

今の三〇代、四〇代にとって、保険とはどのようなものだろう。家族も増え、住宅を購入したり、資産形成にも敏感になる年代。生命保険や医療保険の一つや二つは当たり前で、自動車保険、火災保険はもちろん加入済み。しかし、その都度のニーズに応じて保険に入ったものの、全体の整合性についてきちんと考える余裕はないなかつた、というのが実際ではないだろ

うか。ある日ふと思いつて、自分の保険を詳細に見直してみると、補償が重なっていたり、補償のモレがあつたりする。

超保険は「買い物力」「選択の幅が広がった

「損保と生保の枠を超えて、トータルに暮らしや体のリスクを見直したいというお客様が増えています。そういう方がたにとっては最

分の保険を詳細に見直してみると、補償が重なっていたり、補償のモレがあつたりする。

うか。ある日ふと思いつて、自分の保険を詳細に見直してみると、補償が重なっていたり、補償のモレがあつたりする。

が実感です」
「東京海上と東京海上あんしん生命の代理店、有限会社コサカの小坂勉氏だ。千葉県下総町で保険代理業務を営んで丸二〇年。これまで自動車保険が中心だったが、満期・更新を機に超保険への切り替えを徐々に勧めるようになつた。

「超保険は「買い物力」だとよご説明するんです。私たち代理店が、重複はないか、モレはない

かとお買い物のアドバイスをしますが、最終的なチヨイスはお客様自身。保険設計のプロセスにお客様自身が参画していただけます」
「商品の単なる組み合わせではなく、生損保にまたがるトータルなリスクマネジメントが可能となりました。

「そのためには、われわれ保険代理店のスキルが試されます。お客様の家族情報や保険情報を詳しく分析するためにはどうしてもITの力を借りないといけません」と

言つるのは勉氏の長男・学氏。パソコン操作に詳しい若いパワーも、これからの保険販売には頼もしい戦力である。

公務員の川瀬進三氏（四八歳）は、コサカ代理店とは二〇年来の付き合いをしている。きっかけは自動車保険。それまでの保険が、事故のときの示談交渉サービスが弱い点に不満を持ち、東京海上に

暮らしと体のリスクをトータルに補償 東京海上の超保険

東京海上が2002年6月に売り出した「超保険」。「従来の商品単位」という発想を転換し、顧客に必要な補償を「リスク単位」で再構築。損保と生保に関する補償を、オーダーメードで提供する。保険代理店と実際の契約者に、その評判を聞いてみた。

