深掘り！保険用語〈89〉

株式会社ウインライフ
小野　力
≪E-mail≫
tsutom_ono@maia.eonet.ne.jp

引受は3パターン
物件は各社マターの判断基準

今回は、「空家」について深掘りしたいと思います。

人口減少に伴って空家問題が深刻化しています。総務省の住宅・土地統計調査（2018年）によると全国の空家は8650万戸、住宅総数は6240万戸。7戸に1戸は空家です。我々も今後ますます空家を取扱う機会が増えると思います。

火災保険では空家は状態によって3つの引受パターンがあります。(1)住宅物件、(2)一般物件（併用住宅）、(3)一般物件（準住宅・空家）。(1)(2)は「住まいの保険」で引受けますが、(3)に該当すると「住まいの保険」では引受けできません。以前の住総契約では、(1)(2)から(3)への変更は異動処理できました。しかし、「すまいの保険」では中途更改が必要です。

《事例》Aは両親が住んでいた実家の建物を相続。家財もあり居住可能だが無人。

①観光地にあり別荘として使用。
②勤務地に近いためAが月数回寝泊りする。
③書斎として使用（寝泊りなし）。
④Aが住居として使用する予定。
⑤物置として使用。
⑥管理のため年数回、実家を訪れる。
⑦売却予定。

Aから加入依頼があった場合、(1)(2)(3)のいずれを適用するでしょうか?

①は(1)。別荘は本来、空家ですが、季節的住居の例外規定に該当します。

②③は(1)。いわゆるセカンドハウスです。空家ではなく「住居」に該当します。法律用語辞典によると『住居とは、人が居住したり日常生活を営んでいる家屋等の場所。継続的に日常生活の用に供している必要はない』とされています。世帯が常時住むことは要件となっていません（別荘等と違い家財の備付けがなくても(1)です）。

④は(1)。一時的な空家であり自ら住む予定がある場合には、(1)として引受けます（(2)で引受ける保険会社もあります）。

⑤は(3)。マニュアルで(3)と明記している保険会社もありますが、例えば物置としての使用は日常生活の一環だと捉えると(1)を適用できる余地もあると思います。国交省の「特定空家等に対する措置」のガイドラインでは、物置としての使用は、「住居その他の使用」に該当し、『一般に「空家等」には該当しないと考えられる』としています。また、⑤を少し変えて『物置として使用する他に、両親との思い出に浸ってリフレッシュするために、年数回は寝泊りする』としてみると、その使用実態は別荘に近くなるとも考えられます。

⑥は(3)。住居としての使用が無いためです。前記のガイドラインでも、「使用」と「管理」を区別しており、使用の実態がなく単なる管理行為があるだけでは「空家等」に該当するとしています。

⑦は(3)。

各保険会社のマニュアルでも適用例を挙げていますが、判断に迷う事例は少なくありません。残念ながら取扱規定等から演繹的に結論を導き出すことは難しいようです。事例解説はあくまで私見です。物件適用の判断基準は各社マターであり、使用実態を確認して必ず引受保険会社と相談して下さい。

《トリビア1》民泊施設の引受方法も保険会社で異なる。宿泊施設として一般物件を適用することが基本。しかし、家主等が常時居住する場合に(1)を適用する保険会社もある。

《トリビア2》セカンドハウスの購入・所有には住宅同様の税制上の軽減措置がある。別荘は住宅と扱われないため、軽減措置なし。

7戸に1戸、深刻化する「空家」の取扱い

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　−89−
問い合わせ先E-mail:info@mi-rise.com

新年早々、募集人さん向けシリーズ研修の最終回をさせていただきました。毎回鋭い質問をいただく方から、最後に総論としてこんな質問をいただきました。「成果を挙げる秘訣は何ですか?」。

漠然とした質問に答えるのは難しいもので、この時も、その場に応じた答えを頭の中で探していると、本能的に「(この人だったら、答えの本意をくみ取り、さらなる質問がいただけるかもしれない)」と感じ、「そうですねぇ、『運』ですかね」と答えました。

たった2年半で9億円もの保険料を頂戴でき、MDRTのTOTにまでなれたという経験を持つ私ですが、「運や時流が良かったから」というのは本音です。決して「特別な性格やノウハウ」が一番の要因だとは思っていません。

すると間髪入れず次の質問がきました。「では、『運』を引き寄せる最大の要因は?」心の中で「(きたきた〜!)」と思い、「それは『努力』です」と、きっぱりとお答えしました。

僕はとても単純で、例えば、100分の1の確率で『運』を引き寄せることができるのであれば、「100回やったらいいじゃん」と思うタイプです。

例えば、ダイレクト営業をつく寒さの中、ただ1台残って練習していると、「あの寒い雨の中、最後まで走っていてすげ〜!」と仲間から感嘆の声が上がりました。でも本人は「えっ。うまくなりたいし」と言うだけです（スポンサー大募集中。詳しくはHPまで（笑））。

