

セゾン自動車火災の現状2023



目 次

トップメッセージ	P1
SOMPO グループの概要	P2
当社の中期経営計画(2021 年度～2023 年度)	P4
代表的な経営指標	P5
経営基本方針・ブランドコンセプト(私たちの行動基軸)	P7
お客さま本位の業務運営方針	P8
持続的成長に向けた人事戦略	P12
SDGs の達成に向けて	P14
トピックス	P17
取扱い商品・サービスラインアップ	P18
元受商品	P22
新商品の開発・料率の改定状況	P23
保険金のお支払いとサービス体制(自動車保険)	P24
I. 会社の概要および組織	
沿革	P28
事業の内容	P28
関連会社	P28
組織の状況	P29
株式・株主の状況	P30
役員の状況	P32
従業員の状況	P37
II. 業務のご案内	
保険募集	P40
お客さま相談室のご紹介	P43
損害保険業界関連の紛争解決機関のご案内	P43
保険の仕組み	P44
約款について	P44
保険料について	P45
III. 保険会社の運営	P47
IV. 業務に関する事項	P69
V. 財産の状況	P91

お客さまの豊かな人生の実現をサポートし続ける存在へ

日頃より、皆さまのご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

2022年度も、引き続き新型コロナウイルスが猛威を振るった一年となりました。罹患された皆さまに心からお見舞い申し上げますとともに、医療従事者をはじめとした社会インフラを支えてくださっている皆さまに心からの敬意を表します。

当社においても、お客さまに必要なサービスを継続して提供し続けることで、保険会社としての社会的使命をしっかりと果たしてまいります。

当社は2022年度に創立40周年を迎えました。その節目である2022年度は、主力商品である「おとなの自動車保険」を多くのお客さまからご評価いただき、業界トップの成長率を実現するとともに、2023年3月末には130万件を超える契約件数となりました。これはひとえに、お客さまならびにステークホルダーの皆さまにご支援いただいた賜物と、心より感謝申し上げます。

現在、社会を取り巻く環境は大きく変化しています。新型コロナウイルスの拡大により非対面コミュニケーションやデジタル化はさらに加速し、企業のビジネスモデルに加え、お客さまの価値観や生活スタイルも変化を続けています。

このような環境の中で、当社は2021年度から開始した中期経営計画において、「お客さまの豊かな人生の実現をサポートする存在」となることを目標に掲げ、デジタル技術を活用した新たなサービスのご提供を行っております。2022年度はスマートフォンで簡単に証券管理ができるプラットフォーム「ほけんnote」や、お客さまの安心・便利・お得な生活をサポートすることを目的とした日常利用サービス「SA・PO・PO」の展開を始め、多くのお客さまにご好評いただいております。

当社は、お客さまとあらゆる接点で直接つながっているダイレクト保険会社として、今後も「お客さまの豊かな人生の実現をサポートする存在」を目指し、お客さまが必要とする高品質な商品・サービスのご提供に努めてまいります。

今後とも、皆さまの変わらぬご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。



2023年7月
セゾン自動車火災保険株式会社
代表取締役社長

佐藤史朗

■ 基本戦略

1 規模と分散の追求

保険・介護を中心とした既存事業での収益性向上や顧客基盤の拡大を進めるとともに、規律あるM&Aなども活用したさらなる成長を実現することで、事業ポートフォリオの変革と資本効率の向上を目指します。

2 新たな顧客価値の創造

既存事業との親和性の高い介護領域、ヘルスケア領域での新事業開発に注力するとともに、各事業・領域に関するリアルデータを有機的に結びつける新たなプラットフォームとしてリアルデータプラットフォーム※(以下「RDP」)を構築し、今までにない価値提供を目指します。

※介護、製造、自動車走行、物流、輸送などSOMPOグループ各社およびパートナー企業のさまざまなオペレーションのなかで得られる膨大なリアルデータを統合・分析し、社会課題を解決する新たなソリューションを提供するビジネスモデル

