

家財保険 宅建ファミリー共済

社長就任1年、笠間社長に聞く



宅建ファミリー共済(東京都千代田区)の社長就任から間もなく1年が経過する笠間雅夫氏。家財保険を扱う少額短期保険業者として、「健全経営」を第一にした事業展開を心掛ける。大手損保会社から転身し、前身の「宅建ファミリー共済会」の頃から事業に携わってきた同氏。「今後もより一層の利便性向上と、よりよい商品の提供に尽力する」と語る。

証券、その場で渡す

「代理店の事務処理については、申込書をファクス送信してもらえば、数分後には証券を手元に届けるシステムをいち早く開発した。もちろんネット対応もしているが、申し込み内容を入力する手間を軽減できる。証券をその場で入居者に手渡せるメリットもある。また、これまでは最終的に申込書を当社に送ってもらう必要があったが、その作業も不要になるシステムを導入したことも大きいと思

めの勉強会、そして、事務処理手続きの集合研修などを定期的に行っている。また、「所在地」「代表者」「使用人」といった代理店の登録内容に変更がないかについて、年2回の電話と共に、紙ベースでの確認も行っている。変更を怠ったままだと法令等に抵触することにもつながるので、代理店にとって重要なことだ。様々な競合がひしめく中、当社の代理店に入っていた理由の上位に、「信用力がある」ということが挙げられている。様々な取り組みが、代理店からも信用を得られることにつながっていると考える」

基本理念は「健全経営」

代理店の事務負担軽減を図る

「前社長の藤田和夫氏は、『健全経営』をいつも言葉にしていた。自然災害の頻度や大きさがこれまでと変わってきている中、『ごまごま』時にしっかり支払える」ということを第一に考えなければならぬ。健全経営は当社の経営基本であり、今後も継続してこい」

の二点を心掛けている。商品者向け商品は、みなし仮設住居など自治体が借り上げる場合のもの。自治体としては、借主として火災などによる住宅所有者への損害賠償責任を負う必要はあるが、入居者の身高齢者をイメージしがちだが、40〜50代の利用割合も高い。オーナーに対する安心感と共に、利用者にとっても入居機会の拡大といったメリットのある商品だ。また、被災

者向け商品は、みなし仮設住居など自治体が借り上げる場合のもの。自治体としては、借主として火災などによる住宅所有者への損害賠償責任を負う必要はあるが、入居者の身高齢者をイメージしがちだが、40〜50代の利用割合も高い。オーナーに対する安心感と共に、利用者にとっても入居機会の拡大といったメリットのある商品だ。また、被災

フォローに注力

「代理店に対するフォローも充実しています。『全国の宅建協会の協力のもと、保険のコンプライアンスや事故発生を未然に防げた

「この7月に、全国宅地建物取引業協会連合会からシンボルマークである「ハトマーク」の使用を認められました。『宅建協会会員が利用できるプライベートブランドとして、更に責任ある商品づくりをしなければならぬ』という思いでいっぱいだ。ゆっくと焦ることなく、『宅建ファミリ』を選んでよかった」と言ってもらえる商品づくり、サポート体制を今後も提供したい」