

部屋の面積に応じて保険料を決定

パーソナル少額短期

賃貸家財保険について内田社長に聞く



内田社長

「ユニークな保険料の算出方法が特徴の家財保険を開発・販売している」ということですが。

内田 「賃貸保険ダイレクト」というインターネットで申し込みが完了する家財保険を開発し、昨年10月から販売している。家財の多寡に関わらず、部屋の面積だけを基準に保険料を定める簡潔な保険料算出方法を考案し、導入したのが大きな特徴だ。人によっては家財が多い人もいれば少ない人もいるが、部屋の広さ・面積に応じて保険料が決まるため、家族が増

えども家財を買い足しても、保険料は変わらない。契約者にとっての利点は、

内田 この保険料算出方法の利点は、例えば契約時に独身で家財が少なかったが、後に結婚を機に配偶者がたぐさんの家財を持って同居し始めたとしても部屋の面積は変わらないため、保険金額の変更の手続きが不要ということだ。一般的な家財保険だと、生活環境の変化などで家財の量が大きく変われば保険金額も設定し直す必要が生じるが、当社の商品は、転居などで部屋の面積が変わったときだけ保険料が変わる仕組みになっているので、販売側もお客さまの側も煩雑な手続きが要らなくなる。保険料は部屋の面積に応じて6区分に分けており、引越したなどで部屋の面積が

変わったとしても区分内での変動であれば保険料に変更は生じない。

—— 保険会社側にとっても利点はあるのでしょうか。

内田 損保業界では従前から、いわゆる超過保険と一部保険の問題に悩まされてきた。保険法上、例えば500万円分の家財しかないので800万円分の保険金額を設定していたような超過保険の場合、超過する300万円分は取り消しができることになり、保険会社はもらいすぎた保険料を契約者に返還する必要がある。

こうしたなか、当社の商品は超過保険に関連するような評価額とは関係のない保険料算出方法を導入しているため、こうした問題に頭を悩ます必要がなくなった。

—— 前例のない保険料算出方法ということですが、当局の認可は難航しなかったのでしょうか。

内田 私たちも料率算出の点で理解が得られるかや不安視していたが、結果的にそれも杞憂に終わり、財務局の担当官からは理にかなっている算出方法なので問題ないという判断をいただくことができた。

—— 昨年10月に販売開始して、今の状況は。

内田 まだ、当社および商品の知名度自体が低く、インターネットを利用した広告もという手法が効果的か試行錯誤している段階なので、急激に販売件数が伸びているということはない。ただ、販売件数の増加に伴って、契約者の属性や傾向が少しずつわかってきた。賃貸の家財保険でインターネットでのダイレクト販売という性質上、若い世代の契約者が多いと予想していたが、現状では平均年齢40歳くらいで、男女比も6対4とほぼ偏りがない。

また、はじめて一人暮らしをするような層の加入は少ない。なぜなら、初めて賃貸の家財保険に加入するよう人は、不動産会社の勧めにそのまま応じることが大半だからだ。そのため、当社の商品に加入される人は、賃貸借契約や保険契約を更新するタイミングで別の家財保険を調べているなかで当社商品のことを知り得たというケースが多いのではないかと考えている。

—— 今後もダイレクトでの販売に特化する考えでしょうか。

内田 当面はダイレクト販売だが、販売件数を伸ばしていくためにも不動産業者や賃貸住宅に関連深い事業者と当社の商品を扱っていただくといった代理店チャネルでの展開の可能性も検討していく。

—— ありがとうございます。

煩雑な手続きが不要に

将来的には代理店チャネルでの展開も検討

昨年10月に営業開始したパーソナル少額短期保険株式会社(東京・千代田区、内田邦夫社長)。業界初となる部屋の広さだけで保険料が決まる賃貸家財保険を開発・販売している。「生活環境の変化に伴い家財の量が変わっても住まいが変わらなければ保険の変更手続きは必要ない」と話す内田社長に商品特性などについて聞いた。



(損保版)

第1～4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区堀本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2160円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2018