3 働き方改革

グループの持続的な成長に向け、社員一人ひとりのやりがいや幸福度の向上、および圧倒的に高い生産性向上を実現するために、3つの人材コアバリュー(ミッション・ドリブン、プロフェッショナリズム、ダイバーシティ & インクルージョン)を共有する人材集団の実現を目指します。

■ 各事業における戦略の方向性

SOMPOグループは、国内損害保険事業、海外保険事業、国内生命保険事業に加え、介護・シニア事業、デジタル事業等にも事業を展開しています。

これまでの実績や強みを活かすだけでなく幅広い事業活動を通じ、社会課題の解決に向けて取り組みます。

国内損害保険事業

損保ジャパンを中心に、収益構造改革による収益性の向上、マーケティング強化によるトップライン成長およびCX・UXを高めるデジタルトランスフォーメーションや新たなビジネスモデルの創造を進め、グループ最大事業として安定的な利益創出を実現します。



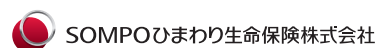
海外保険事業

Sompo Internationalを中心に、コマース分野を中心としたボルトオンM&Aなども活用したトップライン成長の促進とプライシングの改善による収益性の確保、リテール分野における一元化された経営管理態勢の下でのスキル移転や基盤強化による収益改善を実行します。



国内生命保険事業

Insurhealth®を原動力としたトップライン成長を継続し、デジタル／データを活用した商品・販売戦略によりさらなる成長加速を実現します。また、SOMPOひまわり生命に対するファン拡大とブランド認知度向上により、健康応援企業としての確固たる地位を確立します。



介護・シニア事業

SOMPOケアを中心に、高齢者の生活を支え、健康寿命を延伸することを目指し、テクノロジーを駆使した介護品質や生産性の向上に取り組みます。また、介護現場のリアルデータを活用した「egaku※」事業を通じ、介護人材の需給ギャップ解消という課題の解決に貢献していきます。

※介護RDPのサービス名称



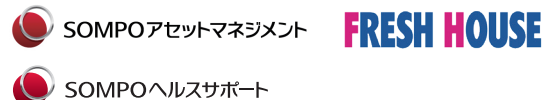
デジタル事業

世界有数のデータ解析技術を有する米Palantir社との提携や国内外のスタートアップ企業等との連携を通じ、RDPを基軸としたソリューションの創出、ビジネスモデルの開発を進めます。



戦略事業会社

お客さまの安心・安全・健康に寄り添うための、お住まいの修繕、資産形成に係わる事業に加え、健康増進や医療の生産性・品質向上を支える事業を開発し、社内外との共創やリアルな事業基盤とデジタル活用により新たな価値を創造します。



当社の中期経営計画（2021年度～2023年度）

当社は、「お客さまの豊かな人生の実現をサポートし続ける存在」となることをミッションと定め、2021年度をスタートとする3か年の中期経営計画を策定し、その達成に向けて取り組んでいます。

Mission（当社の存在意義）

デジタルで保険を体験することが当たり前の世界を作り、お客さまの豊かな人生の実現をサポートし続ける存在

■ 中期経営計画の中長期ビジョン

中長期ビジョンとして、以下の方針を掲げています。

中長期 ビジョン

デジタル技術とリアル接点を通して、お客さまの抱える不安やリスクを明らかにし、顕在化した不安やリスクを解消する商品やサービスを一人ひとりのお客さまに合わせて提供することで、安心・安全な日々をサポートできる存在に。

当社は、デジタル技術の活用のみならず、直接的なコミュニケーションもお客さまとの重要な接点と考えています。デジタルとリアルの両方の接点から、お客さまの大切な人生における不安やリスクを検知し、解消できるような商品やサービスを豊富なラインナップの中から提供することで、お客さまの人生に欠かすことのできない「安心・安全」サポーターとしての存在になることを目指してまいります。

