

深掘り！ 保険用語

〈75〉



株式会社ウインライフ 小野 力

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

代替的リスク移転の一種 保険？それとも単なる金融取引？

今回は、「ファイナイン」形態と言われる。代「ト」について深掘りした。ファイナインは、fi nite (限定的)とい う意味の通り、通常の保 険と比べてリスク移転が 限定的であり、保険とい うよりも金融に近い取引 だと思います。

①A社は洪水が原因で 油の流出事故を起こし ています。1960年 「スプレッド・ロウ保険」 について紹介します。

②A社はB損保と「保 険期間5年、年払保険料 10億円(合計保険料50億 円)、通算支払限度額55 億円」という条件でフ ァイナインを締結。

③保険期間満了時に、 支払保険金が50億円(合 計保険料)よりも多かつ た場合には、A社は差額 を保険料としてB損保 に追加で支払う。逆に、 支払保険金が50億円より 少ない場合は、A社は 内部留保しているだけで は課税されてしまいます

【会計年度ごとのコスト はありませんでした。そ の引受自体が固有業務が 付随業務も明らかにさ れていません。

リスク移転が限定的なファイナイン

払うことがほぼ確定。し かし、賠償金をいつ支払 うかは不確定。(ちなみ に、賠償責任保険では洪 水は免責)

②A社はB損保と「保 険期間5年、年払保険料 10億円(合計保険料50億 円)、通算支払限度額55 億円」という条件でフ ァイナインを締結。

③保険期間満了時に、 支払保険金が50億円(合 計保険料)よりも多かつ た場合には、A社は差額 を保険料としてB損保 に追加で支払う。逆に、 支払保険金が50億円より 少ない場合は、A社は 内部留保しているだけで は課税されてしまいます

【会計年度ごとのコスト はありませんでした。そ の引受自体が固有業務が 付随業務も明らかにさ れていません。

新日本保険新聞

現在、代理店の皆様、個 別コンサルをさせていただい ております。そんな中、「法 人営業を新規でやりたい」 「既存法人に向け、クロスセ ルを強化したい」というリク エストがとて多々、「自然 と行動し、数を確保できる営 業マン」を一人でも増やそう と、精進の日々です。

そこで現在進行中に行っ ている営業手法や、営業トー クを聞いてみると、どうしてし ょう？ さっくりですが、ほぼ 100%『商品がPRし、他 社との比較をする』という営 業活動を行っています。

「他社と比べてこの商品 は…」 「うちのサービスは最 高なんです…」 というPR合 戦で、果たして商品って売れ るのでしょうか？

私には、10年以上のお付き 合いをしている、ディーラー のセールスマンがいて、メ

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 -75-

問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

あなたらしく成功するために

「売れる理由」も、「売 れない理由」も、たった これだけです。これに気 付かない限り、「無理して 頑張る」「お客のために 我慢」「奉仕する」「サ ービスだから」「嫌なの に事故対応なんじゃないの？」 「もっと宣伝」とも ありません。

「売れる理由」も、「売 れない理由」も、たった これだけです。これに気 付かない限り、「無理して 頑張る」「お客のために 我慢」「奉仕する」「サ ービスだから」「嫌なの に事故対応なんじゃないの？」 「もっと宣伝」とも ありません。

「これからの伸びるのは、損保系」

「売れる理由」も、「売 れない理由」も、たった これだけです。これに気 付かない限り、「無理して 頑張る」「お客のために 我慢」「奉仕する」「サ ービスだから」「嫌なの に事故対応なんじゃないの？」 「もっと宣伝」とも ありません。

奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <90>

勝負の9月が到来した。今年 は、営業終盤戦となる中旬から 下旬にかけて連休が2度到来 し、劣勢を強いられている 我々のような組織は時間と の闘いとなる厳しい環境下 での戦線となる。

また、上半期決算でもあ り、「損保・生保・基盤探 用の売上要請額」「支社営 業利益率UP」「代理店新 設登録」「営業事務効率指 標UP」に関する結果を残 されなければならない月である。

そして、上記注力項目に 応じた、成績評価として、全 国および各地域本部ごとに 序列がつけられる。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 査定、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。

上司が背中を見せながらの営業展開

地道な指導が奏功し損保売上げが伸展

「売れる理由」も、「売 れない理由」も、たった これだけです。これに気 付かない限り、「無理して 頑張る」「お客のために 我慢」「奉仕する」「サ ービスだから」「嫌なの に事故対応なんじゃないの？」 「もっと宣伝」とも ありません。