

09年3月末で年間収保12億円に

(株)アソシア

「家財総合保険」を提供している(株)アソシアは2009年3月末時点で、保有契約件数は約8万件、年間収入保険料は約12億円になる見込みだ。同社は2007年12月28日に少額短期保険業者の登録を完了し、08年1月7日から「家財総合保険」の販売を開始。この1年間は安定した財務基盤の確立に取り組み、一方、同社に出資している特定保険業者からの保有契約の移行に力を入れた。代理店網の拡大も進展。小規模の代理店でも同社の商品が販売できるように、ノルマを設けず、事務処理にも工夫を凝らした。同社の本間貫社長は「今後も優位性のあるサービス、商品、手数料を提供することで、アソシアらしさを一層打ち出す」考え。09年度は年間収入保険料で20億円を目指し、新たな募集スキームの開発などを行っていく。



本間氏

(株)アソシアは、同社に出資している特定保険業者26事業者のうち、09年

3月末時点で被保険者数が1000件以上の事業者については、同社に契

約を移転、あるいは管理を委託し、1000件未満の事業者はランオフさせることにしている。契約を移転する事業者は包括移転が3事業者、管理委託が8事業者、事業譲渡が2事業者。このうち、事業譲渡については2事業者の認可を受け、包括移転では2事業者、管理委託では7事業者の本申請を08年12月に提出

した。残りの包括移転1事業者、管理委託1事業者に関しては、09年1月中には本申請を提出する予定で順調に推移している。「財務局や、多くの関係者の協力によって、円滑に契約の移転が進んでいる」(同氏)という。

代理店数は現在430店。北海道から、南は鹿児島までの各地域に代理店を設置し、ネットワークを拡大させてきた。引き続き、首都圏を中心とする全国的な販売網の構築を進めており、09年3月末には500〜600代理店の販売網の構築を目指す。

08年11月には、相模南不動産事業協同組合と業務提携契約を締結。同協同組合から、会員に対する

アソシアの業務推進におけるサポート業務を受けることが可能になった。また、(株)山口県地建物取引業協会と業務提携の契約を締結し、双方が組織の役割を認め、賃貸住宅への入居者が安心して生活できる住環境を整備するために協力することを決めた。

同社は両団体のホームページや会報誌にバナー広告、宣伝広告を掲載することなどで、少人数のスタッフによる一局集中型の営業を展開し、効率を高めることに加え、両団体との提携による営業的なメリットを最大限に生かす。

「両団体からは当社に営業ノルマがないという点で共感を得ている。今後も当社の特色を評価していただける団体と提携していく」(同氏)方針。

新たな募集スキームの開発に着手

「代理店網を拡充し、収保も着実に増加。経費削減や、代理店へのコンプライアンスの徹底を図った。コールセンターの質の向上にも努めた。」「契約者からの問い合わせに、より円滑に対応することに加え、代理店の担当者にとつての利便性をアップさせるために、引き続きサービスを改善していく」(同氏)方針。

事業が2年目を迎えるに当たり、サービスの質に関する指針を明確化する。保険金や解約返戻金の支払いまでの日数、代理店からの問い合わせに回答するまでの時間などの目標を数値化し、徹底していく。

さらに、09年度からは、同社の代理店となっている不動産業者の保険募集における事務処理を簡便化する新しいスキームの開発に着手する。代理店が入居者に対する商品の説明、重要事項説明を適切に実施した上で、保険料收受、申し込みに関する手続きを同社が行

う。同社の社員に対しては、コンプライアンス、商品、保険全般の知識などをテーマとする勉強会を週1回開催。社員の教育、社内での情報共有を継続する。

本間氏は「当社が少額短期保険業の元年といえる08年につくり上げたビジネスモデルを09年は拡充させ、会社の存在感を高めたい。10年後の会社の姿を明確にし、継続して、お客さまに満足していただけるサービスを提供したい」と強調する。