

～保険代理店に求められるRMの知識～

15

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務を拡大している。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25億の取扱いを行っている。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14回「枠組み」の実践⑥～コミュニケーション及び報告の仕組み②～

今回は、全社的リスクマネジメントを実践するために必要不可欠となる社内のコミュニケーション及び報告の書式とその活用方法について紹介致します。全社的リスクマネジメントを機能させるためには、リスク管理計画の現場への浸透と現場におけるリスク対策の実施状況の把握が必要不可欠です。そのためには本部や専門部署と現場を繋ぐコミュニケーションの手段として、リスク対策計画やリスク対策の結果を伝達する書式を整理し、共有する必要があります。この社内における報告の仕組みが機能しなければ計画がどこまで現場に伝わり、どの程度実行され、その効果がどの程度かも分からなくなつたため、PDCAがうまく回らないだけではなく、経営陣は管理義務・注意義務違反として任務懈怠責任を負う可能性も考えられます。

なお、今回紹介する報告書式は一事例であり、全ての企業で汎用的に使えるものではありませんが、企業の規模・特性に応じて修正して使って頂くことは可能です。また、各シートの記入内容の中には未だこの連載で説明していない部分も出てきますが、ご容赦下さい。

1. 報告書式の活用

報告書式を用いた具体的なリスクマネジメントの流れは以下の通りです。

- ①協議メンバーは自部門のリスク情報を集めて「リスクアセスメントシート」を作成します。
- ②協議メンバーが持ち寄った「リスクアセスメントシート」に基づいて協議チームで「リスク管理シート」の「計画」欄を作成し、本社の承認を受ける。
- ③承認された計画を「リスク対策シート」で現場の具体的な計画に落とし込みます。
- ④「リスク対策シート」にモニタリング及びレビューの結果を記入して報告します。
- ⑤各部門からの報告に基づいて協議チームで「リスク管理シート」の「実績」欄を作成し、本社に報告します。

図1-①

リスクアセスメントシート				
リスク名	自動車事故	リスク分類(中)	販売	リスク分類(小)
部署名	○○営業部門	責任者	○○ ○○	交通事故
リスク源	結果に影響 起りやすさに影響	乗車人数、スピード、車種、積荷の種類と量		
リスクナリオの構成要素	原因 影響領域 結果	過労、天候、車両の整備状況、携帯電話等 前方不注意、居眠り、ハンドル操作の誤り 自動車・積荷の全損、搭乗者および相手方の死傷、賠償責任等		
リスクシナリオ	居眠り運転による信号無視事故で相手方運転手が死亡			
既存管理策	車両の定期点検・整備の徹底、運行管理の徹底、無事故手当の支給			
分析結果	結果 起りやすさ 特徴	約3500万(車両:150万、福利厚生費:50万、人件費:3000万、対物賠償:300万) 10年に1回のサイクルで発生 繁忙期である年末に事故が増える傾向がある。事故を起こす人はある程度決まっている。	評価 評価 評価	3 3 S
実施対象部門	営業〇課・メンテナンス部等の自動車を用いた営業等を行っている部署	①運行前の健康チェックの徹底 ②ドライブレコーダーの設置	評価	3
備考欄	昨年より就業規則を改訂し、自動車保険の車両保険には免責金額を設定し、免責分については事故を起した従業員が負担をするように明文化したため、事故は減少傾向にある。今後も現場レベルでしっかりとルールを徹底することが事故の減少に繋がります。	①全員が毎日実施する ②営業車の半数の10台に設置済み ③事故発生件数0件(100%の事故削減)	評価	4

リスク対策シート				
■担当部門及び責任者				
小分類名 交通事故 リスク名 自動車事故 計画記入日 〇〇年〇月〇日				
担当部門 第一営業部 責任者 ○○ ○○				
■リスク対策実施計画				
リスク対策計画				
目標				
■リスク管理計画のモニタリング及びレビュー				
中間報告(〇月〇日)				
最終報告(〇月〇日)				

※ここでは「協議メンバー」とは各部門の「リスク管理責任者」、「本社」は「リスクマネジメント委員会」を指します。

2. リスクアセスメントシート(図1-①)

「リスクアセスメントシート」は、協議メンバーが自部門のリスクを特定してリスク毎に作成します。作成するに当たっては自身の経験や知識のみならず、部門メンバーとのブレインストーミングやヒアリング及びアンケート等を参考にすることが望ましいでしょう。「リスクアセスメントシート」は毎年リスク環境の変化に応じてブラッシュアップされていくますが、比較的普遍的なリスクの特徴やリスク対策の検討に繋がる情報が記載されているため、参考情報として保存しておくと役立ちます。

