

ユニークな商品作りへチャレンジ 少額短期保険

2006年に改正保険業法が施行され少額短期保険という“少額”の保険料・保険金で、保険期間が“短期”のミニ保険が誕生した。コンビニを利用する感覚で気軽に加入できる少額短期保険は種類が豊富で「こんな保険があったらいいな」という多種多様なニーズに即している。そんな少額短期保険の種類や特徴、魅力を、ファイナンシャルプランナーの畠中雅子先生を聞き手として、少額短期保険会社の7人の社長が語った。

震災、介護、障害者対象など 個性豊かな商品が多い

畠中 少額短期保険が一般の保険と異なる点のひとつは保障（補償）金額に上限があること。たとえば死亡保障は300万円、医療保障は年間80万円、損害補償は1000万円、合計の補償額は1000万円まで。そして、保険期間が生命保険分野は1年間、損害保険分野は2年間と短いことです。生命保険と損害保険を兼営できる点も既存の保険会社とは異なりますね。少額短期保険各社がユニークな商品作りにチャレンジしています。まず、各社の商品紹介をお願いします。

倉田 NP少額短期保険（以下NP）は「葬祭費用あんしんプラン（死亡保険）」と「入院費用あんしんプラン（入院保

険）」という2つの商品があります。「葬祭費用あんしんプラン」の最大の特徴は補償額が100万円以下と少額ということ。加入の際の敷居も低く、審査も告知も必要なく、入院中でなければ、また在宅治療中でも寝たきりでなければ誰でも加入できます。保険金の支払いは、2年目以降なら死亡診断書と請求書をファクスいただければすぐに行います。

畠中 原本はなくても大丈夫？
倉田 原本は後でいただきますが、ファクスを受けた時点で支払うので、保険業界全体で最速じゃないかと思います。葬儀のために使ってもらいたいという趣旨なのです。それから、受取人が友人、賃貸マンションの大家、ケアマネジャーでも誰でもいい、というのもウリです。一方、「入院費用あんしんプラン」は医師の診断書なしで入れるのが特徴。これも業界初だと思います。入院前に払うのがコンセプトなので、医師に診断書を書いてもらう時間とコストを省き、医師が入院時にほぼ必ず発行する入院診療計画書と請求書をファクスかメールしていただければ、当日かその翌日に保険金をお支払いします。和田 セント・プラス少額短期保険（以下セント・プラス）は老後の介護からお亡くなりになるまでの一連の商品をもつ会社です。介護を何とかしたい、ということでできた保険会社で、公的介護保険制度からはみでた部分を保障する「院内あんしん（院内介護費用補償保険）」「あったかごはん（調理費用補償保険）」「しっかり上乗せ



顧客に喜ばれる保険について熱く語る社長の皆さん

（介護保険上乗せ費用補償保険）」という3種類の介護費用補償保険があります。60歳以上100歳まで加入でき、また、要介護認定を受けた後でも、要介護度2以下であれば入れます。代理署名もOKです。

畠中 100歳まで入れる、というのはインパクトがあります。和田 しかも、保険料に年齢の影響がほとんどありません。年齢が上がると死亡率が上がり、給付金支払いの発生率は下がるからです。

畠中 要介護度2で入れるのもセント・プラスならではの介護保険では要介護度2から給付が始まるのが一般的です。和田 当社は親会社がセントケア・ホールディングという介護事業者なので、当社の介護費用補償保険は親会社の持つデータを集計して発生率を出した完全なオリジナル商品です。親会社のデータをもとに、アクチュアリー（保険数理士）と一緒にあらゆる数学的なテクニックを駆使して作りました。

波多江 ベル少額短期保険（以下ベル）はオーソドックスな生命保険「千の風」を販売しています。本社は福岡で、30年前、若手の葬儀会社が集まり葬儀費用を準備できる仕組みを、と作ったベル共済が前身です。「千の風」には2タイプあり、1つは保険金が50万や100万という定額で、保険料が年齢とともに上がっていくタイプと、もう1つ

は高齢になって保険料が上がるのが心配だという方のために、保険料が3000円とか5000円と一定で、保険金額が下がっていくタイプ。加入にあたって医師の診察はいりませんが、告知はきちんとしていただいています。島津 SBIいきいき少額短期保険（以下いきいき）は「医療保険 新いきいき世代」「死亡保険 あんしん世代」「引受基準緩和型医療保険 新いきいき世代【緩和型】」の3商品を取扱しています。当社はもともと「いきいき」というシニア女性向け雑誌の読者がメインのお客様で、商品は少額短期保険会社のなかでももっともオーソドックスかもしれません。特徴としては、79歳まで加入できること、高齢層の保険料が低めにおさえられていること。それから、24時間無料電話健康相談サービスや人間ドックの紹介、医師の診断書の作成費用補助といった付帯サービスを充実させています。

