

自動車販売

JAPAN AUTOMOBILE DEALERS ASSOCIATION VOL.58 No.12 DEC 2020

12



■特集 自動車保険

デジタルサービスの活用でより安心な対応へ

■レポート

将来の店舗統廃合検討に向けた調査データの分析

(株)現代文化研究所 取締役 白木 節生

特集

2

自動車保険

デジタルサービスの活用でより安心な対応へ

◆「安全・安心に暮らせる地域・社会づくり」にむけた
弊社取組みのご紹介

あいおいニッセイ同和損害保険(株)

8

◆ディーラー代理店の皆さまのベストパートナーを目指して

損害保険ジャパン(株)

14

◆人の力とデジタルのベストミックス

～さらなる安心・安全をお届けするために～

東京海上日動火災保険(株)

20

◆変化に対応した商品改定と最先端のデジタルサービスで
「もうひとつ上の安心」を創造する

三井住友海上火災保険(株)

26

今月の議事録から

第120回中古車委員会、第5回流通調査委員会、第137回企画委員会

インフォメーション

29

「先進の安全・安心のサポカー体験会」
自販連山形県支部が開催



レポート

30

将来の店舗統廃合検討に向けた
調査データの分析

(株)現代文化研究所 取締役 白木 節生

34

懐古の風

■自由席■

行政における働き方改革の実施状況

国土交通省自動車局 整備課 課長 佐橋 真人

48

連載

40 統計こぼればなし 第15回
2020年度上半期の国内市場・輸出市場

44 仕事のブラインドスポット 第36回
ビジネスコンサルタント 山崎 将志
大事なことは食事中に決まる

45 御社の営業力を向上させるポイント 153
(株)グランド・デザインズ 代表取締役 藤本 篤志
働き方バランス改革のススメ⑫
「マネジメント力強化が、最優先」

46 ヘルス 第119回
東京大学 医師 岸 暁子
PCR検査の適正な価格について

47 リサーチあれこれ 第3回
(株)現代文化研究所 上席主任研究員 黒岩 祥太
転換点に立つ全国と地域の乗用車保有

49 わだいのこみち

50 気になる一冊

52 行政・業界の動き

54 ひと息ひと言

あいおいニッセイ同和損害保険(株)

「安全・安心に暮らせる地域・社会づくり」 にむけた弊社取組みのご紹介

1. はじめに

ディーラー代理店の皆さまには、常日頃より自動車保険を中心とする保険販売の取組みにご尽力賜り、厚く御礼申し上げます。

今年度、新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、影響を受けられた皆さまに心よりお見舞い申し上げます。また、自然災害により被災された皆さまに一日も早いご回復、復旧をお祈り申し上げます。

さて弊社は、2020年10月1日で創業10周年を迎えました。これまで、多くの方にご支援いただきましたこと、心より御礼申し上げます。弊社の中期経営計画「AD Vision2021」では、先進性・多様性・地域密着を追求し、「特

色ある個性豊かな会社」を確立することを目指しています。

弊社はテレマティクス保険のパイオニアとして「先進性」を追求し、誰もが安全・安心に暮らせる地域・社会づくりに取り組んでおります。

本号では、弊社取組みのうち、「テレマティクス自動車保険」「テレマティクス損害サービス、I, m, ZIDAN (24時間365日事故対応サービス)」、「cmap.dev (シーマップ)」をご紹介させていただきます。

2. テレマティクス自動車保険

(1) 商品コンセプト

弊社では「事故を起こしたお客さま」に安心を提供するだけでなく、「事故を起こさないお客さま」にも安全という付加価値をご提供することを目指し、テレ

マティクス自動車保険の開発に取り組んでおります。

国内初の運転挙動保険料反映型テレマティクス自動車保険として、2018年4月にはコネクティッドカーを対象とする「タフ・つながるクルマの保険」、2020年1月には通信機能付きドライブレコーダー端末による「タフ・見守るクルマの保険プラス(ドラレコ型)」を発売しています。

また、2021年1月以降の保険始期契約を対象として簡易車載器とスマートフォンアプリを活用し、月額100円の特約保険料で最大8%の保険料割引(継続契約へ適用)とテレマティクスサービスを提供する「タフ・見守るクルマの保険プラスS」を発売しました。

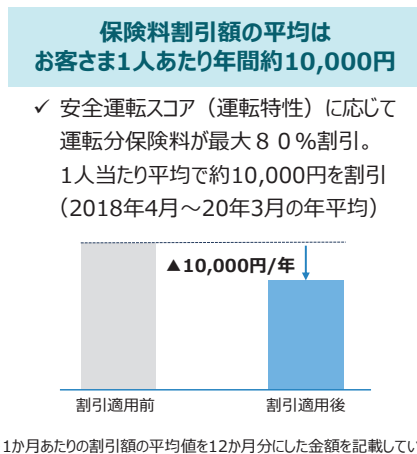


図表① ADテレマレージ



弊社のテレマティクス自動車保険は、安全運転を「楽しむ」「得する」「見守る」をコンセプトに商品開発を行っています。「楽しむ」については、運転診断レポートで安全運転スコアをご案内し、楽しみながら運転が日々上達する嬉しさをお客さまにご提供しています。今般、新たなサービスとしてポイントプログラム「ADテレマレージ」を展開します。楽しみながら安全運転に取り組み続けていただくことを目指します(図表①)。「得する」については、「安全運転スコア」

図表② 「タフ・つながるクルマの保険」の安全運転スコアによる割引



「見守る」については、事故発生時の弊社からのご連絡や、初期対応状況のご家族へのメール配信でお客さまに安心をご提供しています。さらなる安心の提供に向けてテレマティクス技術を活用した高度な事故対応サービスもご提供しています(以下3.でご案内します)。

「見守る」については、事故発生時の弊社からのご連絡や、初期対応状況のご家族へのメール配信でお客さまに安心をご提供しています。さらなる安心の提供に向けてテレマティクス技術を活用した高度な事故対応サービスもご提供しています(以下3.でご案内します)。

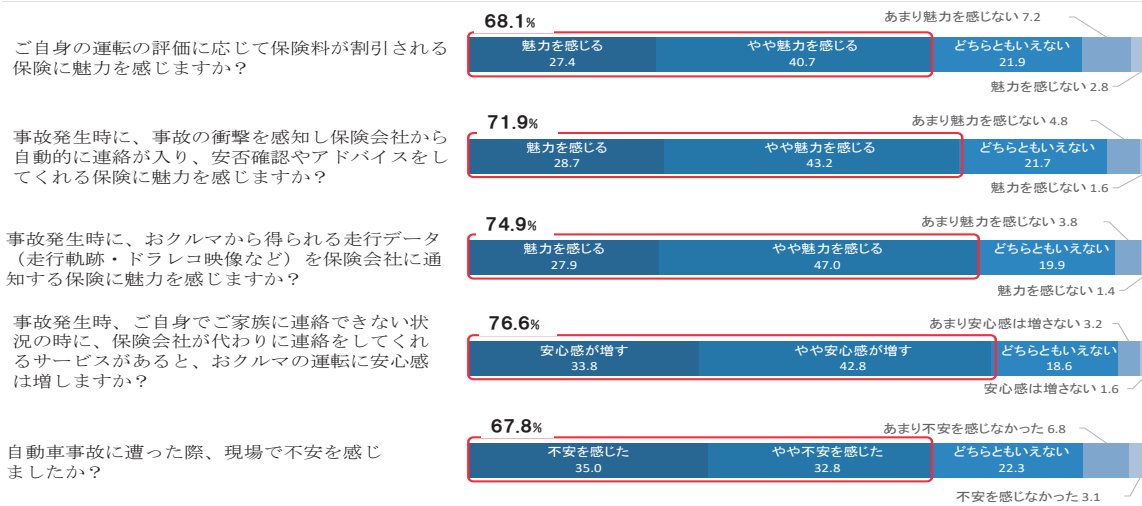
(2)テレマティクス自動車保険の評価

弊社では、2020年10月に一般のドライバーを対象にアンケート調査を実施いたしましたので、その一部をご紹介します。

アンケートでは「ご自身の運転評価に
応じた保険料割引(68・1%)」や「保険会社への自動通報(71・9%)」「事故発生時の走行データの連携(74・9%)」などテレマティクス技術を活用した商品の魅力度が高いことが確認できます。また「事故発生時のご家族への連絡サービス(76・6%)」の高評価や、「事故現場で不安を感じた方(67・8%)」が多いことから、「合理的・納得感のある保険料」とともに、万が一の際の「安心」のサービスへのニーズが高いことも窺えます(図表③)。

