

2010年4月12日

## 横浜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4月12日から、株式会社横浜銀行（神奈川県横浜市西区、頭取：小川 是、以下「横浜銀行」）を通じた自動車保険の販売を開始しました。

今回は、ソニー損保にとって初めての対面型の銀行窓販です(\*1)。お客様は、横浜銀行が提供する金融サービスのひとつとして、一部のエリア(\*2)において、同行の専門の担当者にソニー損保の自動車保険の見積依頼や資料請求ができます。

見積依頼をされたお客様へは、ソニー損保が電話で見積保険料をご連絡します。その後のご契約に関するお手続きや各種のサービスも、ダイレクトビジネスモデルの特性を活かし(\*3)、ソニー損保が直接お客様に提供します。

ソニー損保は、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ビジネスモデルの特性を活かせ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、今後も積極的に拡大していく予定です。

今回の横浜銀行における対面型の銀行窓販開始も、お客様の利便性向上に資することができるとともに、多くのお客様にソニー損保の自動車保険について知っていただくきっかけとなり、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。

(\*1) これまで実施している銀行窓販は、銀行のウェブサイトを通じた販売で、対面型の銀行窓販は横浜銀行が初めてです。

(\*2) 横浜銀行の綱島住宅ローンセンター、町田住宅ローンセンターの専門の担当者がご相談をお受けします。

(\*3) お客様と直接コミュニケーションをとるための、コールセンター(カスタマーセンター)などの仕組みや蓄積したノウハウを活かします。

☆今回の横浜銀行での窓販開始にあたり、以下の見積り・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。

**【見積りキャンペーン】期間：2010年4月12日から9月30日まで**

期間中に横浜銀行を通じて見積りをされた方のなかから、抽選で2名につき1名の方に図書カード(500円分)をプレゼントします。

**【契約キャンペーン】期間：2010年4月12日から12月31日まで**

期間中に横浜銀行を取扱代理店として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(500円分)をプレゼントします。

### 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。