

2010年3月31日

福岡銀行での自動車保険の販売開始

ダイレクトビジネスモデルの特性を活かした、銀行窓販の拡充を図ります。

ソニー損害保険株式会社（東京都大田区、代表取締役社長：山本 真一、以下「ソニー損保」）は、2010年3月31日から、株式会社福岡銀行（福岡県福岡市中央区、取締役頭取：谷 正明、以下「福岡銀行」）を通じた自動車保険の販売を開始しました。

お客様は、福岡銀行がウェブサイトで提供する金融サービスのひとつとして、同行のウェブサイトを通じてソニー損保の自動車保険の見積り・申込みができるようになりました。

ソニー損保は1999年秋の営業開始以来、インターネットや電話による保険商品のダイレクト販売を展開しています。また、これまでに培ったマーケティングノウハウやダイレクト損保としての特性を活かせるような、ダイレクトビジネスモデルと親和性のある販売経路の拡大に取り組んでおり、銀行窓販も重要な販売経路のひとつとして、今後も拡大していく予定です。

今回開始する福岡銀行での銀行窓販も、お客様の利便性向上に資することができるとともに、お客様にソニー損保の自動車保険の内容を知っていただくきっかけとなり、ソニー損保の顧客層拡大およびさらなる成長につながるものと考えております。

ソニー損保の自動車保険について

合理的な保険料や充実したサービスの提供により多くのお客様からご支持をいただき、保有契約件数は110万件を超えました。

【商品の特長】

お客様にとって納得感のある保険料で補償を提供することをめざしたリスク細分型自動車保険です。「保険料は走る分だけ」というコンセプトで、走らなかった分の保険料を翌年の保険料から割引く「くりこし割引」も特長のひとつです。

【サービスの特長】

24時間365日の事故受付はもちろん、事故受付当日中の初動対応などを約束する「即日安心365」サービス、1事故1担当者制でのインフォームドコンセントの考えに基づくお客様サポートなど、充実した事故解決サービスを提供しています。また、事故時だけではなく故障時もサポートするロードサービスや、カーライフのさまざまなシーンにおける割引・優待サービス(ご契約者特典)を提供するなど、お客様のカーライフをトータルにサポートすることをめざしています。

☆ 今回の福岡銀行での窓販開始にあたり、以下のお見積り・ご契約キャンペーンを実施しますので、併せてお知らせいたします。
詳細は、**福岡銀行の自動車保険販売サイト**(<http://www.fukuokabank.co.jp/nethoken/car/index.htm>)をご参照ください。

【お見積りキャンペーン】 期間：2010年3月31日から6月30日まで

期間中に福岡銀行のウェブサイトでお見積りをされた方のなかから、抽選で2名に1名の方に図書カードをプレゼント。

【ご契約キャンペーン】 期間：2010年3月31日から9月30日まで

期間中に福岡銀行取扱いでご契約された方のうち、年間保険料3万円以上の方に、図書カードをプレゼント。