

訴訟費用 中小企業

「危険なビジネス」

【ポストマガジン7月15日号】景気の減速以来、雇用と契約の紛争が増加しているため、多くのビジネスは訴訟費用保険をより必要としている。にもかかわらず、中小企業ではなぜ必要や利用の程度が低いのか、サム・パーレット氏が問う。

英国の中小企業は厳しい時代に直面している。難しい取引環境に加え、ダウンサイジングと余剰人員整理によって訴訟リスクが増えている。だが、リスクが増加しているにもかかわらず、自らを守る者はいくらか少ない。

「中小企業マーケットでは訴訟費用保険の認知度は低い。残念なことは、こうしたことが保険をこれまで以上に必要とするときに起きていることだ。」

「最近急上昇が見られるもう一つの分野は、契約紛争である。DAS社の販売・マーケティング責任者であるリンドン・ウィルシャー氏は次のように述べている。

「現在の経済状況では、契約上の権利を主張しなくなったり、対応できなくなったりする会社が増えています。このことは、この種の申し立てが顕著に上昇していることにつながっている。」

「申し立てが何であれ、補償なしでやっていると非常に危険である。現在の経済環境で、中小企業がソフトウェアターゲット市場で販売されるよりも、買手が訴訟費用保険を加入しなくてもよいオプションとみなせば、節約のために加入せずに済ませることが多くなるだろう。」

「これは、チューリッヒのプロフェッショナル・ファイナンシャル部門のテクニカルアンタール・ティンク部長、ジム・ガスキン氏が成長を期待している分野である。チューリッヒは訴訟費用保険を引き受けていないが、DASと協働してその保険を提供している。プロカーとともに提案書を仕上げる時、いつも訴訟費用保険が混ざり込んでいることが分かる。」

必要性高まる訴訟費用保険

景気減速による雇用・契約紛争増加で

今年英国プロカー協会の会議でのファースト・リーガル・アシスト・プロテクション社が行った調査で、このことが浮かび上がった。調査対象となった150社のプロカーのほぼ80%が、自分たちの顧客の4分の3が雇用や衛生・安全、もしくは契約に関する法的紛争に対して生き残るだけの十分なファンドを持っていないと考えていることが、この調査から分かった。

「わたしはその結果に驚いていない」とファースト・リーガル・アシスト・プロテクションの商品・価格部門長アンディ・グリーン氏は言う。

「現在の経済状況では、契約上の権利を主張しなくなったり、対応できなくなったりする会社が増えています。このことは、この種の申し立てが顕著に上昇していることにつながっている。」

「申し立てが何であれ、補償なしでやっていると非常に危険である。現在の経済環境で、中小企業がソフトウェアターゲット市場で販売されるよりも、買手が訴訟費用保険を加入しなくてもよいオプションとみなせば、節約のために加入せずに済ませることが多くなるだろう。」

「これは、チューリッヒのプロフェッショナル・ファイナンシャル部門のテクニカルアンタール・ティンク部長、ジム・ガスキン氏が成長を期待している分野である。チューリッヒは訴訟費用保険を引き受けていないが、DASと協働してその保険を提供している。プロカーとともに提案書を仕上げる時、いつも訴訟費用保険が混ざり込んでいることが分かる。」

「これは、チューリッヒのプロフェッショナル・ファイナンシャル部門のテクニカルアンタール・ティンク部長、ジム・ガスキン氏が成長を期待している分野である。チューリッヒは訴訟費用保険を引き受けていないが、DASと協働してその保険を提供している。プロカーとともに提案書を仕上げる時、いつも訴訟費用保険が混ざり込んでいることが分かる。」

「これは、チューリッヒのプロフェッショナル・ファイナンシャル部門のテクニカルアンタール・ティンク部長、ジム・ガスキン氏が成長を期待している分野である。チューリッヒは訴訟費用保険を引き受けていないが、DASと協働してその保険を提供している。プロカーとともに提案書を仕上げる時、いつも訴訟費用保険が混ざり込んでいることが分かる。」

「わたしはその結果に驚いていない」とファースト・リーガル・アシスト・プロテクションの商品・価格部門長アンディ・グリーン氏は言う。

「現在の経済状況では、契約上の権利を主張しなくなったり、対応できなくなったりする会社が増えています。このことは、この種の申し立てが顕著に上昇していることにつながっている。」

「申し立てが何であれ、補償なしでやっていると非常に危険である。現在の経済環境で、中小企業がソフトウェアターゲット市場で販売されるよりも、買手が訴訟費用保険を加入しなくてもよいオプションとみなせば、節約のために加入せずに済ませることが多くなるだろう。」