「楽しむ」「得する」「見守る」をコンセプトとした弊社テレマティクス自動車保険は、こうしたドライバーニーズに合致した商品性を有しています。テレマティクス自動車保険はディーラー代理店の皆さまのお客さま数の拡大や、大切なお客さまの「安心なカーライフ」にお役立ちできるものと考えております。

図表③ 一般ドライバーを対象としたアンケート結果 (2020年10月実施)



図表④ 高度な事故対応への変革



まず(図表④)。

従来の事故対応から、走行データや運転挙動・位置情報を中心としたデータの活用による高度な事故対応に変革いたします(図表④)。

(1) 高度な事故対応サービス

弊社では、2019年4月よりテレマティクス損害サービスシステム(以下、テレマ損サ)をリリースし、テレマティクス自動車保険において車両等から得られる位置情報や、道路・天候情報等を地図上にビジュアル化し、事故状況をスムーズに把握できるシステムを業界に先駆けて開発・運用を開始しました。これにより、電話や書類のやりとりを中心とした従来の事故対応から、走行データや運転挙動・位置情報を中心としたデータの活用による高度な事故対応に変革いたします(図表④)。

3. テレマティクス損害サービス + i'm ZIDAN (24時間365日事故対応サービス)

- ① 「受信型」から「発信型」へ
(テレマティクスデータによる事故受付)
おクルマが大きな衝撃を検知すると弊社へ自動通報し、専任オペレータからお客様さまへ連絡いたします。事故検知機能にAIを活用することにより、正確な事故通知が可能となります。これにより、事故直後のお客様さまを迅速かつ適切にサポートいたします。
- ② 「推測」から「視認」へ
(事故場所・状況の把握)
弊社テレマ損サシステムの地図データ上に、事故にあわれた場所・運転軌跡・速度を表示いたします(標識・道路規制・天候データも併せて表示)。これにより、「事故状況の説明」というお客様さまの負担を軽減いたします。
- ③ 「主観」から「客観」へ
(過失・示談交渉)
コネクテッドカーから得られるアクセル・ブレーキなどの運転操作状況や、AIが解析したドライブレコーダーの映像などの客観的なデータを活用し、迅速かつ適切な事故解決を実現します。
また、事故の60%以上が夜間・休日が発生していることから、弊社では夜間・

図表⑤ I'm ZIDAN 24時間365日事故対応サービス

対応内容	I'm ZIDAN 開始前の サービス	24時間365日事故 対応サービス I'm ZIDAN
事故の受付	↕	↑ 全て対応！ 平日と 変わらない 対応を実現 ↓
ロードサービスの 手配		
病院への連絡		
代車の手配		
修理工場との 打合せ		
保険金支払い可否 の判断		
示談交渉		

休日の事故について事故受付のみではなく、示談交渉等の事故対応を24時間365日行っています(図表⑤)。
テレマ損サと24時間365日事故対応サービス「I'm ZIDAN」を合わせ、弊社ならではの事故対応サービスの充実を図ります。先述の一般ドライバーへの調査においても「84・3%」の方が「24時間365日の事故対応」に「安心を感じる」と回答しており、テレマ損サとともに、お客さまの安心に貢献しております。

(2)ディーラー代理店さまへの貢献

これらの高度な事故対応サービスは、お客さまだけではなく、ディーラー代理店の社員の皆さまの働き方にも貢献できると考えております。

【CASE1】 保険会社への自動通報

業務時間外(休日・深夜など)の事故の場合でも、スムーズな事故対応が可能です

【CASE2】 テレマ損サ

事故状況の可視化により従来は事故受付時に確認いただいていた項目がテレマティクス技術により弊社がスムーズに事故状況を把握できます

【CASE3】 I'm ZIDAN

夜間や休日でも事故対応が可能なので、お客さまの問合せにも迅速かつ適切に対応することができます

CSだけではなくESにも貢献可能なテレマティクス自動車保険を是非ご利用いただきたく存じます。

岡田准一さん出演の
商品説明動画はコチラ

【タフ・つながるクルマの保険】



【タフ・見守るクルマの保険
プラス(ドラレコ型・S)】



4. c m a p . d e v
(シーマップ、以下cmap)

昨年ご紹介させていただきましたcmapが、高く評価され、第29回地球環境大賞において最高位である「大賞」を受賞いたしました。

cmapは、台風・豪雨・地震による被害が発生した際、被災建物予測棟数・被災率を市区町村ごとに予測し、リアルタイムで地図上に表示する世界初(2019年6月あいおいニッセイ同和損保調べ)のウェブサイトです。

次ページで、活用の一例をご紹介します。

【活用事例】

・陸上自衛隊「隊員ご家族のためのページ」に「離れて生活するご家族等の安全確認にご活用ください」という文言と共にリンクを掲載

・複数の代理店様、企業様から自社ホームページにリンク掲載のお申出を頂戴

また、2020年8月に災害に関する緊急情報の通知機能を備えたスマートフォン向けアプリ「被害予測アプリcmap」をリリース、こちらも無料でご利用いただけます。

アプリでは「気象情報・避難指示等の緊急情報の通知」や「自治体指定の緊急避難場所の地図上への表示」などの機能もご利用いただけます(図表⑥)。

cmapはディーラー代理店の皆さまの災害発生時の地域貢献としてご利用いただけるとともに、災害危険の事前認知による「従業員の皆さまの安全確保」、「お客さま財産(預かり車両等)・ディーラー代理店さまの財産への被害防止・軽減」にお役立ちいただけます。新しくなったcmapを防災・減災のお取り組みにご利用いただければ幸いです。

図表⑥ cmapアプリの主な機能とスマートフォン画面イメージ

周辺避難所のマッピング



cmap (ウェブサイト)



アプリの主な機能

① 災害時の緊急情報を通知	現在地および予め登録した国内2地点の緊急情報を通知
② 指定緊急避難所の表示	自治体指定の緊急避難場所や避難施設を表示
③ cmapのピンポイント表示	現在地情報に基づき、利用者の市区町村を画面中心に表示
④ 各種情報提供	被災前 防災・減災に役立つ情報を弊社からご案内
	被災後 弊社ご契約者さまにご利用いただける、自然災害の事故受付専用ホームページURL (24時間365日受付) をご案内

第29回 地球環境大賞
Since 1992

◆「地球環境大賞」ホームページ
<https://www.fbi-award.jp/eco/about/>

アプリのインストールはこちら

App Store



Google Play



5. むすびに

今回は弊社ならではの「誰もが安全・安心に暮らせる地域・社会づくり」への取り組みをご紹介します。ありがとうございました。

弊社はテレマティクス自動車保険のパートナーとして、「事故のあとの保険から事故を起こさない保険へ」をキャッチコピーに、お客さま一人ひとりの安全運転をご支援させていただき、「事故のない安全・安心なクルマ社会」の実現に貢献して参る所存です。

