

# 深掘り! 保険用語

〈21〉



株式会社ウインライフ

小野 力

tsutom\_ono@maia.eonet.ne.jp

## 境界の壁は専有部分か否か

### 区分所有法で明確に定めず、上塗説が通説的

今回は、「区分所有建物」とあります。また、「区分所有建物」について深掘りした物について深掘りしたいと思います。

火災保険のタリフ(料率表)によると「一つの建物に対しては、その全額を定めなければならない」という原則があるのです。この原則に対する例外が、昭和37年

「区分所有法」が制定されました。区分所有法によって、区分所有建物は①各区分所有者の所有物である「専有部分」と②区分所有者全員が共有する「共用部分」に分かれます。

共用部分とされるのは、建物全体の基本的構造部分(支柱、外壁、屋根、基礎工事など)、廊下、階段、ロビー、エレベーターなど。これらは、共用部分、本管から分岐して各専有部分に通じる管(横管)は専有部分とされています。

壁心説では各区分所有者が壁の中心線まで改造することができるとされています。東京海上日動の火災保険ハンドブックによると、「壁心基準のもの多数」とされています。

これは、上塗説が建物管理上妥当だということと、国交省が作成公表している「マンション標準管理規約」が上塗説を採用していることが大きく影響しています。新築マンションの分譲時には、分譲主が事前に管理規約を用意していることが通例であり、その際には「マンション標準管理規約」に準拠する内容であることが大半です。

マンション標準管理規約が公表されたのは昭和57年であり、それ以前の管理規約では専有部分の範囲がいまいちなものも多くあります。この場合には、通説の見解である上塗説で判断するのが実務上妥当だと考えます。

## 区分所有建物の専有と共用

「区分所有法」が制定されました。区分所有法によって、区分所有建物は①各区分所有者の所有物である「専有部分」と②区分所有者全員が共有する「共用部分」に分かれます。

共用部分とされるのは、建物全体の基本的構造部分(支柱、外壁、屋根、基礎工事など)、廊下、階段、ロビー、エレベーターなど。これらは、共用部分、本管から分岐して各専有部分に通じる管(横管)は専有部分とされています。

壁心説では各区分所有者が壁の中心線まで改造することができるとされています。東京海上日動の火災保険ハンドブックによると、「壁心基準のもの多数」とされています。

これは、上塗説が建物管理上妥当だということと、国交省が作成公表している「マンション標準管理規約」が上塗説を採用していることが大きく影響しています。新築マンションの分譲時には、分譲主が事前に管理規約を用意していることが通例であり、その際には「マンション標準管理規約」に準拠する内容であることが大半です。

マンション標準管理規約が公表されたのは昭和57年であり、それ以前の管理規約では専有部分の範囲がいまいちなものも多くあります。この場合には、通説の見解である上塗説で判断するのが実務上妥当だと考えます。

## 新日本保険新聞

営業が嫌いで、自信もウハウホも、人脈もなかった私がMDRTのTOTにまで到達した。この話すも、すごいセールス技術が存在すると誤解されるかもしれませんが、しかし実際は「なぜ提案するのか?」「どう語るのか?」をマスターしたからにすぎません。私の研修プログラム「営業は暗記でできる」では、今までの培ったノウハウを凝縮して伝えています。

先日も研修プログラム参加者から、こんな感想をいただきました。「考え方やトークなど、たくさん知識と知恵を授かり、どんどん提案したくなってきています。このような経験は初めてで本当に感謝しています」と。こうした声は数多くの方からいただき、そして私はこう答えています。「うれ

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 -20-

問い合わせ先E-mail: info@mi-rise.com

## なぜどんどん提案したくなるのか?

「自分が嫌なことはしたくない」「相手に嫌がられることもしたくない」という二点です。研修を受けられた方は、この二点が自然と解消されてしまいます。だから、「命がけでも達成!」

「自分が嫌なことはしたくない」「相手に嫌がられることもしたくない」という二点です。研修を受けられた方は、この二点が自然と解消されてしまいます。だから、「命がけでも達成!」

「自分が嫌なことはしたくない」「相手に嫌がられることもしたくない」という二点です。研修を受けられた方は、この二点が自然と解消されてしまいます。だから、「命がけでも達成!」

「自分が嫌なことはしたくない」「相手に嫌がられることもしたくない」という二点です。研修を受けられた方は、この二点が自然と解消されてしまいます。だから、「命がけでも達成!」

### 「これから伸びるのは、損保系」

## 奮闘! 新米支社長

西川 新一 <35>

## 苦渋を味わった社員が活躍

### 4年連続要請額達成へ向け一丸

9月は、今までの以上に営業成績の周到な進捗管理が必要となる。結果として見事に、9月中旬には、顕著な成績を残した彼に上期MVP社員候補として社長も参加する代表社員慰労式典への参加通知も届くほどの評価を得ることとなった。傷ついた社員が着任後6か月間のリベンジ期間を経て結果を出したことは、最もうれしい出来事であり、「部下のやる気を引き出し、成功を体感して成長していく」姿に手を負すことができ、上司としての喜びを感じた瞬間となった。

この喜びと平行し、最重要項目である「支社として保険料の売上要請額を達成させるのミッション」については、部下たちの仕掛けが見事に当たり、続々と大口成約の朗報が舞込み、上半期最終通時点でも目標達成は5分5秒にまで近づいた。支社長として部下総動員で采配を振るうと共に当該支社の4年連続要請額達成という金塔は、「上記と同等のうれしい出来事」であり、これを成し遂げるべく、緊張に満ちた締切前の日々を過ごした。