

# 深掘り! 保険用語



株式会社ウインライフ 小野 力

tsutom\_ono@maia.eonet.ne.jp

## 利益保険と営業継続費用保険 売上減少防止費用を補償

今回は「利益保険」に 費用(以下、収防費用) 業員の残業代「仮事務 について深掘りしてみよう の2つの損失に対して保 険金を支払います。 利益保険は、担保危険 喪失利益とは売上の減 少によって生じる損失で 果、営業が休止または阻 止されたために生じた損 失を補償する保険です。 喪失利益と収益減少防止 費を減らさないために特

別に支出した費用です。 出荷を完全に停止し売上 高「0」であった場合 利益保険の収防費用と営 業継続費用は同じ費用を補償 して2つの費用の違いを 見てみましょう。

《想定条件》A商事： 自社倉庫から商品を出荷 している。火災により倉 庫建物と在庫商品が焼 失。倉庫は1か月で復旧 します。

《ケース①》1か月間 加入

〇月間売上高：1000 〇万円  
 〇利益率：40%  
 〇約定元補率：40%  
 〇保険金額1000万円  
 〇営業継続費用保険に 加入

〇収防費用：300万円  
 〇営業費用：400万円  
 〇売上高が落ちなかった ため、売上高に約定元 補率40%を掛けた金額 が喪失利益保険金となり ます。

〇収防費用：0  
 〇営業費用：0  
 〇1か月分の売上高100 0万円が丸々無くなった ため、売上高に約定元 補率40%を掛けた金額 と割高な仕入金額(90 0万円)の差額(300 0万円)が収防費用として 支払われます(収防費用 は営業費用に優先して支 払われます)。

〇収防費用：300万円  
 〇営業費用：300万円  
 〇仕入の割増金額は70 0万円です。収防費用は 減少を免れた売上高に利 益率を掛けた金額が支払 の上限になりますので4 00万円が支払われま す。また300万円足り ないです。ここで営 業継続費用の出番です。営 業継続費用は保険金額の範囲内 で実費を支払いますの で、収防費用で補償され なかった残りの分を補償 してくれま。

企業は被災したからと いて復旧するまでの 間、営業活動を休止して いきます。ケース① では取引先が逃げてしま います。相当の無理をし ても営業活動は続けて いかねばいけないの です。お客様の事業によ っては売上高の減少を防 止するために膨大な費用 を必要とするケースもあ ります。そのニーズに対 応するために開発された のが営業継続費用保険で す。

ノウハウも自信もなかつ た私が、たった2年半で、保 険料9億円を獲得したノウ ハウ、それは売れる営業台 本を暗記して、そのトーク をお腹に落とし込んだから。 今回は、「営業台本」を、い かに聞き手、つまりお客さ んにとって面白く作りあげ ていくか?について書かせ ていただきます。

優秀なスピーチにも、感 動する映画にも、大爆笑の コントにも、「台本」(シナ リオ・脚本)があります。

同様に、結果の出る営業 トークにも台本があるべき だと私は確信しています。 ですが、営業台本と言われ ても「台本」なんてどうやっ て作るのかわからないとい う方も多いでしょう。

講師をさせていたたく際、 オススメしている本があり ます。それは、芥川賞作家で

ある藤原智美著、「文は1行 目から書かなくていい」(フ レジデント社)です。芥川賞 作家の語る、文章制作のコ ツ、表現のテクニックが満載 なのですが、氏は文中で「文 章の本質はウンである」と 述べています。さらに、「ウン という表現にびくびくし た人は、それを演出という言 葉に置きかえてみてくださ い。いずれにしてもすべての

文章は、それが文章になっ ていきます。そして最終的 に瞬間に何らかの創作が含 まれていきます」ともこの話 に、目からウロコの人もい ることでしょう。たとえ、ノ ンフィクションであって も、「演出」や「創作」があ る。文章は、演出なくして勝 負ができない、と言っても いいと思います。また、言葉 の選び方でもインパクト が、変わります。「喜んだ」と 言うのか、「涙ぐんだ」と 言うのかは聞き手にとっ て、イメージする情景が変 わります。

「シナリオ営業」に、最初 に必要なものは、売れる台 本(シナリオ・脚本)を制作 することです。その制作過 程でも、通常の台本制作と 同じように「演出」や「創作」 をちりばめながら、お客様 にとってメリットがある 「潜在的な悩み」を言語化し

