

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

もう一つの損害賠償責任「債務不履行」

判例・通説は請求権競合説

不法行為との自由な選択を認める

今回は、「債務不履行」がその債務の本旨に従った履行をしないとき又は債務の履行が不能であるときは、債権者は、これによって生じた損害の賠償を請求することができる」と定められています。それが債権者「債務者」つまり「約束(契約)してしまっ

たことを破った結果、相手方に損害を与えた場合には賠償責任を負う」という意味です。【事例1】AはBから建物を買った。AはBが建築業者を破産させた。AはBに損害賠償を請求する。Bは「債務不履行」を主張する。Aは「不法行為」を主張する。裁判所は「債務不履行」として判決した。これは、債務不履行と不法行為の請求権競合を認め、債権者が自由な選択を認めるという考えに基づいている。【事例2】CはDから借金をした。DはCに借金を返さなかった。CはDに損害賠償を請求する。Dは「債務不履行」を主張する。Cは「不法行為」を主張する。裁判所は「債務不履行」として判決した。これは、債務不履行と不法行為の請求権競合を認め、債権者が自由な選択を認めるという考えに基づいている。

成果につながる知識を

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 -98-
問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

「保険の知識」が豊富で真面目なAさん。損保契約の更新や事故処理などをこなすベテランです。しかし、新規顧客を獲得することに生保クロスセルなどが悩みの種です。原因は、「時間が足りない」、「生保は苦手」など本人曰く「営業マン」としては決まらずに話していると言えない」と話してくれました。一方Bさんは、入社3か月のルーキーです。前職は広告営業をしてきたことで、「保険の知識」は乏しいものの、新規顧客の獲得知識は非常に高く、既契約者への情報提供のシナリオトークで、医

「これから伸びるのは、損保系」

療保険を毎月13件獲得し、年間1000名以上の営業マンと時間を共に過ごす中、損害保険代理店の現場で出会った2人の募集人。面白い気づきになるかと思いきや、書かせた。【事例1】AはBから建物を買った。AはBが建築業者を破産させた。AはBに損害賠償を請求する。Bは「債務不履行」を主張する。Aは「不法行為」を主張する。裁判所は「債務不履行」として判決した。これは、債務不履行と不法行為の請求権競合を認め、債権者が自由な選択を認めるという考えに基づいている。【事例2】CはDから借金をした。DはCに借金を返さなかった。CはDに損害賠償を請求する。Dは「債務不履行」を主張する。Cは「不法行為」を主張する。裁判所は「債務不履行」として判決した。これは、債務不履行と不法行為の請求権競合を認め、債権者が自由な選択を認めるという考えに基づいている。

奮闘！ 支社長

西川 新一 <115>

コロナワクチンの接種進行や総裁選実施で、2022年の展望に向け、世間が変わりつつある中、支社長としても、辛うじて9月末の売上目標を超過することができ、下期10月に突入した。本年10月も例年と同様、次年度における人事異動の参考にもなる節目の時期であるが、本年上期は、支社筆頭社員の大活躍による努力が実を結んだ。

その結果、最重要といえる掛け捨て損保種目における売上要請において、前年の不調を跳ね除け、累計売上要請の101%超の達成を果たし、前年苦戦の当支社ではあり得ない、快挙とも言える結果を残した。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。自らの支社長在籍経験による

前年の不調を跳ね除ける 9月末の快挙

年間要請達成に向け自らを奮い立たせる

10月中旬に入り、当社は下半期営業強化体制へと突入した。指標目標値の再要請や非営業面での業務(人事や総務)等が、続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く。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、自ら奮い立たせるのであった。

それは、プロ野球で例えようと万年下位クラスが定位置と見下されていた当支社がリベンジを果たした喜びを皆が語り合う充実した打ち上げとなり盛り上がった。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まが、当支社の要請額達成を心よりお祝いしてくれたことであった。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、改めて営業界における代理店さんの大切さを痛感することになった。