「これは、チューリッヒのプロフェッショナル・ファイナンシャル部門のテクニカルアンタール・ティンク部長、ジム・ガスキン氏が成長を期待している分野である。チューリッヒは訴訟費用保険を引き受けていないが、DASと協働してその保険を提供している。プロカーとともに提案書を仕上げる時、いつも訴訟費用保険が混ざり込んでいることが分かる。」

「これは、チューリッヒのプロフェッショナル・ファイナンシャル部門のテクニカルアンタール・ティンク部長、ジム・ガスキン氏が成長を期待している分野である。チューリッヒは訴訟費用保険を引き受けていないが、DASと協働してその保険を提供している。プロカーとともに提案書を仕上げる時、いつも訴訟費用保険が混ざり込んでいることが分かる。」

「これは、チューリッヒのプロフェッショナル・ファイナンシャル部門のテクニカルアンタール・ティンク部長、ジム・ガスキン氏が成長を期待している分野である。チューリッヒは訴訟費用保険を引き受けていないが、DASと協働してその保険を提供している。プロカーとともに提案書を仕上げる時、いつも訴訟費用保険が混ざり込んでいることが分かる。」

「わたしはその結果に驚いていない」とファースト・リーガル・アシスト・プロテクションの商品・価格部門長アンディ・グリーン氏は言う。

「現在の経済状況では、契約上の権利を主張しなくなったり、対応できなくなったりする会社が増えています。このことは、この種の申し立てが顕著に上昇していることにつながっている。」

「申し立てが何であれ、補償なしでやっていると非常に危険である。現在の経済環境で、中小企業がソフトウェアターゲット市場で販売されるよりも、買手が訴訟費用保険を加入しなくてもよいオプションとみなせば、節約のために加入せずに済ませることが多くなるだろう。」

「これは、チューリッヒのプロフェッショナル・ファイナンシャル部門のテクニカルアンタール・ティンク部長、ジム・ガスキン氏が成長を期待している分野である。チューリッヒは訴訟費用保険を引き受けていないが、DASと協働してその保険を提供している。プロカーとともに提案書を仕上げる時、いつも訴訟費用保険が混ざり込んでいることが分かる。」

「これは、チューリッヒのプロフェッショナル・ファイナンシャル部門のテクニカルアンタール・ティンク部長、ジム・ガスキン氏が成長を期待している分野である。チューリッヒは訴訟費用保険を引き受けていないが、DASと協働してその保険を提供している。プロカーとともに提案書を仕上げる時、いつも訴訟費用保険が混ざり込んでいることが分かる。」

「これは、チューリッヒのプロフェッショナル・ファイナンシャル部門のテクニカルアンタール・ティンク部長、ジム・ガスキン氏が成長を期待している分野である。チューリッヒは訴訟費用保険を引き受けていないが、DASと協働してその保険を提供している。プロカーとともに提案書を仕上げる時、いつも訴訟費用保険が混ざり込んでいることが分かる。」

保険の数学

生保・損保・年金

小宮雅一 著

A5判296頁 定価3,465円(本体3,300円+税) 送料290円

生命保険・損害保険・年金の料率算定の基礎を理解するための入門書。アクチュアリー試験合格への対策に必要な練習問題、わかりやすい解説と例題解説を豊富に掲載。

お求めはFAXまたはWebで

株式会社 保険毎日新聞社 〒101-0032東京都千代田区岩本町1-4-7 ☎03-3865-1401

本書の内容

- 第1章 損害保険料率算定の仕組み
- 第2章 生命保険料率算定の仕組み
- 第3章 年金の数学
- 第4章 損害率の計算方式とその見方
- 第5章 保険経営に役立つ確率・統計の実例
- 第6章 保険数学①
- 第7章 保険数学②



FAX 03-3865-1431

URL <http://www.homai.co.jp/>



「8面からつづく」
者にとっては、このレベルまでの価格下落は別の問題を生むことになる。QBE保険の訴訟費用アンダーライティングマネージャー、ロココ・ピロツロ氏は次のようにコメントしている。「補償がこのように安いと価値を失う。さらにこの保険を成長可能なものにしていくとする保険会社にとって、補償対象となる紛争タイプと補てんレベルの双方について範囲を限定する必要を生じる」

同氏は、補償が5万ポンド(685万円)で設定されれば、多くの場合これで十分だろうと説明する。だが、中小企業が「大企業と衝突していたら、問題にぶつかるとは違う。たとえ中小企業側に言い分があったにしても、応訴はできないかもしれない。そして負けるリスクがあるなら、金額は一般に倍になるので、応訴を決めることはありそうにない」と同氏は付け加える。

