

PR

新たに自動車保険をご契約する際に、無事故割引を適用！

トータルアシスト自動車保険の保険料例

ちょいのり保険を利用しなかった場合 (年間)201,130円	無事故割引20%を適用した場合 (年間)161,120円
-----------------------------------	---------------------------------

差額 40,010円

契約条件 トータルアシスト自動車保険/保険期間:2012年10月1日~1年間/一時払・口座振替/6等級(S)/事故有係数適用期間:0年/日常・レジャー使用/ゴールド免許/21歳以上補償/自家用小型乗用車(料率クラス:車両3・対人4・対物4・傷害4)/対人・対物賠償責任保険:無制限/人身傷害保険:5,000万円/車両保険:一般条件(保険金額:130万円)/車両免責金額:(1回目事故)5万円-(2回目以降事故)10万円/新車割引あり

「ちょいのり保険」は、スマートフォン・携帯電話から申し込むことができ、保険料は、原則、携帯電話料金に合算する「キャリア決済」で払える。しかも1日の保険料は500円から。車両補償を付けても1000円だ。陽平さんは「申し込み、保険料支払いが手軽なことは大きな魅力です。また、他の保険と比較して、代理店の事務は極めて軽く大変変わりまして、と、評価する。」

電話料金に合算する「キャリア決済」で払える。しかも1日の保険料は500円から。車両補償を付けても1000円だ。陽平さんは「申し込み、保険料支払いが手軽なことは大きな魅力です。また、他の保険と比較して、代理店の事務は極めて軽く大変変わりまして、と、評価する。」

「ちょいのり保険」は、スマートフォン・携帯電話から申し込むことができ、保険料は、原則、携帯電話料金に合算する「キャリア決済」で払える。しかも1日の保険料は500円から。車両補償を付けても1000円だ。陽平さんは「申し込み、保険料支払いが手軽なことは大きな魅力です。また、他の保険と比較して、代理店の事務は極めて軽く大変変わりまして、と、評価する。」

自動車を購入したら、自動車保険に加入するのは常識。だが、個人の自動車保険の98%以上で「本人・夫婦限定」や「家族限定」、21歳以上や35歳以上など、運転者の条件を限定する特約が付いている。もしも、友人や親から借りて運転していた車で事故を起こしたとき、保険のカバーがなかったら……。そんな不安に備える「ちょいのり保険」がヒットしている。

「7月、8月は販売ペースが急激に伸びています。まだまだ消費者の方の認知度は低いかと思います。が、ここまで利用者が拡大すれば、学生さん同士の口コミなどでの更なる拡大も期待できるのではないのでしょうか。東京海上日動火災保険の担当者は語る。

「ちょいのり保険」の利用者は、その約9割が10代、20代の車を持たない若年ドライバーで、既に10万人を越えている。この数は、東京海上日動の通常型の自動車保険の若年契約者の約1割に相当する数であることを踏まえると、東京海上日動は今年1月の「ちょいのり保険」の発売により、短期間で飛躍的に若年層顧客を拡大できたことになる。「ちょいのり保険」のお客様は、将来の自動車

取締役の田原春剛さんは「ちょいのり保険」の利用者は若年層が中心なので、「初めての保険体験」になる方も多く考えています。この9ヶ月間の「ちょいのり保険」の利用者約10000人は当社の既存のお客様数の約2倍に相当します。この新しい若いお客様に、保険への意識を高めてもらえれば、お客様の幅を広げることにつながるでしょう」と、将来を見すえている。

納車前練習での利用を提案 保険料割引制度もフル活用 広島県内で自動車販売店、車検工場を展開する株式会社サコダ車輛は、新規に車を購入する若い方との商談時などに「ちょいのり保険」を案内している。というものはじめてマイカーを購入する方は購入検討期間中、練習目的で人の車を借りて運転する機会が増え、「ちょいのり保険」のニーズが高まるためだ。その際、自分の車を購入して、通常型の自動車保険に新規加入する際、「ちょいのり保険」の無事故割引が適用できれば、保険料のメリットがあることを伝えていく。

