

～保険代理店に求められるRMの知識～

22

リスクマネジメント実践講座

ARICEホールディングスグループ

http://www.arice-aip.co.jp 株式会社A.I.P 代表取締役 松本 一成

◆株式会社A.I.P
 平成20年7月に営業を開始し、リスクマネジメントを基本とした法人マーケット開拓と支店制度に基づいた仲間作りを推進して業容を拡大している。現在は全国に19支店、2法人営業部、5オフィスを持ち、損害保険約20億、生命保険約25億の取扱額を行う。2010年4月にはリスクマネジメントのコンサルティング及び教育・研修事業等も視野に入れた総合的な組織としてARICEホールディングス株式会社を設立、理念を共有できる代理店と積極的にノウハウやシステム、及びブランドの共有を進めている。

第22回 リスクアセスメント②(5.4)

1. リスクシナリオの事例

今回は先月のリスクの構成要素の理解を深めるために、事例としてリスクシナリオを描いてみたいと思います。リスクシナリオは事象に何を代入するかによって、想定が難しかったり、比較的簡単にできる場合もありますが、今回は保険でカバーができる企業の代表的なリスクである「火災(工場)」を念頭において話を進めていきたいと思います。なお、リスクシナリオに画一的な正解はないので、あくまでも一つの想定事例ということでご理解頂ければ幸いです。

2. 火災(工場)のシナリオ分析

火災(工場)は一般的に「起こりやすさ」は低く、「結果」は大きいリスクと考えられています。リスクシナリオを描いてリスクの構成要素を見ていくことによって、よりその会社の実態を反映したリスク量を認識することになり、保険の必要性や具体的な対策を検討する上でも役立ちます。今回は結果から生じるロス(損失)をシナリオに加えることによって具体的な損失額の検討もできる事例にしています。(図1参照)

【事象】
 火災(工場)
 【原因】
 火災の原因は様々ですが、ここでは外部の原因(延焼、放火等)と内部の原因(漏電や爆発、たばこの不始末等)及び天災(落雷や地震等)を挙げています。

図1：火災(工場)のリスクシナリオ(例)



【影響領域】

火災の影響領域は幅広いですが、この事例では社内の経営資源(工場建物や設備、商品・半製品や従業員等)のみならず、ステークホルダー(取引先や消費者、近隣住民等)への影響を考慮しています。

【結果】

結果には事象の結末が入りますが、財物(工場建物、設備・什器、商品等)の焼失は、同時に生産停止をもたらす、非常に大きな損失に繋がります。また、従業員については労働災害に繋がったり、安全配慮義務違反として使用者賠償責任を負うケースが考えられます。取引先や消費者、近隣住民といった大切なステークホルダーの方々へも不法行為や債務不履行といった形で損害を与えてしまう可能性も否定できないでしょう。

【ロス】

ロスは結果が生じたことによる損失ですが、実際には定量的な把握が難しい場合もあるため、定性的な影響(ブランドの毀損や第三者の死傷等)も考慮します。

【リスク源】

ここでは、リスク源をリスク分析やリスク対応の検討に繋げやすくするために、「起こりやすさ」「結果」「両方」という形でリスク源が影響を与える対象に区分して想定しています。

- 起こりやすさ：延焼は建物の立地、放火は警備状況や競合との関係性に関連し、漏電は建物の老朽化やメンテナンス不足、爆発やたばこの不始末は教育・訓練不足や火気使用状況(喫煙管理等)や防火体制、落雷や地震については避雷針の未設置等の現状が影響すると想定しています。
- 結果：財物の焼失(建物・設備・商品等)は消火体制や建物の構造・大きさ、設備・商品の量及びスプリンクラーや防火壁等の有無に影響を受け、従業員の労働災害や使用者責任は従業員数や避難経路の有無、避難訓練の実施状況等に影響を受けると考えられます。また、生産停止や取引停止・販売量減少の影響は工場の稼働状況に、近隣住民への賠償責任は有害物質の有無が影響すると想定しています。
- 両方：「結果」と「起こりやすさ」の両方に影響を与えるリスク源としては、建物の立地(延焼の有無や有害物質拡散の可能性等)、工場の稼働率(稼働率が高いほどリスクが見えにくくなり、生産性に与える影響が大きい)、可燃物・爆発物の有無等が考えられます。

3. シナリオ作成の留意点

リスクシナリオの作成は、リスク分析の精度を高め、具体的なリスク対策の検討に繋がる非常に重要なプロセスですが、未来に起こるリスクについてその原因及び影響を想定するのは簡単なことではありません。ここでは、そのリスクシナリオを検討する上での留意事項について説明致します。

