特集

少額短期保険 ―制度創設から10年―

第2回　家財保険

市場に着実に根を下ろし、茎を伸ばしている少額短期保険業界の中でもひと際太い茎となっている家財保険分野。この10年で88まで増加した少額短期保険事業者の中でも、家財保険分野は39社と最も多く、2016年3月末時点の保有契約件数560万件（占率88％）、保険料収入524億円（同72％）と8割前後の占率で業界をけん引する。

少額短期保険誕生前の共済時代からマーケットを確保している事業者が多いが、一方で建設・不動産事業などを展開する企業からの参入も増加。賃貸入居者やテナント向けの商品を中心に、各社が独自の付帯サービスを提供し、保有件数、保険料収入共に成長を続ける。

商品を取り扱う代理店の拡充に努めると同時に、既存代理店に対するサポートにも重点を置く。今年5月に施行された改正保険業法への支援もしかり。保険業が本業ではない代理店に対し、募集人の資質向上や改正保険業法への万全の対応を求めるために、各社があらゆる施策で対応に当たっている。

さて、近年の技術革新には、目を見張るものがある。保険業界ではあらゆる場面でインシュアテックという言葉を耳にするようになったが、不動産業界も例外ではない。テクノロジーの波が押し寄せ「不動産テック」なる造語が飛び出した。

国土交通省では15年8月から「ＩＴを活用した重要事項説明」の社会実験を開始している。また、少子高齢化や人口動態の変化が不動産業界に及ぼす影響も大きいと見られ、従来とは異なるニーズが生じると思われる。こうした潮流の中で不動産業界も旧態依然のままではいられず、生き残るための知恵が必要となってくる。

少額短期保険事業者も代理店支援という側面から、新たな対策を迫られる時期が来ているのではないだろうか。今後、家財保険分野がどのような花を咲かせるか注目だ。

堅実な経営、信頼重視の姿勢が奏功

宅建ファミリー共済
代表取締役社長
笠間　雅夫 氏

――開業からこれまでを振り返って。

笠間　当社は、都道府県宅建協会の会員に向けた業務支援を目的に設立しており、開業以来、経営理念「お客さまに安心を提供する」を第一に堅実に経営してきた。財務の健全性やコンプライアンスを重視するとともに、よりよい商品の研究、社員の能力向上、募集人の教育に尽力してきた。

――近年での事業の成果は。

笠間　2015年度決算においては、純資産額が約13億4800万円、年間収入保険料が約44億1000万円、ソルベンシー・マージン比率は1771・2％だった。また、16年度第2四半期の収入保険料は対前年比で104・1％になった。業績が堅調に伸びている理由には、信頼を重視していることがあると思っている。

私は営業社員にノルマは課さないことにしている。数字だけを追いかけると、当然無理をすることになり、最も大切な会社の信頼を失墜させることになりかねないと考えている。

一方、保険金の支払いは迅速に行うように指示している。近年は大規模な自然災害が頻発しており、迅速な支払いが顧客からの信頼を得ることにつながると考える。また、出再する再保険会社は、格付けをチェックした上で面談し、財務の健全性を確認してから契約している。

――現状の課題と解決に向けた施策について。

笠間　近年、当社の支払い保険金額が4000～5000万円に上るような自然災害が毎年起こるようになった。そのため、休日の連絡体制を整備するなど、万一の際でも常に対応できるように備えている。

また、東日本大震災直後には、福島県の仮設住宅向けに家財総合補償保険「ハトマーク補償（家財限定プラン）」を開発した。廉価な保険料で家財だけを補償する商品で、被災者の方々に広く使っていただいた。保険という切り口から、被災者救済に貢献したいと考えた。

（7面へつづく）

（6面からつづく）

この先、全国どこでも巨大災害が発生する可能性がある。そうした背景から、この商品の開発経緯や内容について当社の社員に講演を依頼される機会も増えてきている。

加えて、保険業法の経過措置の期限が18年3月末で切れてしまうため、対応についても検討している。

――販売チャネルの現状は。

笠間　当社は全国に代理店が約7400店ある。自然災害などが発生すると、当社の迅速・スムーズな保険金支払い体制を見て、その地域からの代理店の希望者が増え、昨今は毎年500店を超えるペースで代理店を新設している。

――募集人の質の確保と維持について。

笠間　新たに募集人登録する人には必ず講習を受けてもらう他、年1回の通信教育を実施している。

また、通信教育のフォローのような位置付けで、業法改正や事故受付フローといった時期に応じたトピックについて、各地区での集合研修会を行っている。

さらに、代理店には募集人の登録内容に変更がないかを年3回確認し、適正な募集管理態勢の整備に努めている。開業以来のこうした取り組みを継続することが重要だと考えている。

――改正保険業法の対応については。

笠間　15年12月末ごろから代理店に改正内容をくり返し案内するとともに、募集文書類の改定、帳票類の配布を実施した。

また、4月に、全代理店に配布している冊子を改正保険業法に対応したものに差し替えるとともに、改正内容を理解しているかについて、自主点検シートにチェックを付けて返送してもらった。

現在も、社員による代理店訪問などを通して、体制整備状況の確認を行っている。

――今後の展望について。

笠間　現在、代理店数は年々増加しているものの、将来にわたって今の経営の方法を踏襲すればいいということではない。

代理店や契約者が望む販売形態を真剣に考え、対策を講じていくことが、今後の経営を考える上での大きなポイントになると考えている。

笠間社長