

深掘り！ 保険用語



株式会社ウインライフ

小野 力

≪E-mail≫
tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

建設業向けに「生産物自体損壊担保特約」を

「生産物自体損壊の免責」

PL保険は回収費用を担保せず

今回は「生産物自体損壊の免責」について深掘りしてみようと思います。

生産物賠償責任保険(以下、PL保険)では「生産物または仕事の欠陥」に対して賠償金を支払わないとあります。または仕事の目的物の損壊自体に対する損害(生産物または仕事の目的物の一部が欠陥によるもの)の免責事項がある。

(1)自動車メーカーが製造した自動車のブレーキに欠陥があり事故で自動車が大破した。(自動車以外に被害物はない)

(2)修理工場が自動車のブレーキを修理したところ、修理が不完全であったために事故で自動車が破損しています。

(3)A工務店はB所有のマンション戸室の全面改装工事を請負った。引渡し後にキッチンの水栓部分から漏水し、B宅のフロアリングと隣下C宅の戸室が汚損した。

(4)上記においてD工務店はA工務店を請負っていた。フロアリング部分はA工務店が工事をしていた。

今回の事例を考えると、(1)自動車メーカーが製造した自動車のブレーキに欠陥があり事故で自動車が大破した。(自動車以外に被害物はない)

(2)修理工場が自動車のブレーキを修理したところ、修理が不完全であったために事故で自動車が破損しています。

(3)A工務店はB所有のマンション戸室の全面改装工事を請負った。引渡し後にキッチンの水栓部分から漏水し、B宅のフロアリングと隣下C宅の戸室が汚損した。

(4)上記においてD工務店はA工務店を請負っていた。フロアリング部分はA工務店が工事をしていた。

や製品の瑕疵を担保する保険は別であり、PL保険はそれらとは一線を画しています。PL保険で回収費用までも補償しているとは違う点に注意が必要です。

事例(3)は、C宅の汚損は有責ですが、B宅の汚損は免責です。改装工事は全体の目的物だからです。

事例(4)は、D工務店が加入のPL保険ではB宅もC宅も有責です。

A工務店としては事例(3)でB宅の損害も支払ってほしいでしょうね。ここで「生産物自体損壊担保特約」の出番です。PL保険で補償される事故が発生し、事故の原因となった「生産物または仕事の目的物自体」も損壊した場合に、その「生産物または仕事の目的物自体」の損害にも保険金を支払うという特約です。

「いぬとねこの保険」販売

日本ペット少額短期保険

近年、高齢出産や核家族化などにより、産前・産後の母親が育児に関する周囲の支援を受けることが困難になってきているといわれている。また、産後のうつ病などの深刻な問題の発生も指摘されており、母親へのサポートの必要性はますます高まってきている。

こうした背景のもと、一般社団法人ドゥーラ協会は、母親に寄り添い、子育てをサポートする専門家ドゥーラを増やす取り組みとして、昨年5月からドゥーラ養成プログラムを開始。そのプログラムを修了した人が2月

引受保険会社「損保ジャパン」
補償内容
加入対象者がドゥーラ業務遂行に起因して、身体賠償や財物賠償などの法律上の損害賠償責任を負った場合に保険金を支払う。

＜支払い例＞
・利用者宅を清掃する際、不注意で利用者の所有物を落として壊してしまった。
・ベビーベッドの柵をきつちり閉めず、赤ちゃんが落ちてケガをした。

日本ペット少額短期保険は、2月20日からフルラインでペット保険「いぬとねこの保険」を販売している。ペット保険の販売と併せて、フリーター、パートショップ(生体販売店)、ホームセンター、通信販売会社などとの代理店提携を展開していき。

▽同商品の主な特長
①日本初となる「通院」のみを保障する商品を含め充実プラン数
②「通院・入院・手術」を全て保障するプランナ
③「通院」のみを保障する「ゴールドプラン」、「手術」

主に、生体販売店、保険専業プロ代理店、通信販売会社などが対象。また、ホームセンター、動物病院、トリミングサロンなどを対象に広告委託をしていく。

▽代理店契約
主に、生体販売店、保険専業プロ代理店、通信販売会社などが対象。また、ホームセンター、動物病院、トリミングサロンなどを対象に広告委託をしていく。

過去の成功方程式を手放す

このような話を聞かずに「損保代理店」でクリップ力はすごい！なぜ生保が売れないのか。さらには、「顧客情報を教えてくれれば、私たちが売ってしまいますよ」。まるで、損保代理店が全く生保提案をしていない、もしくはノウハウを全く持っていないと誤解しているの発言です。しかし、現実とは違っています。損保代理店はお金を儲けています。

「難しい」と思った方は、まずは、あなたの時間を奪っている仕事をリストアップしてみてください。それをオススメします。優秀な方は、皆さんの仕事をこなす傾向にあります。優秀な方が雑務に追われ、新規受注に直結する仕事でできていないとしたら残念な結果に導かれます。

そして2つ目。現状の延長線上で、時間確保さえすれば生保の申込みが増えるでしょうか？皆様の「成功の方程式」で、答えが導か

「これから伸びるのは、損保系」

「難しい」と思った方は、まずは、あなたの時間を奪っている仕事をリストアップしてみてください。それをオススメします。優秀な方は、皆さんの仕事をこなす傾向にあります。優秀な方が雑務に追われ、新規受注に直結する仕事でできていないとしたら残念な結果に導かれます。

そして2つ目。現状の延長線上で、時間確保さえすれば生保の申込みが増えるでしょうか？皆様の「成功の方程式」で、答えが導か

先日、午前中のレクチャータを終えた募集人さんに声をかけました。「午後は、何人と会うのですか？」すると、「今日は更新手続きだけで7人です」とのこと。さらに「本日に忙しいです。なかなか時間が取れないです。これを聞いて思いました。このままではいけない」と。

生保プランナーの方から

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 - 2 -