

共済ファミリー住宅

# 家財保険シェア向上へ攻勢

## システム改善など積極化

少額短期保険の宅建ファミリー共済（東京都千代田区、藤田和夫社長）が好調だ。2010年3

月期の保険料収入は約43億円、今期も増収を見込むなど3年前の開業から右肩上がりの成長を続けている。新商品の開発やシステムの運用改善にも力を入れる今年はこれまで

でなかった「攻めの姿勢」を打ち出すことでシェア向上を図る。

無認可共済をルーツとする同社は年間の保険取扱件数30万件、代理店数5500店と少額短期保険会社の中でも屈指の規模を誇る。体制固めに努めた昨年までは目立った動きをしてこなかった

が、前期に経常利益約4億2000万円を計上するなど財務基盤が整ったこともあり今年から新商品開発などを強化する。

まずはこれまでFAXにしか対応していなかった保険の契約手続きをインターネット上でもできるようにする。今月から3000の代理

店でテスト運用を始め、4月には利用を希望する全ての店舗にインターネットでの契約手続きシステムを導入する。代理店にとっては事務処理がスピード化が期待できるほか、契約情報の電子化によって顧客管理が容易になるなどのメリットがある。

あわせて既存のFAXシステムも充実する。従来は保険契約専用の機種を同社からリースしていたが、今後は一定の要件を満たす場合には代理店

が普段利用しているFAXも使用できるようにする。FAXシステムを利用している代理店もインターネットの顧客管理機能は利用できる。