今後とも、最も身近なパートナー損保として、ディーラー代理店の皆さまとともに挑戦・成長して参りたいと考えておりますので、引き続きご支援・ご高配を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



「あいおいニッセイ同和損保」は
合併新会社として、2010年10月1日に発足し、
おかげさまで10周年となります。

守るを、守る。

守る。

人の、その思いのなんと尊いことか。

そして、守り続けていくことのなんと難しいことか。

人の守るを、守っていくのが保険。

だとするならば、私たちはもっと強くなろうと思う。

その豊かな感性で、先進的なテクノロジーを活用していく。

その強い好奇心で、他業種とも交流し可能性を広げていく。

そのフットワークの軽さで、地方創生に取り組んでいく。

時代とともに守るべきもののあり方が変わるのなら、

損害保険もこれまでの枠におさまってはいけない。

災害の不安から、事故の不安から、人々を守るために、

守る私たちが、守りに入ってはいけない。

今年、あいおいニッセイ同和損保は10周年を迎えます。

思いをあらたに動きはじめる私たちにご期待ください。

あいおいニッセイ同和損保

MS&AD INSURANCE GROUP



あいおいニッセイ同和損害保険は2020年10月1日で創業10周年を迎えました。

多くの方々にご支援いただきましたこと、心より御礼申し上げます。

弊社はこれまで「特色ある個性豊かな会社」を目指し、「先進性」「多様性」「地域密着」の追求を全社挙げて進めて参りました。

これからも全役職員一丸となってこれに取り組み、お客さまを全力でサポートして参ります。

引き続き、一層のご愛顧とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 金杉恭三

公式HPはこちら



損害保険ジャパン(株)

ディーラー代理店の皆さまの ベストパートナーを目指して

1. はじめに

ディーラー代理店の皆さまには、平日
頃より自動車保険を中心とする保険販売
につき格別のご尽力を賜り、厚く御礼申
上げます。

本年は新型コロナウイルスが世界的に
大きな影響をもたらしました。感染症に
罹患された皆さま、および関係者の皆さ
まに心からお見舞い申し上げます。

さて、少子高齢化・運転者減少などの
社会環境の変化やCASEやMaasの
進展は、異業種を巻き込みながら自動車
産業のビジネスモデルに大きな変化をも
たらすことが予想されます。さらに、新
型コロナウイルスの感染拡大は顧客接点
の在り方やあらゆる業種の働き方を変え、
DXの展開を加速させました。弊社は
これらの環境変化への対応や課題解決を

目指し、ディーラー代理店の皆さまと一
緒になってさらなる発展を目指して参り
たいと考えております。

本号では、「コロナ禍におけるDX」「募
集品質の向上、生産性の効率化」「ご本
業支援」についてご紹介させていただきます。

2. コロナ禍におけるDX

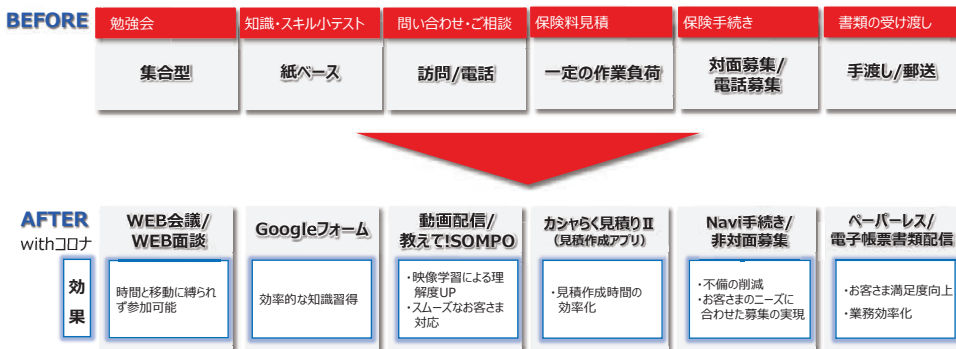
(1) デジタルを活用した支援体制

これまで、営業スタッフの皆さまが保
険の商品知識・スキルを習得するための
手段は、集合型の勉強会や対面によるロ
ープレが一般的でした。また、申込書や
必要書類は紙ベースが主体であり、書類
の受渡しや店舗への持参に時間を要して
おりました。

コロナ禍において対面・紙を中心とし
た従来型の支援を継続していくことは困

難であると考え、デジタルツールを活用
した支援体制の構築や募集プロセスの見
直しを実施しました(図表①)。特にデ
ジタルツールを活用した勉強会の実施や
電子帳票による書類の配信は、ディーラ
ー代理店の皆さま・弊社の双方の業務効
率化を実現しました。

図表① デジタルを活用した支援体制



また、動画配信やGoogleフォームを活用した確認テストは、時間や場所を選ばない新しい学習スタイルであり、ディーラー代理店の皆さまから高い評価をいただいております。

(2) 保険募集のデジタル化

「新しい生活様式」の浸透・定着により、非対面でのわかりやすい説明・手続きを求めるお客さまが今後増加していくことが想定されます。弊社は多様化するお客さまのニーズに応えるため、お客さまが望まれる場合には、非対面でも募集が可能となるよう募集手続き方法の見直しを実施しております。

従来、電話による説明・意向確認を行っていた契約手続きにおいて、お客さまに説明画面をWEB上で共有し、対面募集時と同様の丁寧な説明が可能なスキームの展開を検討しております。お客さまの意向を確認しつつ契約手続きがその場で完結することが可能であり、CS向上だけでなくディーラー代理店の皆さまの生産性向上にもつながります（図表②）。また、1月からは非対面による保険契約手続きの対象拡大を予定しており、自動車保険の新規契約手続きや、法人分野

商品（賠償責任保険や工事保険・労災保険等）の新規・更改・変更手続きが対象となります。

図表② WEBを活用した非対面募集手続きのメリット



(3) 事故対応のデジタル化

事故により不安を抱えたお客さまに寄り添った高品質なサービスを提供するために、事故対応においてもデジタルツールを展開しています。

弊社はLINEを活用した事故対応のチャットサービスを2018年10月から提供しています。また、2019年1月以降は、当サービスはお客さまと事故対

応担当者とのやり取りだけでなく、代理店の皆さまが弊社事故対応担当者とのやり取り（経過確認や必要書類の画像送付等）に活用いただくことが可能となりました。既に活用いただいている代理店の皆さまからは、履歴が残ること、担当者不在時の折り返し対応が不要になること、書類郵送の手間と時間の削減ができること等、便利で使いやすいとの評価をいただいております（次頁図表③）。

また、お客さまがスマートフォンで撮影した自動車の損害画像を人工知能（AI）で解析し、概算修理金額を見積もりする「SOMP OAI修理見積」は、約30秒で概算修理額を確認することができます。保険金のお支払い手続きも最短30分程度に短縮が可能となり、CS向上につながります。

大規模な自然災害が発生した場合の事故受付体制もコロナ禍にあわせた形で構築しました。従来は被災地や全国のコールセンターで集中して事故受付を行っていましたが、デジタル技術の活用により全国の営業店で事故受付が可能となり、お客さまの電話の受付待ち時間の解消にもつながっております。