- 1) 検討手順：時系列で考えると、現状に存在するリスク源から考えることになり、一般的には「事象」から検討することが多いと思われます。しかし、現状のリスク源から事象を想定したり、結果からそれを引き起こす事象を想定するという多面的な見方も必要なので注意が必要です。
- 2) 事象選定：何を「事象」として捉えるかでリスクシナリオは大きく変わります。たとえば事象に「労災」と入れるか「精神疾患」と入れるかによってシナリオは大きく変わります。一般的には大きすぎると具体性が欠け、細かすぎると重箱の隅を突く形になるため、リスク毎に検討することが重要です。
- 3) リスク源：リスク源には複数の原因や事象、結果に影響を与える物もあるので注意が必要です。「起こりやすさ」「結果」「両方」の区分けが難しい場合もありますが、それでリスク分析の精度が変わってきますし、リスク源の区分や優先順位付けは効果的なリスク対策にも繋がると考えられます。

4. 保険代理店の役割

保険代理店はお客様のリスクについてどこまで深く理解をされているでしょうか？ 経営者と一緒にリスクに向き合っていくためには、手段としての保険提案だけではなく、リスクシナリオを描いて原因やリスク源について理解を深め、「本当に起きる可能性はあるのか？」「起きた場合の損失の広がりほどの程度なのか？」について認知を深め、共有しておく必要があると思います。企業を守るためには起きてしまった後ではなく、そもそも起きないために何が出来るのか？ 起きた時の損失を最小限に抑えるためには何が必要かと考えることが大切であり、それらはリスクマネジメントや経営の視点から考えると保険検討よりも優先順位が高い取り組みの場合もあります。上辺の情報で安易に保険を提案するのではなく、リスクに関する正しい情報と理解に基づいた提案を心掛けるべきでしょう。

参考文献：ISO31000：2009リスクマネジメント 解説と適用ガイド 日本規格協会

6月14日～15日(1泊2日)、東京・富士火災多摩研修センター 新日本保険新聞社主催・保険ビジネス実践セミナー

実践ワークショップやPGゲーム演習で身につける！ “決算書からの法人販売スキル講座”

ここ数十年、法人保険販売は間違った方向に向かってきました。業績のいい法人に対して節税や資産作りを保険で行うことが、あたかも法人保険であるような風潮… 税法の盲点をつくような… 何かおかしいと思いませんか？ そもそも法人保険の保険料が損金として認められるのか？ 保障が中小企業に必要と国が認識しているからです。保険はあくまでも保障でありリスクヘッジであり、募集人はそれを経営者に伝え、企業を守ることが役目です。それらを放棄した金融ビジネス手法に将来があるわけがありません。節税売りブームが去った今こそ、原点に立ち戻るタイミングではないでしょうか。

この販売手法を実践している人は少なく、実践している人も苦労して築いた手法を他者に教えることはありません！

- 【1】決算書からの法人販売コンサル手順
- 【2】法人保険を決算書からのコンサル販売でお客様の会社を守る方法
- 【3】広がる法人マーケット・決算書の保険マンの見方・考え方
- 【4】なぜ生保を扱うのか/リスクコンサルの意味/リスクコンサルの失敗例
- 【5】[演習(ワークショップ)]成功事例をディスカッション
- 【6】必要保障の考え方や保険料の考え方と最適な商品設計とは？

講師：一般社団法人 財務コンサルタント協会 副理事長 山岸 修氏

開催会場・日時等

【会場：東京・多摩】
 ●6月14日(火)～15日(水) [1泊2日]
 (1日目/12時30分受付・13時～17時 (懇親会18時～20時))
 (2日目/9時～12時)
 ※富士火災多摩研修センター内宿泊施設にお泊りいただきます。
 ●富士火災多摩研修センター (東京都多摩市永山2-1-8) (京王 相模原線 京王永山駅(小田急 多摩線 小田急永山駅)から徒歩5分)

◆参加費 62,000円 (お1人様、懇親会費・宿泊費含む、消費税込)
 ※懇親会・ご宿泊の有無にかかわらず料金は変わりません
 ★【早割】5月31日までに申し込みの方は 49,800円(税込)
 ◆お申込方法 右の申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申込みください。
 ◆定員/35名 (定員になり次第、締め切らせていただきます)

新日本保険新聞社主催 (AIG富士生命協賛)
 保険ビジネス実践セミナー 申込書

【必要事項をご記入のうえ、FAXにてお送りください】

新日本保険新聞社 セミナー係
 (06-6225-0551) 行き

参加者名	名
会社名	
所属部署	
ご住所	(〒) (会社・自宅)
電話	
FAX	
メールアドレス	
<input type="checkbox"/> ご宿泊 <input type="checkbox"/> 懇親会 <small>ご希望の項目にチェックを入れてください。</small>	

※お名前・ご住所などの情報は、セミナーのご連絡やDMなど弊社の営業活動に限って使用させていただきます。情報の訂正、またはDMが不要な場合は、弊社までご連絡ください。
 ※参加費は先払いとなります。
 ※お申し込みいただいた方に、別途、会場へのアクセス、送金方法等のご案内を差し上げます。
 (注) セミナーの録音・撮影はできません。あらかじめご了承ください。

参加者大募集!!

【お問い合わせ先】
 新日本保険新聞社
 FAX 06-6225-0551
 〒100-0001 東京都千代田区千代田1-1-1
 03-5555-1100