これには回避方法がある。中小企業が勝訴できると弁護士が確信する。訴訟費用を回収するためにアフター・ザ・イベント(発生後)保険が使われる。さらに、訴訟費用保険会社の多くは既に、補償限度額を引き上げることで問題に取り組んでいる。「正直なところ、訴訟費用保険は長年にわたって衆目を集めることはなかったが、大いに改善した。制限事項は取り除かれ、訴訟費用の上昇を反映して補償限度額は増えた」とハインズ氏は語る。

同氏は、中小企業の手算は厳しいものの、弱気市場のためそれでも顧客の予算内に補償をうまく盛り込ませる余地はあると考えている。「価格は下がり続けている。そのため、ブローカーが訴訟費用保険のオプションを追加費用なしで付け加える機会がある。またこのことは、手数料の安定化に資する」と同氏は説明する。

保障の改善と同時に、訴訟費用保険会社が中小企業ビジネスの関心を引こうとしているもう一つの方法が、アドオン方式の電話相談サービスである。このサービスで契約者は衛生・安全や雇用問題のアドバイスから税務

なぜ中小企業市場での需要・利用程度が低いのかー

英・ブローカー対象の調査結果

英・ブローカー対象の調査結果

「これは中小企業マーケットでは特に重要である。というのも、社内には法務専門家を持っている組織はほとんどないから」

ガスキン氏は、これは重要なセールのポイントであり、チュリッヒは法務、税務およびビジネス支援を含む一連の電話相談サービスを、パートナーのDASを通じて提供している。同氏は「当社は電話相談サービスを単独で販売してきたし、中小企業も補償と同じ程度にその利便性を評価している」と同氏は明らかにする。

これに加えて、多くの保険会社もまた、オンラインサポートを提供している。例えば、アラートは契約者に、自分たちのニーズに合わせて変更できる雇用契約書などの法務文書一式へのアクセスを提供している。

ある保険会社は、電話相談サービス方式を一段進めて、より人的資源ツールに近いようなものに補償を再パッケージして

「訴訟費用保険より高額は訴訟費用は年に数百ポンドでしかない」とロリー氏は語る。「当社は従業員数10人から200人の中小企業をターゲットにしているが、そこから価値を得るために、保険商品はいつもより多量にスクラッピングツールのようなものとして扱っている。中小企業にサービスに投資させる気にはなっていない、中小企業にサービスに投資させなければならぬ」

保険会社もまた、中小企業の間で認知を高めるのに役立つよう、訴訟費用

この教育プロセスは、パッケージ商品の訴訟費用に含まれるものである。法務電話相談サービスの追加として、また広範な販売の結果として、中小企業マーケットでの加入増加の鍵となるとみられている。このような認識は、既に訴訟費用補償を保有している中小企業にも届けられなければならない。プロテクション社の引受

要がある。こうした条件や条件は通常、保険事故発生時の限られた早い時点で保険会社に連絡を取る必要がある。そうでなければ、補償が無効になる危険を冒すことになる」と規定している。

同氏は、ブローカーがこのことを説明するのが必ずしも可能でないかもしれない、特に、顧客が加入した補償のすべての異なる分野について説明するのに十分な時間がない場合はなおさらだ。同氏は、その重要性を強調する。「中小企業が条項や条件に従わなければならない、補償は役立たない。これはブローカーのイメージを悪くするものだ」と同氏は言い添える。

法務電話相談サービスを含めることは、中小企業がこのように偶発的に補償を無効にするリスクを減らすことに役立つ。会社がアドバイスを求める電話相談サービスへ通話すれば、それは法的問題が生じた場合、自動的に応答の一部になる。

訴訟費用保険業界はまた、今年1月に発行されたジャクソン控訴院裁判官の民事訴訟費用レビューに対する回答を注視している。この報告書は法廷での賠償請求費用の急増に対して批判的であり、もし敗訴の場合、個人や中小企業が財務的に破たんする危険があると報告書の浮き上がりから見ていられる。

報告書の提言に対する回答期限は7月末であるが、多くは費用が抑制されると期待している。「もし、このことが実際に訴訟にかかわる費用の減少に役立つなら、訴訟費用補償にとっても有益なものとなるだろう。だが、それでも中小企業は十分な補償を得るのに十分なべき価格を支払う必要があるだろう」とピロツロ氏は語る。

「ポストマガジン」(特約)