図表③ LINEチャットサービス

書類や損害状況の画像をお送りいただくことで、早期の保険金支払いにつながります。

<p>書類</p> 	<p>事故現場</p> 	<p>損害状況</p> 
<p>受領した書類を写真撮影し、送信できます。</p>	<p>スマートフォンでスクリーンショットを撮って送信いただければ、事故現場や事故状況を簡単に担当者と情報共有ができます。</p>	<p>事故車両の損害状況を早期に共有し、確認することができます。また、火災保険の被害状況の共有等にも便利です。</p>

さらに、お客さまや代理店の皆さまがスマートフォンで撮影した損害車両の画像を弊社の事故担当者と連携するツール「Quick CAM（クイックカム）」を活用いただくことで、大量の損害調査

を迅速に行うことが可能となり、早期の保険金のお支払いを実現しております。

3. 募集品質の向上、生産性の効率化

(1) SOMPO RC-1グランプリ ↳ ロープレ大会

お客さま接点の非対面化により、従来以上に必要な情報をわかりやすく、一人ひとりのお客さまに寄り添った提案をすることが求められます。弊社では、非対面・短時間であってもお客さまのニーズにあわせた提案が出来るよう、オンライン提案スキル向上を目的としたロープレ全国大会「SOMPO RC-1グランプリ」を開催しています（図表④）。デ

ィーラー代理店部門では全国から約100社にエントリーいただき、一次予選・二次予選を勝ち抜いた5社が1月の本選に臨みます。

ロープレ大会にエントリーいただいたディーラー代理店の皆さまからは、「社内予選を行ったことで募集人スキルが高まった」「ロープレ練習を重ねたことでお客さまの反応が明らかに変わった」と高い評価をいただいております。大会開催以外にもロープレ強化ブック等の支援

策をあわせて展開していますので、保険提案力強化と収益拡大にご活用ください。

図表④ SOMPO RC-1グランプリ



(2) 教えて！SOMPO

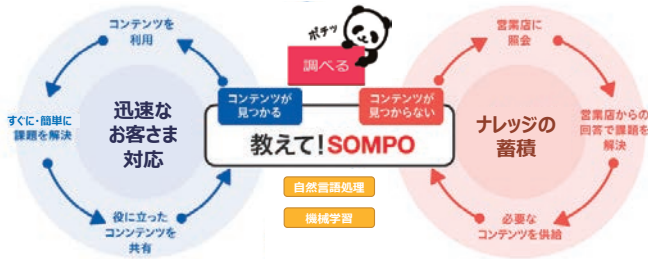
弊社は、人工知能（AI）を活用したナレッジマネジメント・プラットフォームとして「教えて！SOMPO」をディーラー代理店の皆さまに展開し、お客さまからの照会に迅速に対応できる体制を充実させました。

「教えて！SOMPO」では、「さまざまなお問い合わせが格納されているデータベースを横断検索し、効率的に調べることが可能であり、2つのデジタル技術が搭載されています。

1つ目は、話し言葉のような日常で使っている文章で4つ以上のキーワードを含め検索すると、ヒット率が上がる自然言語処理です。

2つ目は、質問に対して適切な回答が表示されたかどうかの評価による機械学習です。質問文とコンテンツの組み合わせを学習することで次回以降、同様の質問をした場合に検索結果がより上位に表示されます。希望する回答(コンテンツ)が見つからない場合は、弊社営業店に照会することが可能であり、それらの情報が蓄積されます(図表⑤)。

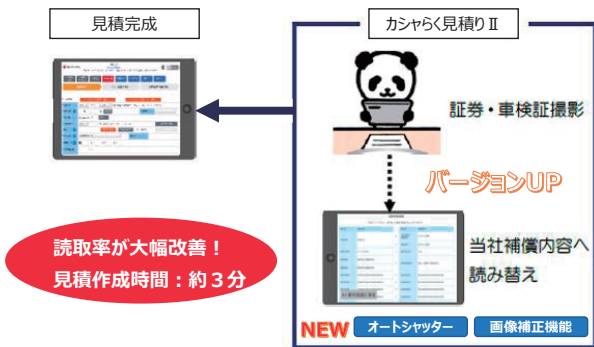
図表⑤ 教えて！SOMPOの概要



(3)カシヤらく見積りⅡ

人工知能(AI)を活用した自動車保険証券読み取りアプリ『カシヤらく見積り』を今般リニューアルリリースしました。「撮影が難しい」「読み取り精度が悪い」「確認項目が多い」といったご指摘・ご要望をいただいておりますが、「オートシャッター」「画像補正機能」を新たに搭載することで読取率を大幅に改善させました。見積作成時間が、約3分で完了することから、保険証券をお預かりしたその場でお客さまへの提案が可能となり、保険業務の生産性向上につながっております(図表⑥)。

図表⑥ カシヤらく見積りⅡの効果



4. ご本業支援

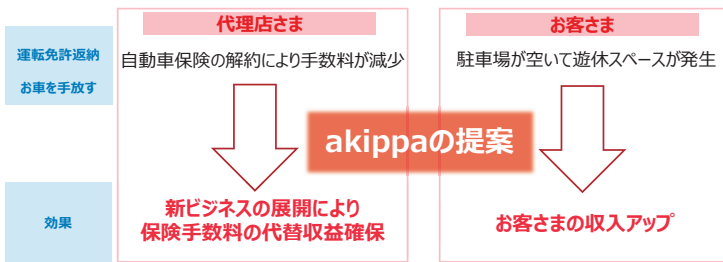
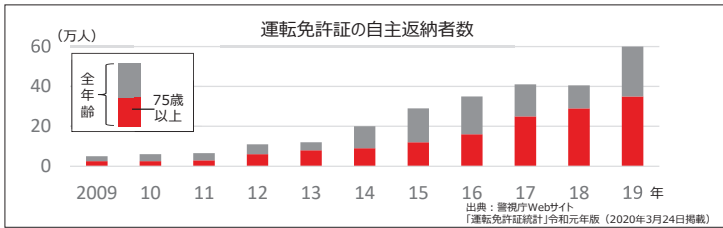
SOMPOグループは安心・安全・健康の領域で新たな価値ある商品・サービスを創り出し、社会に貢献していくことをミッションとしております。

自動運転サービス実証ソリューションの開発や、運転寿命延伸・認知機能低下予防におけるソリューション開発など「安心・安全・健康のテーマパーク」へのトランスフォーメーションの実現に向け、事業領域の拡大に取り組んでまいりました。その中から、ディーラー代理店の皆さまに親和性の高い取組みをご紹介いたします。

(1) 駐車場シェアリング事業による新たなビジネスモデルの提供

Maas関連事業の新たな成長ドライバーとして、駐車場シェアリング事業に参入しました。「安心・安全」を届ける約5万店のリアルな保険代理店網と約1,300万件の自動車保険データを保有するSOMPOホールディングスの強みと、WEBプラットフォームサービスのノウハウを所持するakippaの強みを活かし、リアルとデジタルを融合させるこ

図表⑦ 運転免許証の自主返納者数の推移akippa活用メリット



とで、シェアリング型駐車場および会員数の拡大を目指します。

ディーラー代理店の皆さまにおいては、免許返納などに伴いお車を手放したお客さまとは接点が途絶えてしまうケースがありました。空いたご自宅の駐車場のシェアリングを提案することで接点維持・強化を図ることが可能となります。また、紹介手数料は保険手数料以外の新たな収益源となるため、新ビジネスとして展開いただくことが可能です(図表⑦)。

(2) Anyc a (エニカ) 活用による新たなユーザー体験の提供

SOMP Oホールディングスは、2019年2月にDeNAとの合弁会社「DeNA SOMP O Mobility」を設立し、個人間カーシェアリング事業「Anyc a」の運営を開始しました。