東大に現役合格している僕の親友は、勉強が大好きで、高校時代に1日10時間も勉強をしたそうです。この話を聞いて「すげ〜!　よく頑張ったなぁ」と言ったのですが、本人は「好きだからね〜。やらない方が苦痛だよ」と涼しい顔で返答するのです。

つまり本人にとって『楽』なことでも、周りから見ると『すごい』と思われることとそが、『努力』です。先日も真冬の大雨、凍てつく寒さの中、ただ1台残って練習していると、「あの寒い雨の中、最後まで走っていてすげ〜!」と仲間から感嘆の声が上がりました。でも本人は「えっ。うまくなりたいし」と言うだけです（スポンサー大募集中。詳しくはHPまで（笑））。

東大に現役合格している僕の親友は、勉強が大好きで、高校時代に1日10時間も勉強をしたそうです。この話を聞いて「すげ〜!　よく頑張ったなぁ」と言ったのですが、本人は「好きだからね〜。やらない方が苦痛だよ」と涼しい顔で返答するのです。

つまり本人にとって『楽』なことでも、周りから見ると『すごい』と思われることとそが、『努力』です。

あなた専用の成功の秘訣

例えば、ダイレクト営業を例に話すと、100回の電話で1人の社長に会えるとすれば、1000回の電話で10人に会えることになります。この確率で成果が出るのであれば、ここから仕組みを作ればいいだけの話です。

「100回の電話が難しい」「これを続けることが難しい」とお考えでしょうか? もし、あなたが、難しいことを継続することが、『努力』だと考えているのであれば、僕のそれとは少し違います。僕の定義で恐縮ですが、僕は「自分にとって『楽』なことでも、他人から見て、『すごい』と思われること」が、『努力』だと考えています。例を出して説明しますね。

僕の息子の夢は、レーシングドライバー。彼は今、カートで日本一を目指していま分でもしんどい、周りから見てもしんどい」ことが『努力』と思われがちですが、致命的な失敗の要因が隠されています。これだと『続かない』のです。たとえ継続できたとしても、おそらく別の何かを失ってしまう。そう思いませんか?

成功の秘訣は『運』。確率を引き寄せるのに『努力』は必須。自分では『楽』でも他人から見ると、『すげ〜』が『努力』の定義。この定義だと『数』がこなせて、『運』が高まる。

自分らしい『努力』にスポットをあて、それを続けてみてください。それが、あなた専用の成功の秘訣です。

これから伸びるのは、損保系

奮闘！支社長

西川　新一 <106>

組織にいい風土が根付いた昨年
新年早々に抜き打ち現場検査が

箱根駅伝は無観客で駒大の大逆転で幕を閉じ、首都圏では緊急事態宣言間近の空気が漂う中、1月がスタートした。

2020年は、菅首相新体制、景気と反する株価高騰、終わりの見えないコロナ危機等々歴史に刻まれる厳しい年であり、激変するDXによる社会変化が起きデジタル化を実感させられた年でもあった。

支社組織として果たすべき営業目標達成状況は、及第点手前の戦況であり、この1月2月のでき栄えが、雌雄を決する状況となっていた。

一方、過去のような大口かつ好運な新規契約には巡り合えなかったことが、良い意味で支社メンバーの団結を生み、各人が積み重ねた努力の大切さを全員が実感した12月末となっていた。

また、支社長として今般結果達成に至ったことで、改めて組織の団結が最強かつ安定した負けにくい職場を作り上げることの重要性を痛感させられたことは苦しい中の収穫となった。

過去のような、1人のスーパースターともいえる優績者が大口契約を決め、組織目標を突破するプロセスと比べ、スーパースター不在の組織であれば、有無を言わずに各メンバーが自身の目標を必死に追いかける。

さらに、私自身の若い頃と比べ、今どきの若いメンバーに応じた適度かつ適正なアメ（誉める）とムチ（叱る）をおり混ぜることで、組織内に不調なメンバーを気遣う風土が根付いたことも収穫となった。

前月をゆっくりと振り返っていた1月2週目の月曜日の早朝、サプライズが発生した。新年挨拶回りが未完了の中、月曜日早朝に、想定より早い金融機関定例の抜き打ち現場検査が入った。

この検査は業界が契約至上主義に奔走し、顧客無視の暴走を食い止める、いわばルール遵守状況を金融庁が牽制するものであり、前段として自社検査が重要な位置付けとされている。また、社内とは名ばかりで、金融庁検査入検時にも保険会社としてのルール遵守状況が適性と判断されるべく、非常に厳しい質問やルール解説を求められる。

そして、営業現場としては営業成績がいくら優れていたとしても、本検査で不合格を取ると、その組織長は一切評価されぬという戦々恐々の行事なのである。

一方、営業現場である以上は、検査対応は一切の言い訳にはならない。改めて、営業成績と同レベルで法令遵守（コンプライアンス）チェックを受ける波乱に満ちた1月スタートとなったのであった。