

深掘り! 保険用語

<108>



株式会社ウインライフ

小野 力

<<E-mail>>

tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

通常、造作者が保険加入するが…

法律の観点からは問題あり

今回は、「造作」について、房等の設備。深掘りしたいと思いま

【事例】AはBからビル0万円を支払った。Aが造作に火災保険を掛けるの1階を店舗として賃借した。賃借区画の内部はコンクリートの打ちっ放し(広辞苑)です。【具体例】畳、建具、浴槽、流し台、ガス台、電気、通風、間仕切りはなかった。AはBの承諾を得て造作工事(内装、電気設備、給排水等)を行い、1000万円を支払った。AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。AはBの承諾を得て造作工事(内装、電気設備、給排水等)を行い、1000万円を支払った。AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

「造作」による所有権はどのくらいある？

点からすると問題がある。民法には「付合」というルールがあります。Bの建物に付加された造作はAではなくBの所有物になるのです。

民法には「付合」というルールがあります。Bの建物に付加された造作はAではなくBの所有物になるのです。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

民法の建前に沿って事例に回答すると、「建物から独立性の高い造作」と低い造作を区分して①と②についてAの所有物として火災保険を契約する。②についてはAに被保険利益がないため、借家人賠償にのみ対応する」ということになり、AがBに所有する建物の一部としてBから建物を購入してAがBの所有物とする。

法人営業は“時間”はさほどかからない

訪問法人のべ7000社超。MDRTのTOTになった実態をお届けする本コラムも100回を超え、これを引きつらね、たくさんのお縁やうれしいお言葉をいただいております。

先月号の「コラム」を受け、編集者様より、「素晴らしいですね! いや、素直に感謝を受けました」という言葉を頂戴し、何と10月15日にオンラインセミナーが開催されること。

https://www.shimion-ins.co.jp/online-seminar/2022-10-15/

皆さまにお話ができることが、今から本当に楽しみです。ただ人数限定がありますので、お早めに申込みください。告知はさておき、今回も実践に基づいたお話を。先日、業界30年のベテラン営業マンより、「法人営業は『時間』

営業素人からTOTへ!
真似して伸びる
暗記営業のススメ

有限会社ミライズ 片岡隆太 -108-
問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

確な目的がなく「会う」感じですか?と尋ねると、「はい。保険周辺の情報提供がメインです。1度断られた商材の話はやりたくないから切れるようになります」と言われませんでした。

僕が取り組んでいた新規法人営業は、電話やFAX、セミナーやポスティングなど、「資料を送る」という形からスタートします。そして、送付許可をいただいた方や、資料が欲しいという方だけにアプローチを行い、会ってほしいという方にだけ会いに行きます。重要なポイントは、「会う」ための明確な目的提示と、決算前という提案時期の仕組化、さらにアプローチするための「数」となります。

最初の訪問から申込みまでの流れを紹介すると、1ST訪問は、全社共通のシナリオトークを約1時間かけて演

「これから伸びるのは、損保系」

「Aが自分で設置した造作だから自分で修理して下さい」と言われてトラブルになると思います。

結局、Aは保険金額1000万円を造作に保険を掛けるという方法が改善策だと思います。付合はA・B以外の第三者(C)の利益を守るためのルールであって、AB間では造作の所有権について自由に決定できるという解釈も可能だと思います。

なんと、当支社における最有力の得意先様で、これまで継続して獲得ができていた某上場企業の契約所管部門の担当役員より、コロナ禍による業

奮闘! 支社長

西川 新一 <126>

「コロナ禍3年目の夏が終わったこの9月は、行動制限の無い日々の連休で、観光地や繁華街は賑わいを取り戻し、国民の間でも明るい希望が見え始めていた。

また、業界界においても、車載半導体大手の在庫がコロナ禍前の水準に回復してきたことによる受給逼迫が改善に向かっていることなどから、自動車登録台数の回復で、保険料増への明るい兆しが見え始めた秋を迎えていた。

当支社においても、毎年恒例の上半年営業成績獲得に向け、9月中旬に、営業終盤戦を迎えていた。

今年度は8月末までの累計要請額に対して、わずかな貯金状態ながらも、9月の成績における大型新規案件は散見されず、不安を抱えた9月始動であったが、9月中旬に驚愕の事態が発生した。

なんと、当支社における最有力の得意先様で、これまで継続して獲得ができていた某上場企業の契約所管部門の担当役員より、コロナ禍による業

組織の窮地を悟り目の色を変えて発奮

人は逆境になると力を発揮するケースを体感

さらには、並行して営業部が所属する営業本部も、本年度は成績不振に見舞われており、当部長においても、部の中心である当支社による成績牽引が頼みの綱の状態だったために、この突如の計報に部長も愕然と肩を落としたのであった。

営業支社長として、支社長就任以来、久方ぶりの大ピンチに直面したが、驚くことに、これまで受け身であった周囲のメンバーが、組織の窮地を悟り、目の色を変え発奮する姿勢を見せ始めたのだ。

改めて、人は逆境になると力を発揮し始めるケースを体感した瞬間、そして、他メンバーへの思いやりを各々が保持していたことを実感した瞬間となった。

締め切りまでの残りわずか10日間、組織長としてメンバーと団結して目標到達へ歩むと決意を抱き、激励の月末を迎えるのであった。