

# 深掘り! 保険用語

< 10 >

株式会社ウインライフ



小野 力

<E-mail>  
tsutom\_ono@maia.eonet.ne.jp

## 保険代位に「差額説」

### 法律と保険約款で採用

前回は引き続き保険代位について深掘りしたいと思います。

(1)一部保険と保険代位  
《事例研究》Gは工場の什器備品を目的として日保と火災保険を契約。時価額5000万円、保険金額3000万円の一

火により什器備品は全焼。Gは日保から3000万円の保険金を受け取った。Iの資産状況から考えて1000万円だけ回収可能な場合、Gと日保はそれぞれいくらか回収できるか?

①限度説(絶対説)  
Gの未回収債権と日保の既払保険金を比例案

分して回収する説。(Gの回収額)  
1000万円×20000万円/5000万円=400万円

②比例説(相対説)  
Gの未回収債権と日保の既払保険金を比例案

③差額説(被保険者優先)  
Gが優先的に債権回収し、残りがあつた場合のみ日保が回収する説。

最高裁判決  
人身傷害に「裁判基準差額説」採用

## 損保の保険代位について②

立場であり、被保険者の損害の完全な回収を第一に考えます。

従来、多数説と最高裁判例はともに比例説でした。一方、保険会社の実務としては差額説で運用されるケースが多かつたようです。

平成22年4月に保険法が施行され、保険代位については差額説を採用することが法文上明確になりました。

平成24年2月20日の最高裁判決によって、被保険者にもっとも有利な

「裁判基準差額説」が採用され論争に決着がつかしました。

《事例研究》Jは交通事故で後遺障害を負った。Jは自分が加入しているK保険から人身傷害保険金6000万円を受け取ったのち加害者Iに対して訴訟を起こした。裁判所はJの総損害額を8000万円、過失相殺を2割と認定した。

(補足) 裁判所が認定する損害額と人身傷害が算定する損害額では、ほとんどの場合裁判所の認定額が高額になる。そのため高額賠償事案では、人身傷害保険金を受取ったのちに裁判が提起されるケースが少なくない。

《裁判基準差額説の計算結果》  
「Iの賠償額」8000万円×80%=6400万円  
「JからIへの賠償請求額」8000万円-6000万円=2000万円  
「K保険からIへの賠償額」6400万円-2000万円=4400万円

Jの賠償請求権が優先的に認められるので、Jは総損害額と人身傷害保険金の差額(2000万円)を上請求できます。一方、K保険が賠償できる金額はJが総損害額を回収した後に残った分(4400万円)になります。

影に氏「秘策」があつたわけですが、それがこの車の頭文字に使用した『N』という文字でした。一度見れば、誰もが憶えるインパクトある、『N』のロゴマークが購入の決め手となるお客様もいるのですが、何より重要なのが、この『N』のロゴの中に集約させている物語感です。

1967年、ホンダが初めて量産型乗用車を生産・販売しました。同じ『N』の頭文字を持ったN360という軽自動車は、爆発的なベストセラーとなり、Nコンの愛称で長く親しまれたそうです。もちろん業績にも貢献し、ホンダにとってこの車の頭文字『N』は特別な記号になったことは言うまでもありません。その特別な『N』という文字を、

「あれから伸びるのは、損保系」

で、ホンダの本気度を社内外に伝える。言うなれば、ホンダの本気の車です。エンジン、自信を失い、自分を見失いかけていた私を救って、面での努力も加えた新しい本気の車は、New Next Tookでした。これがきっかけで、自分の行動に疑いなくなりました。心の真ん中にある、どんな時もヒクともしない信念のような物語感でした。

このストーリーが販売現場でセールストークとして大活躍しています。「ストーリーがある」と結果が違いませんか?」の問いに「全く違いますね!」と答える営業マンの、自信に満ちあふれた誇り高き表情が印象的でした。このようなメンタル状況でお客様と接することができる営業マンは本当に幸せです。皆様はいかがですか?

