

# 少額短期保険

## 少額短期保険

### 23の共済団体が設立に参加

アンシアは新規参入組の一社ですが、スタート時から複数の既存共済が参加するなど、共済の受け皿としてのイメージが強いです。設立の目的についてはどのように考えていますか。

本間 極力共済難民を出さないということが当社の使命の一つだと考えています。不動産会社や家主には、保険業法改正の情報も十分に伝わっていません。特定保険業（共済）の商品は4月1日以降には募集できませんが、そのことを認識していない不動産会社もいろいろあると思います。しかし、契約者が無保険状態になることは家主のリスクであり、また管理会社のリスクでもありません。当方は、3月末まで

少額短期保険業者は、これまで賃貸住宅業界で普及してきた家財共済の受け皿としての役割を担っている。その一社がアンシア（東京都千代田区）だ。同社の本間貴禎社長が今後の展望を語った。

不動産会社が家財少額短期の対応を取れるようにすることが早急に取り組むべき課題だと認識しています。

アンシアへの参加が決まっている既存共済は何団体ですか。

本間 2月8日現在で23の家財共済が参画しており、さらに2団体加わる方向で話を進めています。少額短期保険業の募集を守りつつ、確実に事務処理を行える体制づくりが求められています。

### 代理店向け研修にも注力

共済から少額短期保険へと切り替わることで、代理店にとって最も影響が大きいのは事務手続きの複雑化です。代理店は、コフライアンスを守りつつ、確実に事務処理を行える体制づくりが求められています。

本間 保険募集にかかわる事務処理手続きをスムーズに行うため、パソコン上で契約内容を処理できるASPシステムを構築しました。代理店は基本的に、すべてパソコン上で事務処理をしていたことになります。このシステム導入に伴い、パソコン教室と提携し、講習時にオンラインアシスタントも実施しているところですが、共済と少額短期保険の違いは何か、代理店が募集業務の中で「してはいけないこと」は何かを、説明していただき、ご理解をいただいています。システムの問い合わせにも対応するコールセンターも設置しました。

### システム導入し事務処理支援

「トラブルになりやすい保険料収受の仕組みについてはどのような対策を考えていますか。」

本間 代理店はすべて現金代理店方式とし、保険料は基本的に日締めで処理します。その場で保険料を精算することで、取引先細票の作成や代理店支取口座の管理などの手間を省きます。また、保険料の支払い方法は、コンビニ払い、ペイジー、口座振込みにも対応しています。

### 年商17億円の保険料収入目指す

商品面での今後の展開は。

本間 少額短期保険の良さを生かした商品開発を考えています。具体的には、「シニア」「医療」がキーワードになっています。少額短期保険の良さは、生保の長さと、損保両方の商売を扱えるということ、スピードが速いということです。この二つの利点を生かして、不動産会社が売れる顧客サービスの商品化を考えています。

本間 2008年4月以降、移行確認が完了する業務負担が深刻化できるかという点が重視されるようになってきました。

本間 当社も保険業法という一定のルールの中で、不動産会社の業務負担を軽減するサービスを追求していきたいと考えています。当社では代理店手数料を30%から40%に設定しています。損保会社にひけをとらない十分高い設定であり、また、事務手続きを手間がかかるとは意味がありません。代理店手数料に対する利益率を高められよう、システム構築を進めました。

# 「シニア」「医療」分野の商品開発に意欲



アンシア（東京都千代田区）本間貴禎社長

アンシアは新規参入組の一社ですが、スタート時から複数の既存共済が参加するなど、共済の受け皿としてのイメージが強いです。設立の目的についてはどのように考えていますか。

本間 極力共済難民を出さないということが当社の使命の一つだと考えています。不動産会社や家主には、保険業法改正の情報も十分に伝わっていません。特定保険業（共済）の商品は4月1日以降には募集できませんが、そのことを認識していない不動産会社もいろいろあると思います。しかし、契約者が無保険状態になることは家主のリスクであり、また管理会社のリスクでもありません。当方は、3月末まで

少額短期保険募集人の資格の取得状況は。

本間 参画予定の25団体（代理店の皆さんには試験を受験していただいています。募集人資格の保有者は2月8日時点で

システム導入し事務処理支援

「トラブルになりやすい保険料収受の仕組みについてはどのような対策を考えていますか。」

本間 代理店はすべて現金代理店方式とし、保険料は基本的に日締めで処理します。その場で保険料を精算することで、取引先細票の作成や代理店支取口座の管理などの手間を省きます。また、保険料の支払い方法は、コンビニ払い、ペイジー、口座振込みにも対応しています。

年商17億円の保険料収入目指す

商品面での今後の展開は。

本間 少額短期保険の良さを生かした商品開発を考えています。具体的には、「シニア」「医療」がキーワードになっています。少額短期保険の良さは、生保の長さと、損保両方の商売を扱えるということ、スピードが速いということです。この二つの利点を生かして、不動産会社が売れる顧客サービスの商品化を考えています。

本間 2008年4月以降、移行確認が完了する業務負担が深刻化できるかという点が重視されるようになってきました。

本間 当社も保険業法という一定のルールの中で、不動産会社の業務負担を軽減するサービスを追求していきたいと考えています。当社では代理店手数料を30%から40%に設定しています。損保会社にひけをとらない十分高い設定であり、また、事務手続きを手間がかかるとは意味がありません。代理店手数料に対する利益率を高められよう、システム構築を進めました。

＜会社概要＞	
社名	株式会社アンシア
所在地	東京都千代田区九段北三丁目2番2号
設立	2007年4月27日
少額短期保険登録	2007年12月28日
資本金	2億円