火災保険でカバーできる範囲と項目
ペンキの落書きやペットの引っかき傷も「接触」だが…

キスマークはれっきとした「ケガ」です。

いわゆる吸引性皮下出血という「傷害」で、「人体の生理的機能に障害を与えた」として、傷害罪が適用された裁判例も耳にしました。さらには、キスマークが原因で死亡したなんて事件もあったようですので驚きです。

…と、こんなどうでもいいことも保険に関連付けて考えると、理解に迷走して保険の沼にハマります。そんな沼のお話ですので、少し回りくどい内容となりますがおつき合いいただければ幸いです。

キスマークが傷害保険で言うところのケガと見なされるか否かは、「急激・偶然・外来」というお決まりの要件がありますが、さらにその要件の解釈には、キスマークがケガであったとしても、傷害保険の請求は難しい…という結論に至るまで、論理だって考えると十分に楽しめます。

さて、「玄関ドアの鍵穴を接着剤で塗り固められた」なんて、いたずらや嫌がらせがありますが、この鍵の修理費用を火災保険でカバーするには、どの項目で補償されるのでしょう。

真っ先に思いつくのが「その他の偶然な破損事故」には、キスマークが残るかもしれないと予見し、それを回避する義務を怠っていないかなどの「予測可能性と結果回避可能性」という、何やら小難しいプロセスを要します。

結局、たとえキスマークがケガであったとしても、傷害保険の請求は難しい…という結論に至るまで、論理だって考えると十分に楽しめます。

さて、「玄関ドアの鍵穴を接着剤で塗り固められた」なんて、いたずらや嫌がらせがありますが、この鍵の修理費用を火災保険でカバーするには、どの項目で補償されるのでしょう。

真っ先に思いつくのが「その他の偶然な破損事故」ですが、この項目では免責5千円の設定が固定されており、鍵のシリンダー交換費用のほとんどが免責金額で帳消しになりますので役に立たないかもしれません。

火災保険には「建物外部からの物体の落下、飛来、衝突、接触または倒壊」という項目がありますが。見慣れた文言ですが、よく見ると「接触」という用語が…「ん？　接触とはどういう事故を想定しているでしょう」…今さらに疑問です。物体の落下や衝突と違い、物が接触したくらいで建物が損壊する事故をイメージできません。

実は、この鍵穴への異物が「物体の接触」として補償※することができるのです。（※東京海上日動 住まいの保険）

ありがたいことに、この項目は免責0円の設定もできますから、このような比較的少額の被害でも対応が可能です。

その他の事故例では、ペンキで落書きされたとか、犬や猫による引っかき傷なども「接触」に該当します。

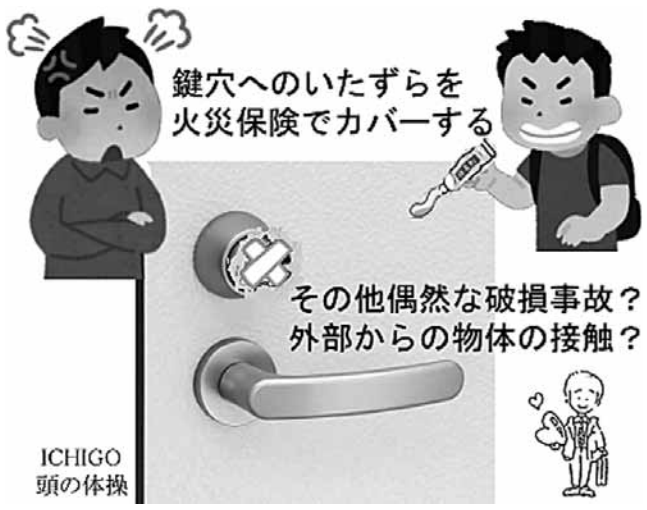
「おおっ！意外と使えそうな補償ではないか」と思いますが、それほど甘くないのが損保で、「外観上の損傷や、機能の低下を伴わない損害は対象外」という、これまた曖昧な解釈をクリアしなくてはなりません。

ペンキの落書きも、業者に洗浄を依頼すれば相応の費用もかかります。しかし、落書きは外観上の損傷だとか、犬や猫の引っかき傷は、機能が低下する程の損害ではないと言われてしまえば、たとえ「接触」に該当しようが意味を成しません。

いったい、どれほどの被害状況であれば保険の対象となるのか。おそらく私たち代理店は、こんな迷走を繰り返すうちに深い沼にハマってしまうのかもしれません。

ちなみに、この「接触」は建物外部からの被害が前提ですので、内側の損害には対応できません。

その場合は「その他の偶然な破損事故」で補償されることになります。ただし、ペットが付けた部屋のキズを保険でカバーするのは、かなり高いハードルです。



株式会社一期（いちご）保険事務所
代表取締役　石井 裕二
ＨＰ▶http://ichigo.sweet.coocan.jp/

キスマークはケガ？

夢 129

株式会社ドリームパートナーズ
代表取締役　藤本 准一
【ＨＰ】http://www.dream-p.jp

◎うれしいご報告

みなさんこんにちは。ドリームパートナーズの藤本です。

6月になりました。私の住む関西地方では今年の梅雨入りは遅いらしく、また期間も短いと言われています。

が、今年も大雨、特に線状降水帯などの災害級の大雨には十分警戒をして対策をしておきたいものです。

さて、昨年度こちらでも一度ご紹介させていただきましたが、お客様に依頼を受け開催させて頂いた「経営者向けの保険セミナー」（特に災害、賠償、労災について）を経て、1年間をかけてそちらの法人様の損害保険契約をすべて弊社に切り替えていただくことができました。