2020年11月からは、新車ディーラーが所有する自社名義の車両をAnyc aに登録できる枠組みを実証実験としてスタートしています。レンタカー登録をせずにカーシェアすることができ、ため、日中稼働していない試乗車などを有効活用できる上、近隣住民との新たな接点づくりにも利用できます。

お車購入までの来店回数が減少している昨今、来店誘導だけでなく、継続的なカーシェア利用につながるマーケティング手法として展開いただくことで、時代に即したユーザー体験を提供することが可能です。首都圏を中心とした新車ディーラーで導入が進んでおり、実際に体験したユーザーからは喜びの声や車種拡大の要望などもあるなど反響をいただいています。

(3) 防災ジャパンプロジェクト

弊社は、保険事業を営む企業として、市民の皆さまの防災意識を高めるプロジェクトを展開しております。将来を担う子どもたち(および保護者)を対象に災害から自分自身・周囲の人を守るための知識や安全な行動を身につけてもらうことを目的としたプロジェクトであり、「防災人形劇」および「体験型防災ワークショップ」等のメニューがあります。コロナ禍でも開催が可能な内容にリニューアルしており、本プロジェクトを活用して、地域のお客さまとの接点強化を図り、社会貢献・CS向上につなげていくことが可能です。

5. 最後に

弊社は、ディーラー代理店の皆さまのベストパートナー損保たり得るよう「保険の先へ、挑む。」をブランドスローガンに新たな価値の創造に挑戦し続けて参ります。今回紹介させていただきました取組もその一例です。

引続き格段のご支援・ご高配を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



損保ジャパン

SOMPO 保険の先へ、挑む。

今日という日も、楽しむために。

明日は何が起きるだろう。
それは、誰にもわからない。
だから「まさか」や
「もしも」の不安は置いて、
今を楽しんで、生きていきたい。
明日は何が起きるだろう。
それが、期待や希望であふれるように。
なにげない今のちょっとした幸せが、
一番かけがえのないものだから。



CM特設ページはこちら
<https://www2.sompo-hd.com/company/kk/>

損害保険ジャパン株式会社

〒160-8338 東京都新宿区西新宿 1-26-1

Tel:03-3349-3111 <https://www.sompo-japan.co.jp/>

東京海上日動火災保険(株)

人の力とデジタルのベストミックス さらなる安心・安全をお届けするために

1. はじめに

ディーラー代理店の皆様には、日頃より自動車保険を中心に、お客様、地域社会に安心と安全をお届けするお取り組みにご尽力賜り、改めまして厚く御礼申し上げます。

世界各地に広がった新型コロナウイルス感染症は、私たちの生活そして経済に多大な影響を及ぼし、わが国においても史上初めての緊急事態宣言が発出される事態となりました。

また、そのような中でも災害は容赦なく、7月以降、豪雨による河川の氾濫や浸水等の被害が全国各地で発生しました。

新型コロナウイルス感染症の影響を受けられた皆様、豪雨災害により被災された皆様に心よりお見舞い申し上げます。

新型コロナウイルス感染症は、人々の

価値観や生活様式、働き方を大きく変えま

した。これらの環境変化は元に戻ることはない不可逆的なものであるとも言われており、今後、私たちがお客様に寄り添い続けるためにも、こうした変化にしっかりと対応していくことが必要となります。

弊社といたしましては、こうした環境変化や大規模自然災害が発生した際に、お客様と確実にコンタクトを取り、迅速に保険金をお届けするために、新しいテクノロジーやデジタルの力を徹底的に活用していきたいと考えています。

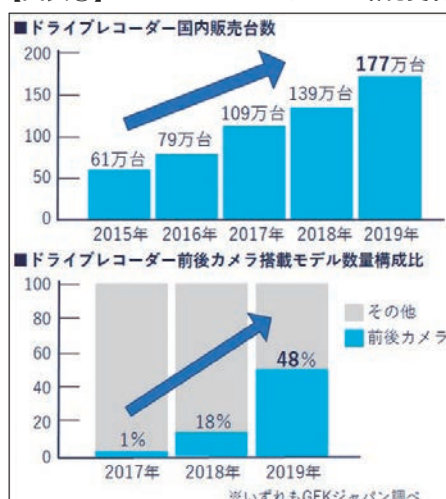
今後も全社一丸となって取り組んで参りますので、ご支援、ご協力賜ります様、よろしくお願いいたします。

2. ドライブエージェントパーソナル

弊社が業界初のドライブレコーダー付自動車保険「ドライブエージェントパー

ソナル(DAP)(月々650円の特約保険料)を発売してからまもなく4年が経過します。最近では、あおり運転の問題が大きく取り上げられたこともあり、ドライブレコーダー市場は急速に拡大し、前後カメラ搭載モデル等、お客様のニーズが多様化しています【図表①】。

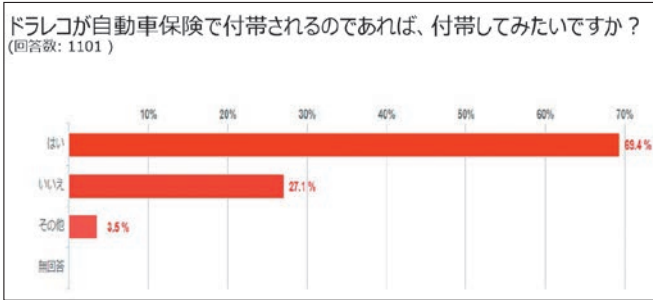
【図表①】ドライブレコーダーの環境変化



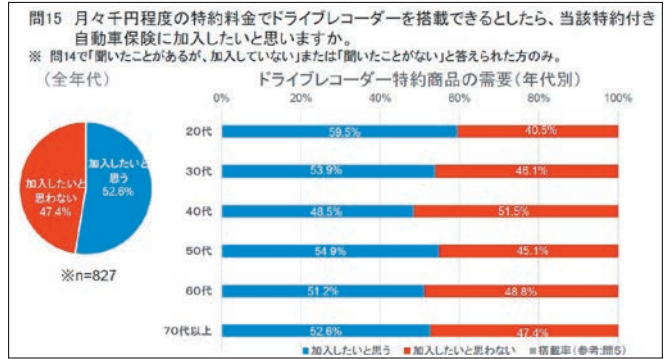
国土交通省が実施したドライブレコーダーに関するアンケート調査では、「月々千円程度の特約料金でドライブレコーダーを搭載できるとしたら、当該特約付き自動車保険に加入したいと思う」という回答が過半数となり、高い需要を示していることが分かりました【図表②】。

さらに、弊社の独自調査では、約7割の方が「自動車保険でドライブレコーダーが

【図表③】 ドライブレコーダーに関する利用実態調査
(弊社独自調査)



【図表②】 ドライブレコーダーに関するアンケート調査
(国土交通省調査)



付帯できるのであれば、「付帯したい」と考えていることが分かりました【図表③】。

このようなドライブレコーダーを取り巻く環境変化を踏まえ、新たなお客様のニーズや多様なカーライフの変化に対応するため、弊社は従来の「DAP」をさらに進化させた「新型DAP」を開発いたしました。

一定の衝撃を受けた際の「自動発報・通話機能」や、「事故映像の弊社への自動送信機能」は従来のままで、後述のように、お客様のニーズにお応えし、さらに充実した機能を搭載しております。

ディーラー代理店様の主力商品である自動車保険を通じて「真にお客様をお守りする」ために、ドライブレコーダー付き自動車保険のメリットをご説明いただくことは、お客様のカーライフのさらなる安心・安全に繋がるものと考えております。

