請求できることを見落としがちな「臨時費用」
ちょっとした案内でお客様の請求漏れを防ぐ

知らなければ保険金請求のご案内すらできない。本当は請求できるのに請求できることを知らなかった。これらは特約の保険金請求にはありがちで、例えば、火災保険の「臨時費用」といえば、ピンとくる代理店さんも多いかと思います。

「上の階からの漏水で家財（保険の目的）が水浸しになった」…お客様からこんな事故の報告があると、代理店は「上の階の方が加入している賠償責任保険で対応してもらえます」とアドバイスします。

もちろん、被害は上の階の賠償責任保険でカバーされますが、代理店がこのアドバイスだけで済ませてしまうわけにはいきません。

重要なのはチョイ足しのご案内。

賠償とは別に、お客様の火災保険で臨時費用保険金を請求できるのはご存じでしょう。

損害額の10%とはいえ、プラスアルファで保険金を受け取れますので「相談して良かった」とのお客様の声はやはりうれしいものです。

ただ、これは、お客様から事故の連絡が入ったからこそ可能なご案内です。賠償で片付いた事故を、わざわざ代理店（または保険会社）にまで連絡するお客様は珍しく、当然代理店もその事故の発生すら知り得ないまま、請求が埋もれてしまうケースが多いのではないかと思います。

さて、次は自動車保険の「入院時選べるアシスト（※東京海上日動）」です。

息の長いロングランの特約なのですが、この特約の名称が人身傷害諸費用補償特約であることを知らないスタッフも多いので、いまひとつ日陰の扱いのようです。（※個人の見解です）

補償の内容は釈迦に説法ですので省きますが、痒い所に手が届く、至れり尽くせりの補償のラインナップは個人的にお気に入りです。

しかし、付帯するか否かは各担当者の考え方で分かれます。

いい補償だとは思うけれど「万一の事故に遭い、その事故で3日以上の入院を要するケガを負い、その入院生活をより快適にしたい場合」と、対象となる事故の確率と保険料の負担を天秤にかけて考えを巡らせるうちに「この特約を使用する事故の確率は低いかも。やはり他の特約を優先しよう」となってしまいます。

確かに、補償と保険料のせめぎ合いになると、レンタカー特約などに比べて「入院時選べるアシスト」の優先順位は低いかもしれません。

実際、弊社の付帯率が16%程度。さらに、いまだ「入院時選べるアシスト」の保険金請求の手配をしたことがありません。弊社の事故履歴データでも、入院を伴う人身傷害の事故が少なからずありますが、残念なことに「入院時選べるアシスト」の付帯がない契約。

あまりにも付帯率が悪いせいなのか!?

東京海上日動では、昨年の2022年に自動付帯となりました。

自動付帯となると、対象となる事故も増えるかもしれませんので、補償の中身を知っておく必要があります。早速、お客様に送付される「入院時選べるアシスト」の保険金請求キットを取り寄せてみました。

「ご利用の手引き」は、さまざまな補償のメニューを分かりやすく案内しており、中でも、快気祝いやお見舞い返しなどの贈呈品を選ぶカタログギフトは、三越や松坂屋など名店のラインナップで、さながらカタログショッピングを楽しめます。

自分が入院した場合をイメージしてこのカタログキットを見ると、なぜ「入院時選べるアシスト」がロングランの特約であり続けたのかを再認識できます。

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/

夢 138

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

何事も簡単にあきらめず粘り強く取組み成長につなげる

◎「ペッパーミルパフォーマンス」

みなさんこんにちは。ドリームパートナーズの藤本です。3月になりました。

少し前までの寒さとはうって変わって春を思わせる陽気が続いております。

さてコロナの5類移行が決まり、3月13日以降はマスク着用も原則個人の判断に委ねるという方針になりました。

各地でも3年ぶりの何々というイベントなどが開催され、いよいよアフターコロナの世の中が始まってきたような気がします。

そんな中でも時間は止まってはくれず2022年度もいよいよ残すところ1か月となりました。

毎年のことですが年度目標に向けて最後の1日まで粘り強く活動を続けなくてはいけません。

くしくも今月開催される野球WBCの侍ジャパンでは「ペッパーミルパフォーマンス」が流行っていますが（コショウをひくパフォーマンス）、粘り強くやればいいことがあるという意味が込められているそうです。

何事も簡単にあきらめず粘り強く取り組むことで、個人にとっても組織にとっても必ず成長につながると思いますし毎年そういうことを感じられる3月にしていきたいと思います。

