

インタビュー

障害者が備えておくべき必要な保障を組み込んだ保険商品

ぜんち共済・社長 榎本重秋氏

『あんしん保険』について聞く

ぜんち共済の榎本重秋社長は、外資系保険会社勤務の時代、福祉団体から、知的障害者の病氣保障を可能とする制度構築について要望を受け、平成12年、同社の前身となる「全国知的障害者共済会」を発足した。同氏は、障害を持つ子の父親、母親達との交流を通じて、多くのことを学び、また感謝され、この仕事を生涯の仕事にすることを決意し、平成18年に同社を設立した。平成22年から26年には、少額短期保険協会の会長を務め、規制緩和要望、保険業法改正への対応等に取り組み、少額短期保険業界の発展に寄与してきた。今後、より一層、会社経営に注力していく榎本社長に、同社設立の経緯、『あんしん保険』の内容、販売戦略、親亡き後の問題等について、お話を伺った。

(編集部)

「ぜんち共済」設立の経緯について教えてください。

障害者の病氣保障を提供するため共済会を設立

榎本重秋社長 私は最初にA I U 保険に入社しました。同社には知的障害者のための保険制度があり、私は、その取り扱いをしている代理店の担当を3年半程していました。その間、知的障害があるお子さんの親御さんからもすごく喜ばれ、保険が困っている方々のお役に立っている現場を目の当たりにしました。福

祉団体の方々と交流を深め、お父さん、お母さん方とも親しくさせていただいていました。

仕事にやりがいと価値を感じていましたが、サラリーマンですから、

転勤があります。業務の継続性やモチベーションを損なう転勤という仕組みに疑問を感じ、A I U で10年間程お世話になった後、転勤が少ないチューリッヒ保険に転職しました。

A I U 時代、最後の大阪勤務から、チューリッヒに転職し東京に戻った際、A I U でお付き合いのあった代理店さん達が送別会をしてくれまし

た。この時、現在、当社監査役の清水から「お世話になった福祉団体の方々からの要望で、障害者の病氣保障が必要なんだ。力を貸してくれ」という話をいただきました。

保険会社が引き受けてくれない保障ニーズへの対応を求められたわけです。チューリッヒの上司に相談したところ、「共済制度を利用したらどうか」という話になり、チャレンジすることになりました。チューリッヒとして、共済会作りをお手伝いし、「全国知的障害者共済会」という任意団体が平成12年に設立されました。私は会を設立し、規約を設け、商品を開発し、システムを構築するなど、かかりつきりで取り組みました。ケガと賠償の部分はチューリッヒが引き受け、病氣保障は自主共済で受ける仕組みでした。その後は、共済会の営業担当として営業推進にあたり、清水と2人で全国の障害者団体を訪問し、コツコツお客様となる会員を増やしていききました。会員数が2万人になった頃、親御



榎本重秋(えのもと・しげあき)氏略歴

▷昭和40年9月生▷明治大学商学部卒▷平成元年4月 AIU保険入社▷同8年12月 町田支店長▷同12年1月 チューリッヒ保険入社▷同18年11月 ぜんち共済(株)設立▷同20年 少額短期保険会社として登録▷同22年6月~26年6月 少額短期保険協会会長

◎趣味：草野球、ゴルフ

◎心に残った一冊：『利他のすすめ』(大山泰弘著、WAVE出版)

さんからいろいろ学ぶこともあり、また、感謝されることもあって、私はこの仕事を生涯の仕事にしようと思われました。その後、チューリッヒを円満退社し、共済会に専任で携わることになりました。清水が事務局長、私が事務局次長で会を切り盛りしていたんですが、この過程で、保険業法改正の話が沸き上がりました。保険業法が変わったからといって、共済会をやめては子供達の保障が無くなってしまう。やめるという選択はありません。理事会で、少額短期保険会社を目指すこと

が決まりました。理事會と言つても、メンバーは、お父さん、お母さんばかりで、保険会社出身者は私しかいません。私がお父さん、お母さんばかりで、保険会社を立ち上げ、共済会の受け皿となる組織を作ることが理事会で決議され、平成18年に当社を設立し、同20年に少額短期保険会社として登録されました。

—— 御社の『あんしん保険』のポイントを説明して下さい。

榎本 この保険は、知的・発達障害、ダウン症、てんかんがある方の入院費用や賠償責任にかかる保障を提供

する商品です。ほとんどの場合、障害のある方の親御さんが加入されますが、軽度の障害の方はご自身で加入される場合もあります。最近では、成年後見人が契約者となって加入するパターンもあります。ただ、損害率が60%を超えており、現在の保険料では運営できませんので、親御さん、ご家族、支援者の方々も同じ条件で加入していただき、皆で支えていこうというスタイルで運営しています。