■ 中期経営計画における、4つの基本戦略

以下の4つを経営戦略の「柱」として、中期経営計画の達成に取り組んでまいります。

<p style="text-align: center;">品質</p> <p style="text-align: center;">「デジタル」×「リアル」により、 今までのダイレクト保険会社を凌駕する品質の実現</p> <p>[顧客基盤の構築] お客さまのことを深く理解し、お客さまに合わせた最適なコミュニケーションの実現</p> <p>[コンサルティング] 適切なタイミングで一人ひとりのお客さまにとって最適な商品・サービスを提供</p>	<p style="text-align: center;">利便性</p> <p style="text-align: center;">安心・安全・健康に資する新たな顧客接点の創出と進化</p> <p>[接点の創出] スマホを基軸としたお客さまの生活起点での接点を絶えず創出</p> <p>[利便性の追求] デジタル・リアル接点の徹底的な利便性の追求</p>
<p style="text-align: center;">事業効率の向上</p> <p style="text-align: center;">収益構造改革</p> <p>[業務効率の向上] デジタル技術の活用により、徹底的な業務効率の向上に取り組み、あらゆるステークホルダーに還元</p>	<p style="text-align: center;">働き方革新</p> <p style="text-align: center;">人事制度改革</p> <p>[風土醸成] 従業員一人ひとりが自ら学び、チャレンジできる社内風土を醸成し、会社の成長に向けて自発的に取り組むことのできる組織の実現</p>

- 当社は、デジタル技術とリアル接点の融合により、お客さまを深く理解し、お客さまに合わせた最適なコミュニケーションを実現し、さらなる品質の向上および追求に努めてまいります。
- デジタルを起点として顧客接点を創出し、お客さま一人ひとりに寄り添い、デジタル・リアルの接点において、お客さまの利便性の向上に努めてまいります。
- デジタル技術の活用により業務効率を向上することで、低価格な商品提供を可能にします。
- 社員一人ひとりが自律し、会社の成長に向けて自発的に取り組むことを促す組織作りを目指し、働き方革新を実践しています。詳しくは12ページをご参照ください。

代表的な経営指標

(単位：百万円)

区 分	2020年度	2021年度	2022年度
正味収入保険料 (対前期増減率)	55,078 (11.0%)	58,185 (5.6%)	64,446 (10.8%)
正味損害率	65.1%	64.4%	66.6%
正味事業費率	29.6%	27.8%	26.7%
保険引受利益	197	2,168	△ 959
経常利益	222	2,421	△ 875
当期純利益	1,633	2,433	△ 921
総資産額	76,934	81,430	84,112
純資産額	15,942	17,882	15,247
その他有価証券評価差額金	744	250	△ 1,462
不良債権の状況 (保険業法に基づく債権)	—	—	—
単体ソルベンシー・マージン比率	458.3%	492.5%	409.2%

フロー面

①正味収入保険料

損害保険会社の売上規模を示す指標の1つであり、元受保険による収入保険料（元受正味保険料）に受再保険による収入保険料（受再正味保険料）を加え、出再保険による支払保険料（出再正味保険料）を控除したものです。

2022年度正味収入保険料は、前年度に対して10.8%上昇し、64,446百万円となりました。

②正味損害率

保険会社の経営分析や保険料率の算出に用いられる指標の1つであり、通常は支払った保険金（正味支払保険金）に保険会社の損害調査関係の業務に要した経費（損害調査費）を加えて保険料（正味収入保険料）で除した割合を指しています。

2022年度正味損害率は66.6%と対前年度比で2.2ポイント上昇しました。

③正味事業費率

保険会社の経営効率を示す指標の1つであり、正味収入保険料に対する事業費の割合をいいます。

なお、事業費は、保険引受に係る営業費及び一般管理費と諸手数料及び集金費（元受保険に係る代理店手数料や集金費等と再保険契約に係る再保険手数料

からなります）の合計です。

2022年度正味事業費率は26.7%と対前年度比で1.1ポイント低下しました。

④保険引受利益

保険会社の本来業務である保険の引受による利益を表す指標です。保険引受収益から保険引受費用、保険引受に係る営業費及び一般管理費を控除しその他収支を加減して求めます。

