

メモリード・ライフ社長

高原 芳信氏

死亡保障に特化した少額短期保険
数年後の一般生命保険会社化を目指す



●高原 芳信（たかはら・よしのぶ）
九州大卒業後、第百生命保険入社。資産運用部門に長く携わる。湘南支社長や有価証券部長兼特別勘定運用部長を経て、マニユライフ生命保険へ。投資型商品部門担当常務執行役員や金融営業本部長兼常務執行役員、マニユライフ・インベストメンツ・ジャパン社長などを歴任した。週末はプライベートのゴルフなどでリフレッシュする。長崎県佐世保市出身の63歳。

死亡保障に特化した少額短期保険
請求の翌日には半額を支払い

少額短期保険業とは、保険金額が少額で、保険期間が1年（損保については2年）以内の保障性商品の引受のみを行う事業です。ミ

ニ保険とも呼ばれており、06年4月の保険業法改正に伴い作られました。ペット保険や入院部分に特化した医療保険、女性特有の病気に特化した保険など、個人が必要とするシンプルかつ明瞭な保険商品が多数あり、一般の生命保険に比べると比較的保険料が安いというのが特徴です。

当社の保険商品は死亡保障に特化した掛け捨ての生命保険で、契約者が死亡した場合に遺族が支払う葬儀費用の負担軽減を主な目的としています。加入者の年齢の死亡率に見合った低額の保険料を1年ごとに支払う少額短期保険は、まさに保険の原点とも言えるでしょう。

死亡保険金の支払いは最大300万円（災害死亡保険金は同600万円まで）で、1回の葬儀にかかる費用の全国平均約180万円を十分にカバーできるようにしています。

保障で備える「保険金一定プラン」は、葬儀費用や葬儀後の整理資金を最長99歳まで確保できる定期保険で、20歳～89歳まで加入できます。この保険は告知のみで加入でき、引受基準も緩和しています。60歳を超えて加入できる保険は一般生保では少ないため、高齢者にもうれしい条件になっています。

例えば60歳女性の場合、200万円の保険金のプランでは年払保険料が1万5830円、月換算で1323円と低額に抑えられています。

保険金の支払いが早いのも当社の大きな特徴の一つです。生命保険の保険金は支払いまで平均して1週間程度かかります。保険金の支払いが遅れると、葬儀費用などに充当することは難しくなります。預貯金を充当しようとしても、相続が発生すると相続人間のトラブル回避のため口座は凍結され、手続きが終わるまでは引き出すことができなくなりま

賃貸物件オーナーも安心
高齢入居者の遺産整理も

現在、注目されているのが賃貸物件の高

齢入居者とオーナーへの総合保障「アンド・ユー」です。入居者が死亡した時、契約者（保険料を支払者）である物件のオーナーに保険金を支払う仕組みです。

従来、同様の保険は1棟ごとの契約がメインでしたが、アンド・ユーは1室からの契約が可能で、保証人を立てられない一人暮らしの高齢者が賃貸物件に入居するのは難しいですが、この保険の利用でオーナーの負担を軽減することが可能になりました。

また、提携している司法書士法人等が、家財処分・葬儀などの入居者の死後の事務手続きを一括代行してくれるなど、死後の整理を引き受けてくれるサービスも提供しています。

また、マーケットの規模はさほど大きくありませんが、高齢者の賃貸物件の入居は大きな社会問題にもなっています。少額短期保険だからこそできるサービスで、高齢者、オーナー双方が安心して契約を交わせるようお手伝いしたいですね。

増加続ける保険料収入
数年後の一般生保転換目指す

当社の営業範囲は、東京、埼玉、群馬、長崎、福岡、佐賀、宮崎の1都6県に広がっています。口座保有件数は約4万5000件、収入保険料は15億5000万円で、生保商品を扱う少額短期保険会社としては業界トップです。

強みは何と言っても冠婚葬祭を中心にホテルや飲食などの事業を多角的に展開している

メモリードグループ（吉田茂視社長、長崎県長与町）の一員であることですね。葬儀に関するすべてのことをワンストップでお手伝いできるので、ご遺族には故人を送り出すことに専念していただけます。

今後の課題は営業エリアのさらなる拡大です。現在、千葉や新潟、鳥取の葬儀社や互助会企業と提携、サービスを提供しており、同様の方法で他の空白地域にも営業基盤を築いていきたいと考えています。

その先に見据えているのが一般生命保険会社への転換です。少額短期保険会社が1年間に受け入れられる収入保険料は50億円までに決まっており、さらなる規模拡大を目指すには一般保険会社化へ進むこととなります。一般保険会社化できれば、商品開発について自由度が高まるというメリットもあります。少額短期保険では開発できる商品のバリエーションが限られていますが、一般生保になると葬儀保険に関しても、より多様性のある商品を作ることができ、提案の幅を広げることが可能になります。

信用を勝ち取り、資本を増強し、成長性安定性を証明しないと一般生保化の認可は下りません。ハードルは高いのですが、当面は保険料収入を30億円に増やし、数年後をめどにぜひとも一般生保化を実現したいですね。九州発の保険会社なので、その際には九州に本社を置くことも考えられます。みなさまに愛され、頼りになる保険会社を作っていきますので、どうぞよろしくお願ひ致します。