深掘り！保険用語〈5〉

株式会社ウインライフ
小野　力
≪E-mail≫
tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

保険事故としての「火災」

火災についての定義はない

今回は保険事故としての「火災」について深掘りしてみようと思います。

調べ始めてわかったのですが、実は火災についての定義がないのです。保険法16条は火災保険契約について規定をしていますが、火災の定義には触れていません。約款をみても火災についての定義はありません。法律学小辞典には『火災を正確に定義することは困難であり、社会通念によって決めるほかない』とあります。実際、「常識で判断すれば足りる」という学説（常識判断説・通俗火事説）や定義無用論も主張されています。

決定打ではありませんが、火災の定義として有力なものをいくつかご紹介したいと思います。

「火災とは、火床なくして発生した火、もしくは火床を逸脱した火で、自力で拡大しうるもの（損害火）をいう」。この定義はドイツの火災保険約款のものです。火床とは、火を維持するために存在する物、場所、設備のことです。具体的には風呂釜、ガスコンロ、暖炉、ストーブなどです。

「通常火災とは人の通常の用法に反したる火力に因る燃焼作用にして独立して延焼し得る状態にあるものをいう」（大審院判例、昭和2年5月31日）

「火災保険における火災とは、火床以外の燃焼火若しくは発光及び発熱体であって、燃焼物と接触して自力で拡大する非使用火または偶発火をいう」。保険会社のテキストにも紹介されている石田祐六博士のものです。

◇事例研究◇

①石油ストーブの前で衣服を乾かしていたら焦げてしまった。

【火災×】火は火床（石油ストーブ）内でコントロールされており、衣服も焦損しているが燃焼していないため。焦げてから火がついて衣服が燃えてしまった場合には火災となる。

②隣家が火事となり、建物に焦損が起きた。

【火災○】建物に燃焼はないが、火災と相当因果関係にある損害として担保される。焦損の原因が火災か否かが事例①との相違点。

③タバコが畳の上に落ちて焦げ跡が残った。

【火災×】タバコの火は火床でコントロールされていない火であるが、自力で燃焼・拡大しうる力を持っていないため。

④風呂釜の空焚きで釜のみに損害があった。

【火災×】火が火床を逸脱していないため。火が拡大して風呂釜自体が火に包まれたような場合には火災と判断される可能性が高い。

⑤暖炉の中に宝石を落としてしまい滅損した。

【火災×】燃焼によって損害は発生しているが、火は火床から逸脱していないため。

⑥電気のコンセントがショートして壁が焦げてしまった。

【火災×】電気のショートは火と類似の発光と熱が発生するが燃焼ではないため。店舗総合保険の約款には「電気的事故による炭化または溶融の損害」は免責であるとの条項がある。実務上のトラブルを避けるための注意規定。

※「火災」に該当しなくても破損特約（オールリスク特約）が付帯されている場合には有責となる事例もあります。

皆さんで考えてみて下さい。

《トリビア》
事例⑤は英国では火災と扱われます。宝石を暖炉の中に隠したことを忘れた婦人が誤って暖炉に火をつけて宝石が滅損した事故で英国裁判所は保険会社に支払いを命じました。批判の多い判例ですが、判例法主義のお国柄でしょうね！すっかり定着して社会通念となっているようです。

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　－4－
問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

お客様を魅了するトークの練習を

ノウハウも自信もなかった私が、わずか1年半後に、MDRTのTOTに。こう話すと、ものすごいセールス技術が存在すると誤解されるかもしれません。しかし実際は、トーク台本を暗記し、お客様の前で熱く演じていただけなのです。

先日、友人のマジシャンに新しいネタを見せてもらいました。彼は新しいネタが出来ると、練習の場として、僕に声をかけるのです。新しいネタとはいえ、さすがはプロ。「すごい！　なにそれ?!　どういうこと!!」。思わず脱帽しました。

「さすがやねぇ。ビックリしたわ！」と語る私に、彼はこう答えました。「でもね、披露するにはここからなんですよ。ネタが出来るのはプロとして当然のこと。音楽、顔つき、手の動き、衣装、言葉づかい…あらゆることを研ぎ澄ませるんです」と嬉しそうに話す彼の手は、無意識にトランプシャッフルを繰り返していました。まさに、プロとアマの分かれ道！そんなことを感じずにはいられませんでした。

