

深掘り！ 保険用語

〈16〉



株式会社ウインライフ

小野 力

〈E-mail〉

tsutomu_ono@maia.eonet.ne.jp

被保険利益＝所有権の考え

リース物件の利用者には被保険利益なし

前回に引き続き、被保険利益について深掘りしたいと思います。

ケース①リース物件
A工場はリースアップした後の機械Bを再リースしている。機械BはAにとって重要な工作機械で

あり、Aは新価ベースで機械Bに火災保険を付けることを希望している(通常のリースでは動産総合後の残価です。それ以上に保険金額を設定することはできない、あるいは「被保険利益＝所有権」という考えに立つと、Aの意味がないことになり、A工場には被保険利益がないからです。現在

の保険会社の実務では残価を上回る部分の保険金がAに支払われることはないと思います。

しかし、Aにとって機械Bは重要であり経済的利益があります。破損した場合に現状復旧する必要があり、このよ

うな経済的利益が被保険利益にならないことに私は疑問を感じています。

そもそも、損害保険契約において被保険利益が重視されるのは賭博防止という観点からです。他人の物に保険を付けて保険金を受取ることは賭博と同じだという理由で「被保険利益のない」と

Aが機械Bに保険を付けることは賭博のような不法な利益を得るためではありません。本来、被保険利益は所有権よりも広い概念ですからAに被保険利益があってもいいのではないのでしょうか。

ところが、日本ではこの分野は学問的にも実務的にもあまり議論されておらず、空白地帯のようになっているという指摘があります。

「物維持利益」と「物所有権」は法的に別物で、ドイツでは法的所有権に「物維持利益」を目的として機械Bに新価ベースで火災保険を付けることができ

ます。

この考えによれば、Aは自らの「物維持利益」とリース会社への「物賠償利益」を目的として機械Bに新価ベースで火災保険を付けることができ

被保険利益について②

ドイツでは、他人のたす。リース利用者は経済的所有者として「物維持利益」を持っており、リース物件に自らを被保険者として保険を契約することが可能です。このことによりリース会社の被保険利益を侵害している訳ではありません。リース会社のため「物賠償利益」も同時に付保されており、リース会社の債権も担保されています。

この考えによれば、Aは自らの「物維持利益」とリース会社への「物賠償利益」を目的として機械Bに新価ベースで火災保険を付けることができ

新日本保険新聞

新年度がスタートし1か月。新しい環境、新しいお仕事で慌しかった毎日も、ようやく少し余裕が出てきて回りを見回せる時期になってきたのではないのでしょうか？ そんな皆様のエールとなりますように。今度もよろしくお願いたします。

この業界は、他業界から「裸一貫」で飛び込んでくれる方が多いのが特徴です。先日も、1人の悩める研修生からこんな質問をいただきました。「保険が好きになれないんです。好きなことではないと売れないと思うのですが…。どうでしょうか？」。どうでしょうと聞かれても…。皆さんならこの質問、どう答えますか？

そこで私も自身の経験と照らし合わせて考えてみました。

「好きなことだったかな

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 -15-

問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

成功したい人が知るべきこと

謝が溢れていた！」と言った方が正しいかも知れません。間違いなく言えることは、「好きとか嫌いとか役に立つとか立たないとかそんなことは関係なく、自分が身を置いていく目の前の環境で一所懸命にやっただけのことだ」と思っています。

その結果、2年半で9億円の保険料を頂戴しMDRTのTOTになったという実績ができました。そしてこの実績が、営業トークのシナリオ化という新しいステージで、水戸黄門の「印籠」のような働きをなし、「ハネ」で言ってもう一度の武器となっているのだと思います。

よって導き出した答えは、シンプルなるTOTREP。まずは「できる」ようになるまで一生懸命にやります。

「これから成功したい人が知ること。それは、まず成功している人の習慣や結果ではなく、『成功するまでのプロセス』をやっていくこと。『自分』の「ハネ」を探しに行くのではなく、今ある環境で懸命に考

