

深掘り！ 保険用語

< 86 >



株式会社ウインライフ

小野 力

<E-mail>
tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

事故偽装ができない

定額給付のため過大請求の余地なし

前回に続き、「インデックス保険」について深掘りしたいと思います。

東京海上日動や損保ジャパンは、海外でインデックス保険の引受実績があります。農業保険分野における天候インデックス保険をインド・東南アジア地域で販売して来ましたが、一般的に農業保険は、天候不順や病害虫などを原因として収穫・収入が減少した場合に、その損害を補償する保険です。

天候インデックス保険は、事前に約定した天候指標を満たした場合に、定額給付されます。一方、天候インデックス保険は、事前に約定した天候指標を満たした場合に、定額給付されます。一方、天候インデックス保険は、事前に約定した天候指標を満たした場合に、定額給付されます。

不正請求の可能性低いインデックス保険

不正請求には大別すると「事故偽装型」と「過大請求型」があります。インデックス保険は公表される気温、降水量、日照時間などの指標を基に、農家が生産努力を怠るセウール・ハザードや農産物収量を少なく申告するモラル・ハザード等によって保険制度が立ち行かなくなつたのである。そこで登場したのがインデックス保険だと言われている。不正請求の可能性が極めて低いことが特徴です。

インデックス保険は、不正請求の可能性が極めて低いことが特徴です。インデックス保険は、不正請求の可能性が極めて低いことが特徴です。

不正請求には大別すると「事故偽装型」と「過大請求型」があります。インデックス保険は公表される気温、降水量、日照時間などの指標を基に、農家が生産努力を怠るセウール・ハザードや農産物収量を少なく申告するモラル・ハザード等によって保険制度が立ち行かなくなつたのである。そこで登場したのがインデックス保険だと言われている。不正請求の可能性が極めて低いことが特徴です。

ある募集人さんからメールをいただきました。

「受講後、変わったのは既契約者さんへの感謝の想いです。今まで『売り込み感が出ない』というように感じていたのが、受講後、言葉を選んで『やってみよう』という気持ちが出てきました。受講後、言葉を選んで『やってみよう』という気持ちが出てきました。

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 -86-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

確実に成功する方法はないがその反対はある

まず、営業の世界には「確実に成功する方法」はない。「確実に失敗する方法」はある、ということになります。よく知られたことですが、確実に失敗する方法とは、「全ての人に好かれようとする」ことです。みんなから好かれたらいいという感覚は、自然な感情ではありますが、これを営業の世界でやると、うまくいきません。なぜなら、全ての人に好かれることはありえないからです。全ての人が「おいしい」という料理が存在しないのと同じです。

A5ランクの黒毛和牛も、お肉が嫌いな人には好かれな。銀座の高級寿司屋だって、生魚が苦手な人には好かれません。そんな人に好かれようと頑張るほど、意味のないことにはない。例えば、焼肉屋に来て「私、お肉苦手なので、おいしくないのですけどお

「これから伸びるのは、損保系」

約者と損保会社の双方にメリットがあります。代替的リスク移転(A&T)の一種である「保険デリバティブ」はインデックス保険と仕組みが酷似しています。①トリガーイベント(支払要件)が公表される指標を基準とする点も、実際の損害の有無に関係なく、決済金(保険金)を支払う点も共通しています。天候デリバティブや地震デリバティブは既に国内で販売されていますが、保険ではないため付随業務(証券業務)として取扱われています。保険法・保険業法は適用されません。私見ですが、保険デリバティブを損害保険の枠組(利益禁止原則など)に納めたものがインデックス保険です。保険デリバティブはインデックス保険として販売する方が合理的です。

【理由】①保険法や保険業法の契約者保護規制が適用される。②保険代理店で取扱可能な限り、販売が促進される。③「トリガー」日本の農業保険は、農業保険法を根拠とする公保険。農業共済組合が元受を行い、国が再保険を受ける。農業共済組合はJAとは異なる組織。産業・経済政策の手段として行われる産業保険に分類される。貿易保険(NEXI)、預金保険なども産業保険。

奮闘！ 支社長

西川 新一 <102>

支社長として入社以来最大のピンチに直面

人は逆境になると力を発揮することを体感

信されてきたのであった。本契約は、上記両社のトップ同士が同級生であるという絆を以て、長年の双方企業との関係維持の証として更新されたものであった。

また、当支社においての「安定的な契約」であっただけに、この知らせを聞いた瞬間、同僚の営業担当者も、その場で愕然と立ち尽くすほど、当支社において基大な痛手となったのであった。

さらには、並行して当部が所属する営業本部においても、本年度は成績不振に見舞われており、当部長においても、部の中心的機関ともいえる当支社による成績牽引が、頼みの綱状態だっただけに、突然の知らせに愕然として肩を落とした。

今回、営業支社長として、入社以来最大のピンチとも言える出来事に直面したのであったが、驚くことに、これまで受け身であった周囲のメンバーたちが、組織の窮地を悟り、目の色を変え、奮闘する姿勢を見せ始めたのである。

改めて、人は逆境になると力を発揮し始めるケースを体感した瞬間であった。

そして、他メンバーへの思いやりを各々が保持していたことを実感した瞬間であり、残された10日間、組織長としてメンバーと団結して目標到達へ歩もうと決意を決めた瞬間であった。