

優位性ある商品・流通・サービス提供へ

最重要事項の着々と具体化

(株)アソシア

「家財総合保険」を提供している少額短期保険会社のアソシアは、今年度の最重要事項に打ち出している「優位性のある商品・流通、サービスの提供」の具体化に取り組んでいる。4月からは「家財総合保険」の加入者（包括移転の契約者は除く）を対象にしたサービスとして、鍵・水周り・ガラスのトラブルの応急作業を行う「アソシアのせいかつ119」の提供を開始した。商品面では、今年9月をめどにテナント向け商品を発売する予定。流通の観点からは、同社の代理店となっている不動産会社の一部でキャッシュレスサービスを始めている。

同社は、鍵・水周り・高まっていることに対応となるトラブルに24時間ガラスにかかわるトラブルし、「アソシアのせいかつ119」の提供を開始。365日対応するものの応急作業へのニーズ「119」の提供を開始。30分程度の応急作業が賃貸住宅の管理会社でした。同サービスは対象は無料。

同社が保険事故の受け付け業務を委託している（株）アイカムと同サービスでも提携し、アイカムが同サービスの対象となる事故の受け付けも行う。事故発生時に保険事故か、同サービスの対象となる事故かの判断がつかない場合でも、契約者は保険事故あるいは同サービスの受け付けフリーダイヤルのどちらかに連絡すれば、アイカムが判断して対応する。「お客さま

まからの報告を受ける会社を一つにすることで、利便性を高めた」（アソシア・本間貫社長）という。

一方、商品に関しては現在、テナント向け商品を開発中。同社の代理店となっている不動産会社から顧客に提案するサービスの一つとして、テナント向け商品を求める声が多いことに応える。キャッシュレスサービスについては、代理店が

行っていた保険料集金に代わり、契約者の入居者がコンビニエンスストアで保険料を支払い、アソシアが直接、保険料を集めるスキームを導入。具体的には、代理店がパソコンに入居者の情報を入力し、払込指示書を作成。払込指示書を受け取った入居者は、コンビニエンスストアで保険料を支払った後、代理店で払込領収書と鍵を交換する仕組みになっている。

これにより、付保漏れを解消するとともに、保険申し込みから入金までの保険空白期間をなくし、入居時には必ず保険に加入している状態にする。既に同社の代理店5店でサービスがスタート

している。同サービスを開始した背景には、上場あるいは上場を検討している大手不動産会社で、内部統制の問題から店頭でのキャッシュレス化に対するニーズが高まっていることがある。「キャッシュレス化のスキームを既に導入している代理店のうち、特に大手不動産会社から好評を得ている」（本間社長）という。今後、新たに同社の代理店として登録する不動産会社と同スキームの導入を進めていく方針でいる。

同社は2008年1月から「家財総合保険」の販売を開始。安定した財務基盤の確立などに取り組み、「消費者が安心して加入できる少額短期保険会社としての土台を築いた」（本間社長）。今年度からは、提供するサービスを一層充実させ、商品を取り扱う代理店の利便性をさらに高めていく観点から、商品、流通、サービスの3点で

「アソシアらしさを出していく」（本間社長）としている。