

# 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、 将来5年にわたって 合計50億円の賠償金を支 払うことになりました。

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。

④A社は準備金として 2004年に損保 ジャパンとシナモンが土 壌汚染リスクに関するフ ァイナインを締結してい ますが、それ以外の情報 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。

④A社は準備金として 2004年に損保 ジャパンとシナモンが土 壌汚染リスクに関するフ ァイナインを締結してい ますが、それ以外の情報 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。

生きたらA社は赤字にな るかもしれない。コス トの平準化は企業にとっ て重要な課題です。時間 軸上にリスクを分散でき ていることになりまし。 日本の損保会社では、 ファイナインの元受業務 はほとんど行われていま せん。2004年に損保 ジャパンとシナモンが土 壌汚染リスクに関するフ ァイナインを締結してい ますが、それ以外の情報 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、代理店の皆様に、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 エストがとて多く、「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、どうでしょ う？ さつくりですが、ほぼ 100%『商品を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

は間違いないですね。今月 業界で「うちの方が商品もサ は15台以上売れてTOPにな れそうぞうです」こんなこと を「しれ〜」と話す彼女です が、なぜ彼女から「買いたい」と 思う人が絶えないのですし、 うか？ あつちなみに彼女、 絶世の美女というわけではな いのであからず(笑)。

そこで今日は「モノやサー ビスを売る」ことに対して、は まりやすい例について、本音 でお話をしたいと思います。

この時代、「サービスがい いから売れる」のでなく「商 品がいいから売れる」のでは ありません。ましてや「価格 が安いから売れる」でもあり ません。

もし、そうだとしたら同じ 車を扱う同じ会社で、車を売 っていて、人によって営業成 果が変わるはずがありません。 もし、そうだとしたら同じ

「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 に事故対応なんている、 無限ループから抜け出せ 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 に事故対応なんている、 無限ループから抜け出せ ません。

## 「これからの伸びるのは、損保系」

「損保系」が伸びる理由、 日本では指針が公表 されていないため不明。

## 奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <90>

## 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

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 対応した、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。

各職掌ごとに若干の差は あるものの、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 は、いや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。

当支社戦況としては、「損保 生保保険料の売上要請額」達成 においては、大口得意先倒産に よる売上大幅減が発生する中、 若手総合社員の奇跡的な大口契 約獲得が支社危機を救う展開で 9月中旬を迎えていた。さらに 驚く事として、本年度開始した 2年目総合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、この社員の担当先におけ る損保売上げが大きく伸展を見 せていた。

双方の好成果とも、今春段階 ではみじんも見えなかった 展開ながら、必死に取り組 む彼らの姿勢を察知した支 社長自らにおいて、今年度 標榜「人材育成が最優先項 目をベースにしながらも、 彼らが精神的に折れそうな 瞬間には支社長自らも、励 ます意味を含め「上司が背 中を見せながらの営業展開 (率先垂範)をすべし」を 断行し、好運も重なり好展 開が転がり込んできたもの であった。私が残した成果 ではないながら、上記2点 の展開は、当支社において も理想的な過程とその戦績 獲得であり、当社で1、2 を争う難関若手支社を運営 する立場として、うれしく 感じる瞬間であった。

9月、いよいよ営業日 を残し、いまだ順位の逆転 が見えぬ苦境の下、当支社 の目標達成確率は四分六と厳し さを増す中、頑張った部下と 営業最終日に祝杯を交わすビジョ ンを頭でイメージしながら、勝 負の最終週へ突入するのであ った。