

# 深掘り！ 保険用語

〈45〉



株式会社ウインライフ

小野 力

tsutom\_ono@maia.eonet.ne.jp

## 複雑でわかりにくい商品 価額協定がさまざまな制約をなくす

前回は続き、新価保険 險性が高いと考えられて いたため多くの制限が設 けられました。そのため 《新価保険特約の主な制 限》

① 火災保険に新価保険が 導入されたのは、昭和39 年の「新価保険特約」が 最初です。当時は、新価 が物件を評価する際のガ イドラインも整備されて いたため、新価保険のラ リスクを誘発する危

## 新価保険について

制限により新価特約を付 帯していても、新価基準 よりも少ない保険金額で し契約できないケース が発生する。

② 減価割合が50%を超え る物件は対象外。

③ 2年以内の復旧義務。

そのような状況の中 で、昭和50年の保険審議 会答申において次のよう な指摘がなされました。

「一般向けの保険にあっ ては、契約者の利便性を 促進するために比例して 補方式に關しては顧客に 物件の評価情報を与え評 価の履行を促すことによ り付保割合と普及率の向 上を図るべきであり、同 時に復旧の円滑を図るた めに実損払商品の提供と 新価保険の改善を行うべ き。」

この答申を受けて、 「価額協定保険特約」(以 下、価額協定)が発売さ れました。価額協定は新 設。保険の目的が全損と なった場合に、損害保険 金の10%(200万円限 度)を上乗せして支払う。 これらの改善内容が功 能した。現在発売されて いる家計分野の火災保険 は新価基準での支払いが 標準となっている商品が ほとんどです。

最近では、価額協定よ りも一歩進んで「評価済 保険」を導入している家 計分野の火災保険商品も 発売されています。価額 協定では、事故発生時に 物件の評価を再度行い、 その時点での新価基準で 保険金を支払います。例 えば、デフレ局面では、 協定金額よりも安い金額 で再調達可能な場合が あり、全損時の保険金は 協定金額よりも少額にな ります。一方、評価済保 険では、全損時には再評 価することなく保険金額 の全額が支払われます。

## 人が一番飛躍するとき

また「行ってこい！」と上司 からの命令で来ている人など なく、本心に燃えています。

この温度差というものは、 壇上から見渡しただけで意外 と「ピン」となるものです。 はじめに得た直感、その後 の研修中の質疑応答、懇親会 での雑談や、名刺交換のタイ ミングなど、様々な言動や行 動で感じる感覚と、それほど の誤差はありません。壇上 で見ていると、「すぐに研修 の効果が出る人はこの人だ ろうな」というのものがわか たりするものです。で、どん な人だと思いますか？ここ に大きなヒントが隠れている と思いますか？

答えは簡単！それは、研 修を聞く前から「動く」と決 めている人、もしくは研修 を聞いて「動く」と決めた人 です。車の運転に例えるなら、 車のキーは与えられて、エン ジンを回すか、回さないかの 違いです。エンジンさえかけ れば、後は簡単。アクセルを 踏めば車は勝手に動きます。 暗記するのは難しいとい いかげすか？ともシン 感していませんか？今 プルでしょ。ここに「一生懸 命に」「マシメに」「もっと 学びたい」などの要素は、全 く関係がないということも知 っています。

「それでもなかなか動けず に悩んでいる」ということを 打ち明けてくれる人も数多く います。そんな方へのメッセ ージがこちら！『いくら 「動きたい」と頭で思ってい たとしても、結局は「動けな い」ということで悩むのであ り、またそれは、「動かな くていい時」なのです！』

自分の心に聞いてみてくだ さい。損保の契約に忙してい ら。 『それから伸びるのは、損保系』

営業素人からTOTへ！  
真似して伸びる  
暗記営業のススメ

有限会社ミライズ 片岡隆太 -45-

問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

「トリプルA」

新価保険特約は価額協 定の発売により存在意義 が薄くなりましたが、大 規模物件や工場物件など へ適用を拡大することで 存続しています。保険金 額の制限がない新価保険 特約もあります。

## 奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <59>

昨年の12月は、終盤戦となる 中旬から下旬に祭りが到来し、 時間面でも労働時間に限りある 我々のような若手女性営業社員 が主体の支社には厳しい 環境下となる。10月から はやや楽な戦線予想に反 し、前月までの累計借金 も蓄積され、今まで以上 に営業成績の周回管理 と短期間で挽回策が必 要な状況に陥っていた。

また、1年の最終月でも あり、「損保生保の売上 要請額」「代理店新設登 録」「労働時間短縮」に關 する結果を残さねばなら ない月であった。そして、 上記注力項目に際した、 成績評価として、全国及 び各地域本部ごとに序列 順位がつけられる。本序 列は、営業支社長として は組織運営の手腕におけ る給与昇進査定に、また、部 下としては、部内の営業社員とし ての人事査定に直結する。特に、 転勤候補対象者においては、転 勤先が左右される大事な節目の 最新時期が、この12月である。

各職掌ごとに若干の差はある もの、本序列にて、同じ職性 を持つ社員でありながら給与水 準に大きな差異が発生すること のみならず、営業部長・人事管 理部門より「力量不足」と判断 された際には、否応なしに戦力 外通告として次年度格下部門へ の転勤・管理職はく奪を覚悟せ ねばならない厳しい現実があ る。当支社状況としては、「損 保生保保険料の売上要請額」達 成においては、大口契約獲得失 敗による売上停滞が発生する 中、若手営業女子社員たちの奇 跡的な少額契約獲得蓄積が、支 社危機を救う展開で12月中旬を 迎えていた。さらに驚くことと して、本年度開始の事務女性社 員の営業戦力化に向けた 地道な指導が効果を生み 始め、前記社員の担当先 における生保売上が大き なる伸びを見せていた。双 方の成果とも、九月段階 では好成績の予想など想 像できない展開であっ た。好運も重なり成績の V字回復が転がり込んで きたものであった。

## 12月は若手の頑張りでもV字回復

### 多額の借金残し、勝負の第4四半期へ

私が残した成果ではな いながら、上記展開は、 当支社においても理想的 な過程とその戦績獲得で あり、日本国内で1、2 を争う難関若手社員支社 を運営する立場として、 うれしく感じた瞬間であ った。その後、風の12月 をかつて無い好成績で幕を閉じ た。いよいよ残り3か月となる 1月が始まった。多額の借金を 残す苦境下、当支社の年間目標 達成確率は厳しいものの、頑張 った部下と交わす3月末日営業 最終日の祝杯を交わす姿をイメ ージしながら、勝負の第4四半 期へ突入するのであった。