2022年度保険引受利益は、対前年度比3,128百万円減少し、△959百万円となりました。

⑤経常利益

保険会社の本来業務である保険引受や資産運用などによる利益をいい、保険引受利益から資産運用収益・費用、その他経常損益、営業費及び一般管理費を加減して求めます。

2022年度経常利益は対前年度比3,296百万円減少し、△875百万円となりました。

⑥当期純利益

保険会社の最終的な利益をいい、経常利益に特別損益を加減し、法人税、住民税ならびに法人税等調整額（税効果会計による調整）を加減して算出します。2022年度の当期純利益は、対前年度比 3,355 百万円減少し、△ 921 百万円となりました。

ストック面

⑦総資産額

総資産とは企業が保有する現金及び預貯金、有価証券、有形固定資産、無形固定資産等の総額をいい、貸借対照表の資産の部の合計を示します。2022年度末における当社の総資産額は 84,112 百万円となり、前年度末に対し 2,682 百万円増加しました。

⑧純資産額

純資産とは、貸借対照表の株主資本および評価・換算差額等にあたるものです。損害保険会社は、保険金支払い能力を維持するために、十分な純資産を保持しておく必要があります。2022年度末における当社の純資産額は 15,247 百万円となっており、総資産に占める純資産の割合は 18.1%となっています。

⑨その他有価証券評価差額金

金融商品に関する会計基準を適用し、保有する有価証券を「売買目的有価証券」「満期保有目的債券」「子会社・関連会社株式」「その他有価証券」の 4 つに分類し、その大部分を占める時価のある「その他有価証券」について時価法を適用しています。「その他有価証券評価差額金」とは、この「その他有価証券」の時価と取得原価（含む償却原価）との差額から税効果相当額を控除した金額をいい「純資産の部」に計上されています。2022年度末におけるその他有価証券評価差額金は、△ 1,462 百万円となっています。

⑩不良債権の状況（保険業法に基づく債権）

当社は保有する資産について、回収についての危険性や価値が毀損する危険性を検討して、資産を分類（自己査定）し、その結果にしたがって、償却・貸倒引当金の計上などを実施し、資産の健全性を確保しています。保険業法に基づく債権については、その危険度に応じた開示区分により管理しています。2022年度末時点において保険業法に基づく債権はありません。

⑪単体ソルベンシー・マージン比率

損害保険会社は、保険事故発生の際の保険金支払等に備えて準備金を積み立てていますが、巨大災害の発生や、損害保険会社が保有する資産の大幅な価格下落等、通常の予測を超える危険が発生した場合でも、十分な支払能力を保持しておく必要があります。この「通常の予測を超える危険」に対して「損害保険会社が保有している資本・準備金等の支払余力」の割合を示す指標として、保険業法等に基づき計算されたものが、「単体ソルベンシー・マージン比率」です。単体ソルベンシー・マージン比率は、行政当局が保険会社を監督する際に、経営の健全性を判断するために活用する指標のひとつですが、その数値が 200%以上であれば「保険金等の支払能力の充実の状況が適当である」とされています。2022年度末における単体ソルベンシー・マージン比率は 409.2%と十分な支払余力を有しています。（詳しくは 109 ページをご参照ください。）

経営基本方針・ブランドコンセプト（私たちの行動基軸）

■経営基本方針

1. サービス品質の追求

すべての業務プロセスにおいて品質の向上に取り組み、最高品質のサービスをご提供することにより、お客さまに最も高く評価される損害保険会社を目指します。

2. 持続的な成長による企業価値の拡大

目指す企業グループ像の実現に向け、成長分野へ戦略的に経営資源を投入することにより、持続的な成長を実現し、企業価値の拡大を目指します。

3. 事業効率の追求

あらゆる分野において、グループで連携し最大の力を発揮することにより、事業効率を高め、安定した事業基盤を築きます。

4. 透明性の高いガバナンス態勢

損害保険会社の社会的責任と公共的使命を認識し、透明性の高いガバナンス態勢の構築とリスク管理、コンプライアンスの実効性確保を事業展開の大前提とします。

5. 社会的責任の遂行

環境・健康・医療等の社会的課題に対して本業の強みを活かしつつ、ステークホルダーとの積極的な対話を通じて、グループで連携して企業としての社会的責任を果たし、持続可能な社会の実現に貢献します。