(1) 事故状況再現システム

2020年3月に「事故状況再現システム」をリリースしました。

DAPで取得した映像等からAIが事故状況を再現することで、これまでお客様に事故状況について一からご説明いただいていたご負担を軽減するとともに、

【図表④】 事故状況再現システムの流れイメージ



AIによる解析結果を用い、過去の判例に基づく自動車事故の責任割合を参考値として算出することで、事故解決スピードが格段に早くなりました【図表④】。

事故状況再現システムの機能をまとめた動画がございますので、ご紹介させていただきます【図表⑤】。

【図表⑤】 事故状況再現システム機能説明動画



(1分51秒)

(2) 新型DAP (21年4月始期分から契約可能)

新型DAPは、後方撮影用のインカメラを搭載しており、1台で前方と車内を通して後方の同時撮影が可能で損保唯一の機能です。これまで撮影できなかった側方・後方の映像も記録することができます【図表⑥】。

【図表⑥】 新型DAP端末イメージ



その他にも、わき見を検知すると注意喚起を促す安全運転支援機能や、駐車によるエンジン停止後も一定

時間作動する映像録画機能により、当て逃げ事故にも対応できる等、様々な機能

が搭載され、お客様の使いやすさがさらに向上しております。こちらは月々850円の特約保険料で、ご利用いただくことが可能です。

DAP端末の最大の強みは、強い衝撃を検知すると自動でコールセンターへ発報される機能です。端末を通してお客様と通話し、その場で救急車の要請やメンタル面のサポートを行います。

実際に自動発報された際の、一連の対応を動画にまとめておりますので、ご紹介させていただきます。1分1秒を争う事故時には、単独事故等の発見されにくい状況での事故のみならず、事故現場に容易に近寄れない高速道路の事故でも、自動発報機能の重要さが分かる動画となっております【図表⑦】。

【図表⑦】 DAP自動発報動画



(3分1秒)

お客様のいざという時に、弊社とディーラー代理店様が一体となって、よりスムーズな事故解決を実現することで、お

客様のお役に立てると考えております。是非一人でも多くのお客様に、DAPをご案内下さいます様、お願い申し上げます。

3. デジタル技術を活用した事故対応

弊社は、デジタル技術をどのような領域で使うのか、人は何を担うのか、人の力とデジタルのベストミックスで「損害サービスの進化」に向けて挑戦しております。そして、最先端の技術を活用することに加え、人の力を最大限高めることに注力し、デジタル技術と人の力の融合を進め、お客様に寄り添った事故対応サービスを行い、さらなる安心・安全の提供に取り組んでまいります。

(1) スマート事故連絡

スマート事故連絡は、お客様が自動車事故に遭遇された際に、スマートフォンやパソコン等のWEB上で事故の連絡を簡単・スムーズに行うことができる機能です【図表⑧】。

自然災害等で弊社安心110番が混みあっている時でも、お待たせすることなく事故連絡が可能です。こちらはお客様向けスマートフォンアプリ「モバイルエージェント」からご利用いただけます。

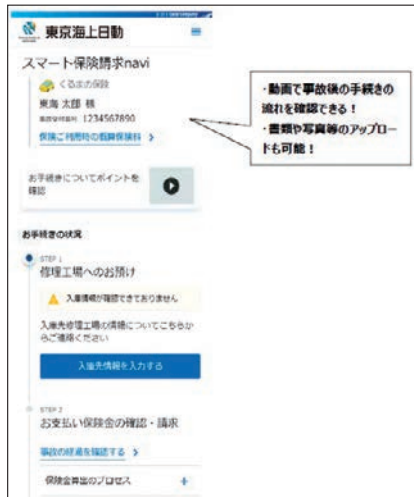
【図表⑧】 スマート事故連絡受付
トップページ



(2) スマート保険請求navi

スマート保険請求naviは、弊社への事故連絡後に、事故に関する各種情報の確認や保険金請求手続きを行うことができるサービスです【図表⑨】。

【図表⑨】 スマート保険請求navi画面イメージ



ご利用にあたっては、弊社ホームページの「契約者さま専用ページ（マイページ）」への登録が必要となり、スマート

事故連絡と同様に、「モバイルエージェント」からご利用いただけます。

事故状況に応じた保険金請求までの動画をWEB上で確認できることに加え、事故対応の進捗状況や保険金を請求いただいた場合の翌年以降の概算保険料もご確認いただけます。さらに、担当者から示談内容や支払可能保険金のご案内を行うことで、お客様は支払先の指示も含めた保険金請求手続きが可能となります。

このような機能を充実させながら、弊社及びディーラー代理店の皆様と連携して、電話や面談に加え、デジタルを活用してお客様とのコミュニケーションを一層充実させることで、ディーラー代理店様で自動車保険に加入する魅力向上に努めて参りたいと考えております。

4. デジタルを活用したお届けする力

(1) リモートらくらく手続きの導入

WEB会議アプリを利用して、保険のご提案・ご説明をした後に、お客様がQRコードやメールで申し込み手続きを完了することが可能な「リモートらくらく手続き」を、2020年12月から導入します。

お客様は案内されたQRコードやURLにスマートフォン等からアクセスすることで、ご契約申し込み手続きまでの全てをオンライン上で行うことができます【図表⑩】。

【図表⑩】 リモートらくらく手続きイメージ



これにより、非対面での手続きをご希望されるお客様や、遠方のお客様との手続きにおいても、「お客様の利便性向上」「お客様と代理店様とのデジタル接点強

化」を図ることが可能となり、「代理店様の業務効率化」にも繋がります。

この他にも、次世代型の代理店募集モデルについて、各種検討を進めております。

(2) オンラインを活用した営業支援

弊社の営業現場では、ディーラー代理店様向け勉強会をオンラインで行う等、新たなご支援を行っております。

オンラインを活用することで、複数拠点が一堂に会する動画視聴を組み込んだ勉強会の開催や、お客様のニーズに合わせた専門家をオンライン同席させることが可能となり、勉強会の活性化や弊社営業・サービスの向上に向け、全社で取り組んでおります。

この他にも、WEBアンケート機能を活用した自主学習ツールや、数多くの教育支援動画を展開する等、新たな取り組みをスタートしております。

5. あらゆる人々が快適に移動できる未来社会の実現に向けて

現在、あらゆる人々の生活や仕事が、デジタルやAIの進化に伴って大きく変化しています。中でも自動車産業は、幸せな未来社会に向けた技術変革の中心に

【図表⑩】 モビリティ領域における弊社業務提携全体像



あり、弊社も自動車関係業界の皆様と共に「あらゆる人々が快適に移動できる未来社会」の実現に向け貢献したいと考えております。

現在スマートフォンを活用したバスやタクシーを呼ぶオンデマンド交通や、電車・バス・カーシェアを乗り継ぎ移動する実証実験が全国各地で行われておりますが、これらの取り組みはCASE、MaaS等の壮大な社会変革に向けた取り組みの一環と理解しております。

弊社グループでは、各社様とモビリティ領域における業務提携を行い、「安心・安全をつくるサービスとしての保険（Insurance as a Service）」への進化を目指し、社会課題の解決に取り組んでおります【図表⑩】。

6. むすびに

自動車産業はじめ、日本経済全体がかつて経験したことのない大変革の時代に突入しています。皆様の挑戦をご支援する存在として、お客様の期待を上回る魅力的な価値づくりを目指し、一層貢献していけるよう尽力する所存です。

今後もディーラー代理店の皆様と共に、一人でも多くのお客様へ安心と安全をお届けして参りたいと考えておりますので、引き続きご支援、ご協力賜ります様、よろしく願いいたします。

