

損保ジャパン日本興亜

日管協会員へ「民泊賠償責任保険」提供

民泊に関するリスクを一括補償

担保ジャパン日本興亜は、公益財団法人日本賃貸住宅管理協会（以下「日管協」）と共に、同協会の会員向けに「民泊賠償責任保険制度」を創設し、11月から提供を開始する。同制度では、民泊に関するリスクを最大1億円まで一括補償する他、示談交渉サービスを提供。保険料は、民泊物件の形態や提供可能日数に応じて設定することができる。同社では、日管協の会員に対し、民泊を運営・管理する際の安心・安全を提供することにより、日本各地における民泊事業を活性化させ、地域の観光振興等につなげることを目指す。

マレー語、インドネシア語、ネパール語、フランス語、ドイツ語、イタリア語、ロシア語）の多言語対応が可能。

ゲストが法律上の損害賠償責任を負った場合に、示談交渉サービスとして、ゲストに代わって

が可能。住宅宿泊事業法や旅館業法等、物件の形態に応じた戸室単位の認定としている他、住宅宿泊事業法に基づく民泊の場合には、各自治体の条例を踏まえ、年間の提供可能日数に応じた区分を設定することで、地域の実情に合わせて加入することができる。

され、会員の総管理受託戸数は約600万戸に上る。賃貸住宅における健全かつ専門的な運営・管理業務の確立や普及を通じて、賃貸住宅市場の整備・発展を図り、豊かな国民生活の実現に寄与することを目的としている。

・健康」に資するサービスを提供し、社会に貢献することを目指している。同社では、18年6月の住宅宿泊事業法の施行や、日本各地で民泊事業への参入を検討している事業者が増加傾向にある等を踏まえ、全国の

「民泊賠償責任保険制度」を創設するのを決定した。

(2018年10月刊)

●A5判・240頁
-税)/送料450円+税

-4-89293-303-5

生保労連 慎重か

生命の新規業務の認可申請に関する生保労連の見解書の内容は以下の通り。

◇

生保労連ではこれまでの業務範囲の拡大や加入限度額の引き上げを

申請に際しては民間会社との公正な競争条件を確保することが大前提であり、これが実現しない中で、かんぽ生命

郵政民営化における民営化委員会に「かんぽ

認めることはどうぞ、まずは、かんぽ生命への政府関与(出資)の解消をはかることが先決であるとの主張を貫いて行って参りました。

かんぽ生命株式の大半は未だ政府によって実質的に保有されており、また、前回（2017年3月31日）行われた新規業務の認可申請以降も、完全民営化に向けた具体的な計画は示されていません。こうした現状は、かんぽ生命と民間会社との公平・公正な競争条件の確保の観点から明らかに問題があります。

今般の認可申請を受け、今後、郵政民営化委員会において調査審議が行われるものと認識しております。郵政民営化法では、新規業務の認可条件として「他の生命保険会社との間の競争関係に影響を及ぼす事情」を考慮することとされ、その調査審議にあ

郵政民営化委員会にたず役割・責任はです。

政民営化委員会による調査審議に際し、公正・中立な立下、かんぽ生命と会社との公平・公競争条件の確保等点から、慎重かつな審議・検討がなるよう、強く要望す。

幅広い中小企業の顧客基盤を有する両社は、本経済・地域経済を支える中小企業の経営課題解決に向け、より良い商いやサービスを提供していくため、今回の業務提携を通じて、両社の事業争力の強化を目指している。

最大1億円、15カ国語でサポート

日管協会員向け「民泊賠償責任保険制度」では、宿泊施設提供者（以下「ホスト」）や民泊運営管理業者の民泊運営上のリスクを補償。ホストや民泊運営管理業者が、民泊の運営や物件の管理

不備等に起因する法律上の賠償責任を負った場合について補償する。また、外国人旅行者等の民泊利用者（以下「ゲスト」）に対しても、民泊設施の設備を壊した際等に被る法律上の賠償責任

補償するなど、民泊に
関わるリスクを最大1億
円まで一括で補償する。

担保ジャパン日本興亜が直接、被雪者との示談交渉を行う。同サービスの提供により、円滑な事故解決をサポートする。

また、保険料は、民泊物件の形態や提供可能日数に応じて設定する。

に対し、民泊を運営・管理する際の安心・安全を提供することにより、日本各地における民泊事業を活性化させ、地域の観光振興等につなげることを目指す。

賠償責任を負った場合に
は、示談交渉サービスと
して、ゲストに代わって

大同生命 りそな銀行と業務提携

中小企業の経営課題解決で協調調査

The book cover features a large title 'CFO視点で考えるリスクファイナンス' in bold, dark gray font. Below it is the subtitle '顧客本位のコンサルティングセールス' in a smaller, lighter gray font. The author's name '加藤 晃 著' is at the bottom right. The background has a subtle geometric pattern of triangles.

事業機会の追求とそのリスクへの対処は企業経営最大の課題。
経営財務視点のコンサルティングセールスがこれからの保険代理店の生き残る道である。

お申込みはFAXまたはWebで FAX 03-3865-1431 <http://www.homai.co.jp> 保険毎日新聞社 東京都千代田区岩本町 1-4-7
TEL 03-3865-1401