## 額短期保険業制度導入から5

## 課題を検証し、将来像を探る

初は、旧ミ

レア日本厚

が扱ってい 生少額短期

商品や付加価値サービス拡充し、収受保険料拡

商品·サービス品質で選ばれる少短会社を目指す

さまや代理

関

店さんから 商品やサー

について。 の事業展開

今後

た「お部屋

の保険」と

いう家財保

容を大幅に拡充して「新 ていたが、8年に保障内

えている。世帯数が増え

減る一方で、世帯数は増

化を図ってきた。

ればマーケットが拡大す

険を販売し

・お部屋の保険」を開発

たほか、10年4月に

るほか、現在、賃貸住宅

とで、中堅・大手をはじ

上」ブランドを冠したこ

また、社名に「東京海

19

東京海上ミレア少額短期保険

年に賃貸住宅向けの専用保険「新・お部屋の保険」、10年には「テナン コーポレートキャラクターによる知名度向上も図っている。「東京海上 グループと連携を強化して効果的な事業戦略を展開している」と語る同 た。また、立ち姿で見張りを行う習性があるミーアキャットを採用した 社の関栄男社長に現状や課題、今後の抱負などついて聞いた。 **- 保険」を開発し、医療相談サービスなどの付加価値サービスも拡充し** 東京海上ミレア少額短期保険は順調に業績を伸ばしている。2008

## 東京海上グル ブとの連携強化

実に取り組んできた。当 んだことは。 関 これまで商品の充 力を入れて取り組

スタートさせた。日本で は少子高齢化で総人口が 行サービス」に加え、 ら提供していた「現場急 ービスとしては、従来か も開始した。付加価値サ 「テナント保険」の販売 「無料電話医療相談」を

ら、東京海上グループの ルサービス㈱」と提携 人暮らしであることか に住む人の7割近くが一 「東京海上日動メディカ

するなどの他社との差別 談サービスを無料で提供 し、契約者に電話医療相

スクから「家族を守る」 いく上でのさまざまなり 「保険で守る」というイ

部屋の保険

払いで代理店に 迅速な保険金支

費用保険」を取り扱って 対応について。 関 当社は「地震災害

モデルの構築を考えてい 的な募集ができるよう、 の規模にかかわらず効率

(関 栄男社長

の徹底について。 -コンプライアンス

後もコンプライアンスに ついては徹底して取り組 修もさらに充実させ、今 回、代理店向けに研修を んでいく。 行っているほか、社員研 関 現在は、年に2

東日本大震災での

も役に立つことができた の一部として、わずかで のではと考える。 ただき、生活再建のため

## 最大の会社になる 最良な会社こそ

課題は。 事業展開における

ればならないと思ってい 方向性を決めていかなけ 円という事業規模規制が る。また、少額短期保険 あるため、今後の会社の 喫緊の課題となってい が、措置後の商品開発が を販売することができる 25年3月まで現在の商品 適用を受けており、平成 会社には収受保険料5億 関 当社は経過措置の

り扱っているところもあ 津波被害が多く、当社で るが、多くは地震によっ とができた。他社でも取 払うもので、津波の場合 対して保険金を支払うこ 波被害に遭われた顧客に いたことから、地震・津 は支払われない。今回は て火災が起きた場合に支 る」を実現していきた を図りながら、「最良な 京海上グループとの連携 ていきたい。より一層東 ビスの品質で選ばれる少 会社こそ最大の会社にな 額短期保険会社を目指し 今後の抱負を。

ない身近な商品を提供 がら損保会社の商品には ニークな特徴を生かしな していきたい。 業界の発展にも貢献 少額短期保険のユ

族や仲間を守るために巣 知名度アップに貢献し ゃん」を開発したことも の前に立って見張りをす た。ミーアキャットは家 る習性があり、生活して 引き合いをいただくこと ができた。今後は代理店

関社長

レアくん」「ミレアンち レートキャラクター「ミ

いて。 ある不動産業者さんに来 との連携を強化したこと 店したお客さまに「お部 で、大手代理店さんから ただいている。 親しみやすいと好評をい 代理店さんから可愛くて を目指した。お客さまや しみを持ってもらうこと 屋の見張り番」として親 メージと、当社代理店で 関 東京海上グループ -販売チャネルにつ は地震発生から6日後に

ミーアキャットのコーポ

いた。社名変更に伴って んから引き合いをいただ めとした多くの代理店さ

は保険金の支払いを開始 地方の代理店さんから し、支払い後すぐに東北 んでいる」とご連絡をい 「迅速な支払いに大変喜