

(株)アソシア

契約者に最大限のサービスを提供 本間社長に事業計画を聞く

「共済がこれまでに市場を拡大させてきた根本にある理論を堅持し、保険業界に新風を吹き込みたい」昨年12月28日に少額短期保険業者の登録を完了した(株)アソシアの本間貴禎代表取締役社長は語る。同社は1月7日から「家財総合保険」の販売を開始。分かりやすい商品の提供という共済の良さを生かしつつ、保険業の社会性、公共性に基づいた、最大限のサービスを契約者に提供する。本間氏に社長としての抱負や今後の事業計画などを聞いた。

—— 会社設立の経緯に
ついて。

本間 2006年4月の改正保険法の施行後、少額短期保険業者への移行はハードルが高いことが次第に分かってきた。家財補償を提供している特定保険業者の多くは本業として不動産業を営んでおり、少額短期保険業を並行して展開することが難しく、移行を断念せざるを得ない。共済難民を出さないよう、移行が困難な特定保険業者

—— 事業展開における基本方針は。

本間 契約者保護、法令順守は当然徹底すべきことだ。この中で、共済の良さと保険のルールを組み合わせた事業を展開する。家財共済は木造・非木造の2構造区分を採用し、分かりやすい商品提供を追求してきた。この共済の良さを継承し、代理店、契約者に分かりやすく、納得感がある商品を提供する。

—— 社長に就任しての抱負は。

本間 保険業法などに適切に対応し、決められたルールの中で消費者に迷惑をかけないという当然の義務を果たす。社員全員がこれを認知した上で事業に携わるようにする。一方、消費者が当社の社名を見たときに良い保険を提供している少額短期保険業者と認識してもらえようという。

—— 登録への取り組みを振り返って。

本間 個人情報保護の問題や各種規程・規約の整備など、契約者に最善のサービスを提供するために準備しておくべきことの多さ、その精度の確保には苦労をした。しかしながら、これらを踏まえ当局との折衝を幾度となく繰り返し行ってきたことで、結果としての確かな体制を構築することができたと思っている。

—— システムについて。

本間 基幹システムに加え、代理店が活用するシステムを整備した。代理店システムはASPで代理店に提供。名寄せは契約者情報を入力するシステム上で作業が行われ、条件が合致した場合、ロックがかかり、それ以上募集できない仕組みにした。また、代理店システムの問い合わせに対応するコールセンターを設置し、システムのトラブルなどにオペレーターが回答するサポート体制を構築している。同

—— 人的体制・組織について。

本間 営業部、業務部、管理部、監査部等各部に、おのおの保険業務精通者を配置。保険計理人業務はエーオンファイニティ ジャパン株式会社へ委託した。組織的には、役員会、各部門の会議に加え、保険金支払委員会、個人情報保護委員会を設置。委員会は各部門長によって形成され、問題が発生した場合に即座に報告書、是正案をまとめ、役員会に提出する。部門内でも、委員会等で対処すること、開かれた組織にする。社員には少額短期保険募集人資格の取得を義務付け、年1回、コンプ

—— 代理店管理について。

本間 現在、代理店を対象に、コンプライアンスと当社の代理店システムに関する研修を行っている。それぞれの研修に十分な時間を確保し、理解を深めてもらっている。併せて、コンプライアンスマニュアル、事務マニュアルを配布し、徹底を図る。コンプライアンス研修は全代理店に定期的に行う。将来的には、Eラーニングを利用した試験を実施し、高いレベルを維持する。

—— 今後の事業展開について。

本間 少額短期保険業者への移行を断念せざるを得ない特定保険業者については、できる限り支援し、保有契約を適切な形で受け入れていきたい。

—— 今後の事業展開について。

本間 今年4月以降、特定保険業者は新規募集・契約の更新ができなくなる。少額短期保険業者への移行手続きが進まない特定保険業者の代理店

—— 今後の事業展開について。

本間 提供する「家財総合保険」を確実に定着させていく。コンプライアンスを徹底している代理店チャネルの拡大を図り、収入保険料を一層安定的なものにする。また、長期火災保険などの少額短期保険業者では引き受けることはできないが、既存の共済チャネルが求める商品に関して、損害保険会社と提携し、商品を提供していく仕組みを用意していく。

—— 今後の事業展開について。

本間 今年4月以降、特定保険業者は新規募集・契約の更新ができなくなる。少額短期保険業者への移行手続きが進まない特定保険業者の代理店



本間氏(左)と管理部の中村副部長

「家財総合保険」の販売を開始。分かりやすい商品の提供という共済の良さを生かしつつ、保険業の社会性、公共性に基づいた、最大限のサービスを契約者に提供する。本間氏に社長としての抱負や今後の事業計画などを聞いた。

「家財総合保険」の販売を開始。分かりやすい商品の提供という共済の良さを生かしつつ、保険業の社会性、公共性に基づいた、最大限のサービスを契約者に提供する。本間氏に社長としての抱負や今後の事業計画などを聞いた。

「家財総合保険」の販売を開始。分かりやすい商品の提供という共済の良さを生かしつつ、保険業の社会性、公共性に基づいた、最大限のサービスを契約者に提供する。本間氏に社長としての抱負や今後の事業計画などを聞いた。

「家財総合保険」の販売を開始。分かりやすい商品の提供という共済の良さを生かしつつ、保険業の社会性、公共性に基づいた、最大限のサービスを契約者に提供する。本間氏に社長としての抱負や今後の事業計画などを聞いた。

「家財総合保険」の販売を開始。分かりやすい商品の提供という共済の良さを生かしつつ、保険業の社会性、公共性に基づいた、最大限のサービスを契約者に提供する。本間氏に社長としての抱負や今後の事業計画などを聞いた。

「家財総合保険」の販売を開始。分かりやすい商品の提供という共済の良さを生かしつつ、保険業の社会性、公共性に基づいた、最大限のサービスを契約者に提供する。本間氏に社長としての抱負や今後の事業計画などを聞いた。

「家財総合保険」の販売を開始。分かりやすい商品の提供という共済の良さを生かしつつ、保険業の社会性、公共性に基づいた、最大限のサービスを契約者に提供する。本間氏に社長としての抱負や今後の事業計画などを聞いた。

「家財総合保険」の販売を開始。分かりやすい商品の提供という共済の良さを生かしつつ、保険業の社会性、公共性に基づいた、最大限のサービスを契約者に提供する。本間氏に社長としての抱負や今後の事業計画などを聞いた。

「家財総合保険」の販売を開始。分かりやすい商品の提供という共済の良さを生かしつつ、保険業の社会性、公共性に基づいた、最大限のサービスを契約者に提供する。本間氏に社長としての抱負や今後の事業計画などを聞いた。

【本間貴禎氏の略歴】
カリフォルニア州立大学サンバレー校卒業後、エーオンファイニティジャパンで、大阪支店長、マーケット開発部長、営業部長等歴任し、2007年4月27日から株式会社アソシア代表取締役社長就任。