

深掘り！ 保険用語

〈134〉



株式会社ウインライフ 小野 力

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

危険性高い行為を給付対象外に

健全な保険制度運営を

主眼とする中間説

今回は、「重過失免責」していただきました。昭和62年について深掘りしたいと思っております。

ペテラン営業マンから 次のような質問を受けました。「若手社員が寝たばこが原因の火災事故は、重過失を免責と定めて免責ですと契約者に説明

「重過失免責」していただきました。昭和62年について深掘りしたいと思っております。

ペテラン営業マンから 次のような質問を受けました。「若手社員が寝たばこが原因の火災事故は、重過失を免責と定めて免責ですと契約者に説明

「重過失免責」での「準故意説」と「中間説」

意に限定すべき」という考えがあります。しかし、免責事由を故意のみに限定した場合には実質的に故意免責が機能しない恐れがあります。

放火の疑いが濃厚な保険請求があったとしても、保険会社は警察ではないため、強制力をもった捜査権はありません。そうすると被保険者が放火したことを立証することは極めて困難です。警察が放火事件として捜査して有罪となれば問題はないでしょうが、常に事件化するわけではありません。

【準故意説】重過失をほとんど故意に近い著しい過失と考える考えです。準故意説の基礎には「過失は故意より悪質性が低い」という考えがあります。そのため、免責は基本的に故意化されるわけではありませ

【中間説】重過失を準故意よりも広く、故意と過失の中間でかなり軽度な火事とまで含める考えです。保険制度は不注意な契約者を集めて運営することを前提としていて、契約者が放火事件として捜査して有罪となれば問題はないでしょうが、常に事件化するわけではありません。

【重過失免責】重過失を免責と定めて免責ですと契約者に説明

新日本保険新聞

MDRTのTOTになった営業シナリオを元に、「営業は暗記できる」というコンセプトで、営業の仕組みを全方位でお話ししています。現在、大手損保会社の研修プログラムにも採用されており、年間数千人の営業マンと接し、たくさんのご相談を賜りますが、このような活動は、今や私のライフワークになっています。

よくある損保系の勉強会や新人研修を覗いてみると、うちで成果を出している人の、上澄みの経験談を聞いてみたり、商品の球拾いのようなロールプレイングを行ったり、社内には教えるほどの経験をしてきた人がいないため、とりあえず自己流で、というケースが散見されます。

少しティスってしまいましたが、それでも皆さん真剣に「頑張っている」といっ

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 -143-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

頑張りに加えたい、『変化と勇気』

塾の対象は小学生と中学生なのですが、曰く、「小学5年生が、5年生の教科書の中で、どれだけ努力して勉強しても、5年生の学力以上にはなりません。非常にシビアなお話なのですが、僕はこれをお話に興味を持ちました。続けて、「だから塾では、学校とは別の教科書で教えます。先取り授業なんて言われますが、教材の中身が違っただけで、たまたまその内容が、学校では6年生で教わることだったり、教えないことだったりするだけ。この考えがないと、学力は向上しません」と。

いかがでしょうか？ この話を聞いて、生保販売に苦しんでいる方々の顔が、たかさん思い浮かびました。もし、あなたが今のステージで、ある程度結果を出し続けているのであれば、同じステージ

塾の対象は小学生と中学生なのですが、曰く、「小学5年生が、5年生の教科書の中で、どれだけ努力して勉強しても、5年生の学力以上にはなりません。非常にシビアなお話なのですが、僕はこれをお話に興味を持ちました。続けて、「だから塾では、学校とは別の教科書で教えます。先取り授業なんて言われますが、教材の中身が違っただけで、たまたまその内容が、学校では6年生で教わることだったり、教えないことだったりするだけ。この考えがないと、学力は向上しません」と。

いかがでしょうか？ この話を聞いて、生保販売に苦しんでいる方々の顔が、たかさん思い浮かびました。もし、あなたが今のステージで、ある程度結果を出し続けているのであれば、同じステージ

「これから伸びるのは、損保系」

塾の対称は小学生と中学生なのですが、曰く、「小学5年生が、5年生の教科書の中で、どれだけ努力して勉強しても、5年生の学力以上にはなりません。非常にシビアなお話なのですが、僕はこれをお話に興味を持ちました。続けて、「だから塾では、学校とは別の教科書で教えます。先取り授業なんて言われますが、教材の中身が違っただけで、たまたまその内容が、学校では6年生で教わることだったり、教えないことだったりするだけ。この考えがないと、学力は向上しません」と。

いかがでしょうか？ この話を聞いて、生保販売に苦しんでいる方々の顔が、たかさん思い浮かびました。もし、あなたが今のステージで、ある程度結果を出し続けているのであれば、同じステージ

奮闘！ 支社長

西川 新一 <164>

1～2月は次年度に向けた見直し時期

リフレッシュとともに戦力補強で組織力向上を

振り返り、支社の長として、わがままの範囲を超えないレベル、かつ、他支社とのバランスにおいて、戦力補強を要請した。その理由は、昨季の人員転出転入の結果、当支社戦力大幅ダウンの現状の穴埋めが急務であり、次年度には、ペテランの総合社員を呼び込みたいという意図があったのである。なせなら、当支社総合社員すべてが若手であり、先輩社員となるとその上が私となるため、どうしても頼れる兄貴的存在の人物が必要だったからである。

さらには、エリア社員の中でも、在籍年数上位1名の体調が優れない状態に陥り、いつ欠員状態になってもおもたない状況である。当方の目から見ていても、エリア社員は支社にも貢献を果たしている人物であり、なんとしても戦力補強を図り、組織力向上で支社全体を少しでも楽な労働環境に導いてあげたいと思うほど、各メンバーの労働は過酷な状況になりつつある。

ただし、このような過酷下で得たものがある。それはコミュニケーションである。戦力が弱い反面、皆で協力しようという空気が自然と職場に漂うようになり、昨年末と比べ、職場の団結力は明らかに強みを増した。最近の若い人においても、互いが人間味を持った会話を増加させ、各人の表情はむしろ活気に満ちあふれていることを痛感したのは大いなる成果である。