深掘り！保険用語 〈11〉

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

運行供用者責任を設ける
交通事故被害者の保護を目的に

今回は自動車損害賠償保障法（自賠法）について深掘りしたいと思います。

自賠法は、昭和30年に当時急増していた自動車事故に対応するため制定されました。交通事故被害者の保護を目的として3つの制度を導入しています。

その第一が運行供用者責任です。

《事例》歩行者Aが交差点を横断していたところ、信号無視をして交差点に進入したB運転の自動車と衝突して大けがを負った。

AはBに対して民法七〇九条（不法行為責任）の規定により損害賠償を請求することができます。しかし、もしBが「自分は青信号で進入した」と言い張り、目撃者もいなかった場合にはAは損害を賠償してもらえるでしょうか？ AがBの不法行為責任を追及しようとするとBの過失（Bが信号無視をした事実）を自ら立証することが必要です。裁判所はAがBの過失を立証できない場合にはAの主張を認めてはくれません。『立証責任あるところに敗訴あり』という法格言があるほど立証責任という壁は大きいのです。

このように民法の不法行為責任は被害者にとって必ずしも利用しやすいものではありません。

自賠法について①

そこで自賠法は「運行供用者責任」を新設し、被害者に課されていた立証責任を加害者に負わせるという大転換を行いました。加害者が賠償責任を免れるためには次の3項目を立証しなければなりません。

【免責3要件】①自動車の運行に関し注意を怠らなかったこと②被害者に故意または過失があったこと③自動車に欠陥や機能障害がなかったこと。

一見して相当に高いハードルです。運行供用者責任が事実上の無過失責任と言われるのはこのためです。Bは青信号で進入したこと、前方不注意がなかったことなどを立証しない限り賠償責任を負うことになるでしょう。

ドライバー以外の運行供用者も責任

『自己のために自動車を運行の用に供する者』が運行供用者です（自賠法第3条）。運行供用者という概念を持ち込むことによって、直接の加害者であるドライバーだけではなく、「自動車についての運行支配と運行利益とが帰属する者」にも賠償責任を追及することが可能になりました。判例は運行支配と運行利益の有無を判断する際に、多様な意味の持ち込みを行うことをテコにさまざまなケースで運行供用者を広く認めてきました。

○レンタカーで起こした事故についてレンタカー業者に賠償責任を認めた判例。○従業員がマイカーで起こした事故で企業に賠償責任を認めた判例。○成人した子が起こした事故で同居の親に賠償責任を認めた判例。○無断運転をされた自動車の所有者に賠償責任を認めた判例など。

こうして民法では賠償責任を問うことが難しかった者でも、運行供用者として賠償責任を追及することができるようになりました。運行供用者を広く認めることは被害者にとって賠償原資の確保につながります。被害者はドライバー以外の運行供用者にも全額の損害賠償を請求することができるからです。ドライバー以外の運行供用者が「自分には過失は少ないので減額してほしい」と主張してもそれは認められません。例えば、Bの親CやDが運行供用者とされた場合には、AはCやDにも全額の損害賠償を請求することが可能です。B・C・Dは「不真正連帯債務」の関係に立ち、Aに対して連帯して賠償責任を負うとされているのです。（続く）

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 −10−
問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

法人営業で大切なこと

営業シナリオライターの片岡隆太です。ノンコネクション・ダイレクト営業で訪問した法人は5000社超。その経験を元に、『成果をあげるためには、どのように出会いを設計するべきか？』を、研修や講演を通じてシェアしています。その活動の中で、まずお伝えする重要なこと。それは、『必ず経営者に会って提案する』ということです。

なぜ、1STアクションが経理や総務ではダメなのでしょうか？ 答えは明確です。契約になりにくいからです。「窓口は私ですから、聞きますよ」と好意的に言ってくださる企業でも、契約に至った経験はほぼ0件。そしてこの理由も明確です。経理の仕事は経理、総務の仕事は総務だからです。法人契約の主たる被保険者は社長です。職業告知欄には、「経営」と書きます。経営者の仕事は経営です。だから私は、経営者に経営の話をしに行きます。経営者に保険の話をしに行くのではありません。

非常にシンプルなことなのですが、ほとんどの募集人は、このことを意識していません。意識したとしても、「経営の話ができるほどの知識がない。何だか敷居が高そうだ」と勝手に思い込みメンタルブロックができてしまう。何とかしようともがいても、やみくもに頑張るだけでは、目の前に立ちふさがっている大きな壁が消えることはなく、ただただ疲弊してしまいます。しかし、適切な心構えで準備すれば、状況は大きく変わります。先日も「思ってもみない成果が出ました！」と熱く語られる方がおられました。

『経営者に経営の話ができるシナリオ』が完成した3か月後に訪問した時、詳しく伺うと、「その会社は、損害保険の更新手続きに訪問していただけで、社長との接点はほとんどありませんでした。手続きは、総務の事務員さんの隣の席を借りての作業。あまりいい目で見られていないことも肌で感じていましたし、居心地のいい気分は味わったことがありません。当然、見込みはないものだと思っていました。ところが思いきって社長にアプローチしてみたところ、『いい話ですね。役員会の時にも話をしてみてほしい』と言われたのです。最終的には今までに経験したことのない大きな契約になりました。商談後、車に乗り込み、実感が湧いてきたときには、あまりの興奮に車が蛇行してしまいそうになるほどでした（笑）」。

そして、最後に話されたことに私は感銘を受けました。「この提案後、社長室で話ができるようになったんです。小さくなって手続きをしていた空間を横切って、社長室に入る感覚がたまらなく嬉しい！ 法人提案が楽しくなりました」。自尊心が覚醒し、法人提案への苦手意識が一気に解消された瞬間となったのです。

『経営者に会う』一番の目的は、経営者に経営の話をすること。この意識改革と準備がクリアできると、法人営業の成功が一気に近づきます。さらに、『誇りを持って、ストレスなく活動できる』という素晴らしいおまけもついてきます。受講生からの成果報告も、もちろん嬉しいですが、凛として営業が楽しめる方が増えていっていると思うと、本当にわくわくします。

『意識を変える』。このちょっとした「半歩」が皆さんの営業活動の「偉大な半歩」となりますように。

これから伸びるのは、損保系

奮闘！新米支社長

西川 新一 ＜25＞

9月末生損保で要請額達成
部下たちの成長の姿に感動

9月は、支社長として組織責任である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重要月である。本年9月も、例年同様に要請額突破には困難が想定されたが、過去2年同様、早期に悲観的な発想（危機感）を持ち最悪を想定した行動を取り続けた点が好運を産み、またしても奇跡的に損保掛捨種目にて売上要請額100％達成を成し遂げた。

また、支社全メンバー総出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、同様100％達成を果たし、5年前の万年下位成績常連の当支社ではあり得ない快挙と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2年の好結果と異なり、中間管理職である支社長のマンパワーを主とした結果ではなく、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日々の行動が奇跡を産んだものであったからである。

40歳を超えた自らの2年間の人間的成長は限りあるものであるが、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月末でもあり、部下と過ごした月末打上げは、過去にない充実感に満ち溢れ、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支社がリベンジを果たした歓喜に満ち溢れたものとなった。

さらには、上記社員の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、当社は下半期に突入した。指標目標値の再要請や非営業面での業務（人事や総務）など、続々と本社指示が押し寄せてきた。中間管理職の支社長は、営業面での多忙と同じレベルで、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て、自らを奮い立たせるのであった。