6. 活力ある風土の実現

組織活性化を積極的に図り、自由闊達・オープンで活力溢れる会社を実現し、社員とともに成長します。

7. デジタル・リーディングカンパニー

「心地よい顧客体験」を提供するため、「デジタル」を活用し、利便性の向上を図るとともに、卓越したマーケティング技術の習得・蓄積を目指します。

■ブランドコンセプト

当社は、P.4 掲載の中期経営計画において、「お客さまの豊かな人生の実現をサポートし続ける存在」となることを「ミッション（当社の存在意義）」と定め、その実現のため「中長期ビジョン」を掲げています。

事業活動を行ううえで基盤となる私たち社員の行動基軸を、新たに以下「ブランドコンセプト」として定め、お客さまの日常に寄り添いながら、新たな“道しるべ”を示すことができるパートナーのような存在を目指します。

ブランドコンセプト（私たちの行動基軸）

ライフコースが多様化するいま。“普通の生き方”が存在しない中で、どんな生き方を選ぶべきか、どんな備えが必要なのか、多くの方が手探りの不安を抱えています。

そんな時代だからこそ、セゾン自動車火災保険がめざすべき道。それは、誰もが、どんなライフコースを描こうとも、リスクへの不安に躊躇することなく、自分らしい自由な人生の選択をするための支えになること。これからの時代に、自らが人生を選び取って生きられるように、“備えの盲点”を見逃すことなくサポートすることで、新たな“道しるべ”を示すことができるパートナーのような存在になること。

悩みや不安を抱えている、そんな一人ひとりの“日常”に寄り添いながら、将来の選択に迷ったときには、納得して答えを選んでいただけるようにサポートし、未来に前向きな気持ちを増やしていく。

私たちセゾン自動車火災保険は、備えの盲点をなくし、誰もが希望を持てる未来の実現に貢献します。

お客さま本位の業務運営方針

SOMPOグループは「お客さまの視点ですべての価値判断を行い、保険を基盤としてさらに幅広い事業活動を通じ、お客さまの安心・安全・健康に資する最高品質のサービスをご提供し、社会に貢献します。」という経営理念を掲げています。

当社は、上記理念に基づき、行動基軸となるブランドコンセプトを定め、「お客さまの日常に寄り添いながら、新たな“道しるべ”を示すことができるパートナーのような存在」をめざします。

そのために、あらゆるお客さま接点において、徹底したお客さま本位の業務運営を実現すべく、本方針を定めます。なお、2018年6月の改定において、本方針は「消費者志向自主宣言」と統合しています。

方針 1. お客さまの体験価値(カスタマーエクスペリエンス*)の最大化を目指します

当社は、お客さまの安心・安全・健康に資する最高品質のサービスを提供することによりお客さまの体験価値(カスタマーエクスペリエンス)の最大化を実現するため、お客さまの声を真摯に受け止め、誠実、迅速かつ適切に対応するとともに、お客さまの評価を分析し、事業活動の品質向上に活かします。

