

損害保険に入る場合の代理店選び

「どの損害保険がいいですか？」

安さを重視して損保を選びたいと考える人が多いため、このような質問を頻繁に受けます。確かに損保会社は沢山ありますし、補償内容も様々で比較が難しくなっています。しかし、不動産投資をする際の知識として損保のことを勉強する人はあまりいません。

初めて物件を購入する段階になって、あわてて考える方が多いようです。損保は複雑なので、これでは決していい損保選びは出来ないと思います。

「何か安い損害保険はありますか？」

こういう質問をして来る人もいます。

私はこのような質問をして来る人に対して、

「損害保険は加入費用が安ければいいわけではないですよ」

というアドバイスをします。

大手の損保会社に適切な水準の費用を払い、万全な補償を受けるべきだというのが私の考えです。

後述しますが、その際に重要になるのが損保に加入する時の仲介となる代理店の選び方です。

損保を安さだけで選んではいけない

損害保険の選び方について詳細なに説明します。

不動産投資を始めたばかりの人は次の様に考えていることが多いと思います。

「損害保険は、火事、地震、洪水など、大規模な災害で使うもの。だから損保はあまり自分には関係ない。銀行融資には必須なので、とりあえず安いものにはいろう。」「万が一のときローンが払えなくなると心配なので、なんでもいいから安いものに入っておこう」

しかし、**損害保険で費用を節約しようと思わない方がよい思っています**。実際に私が所有している物件の損保は、信頼できる代理店で、十分な補償を得られる保険をお願いしています。

十分な補償内容の保険に入っても保険が出なければ何もならない

不動産投資のための損害保険は、損害保険の対象は、火災や洪水だけではありません。機械設備や、共用部のあらゆる設備の破損・故障は、基本的に補償の対象となります。経年劣化による故障などは保険は使えませんが、極端なことを言うと経年劣化以外であれば補償の対象となる可能性があります。

例えば漏水があったとします。建物が古ければ経年劣化による壁のヒビ割れが原因かもしれませんし、豪雨によるドレンのオーバーフローに原因があるかもしれません。あるいは上階の配水管に原因があるかもしれません。

これらを経年劣化と判断するか、具体的な原因があると判断するかは、当然ながら個別のケースによって異なります。ポイントは、損保会社と話をする代理店がどういう方針で考えるかが大きく影響するという点です。

そもそも経年劣化という言葉自体が、非常にあいまいな定義です。長い時間が経てば機械は故障しやすくなる。建物であれば少しの衝撃で壁にヒビが入ることもあります。しかし厳密に考えると何もない状態で、自然に機械が壊れたり壁にヒビが入るわけではありません。経年劣化が遠因だとしても、直接の原因となる事象が存在する場合というのが多くのケースにおいてあります。

故障を引き起こす最後の一撃となった直接の原因は、詳細に調べれば出てくる場合が多いのです。そしてその原因を突き止めることが出来れば、保険の対象として認められる可能性が出て来ると言えます。

そこで損害保険代理店選びが重要になってきます。

故障などの原因が経年劣化でないことを突き止めるには、代理店が損保会社に対して必ず補償を勝ち取るというスタンスで活動していないと無理です。

ただ単に保険の取次をしている代理店がほとんどですが、そのような代理店に損保会社の稟議を通せるだけの説得をするための知識がありません。知識がな

いだけではなく、このような面倒くさい案件は代理店のやる気がない場合の方が実に多いと思われます。

そもそも代理店の収入は、損保加入時のフロントの手数料でしかありません。

あなたがいくら損保請求して欲しいと代理店に懇願したところで、お金にならない仕事はおざなりになって当然といえば当然です。

「面倒くさい請求依頼は困る」これが代理店の本音ではないでしょうか。本来なら出るはずの事案でも、断る代理店だって存在します。このあたりの心理を考えることも重要です。

私の例で言うと、排水溝のオーバーフローやフェンスの破損などの原因を突き止め、保険金の請求をしていただいたこともあります。もちろん、全てのケースにおいて状況は異なるので、必ず保険が降りるということでは決してありません。

通常の代理店なら断るだろう案件でも、私が請求した場合なぜ損保会社が承認するのかというと、私が入っている代理店がこのような加入者目線のスタンスで活動をしているからです。もちろん代理店の営業マンがどういう案件なら請求が可能かを知識として蓄える必要もあるが、それ以上にどのようなスタンスで代理店事業を行っているかが重要です。

不動産投資を行っている、給湯器、温水器、火災報知器、エレベーターなどの機械の故障には本当に頻繁に見舞われます。

建物自体の破損も築 15 年以上の物件は多くなり、クラックやひび割れが目立つようになる。それらの事象の「原因」がわかれば、保険の約款に沿った保険金請求は基本的に可能なはずです。

つまり、保険請求のための「原因」を突き止めるために一番重要な役割を担うのは保険代理店だということを今一度頭にいれて欲しいと思います。

「保険の質は代理店の質と同じだ」とよく言われるが、これはまさにその通りです。

しかし多くの人々が、損保会社に対して保険代理店が発言力が強いかどうかや、代理店の取扱い保険料が多いかどうかでそれを測っています。

損保請求が通るかかどうかは代理店の質にかかっています。

そもそも損保請求できるかどうかは、損保の約款に載っているかどうか全てです。代理店の発言力などという良くわからない曖昧な概念は、実際は存在しません。

一定以上の損保請求を行う場合、最終的な審査は本社が依頼した調査会社がやることとなります。支店の担当社員と代理店社員がいくら懇意にしていようと、損保請求が特別に融通が利くようなことはあり得ないのです。

ではなぜ損保の代理店選びが重要なのかと言うと、そもそも約款通りに請求するのに、代理店が不動産の設備や建築に関する豊富な知識を持っている必要があるからです。代理店には、損保請求をする際の文書の作文能力も求められます。いかに損保会社の稟議を通しやすいわかりやすい文書を書けるかどうかです。

このような、高いレベルの知識と実務経験を兼ね備えた保険代理店を選ぶことが、結局は一番費用対効果が高い選択となります。

突風宇・豪雨など最近では異常気象が続いています。一回の被害で20万円～30万円は確実に飛びます。これらの費用負担が損保請求できるとするならば、賃貸経営はかなり楽になるでしょう。不動産投資はこういう細かな積み重ねが出来るかどうか成否を分けます。収入は家賃収入しかないので売上を延ばす手段は限られているのです。

コストを以下に減らすかについて頭を使わないといけない。損保についても決して保険料の安さなどの一時的なコストで選んではいけないことが理解出来ると思います。

では、どのようにしてこのような保険代理店を見つければ良いかという結局は口コミに頼ることになります。全くツテがなければ一定規模以上の大家をやっている人を何人か見つけ、話を聞いてみることも大切です。