え、行動する結果として、青い鳥が見つかるのではないかと考えています。

「何でもいいから、印籠のような実績を手に入れること。それが成功への最短コースであることは確固たること。しかし、ライオンではが最優先じゃないかな」といふことに落ち着きました。「卵が先か？ 鶏が先か？」。有名な因果性のジレンマに陥りそうですが、私としては「鶏が先か？」(笑)。

これから成功したい人が知ること。それは、まず成功している人の習慣や結果ではなく、『成功するまでのプロセス』をやっていくこと。『自分』の「ハネ」を探しに行くのではなく、今ある環境で懸命に考

「これから伸びるのは、損保系」

ドイツの法理を日本にそのまま持ち込むことはできませんが、大いに参考になると考えます。理論・実務両面でもっと活発な議論があっても良い問題だと思えます。ぜひ皆さんのご意見をお聞かせ下さい。

「トリビア」
平成19年からファイナンスリースは原則売買と同じ会計処理になりました。資産としてB/Sに反映され、資産台帳にも記載されるようになりました。これは貸借対当表という法的形式よりも経済的実質を重視したことが理由とされています。被保険利益も経済的実質を重視してほしいと思います。

奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <30>

成績上位常連支社の仲間入り

支社長4年目、7%増の売上目標

例年同様3月は当業界が決算の月であり、当社においても、猛烈なラストスパートにて年度末を迎えた。当支社においても実に3年連続で要請達成上位を維持し、過去からは想像もつかないほど成績上位常連支社の仲間入りを果たすにまで組織力が向上してきた。一方、同業他社すべてにおいて、保険料値上げが影響し、当支社同様の好成績を収めた。その意味においては、当支社成績が優れていることは、業界全体が增收して当たり前の感があり、相対評価は「並」との評価とされるレベルとなった。

そのような中、あっといふ間に4月を迎え、当支社支社長業務も4年目へ突入した。思えば3年前、様々な不安の中の船出であったが、営業とは面白いもので、できずともないよう地道な努力を継続することで、意外な成果に繋がる。他方、容易にできずともないことに不思議なぐらい期待した結果に至らないことも多々あったりと、まさに「営業とは即ち、まるで波乱万

支社長の私が貴重な人生経験を積んだと同様、新たに加わった男性を含めた部下3名についても、私自身の成長度合いと比べ、その成長速度は著しい。特に在籍1年以上となる2名においては、1年前と比べものにならないほどたくましく成長しており、子の成長を頼もしく思うことと似た喜びを感じる。改めて、中間管理職に課せられた人を育てるといふ使命の重要性を感じると共に、目先の利益追求に走りながら金融業界の営業において、10年、20年後の人材を育てることを1年1年怠らないことが、企業の本質性を保ち続けられるのだからと確信した3年間であった。

4月下旬、例年と同じく会社から営業要請額(目標値)が提示された。今年度においては、アベノミクス&増税後の反動に負けないという会社意向が反映し、なんと前年比7%増の売上達成がミッションとして課せられた。過去にない增收割合提示であり、半月前の疲れも癒えぬ中で目もくらむ数字の提示で、目まぐるしく気が分た。思わず、3年前の不安な船出と同様、今年は無事な年が越せるのだろうかと思ってしまう類でもあるが、むしろ挑戦がいのある数値であり、この困難を乗り越えることが、さらなる自身の人間の成長に繋がることを確信し、新たな決意が芽生えた4月末となった。

「支社長の私が貴重な人生経験を積んだと同様、新たに加わった男性を含めた部下3名についても、私自身の成長度合いと比べ、その成長速度は著しい。特に在籍1年以上となる2名においては、1年前と比べものにならないほどたくましく成長しており、子の成長を頼もしく思うことと似た喜びを感じる。改めて、中間管理職に課せられた人を育てるといふ使命の重要性を感じると共に、目先の利益追求に走りながら金融業界の営業において、10年、20年後の人材を育てることを1年1年怠らないことが、企業の本質性を保ち続けられるのだからと確信した3年間であった。」