



Sampo Japan  
Nipponkoa

企業の人事・総務 ご担当者の皆さまへ

# 社宅総括火災保険<sup>(※)</sup>、 こんなにお役立て頂いております！

社宅制度の運営においては、万全な保険加入とそのメンテナンスが不可欠です。一方で、それを徹底するためにはかなりの手間がかかります。東急社宅マネジメントでは便利で安心な、社宅制度の運営にぴったりの保険をご用意しています。その活用事例について一例をご紹介します。

(※) 「社宅総括火災保険」とは？

保険契約者を「雇用主である法人」、被保険者を「従業員（入居者）」とした契約で、様々なメリットがあります。詳細は裏面およびパンフレットなどをご参照ください。

## 実績 その1

### 問題点

- ・ 社宅の保険は入居者にまかせっきりにしていた。
- ・ いつの間にか保険が失効している入居者が多数いた。
- ・ 会社も、誰が、いつからいつまでの保険に加入しているか把握していなかった。

保険を「社宅総括火災保険<sup>(※)</sup>」に一本化、やりかえ

### 解決

- ・ 社宅の保険手配・管理は会社が東急社宅マネジメントと連携して管理。
- ・ 保険の付保漏れや失効を撲滅。
- ・ 会社も、どの戸室がいつまでの保険に加入しているか完全に把握可能に。

BEFORE



会社の社宅事務  
ご担当者様



失効？

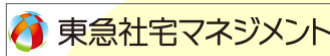


不継続？



そもそも保険  
ついてる？

AFTER



連携して  
管理



確実な保険加入  
が確認できてい  
て安心！！

## 実績 その2

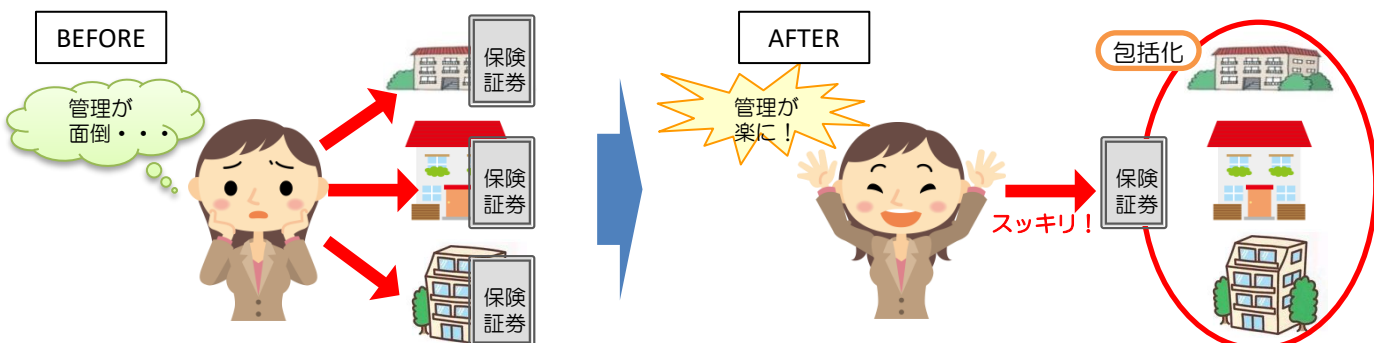
### 問題点

- ・社宅の保険は不動産業者（賃貸仲介会社）が指定のものに、賃貸借契約締結・更新の都度会社名義でばらばらで加入していた。
- ・証券単位で加入や解約の手続きをする必要があり、大変な事務手間となっていた。また、証券の数が多くその管理も手間となっていた

### 保険を「社宅総括火災保険（※）」に一本化、やりかえ

### 解決

- ・保険の更改手続きは年に一回に激減。
- ・追加加入や期中での解約に関する手続きも大幅に簡素化。
- ・捺印が必要な手続きは最大で年二回に激減。
- ・証券も一本にまとめ管理も容易に。



## 東急社宅マネジメントのお客様へ、 社宅専用の火災保険をご用意しています！

### 社宅専用の火災保険（※1）はここが違います！

- 火災や水濡れはもちろん、その他不測かつ突発的事故（※）まで、充実の補償内容！  
（※）誤って洗面ボウルに化粧便を落としひびが入った（借家賠）、誤って花瓶を落として割ってしまった（家財補償）…など
- 企業が借用する社宅を1契約で包括的に補償します。  
付保漏れリスクを極小化できます！
- 入居者の特定も入替通知も不要（※2）です！