*お客さまが商品やサービスの検討や利用などを通じて受けたすべての体験価値のことを指します。

方針 2. お客さまの不安やリスクを解消するため、最適な商品・サービスを提供します

当社は、デジタル技術とリアル接点を通して不安やリスクを解消する商品やサービスを、一人ひとりのお客さまに合わせて必要なときに必要な形で提供します。

方針 3. 独創的で革新的な商品やサービスを通じて、新たな価値を提供します

当社は、お客さまの声や市場調査の分析を通じて、多様化するお客さまニーズや社会・経済等の環境変化を的確にとらえ、新たな商品やサービスを提供します。

方針 4. ご契約に際してお客さまにご納得いただける説明に努めます

当社は、商品内容やリスク内容等の重要な情報をお客さまにご理解いただけるよう、Webサイト等を通じて「適切に」「わかりやすく」説明します。

また、お客さまに納得感を持ってご契約いただけるよう、お客さま一人ひとりと最適なタイミング、内容、手段でのコミュニケーションに努めます。

方針 5. 保険金お支払い業務の品質向上に努め、安心感のある事故対応を実践します

当社は、お客さまに最適な事故対応サービスを提供できる保険会社であるため、真にお客さまの視点に立った保険金のお支払いに努めます。

また、保険金お支払い業務の適切性を維持・確保しながら、品質向上に向けた持続的な取り組みを行います。

方針 6. 利益相反の適切な管理を行います

当社は、お客さまとの利益相反のおそれのある取引について、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、適切な管理を行います。

方針 7. お客さま本位の業務運営を定着させます

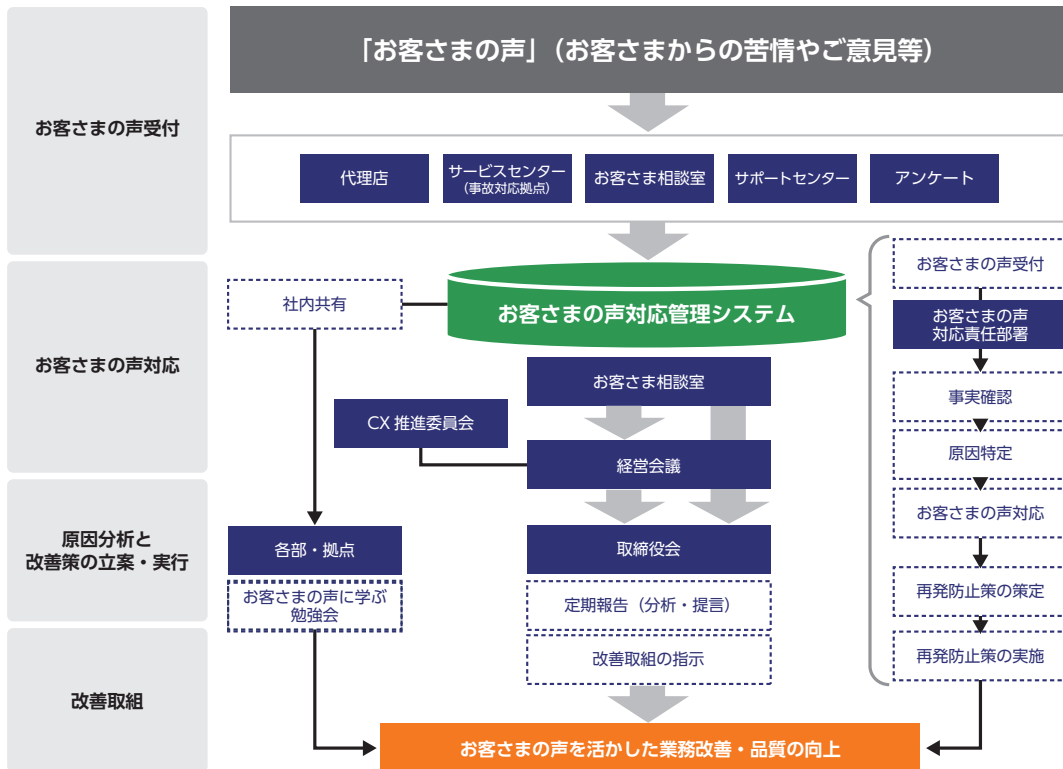
当社は、お客さまに対し公正・誠実を尽くす人財集団になることをめざすとともに、お客さま目線で自発的に行動できる社員を育成し、本方針の定着に向けて取り組みます。

