

深掘り！ 保険用語



株式会社ウインライフ
小野 力

リスクの引受手は投資家に

大災害時に債券元本、利回りが減少

今回は、「大災害債」です。Catastro-
phe Bond、略してカスバドと言われ
ています。

大災害債とは、約定した規模以上の地震や台風などが発生した場合に、その債券元本や利回りを減額するという特約が付帯された債券のこと

今日は、「大災害債」です。Catastro-
phe Bond、略してカスバドと言われ
ています。巨額となり、保険業界
は大きなダメージを受けました。保険購入が困難
となる「保険危機」がアメリカを中心として発生

の手法として90年代のアメリカで急速に発展した。保険テリパティブ、ファイナイト、キャプティブなどもARTの仲間です。

新たなリスク移転として発展した「大災害債」

の手法として90年代のアメリカで急速に発展した。保険テリパティブ、ファイナイト、キャプティブなどもARTの仲間です。

大災害債は、リスクの引受手は投資家であり、資本市場です。一説によれば、大災害債は市場の100倍以上もあると言われます。大災害債は、約定された地震や台

の動向や政治情勢に影響を受けます。一方、大災害債はそういったリスクと無関係であり、投資家のポートフォリオ(金融資産の組合せ)の適正化に有効だと言われます。「卵を一つの籠に盛るな」という諺です。

今年1~6月で約81億ドルの大災害債が発行され、前期だけで発行高は過去最高を更新しました。(8月19日・日経)

今後、日本でも大災害債の発行が増えていくと思われる。今年、損保ジャパン日本興亜は巨大台風を対象とした大災害債を約5億ドル発行しました。三井住友海上は2016年7月から大災害債の発行支援サービスを開始しています。1回あたりの発行額は100~200億円です。

皆様は、サイモン・シネット氏が提唱する「ゴールデン・サークル」という成功法則をご存知でしょうか。動画をサイトにアップして、百万回以上も再生されている超有名なスピーチなので、ご存じの方も多いことでしょう。

なぜ、このような質問をしたのか？ もちろん理由があります。その訳は、とある研修で保険会社の担当者からの一通のメールに起因するものです。「どんな素晴らしい手法も、それを活かせるある程度の基礎スキルや商品知識が必要ですね」という内容でした。

人は、“なぜ”に心動かされる

目的と成りえる『核』とが、なぜ売っているのか？」という問いかけがあります。例えば、私達が持っている法人営業の「核」とは、何でしょうか。

これを深く考えていくと、他大勢の営業マンの行動パターンは、何から何へ。パターンは、何から何へ。成功する行動パターンは、何をどうするか。これを「なぜ」に心動かされるものなの

「なぜ」に心動かされるのか？」という問いかけがあります。例えば、私達が持っている法人営業の「核」とは、何でしょうか。

これを深く考えていくと、他大勢の営業マンの行動パターンは、何から何へ。パターンは、何から何へ。成功する行動パターンは、何をどうするか。これを「なぜ」に心動かされるものなの

「なぜ」に心動かされるのか？」という問いかけがあります。例えば、私達が持っている法人営業の「核」とは、何でしょうか。

これを深く考えていくと、他大勢の営業マンの行動パターンは、何から何へ。パターンは、何から何へ。成功する行動パターンは、何をどうするか。これを「なぜ」に心動かされるものなの

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 -52-

問い合わせ先 E-mail: info@mi-rise.com

「知識やスキル」の土台がないと難しい」とも受け取れる。営業スキルを学んだとしても大きく飛躍していきけるのには、この成功法則

これから伸びるのは、損保系

「なぜ」に心動かされるのか？」という問いかけがあります。例えば、私達が持っている法人営業の「核」とは、何でしょうか。

「なぜ」に心動かされるのか？」という問いかけがあります。例えば、私達が持っている法人営業の「核」とは、何でしょうか。

奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <66>

自身の休暇は部下全員が取得完了となる8月中旬から後半にとること決めたが、8月前半には例年の「平和な8月」はない、細かな営業仕掛け活動の指示を部下たちへ行った。

8月初旬、自身の売上見込み皮算用において、7月末実績が順調な成績だった6月の次月とは思えぬ順調な結果で終わりに売上要請額に対し通期累計で想定以上の貯金を維持できていた。従い、上期で最も対前年売

6、7月順調も8月で大幅減収

上半期末まで残り1か月に奮起

上半期末まで残り1か月に奮起。最大の山場となる「上半期末売上要請達成」まで、残された時間がわずか1か月、大苦戦必至の9月が確定の中、かつてない緊張感に満ちた熱い9月が始まる。支社長成り立ちのころを思い出して、改めて難関の打破へ挑戦する意思で奮立つ8月末となった。

上半期末まで残り1か月に奮起。最大の山場となる「上半期末売上要請達成」まで、残された時間がわずか1か月、大苦戦必至の9月が確定の中、かつてない緊張感に満ちた熱い9月が始まる。支社長成り立ちのころを思い出して、改めて難関の打破へ挑戦する意思で奮立つ8月末となった。