個室や付添人の介助など 入院費用の負担へ備える

一番お役に立っているのが「入院保障」です。知的障害のある方は、入院することになると、病院側から「健常者と同じ部屋では困ります。個室に入って下さい」と求められます。個室に入ると病室に留まっていられないケースも多いので、付添人を付けることも求められます。そうなること、差額ベット代がかかり、さらに親御さんが付き添いに付くとなると、仕事を休むので収入減になります。公的な医療費のサポートはありますが、入院にかかる費用負担は思っている以上に大きいんです。

『あんしん保険』は、入院保障として、てんかんの入院保険金はプランによって1日4000円から5000円、てんかん以外の病気・ケガの入院は同じく8000円から1万円の保障を提供しています。障害のある方は、自身の症状をきちつと把握して伝えることがしにくいので、ただの風邪が肺炎になるといふケースもあり、健常者以上に入院の備えは重要になっています。

もう一つの保障の柱が「賠償保障」です。物を壊したり、誰かをケガさせた場合の賠償をしつかり保障しようというものです。少額短期保険は1000万円が保険金の支払限度ですが、小さい事故の支払いが多いので、お役に立っていると思います。

3つ目の保障の柱は「権利擁護保護費用保障」です。もしも、お客様が虐待に該当する事態に遭われた場合、しっかりと対処していくための法律相談費用や、場合によっては加害者の相手と応対し、権利を回復するために弁護士へ委任する費用も保険金として、お支払いいたします。他社にも弁護士費用保険はありますが、障害者のために開発したのは当社だけ。24年10月に「障害者虐待防

「止法」が施行されましたが、当社は法律ができる以前にこの商品を開発しています。同法が施行して、さらに相談件数が増えている状況です。

これ以外にも、ケガをした際の通院費用や、万が一お亡くなりなった場合の死亡保障等もセットし、障害者の方が生きていくために、最低限かけておいてほしい保障を、自賠責保険のように網羅しています。

——25年度の成績を教えてください。
榎本 収入保険料は8億3582万円、保有契約は3万6127件、支払保険金は5億1694万円、損害率は61・8%となっています。お陰様で、設立当初の成績と比べて、収入保険料は倍になりましたが、保険金の支払は増加傾向です。

——商品面の課題について、考えておられることはありますか。

賠償の上限1000万円の枠を緩和して欲しい

榎本 障害の特性によって求められる保障は違ってきます。自閉症の方であれば、物を壊すことや相手をケガさせた場合の賠償事故を心配されます。賠償の保障が1000万円というところに不安を持たれる親御さんは多いので、上限1000万円とい

う規制の枠を緩和してほしいと思っています。

一方、ダウン症の方は、穏やかだけれど、病気になるがちの方が多くので、入院保障を心配されます。また、現在、74歳までしか加入できませんが、それをもっと伸ばしてほしいという声や長期保障に対するリスクエストもいただいています。

平成12年から共済会を運営してきましたが、その間、大勢の方からの要望を伺い、それを参考にして生まれたのが『あんしん保険』です。相当程度、お客様のニーズは反映されていますし、障害者の方にとって備えておくべき必要な保障が組み込まれています。そのため、お支払いするケースは多くなり、損害率も60%を超えています。

もちろん、保険金をお支払いするための保険ですが、未来永劫この保障を提供し続けるためには、収益も上げなくてはなりません。そのことが創業当初からの課題でしたが、お陰様で平成22年度決算にて黒字転換を果たしました。

——障害者の親御さんは、自分が亡くなった後の子供の行く末を心配していると思います。保険にできることは何でしょうか。



「未来永劫この保障を提供するには 収益も上げなくてはなりません」

榎本 親亡き後のことを心配していない親御さんは一人もいません。全ての親御さんが自分がいなくなった後の子供のことを心配しています。

プルデンシャル生命が生命保険信託や愛の年金払いといって、障害者の方に保険金を払う時に割増して支払う制度があります。それは親亡き後の親御さんの心配の一部を解消する有意義な仕組みだと思います。しかし、親御さんの心配を全面的に解消していくためには、それを可能とする日本の制度、仕組みがあまりにも不足しています。

現在、個人が成年後見人として関わるよりも、法人単位で当該障害者の面倒を見ていくという仕組みが普及し始めています。法人で関わりますから、金銭面の管理、身上監護も含めて、専門家がチームになってその子の面倒を見ていき、仮に一人の成年後見人が高齢で亡くなっても、次の担当者が支えるという仕組みが生まれています。

