

新家財保険「わが家の保険」新発売  
「震災で『何のための保険か』が問われている」

# 本間貫頼

少額短期保険のアソシア（東京都千代田区、本間貫頼社長）が東日本大震災の被災者向けに保険料が格安の家財保険の特別プランを販売して注目されている。今回の震災を受けて「何のための保険かが問われかねないと本気で感じた」と語る本間社長。同社の震災対応などを聞いた。

日本大震災は御社にどのような影響がありましたか。

ですが当社の代理店があり、そこで  
の代理店業務が一時的に滞るという  
ことが発生しました。コンビニエン  
スストアも金融機関もまったく動い  
ておらず、ATM（現金自動預け払  
い機）も流された状態でしたので、

——の、廉価型特別プランの発売期限は今後どうされますか。

本間 いつ止めるという思いはありません。まだまだ被災者の方は家を求めておられますし、各自治体も被災者に向けた民間住宅の情報提供を継続していますので、当社として何か一定のメドをつけるというよりは、各自自治体などの動きを見ながら、それに合わせて対応していきたいと考えています。

——そんな中、家財総合保険は七〇年代に特有でござるところになつた。

**本間** 今までの家財保険商品は木造・非木造を分けてプラン設定をしていましたのですが、最近の建物は、木造が非木造かの判断が難しい場合も多々あり、新保険では木造・非木造を一本にしました。この一本化によって代理店の事務処理が簡素化・スマートになるというメリットもあります。特に補償させていただく内容としては今回の震災を受け、新たに地震火災費用保険金を付けました。

向に保険料が格安の家財保  
害に遭されている。今回の震災を  
高われかねないと本気で感じ  
震災対応などを聞いた。

特別プラン」を提供されました。当初は五月末までの期間限定の商品でしたが、評判はいかがでしたか。

本間 七月一日の家財保険リニューアルに伴い保険料等は一部変更になりましたが、被災者特別応援プランの提供は今でも継続しております。まあ、評判というよりは、我々も会社として義援金を送るとか、各企業がやっておられるようなことを含め、何か社会貢献ができるのかと考えておりまして、特に保険会社として当社は何ができるのかと考えると、実際に家を無くして避難所等で暮らしている方々が、新たに集合住宅などでお暮しになられる際に当然、火災保険のよくな保険が必要になります。しかし、自治体によつては助成金が出たり、粹な大家さんだと家賃を安くしたりしておられますが、保険会社の場合、保険料をタダ

ご提供することは保険業法上ででき  
せんので、保険料を四千円程度に  
えた家財保険プランをご提供する  
とによっての社会貢献、あるいは  
に家をお貸しいただけるための一  
になればという思いで、今回の特  
プランの提供に至りました。

○アソシアでは、住宅居住者向け  
に火災、落雷、風水害、爆発、  
盗難などで生じる家財の損害を  
補償する家財保険を販売してい  
るが、今回の東日本大震災を受け  
て、被災者向けに保険料の安い  
廉価型プランを販売している。

民間賃貸住宅のオーナーなどで  
つくる東京都共同住宅協会に、  
東京都都市整備局から被災者の  
仮住まい探しの要請があり、そ  
こから保険商品の提供で相談・  
依頼を受けたアソシアが、被災

これに付随する津波を原因とする火災で家財が損害を受けた場合、保険金額の五%をお支払いするという内容です。保険名も『わが家の保険』と親しみやすいものにして、家財物を守ることを本格的に打ち出していくような商品内容になつております。

この『わが家の保険』の被災者特別応援プランでは、保険期間は一年で、保険料も年間四千二百七十円で統一しました。補償内容は家財補償四十万円、修理費用補償百万元、借家人賠償責任補償七百五十万円、個人賠

かないと、何のための保険なのか、といふことを問われかねないと今回、本社会に必要とされているのか、といふことを感じました。また、通常、地震とか火事とか起きると損保会社は鑑定人を現場に派遣し、そこで損害調査をして写真を撮つて、専門家がそれを見て損害金は算出するのですが、今回、損保協会などは上空から航空写真を撮つて街全体が無くなつたと誰が見ても分かる場合、それをすべて「全損」扱いにして保険金の支払いを一気に決められた。最終的

本間 たとえば、現時点においても、瓦礫の処理が進んでないという実態があります。それを自分に照らし合わせて考えた場合、どのような理由があろうとも、困っている人が今そこにいるという現実を解決できなければいけないし、保険会社としての公的ミッションは保険金のいち早い支払いですから、それをお後から

だつたと思います。我々も今後、商品開発をしていく上で、保険金請求に面倒くさいプロセスが必要な商品ではなく、事故が起きた、すぐ払いますというようなシンプルな保険商品を是非開発していきたいと今回、感じましたね。