

事業者  
対象

日本初の弁護士保険

「コモンBiz」補償内容

		プレミアム プラン	スタンダード プラン	エコノミー プラン
法務費用 保険金	最大支払額 (通算限度額)	5000万円	3000万円	1000万円
	年間限度額	1000万円	600万円	200万円
	1事案限度額	500万円	300万円	100万円
法律相談料 保険金	年間限度額	50万円	24万円	10万円
	1事案限度額	20万円	5.5万円	2.2万円
月払い保険料 (下段は法律相談料保険金を を不担保にした場合)		54,000円 (37,800円)	22,800円 (17,800円)	11,800円 (10,000円)

従業員数	弁護士と顧問契約を していない企業の割合
10人以下	89.9%
11人～20人	80.2%
21人～50人	70.9%
51人～100人	46.4%

規模の小さな中小企業が、大きな「法的トラブル」(たとえば売掛金)の支払い実績に応じて等級(1等級～20等級・契約当初の等級は10等級からスタート)が決定され、毎年の保険料が増減(等級がアップするごとに保険料は少なくなる)するなど、日本初のごさまな工夫が随所に見られるのが特長だ。

この法務費用保険「コ

規模の小さな中小企業が、大きな「法的トラブル」(たとえば売掛金)の支払い実績に応じて等級(1等級～20等級・契約当初の等級は10等級からスタート)が決定され、毎年の保険料が増減(等級がアップするごとに保険料は少なくなる)するなど、日本初のごさまな工夫が随所に見られるのが特長だ。

この法務費用保険「コ

企業における(経営上  
のリスク)は実に多岐に

エール少額短期保険

法的トラブルから中小企業を守る  
「コモンBiz(法務費用保険)」



様 沢 知 司 社 長

わたる。中でもさまざまなか「法的トラブル」は、その内容によっては、それこそたちまち経営危機に見舞われるような事態になることも十分あり得る。

大企業であればこうした事態に直面しても、資金力や人材を含む豊富な経営資源によって対応することは可能かもしれ

ないが、これが中小・零細企業となるとそうはいかないのが現状のようか。

少し古いデータだが、中小企業の80%が法的なトラブルの存在を認識しているにも関わらず(中小企業における法的課題の認識)・データ出所:日本弁護士連合会2008年「中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書」、従業員数が100名以下の中小企業では、「法的トラブル」の未然防止、解決に大きな力を発揮する弁護士と顧問契約をしていないケースが少なくない(左参照)顧問弁護士・相談できる弁護士の有無・データ出所:同上。

規模の小さな中小企業が、大きな「法的トラブル」(たとえば売掛金)の支払い実績に応じて等級(1等級～20等級・契約当初の等級は10等級からスタート)が決定され、毎年の保険料が増減(等級がアップするごとに保険料は少なくなる)するなど、日本初のごさまな工夫が随所に見られるのが特長だ。

この法務費用保険「コ

モンBizの開発経緯として同社の創業理念に照らし、エール少額短期保険の創業者である様 沢 知 司 (はんざわ とし) 代表取締役社長は、

「中小企業が直面する法的トラブルは増加の一途であるにもかかわらず、多くの中小企業は弁

護士をうまく使えていません。司法サービスを必要としているはずの中小企業において、8割が泣き寝入りをしているのが現状です。私は保険の仕組みを利用して、この現状を革新的に改善し得ると考えました。それが(当社の)創業理念

です」と語る。

この法務費用保険「コモンBiz」は、法人向け保険商品の販売にも大きな力を発揮することになるだろう。

以下、「コモンBiz」の特長を他について様 沢 社 長 に 聞 いた。

様 沢 事業者向けの法務費用保険を開発するにあたっては、保険商品面でも多くの課題がありました。具体的には「逆選択」への対応と、リスクの異なる被保険者の保険料をどうするかという問題ですが、当社としては、独自にさまざまな工夫を行うことで、これらの課題を乗り越えることができました。

まず、保険金を支払う原因事故は、実際に弁護士に相談したり、裁判を行ったりした時点より以前に生じていることを明確にしました。

これにより、保険加入前の原因事故を排除することが可能になりました。また、「コモンBiz」の開発にあたっての課題と、それをどう解決していったのか。

支払対象 契約関係の紛争まで拡大

て、利便性という面ではきわめて不十分であったと思います。当社は、「法務費用保険」を主要約型の保険商品とすることで、支払いの対象範囲を、いわゆる偶発事故のみならず、契約関係に関する紛争まで広げ、自分が訴えたい場合にも利用できるようにしました。こう

した工夫によって、はじめて中小企業個人事業主が法的リスクに対応するための保険商品にすることができたと思います。

■法務費用保険「コモンBiz」の開発上の課題は何か。「コモンBiz」の開発にあたっての課題と、それをどう解決していったのか。

「経営者特典として、当社の事業型保険に加入した中小企業の経営者については、えん罪(ヘルプコール)（冤罪(ヘルプコール)）(冤罪(ヘルプコール)）を利用することができるようになりました。また、法的トラブルに直面したとき、弁護士検索や、えん罪に巻き込まれた場合の示談交渉を請け負ってくれる経験豊富な弁護士を

付帯サービス 利便性制限を補う

■付帯サービスを充実させた背景や意図は。

様 沢 保険商品開発面の工夫に加え、当社が重視したのが付帯サービスです。これはこの保険の悪用防止のために行った商品面での対策が、一方で保険契約者の利便性を制限する結果にもなるからです。これを補うために付帯サービスが大変重要であ

「経営者特典として、当社の事業型保険に加入した中小企業の経営者については、えん罪(ヘルプコール)（冤罪(ヘルプコール)）(冤罪(ヘルプコール)）を利用することができるようになりました。また、法的トラブルに直面したとき、弁護士検索や、えん罪に巻き込まれた場合の示談交渉を請け負ってくれる経験豊富な弁護士を

探すお手伝いも当社が無料でさせていただきます(示談交渉人案内サービス)。

当社はこの法務費用保険を普及させるため、現在は主としてプロ代理店チャネルを開拓中ですが、ぜひ多くの優良なプロ代理店に当社の商品を取り扱っていただきたいと考えています。

このほか、税理士や弁護士代理店、金融機関系の代理店にも販路を拡大していきたい。

このほか、税理士や弁護士代理店、金融機関系の代理店にも販路を拡大していきたい。