火災保険の改定で「区分所有建物の引受単位」が変更

一本化、別々の契約でのメリ・デメを理解しておく

引受の方法に迷うことが多い火災保険！　これは家財なのか什器設備なのかと、引受の入口でつまずくことも再々です。

最近では、YouTubeなどに動画配信するための機材を備えているご家庭もあります。趣味の域とはいえ、それなりの広告収入もあり、どの機材も決して安価なものではないのですが、これらは家財として引き受けるのか？　それとも什器設備なのか？　一旦迷ってしまうとハンドブックを舐めるように読んでも引受方法に確信が持てず、その都度業務が中断します。

さて、10月の火災保険の改定で「区分所有建物の引受単位」が変更となり、各戸室ごと、別契約で引き受けができるようになりました。う～ん、何を言っているのかピンときません。

これは、例えばマンションの102号と302号のように2部屋を所有、または賃貸している場合、今までは、102号と302号を合わせて1つの建物として引受けしていましたが（※併存住宅を除く）、今後は、102号と302号を別々の契約に分けて引受けることもできるようになったと言うことです。

あれっ。別々に契約してはダメだったの？

あれっ。別々に契約してはダメだったの？

しかし、2つの戸室を1つにまとめてしまうと、「1階の102号は水災の補償が必要だが、302号は水災を不担保にしたい」といった具合に、戸室ごとに補償内容を変えた契約ができません。

そこで今回の改定ではありがたいことに、今までどおり1つの契約にまとめても、あるいは別々の契約に分けても、どちらでも選択して引き受けできるようになりました。

よりお客様のニーズに合わせた契約が可能になりましたが、1つの契約にまとめるべきか、別々の契約に分けるべきか、そのメリット・デメリットは理解しておく必要があるのかもしれません。

少しマニアックな説明となりますが、既契約の他に新たに戸室が増えた場合、その既契約が10月の改定前の契約であれば、その既契約に追加すれば改定前の補償内容※を引き継げますので契約の一本化がおすすめです。（※改定後の補償内容よりも有利な場合があります）

また、賃貸マンションであれば、2戸室に借家人賠償特約を付帯するよりも、一本化すれば重複する特約保険料を軽減できます。逆に、投資用マンションは、別々の契約に分けた方が有利な場合があります。

例えば、1つの戸室を売却した場合、申出日が遅れても実際の売却日に遡って失効させることができます。（※1契約でまとめていると、申出日の減額（異動）となりますので解約返戻金に影響する場合があります）

とまあ、改定の内容はサラっと読み飛ばすほどの小さな項目ですが、実務では想定できる事象のメリ・デメを考慮した引受が必要なのかもしれません。ちなみに、102号はAさんが所有者で、302号はAさんとBさんの共有名義の場合、さて、同一の区分所有として契約を一本にまとめて良いのでしょうか!?

これもまた、引受けの入口で迷いそうです。

…ん。
≪143≫
「ほけん」「あんしん」「50音締了の“ん”」
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 134

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

◎ルールの浸透に必要なもの

みなさんこんにちは。ドリームパートナーズの藤本です。

11月になりました。10月は慌ただしくあっという間に過ぎていきました。そうこう言っている間に年末の声が聞こえてきそうです。

個人的にも会社としてもスケジュール管理をしっかりとして無駄なく効率よく仕事をしていきたいと思います。

さて、弊社では内務事務コンサル以降、社内でも様々なルールの新設や改訂などを行い取り組んでおりますが、メンバー全員に浸透するにはまだ時間がかかるでしょうか。できている人とできていない人、できている時と、できていない時というのが散見され、完成の域にはまだまだ遠いなというのが実感です。

ルールの浸透に必要なものは何なのか？

まずはメンバーの意識の改革が必要である

どんなに良いルールをつくっても運用がきちんとできなければ意味をなしません。せっかく決めたルールもなし崩し的に崩壊してしまう事もあります。今回もルールの策定に当たって、なぜそのルールが必要なのか、目的や効果を十分議論してきましたがそれがスムーズに運用ができないというのはやはり問題があると思います。