もう1つ紹介したいお話があります。先日、長嶋茂雄氏と松井秀喜氏に国民栄誉賞が授与されるというニュースがありましたね。「長嶋よりもトレーニングが圧倒的に長くて当たり前だということです。我々が保険営業のプロとしてお客様を魅了するステージは、営業現場。このステージをお客様を魅了するためのショーだとすれば、いかがでしょう？　当然、練習が必要です。

そう言われても、何から始めていいのか不安になる人も多いでしょう。そんな皆様に、シンプルな方法を1つご紹介します。それは、自身の営業トークを書き起こすことです。チェックポイントは、お客様から見てそのトークは、魅力のあるショーになっているか？それとも、独りよがりの魅力のないショーになってしまっているか？

これから伸びるのは、損保系

氏との最も印象に残っているエピソードは？」の質問に松井氏は、「素振りですかね」と答えています。さらに、「技術的にもいろいろと学びましたが、その…、練習しなきゃいい選手になれないということだと思いますね。うん。やはり野球選手としてやるべきことは最低限やらなくちゃならない。そして、やるからには、質のいい練習をしなくちゃいけない。その手助けを十分にしていただいた」と静かに淡々と答えていました。

この2つの話に共通すること。それは、トレーニングの重要性です。練習せずしてプロになるような、夢の魔法は残念ながらありません。アスリート、舞台俳優、歌手など、プロの世界で、お客様を魅了するには、本番まっていないか?です。そして、信頼できる方に見てもらい、この視点で、トークや資料などの大切なツールをレベルアップすること。これが営業のトレーニングの第一歩です。

『営業トークのトレーニングなんて、考えたこともない』とお思いかもしれません。そうです、「お客様を魅了する」という意図を持ち、営業の練習をしている人は極めて少ないのです。であれば、お客様を魅了する練習を行えば、結果、頭一つ、いやかなり抜け出せるはずです。『面倒くさい』と考えるか、『これはチャンス到来だ！』と考えるか。皆様の選択はどちらでしょうか？

奮闘！新米支社長

西川　新一　<19>

若い社員の成長に喜び

成績不振から2年で平均値以上に

激動の3月は、例年同様あっという間に終わり、当支社でも新年度を迎えた。当社におけるこの時期は、転勤や昇進が発表される社員達にとって慌ただしい期間であり、多くの社員がそわそわする落ち着かない時期でもある。

当支社においても、昇進候補者に該当していた男性社員№2にあたるメンバーが、念願のチーフ昇進を手中に収め、上司として初の部下の昇進を体験し、感極まる瞬間でもあった。一方、中堅女性社員においては、予期せぬ転出辞令を受けることとなり、上司としても、さらには本人としても予期せぬ発令に、改めて大企業の人事は何が起こるかわからない点を痛感し、会社員生活とは波乱万丈であり、一喜一憂してはならぬものだと痛感させられた。私自身も、成績如何によっては1～2年で更迭されてもおかしくない支社長任務について、不運好運を繰り返し、部下の支えによって支社長3年目勤務を任ぜられた。

そして、この2年の支社成績を振り返ると、3年前まで続いた当支社の成績不振の恒常化については、この2年で代理店設置要請数・保険料売上要請額双方において、会社内の平均以上値を叩き出すことにも成功した。本結果は、3年前までは想像もつかない着地点であり、会社生活20年以上を経過した中でも、忘れられない2年間であり、改めて「やればできる」こと、「過去の偉大な支社長諸先輩が築いた地盤があったからこその結果である点」を実感したのである。

それにもまして、なによりうれしく感じることは、2年前にスタートした日本一平均年齢の若いメンバーの面々が、不可能を可能とする「人の成長」に、目の前で関われたことであろう。入社20数年が経ち、今となって、自らの新入社員時代に当時の上司や諸先輩に計り知れない迷惑や心配をかけながら育てていただいたことへの「恩」について、育てる側の当事者の立場として感じることができている。改めて、組織における「人を育てる」ことの重要性や難しさを感じる毎日であり、本当に面白く永遠に答えの出ないものだなと痛感する。

4月下旬、2013年度も厳しき「営業要請額」が課されたが、自らの上司力向上を目指し、困難な目標達成に挑もうと誓ったのである。今年度も前年度以上の業績が残せるよう頑張っていきたい。