

# メンテナンスと補修ノンストップで

自動車リース大手の住友三井オートサービス(SMAS)は、露口章社長、東京都新宿区)は、少額短期保険による車両補償「リース車両修理費用保険(リペア保険)」を開発し、近く提供を開始する。

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「自動車リースのサービスのひとつとして車の故障や劣化をカバーするメンテナンスサービスはあるが、キズやへコミは保険の領域になる。SMA Sグループとして独自の保険を用意することで、メンテナンスサービスと事故車補修をノンストップで提供でき

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「グループ内のリース契約のうち、4割が車両保険に加入していない。話を聞くと、対人、対物などの補償を使うと車両保険も含めた保険料全体が上がってしまう事に抵抗がある顧客が少なくないこと



## インタビュー

i-SMAS少額短期保険

## 三谷一社長

## リース対象に少額短期のリペア保険提供

を進めている。これまでは、リースという切り口でしか顧客と接点を持てなかったが、モビリティサービスを前面に打ち出すことで、テレマティクスサービスなどを入り口に接点を持てるようになった

「リペア保険もその一環で開発した。保険の対象はリース車両としているが、リース会社は問わない商品だ。例えば複数のリース会社と契約している企業であれば、車両の補償はすべてリペア保険を活用してもらうことも可能だ」

「契約数獲得の見通しは」  
「少額短期保険はルール上、売り上げに当たる収入保険料が50億までと決まっている。まずは仕組みをお客さまに提供し、喜んでいただくのが最も大事だ。最初の5年間で10万台ほど獲得できたらと考えている」

〈プロフィール〉みたに・はじめ 筑波大学大学院修了。

1984年4月オリエントコーポレーション入社。95年6月三井オートリース(現住友三井オートサービス)入社。商品企画部長、モビリティソリューション推進本部副本部長などを経て、20年11月から現職。1962年1月生まれ、59歳