深掘り！保険用語〈128〉

株式会社ウインライフ
小野 力
≪E-mail≫
tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

回収金に関する規定の明確化を

請求の仕方により結論が異なる?!

火災保険における回収金と免責金額

今回は、「回収金と免責金額」について深掘りしたいと思います。

ある査定担当者と次のような事例について話す機会がありました。

【事例】Aは賃貸マンションに居住。B損保で家財に火災保険を契約（新価払・免責金額一律5万円）。

上階に住むCの過失により漏水事故が発生して冷蔵庫（新価額20万円、時価額8万円）が全損。

まず、Cから冷蔵庫の時価額8万円が賠償された。Aは新価と時価の差額12万円をB損保に請求した。この場合、保険金は12万円か免責金額を控除した7万円か？

私の頭には最初に車両保険金の計算規定が浮かびました。車両保険約款には回収金に関する規定があり、『回収金の額が免責金額を超えるときは保険金の合計額からその超過額を差し引いて保険金を支払います』とあります。この理屈が火災保険でも通用するならば保険金は12万円になるはずです。

保険金合計15万円【新価20万円－免責5万円】－（回収金8万円－免責5万円）＝保険金12万円

ところが火災保険約款を調べても回収金に関する規定はありません。査定担当者は「規定がない限りは差額12万円から免責金額を差し引いた7万円が保険金です」という意見でした。

納得できずに考えていると、火災保険を先行払いした場合だと見え方が変わることに気付きました。事例ではAはB損保に対する保険金請求権とCに対する賠償請求権を同時に取得します。どちらを先に行使するかはAの自由です。先に保険金請求権を行使した場合、保険金15万円が支払われます。不足分はCへ賠償請求することで充足できそうですが、8万円全額を請求するとAは儲かり過ぎになります。

ここで登場するのが「代位」です。代位は保険金請求権と賠償請求権の二重行使による利得を防止・調整する制度です。AがB損保から保険金を受け取ると、Cに対して持っていた賠償請求権は自動的にB損保に移転します。B損保がAの損害全額を支払った場合は、賠償請求権の全額がB損保に移転します。一方、保険金が損害の一部である場合は、賠償請求権の額から保険金が支払われていない損害の額を差し引いた額がB損保に移転します。事例は後者です。

賠償請求8万円－免責5万円＝移転する債権3万円

Aは免責金額5万円分の賠償請求権を行使し、過不足なく20万円の補償を受けることができます。B損保は3万円をCから回収するので、実質12万円を保険金として支払ったことになります。

賠償請求を先にするか、保険金請求を先にするかで結論が異なることは不合理です。もし、結論が異なるのであれば先に賠償請求をする契約者はいなくなるでしょう。事例でも保険金は12万円となるべきと説明すると査定担当者は納得していました。

しかし、代位はあくまでも保険金を先行払いした場合の規定です。今回の結論を出すには論理の回り道が必要でした。もっとストレートに結論が出せるように火災保険でも回収金に関する規定を明確化することが必要だと思います。

《トリビア》代位は保険法25条に規定され、片面的強行規定のため保険会社は保険法25条よりも契約者に不利な内容の約款を作成することはできない。火災保険や物保険の約款は保険法25条に沿う条項を置いている。

今年も、損害保険ジャパンで行われた、全国ロープレ大会「SOMPO RC－1グランプリ」の特別審査員ならびにロープレの講評をさせていただきました。今年は全面リアル開催となり、目の前で繰り広げられるハイレベルな戦いに感動いたしました。皆さんのロープレは甲乙つけがたく、審査も難航。まさに審査員泣かせの大会で、その差は僅差となりました。

2023年5月の本コラムで、「成長できる人は『ちょっとした差』を大切にしている」ということを書きました。少しおさらいしますと、例えば陸上の世界では0・1秒、0・2秒のコンマ差を縮めようと、人生をかけて努力をします。このレベルになると、血のにじむような厳しい練習をしても、努力に対して目に見える成果が見えにくくなります。

しかしプロの世界では、目に見えないような『微差』が成果を生むと信じ、努力を重ねます。結果、成果を繋げた選手は、この見えにくい微差を「練習の賜物」とか、「持っている」という表現をしたりします。

そして営業の世界でも、ある程度の経験をすると、「その話だったら知っている」と

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 －132－
問い合わせ先E-mail：info@mi-rise.com

