

# 深掘り! 保険用語



株式会社ウインライフ 小野 力

「E-mail」 tsutom\_ono@maia.eonet.ne.jp

〈7〉

## 重過失の解釈は柔軟に

### 失火責任法と免責条項で相違

今回は重大なる過失(以下、重過失)について深掘りします(民法第七〇九条の規定は失火の場合には之を適用せず、但し失火者に重大なる過失ありたるときはこの限りならず)「失火責任法」に「失火責任を指す」という立場です。

重過失とは、注意義務違反の程度が甚だしい過失です。どの程度の注意義務違反があれば重過失となるかについては二つの立場があります。一つは、「ほとんど故意に近い」と解釈することにより、中間と解釈することによって重過失の認定を容易くしないです。

## 失火責任法について②

判例から重過失の具体例を考察してみましよう。例を考察してみましよう。

①てんぷらの油鍋を火にかけたまま台所を離れて火災になった。  
 ②乾燥注意報・火災注意報発令中、しかも強風中に建物近くでたき火を行い火災になった。  
 ケース①は重過失が認定された事例です。確かに注意が足りなすぎると非難されてもおかしくありません。

③大工が建設中の屋根からタバコの吸い殻を投げ捨て火災になった。  
 ④ベッドの近くにストーブを点火した状態で寝込んでしまい火災になった。  
 ケース③ではタバコを屋根の上に捨てた方は重過失、屋根から下へ投げ捨てた方は重過失なし(軽過失)とされました。ケース④ではベッドから36センチの距離でストーブを点けていた方は軽過失、50センチの距離でストーブを点けていた方は重過失と認定されました。

個人賠償 ○有責

火災保険 ×無責

【理由】賠償責任保険には重過失による免責条項はないが、火災保険では重過失は免責とされている。

実は、この結論には異論があります。免責条項と失火責任法の重過失を同一の概念と捉えるのではなく、それぞれの目的に応じて柔軟に解釈すべきという有力説が主張されているのです。免責条項の重過失は「故意に近い過失」、失火責任法の重過失は「故意と過失の中間」と解釈します。この有力説によると、重過失によって賠償保険金が支払われる場合であっても、火災保険が有責になる可能性があります。

保険約款は保険会社が一方的に作成したものです。免責条項の解釈に当たっては特に契約者に有利に考えるべきだと思います。一方、失火責任法では失火による損害を失火者と被害者のどちらに負担させるのが公平の理念に合致するかというところが判断基準となります。こちらは被害者保護を優先すべきだと思います。

## 新日本保険新聞

こんにちは。営業シナリオライターの片岡隆太です。ノウハウも自信もなかった私が、MDRRTのTOTになったノウハウ。それは売れる営業台本を暗記して、そのトークをお腹に落とし込んだら。今回は、お腹に落とし込むためのトレーニング「ロープレ」について書かせていただきます。

先日、NHK・Eテレの「日曜美術館」という番組で香川県の直島という島が紹介されていました。直島は、瀬戸内海に浮かぶ、現代アートの聖地と呼ばれる島で、そこへ向かう旅人としてアート作品の案内をしていたのが、女優の中谷美紀さんでした。中谷美紀さんといえば、数々の話題作で難しい役を演じきり、彼女の持つ何とも言えない凛とした姿に魅力を感じている人は

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 -6-  
 問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

## シナリオが棒読みにならない“眼力”

中で見せる彼女の演技は圧巻でした。役になりきり「演じることができるとは、脚本があるから間違いないのですが、彼女の「眼力」は凄まじく、脚本の世界を超える演技を感じました。

私が行っている「営業は暗記できる」プログラムの中で、制作した営業台本をロープレトレーニングすることは重要なセッションです。多くの皆様もこのようなトレーニングを一度は経験しているのではないのでしょうか。実際に「ロープレトレーニング」は営業力の向上のために非常に有効な手段です。しかし、制作した文章を人前で初めて披露する、というようにロープレの場合、お腹に落とし込んで完璧に披露することは、至難の業です。だからといって、読むだけとい

う、いわゆる「棒読み」な演技は避けたいところ。抑揚も感情もなく、営業のトレーニングをやらされているかのように「棒読み」するので話をする「眼力」が振る舞いと言われるようなので、私からお願います。動きが全身に伝わり、臨場感あるロープレに様変わりすることは間違いありません。

