

特集

# 少額短期保険業制度導入から5年

課題を検証し、将来像を探る

19

## 東京海上ミレア少額短期保険 (関栄男社長)

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「テナント保険」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た。また、立ち姿で見張りをを行う習性があるミアキャットを採用した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」と語る同社の関栄男社長に現状や課題、今後の抱負などについて聞いた。

### 東京海上グループとの連携強化

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

減る一方で、世帯数は増えている。世帯数が増えればマーケットが拡大するほか、現在、賃貸住宅



商品パンフレット

の規模にかかわらず効率的な募集ができるよう、モデルの構築を考えている。

——コンプライアンスの徹底について。

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

### 迅速な保険金支払いで代理店に貢献

——東日本大震災での対応について。

関 当社は「地震災害費用保険」を取り扱って

いたことから、地震・津波被害に遭われた顧客に対して保険金を支払うことができた。他社でも取り扱っているところもあるが、多くは地震によって火災が起きた場合に支払うもので、津波の場合は支払われない。今回は津波被害が多く、当社では地震発生から6日後には保険金の支払いを開始し、支払い後すぐに東北地方の代理店さんから「迅速な支払いに大変喜んでる」とご連絡を

### 最適な会社こそ最大の会社になる

——事業展開における課題は。

関 当社は経過措置の適用を受けており、平成25年3月まで現在の商品を販売することができるが、措置後の商品開発が喫緊の課題となっている。また、少額短期保険会社には収受保険料50億円という事業規模規制があるため、今後の会社の方向性を決めていかなければならないと思っている。

## 商品や付加価値サービス拡充し、収受保険料拡大

### 商品・サービス品質で選ばれる少短会社を目指す

——今後の事業展開について。

関 お客さまや代理店さんから商品やサー

ビスの品質で選ばれる少短会社を目指す

減る一方で、世帯数は増えている。世帯数が増えればマーケットが拡大するほか、現在、賃貸住宅

また、社名に「東京海上」ブランドを冠したことで、中堅・大手をはじめとした多くの代理店さんから引き合いをいただいていた。社名変更に伴ってミアキャットのコーポレートキャラクター「ミアレアくん」「ミアレアンちゃん」を開発したことも知名度アップに貢献した。ミアキャットは家族や仲間を守るために巣の前に立って見張りをする習性があり、生活して

いたことから、地震・津波被害に遭われた顧客に対して保険金を支払うことができた。他社でも取り扱っているところもあるが、多くは地震によって火災が起きた場合に支払うもので、津波の場合は支払われない。今回は津波被害が多く、当社では地震発生から6日後には保険金の支払いを開始し、支払い後すぐに東北地方の代理店さんから「迅速な支払いに大変喜んでる」とご連絡を

### 今後の抱負を。

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



関社長