情報、支援までのあらゆるアドバイスを24時間アクセスできる。

これは中小企業マーケットでは特に重要である。というのも、社内には法務専門家を持っている組織はほとんどないから

ガスキン氏は、これは重要なセールのポイントであり、チュリッヒは法務、税務およびビジネス支援を含む一連の電話相談サービスを、パートナーのDASを通じて提供している。同氏は「当社は電話相談サービスを単独で販売してきたし、中小企業も補償と同じ程度にその利便性を評価している」と同氏は明らかにする。

これに加えて、多くの保険会社もまた、オンラインサポートを提供している。例えば、アラートは契約者に、自分たちのニーズに合わせて変更できる雇用契約書などの法務文書一式へのアクセスを提供している。

ある保険会社は、電話相談サービス方式を一段進めて、より人的資源ツールに近いようなものに補償を再パッケージして

「訴訟費用保険より高額は訴訟費用は年に数百ポンドでしかない」とロリー氏は語る。「当社は従業員数10人から200人の中小企業をターゲットにしているが、そこから価値を得るために、保険商品はいつもより多量にスクラッピングツールのようなものとして扱っている。中小企業にサービスに投資させる気にはなっていない、中小企業にサービスに投資させなければならぬ」

保険会社もまた、中小企業の間で認知を高めるのに役立つよう、訴訟費用

この教育プロセスは、パッケージ商品の訴訟費用に含まれるものである。法務電話相談サービスの追加として、また広範な販売の結果として、中小企業マーケットでの加入増加の鍵となるとみられている。このような認識は、既に訴訟費用補償を保有している中小企業にも届けられなければならない。プロテクション社の引受

要がある。こうした条件や条件は通常、保険事故発生時の限られた早い時点で保険会社に連絡を取る必要がある。そうでなければ、補償が無効になる危険を冒すことになる」と規定している。

同氏は、ブローカーがこのことを説明するのが必ずしも可能でないかもしれない、特に、顧客が加入した補償のすべての異なる分野について説明するのに十分な時間がない場合はなおさらだ。同氏は、その重要性を強調する。「中小企業が条項や条件に従わなければならない、補償は役立たない。これはブローカーのイメージを悪くするものだ」と同氏は言い添える。

法務電話相談サービスを含めることは、中小企業がこのように偶発的に補償を無効にするリスクを減らすことに役立つ。会社がアドバイスを求める電話相談サービスへ通話すれば、それは法的問題が生じた場合、自動的に応答の一部になる。

訴訟費用保険業界はまた、今年1月に発行されたジャクソン控訴院裁判官の民事訴訟費用レビューに対する回答を注視している。この報告書は法廷での賠償請求費用の急増に対して批判的であり、もし敗訴の場合、個人や中小企業が財務的に破たんする危険があると報告書の浮き上がりから見ていられる。

報告書の提言に対する回答期限は7月末であるが、多くは費用が抑制されると期待している。「もし、このことが実際に訴訟にかかわる費用の減少に役立つなら、訴訟費用補償にとっても有益なものとなるだろう。だが、それでも中小企業は十分な補償を得るのに十分なべき価格を支払う必要があるだろう」とピロツロ氏は語る。

「ポストマガジン」(特約)

海外保険情報

国際化が進む中で海外の保険市場の情報はますます重要となっています。海外の有力保険専門誌の情報を受け、変動する海外保険市場の最新動向やデータを提供する本誌は、保険業界はもとより各企業から高い評価を得ています。

【情報提供誌】

- NATIONAL UNDERWRITER
- POST MAGAZINE & INSURANCE WEEK
- DOW JONES
- BUSINESS INSURANCE
- 韓国保険新聞
- 中国保険報

毎月1回発行 定価2,039円(税・送料込み) B5判 32頁

〒101-0032 千代田区岩本町1-4-7
TEL 03(3865)1401
FAX 03(3865)1431

保険毎日新聞社

平成22年度版 この一冊で平成22年度の税制改正の要点がわかる!

知って得する税制改正のポイント

改正税法研究会 青井義幸 他著 ■ 定価 1,050円 (本体 1,000円+税)・送料 290円 ■ B5判 100頁

本書は、平成22年度の税制改正大綱等と税制改正の要綱に基づき編集されており、税制改正のポイントを少しでも早くお知らせし、税務や営業活動に役立てていただけるよう、解りやすく一問一答形式で編集されています。

□お求めはFAXまたはWebで FAX 03-3865-1431
株式会社 保険毎日新聞社 〒101-0032 東京都千代田区岩本町1-4-7 ☎03-3865-1401 URL http://www.homai.co.jp/