新村 SBI少額短期保険会社（以下SBI）は旧社名が日本震災パートナーズといいまして少額短期保険制度第一号。2012年にSBIグループ入りしました。もともとの社名にあった震災の保険「リスタ」をずっと扱っています。通常の損害保険会社で販売している地震保険は火災保険と必ずセットでないと入れず、その保険金額は火災保険の50%です。「これでは地震被災



コーディネーター
畠中 雅子先生

ファイナンシャルプランナー
1963年生まれ。新聞、雑誌に多くの連載をもち著書も多数。

時に補償が不足するのでは」、「生活再建のための新たな保険が必要だ」、という思いでスタートしたのがこの「リスタ」という保険です。地震保険は複数の商品を重複して入ることができないのですが、「リスタ」は費用保険なので地震保険と重複して加入できます。加入の際の査定はシンプルで、対象建物の構造が木造か非木造かということと、家族の人数をお聞きするだけ。保険金の支払いは、基本的には自治体が発行する罹災証明書の認定基準で行います。



波多江 利光氏

ベル少額短期保険株式会社
代表取締役社長兼営業本部長
1946年福岡県生まれ。京都大学法学部を卒業し、1971年日本生命保険相互会社入社。2011年ベル少額短期保険株式会社に入社し、2012年社長就任。



倉田 琢自氏

NP少額短期保険株式会社
代表取締役
1964年福島県生まれ。1988年日本大学理工学部を卒業しAIU保険会社勤務などを経て2007年、NP少額短期保険株式会社設立。



和田 光正氏

セント・プラス少額短期保険株式会社
代表取締役社長
介護サービス提供会社、セントケア・グループの子会社として2011年、セント・プラス少額短期保険株式会社を設立。

少額短期保険は時代や社会のニーズで生まれた

榎本 ぜんち共済(以下ぜんち)は知的障害、自閉症やアスペルガーなどの発達障害、ダウン症、てんかんのある方々の専門の保険事業をしています。そういう方々は健康者以上に保険が必要なのに、日本の保険会社は一部をのぞいて引き受けてくれなかった。それで親御さんたちが子供たちのための保険を作ろう、ということで平成12年、全国知的障害者共済会という共済団体を作り、それが当社の前



榎本 重秋氏

ぜんち共済株式会社
代表取締役社長
1965年東京都生まれ。明治大学商学部卒。AIU保険、チューリップ保険勤務を経て、全国知的障害者共済会の立ち上げを支援。06年、同共済をもとにぜんち共済株式会社設立。

身です。商品は「ぜんちのあんしん保険」というひとつだけ。医療、生命、個人賠償責任、権利擁護費用の全部がセットになっています。

安藤 アイアル少額短期保険(以下アイアル)は商品が多い。当社の今、一番売りになっている「無縁社会のお守り」は賃貸住宅のオーナー向けに開発した商品で、入居者が孤独死したときの家賃や原状回復費用を補償します。4年前、不動産関係者から「こんな保険がないかな」と相談を受けて作りました。「子宝エール」は不妊治療中の女性を応援する医療保険で、不妊治療中は医療保険に入れないことがあることから作りました。当社はオリジナル保険を作ることをコンセプトに、孤独死や不妊治療といった社会性のある商品を作ってきた、と自負しています。

畠中 各社どこも“もうけよう”というのが最優先ではなく、

“こういう商品があったら助かる人がある”というコンセプトからスタートしているんですね。畠中 少額短期保険全体に通じる魅力をアピールしてください。榎本 “かゆいところに手が届く”商品だということ。万人のニーズにこたえる商品ではなく、一部の特定の方に合った商品をどんどん生み出せる。最近では不動産会社や介護事業といった保険業界ではない業界からもどんどん参入し、さらに新しい取り組みが出てきているので活気があります。

安藤 今はリスクもニーズも多種多様化した時代だから、大手ではないわれわれにも出番がどこにある。保険の裾野を広げる役目になればいい。大手生損保会社の登竜門としての役割もそのひとつです。

倉田 今、家族葬や直葬(通夜・告別式を行わず火葬のみ)という言葉をよく聞くようになり、死者を弔う供養がなくなる

んじゃないか、という危機感を覚えています。供養の儀式である葬儀をしない理由はお金がないから、と。ならば、葬儀に間に合うよう支払いをしよう、と考えました。審査や告知を不要にしたのは、保険金の不払いの問題が取り沙汰された時、約款が難しいんだ、と気づいた。ならば面倒なことはやめよう、と考えたわけです。

