保険毎日新聞
日刊（祝土曜、日曜、祝日休刊）
定価1カ月4,116円（税込み）
発行所
㈱保険毎日新聞社
東京都千代田区神田神保町1丁目4番7号
〒101-0052
電話 03(3265)1401(代表)
振替 00140-6-70860
©保険毎日新聞社

業法改正はチャンス
SOCIO DIVERSITY
他の代理店との差をつけるには こちら↓
保険VOS　保険ポータル
TEL:03-6863-3268
http://hoken-yousoku-diversity.co.jp/

ビバビーダメディカルライフ

日本でのセーフティーネット

外国人向け医療・生命保障提供

ビバビーダメディカルライフ（神奈川県大和市）は、日本在住の外国人向けに医療保障・生命保障を提供し、日本で生活する上でのセーフティーネットの役割を果たしている。文部科学省が進める「留学生30万人計画」や、2020年の東京オリンピック開催などで、今後、来日・滞在する外国人数の増加が見込まれる中、「さまざまなニーズに応えられる営業・サポート体制の構築に努める」と強調する野口重雄社長に本年度の事業方針などについて聞いた。

外国人の実態に合った商品提供

日本には公的医療保障制度として国民健康保険や社会保険などがあるが、経済的負担が大きいことや、国や地域によって保険に対する考え方が異なることから、日本で生活する外国人の多くがこれらの保険制度に加入していない実態がある。

こうした状況を踏まえ、同社は日本在住の外国人が安心して生活していくために必要な医療保障や生命保障などをリーズナブルな保険料で提供する。生命保障は最大600万円、医療保障は実際に掛かった費用の100%（最大160万円まで）を保障している。また、万一の際に家族を本国から呼び寄せる費用や日本国内での遺体処理、本国への遺体移送などの費用を保障する救援者費用保険、外国人留学生や海外技能実習生向けのプランなど、外国人の実態に合った商品を提供している。

販売チャネル細分化した営業活動

近年、日本在住の外国人向け商品が増加するとともに、顧客ニーズも多様化している。また、日本経済の落ち込みとともに外国人労働者が減少したことが同社の業績に影響した。それを踏まえて現在、販売チャネルをさらに細分化し、アジア諸国からの留学生や技術研修者にターゲットを絞った営業活動に注力している。

野口社長は「保険が普及している欧米諸国などから来日する外国人は既に本国で加入しているケースが多いため、アジア諸国の留学生や技術研修者などに絞ってマーケット開拓を進めてきた。その結果、業績は徐々に改善しつつある」と強調する。また「外国人は日本人と異なる生活観や金銭感覚を持ち、特に保険があまり普及していないアジア諸国の人々は保険の必要性を十分に認識していない。保険商品を提案する前に保険に対する理解を深めてもらうことが先決だ」と言う。

社会保障費の負担軽減に

12年7月の出入国管理および難民認定法の改正により、新たな在留管理制度が導入され、中長期在留する外国人に対して在留カードが交付されるようになった。在留カードがあれば外国人でも日本の国民健康保険が利用できる。これにより、国民健康保険の保険料収入の増加が期待される一方で、保険や医療制度が整っていない国や地域の外国人が国民健康保険を過度に利用するケースや、悪用する事件が散見されている。

この問題に対して野口社長は「国民健康保険は日本人のための制度であり、外国人まで利用できるようになったことは社会保障費の負担を増やしているだけだ」と指摘する。その上で、「当社の商品はこうした問題を解決する手段の一つになり得ると考えている。日本の社会保障費の負担を軽減し、無保険者の経済的負担を一定程度カバーする役割を果たしている」と話す。

現在、文部科学省では「留学生30万人計画」を進めており、20年をめどに海外から30万人の留学生を受け入れることを目指している。また、20年に東京オリンピックの開催が決まったことを受け、来日・滞在する外国人労働者数が増加することも見込まれている。

こうした状況を踏まえて同社は今後、極めてニッチな市場ではあるが、外国人のさまざまなニーズに応えることのできる商品・サービスの提供に努めるとともに、英語、ポルトガル語、スペイン語、中国語に加え、ターゲットである東南アジア諸国の言語にも対応できる体制を整えていく方針だ。

来日者数の増加見据え体制構築

2014年（平成26年） 7月24日
保険業界紙 保険毎日新聞 に、
当社、ビバビーダメディカルライフが
紹介されました。