深掘り！保険用語〈78〉

株式会社ウインライフ
小野　力
≪E-mail≫
tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

世界全体Pの約10%が再保険
大半を再保険専門会社が引受

前回に続いて、「再保険」について深掘りしたいと思います。

2017年の世界全体の損害保険料は約250兆円です。その約10%が再保険として取引されていると言われています。

再保険は、事業として成立した当初から国際的な取引が前提とされています。国内の保険会社間で再保険の引受を行っても集積リスクの分散には不十分であり、国際的な取引によってより広くリスクを分散する必要があるためです。当然、再保険は海外付保規制の適用を除外されています。

2017年の受再保険料トップ3は、①ミュンヘン再保険（ドイツ）②スイス再保険（スイス）③バークシャー・ハサウェイ（米国）です。トップ3合計の受再保険料は約10兆円、マーケットシェア40%です。ちなみにロイズは老舗的存在ですが、最近はシェアを落としており6位です。元受保険会社も再保険の引受を行いますが、再保険の大半を引受けているのは再保険専門会社です。

再保険市場はハードマーケット(引受が厳しく、保険料が高い)とソフトマーケット(引受が緩く、保険料が安い)を循環的に繰り返すとされていますが、再保険市場はハードマーケットとなり、再保険の購入が困難になります。

日本国内には再保険専門会社は2社あります。日本地震再保険とトーア再保険です。日本地震再保険は、『地震保険に関する法律』の制定を契機に損害保険会社が出資して設立されました。地震保険の再保険のみを取扱う公的色彩の強い特殊な保険会社です。営利企業としての再保険専門会社はトーア再保険のみです。

第二次世界大戦が勃発しロンドン・マーケットへの出再が困難になったため、国内において再保険消化を図る必要が生じました。そこで、当時の元受損害保険会社全社の出資によって設立された再保険専門会社が東亜再保険(現：トーア再保険)です。大戦末期に保険事業が政府の一元的な管理下に置かれる中、元受保険会社（東亜火災）になりましたが、戦後に再保険専門会社として再発足して今日に至っています。日本の保険市場規模からすると再保険専門会社が1社というのは少ないと言われています。

2018年度の日本全体の損害保険料は約9兆4千億円です。海外への出再保険料は約9千億円、支払再保険金は約4千億円です。一方、海外からの受再保険料は約4千億円、受取再保険金は約1兆2千億円です。2018年・19年は連続して自然災害による保険金支払額が1兆円を超えました。海外からの受取再保険金がさらに増加すると思われます。

《トリビア》再保険は、元受保険会社の保険金支払責任を補償する保険であることから責任保険の一種であり、損害保険となる。生命保険会社が出再・受再する場合も損害保険となる。そのため保険業法は兼業禁止の例外としている。

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　−78−
問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

困る前に始めよう！

令和に元号が変わり、あっという間に令和も2年。そして早いものでもう2月です。とはいえ、本コラムは今年最初の投稿です。どうぞ本年もよろしくお願いいたします。

さて皆さん、お正月はどのように過ごされましたか？家族や親戚とにぎやかに過ごした方、ゆっくりと目標を立てた方、寝正月だった方、楽しいお正月だったでしょうか？

私はというと、親戚が集まり、お腹いっぱい食べ過ぎるという、毎年恒例のお正月を過ごしました。正月太りで、新聞折込みのスポーツジムのチラシを見ながら、「（入会しようかな?）」と横目で見るというところまでも、毎年恒例となっております（笑）。

そこで今日は、私の正月太りを例にとり、「困ってから始めるのではなく、困る前に始めよう！」というテーマでお話をさせていただきます。

現在、各地で個別コンサルをさせて頂いています。受講目的はさまざまなのですが、おおよそのパターンとして2つの形が考えられるのです。それは、①現状に悩みがあり、これを改善するために受けてくださる方。②現状を維持したい、もしくは向上させるために受けてくださる方です。

現状に悩みがある方は、「とにかく今の状態を改善したい！」とか、「このままではマズイ。無理してでも変わりたい」というニーズです。非常に熱意があるので、改善策を具体的にアドバイスすれば、変わりたいスイッチがONの状態ですから、そのエネルギーが成果に直結しやすいです。人によっては急激な変化がみられることもあります。

一方、今の状況を維持しながら向上を目指している方は、「1年後、こんな景色が見たい」とか、「5年後にこうなっていたい」というニーズです。今の自分に自信を持ちながら、ふつふつとジンワリと湧き上がる、やる気を楽しんでいるような感覚です。

もちろんどちらが「正しいか?」と言われれば、人それぞれのニーズがありますので、一概には言いにくいのですが、これを正月にチラシで見た、スポーツジムに例えて検証をしてみたいと思います。

スポーツジムに入会する人も2パターンあって、①現在の体形の改善やダイエット、体力低下を悩んでジムに入会をする方。②健康促進、体力維持のためジムに入会する方です。

現在、自分の体形に悩んでいる人は、理想の体形になるために、厳しい食事制限や運動など、トレーナーと相談しながら目標達成に向かって進みます。

一方、体力維持が目的で入会した人は、「変化よりも維持」が目的で、長期的に体にいいもの、長く動ける身体になるアドバイスを教えてもらいます。

前者には、ダイエットの大敵である「リバウンド」が存在しますが、後者には「リバウンド」という言葉が存在しないということに気が付きませんでしょうか?

コンサルもダイエットも実は同じです。「現状に困っているための変化」というニーズは、急激な改善を要する場合、後にリバウンドもあり得ます。逆に、「現状を考えての長期的な成功」は、心の余裕や自信もあり、楽しんで取り組む方が多いのです。

「困ってから始めるのではなく、困る前に始める」。目標達成のコツは、ここにあるのかもしれませんね。新年の目標設定の参考になりますように。

これから伸びるのは、損保系

奮闘！新米支社長

西川　新一　＜94＞

事前準備が奏功し好成績獲得
リベンジ果たし組織の活性化を実感

毎年同様に、多忙かつ1年を締めくくる重要月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、ギリギリながら不可能と思われた第3四半期要請額をかろうじて突破したのである。この達成を経て、改めて「営業成績」という生き物は、諦めないことが成果成就の最大の近道であることを実感したのであった。

年が明け激闘の前月とはうってかわり、穏やかな雰囲気で新年の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現場検査が入った。

当業界では、金融機関として金融庁による検査が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わばルール順守の状況を金融庁が牽制するものであり、その前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順守状況が適性と判断されるべく、社内検査とは言うものの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)は一切評価されぬという戦々恐々の行事なのである。

前年、半不合格（ランク1〜5の中で、ランク4）状態に陥っていた当支社は、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、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2」という上位2〜3割に位置する好成績だったのである。上司である部長からは珍しく労いの言葉を受け、また、昨年を知るメンバーからは、「リベンジを果たした」かのごとくの笑みを確認した。改めて、営業現場では、必死に成果を追い求め、その努力が実を結ぶことが、さらなるモチベーションアップとなり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のである。