畠中 過去に例の無い商品の開発は苦労が多かったのでは。

和田 超高齢社会に対応する保険を誕生させるのが使命でした。第三者受け取りを可能にすることについても、独居老人対策が求められ始めた時代だったので可能になりました。

波多江 ペルでも家族葬や直葬が増え、葬儀の単価が下がってきたため、補償金額は300万円のプランもあります。主体は50万円か100万円。月々1000円とか2000円の保険料です。「自分の葬儀費用くらいは、遺族に



安藤 克行氏

アイアル少額短期保険株式会社
代表取締役社長
1966年東京都生まれ。学習院大学卒。共栄火災海上保険株式会社、リパティ保険会社勤務を経て2006年ライズ少額短期保険会社設立。2012年、合併により現社名に。

心配かけないよう保険で用意しておきたい」というニーズにおこたえしています。

和田 私は仮にセント・プラスのデータを提供してでも、大手の生保会社のどこかが新しい切り口の介護保険を出してくれたらいいなと思っています。高齢者を対象とした市場は、日本で最後に残された自然増が見込める市場なので、もっときっちり社会インフラとして成立する保険にしていきたい。

新村 SBIは2011年の東日本大震災の時に加入者が増えました。でも、本当は大震災が起きた時に加入者が増えるのではなく、大震災が起きた時に支払いたい。東日本大震災の時、当社が支払った保険金は約2億円。あれだけの被害がありながら、それだけしか契約がなかった。認知度の向上に努め、保険会社としての存在感を高めていく必要があると思っています。榎本 それだけ支払いをしてもSBIはつぶれなかったということ。大震災にも対応できるということです。

島津 私は昨年3月、いきいき



島津 勇一氏

SBIいきいき少額短期保険株式会社
代表取締役社長
1967年生まれ。2000年、三井生命保険相互会社からソフトバンク・フィナンシャル株式会社(現SBIホールディングス株式会社)へ。2013年、いきいき世代株式会社取締役就任。2014年6月、現社名に変更し社長に就任。

世代がSBIのグループ入りする際、SBIグループからこの会社を見ていました。その時に魅力を感じたのは、非常にオーソドックスな商品でありながら保険金額は小さい、生保会社が積極的には販売していないという点。それから、79歳まで加入できる点も魅力でした。当時、私の母は70代で、入りたくてもなかなか入れる保険がなかった。母のように困っている人はほかにもいるはずだから、この世代の保険もマーケティングをきちんとすれば加入者は増える、高齢で手頃な保険料で入れる保険の認知度が上がれば社会貢献にもつながる、と思いました。

倉田 少額短期保険会社は経営者の顔が見える保険会社であり、経営者＝社長がお客様1人1人の永遠の担当者なんです。波多江 お客様の顔が見える保険会社でもあります。当社は代理店を通じてですが、すべてのお客様と接してサポートしている実感があります。

新村 従業員の規模も小さい会社がほとんどなので、社内でも互いの顔が見える。お客様との

距離、従業員同士の距離も“同じように近い”というのが少額短期保険業界ですね。

榎本 社長が個性的な若い人が多く、議論も楽しい。情報を交換できるいい仲間でもあります。畠中 業界、または御社の今後の課題について教えてください。

倉田 今後も大手の生損保会社が避けてきた領域に勇気をもって手を出し保険難民を救いたい。

波多江 当社も他社の工夫を取り入れていきたいですね。和田 各社が互いをライバル視せず、一丸となって少額短期保険の社会的認知度を上げていかないと、と自覚しています。

島津 業界としても、個々の会社としても、ブランディングをしっかりとしていきたい。

新村 それが信用につながる。まだ認知度が低いので「なんだ、その会社」って思われる方もいる。ちゃんとした業界で、安全で、ちゃんと保険金が支払われるんだという信用を、しっかりと築いていく必要がある。榎本 どんどん世に普及させた



新村 光由氏

SBI少額短期保険株式会社
代表取締役社長
2012年3月、SBIグループの一員となった日本震災パートナーズ株式会社の監査役に。同年6月、現社名に変更し社長に就任。

な商品でも遠慮しない根性や発想力がすごい。消費者の役に立ちたい思いで作った保険を多くの方に知って欲しいですね。

葬儀費用でご家族に
心配をかけたくない
方のための保険です

葬儀保険。
千の風

100万円定額保障プラン

(例)月額保険料は、**2,000円**です。(50~69歳の場合)
※年齢に応じて月額保険料は上がります。

● 80歳10ヶ月までお申込み可能 ● 医師の診査は不要

ベル少額短期保険株式会社

〒812-0011 福岡市博多区博多駅前3-7-3

0120-444-000

受付:平日
10:00~17:00

(全国番号)
福岡営業支店(少額短期保険)第1号

葬儀保険 千の風 検索