

深掘り！ 保険用語



株式会社ウインライフ 小野 力

増加した価値を損害額から減額 修理によって保険価額が増加？

今回は、「新旧交換除 New for Old 破損」について深掘りしたいと思います。

新旧交換除とは、損害を被った部分を修理・復旧することにより、その物の価値が増加すると考えられる場合に、その増加した価値分を損害額から減額することです。

【事例】工場建物が台風により

①再調達価額 1億円
②適用減価償却率 40%
③保険価額 6000万円

(A)屋根の一部が破損 修理費 50万円
(B)屋根全体が破損 修理費 4000万円

新旧交換除除の一番問題となるのは、建物

基準のない新旧交換除の評価方法

単なる方法は、契約時に適用した減価償却率【②】の40%を、そのまま適用するものです(以下、単純NFO)。

【単純NFO】(A)損害額30万円、(B)損害額2400万円。

単純NFOは分かりやすい方法ですが、一律に適用することには問題があります。

「評価の際の償却率をそのまま一律に損害額の新旧交換除に適用するのは妥当ではない。建物の一部が改修されても全体としての価値増とならない場合も多いからである(火災保険の理論と実務)。」

新旧交換除の前提として「その物の価値が増加すること」が必要で、つまり、修理によって③保険価額が増加しているかどうか、実質、鑑定人にとっても疑問なのです。

「鑑定人にとって新旧交換除の適用、%算定は未だかつて明確なものが存在せず、「ケース・バイ・ケース」という文言で現在に至っております(長崎火災鑑定・演進鑑定人)。」ある物件

「身近で困っている業種は？」と考えると、真先に浮かんだのが飲食業でした。「何に悩んでいる？」については「資金が必要で、食材も悪くなるからテイクアウトをスタートしたけれど、店の前に人が通らない。かといって顧客リストも取っていないから案内もできない」という悩みがイメージできます。

さらに考えていくと、当時は多くの人が自粛を強いられ、叫びが開始された。もうお分かりですね。この両者の困りごとを結びつけるメッセージがWinモテの完成です。「弊社のお客様の『おうち時間充実』のため、テイクアウトができる上質なお店をユーステイナーで紹介いたします。みんなシュートの練習はかきかき、お店を紹介したいのですが、お協力いただけませんか？」という営業トークをしっかりと行えば「ありがたいです」という反応のもと、数時間で10件以上の新規開拓が簡単にできました。

当然、STAY HOME解除後に営業に行きますが、この手法は、『私には多数のお客様がいて、この前提でしか成り立たないモデルなので、いわば、長年お客様に寄り添い、活動してきた損保代理店ならではの営業活動と言えます。これが「これから伸びるのは、損保系」とコロナによる状況の変化から伸びているのは、最大の理由です。

サッカー日本代表の本田圭太くんとお話ししました。

新日本保険新聞

2013年2月4日、「真似して伸びる暗記営業のススメ」の投稿が掲載されました。私が経験してきた「相手の困りごとを徹底的に考え、それを解消できる動線」のトークをシナリオ化し、それを暗記する」という「シナリオ営業」初のコラムというところでフクフク・ドキドキしたことを今でも鮮明に覚えています。あれから約7年、連載も80回を超えましたが、楽しんで読んでいただけていますでしょうか？ また感想などもお寄せいただけたら幸いです。

さて、遡ること7年前の出来事なのですが、連載するにあたり編集者の方から「生保版と損保版、どちらへの掲載がご希望ですか？」と聞かれたことがあります。私の答えはもちろん、「損保版がいいです」と即答しました。その

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 -83-
問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

多数のお客様がいる強み

「身近で困っている業種は？」と考えると、真先に浮かんだのが飲食業でした。「何に悩んでいる？」については「資金が必要で、食材も悪くなるからテイクアウトをスタートしたけれど、店の前に人が通らない。かといって顧客リストも取っていないから案内もできない」という悩みがイメージできます。

さらに考えていくと、当時は多くの人が自粛を強いられ、叫びが開始された。もうお分かりですね。この両者の困りごとを結びつけるメッセージがWinモテの完成です。「弊社のお客様の『おうち時間充実』のため、テイクアウトができる上質なお店をユーステイナーで紹介いたします。みんなシュートの練習はかきかき、お店を紹介したいのですが、お協力いただけませんか？」という営業トークをしっかりと行えば「ありがたいです」という反応のもと、数時間で10件以上の新規開拓が簡単にできました。

当然、STAY HOME解除後に営業に行きますが、この手法は、『私には多数のお客様がいて、この前提でしか成り立たないモデルなので、いわば、長年お客様に寄り添い、活動してきた損保代理店ならではの営業活動と言えます。これが「これから伸びるのは、損保系」とコロナによる状況の変化から伸びているのは、最大の理由です。

サッカー日本代表の本田圭太くんとお話ししました。

「ねがの伸びるのは、損保系」

奮闘！ 新米支社長

西川 新一 <99>

コロナウイルスで活動を制限されていた緊急事態宣言の解除とともに、あっといふ間に、ライバル各社がしのぎを削る6月末が到来した。

5月末時点での成績は、前年度と比較しても不安の残るスタートであり、さらには6月以降に向けての大型案件も生み出せないままに月末を迎えていた。

さらに、当部全体においても、同業他社との競争が一層激化していることや、新たな役員が着任してきたことからも、部長からの売上額のアップ要請がさらに強まっていた。そして、そのシフ寄せは、我々支社長への要請としても課される中、現場のムードはさらさらと下がりつつあった。

予想をはるかに上回る高評価の査定通知

成長を形として感じることでできる幸せを体感

部下によっては、この6月の査定の結果次第で、その日以降の仕事へのやる気や、会社、上司に対する忠誠心に影響を及ぼしかねない会社からの宣告を受けることもこれまで散見されてきた。

今回の査定通知においては、当支社のすべてのメンバーが、前年度に各自が遂行すべき業務を見事にこなしていた点が、組織内で評価をされるであろうことは、支社長としては予想していた。

が、しかし、6月中旬に届いた通知内容は、全メンバーがその予想をはるかに上回る高評価の通知であったのだ。

上記全メンバーへ好成績を通知できること、支社長としては一人ひとりの喜ぶ顔をチームで見ることができる点、これは「上司である支社長にしか味わえない喜びであり、言い換えれば、親が合格した子供に合格通知を渡せる幸せにも似た感覚」でもある。

今回の査定通知を通じて、改めて自らの査定を超える喜びとして、自身が教えてきた後輩や部下たちが育ち、その成長を形として感じることでできる幸せを体感できることであった。

今回、改めてこの厳しい時代に支社長を任せられる喜びを感じられる点であり、コロナ第2波への不安と経済情勢不安が広がる7月以降の営業戦線に対し、組織一丸での挑戦を決意したのであった。