是非支援していきたいと考えています。そこで、法人で成年後見する場合の賠償保険制度について、当社が間に入り、損保ジャパンに商品開発をしていただき、当社が代理店となって法人後見の賠償保険制度を提供しています。当社の顧問弁護士が法人後見をしている団体のトップでもあり、弁護士等と一緒に、親亡き後の障害者支援について考え、取り組みを進めています。

ただ、この問題は、様々な業種の方々が協力し、支える仕組みを構築していくことが必要です。住まいの問題、働く場の確保など、地域の社会的資源を有効活用することが重要であり、成年後見だけで解決するとは思っていません。

保険は支える仕組みの一部です。親御さん達は、自分がいなくなった後のことを考え、「この子のために保険をかけておきたい」と言われて加入される方も多くおられます。我々は、親御さんに代わって障害がある方々を支えていくわけですか

ら、絶対に会社をつぶすわけにはいかないんです。

——御社のチャネルの種類とそれぞれの募集方法はどうなっていますか。

保護者の団体の集まりで

商品説明会を実施

榎本 直販と代理店の2つです。直販では、ホームページを見て資料請求されたり、電話での資料請求もありますが、後は郵送でやり取りします。ネット経由の加入については、

センシティブな個人情報を守るための厳格なセキュリティを勘案し、現段階では対応していません。

代理店数は全国で44店、そのほとんどがプロ代理店です。全ての都道府県ではありませんが、1県に1店ないし2店の代理店に委託しています。当社の経営方針を理解され、一緒に障害者を支えていこうと思っただけの方にはお願いしていません。手数料は高くありませんが、この商品の販売をきっかけに、福祉施設



「ドアノック商品としてビジネス

につなげることも可能です」

や福祉団体マーケットとパイプが広がります。当然そこには自動車保険、火災保険、職員の保険ニーズもありますので、当社の保険をドアノック商品に使っていただき、代理店ビジネスにつなげていただくことも可能です。

募集方法としては、保護者の団体の集まり等で、商品説明会を行うパターンが多いんですが、団体との付き合い合いの仕方や、説明の方法については、当社から代理店へ指導しています。

一方、福祉団体に属さず、地域で普通に暮らしている障害者の方もたくさんおられます。そういう方々には、ホームページ等でPRしていくことになりませんが、最近ホームページをリニューアルしたところから引き続き、スマホ対応のホームページも立ち上げる予定です。

——昨年の保険料引き上げに際し、契約者への説明で苦慮されたことがあると思いますが。

榎本 保険金の支払が想定以上に高

まったため、平均で30%以上の値上げをお願いすることとなりました。一人でも多くのお客様に残っていただけのように、新しいプランを設ける等の工夫も図りました。値上げする前までの継続率は大体96%でした。当社のシミュレーションで、継続率

90%を下回ると収支が厳しくなることが分かっていましたので、90%死守を命題として取り組みました。結果、92%のお客様に更新していただきました。ほとんどお叱りはなく、中には「当然だよな」という声もいただきました、ありがたかったです。

——新規獲得の昨年の実績と今後考えている戦略について教えてください。

福祉施設のRMセミナー で新規獲得につなげる

榎本 昨年は5000件の新規獲得目標に対し、新保険料への更新対応もあり、新規は4000件しか取れませんでした。今年も、もう一度、原点に帰って、代理店を介しての販売強化に重きを置き、展開していくと思っています。

先日も、代理店に集まっていたら、これまでの代理店の成功事例をシェアして、自分の販売に活かして

いただくようレクチャーしました。成功事例といっても地道な取り組みです。例えば、愚直に、福祉施設を訪問したり、電話をしたりして、その記録を取り続けていると、施設長が替わった場合の情報を得ることがあります。施設長が替わると、保険に対する理解や対応も変わることがあるんです。そういうことも含め、マメに訪問し、電話をして、継続的に情報収集している代理店は成果を上げています。

また、最近では、仕事をしている障害者の方も増えていきますので、就労している障害者の方をいかに取り込んでいくかも、新たな課題として検討しています。それから、今は福祉団体がたくさん設立されており、情報を手しながら、新しい団体へのアプローチも図っているとあります。

さらに、障害者の方のライフプラン構築をテーマとしたセミナーや、あいおいニッセイ同和損保との共催で、福祉施設のリスクマネジメントセミナーを開催したりして、集客や新規獲得につなげる取り組みも展開しています。

——ありがとうございます。