取材・文／広重隆樹 撮影／相沢邦広

損害保険と生命保険をまとめた革新的な「超保険」

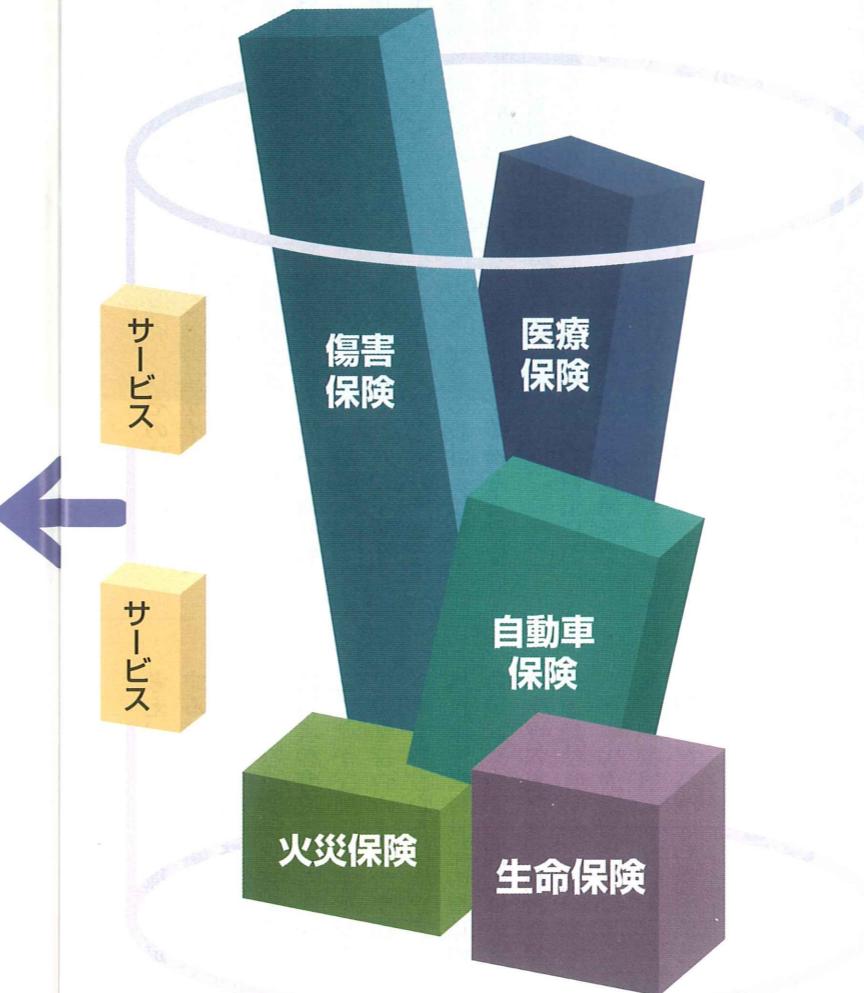
超保険

従来の「商品単位」から大きく転換し、一人ひとりに必要な補償を「リスク単位」で再構築



従来の保険契約

自動車保険・火災保険など商品単位で加入



切り替えた。
「それからいくつか保険に入りました。カメラが趣味なので動産保険、ゴルフで相手にケガさせちゃいけないと思ってゴルフアーバー保険。思ついた時にその都度入っていましたが、更新が面倒ですね。一括管理ができないものとかねがね考えていました」

超保険では、これまでの保険すべて白紙に戻すのではなく、更新時期に見直して、必要であれば超保険に組み込むことができる。一度、超保険にすれば更新は一括して行なわれる。

「カメラの盗難など新価値で補償されれるようになったので助かっています。当然、修理費についても実損害額で補償されます。自動車保険が、クルマ単位での契約ではな

く、賠償部分については人単位になつた点も嬉しいですね。病気やケガの補償も好きなものを選択して加入できるので、家族の生命保険等も、これからは超保険に切り替えようかと検討しているところです」

個々の補償の特長を個別に見た場合でも、超保険には、このようない革新的な仕組みがいくつも採り入れられている。レッカー車の中場急行、住宅の鍵を紛失した場合の開錠サービスなど、暮らしの中のさまざまなリスクをパックアップする原状復旧サポートサービスを組み込んだ点も画期的だ。

さらに、補償の重複がある場合には調整したり、高額契約者や契約更新者は割引やキャッシュバックがあるなどの特典も用意され

ている。

加入に当たっては、顧客の生活リスクと保険ニーズをきめ細かく分析する必要があるため、誰もが簡単に販売できるというものではない。東京海上では、全国約六万店ある代理店のうち二五〇〇の代理店だけがこの超保険を取り扱っている。

損保・生保の垣根を越えて、トータルに保険を考える時代。超保険の優れたメリットを最大限活用したいのだ。

生のことのすべてに。生損保一体型の「超保険」

一つの保険で、暮らしのすべてのリスクに備える——。損害保険と生命保険の枠を超えて、オーダーメイドで加入できるのが「超保険」の最大の特長。選ばれた取扱代理店が、ITコンサルティングシステムを駆使して、加入者のライフスタイルに応じた最適な保険を設計する。

超保険がカバーする個々の項目にも、「業界で初めて」という内容がいくつも盛り込まれた。たとえば、自動車リスクを「運転リスク」と「所有・保管リスク」に分け、運転リスクについては「人・車両ベース」の保険料体系を導入。また、これまで50%補償が最高だった地震保険に特約を組み合わせることにより、最大100%の補償を可能とした。さらに、東京海上が1998年に自動車保険で開発した「人身傷害」の補償範囲を、自動車事故以外の日常の事故によるケガや病気にまで拡大。ケガや病気による治療費、休業損害、介護費用などについて、契約金額の範囲内で実際の損害額を補償(実損害補償)するようになった。

保険料支払いのための充当口座と、積立口座を設けることで、保険料の一元管理や資産形成ができる「保険ゲートウェイ機能」も魅力的だ。広告にはタレントの菊川怜氏を起用。

問い合わせ先／**0120-087-057**

(平日9時～18時、土日・祝日は休み)

<http://www.tokiomarine.co.jp>