ていきます。そして最終的 に、解決先を提示して、お客 様にハッピーになることを めるのか?という今まで の営業トークに、どんな言 葉だと笑顔になるだろう? どの言い回しだと、なる ほど!と膝を打つだろう かと、考えてみてください。 「演出」や「創作」を考 えていくのです。

最初は上手な台本じゃな くていいのです。しっかりと 準備され考えぬかれた台 本には心がこもります。そ れだけでも、大きな成長で す。続けていけば、「保険の 話なのに、何だか楽しかつ たし、勉強になったよ」とも う他の人の話は聞けません ね。なんて言われる日も遠 くはないかもしれません よ。

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 -3-  
 問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

## 台本はお客様の顔を想像しながら

「これから伸びるのは、損保系」

「シナリオ営業」に、最初 に必要なものは、売れる台 本(シナリオ・脚本)を制作 することです。その制作過 程でも、通常の台本制作と 同じように「演出」や「創作」 をちりばめながら、お客様 にとってメリットがある 「潜在的な悩み」を言語化し

ていきます。そして最終的 に、解決先を提示して、お客 様にハッピーになることを めるのか?という今まで の営業トークに、どんな言 葉だと笑顔になるだろう? どの言い回しだと、なる ほど!と膝を打つだろう かと、考えてみてください。 「演出」や「創作」を考 えていくのです。

最初は上手な台本じゃな くていいのです。しっかりと 準備され考えぬかれた台 本には心がこもります。そ れだけでも、大きな成長で す。続けていけば、「保険の 話なのに、何だか楽しかつ たし、勉強になったよ」とも う他の人の話は聞けません ね。なんて言われる日も遠 くはないかもしれません よ。

## 奮闘! 新米支社長

西川 新一 <18>

## 部下を何とか昇進させたい

金融各業界では、夏季以外の この1・2月期、強制的に長期 休暇を取得する会社が多い。当 業界並びに当社でも、繁忙期の 狭間であり、この時期を 逃すと年度内消化が義務 づけられているリラック ス休暇(長時間労働を調 整する休暇)の100% 取得が困難となる。従っ て、支社長としても、通 常の営業邁進モードから 離れ、部下の休暇取得を 第一義とし、また、自身 においても、営業外の事 柄を考える余裕が生まれ るのがこの時期である。

また、この時期は次年 度戦力について、部長へ の戦力補強や部下昇進申 し入れを実施するシーズ ンでもある。当社におい ては、在社人数に関わら ず、姿勢面で高い目標を 持った職務遂行力、成績面で支 社要請額や事務処理に貢献する 形に残る結果を残した社員か ら、昇進候補者や転勤候補者が 選出される。当支社における昇 進候補者においても、男性社員 ナンバー2にあたるメンバー が、昨年のチーム昇進を逃がし ており、今回もその昇進候補に 挙がっていた。他支社の同格社 員との間で選考申請において、 支社長としても自らをさしおい ても、昇進させたい状況にあっ た。

というのは理由があった。そ れは、昨年のこの時期、上記人 物はそれまで、一定の成績を収 めながらも、同時の昇進候補者 に、優秀者が集まっており、明 らかに昇進できる結果・評価さ れる人物像を持ちながら、結局 は、1年上の年次に当たる他支 社メンバーの昇進を優先せざる を得ず、昇進を逃していたから だ。

当業界は、人が財産と 言われるくらい、人物次 第で、その組織の成績や ムードが大きく変わる特 色がある。ゆえに、給与 ・福利厚生面でも、他業界 に比べて、高水準となっ ている。そのような中、 昇進という一つの勳章を 得ることで、社員として のモチベーションは、信 じがたいほどアップし、 逆を言えば、昇進を逃が すことは、精神的にも待 遇的にも、活力が失われ る重大事となるのだ。組 織長となった自分におけ る過去においても、実力 ではひけを取らない他支 社メンバーと比べ、昇進 が遅れた過去の苦い経験を持っ ている。自分に到来した悔しい 過去を今振り返ると、改めて人 生は七転び八起きであると痛感 する次第である。そのような過 去を回想しながら、部下昇進・ 人事異動・3月決算など、慌た だしい年度末を迎えていたので ある。

## 社員としてのモチベーションがアップ