マングローブの森づくり。 それは、豊かな地球を 未来に届けること。

東京海上日動が1999年から続けているマングローブの森づくり。
小さな苗木は大きな森に育ち、多くの二酸化炭素を蓄えるようになりました。

様々な生き物を育み、豊かな恵みをもたらし、
人々の暮らしを守る役割も果たしています。

そして今も、私たちは、その森をつくり続けています。
マングローブ植林は「地球の未来にかける保険」です。

これからも、ともに未来へ。

マングローブ価値共創100年宣言



地球温暖化防止への貢献



地域の経済・社会への貢献



生物多様性の保全

三井住友海上火災保険(株)

変化に対応した商品改定と最先端のデジタルサービスで「もうひとつ上の安心」を創造する

1. はじめに

2020年は、世界的な新型コロナウイルスの感染拡大により未曾有の一年となりました。我が日本においても、春夏の甲子園大会や東京オリンピックが中止・延期に追い込まれるなど、前代未聞の事象が多々発生したことは記憶に鮮明です。

未だ新型コロナウイルスの収束が見通せない中、ディーラー代理店の皆さまにおかれましては、お客さま第一として感染対策を徹底的に講じながら、弊社自動車保険の拡販にご尽力いただき、あらためて御礼申し上げます。

さて弊社は、変化し続けるマーケットおよび社会環境に柔軟に対応すべく、21年1月以降の保険始期契約を対象とした自動車保険の商品改定を実施いたします。

2. 2021年1月の商品改定

(1) 車両保険無過失事故特約の改定

一方的に追突されるようないわゆる「もらい事故」でお客さまに過失がない場合に、自らの車両保険を使用して保険金を受け取ったときでも、次契約のノンフリート等級が下がらないようにする「車両保険無過失事故特約」。2021年1月の改定では、車両保険付きのノンフリート契約すべてに本特約を自動セット化します(ただし「はじめの自動車保険」および車両保険「7補償限定」特約がセットされている契約は対象外)。

車両保険無過失事故特約は、例えば、事故の相手が保険に加入していない無保

今号では、その改定内容の一部と最先端のデジタルサービスについて、ご紹介させていただきます。

險車で十分な修理代が得られない、あるいは事故の相手が自分の過失を認めず修理代を払わない、というようなケースで効力を発揮します。これらのケースでは、車両保険無過失事故特約がセットされることにより、次契約のノンフリート等級を下げることなく、自らの車両保険を使用して修理することが可能です。ディーラー代理店の皆さまにとっても、修理代の売掛金が発生しにくく、また早期に修理を終えられることにより、お客さま満足に繋がりますので、正に一石二鳥の特約と言えます。

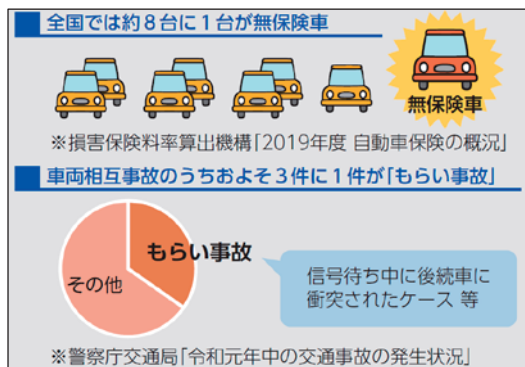


2021年1月以降始期契約の場合、同特約が自動セットされる

無保険車やもらい事故の割合を鑑みると、お客さまご自身に過失がなくとも、ご契約の車両保険を請求せざるを得

ないケースは誰にでも起こり得ます。そのため、より多くのお客さまに安心して車両保険をご利用いただけるよう、車両保険無過失事故特約を自動セット化し、お客さまの利便性向上を図っていく狙いです。

余談ですが、弊社がこの車両保険無過失事故特約を初めて発売したのは、2005年当時の「MOS Tファーストクラス」とい



無保険車やもらい事故の割合は意外に高い

う商品でした。以降、約15年の歳月を経て、車両保険無過失事故特約は通販の保険会社でも発売されるほど、

スタンダードな特約に成長しています。

(2) 大規模自然災害を踏まえた改定

近年、台風や大雨による水災の増加と激甚化が大きな社会問題となっているこ

とはご承知の通りです。線状降水帯や記録的短時間大雨情報など、多くの気象用語がメディアに登場し、その脅威は私たちの脳裏に焼きついています。

今後も自然災害の増加および激甚化が懸念されることから、弊社では一部の特約の約款規定を改定することで、頻発する大規模自然災害に柔軟かつ迅速に対応できる態勢を整えることとしました。ここでは次の二つの改定内容をご紹介します。

① レンタカー借入困難時の代替交通

費用の補償対象化（ロードサービス費用特約・レンタカー費用特約）

災害救助法が適用された災害または激甚災害に指定された災害が発生した場合、レンタカー自体も災害による被害を受けるため、ご契約のお車の代替としてレンタカーを借り入れることが困難なケースが発生しています。

このような大規模自然災害の影響によりご契約のお車の代替としてレンタカーを借り入れることが物理的に困難であると弊社が判断した場合、レンタカーの代替として他の交通手段の費用をレンタカー費用に含めて補償できるよう改定しま

す。他の交通手段の例ですが、「わ」「れ」ナンバー以外の代車、電車、バス、タクシー等を想定しています。本改定により、大規模自然災害時におけるお客さまの移動ニーズに対して、迅速かつ柔軟に対応できるものと確信しています。

② 水災における損害査定方法の簡素化（車両全損（70%）特約）

災害救助法が適用された災害または激甚災害に指定された災害によって水災が発生した場合、短期間かつ局地的に浸水被害車両（いわゆる水没車両）が大量に発生します。このようなケースでは、修理見積書の取得までの期間が長期化し、迅速な保険金のお支払いを実現することが困難となりました。

このような大規模自然災害の影響によりご契約のお車に浸水被害が発生し修理工場の混雑等の理由で修理見積書の取得までに時間を要する場合で、一定以上の浸水被害が認められるときは、「災害発生時の特則」として、修理費の額を確認することなく「全損」とみなして（以下、「みなし全損」）保険金をお支払いできるよう改定します。これにより迅速な保険金のお支払いが可能となり、お客さまの

【水災時における「みなし全損」認定の運用方法】

右記以外の場合(平時)	新設 「災害発生時の特則」を適用する場合(水災時)
修理見積書の取得等による損害査定により認定	お車の損害状況が分かる写真の取付等により被害状況を確認し認定 ▶ 修理費の確認が不要となることで、迅速な保険金支払いが可能

「水災」時の損害査定方法が簡素化され迅速な保険金のお支払いが可能になる



三井住友海上では近年の激甚化する自然災害全般に対する備え提案や、防災・減災の観点も含めた活動を、全社員で強化しています。

さらなる利便性向上を図ります。
なお本改定は、自然災害のうち、「水災」に限り対象とし、風災やひょう災、雪災等による損害は従来通り修理見積書の取

得による損害査定を行います。
(3) 自転車・車いす・ベビーカー・シニアカー事故傷害定額払特約の新設
日常の移動手段として、多くの方が使っている自転車。実は、約6〜7分に1件のペースで事故が発生しています。もはや、自動車以外での移動時においてもケガ等のリスクに対する備えが必要な時代になっており、なかでも、昨今のアウトドアブーム、新型コロナウイルス感染症防止対策等で、自転車の搭乗中におけるケガの補償ニーズが高くなっています。他方、日常生活では、家族構成や年齢、ライフスタイル等にに応じて、自転車だけでなく車いすやベビーカー、シニアカーといった様々な移動手段が使用されています。そのため、弊社では、ご家族の日常の移動における傷害リスクに備える「自転車・車いす・ベビーカー・シニアカー事故傷害定額払特約」を、2021年1月の商品改定で新設し、下表の通りご加入いただきやすく、シンプルでわかりやすい補償を提供していきます。

