

深掘り！ 保険用語



株式会社ウインライフ 小野 力

支払保険金多いほど収入増 一定水準超えればJ・i・C負担に

前回は続いて「わりのか」す。この管理費がジャス
らんかん保険」(以下、わ トインケース)以下、J・i・Cの収益源となりま
りかん保険)について深 C)の収益源となりま
掘りたいと思います。 管理費は保険金総額に
わりかん保険では保険 一定率を掛けるため、保険 保険料には上限設定があ
金支払いがあった場合、 金の支払いが多ければ多 ら購入している」と言え
【保険金総額】「所定の いほど、J・i・Cの収益も 水準を超えること仕組
管理費」を加算したもの 多くなります。従来の保 んみは成り立たなくなりま
を、契約者数で頭割りし 険では、保険金が増加す す。
た金額が保険料となりま ると保険会社の収益は減 文末に掲載したモデル

〈80〉

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

「わりかん保険」の収入源の仕組みは？

では、J・i・Cの収益は8 ②免責金額を超えるリス B/Sの負債の部に計上
人までは保険金の増加と クはJ・i・Cが保険金とし することはできません。
正比例し、9人以上から て支払う。 J・i・Cは、一定水準を
は正比例ではなくなりま 超えた際の保険金支払い にどのように備えていく
す。13人以上になると保 超えるので、不足分をJ ののでしょうか？
険金総額が990万円を J・i・Cが負担することにな 通常の保険契約であれ
超えるので、不足分をJ ります。 ば、責任準備金を積みこ
ります。 視点を変えると「一万 とが保険業法で義務とし
0万円の高額免責を設定 りかん保険では徴収した 利益からの内部留保、②
したがん保険をJ・i・Cか 保険料は既払いの保険金 イブやファイナイトの利
ら購入している」と言え 完全に充当されます。J 用などがあるでしょう。
そうです。 i・Cの手元に残るのは保 ③「わりかん保険が「保
①990万円の免責金額 険」でない場合は再保 険」でなく元受保険にな
部分は、契約者が頭割り ります。 金銭を責任準備金とし
リスクを共同保有する。

経営の3資源は「ヒト」「モノ」「カネ」と言われていま あふれてきます。数が増える
す。そんな中、多くの企業 の競争が激化し、もともと人
最優先課題が、人不足解消に 気があるお店を参考にできる
ともなう「よい人材の採用」 ので、それぞれのお店が
と、存続して発展していくた 上がって「どの店もおいし
め、「よい人材の育成」とい いう状態になってきます。
う、「ヒト対策」であるとい いう状態になってきます。
う意見をたくさん聞きます。 セミナーや勉強会も、ステ
保険業界も同様ですから、皆 キ屋さんと同じような感じ
さんの町でも多くの「勉強会 だ！ 同じようにおい
や「セミナー」が開催されて しいステーキが食べられるの
いることでしょう。数多くの 質の高い知識を提供できる人
が、どんどん増えていって、 これからは、全体的なセミ
ー技術がどんどん高くなって いくと思います。

だとしても、数年後に生き残 は、けっこう危険な発想だと
っているお店は、ごく「わす いうことです。もちろん、趣
か」になってきます。なぜ 味とかスキルアップのため
か？ 答えはシンプルです。 「おいしいステーキを作る技 術」と「ステーキ屋を経
営する技術は違うから」です。 営する技術は違うから」です。
どちらのほうが「経済的」 どちらのほうが「経済的」
に「ビジネス」に成功する 営する技術」を持っている人
かと言うと、当然ながら「経 営する技術」を持っている人
営する技術」を持っている人 営する技術」を持っている人
となりま。もちろん、おい しいステーキを作るにはこ
しいステーキを作るにはこ したことはないですが、ま
したことはないですが、ま あまな味を作る技術を持
あまな味を作る技術を持 ってもあまり意味はないでし
雇ってしまえばいいだけの話 ようし、ぶっちゃけいま
雇ってしまえばいいだけの話 ようし、一流の味を作る人
なのです。 雇ってしまえばいいだけの話
何と言いたいかと言いま すと、「なんとなく専門職
知識を身につければ、何とか 知識を身につければ、何とか
なるんじゃないか？」という思考 なるんじゃないか？」という思考

知識習得だけではあまり意味がない

「これから伸びるのは、損保系」

「これから伸びるのは、損保系」

【モデル】
○契約者1万人(全員が45才:上限保険料990円)
○管理費率43%
○がん診断一時金80万円

保険金給付人数	契約者の翌月保険料	保険金総額	保険料総額	J・i・Cの収支
4人	457円	320万円	457万円	+137万円
8人	915円	640万円	915万円	+275万円
12人	990円	960万円	990万円	+30万円
16人	990円	1280万円	990万円	▲290万円

奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <96>

2月最終営業日の夕方、全国 転勤・エリア限定転勤双方社員
の転勤が発令された。なんと、 男性全国総合職で、転勤が確実
と見ていた5年目社員が 動かず、他2名も不動と
珍しい「総合転勤者0 名」にて新年度を迎える
こととなった。

一方、エリア限定女性 事務職は、予想通り1名
が動き、他部から中堅女 性事務職が加わる結果と
なり、戦力が向上した状 態で、早期に次年度活動
をスタートできることと なった。転入転出者発生
で、例年バタバタする3 月だが、今年はいままで
以上に年度末決算の総任 上げである売上獲得に邁
進できることとなった。

また、この3月はこれ まで苦しい各月の営業戦況が
嘘のように、男性総合職が仕掛 ける各種案件においても、面白
いように成約が続いた。

このような中、中間管理職と して最も重要かつ神経を使う
「次年度年俸会議が行われた。 本会議は、中間管理職未満の全
社員を複数層(係長・主査・副 主査の各クラス)に分け、各層

競争社会の厳しさを痛感

上司としての自分を反省する結果に

本人のやる気を引き出す手立 てはなかったものだろうか、上
司としての自分を反省する結果 となった。

激動の会議が終わり、3月も 下旬に入った。いよいよ昨年に
続く営業要請額達成の瞬間が近 づきつつあったが、再度、気を
引き締めながら、3月最終週に 突入した。

結果となり、もう少し、 本人のやる気を引き出す手立
てはなかったものだろうか、上 司としての自分を反省する結果
となった。

激動の会議が終わり、3月も 下旬に入った。いよいよ昨年に
続く営業要請額達成の瞬間が近 づきつつあったが、再度、気を
引き締めながら、3月最終週に 突入した。