自動車販売と保険代理店を兼ね、車と保険の両方をワンストップで提供することでお客様に価値

提供をしてきた迫田宏治社長は「ちょいのり保険」の無事故割引を利用すれば、安いとされる通販型自動車保険の保険料と比べても、遜色はありません。特に、若い方の新規加入の場合は保険料が高いので、最大20%の割引は魅力的。お客様からはとても好評です」と語る。しかも、「ちょいのり保険」という新たな保険のバリエーションが増え、お客様の実情や希望に応じた保険提案の幅も広がったという。「ちょいのり保険」を活用し、お客様の安心とカーライフの充実のお手伝いをしていきます」と迫田社長は賢い自動車保険の使い方を語る。

ワンコイン・ツーコインのスマールビジネスでありながら、代理店に大きな変革をもたらしている「ちょいのり保険」。多くの代理店が「ちょいのり保険」を使って、新たな時代の保険代理店へと進化し始めている。

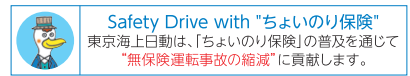


株式会社サコダ車輛の迫田宏治社長。広島県内で軽使用車販売店や車検工場を展開する。万全な顧客フォローのための、保険代理店業にも力を入れている



有限会社タハラバベルの田原春剛一代表取締役と田原春陽平さん。「売り手良し、買い手良し、世間良し」の「三方よし」を経営理念に掲げ、近畿一円で保険代理事業を展開している

お問い合わせはお近くの東京海上日動の代理店まで



東京海上日動 1日自動車保険カスタマーセンター 0120-087-775 午前9時~午後5時(年始年末を除く平日・土日祝) XXXX-XXXX-XXXX 2012年9月作成



東京海上日動火災保険

発売半年で10万件を突破！時代のニーズを捉えた「ちょいのり保険」が損保代理店のビジネスモデルを変革

東京海上日動火災保険が2012年1月から販売を開始した1日単位型自動車保険「ちょいのり保険」。ちょっと車を借りて運転する時に、スマートフォン・携帯電話から申し込めば、1日わずか500円の保険料で、事故に備えることができる。まだ自動車を持っていない若者らのニーズを取り込む新商品に、従来から保険販売を手がけてきた代理店も「新たな顧客層を広げられる」と熱い視線を送っている。

制作/東洋経済広告企画制作部

「1日自動車保険(ちょいのり保険)」は2011年日経優秀製品・サービス賞で「最優秀賞 日経ヴェリタス賞」を受賞

「ちょいのり保険」の利用者は、その約9割が10代、20代の車を持たない若年ドライバーで、既に10万人を越えている。この数は、東京海上日動の通常型の自動車保険の若年契約者の約1割に相当する数であることを踏まえると、東京海上日動は今年1月の「ちょいのり保険」の発売により、短期間で飛躍的に若年層顧客を拡大できたことになる。「ちょいのり保険」のお客様は、将来の自動車

「ちょいのり保険」は、ニーズが広くある商品。だから、お客様に商品をお伝えさえすれば、おのずと結果につながります。早くも2000件以上の販売実績のある大阪府堺市の保険代理店、有限会社タハラバベルの田原春陽平さんは語る。「ゴールデンウィーク、お盆など、

保険のお客様と考えています。このようなお客様との接点が、「ちょいのり保険」によって急速に拡大していることは当社や代理店にとつて極めて重要で戦略的な意味を持ちます」(東京海上日動)。

若者の保険意識を高めて 将来の顧客層を開拓

「ちょいのり保険」は、ニーズが広くある商品。だから、お客様に商品をお伝えさえすれば、おのずと結果につながります。早くも2000件以上の販売実績のある大阪府堺市の保険代理店、有限会社タハラバベルの田原春陽平さんは語る。「ゴールデンウィーク、お盆など、

(※1) 東京海上日動火災保険株式会社調べ。件数は利用日数1日として計算しています。(※2) 一部のケースでクレジットカード払いとなる場合があります。 ※「ちょいのり保険」は「1日単位型ドライバー保険特約(包括方式)」に基づき通知された自動車運転者保険のペットネームです。 ※ご加入にあたっては、チラシ等をよくご確認のうえ、お申し込みください。