

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(SMA)、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。

オートサービスからモビリティサービスへの変革を進めるSMAグループが保険に参入する狙いとは何か。同保険を開発、運用するi-SMA S少額短期保険の三谷一社長に聞いた。(西村 真人)

「少額短期保険で車両の補償を提供する狙いは

「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

れば、顧客の利便性が高まり、グループ内の収益機会を増やす

「どのような顧客ニーズに応えるのか

「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額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が分かった。今回開発したりペア保険は、賠償責任補償と車両の補償を切り離して契約できるのが特徴だ。企業にとってはコストアップのリスク分散につながる」

「保険金額を契約者の希望に応じて設定できるのが特徴のひとつだ

「リース契約車両の事故の4割は駐車場で発生している。大きな事故が頻繁に起ころうではない。この部分だけをカバーしたいというニーズは少ない。一般的な車両保険は

全損をカバーできるよう車両価値に応じて保険金額が決まるが、そこまでの補償が必要ないと考えるユーザーもいる。年

度の予算に応じて保険料を設定するなど、顧客のニーズに応じた保険料を設定できる点が、リペア保険の強みだ

「テレマティクスサービスと連動したプランも用意している

「車載器から吸い上げた運転挙動を保険料に反映する。安全運転に力を入れている会社には響きや

乗効果は

「SMAグループは、従来のオートサービス業からモビリティサービス業への変革

を進めている。これまで、リースという切り口でしか顧客と接点を持つなかたが、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つようになつた」「リペア保険もその一環で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也可能だ」

「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、喜んでいただけるが最も大事だ。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



i-SMAS 少額短期保険
インタビュー

二谷 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、リースという切り口でしか顧客と接点を持つなかたが、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つようになつた」「リペア保険もその一環で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也可能だ」

「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、喜んでいただけるが最も大事だ。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