\*詳細は企画書・パンフレット  
などをご参照ください。

（※1）「賃貸住宅入居者向けの個人用火災総合保険」に「法人等契約の被保険者に関する特約」・「総括契約に関する特約」をセットした契約のことをいいます。  
（※2）賃貸物件を追加・削除したときは、所定の方法で毎月まとめてご通知をいただくことで、補償の対象となります。

■このちらしは「社宅総括火災保険」の概要を説明したものです。詳しい内容につきましては、「パンフレット」「ご契約のしおり」「重要事項説明書」などをご確認ください。なお、ご不明な点は、取扱代理店または損害保険ジャパンまでお問合せください。

## 損害保険ジャパン株式会社 インフラ産業部不動産グループ

〒103-8255  
東京都中央区日本橋2-2-10  
TEL：03-3231-4459

### お問い合わせ先

東急社宅マネジメント株式会社

〒105-0022  
東京都港区海岸一丁目2番20号 汐留ビルディング6F  
TEL：. 03-6890-4304

（SJ25-05618 承認日：2025年8月18日）

## <勧誘方針>

■ 金融商品の販売等に際して、各種法令等を遵守し、適正な販売等に努めます。

- ・販売等に当たっては、保険業法、金融サービスの提供に関する法律、金融商品取引法、消費者契約法及びその他各種法令等を遵守して参ります。
- ・お客さまに商品内容を正しくご理解いただけるよう説明内容や説明方法を創意工夫し、適正な販売・勧誘活動を行って参ります。
- ・保険金の不正取得を防止する観点から、適正に保険金額を定めるなど、適切な保険販売を行うよう努力して参ります。

■ お客さまの金融商品に関するお客さまの知識・経験、契約目的、財産の状況等を総合的に勘案し、お客さまの意向と実情に応じた金融商品の販売等に努めます。

- ・保険販売等においては、お客さまを取り巻くリスクの分析やコンサルティング活動等を通じて、お客さまの意向と実情に沿った適切な最大限配慮した商品設計、販売・勧誘活動を行って参ります。
- ・また、お客さまのご経験、ご契約目的、財産の状況等を勘案し十分把握したうえで、商品内容やリスク内容等の適切な説明を行って参ります。
- ・お客さまに関する情報については、適正な取扱いを行い、お客さまの権利利益の保護に配慮して参ります。

■ お客さまへの商品説明等については、販売・勧誘形態に応じて、お客さま本位の方法等の創意工夫に努めます。

- ・販売・勧誘活動に当たっては、お客さまの立場に立って、時間帯や勧誘場所について十分に配慮して参ります。
- ・お客さまと直接対面しない販売等を行う場合においては、説明方法等に工夫を凝らし、お客さまにご理解いただけるよう常に努力して参ります。

■ お客さまのご意見等の収集に努め現状を把握し、また、お客さまの満足度を高めるよう努めます。

- ・保険契約について、万が一保険事故が発生した場合には、保険金の請求にあたり適切な助言をして参ります。
- ・お客さまの様々なご意見等の収集に努め、その後の金融販売等に活かして参ります。

令和7年4月1日

東急住宅マネジメント株式会社

## ご案内する保険商品について

### ①当社取り扱い損害保険会社について

当社は、損害保険の販売に関して以下の保険会社の商品を取り扱っております。

- ・損害保険ジャパン株式会社
- ・AIG損害保険株式会社
- ・東京海上日動火災保険株式会社
- ・東京海上ミレア少額短期保険株式会社

### ②当社販売方針について

- ・賃貸住宅個人契約については、ご契約者のお申込み手続きについて簡便性が図れている東京海上ミレア社の「社宅の保険」をお勧めします。
- ・疾病補償、長期障害所得補償の法人契約については、ご契約者のお申込み手続きについて簡便性が図れている損害保険ジャパン社の「メディカル・マスター」をお勧めします。
- ・上記以外の商品については、お客さまの意向に合わせ、過去の販売実績から商品に関する理解度が深い、損害保険ジャパン社・AIG社・東京海上日動火災保険社の商品をお勧めします。

※保険会社および商品の選択について、お客さまのご意向を妨げるものではありません。  
推奨販売会社以外の商品もご加入いただけます。

2025年4月1日  
東急社宅マネジメント株式会社  
代表取締役社長 佐瀬 篤史