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 - 9 -  
問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

## ストーリーの力

営業シナリオライターの片岡隆太です。たった2年半で9億円もの保険料を頂戴でき、MDRTのTOTにまでなれたノウハウとは? そこで培ったノウハウを研修プログラム、「営業は暗記でできる。」の中で代理店さんと募集人の皆様にご提供しています。

先日、テレビ東京系局で放送されている「カンブリア宮殿」という番組にアトディレクターの佐藤可士和氏が特集されていました。佐藤可士和という名前は知らなくても、彼のデザインした広告や、企業のロゴを目にしたことがない人はいないと思います。ユニクロ、楽天、セブンイレブンやTカード。私たちが日常生活で目にする個性的なお馴染みのデザインやさまざまな成功を手がけています。

## 必死に取り組む部下が成果を

### 上司として背中を見せながら励ます

「上司が背中を見せながら励ます」という言葉を聞いたことがありません。私たちが残した成果ではないが、上記2点の展開は、支社長昇格後2年6か月間経過した中でも、1、2と思えるぐらいの成長する部下をうれしく感じた瞬間であった。9月2度目の3連休が過ぎる中、当支社の目標達成率は5分5分と手断を許さぬ状況であるが、頑張った部下と交わす営業最終日の祝杯を勝ち取ることを頭でイメージしながら、勝負の最終週へ突入するのである。

## 奮闘! 新米支社長

西川 新一 <24>

本年度もあっという間に勝負の9月が到来した。今年の9月は、営業終盤戦となる中旬から下旬にかけて3連休が2度続き営業日数が少ない短期戦である。従って、今まで以上に営業成績の周到な管理と短期間で挽回策を打つことが必要な月である。また、上半期決算でもあり、「損保・生保の売上要請額」「支社営業利益率UP」「代理店新設登録」「営業事務効率指標UP」に関する結果を残さねばならない月である。そして、上記注力項目に応じた、成績評価として、全国及び各地域本部ごとに序列がつけられる。本序列は、営業支社長は組織運営の手腕における給与査定に、また、部下は、部内の営業社員としての人事査定に直結する。特に、転勤候補対象者には、次回異動先が左右される大事な節目がこの9月である。各職掌ごとに若干の差はあるものの、本序列にして、同じ職性を持つ社員でありながら給与水準に大きな差異が発生することのみならず、営業部長・人事管理部門より「力量不足と判断さ

れた際には、否応なしに戦力外通告として次年度格下部門への転勤・管理職はく奪を覚悟せねばならない厳しい現実がある。当支社の戦況としては、「損保・生保保険料の売上要請額」達成においては、7・8月に実行した不採算契約での継続断念による売上大幅減が発生する中、最年少若手社員の奇跡的な大口契約獲得が支社危機を救う展開で9月初旬を迎えていた。さらに驚くこととして、本年度開始した女性社員の営業力化に向けた地道な指導が効果を生み始め、当支社営業専任女性社員の担当先での生保売上が大きく伸展を見せていた。双方の高成果とも今春段階では考えられなかったが、必死に取り組む彼らの姿勢を察知した支社長自らにおいて、今年度の標榜人材育成が最優先項目をベースにしたながらも、彼らが精神的に折れそうな瞬間には支社長自らも、励ます意味を込め「上司が背中を見せながら励ます」という言葉を込め、好運も重なり好展開が転がり込んできたものであった。私が残した成果ではないが、上記2点の展開は、支社長昇格後2年6か月間経過した中でも、1、2と思えるぐらいの成長する部下をうれしく感じた瞬間であった。9月2度目の3連休が過ぎる中、当支社の目標達成率は5分5分と手断を許さぬ状況であるが、頑張った部下と交わす営業最終日の祝杯を勝ち取ることを頭でイメージしながら、勝負の最終週へ突入するのである。