

深掘り! 保険用語

< 27 >



株式会社ウインライフ

小野 力

<E-mail>
tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

被害者保護とのバランス考慮

最高裁で親の責任限定する判決も

今回は、不法行為における「親の監督責任」について深掘りしたいと思います。

(例) 子供AがイタズラをしてBの車に落書きをしました。BはAに修理代を払ってもらえませんか?

民法は、未成年者が不法行為をした場合に「自らの行為の責任を弁識するに足りる知能を備えていなかったとき」には賠償責任は発生しないと定めています(712条)。善悪の判断がつかない子供には賠償責任は

子の不法行為に対する親の監督責任

Aの監督義務者(親)がAに代わってBに賠償義務を負うこととし被害者保護を図っています(714条)。ただし、例外的にAの親が監督義務を怠らなかつたことを立証した場合、Aの親も賠償義務を負うこととして賠償責任は発生し得ます(714条但書)。

しかし、Aの親が監督義務を怠らなかつたことを立証することは極めて難しいとされています。Aが被害者救済を優先する意味に加えて、「親は子供の生活全般に包括的な法的責任を負う」とい

うのがその理由です。4月9日に「親の監督責任」に関して重要な最高裁判決が出ました。《判決の概要》小学6年生Cが放課後に小学校の校庭でフリーキックの練習中、蹴ったサッカーボールが校庭外の道路に危険が及ぶものと見られ、Cの両親には賠償責任を負うことと認められ、Cの両親には賠償責任を負わないと判示した。

親の監督責任を認めた。これに対し最高裁は、Cがボールに向けてボールを蹴った行為は、校庭の日常的な使用方法として通常の行為であり、危険が予測できなかったと認められた。また、通常は人身に免除されることにはならないと思えます。今後は個別事情をより細かくみて監督責任を認定するようになることは確実だと思われま

今回は、営業シナリオライターの片岡隆太です。自信を失い営業が苦手だった私が短期間でMDRTのTOTになれた要因を体系化した研修「営業は暗記でできる」をお届けしています。その最初の要素となるのが、「売れる(伝わる)シナリオを作成すること」です。ここで前回、「お客様の立場」を明確にするために、徹底的に「書く」という手法を

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 -26-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

伝説のクリエイターの手法で

上にわたり、アサヒビールや日産自動車、アップル・コロンビアなど数々の企業CM、広告などの制作やブランディングを手がけた伝説のクリエイター、小沢正光氏がアイデアを編み出すために開発した原則をご紹介します。

この「3回3ラウンド」方式ですが、簡単に伝えたい、「すべて書き出す」「整理する」「チョイス(吟味)する」の3つの作業を3ラウンド=3回くり返すというものです。氏は自著の中で「アイデアが出ない人というのは、だいたい頭の中でちやちやちやちやしていることが多い。本人はそれで考えているという。でもそれは違う。考えるという行為は、紙に書いて出すという行為です。実際に考えています」と言っています。

「これから伸びるのは、損保系」

親の監督責任を認めた。これに対し最高裁は、Cがボールに向けてボールを蹴った行為は、校庭の日常的な使用方法として通常の行為であり、危険が予測できなかったと認められた。また、通常は人身に免除されることにはならないと思えます。今後は個別事情をより細かくみて監督責任を認定するようになることは確実だと思われま

奮闘! 新米支社長

西川 新一 <41>

年度末を有終の美で飾る

新年度も営業要請額にチャレンジ

今年(3月)年度末も、例年同様激闘の1か月となり、営業界ライバル会社においても決算月であることから、本年においても、同業他社に比べ1円でも大きな利益を残すべく、他社同様に当社においても猛烈なラストスパートが繰り広げられた。

一方、当社内他支社は無論、同業他社においても、好景の余波や自動車保険料の値上がりなどが起因し、当支社同様の好成績を収めた。その意味においては、当支社の成績が優良であるもの、すば抜けた好結果ではなく、業界全体が増収して当たり前の風潮であり、真の意味で最強組織とは言えないレベルでの年度末評価となった。

また、部内ライバルにあたる他支社においても3名の支社長が変わり、自身が部内において重鎮支社長の立ち位置となる新年度を迎えていた。このことは、不安の船出から現在も同部内で支社長を務められている現実を考えると、まさに自身が成長を遂げ、紛れもなく部組織の中核として、牽引する立場を期待されていることを意味する。

改めて自身の成長に影響を与えていただいた諸先輩支社長への感謝の気持ちが溢れ出ることも、今年度は周囲の支社長・後輩支社長をはじめ多くの支店内若手社員との絆となり、この1年を損得無しに「あの人のようになりたい」と周囲から感じてもらえるような人格者となることを、自身の宿命であることを痛感した。

そのような中、4月下旬、昨年同様会社からは巨大な営業要請額(目標値)が提示され、その目標に改めてチャレンジとして困難に挑もうと決意した年度はじめてだったのであ

「これから伸びるのは、損保系」