うまくいく人、いかない人

か、「1回試したから、それはもういい」と、努力に対し簡単に成果が出ないと見るや否や、始めようともしない人が大半ですが、かたやこの状態から成長しようと努力できる人こそが『微差』を生み、大きな成果に繋がるとコラムを結びました。

そこで今年最初のコラムは、のべ7500社の法人訪問をした実体験と、年間100名以上の営業マンと話をするという立場で、「うまくいく人」と、「うまくいかない人」の、『ちょっとした差』について書きたいと思います。まさにちょっとしたヒントに繋がればうれしいです。

最初の差は、『うまくいっている人は、うまくいくことを一生懸命にやっていて、うまくいっていない人は、うまくいかないことを一生懸命にやっている』です。両者ともに、一生懸命であることに変わりはありません。ただ、『うまくいっている人は、質の高い情報に基づいて行動し、うまくいっていない人は、質の低い情報を信じて行動している』という感じがします。

例えば、昔からの営業手法を信じて疑わなかったり、何となく継続していることだったり、机上だけのノウハウだったり。昨今は時代の流れが急激ですから、『うまくいく人は変化を受け入れ、うまくいかない人は変化に抵抗する』というのもあると思います。

しかし変化への恐怖心というのはつきものですよね。ですから、『うまくいく人は自分の判断を信じていて、うまくいかない人は他人の言動を信じる』とか、『うまくいく人はリスクをとり、うまくいかない人はリスクから逃げてしまう』というのも忘れてはならないです。僕なりに言い換えると、『うまくいく人は恥をかいてでもチャレンジし、うまくいかない人は恥をかかないことを優先する』という感じです。

いかがでしょうか？このような「ちょっとの差」を変えていくだけで、最初はゆっくりですが、ある時から一気に変化が起こります。

『うまくいく人は未来の自分の好奇心を満たそうとし、うまくいかない人は過去の自分の虚栄心を満たそうとする』

ぜひ変化の年へ。参考にしてみてください。

これから伸びるのは、損保系

奮闘！支社長

西川 新一 ＜153＞

成果を追い求めその努力が実を結ぶ

組織のさらなる活性化を生むことを実感

世界中が米国トランプ政権誕生前で落ち着かぬ12月を過ごす中、当支社においても、営業重要月の12月が終了した。

上半期末とは一変し、営業成績面で好運な大口成約は無かったものの、支社メンバーの積み重ねた努力が実を結び、ギリギリながらかろうじて年間累計要請額を突破した。

この達成を経て、改めて「営業成績」という生き物は、諦めないことが成果成就の最大の近道であることを実感したのであった。

年が明け激闘の前月とは異なり、穏やかな雰囲気で新年の挨拶回りが始まった直後の月曜日、無予告での抜き打ち営業現場コンプラ監査が入った。

当業界では、金融機関として金融庁による検査が5年周期で実施されているが、その補完として自社運営ルール下での社内検査が実施されている。

この検査は保険業界が売上拡大主義に奔走し、顧客利益無視の暴走を食い止めるいわばルール順守の状況を金融庁が牽制するものであり、その前段として自社検査も重要な役割として位置付けられている。

また、社内とは名ばかりで、金融庁検査入検時にも保険会社としてのルール順守状況が適性と判断されるべく、社内検査とはいうものの非常に厳しい質問やルール解説を求められる。そして、営業現場としては営業成績がいくら優れていたとしても、本検査で不合格を取ると、その支社（長）は一切評価されないという戦々恐々の行事なのである。

前年、半不合格（ランク1～5の中で、ランク4）状態に陥っていた当支社は、本年検査では重箱の隅を突かれるかのごとく、各項目を調べられた。一方、支社長昇進時から、本検査での失態は支社長自らの進退に直結する認識を持っていたこともあり、昨秋からの事前準備が奏功し、致命的な不備発生なきまま検査最終日を迎えた。最終日当日、検査官からの検査結果概略が支社長である私へ、事前に通知された。結果は「ランク2」という上位2～3割に位置する好成績だったのである。

上司である部長からは珍しく労いの言葉を受け、また、昨年を知るメンバーからは、「リベンジを果たした」ごとくの笑みを確認した。

改めて、営業現場では、必死に成果を追い求め、その努力が実を結ぶことが、さらなるモチベーションアップとなり、組織のさらなる活性化を生むことを実感した月となったのである。