

# 深掘り! 保険用語

〈54〉



株式会社ウインライフ 小野 力

「E-mail」 tsutom\_ono@maia.eonet.ne.jp

## 相当因果関係の相当とは?

### 予見可能であるかどうかを判断に

今回は、「相当因果関係」と「予見可能」の関係を掘り下げてみたいと思います。

【事例1】Aは工事中に誤って高圧電線を切断。広範囲に停電が発生し、鉄道会社Bは列車の運行ができなくなった。Bは代替輸送や運賃払戻し等に

【事例2】Aが切断了電線がBの線路上にある。列車用の電線であった場合、AはBの損害を賠償する義務を負う。

【事例3】Cは自動車事故により、軽度の後遺障害を負った。3年後に列車運行ができなくなる

## 損害賠償に影響する因果関係の有無

したことで子供がケルなど。これでは賠償義務に際限がありません。そこで通説・判例は、「相当因果関係」という法理を導入します。事実的因果関係を基にすると、損害の範囲が無限に広がってしまうので、適当(相当)な範囲に納めようという訳です。

「相当」とは、「予見可能」といえる範囲を指します。予見可能とは、一般常識を基準として、予見可能な範囲の損害(通常損害)と定めます。2項で、一般常識人の予見を超える範囲の損害(特別損害)であっても加害者がその事情を予見できる場合には賠償請求ができるものと定めています。結局、相当因果関係のある損害とは、「加害者の予見可能な損害」と思われます。

【事例2】Aが切断了電線がBの線路上にある。列車用の電線であった場合、AはBの損害を賠償する義務を負う。

【事例3】Cは自動車事故により、軽度の後遺障害を負った。3年後に列車運行ができなくなる

## 新日本保険新聞

私ごとで恐縮ですが、平成29年6月28日に初めての著書『人生が変わるシナリオ営業』がAmazonキンドル版で発売されました。お陰様で、発売初日でAmazonの営業部門の著書で「第1位」となり、あれよあれよ、Amazonの6部門で「第1位」を戴くベストセラーとなりました。皆様、「本当にありがとうございます」とおっしゃいます。この場をお借りし、お礼を申し上げます。

さて、この『人生が変わるシナリオ営業』ですが、世界中の人がワンクリックで読める電子書籍。本当にたくさんの意見や要望、メッセージをいただきます。直接いただくケースもあるのですが、中にはAmazonのレビューを書いて頂くこともあります。星5つの満点の評価をつけて頂くこともありますが、「この本は僕には合わない

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 -54-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

## 「全員に好かれよう」はうまくいかない

評価を得ることなど、ありえないことなから。これはほとんどのビジネスにも同じことが言えて、「すべての人を喜ばせるようなサービスを作ろう」と誰一人も喜ばないサービスを作ってしまうことになる。結果として、ビジネスを通して、「たくさんの人に貢献したい」、「たくさんの人に自分のサービスで喜んでほしい」、こう感じるのはとても素晴らしいことです。自分のサービスを愛しているからこそのことです。しかし、だからこそ「付き合いたいお客様を選ぶこと」が大事だと言えるのではないのでしょうか?

例えば、リッツカールトンホテルにはシングルルームがありません。すべての部屋が40畳以上で、ラグジュアリーなエクセレントな体験を求めたいお客様と付き合いたいお客様と、このことを選ばれる重要な要素です。

### 「れから伸びるのは、損保系

少し意地悪なのですが、「状況が厳しく、今の売上に苦戦している法人にアプローチしたい」といって、存続や発展の対策を前向きに考えている好調な法人にアプローチしたい? 「どちらへもアプローチがビジネスに有利な結果をもたらすのか?」

日本は、最も驚いた点は、上記の主要2項目(損保・生保)での要請額達成が、過去の好結果とは異なり、中間管理職である支社長マンパワーを主とした結果ではなく、日増しに部下たち自身で結果を残したい一心で彼らの間で奔走した行動が奇跡を生んだものであったからである。

## 奮闘! 新米支社長

西川 新一 <68>

## 上期、生損保とも要請額達成

### 部下たちが奔走した行動が奇跡生む

上期決算となる9月は、支社長として売上結果の成否を求められる重要な月であり、次年度人事異動の参考にもなる節目の時期である。本年9月も例年同様、要請額突破には困難が想定されたが、以前の体験同様、最悪を想定した諦めない行動をとり続けた点が幸運を生み、またしても奇跡的に損保掛け捨て種目で売上要請額100%達成を成し遂げた。

また、支社長兼社員の大活躍による努力が実を結び、生保種目における売上要請においても、8月末の大借返済に成功し累計で損保同様100%達成を果たし、前年大苦戦の当支社ではあり得ない快挙といえる結果を残した。

ただ、最も驚いた点は、上記の主要2項目(損保・生保)での要請額達成が、過去の好結果とは異なり、中間管理職である支社長マンパワーを主とした結果ではなく、日増しに部下たち自身で結果を残したい一心で彼らの間で奔走した行動が奇跡を生んだものであったからである。

自らの支社長経験による業務面での成長には限りがあるものであるが、改めて、若いメンバーの成長力は無限大であることを実感し、中間管理職として心底「手塩にかけた部下たちの活性化される姿」に感動した9月であった。

そのような9月末であり、部下と過ごした月末打ち上げは、過去にない充実感で、プロ野球で例えると、万年最下位クラスが定位置と見下されていた当社がリベンジを果たしたという歓喜に満ち溢れたものとなった。

さらには、上記社員成長とともにうれしく思えた点は、我々社員を支えて下さっている代理店の皆さんが、当支社の要請額達成を心よりお祝いいただいたことであった。

まさに会社と代理店が手を携えて成し遂げた結果であり、改めて当業界における代理店さんの大切さを痛感することとなった。

10月に入り、当支社では下半期に突入した。指標目標の再要請や非営業面での業務(人事や総務)等が、統々と本社指示で押し寄せた。中間管理職の支社長は、営業面での多忙と同レベルで、気が休まらない日々が続いている。そして、年末が迫る秋の訪れとともに、年間要請達成の最終段階である12月戦に向け、再度、皆と味わう歓喜の年末到来を思い浮かべ、自らを奮い立たせるのであった。