3. リスク管理シート(図2)

「リスク管理シート」はリスクマネジメント計画を推進するためのシートであり、協議チームの協議結果を踏まえてリスクマネジャーやリスクマネジメント部門が作成し、本社へ報告します。「計画」欄と「実績」欄に分かれており、「計画」欄は「リスクアセスメントシート」の情報に基づいたリスク対策計画が記載され、本社の承認を得て全社で実践されます。また、「報告」欄は「リスク対策シート」に基づいて中間及び最終のモニタリング及びレビュー結果が記載され、本社に報告されます。基本的には左側から順に記入することで、リスクマネジメントプロセスが順を追って実施されるようになります。

4. リスク対策シート(図1-②)

「リスク対策シート」は全社的に計画された対策を各現場に落とし込むためのシートであり、リスク対策を実行する部署ごとに作成されます。計画欄には具体的なリスク対策だけではなく、対策実行に必要な資源(予算)やパフォーマンス目標及び有効性目標が記載されます。リスク対策実施後はモニタリング及びレビューを行い、評価を実施します。部署ごとに作成された「リスク対策シート」を集約して協議チームで協議を行い、「リスク管理シート」の「報告」欄を作成して本社に報告します。

5. 保険代理店の役割

これから保険代理店は社外のリスクマネジャーとして、企業の実態にあった報告書式を作成し、リスクマネジメント態勢の構築支援を行う事が期待されています。保険代理店としての経験値があれば、協議チームの議長としてリスク管理を推進し、各報告書式を集約して「リスク管理シート」を作成する事も可能でしょうし、コンサルティングや教育・研修を通じて現場のリスクアセスメントの支援やリスクマネジメント計画を浸透させる事も可能です。これからはそのようなノウハウが保険代理店としての差別化要素に繋がると共に、新たな収益源となる可能性もあります。

図2

リスク管理シート										
No.	リスク分類(中)	リスク名(事象)	計画		実績		リスク評価			
			重要なりリスク源	リスクレベル	結果	リスク評価	リスク対応	資源(予算)	有効性目標	
1	交通事故	自動車事故	・過労、健康状態 ・緊張感の無さ	3	S	起きりやすさを変える	500万円(100台×5万)	事故発生件数を5件に減らす(50%の事故削減)	3	
		リスクシナリオ	既存管理策	起きりやすさ	M	管理策	パフォーマンス目標	パフォーマンス目標	2	
		パフォーマンス目標	車両の定期点検・運行管理の徹底、運行管理の徹底、無事故手当の支給	3	M	①運行前の健康チェックの徹底 ②ドライブレコーダーの設置	①運行前の健康チェックの毎日実施 ②ドライブレコーダーの設置	①運行前の健康チェックの毎日実施 ②ドライブレコーダーの設置	2	
■リスク対策評価(中間)										
リスク評価(中間)			リスク評価結果		リスク対応評価(最終)					
パフォーマンス評価			進捗	課題	結果	リスクレベル	パフォーマンス評価	パフォーマンス結果	コスト	
最終報告(〇月〇日)			①全員が漏らさず実施 ②半数の営業車にドライブレコーダーを設置	3	M	3	①運行前チェックは全員実施 ②ドライブレコーダーも全台設置	400万円(80台×5万円)		
有効性評価			進捗	課題	結果	リスクレベル	有効性評価	有効性結果	課題	
3			②ドライブレコーダーの優先順位	2	M	2	①運行前チェックの内容精査 ②ドライブレコードの費用対効果の検証	事故発生件数7件(30%削減)		

知ってトクする -836-

税務情報



子どもに医業を継がせたい

数々のメリットある生命保険加入

Q 40歳の私は、1人

でいるはずです。

その対策として最大の

機能を発揮するのが命

保険です。保険種類は資

産の高い生命保険で、

理賃を契約者・保険金

を被保険者とします。

この契約の第1のメリ

ットは、保険の目的とな

る被保険者が子供である

ため、同じ保障内容でも

後継者が大きくなつて契

約するより安い保険料負

担するべきです。しか

め、将来にわたってこの

保険料額は継続され

たのです。

理賃が取得

できます。

これは、役員退職労金

に対することがあります。

返戻金相当額とされま

す。資産性の高い生命保

険契約を子供が理賃長に

するまでの期間続けてき

ます。理賃は相場額の譲渡代金を手

にすることができます。

ただし、理賃長が取得

できます。

理賃は、理賃長が取得

できます。

理賃は、理賃長が取得

できます。

理賃は、理賃長が取得

できます。

理賃は、理賃長が取得

できます。