1 ご家族の日常生活でよく利用する移動手段を対象とします。

1特約で
ご家族をまとめて補償

2 月々約180円からで、お手頃に参加できます。

月々の特約保険料例
約180円

*一般分割12回払・保険金額300万円の場合

3 定額払のため、損害の額の確定を待つことなく、迅速に保険金を受け取ることができます。

〈お支払にかかる平均日数〉	
支払方式	平均支払日数
実損払	186.8日
定額払	34.8日

実損払の約1/5

※弊社における2019年4月から2020年3月までに支払完了した事故のデータによる実績

3密回避の観点から自転車通勤を推奨する企業も多く自転車のケガ補償ニーズは高い

3. 最先端のデジタルサービス

(1) ドライブレコーダー付自動車保険

2019年1月の販売開始から30万台を突破するヒット商品となった「GK見守るクルマの保険(ドラレコ型)」(以下ドラレコ型)。20年4月より、対象とする契約を「自動車保険・一般用」のノンフリート契約にも拡大したことで、さらに多くのお客さまにドライブレコーダーを活用した商品・サービスの提案が可能となっております。



保険会社とつながる安心感が売り

加えて、20年6月30日施行の改正道路交通法により、いわゆる「あおり運転」が明確に定義され、妨害運転罪として厳罰化されるといふ社会環境の変化も、ドラレコ型普及の後押しとなりました。警察庁としてもドライブレコーダーの設置

を推奨していることもあり、ドラレコ型のニーズは今後、益々拡大していくことが予想されています。



左は警察庁HPより抜粋。右は弊社作成のリーフレット。

弊社では、このドラレコ型の事故対応サービスをより迅速かつ高品質なものとするべく、「AI事故状況説明システム」を全国の保険金お支払センターで展開しています。これはAI技術を活用し、ドライブレコーダーの映像から自動的に事故状況図を作成する画期的なシステムで

す。ドラレコ型の事故映像を自動送信する機能と連携することで、事故状況の説明等にかかるお客さま負担の軽減や、早期の保険金支払いに繋がっています。お客さまの心にも寄り添う事故対応と、DXとの融合を図った進化する損害サポートを提供しています。

このドラレコ型の普及は、「事故のないモビリティ社会の実現」や「お客さま満足度の向上」に資するものであり、弊社として

見守るクルマの保険(ドラレコ型)を3年間継続すると「ドラレコ継続割引」が適用されます!

「見守るクルマの保険(ドラレコ型)」を3年間(36か月間)ご継続(※1)いただいた場合、4年目以降のご契約(※2)に対して、「見守るクルマの保険(ドラレコ型)」の特約保険料を30%割引します。(※3)

2022年1月以降導入! **ドラレコ継続割引**

2019年1月	2020年1月	2021年1月	2022年1月	2023年1月	2024年1月
850円	850円	850円	600円	600円	600円

3年後は月々600円に
なって、年間3,000円
もおトク!

(注1)記名被保険者を同一とする保険契約を、36か月間継続した場合が対象となります。記名被保険者を記載者に変更した場合等、同一の記名被保険者とはみなして取り扱う契約を含みます。(注2)契約開始時点で、「見守るクルマの保険(ドラレコ型)」の継続期間が36か月以上となるご契約が対象です。なお、長期契約の場合、契約開始時点の継続期間が36か月以上となる場合は、その保険年数から割引の対象となります。(注3)ドライブレコーダーによる事故発生時の通知に関する特約の特約保険料を割引します。(注4)保険期間1年一般分額12回払いの特別保険料(月額)です。また、一時払(月額7,000円)で本割りが適用された場合の保険料は、年間6,000円です。なお、団体契約のご契約は特約保険料が異なります。※ご契約の効力が二重自動車や併走車(併走車)の場合、「見守るクルマの保険(ドラレコ型)」はご契約した方がありません。※安全運転支援システムが搭載されているお車の場合、取付位置等によって安全運転支援システムに連携が及びます可能性があるため、ご契約の申込み時にご確認ください。※詳細は、取扱店または弊社までお問い合わせください。

長くご継続いただいたお客さまにはメリットがある

社として
はより多
くのお客
さまにご
加入いた
だき、そ
の後は長
期に渡っ
てご継続
いただき
たいと思
います。そ
こ
で、22年
1月以降
に、ドラ

レコ型の継続契約者に対する特約保険料の割引制度を導入します。詳細は前頁の表をご参照ください。

(2) ご契約者さま専用ページ

弊社では、24時間365日パソコンやスマートフォンからご利用いただけるご契約者さま専用のインターネットサービスを実施しております。契約内容の確認や変更は勿論のこと、万が一の際の事故連絡もWEB上でできますし、その後の対応経過も画面上で確認することが可能です。また自然災害発生時におけるお客さまと保険会社の連絡手段にもなりますので、ご契約後すぐのご利用登録を推奨しています。



本専用ページは災害時に効果的

4. おわりに

弊社が保険の出口である「事故対応サ



日本語が話せない契約者にとって三者間通話（同時通訳）サービスは必須となっている

サービスの迅速化および高品質化を図っていることは、ドラレコ型の項目でも述べた通りです。他にも外国語を話すお客さまのニーズにお応えするために、お持ちのスマートフォンにも安心してお客さまの加入にご配慮いたします。

いたただけるような様々なサービスを整えています。グローバルでダイバーシティな現代社会に対応すべく、お客さまを第一に考え、誠実に業務に邁進していく所存です。

大切なご親族を見守りたいあなたへ。保険契約に関する連絡先としてご親族を登録できる制度があります。

家族Eye (親族連絡先制度)

ご契約者さまが、ご親族の同意を得たうえで、保険契約に関する緊急連絡先としてご親族1名を登録する制度です。保険期間の途中でもご登録いただけます。

どんな時に役に立つ?

- ご登録いただいた親族(以下、「連絡先親族」といいます)から、ご契約者さまの契約情報に関してお問合わせいただいた場合、証券番号の確認および本人確認を行ったうえで、契約情報をお答えします。
- ご契約者さまと連絡が取れない等の緊急時に、当社または取扱代理店から、連絡先親族へご連絡します。

このような方にぴったりの制度です。

(例) 自分自身に何かあった際の不安を解消するために、遠方に住む子どもや親族を緊急連絡先としたいという高齢の方
 ・両親が高齢であり、万が一の際には自分がサポートしたい。保険に関することで両親と連絡が取れない場合は取扱代理店または保険会社から直接連絡がほしいという方

※家族Eye(親族連絡先制度)の登録方法や詳細については、取扱代理店または当社までお問い合わせください。

ご高齢の契約者にはぜひ登録をおすすめしたい

今後も、お客さまに「もうひとつ上の安心」をお届けする、確固たる信念のもと、さまざまな商品および付加価値サービスの開発に努めますので、引き続きご支援をお願いします。

その他にも、超高齢社会に適應するため、万が一の際の緊急連絡先として親族の連絡先を登録する「家族Eye(親族連絡先制度)」を積極的に推進しています。

クルマにも、



ビデオ判定を。



万一の時、
ドライブレコーダーの
映像が送信されるので、
よりの確な事故対応が
可能になります。



ドライブレコーダー付き保険、でた!

立ちどまらない保険。

MS&AD 三井住友海上

GK 見守る