そこで、私からお願います。動きが全身に伝わり、臨場感あるロープレに様変わりすることは間違いありません。

「眼力」を意識することで、眼力は、眼から首、そして手に伝わり、全身に伝わり、ロープレの場を超えて、こころに伝わるようになります。この「眼力」のなせ「眼力」が必要なのではないでしょうか。それは、もし「読む」という状況になってしまったとしても、「眼力」を持って台本を読むと、棒読みになることはありません。逆に、「眼力」を持って

「これから伸びるのは、損保系」

## 奮闘! 新米支社長

西川 新一 <21>

## 支社の全メンバーが高評価

6月は各社とも新年度スタートダッシュの成否を分ける第一四半期の節目であり、1年のスタートダッシュとして、また、夏季休暇時期前の上期分岐点として、ライバル各社が競いを削る季節でもある。5月末時点での当支社年度成績は、前年度と比較しても不安が残るスタートであり、さらには6月以降の大型売上が見込めるプロジェクトも産み出せていない状況となっていた。さらに、当部全体においても、同業他社との競争が一層激化していること、部を管轄する役員が複数人の役員を抜いて抜擢された新任常務となったことが重なり、役員から部長への売上要請圧力が前年度の比ではない程強まっている。そして、そのシフ寄せがダイレクトに我々支社長への要請数字として課される中、現場のムードはかつてないほどヒリヒリしたものとなっていた。

一方、上記緊張感に溢れる職場ではあったが、上司として前年度の所属メンバーの評価が予想を超え、当支社メンバーの多くが優良な成績を獲得できたのだ。この6月は、前年度年棒査定結果を部下に伝える月であり、中間管理職である支社長としては、相対評価のあり方をうけ、努力が結果に表れず段階評価の下位層成績が付く部下へも厳しき結果を伝えねばならない時期でもある。部下によっては、この6月の査定結果によっては、その日以降の仕事へのやる気・忠誠心に影響を及ぼしかねない会社からの宣告を受けることも散見される。今回の査定通知においては、前年度当支社の全メンバー各自が遂行すべき業務を見事にこなしていた点が、組織内で評価されるであろうと、支社長としては予想していた。

しかし、6月中旬に届いた通知内容では予想を遥かに上回る全メンバーでの高評価通知であったのだ。ベテラン・若手問わず、上記全メンバーへ好成績を通知できる支社長としては一人ひとりの喜ぶ顔を見ることができた点、「上司である支社長にしか味わえない喜び」であり、言い換えれば親が合格した子供に合格通知を渡せる幸せにも似た感覚でもあった。今回の査定通知を通じて、改めて自らの査定を超える喜びとして、自身が教えた後輩や部下が育ち、その成長を形として感じることもできる幸せを体感でき、改めてこの厳しき時代に支社長を任される喜びを感じたのであった。そして、困難が広がる6月以降の営業戦線に対し、組織一丸で挑戦しようという決意したのであった。

## 前年度業務による年棒査定結果

くが優良な成績を獲得できたのだ。この6月は、前年度年棒査定結果を部下に伝える月であり、中間管理職である支社長としては、相対評価のあり方をうけ、努力が結果に表れず段階評価の下位層成績が付く部下へも厳しき結果を伝えねばならない時期でもある。部下によっては、この6月の査定結果によっては、その日以降の仕事へのやる気・忠誠心に影響を及ぼしかねない会社からの宣告を受けることも散見される。今回の査定通知においては、前年度当支社の全メンバー各自が遂行すべき業務を見事にこなしていた点が、組織内で評価されるであろうと、支社長としては予想していた。

しかし、6月中旬に届いた通知内容では予想を遥かに上回る全メンバーでの高評価通知であったのだ。ベテラン・若手問わず、上記全メンバーへ好成績を通知できる支社長としては一人ひとりの喜ぶ顔を見ることができた点、「上司である支社長にしか味わえない喜び」であり、言い換えれば親が合格した子供に合格通知を渡せる幸せにも似た感覚でもあった。今回の査定通知を通じて、改めて自らの査定を超える喜びとして、自身が教えた後輩や部下が育ち、その成長を形として感じることもできる幸せを体感でき、改めてこの厳しき時代に支社長を任される喜びを感じたのであった。そして、困難が広がる6月以降の営業戦線に対し、組織一丸で挑戦しようという決意したのであった。