

# 深掘り！ 保険用語



株式会社ウインライフ 小野 力

〈67〉

「E-mail」 tsutom\_ono@maia.eonet.ne.jp

## 保険料はパーソナライズ化へ

### 生保会社が健康管理パートナーに

前回からの関連で「I」ました。生命保険業界が「nsurtech」(インシュアテック)によってどのように変貌しているかについて、くかがテーマでした。セ

先日、矢野経済研究所「ミニ」の感想を中心に、「優良体割引」や「非喫煙割引」など契約者の健康状態に応じて保険料を決定する保険商品が発

## インシュアテックで生保はどう変わる?!

売されました。最近ではデータ(歩数・睡眠・食生活)やバイタルデータの「健康状態」や「健康へ」の取組を評価して保険料を増減させる「健康増進型保険」が発売されています。この流れはインシュアテックによって急速に進むと見られます。

住友生命は昨年7月に「健康になる」と保険料が安くなるプログラムを「バイタルティ」特約として発売しました。バイタルティの画期的な点は、ウェアラブル端末やスマートフォンを通じて、契約者の生活習慣の取組も紹介されま

これは数学オタクであれば知っている人も多い、モンテ・カルロ問題というもののようですが、「変えた方が確率が上がる」という考えを、選んで直そうが確率は同じ「じゃん」と思いませんか？

この数式は「直感で正しい」と思える解答と、論理的に正しい解答が異なる場合があります。

最初の選択で①を選んだとします。当り確率はどの箱にも1/3、1/3、1/3です。②を選んだら、もう③が「ハズレ」となった場合、③の当り確率は0%。この時点で「今はやらない」を作ることで、残りの「これだ」の確率を高めます。

## 成功確率、一点突破が最も高い

ほとんどの場合、例えは同時並行の取組が10あると、自ずと力の配分が分散されてしまいがち。たとえ満足できない状態だと、時間も許してくれないケースも出てきてしまいます。少人数(個人)で取り組む場合の最大の罠。それは、力の分散と、仕事の抱え込みです。

今日はクイズで説明します。皆様の前に「①」「②」「③」の箱があります。その中の一つに豪華賞品が入っています。1/3の確率で当たります。選んでみてくださ

「あれもこれも」より「100%集中のこれだ！」は、成功確率をぐんと高めます。そして「今はやらない」を作ることで、残りの「これだ」の確率を高めます。

「あれもこれも」より「100%集中のこれだ！」は、成功確率をぐんと高めます。そして「今はやらない」を作ることで、残りの「これだ」の確率を高めます。

「これから伸びるのは、損保系」

これは数学オタクであれば知っている人も多い、モンテ・カルロ問題というもののようですが、「変えた方が確率が上がる」という考えを、選んで直そうが確率は同じ「じゃん」と思いませんか？

## 奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <82>

## 挨拶回り直後の抜き打ち検査

### 事前準備が奏功し無事乗り切る

例年同様、多忙な中で重要月である12月が終了した。9月とは一変し、大口かつ好運な新規契約は巡り合えなかったが、支社メンバーの積み重ねた努力が実を結び、貯蓄性商品目標値は未達ながら、主力商品の成績においては、第3・4半期要請額を無事に超過し、ホッとできる年末を迎えられた。この達成を経て、改めて「営業成績」という生き物は、地道な過去の積み上げと諦めない精神が成果成就の最大の決め手となることを実感した。

年明け激闘の前月とはうってかわり、穏やかな雰囲気。2019年の新年挨拶回りが始まった直後の月曜日、驚くことに金融機関通例の抜き打ち検査が入った。営業界では、金融機関として監督する官庁による検査が5年周期で実施されているが、その補完として自社運営ルール下での社内検査が実施されている。この検査は保険業界が売上拡大主義に奔走し、顧客利益無視の暴走を食い止めるい

段として自社検査も重要な役割として位置付けられている。また、社内とは名ばかりで、金融庁検査入検時にも保険会社としてのルール遵守状況が適正と判断されるべく、非常に厳しい質問やルール解説を求められる。そして、営業現場としては営業成績がいくら優れていたとしても、本検査で不合格を取ると、その支社(長)は一切評価されないという戦々恐々の行事なのである。前年、合格(ランク1)の中で、ランク2)状態を維持していた当支社は、本年検査では重箱の隅を突かれるかのごとく、各項目を調べられた。

一方、支社長昇進時から、本検査での失態は支社長自らの進退に直結する認識を持っていたこともあり、昨秋からの事前準備が奏功し、辛うじて致命的な不備発生なきまま検査最終日を迎えた。最終日当日、検査官からの検査結果概略が支社長である私へ、事前に通知された。結果は「ランク3」という相対評価で言う中位・真ん中・並みレベルの成績であり、深い安堵感を覚えた。上司である部長からは珍しく労いの言葉をかけ、また、本検査での当支社業績を不安視していた支援部門からも祝福の言葉が届いた。

改めて、営業現場では必死に成果を追い求め、今回の事案のようにその努力が実を結び、若しメンバー達の自信に繋がれば、組織のさらなる活性化を生むことを実感した月となった。

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 -67-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com