サッカーワールドカップの侍ブルーにもたくさんの感動やパワーをいただきましたが、野球WBCの侍ジャパンもきっとたくさんの感動やパワーを与えてくれることでしょう。

私たちも「ペッパーミルパフォーマンス」の精神で最後まで粘り強く頑張りましょう。

保険業界からのアフターサービス

小原太史　75

保険はあらゆる人に平等
間に立つ人間がきちんと仕事をしてこそ

※前々回からの私と年上の従兄弟との会話続きから（ちなみに二人ともかなり酔いは回ってきている…）

私「これから世の中どうなるのかって？　決まっているじゃない、世の中を動かせる連中同士がせめぎ合う世界が続くだけさ」

従兄弟「いつものお前らしいな、核戦争まであるかな？」

私「あるわけないでしょ、全部『なあなあ』なんだから（笑）」

従兄弟「お前、関係者と話してきたみたいな話ぶりだな（苦笑）」

私「金が有り余って好きなように生きてきて、世の中も動かせるような人間は『死ぬこと』だけは怖いはずだからね。手に取るように分かるよ」

従兄弟「そうかな？」

私「今までの歴史が物語っているじゃない、昔『冷戦』とか『キューバ危機』なんていうのがあっただろ、今から思えば全部『なあなあ』だったことに気付かない方がおかしいよ」

従兄弟「…でもその連中のせいで何も知らずに巻き添えを食う一般庶民はたまらねぇな」

私「確かにそこは腹が立つけどな、まあ、俺らのようなどこかの国の保護領みたいな国の国民としては、これからも自分にできることはしてつつましく生きていくだけだな」

従兄弟「…チャンチャン、て、終わりかい！」

私「俺はおかげさまで（？）全然違う二つの商売を爺さんと親父から引き継いだら、びっくりするほどいろんな人や会社とかと関わって、たくさん人生経験をさせてもらったからね、まあ、世迷言だと思ってもらってもいいけどさ（笑）」

従兄弟「まあ、お前の会社の取引先や顧客を考えれば、それくらいは言えるかもしれないな」

私「今は『だった』という過去形が多いけど、誰でも知っているような有名企業とか有名人とか、名団体とか有名人とか、ありとあらゆる職業、職種の人と知り合いになれて話もできて、お付き合いもできたからね、必要以上に世の中のことが分かっちゃって嫌になるくらいだったよ（苦笑）」

従兄弟「まあ、俺もお前の世話になったからな、お前の言うことを信用するよ（笑）」

私「保険はね、あらゆる人にとって平等なのさ、庶民だろうと大企業だろうと困ったときは助けてあげられるよ」

従兄弟「保険料をケチらなければな（笑）」

私「良い商品が適切な値段なのは当然なのだよ！　ましてどんなに商品が良くても間に立つ人間がきちんと仕事をしなきゃ保険金は払われないだろ」

従兄弟「まあな…お前みたいな保険屋さんがいないと俺みたいな庶民は泣きを見るだろうからな」

私「俺だって庶民だよ、それに商品の値段の話といえば、一時期一袋三十円のもやしがスーパーとかで売っていたじゃない？　あんなことをしちゃいかんよな」

従兄弟「全部儲けでも一袋三十円だしな」

私「店に客を呼ぶための手段として業者が泣かされていたのさ、そのせいでもやし農家は三分の二がつぶれたらしいよ」

従兄弟「丹精込めて作っても薄利多売じゃ生活成り立たないよな…」

私「悪いのは『安さだけ』を求める消費者なのさ。あれをやられたら丹精込めて作る労力も経費もみんな無駄になるからエンドユーザー以外誰も得をしない、関係者はみんな儲からないから利益がない、だから給料が上がらない、すると生活水準を上げられない人が増えるから世の中不景気になる、不景気になるということは物価も金利も上げられないから…」

従兄弟「堂々巡りになるからもういいよ、だけど今は景気が悪いのに世界情勢のせいで物価高だぞ」

私「それを『スタグフレーション』というのだよ、最悪の経済状況」

従兄弟「お前は経営者だから経済のことが分かってないと大変なのか？」

私「今の会社経営は経済と関連法規のことが分かっていないとできないよ、今年は三十年ぶりに会社の就労規定も作り直したし、払う税金や社会保険、補助金や助成金のこと、あと『インボイス』だな、もう準備は終わったよ」

従兄弟「うちの会社大丈夫かな？　確か男も育児休暇や介護休暇とか取れるよな？」

私「パワハラ、セクハラとかは完全アウトだぞ」

従兄弟「…」

※こうして我々いとこ同士のとりとめのない会話は夜通し続くことになるのだった。