頂いた契約が「ゴール」ではなく「スタート」である

保険を切り替えていただいたことがゴールではなく、万一の事故対応はもちろん異動などのメンテナンスなどこれからも誠心誠意させて頂かないといけないですし、まさにお客様とのお付き合いがスタートしたのだと思います。このようなご提案をさせていただくことで改めて、知識の深堀や、曖昧な記憶の訂正など、自分自身も勉強になり成長できたと実感できる1年間となりました。

保険代理店冥利に尽きるうれしいご報告です。これからも精進していきたいと思います。

保険業界からのアフターサービス　小原太史　66

四回前からの連載より

いわゆる「ものづくり」や「プロのノウハウ」が「すたれている」理由として次の五つを挙げさせていただいている。

一．いわゆる「実務・現場のプロ」や「優れた技術者」のノウハウが金銭に置き換えにくく、かつ、「評価」されにくい事柄も多いから。

二．いわゆる「実務・現場のプロ」や「優れた技術者」のその組織内の待遇が第三者から見て「良い」とは言えない事例も多いから。

三．いわゆる「実務・現場のプロ」や「優れた技術者」の人間性の問題や、所属組織内外事情や他分野への無関心ぶりによって生じる軋轢。

四．前記一から四を目の当たりにしてきた次世代のモチベーション低下。

五．前記一から四などによって生じる問題を解消できなかった経営者の責任。

また、これらの項目とリンクする形式で私の祖父と父の過ごした昭和三十年代からの半生を解説させていただいている。

前回で祖父が亡くなり、父が弊社の社長となった昭和五十年代後半のいわゆる「バブル期」の時代までをご紹介させていただいたが、

お金に踊らされたバブル時代
父は「借金も財産のうち」と…

あの時期の日本はまさに「お金に踊らされ、皆がおかしくなっていた異常な時代」と言っても過言ではないだろう。

繰り返すが金融機関の定期預金が年利七％、日経平均の株価は3万円台後半だった時代だ。土地の値段は高騰を続け、不動産を所有していない人にとってマイホームを持つのが大変だったのは今の時代と変わらないが、求人はどこでも「引く手あまた」で大卒の就職活動は上場企業でさえいわゆる「売り手市場」で、企業側が新卒社員の確保に躍起になり、一流レストランでの食事や海外旅行の「接待」をするところまであった程だ。

また、当時大学進学率は5割に満たなかったが、学歴が関係ない職業でも人件費は高く、いわゆる「フリーター」という言葉があり、特定の企業に就職せず、パートやアルバイトという立場でも普通に生活ができる時代だった。

そんな時代に同族零細企業とはいえ社長となり、昭和二十年代から住んでいた都内の土地と事務所込み建物を弟や妹達との協議の末祖父から相続した長男の父は、自動車整備士を経て自身の起こした特殊車両用クーラー製造販売の仕事を弊社の「製造事業部」としてほとんど部下達に任せ、損害保険代理業を「保険部」としてメインに据えて動いていた。

当時四十代後半だった父は、都内人形町の商業ビルに製造事業部の事務経理兼用の事務所を構え、娘のような見た目と年齢（二十代前半）の女性を秘書兼事務員として雇い、また当時としては珍しい、十社にも及ぶ損害保険会社との乗り合いをしていた大型企業代理店で営業と事務全般の中核を担っていた女性社員（四十代前半）をヘッドハンティングし、弊社保険部の新入社員だった私（二十代前半）の教育係も兼ねさせた。

また、製造事業部は近県の適当な場所に父の個人名義で土地を購入し工場を構えた。

当時としてもかなりバブリーな先行投資だったが、弊社のメインバンクは父が祖父から相続した不動産を担保に何億円も融資をしてくれたのだ。何しろ都内ならいわゆる「猫の額」と揶揄されるほどの狭い土地でも、場所によっては「数億円」の値が付いた時代だ。現在の我が国の状況からは想像もつかないだろう。

父は事務仕事が苦手だったが、工業系の職人らしからぬ営業力で祖父から引き継いだ顧客や自身の人脈から契約の輪を広げ、高金利だった各種目積立保険を拡販し、収保を伸ばしていった。製造事業部も順調だった。

私は仕事を覚えるのに毎日必死だったが、成果が上がることには充実した日々を送っていた。

だがそんな中、母だけは常に懸念を父に話していた。毎月金融機関への返済が大変だし、借金の額が多すぎるのではないかというものだ。

だが、バブルに浮かれ（？）保険の仕事で得た人脈や、知らなかった世界を知った充実感や満足感と自信に満ち溢れていたと思われる当時の父の母に対する返事はいつも同じだった。

父「借金も財産のうちだ！」

だが、いわゆる「バブル時代」は終わりを迎えようとしていた。

（次回へ続く）