では、ルールの浸透に必要なものは何でしょうか？

私が思うにはやはり意識の改革だと思います。ルールも守って進む先に良い変化があると信じて進む意識を一人ひとりがきちんと持つことが必要だと思います。

そういう意味では弊社ではそこが足りなかったのかと思っています。再度メンバー全員と話をしてまずは意識の改革を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

71

九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た。

いわゆる「バブル期崩壊」後、平成四年に自宅兼事務所に再移転し、「社長兼製造部一職人」に戻った父と「取締役兼保険部責任者」となった私は、新たに「経理担当兼事務員」として前職を結婚退社していた妹を迎え入れ、新体制をスタートさせた。

父も他県にある弊社の製造部工場の職人たちも「事務」は苦手なので（PCが一般的に普及していない当時、工業界では手書きの見積書や請求書、領収書などがまだ「当たり前」だったが、見栄えが悪いので「ワープロ」で書類を作成していた。ちなみに携帯電話もガラケーしかない時代）、いわゆる「経営」は私と「監査役」だった母と妹が祖父の代から付き合いのある顧問会計士の助力を受けながら担っていた。

なお、私は「後継者」の立場上、製造部の仕事も理解しなければならないと考え、弊社工場で作業服を着て商品である特殊車両用クーラーの製造作業を一から教えてもらい、車の種類や構造を根本から学び直し、工業用語や作業用語、工具類の名前などもひと通り覚え、納品と取り付けを兼ねた現場出張にも同行させてもらい、全国各地の現場作業も経験した。私のような「ど素人」を作業現場で「いないよりはまし」にしてくれた弊社の工場長と主任には心から感謝している。

私が全国の特殊車両を製造している現場を巡って感じたのは「ものづくり」の「凄さ」と「職人」と呼ばれる人達の「尊さ」

そして「技術を引き継ぐ事の困難さ」である。

例えば他の業界でもそうかもしれないが、大量生産できない特殊な車両（電車や各種作業用、運送用の車両など）の生産現場には「最高の技術と経験を持つ」「最古参」の「主（ぬし）」のような職人がいるのだが、周りの人達がその人とうまくやっていけるかどうかは別問題なのだ。

プロのノウハウが継承されないわけ

一流の職人は真面目だが経営の概念が…

世代的にもそうなのだが、父と同世代の八十代は稀少になったにせよ、六十代以上はまだまだ多い業界（会社もその人を手放せない）なので、後進への指導の仕方は現在の価値観で言えば「パワハラ」がほとんどであり、私の世代の五十代でさえ「ついていけない」と愚痴をこぼしていた人もいるくらいなので、それより下の世代、まして「女性」となると尚更、後進が育ちにくい状況と言えるだろう（いわゆる「工業女子」も最近は見かけるようになったが）。

またいわゆる「一流の職人」には「経営」の概念はまったくない人が多く、弊社の最古参の現場責任者もそうだが、昔、弊社がメインバンクから一千万円の運転資金を借り入れた際、私に何の相談もなく七百万円程を「材料費」としてすぐに使われたことがあったが、「良い物を作らなきゃいけないのだから当然」という様子だった。なるほど妥協しない「一流の職人」はその会社の経営陣とはうまくやっていけないわけだとも思ったもので「キャッシュフロー」など「馬耳東風」なのである。

だが「個人」として付き合ってみると、「嘘」や「誤魔化し」が嫌いな「純朴」で「誠実」な、生き方が「不器用」な人が多いのも事実なのである…。

さて、ここで九回にも及んだこのシリーズは終了である。保険業界でもそうだが、なぜ「プロのノウハウ」が継承されなくなってきているのかをご考察いただける材料になれば幸いである。