

深掘り! 保険用語

< 28 >



株式会社ウインライフ

小野 力

<<E-mail>>

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

使用者責任 被用者の業務中の第三者への加害 使用者が賠償責任を負う

今回は、使用者責任に C は A 商店に損害賠償請求者に加えた損害を賠償する責任を負う(715 条)と定めています。

多くの人が、「C は A 商店に賠償請求できる」とお答えになると言われます。

《事例1》A 商店の社員である B は、業務中に追突事故を起こし、C 所有の車を大破させた。C は B に修理代を請求したが、B は無資力であった。事業の執行について第三

請負関係での使用者責任は指揮監督関係で判断

「他人を使用することに よって自己の活動範囲を 拡張し、利益を収める可 能性が增大しているの であるから、それによっ て生ずる損害も負担す べきである」(賠償責任 の原則)としています。

A 商店は C への賠償を 免れる方法はないのでし ょうか? 実は、民法は 「使用者が被用者の選 任・監督について相当の注 意をしたとき、または相 当の注意をしても損害が 生じたであろうときに は使用者責任を負わない」と規定しています(71 条)。

《事例2》D 工務店が 元請負人となっている工 事現場で、下請負人 E の 社員 F が誤って隣家 G の 屋根を壊してしまった。 使用者(D 工務店)と被 用者(F)の間の実質的 な指揮監督関係があれば 成立します。

しかし、請負契約の法 的性質は「仕事の完成」 であり、指揮監督関係を 確立するまでは、有無の 判断ができないことにな ります。そこで、請負賠 償責任保険や工事(建設) 業用賠償責任保険では、 自動的に下請負人を被保 険者としている約款が多 いようです。

A 商店や D 工務店が被 害者に賠償金を支払った 場合、直接の加害者であ る B や F に求償は可能で しょうか? 民法715 条3項は使用者から被用 者への求償を認めていま す。しかし、判例・通説 はともに使用者からの求 償権を制限的に解釈して います。裁判例を分析す ると、①被用者の非難性 の大小、②使用者の事故 発生に対する寄与度、③ 業務の危険性や賃金の高 さ、④被用者の日頃の勤 務態度などを総合的に勘 案して判断しているよう です。

新緑がきれいな季節にな りました。年度もかわり新 たなスタートをきるべく、た くさんの研修が実行に移さ れ、私もたくさんのお会いを 満喫しております。そんな 中、損保会社の厳しい研修生 期間を終え、独立間もない新 社長のこんな話が印象的で した。「損保代理店の認定基 準として、収入保険料が少な くても五千万円は必要で す。例えば、すべてが自動車 保険で、平均の保険料が五万 円とすると、千台の保有が必 要になります。毎月約百台の 更新のペースに加え、事故対 応も出てきます。これが損保 代理店の現状です」。

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 -27-
問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

どうしてもお伝えしたい “自分だけの支点”

ですが、この方はこんな忙 しい環境の中でも時間を作 り、契約も増えているので、 同じ状況の中であつたとい 何かが違うのでしょうか? ヒントは、ほんのちよ っとした目標の違いだつた のです。

「私は保険が持っている 大きな可能性に光をあてて います」。彼が受講後のアン ケートに記入していた一節

です。分りやすく説明す るために、今回は「支点」で この原理を説明すること にしましょう。「支点の原 理」はみなさんご存じかと 思いますが、支点という棒 を使って、小さい力で重い ものを動かすしくみをい います。栓抜きや釘抜き、コ ンパスも支点の原理を利用 した日常品です。支点は棒を 支え、棒が傾くときの中心 心になることで、力点は 棒に力を加えるところ。 作用点は加えた力がはたら いてくる場所です。

これを「保険販売」に例え ると、支点は「営業マン」、 力点は「商品力や情報量」、 そして作用点は「お客様」に なります。一見こうして書 いてみると、商品や情報の 力点を支点である営業マン がたくさん持てば、作用点 であるお客様が動くように

「これから伸びるのは、損保系」

私、「何のために」が明 確でなかった頃は、目の前 の契約にしか頭が動いてい ませんでした。しかし、自分 の中の「絶対になれない 支点」が明確になった時、 子の原理が働き、短期間で 必要要素です。

奮闘! 新米支社長

西川 新一 <42>

女性主体の営業部隊に不安

対前年度下回る年度スタートに

で、これまでベテラン領域の自 身以外の若手男性社員へ飛ばし ていた叱咤激励の言葉について も、翻氣のない女性陣には、言 葉の効果は皆無であり、支社組 織自体のエネルギーも低落状態 の日々が続くようになっていっ たのだ。

世の中が安倍政権に代わって 数年、かつてなき女性の社会進 出に伴う象徴として、女性が社 会を引っ張る時代の本格始動と はいふものの、男性同様の営業 パフォーマンスを女性営業社員 へ追求した場合には、明らかに 無理があることを実感した次第 である。

この現象は、きっと、 世の中の多くの企業でこ の矛盾と戦っているに違 いなく、容易に想像でき るものであり、苦悩に満 ちたかつてないほどの悶 々とする日々が幾日も続 いた。

この1か月半だけで も、支社長生活4年分と 同様の疲れが出るほどの 苦難な時間であり、改め て過去の男性部下たちに 自身の中間管理職の立場 を支えてもらっていたこ とを痛感するのであつ た。

5月も下旬に差ししかか り、私自身の上司である 部長との間で、年初目標設定の 面接が行われた。その席では、 予想通りに、今年の当支社に対 する一抹の不安が語られ、いよ いよ「初めての精神的劣勢状態 の巻き返し」なくして、組織の 浮上はあり得ない場面が、自身 の前に立ちはたかるのであつ た。