

エール少額短期保険 榛沢社長に聞く

中小企業の法的リスクをカバー

10月から「法務費用保険」を発売

今年6月に関東財務局で少額短期保険業者としての認可を受け、10月から営業を開始したエール少額短期保険(東京都中央区、榛沢知司社長)はこのほど、中小企業の経営者や個人事業主の法的リスクを広くカバーする商品「法務費用保険 コモンBiz(「コモ」ン「Biz」)」を発売した。「多くの中小企業は顧問弁護士を持たず、法的トラブルに巻き込まれて泣き寝入りしているケースも少なくないが、こうした現状を保険の仕組みを利用して革新的に改善できると考え、新商品を開発した」と話す榛沢社長に、商品の特長や今後の事業展開などについて聞いた。

「法務費用保険 Biz」のパンフレット



—新会社設立の目的は。 榛沢 近年の司法統計によると、企業の法的トラブルは1年間で10万件に上り、また、日弁連のアンケート調査では、中小企業の80%がそうしたトラブルを実際に抱えているか、課題だと考えている。一方で、従業員が10人以下の企業の約9割、11人〜20人の企業の約8割が顧問弁護士を持たず、そうした課題を放置したり、あるいは現実

にトラブルに巻き込まれると自ら処理せざるを得なかつたりして、泣き寝入りしているケースも多いと聞く。私ほそうした現状を、保険の仕組みを利用して大幅に改善できると考え、新会社を立ち上げて新商品の提供をスタートした。 —新商品の概要について 榛沢 三つ

業や個人事業主の法的リスクへのニーズは高いと推測しており、ぜひ多くの優良なフロア代理店に当社の商品を取り扱っていただきたいと考えている。この他、税理士や弁護士といった士業の代理店や金融機関代理店にも販路を拡大していければと思う。また、近いうちに個人型商品の発売も行う。販売計画としては、3年から5年程度をめぐり、保険料収入で50億円、契約件数で2万〜2万5000件を目指しており、早期の「保険会社化」を目標に掲げている。 —今後に向けての抱負を。 榛沢 法務費用保険は、世の中に保険というものの価値を再認識してもらおうきっかけになると思っている。これまで、法的サービスを必要としていながら届いていなかった領域に、保険と組み合わせることでそれが提供できるようになるという意味で、社会の変革に貢献できるのではないかと考えている。

「弁護士直通ダイヤル」など付帯サービスも充実

榛沢 三つ 万2800円で、既に顧問弁護士と契約していない。法律相談保険金を不担保にした場合は、月額1万7800円。年間保険料支払額と法律相談保険金の年間限度額がほぼ同水準であることを考えれば、補償付きで、弁護士への相談料を支払って考えると考えることもできる。

—新商品の特長について。 榛沢 一般的に法務費用などを補償する「弁護士費用保険(特約)」と呼ばれる商品はこれまで、自動車保険や賠償責任保険などの特約として販売されており、支払い対象となる事故は主契約に準じて「偶発事故」に限定されていた。また、賠償責任保険の特約については、支払われる法務費用は「訴えられた場合」のみだった。こうした制約は、保険会社の立場からすれば不当な保険金取得目的の加入や逆選択を回避できるといって都合が良かったが、善意の保険契約者にとっては利便性の面で不十分だったといえる。当社は、主契約型、つまり単体の保険商品として販売することで、支払い対象範囲をいわゆる偶発事故のみならず、契約関係に関する

—今後の営業展開や目標について。 榛沢 販売チャネルとして、主にフロア代理店の開拓を進めている。法務費用保険は、少額短期保険の商品では比較的单価が高いことから、それなりの手数料収入が見込め、また、これまで保険としてあまり対応していなかった中小企



榛沢社長

の補償プランを用意しており、スタンダードプランでは、弁護士等への委任によって生じた着手金、報酬金、手数料、日当といった法務費用保険(金)が、年間限度額600万円、1事案限度額300万円、通算限度額3000万円となっている。また、法律相談保険金は、年間限度額が24万円で、1事案限度額は5万5000円。保険期間は1年で、いくつものタイプの法的紛争については、保険責任開始後、一定の不担保期間を設けている。月払い保険料は2

る紛争にまで広げ、自分が「訴える側」になった場合の法務費用でも補償を受けられるようにした。こうした仕組みによって、中小企業や個人事業主が本来求めている保険商品を提供できると考えている。 —商品開発で苦労した点は。 榛沢 中小企業の契約者の法的リスクを幅広くカバーする一方、保険商品としての課題、例えば逆選択などへの対応や、リスクの異なる被保険者に対する保険料設定という問題は、解決する必要が

無料の付帯サービスも充実させた。具体的には、