

2017年9月1日

経過措置の延長要望について

日本共済株式会社

1. 家財保険系少額短期保険業者としての弊社の位置づけについて

いわゆる「任意共済」からスタートした弊社は、現在家財系少額短期保険業者として、代理店数 2,068 社、保有契約数 32 万 6,661 件、収入保険料 32 億 1,311 万円と業界大手の 1 社として数えられております。

この様にある程度の事業規模を有した組織ではありますが、収入を支える代理店の規模は、1 社当たり年間取扱保険料が約 155 万円であり、決して大きなものではありません。

また、全代理店の約 7 割が年間取扱保険料 100 万円以下となっており、この様な小規模な代理店が弊社を支えている実情があります。

年間取扱保険料	～99 万円	100 万円～ 299 万円	300 万円超
代理店数	1,411 社	426 社	231 社
全体比率	68.2%	20.6%	11.2%

この様に規模的に損害保険代理店になれない様な小規模代理店が弊社の主力であり、それらの代理店からも多くの契約が挙がっております。

これらの事から、弊社の事業が同じ家財保険であっても、損害保険会社とは違うマーケットで家財保険を提供する役割を果たしていると考えております。

2. 賠償責任保険 2,000 万円（本則の 2 倍）の必要性について

現在弊社では、主力として賠償責任保険金額 2,000 万円の商品を販売しています。

2,000 万円としている理由は、家財保険マーケットのニーズに即したものと判断しているからです。

家財保険分野での賠償責任事故で 1,000 万円を超える事故はこれまでも発生しており、弊社では事故事例を定期的に既存代理店のみならず新規代理店営業にも開示しております。

その事故事例を見た代理店の反応は、「1,000 万円超の事故事例がある事実を考えると、

2,000万円程度の賠償保険金額が必要と思う」また、「結果的に1,000万円は超えずとも500万円を超える事故発生をみると1,000万円では不安」と言った声を多く聞きます。更に、ここ数年「自転車による衝突での高額事故」が散見されており、これまでの火災事故や漏水事故と並んで賠償事故の高額化が進んでいると感じており、契約者を守る為には2,000万円程度の賠償責任金額は必要と考えております。

また、家財保険の加入は賃貸物件の事実上の入居条件となっており、保険の内容は大家の意向も反映されている事実があります。

空室が目立つ昨今で、大家は今まで敬遠していた「独身・高齢者」の入居を認めざるを得ない状況がある一方、「孤独死」のリスクを強く意識する大家も多くいます。

少額短期の家財保険は（損害保険に比べ）「孤独死」に関する補償が付帯されることが多いという特長があり、大家としては少額短期の保険を付保させたいというニーズがあります。

- ・孤独死は一度発生すると、現状復旧費用、残置物処理費用のほか、当該物件を忌避することによる長期の空室発生等多大な損失が発生し、多くの場合、大家負担になる現実があります。
- ・孤独死保険は2010年に少額短期保険会社が開発。孤独死に伴う損失を補てんする家財保険の特約で、現在では少額短期家財保険の主流となっています。
- ・この保険への加入により、大家の孤独死発生不安が払拭され、「単身・高齢者への貸し渋り現象」という社会問題の拡大が抑制され、単身・高齢者の賃貸物件への入居が容易になるという社会的に意義のある商品です。

さらに大家としては、借家人賠償補償は損保商品と比べると1,000万円では不安であり、最低2,000万円以上を求める声は多く、結果、弊社としては「孤独死補償」「賠償責任補償2,000万円」の組み合わせで販売する事と致しました。

以上の事から本則の2倍での延長を最低必須水準として要望致します。

3. 新規契約の経過措置延長について

弊社の家財保険の取扱いにおける「新規契約」と「更新契約」割合はそれぞれ「新規：56.9%」「更新：43.1%」となっております。また契約における平均契約期間は約30か月となっており、新規契約を継続的に挙げてゆく事が業績安定の為の必須条件となっております。

任意共済から少額短期保険業へ登録して約9年、「少額短期保険業への移行」「単年度黒字化」「累積赤字の解消」と段階を経てようやく経営が安定基調に推移して来た状況ですが、新規契約の本則化（弊社にとっては商品の改悪化）は約6割を占める新規契約取扱い収入の減少を招き、積み重ねてきた顧客の少額短期保険会社への信用や安心感を損なう要素となりかねません。

また、弊社の保険を選択して頂いている契約者や代理店は上述した通り、補償内容の厚さを評価頂いております。事実、弊社も年間約 4,200 件の保険金の支払いを行い、多くのお客様に少なからず貢献していると自負しております。

今後も顧客本位の業務運営に徹してお客様に「加入して良かった」と言っていただけるよう不断の努力をしていく上においても、財務の健全性確保は重要であります。是非とも、新規契約の経過措置水準での販売継続にご理解いただきたいと切に願う次第です。

以上