

新家財総合保険『わが家の保険』改定で補償内容がさらに充実 「不動産支援業としてのアソシアの役割を掘り下げていきます」

本間貫禎 アソシア社長

少額短期保険のアソシア（東京都千代田区、本間貫禎社長）が主力の新家財総合保険「わが家の保険」と販売好調な家賃保証保険「大家の味方」の改定を相次いで実施、補償内容をさらに充実させている。不動産支援業としての役割を掘り下げたいと語る本間社長に、アソシアの現状と今後の話を聞いた。

——今年六月に、家賃保証保険「大家の味方」の改定版を販売されました。まず、その内容をお聞かせください。

本間 今までの「大家の味方」は火事などの災害のほか、自殺、孤独死、不慮の事故があった時に、家が貸せない状態、すなわち、正常に賃貸借契約が結ばなくなった時にリフォーム期間中の家賃を補てんするものでした。その後、「大家の味方」は発売から一年半くらい経っていました。加入いただいている大家さんたちがいろいろなお話をいただきました。その中でも特に、入居者が亡くなった場合の部屋の汚損、リアルな話ですが、木造の場合、部屋から死臭がなかなか取れない。その時に、

原状回復の費用がかかる。この部分を、何とか保険で出せないものかという要望をいただきました。それで、今回の改定では、「修理費用担保特約」を新たに作り、室内で入居者が亡くなって床や壁など居室に損害が出た場合、大家さんが負担する修理費用として、一回の事故につき最大で三百万円をお支払するということを追加しました。さらに、「臨時費用保険金」として、死亡事故が起きた場合に一事故あたり二十万円をお支払いします。使途は限定していませんので、たとえばお祝い費用に使っていただいたり、入居者を募集できなかった間の宣伝広告費等に充当していただけます。なお、死亡原因が犯罪事故の場合には五十万円までお支払いします。戸室内で入居者が亡くなると、原状回復以外にも様々な費用が必要になります。

——「大家の味方」は二〇一〇年十月から販売されていますが、高齢者の一人暮らしが増えている中、大きなニーズがあります。販売の現状はいかがですか。

本間 正直に申して、当社の損益に影響を与えているかどうかといえば、保険料も安く、売上げ面での影響はさほどありません。現状では六百のオーナーさん、一千棟の家賃住宅で加入していただいています。一方、今年八月には御社の主力商品の新家財総合保険「わが家の保険」も一部、改定されます。

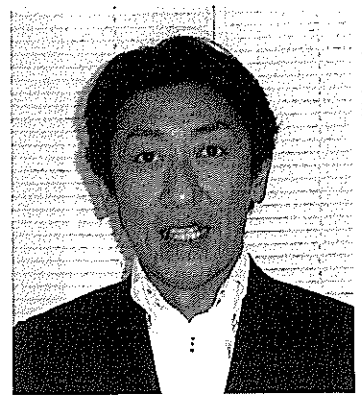
本間 戸室に発生した損害については、基本的には、入居者責任があったり、入居者が費用を負担したりする場合には、入居者が加入している保険で補填されている。一方で、入居者に責任がない場合には、通常は大家さんが加入する建物保険など

で保険金が支払われます。ただ、この間に挟まれるケースもある。たとえば、網ガラスは気温変化によって熱くなれば膨張して自然に割れてしまうことがあります。これは別に入居者が悪いわけでも大家さんが悪いわけでもない。どちらの負担ともいえない。こうした場合、入居者と大家さんの間に挟まれた管理会社が自腹で負担されたり、ケースバイケースで大家さんが自己費用で負担される場合もあります。このように、窓ガラスの破損に対しても対応できるように、修理費用保険金として十万円を限度にお支払いをするようにしました。

また、洗面台や便所の破損についても通常使用ではまず壊れることではないと思いますが、たまたま電球を取り換えようとして乗った時に便座などが割れてしまった。その場合、経年劣化もあり、入居者と大家さんのどちらの責任があるのか言い難い部分があります。この部分も家財保険で最大三十万円まで修理費用を補償することにしました。保険料は現行のままです。八月一日以降にご加入いただいたお客様に、この補償をつけることにしています。

——入居者からも、大家さんからも、非常に使い勝手の良い保険商品になりました。

本間 そうです。ね。当然、損害率は1%〜1.5%ほど上がりますが、想定しています。利益還元といいますが、お客様は、お家様へのサービスとして追加することにしました。



本間貫禎社長

御社は二〇〇七年

十二月二十八日に少額短期保険業者として営業を開始されました。業種の現状はいかがですか。

本間 今年三月末の決算では、売上が十五億九千万円、営業利益が八千万円、経常利益が七千三百万円となっています。また、特種処理を行ったこともあり、純利益は三千万円となりました。

——本間社長からみて、アソシアはこれまで順調に事業拡大ができていくという感じですか。

本間 売上の伸びは計画からはかなりハイバンドです。もう少し、営業力や販売チャネルの開拓力を強めていかなければいけない時期かなと思っていますので、この四月から社内体制も変えて動き出しています。ここではひとつトライしてみたいと考えているのは、解約されたお客様で、当社は今、保有契約件数が十八万件を超え、年間十万件ほどの新規のお客様の申し込みがありますが、解約されるお客様は、賃貸住居から退去される時に家財保険などを解約されるわけです。そして、おそらくその八割、九割の方が引越して、また賃貸に住まわれる。その時に別の

保険会社ではなく、当社の保険に入っていたら、当社に保険料を払っていただく。当社の保険は、基本的に木造、非木造にかかわらず適用できます。で、解約されるタイミングでネットなどを活用して新たにアソシアの保険に入っていたら、そして、保有契約数をもっと増やしていこうと考えています。