本方針の主な取り組みおよび取り組み状況報告につきましては、当社公式 Web サイト「お客さま本位の業務運営方針」をご覧ください。(URL <https://www.ins-saison.co.jp/information/fiduciaryduty/>)

■「お客様の声」を業務運営に活かす態勢

お客さまから寄せられた苦情やご意見については、『お客様の声対応管理システム』にて、お申し出内容、事実確認状況、発生原因、対応経過、および再発防止策を一元管理するとともに、全社員で共有することで『お客様の声に学ぶ』体制を構築しております。

お客さま相談室で「お客様の声」の深度ある分析を行い、「お客様の声」を起点とした全社の業務改善を推進するとともに、経営会議および取締役会において、「お客様の声」の内容と対応状況を定期的に報告しており、必要な対策の協議と関連部門への指示を行っています。



■お客さまから寄せられた声について

2022年4月から2023年3月末までの間に、お客さまからお寄せいただいた声のうち、当社で苦情に該当すると判断した件数^{*1}は、前年度(1,276件)より24件減少し、1,252件となりました。また、発生率^{*2}は0.09%と前年度から0.01%減少しました。

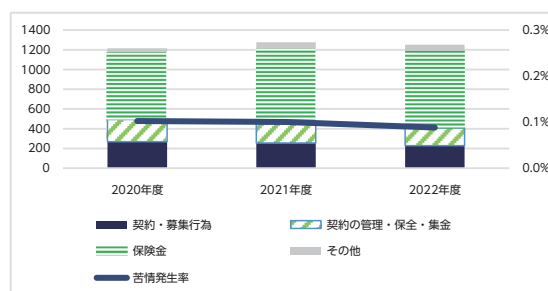
※1 2022年度より「お客さまアンケート」でお寄せいただいた声の取り扱いルールを変更し、苦情として集計しないこととしました。過年度分についても同基準としています。

※2 発生率=苦情受付件数÷保有契約件数

苦情発生件数一覧表 (年度推移)

項目	2020年度	2021年度	2022年度
契約・募集行為	269	256	229
契約の管理・保全・集金	225	193	179
保険金	682	765	783
その他	40	62	61
合計	1,216	1,276	1,252

苦情発生件数・発生率の推移 (年度推移)



2022年度 苦情受付件数の内訳

項目	概要	第1四半期		第2四半期		第3四半期		第4四半期		当年度累計	
		受付件数	構成比(%)	受付件数	構成比(%)	受付件数	構成比(%)	受付件数	構成比(%)	受付件数	構成比(%)
1. 契約・募集行為	(1) 商品内容 (補償内容、契約規定等)	2	0.6	2	0.6	6	2.1	6	2.1	16	1.3
	(2) 契約更改手続き (継続漏れ・忘れ等)	1	0.3	4	1.1	3	1.0	2	0.7	10	0.8
	(3) 募集行為	9	2.9	15	4.2	5	1.7	3	1.0	32	2.6
	(4) 契約内容・条件などの説明不足・誤り	8	2.6	11	3.0	7	2.4	19	6.6	45	3.6
	(5) 契約の引受 (制限・拒否等)	0	0.0	19	5.3	2	0.7	3	1.0	24	1.9
	(6) 保険料誤り・料率適用誤り	2	0.6	2	0.6	2	0.7	0	0.0	6	0.5
	(7) 接客態度	2	0.6	9	2.5	8	2.7	6	2.1	25	2.0
	(8) 帳票類 (申込書・請求書・パンフレット等)	3	1.0	5	1.4	8	2.7	5	1.7	21	1.7
	(9) その他	17	5.4	14	3.9	11	3.8	8	2.8	50	4.0
	小計		44	14.1	81	22.4	52	17.8	52	18.2	229
2. 契約の管理・保全・集金	(1) 証券未着・誤り	0	0.0	0	0.0	0	0.0	2	0.7	2	0.2
	(2) 分割払い・口座引落し	1	0.3	2	0.6	2	0.7	1	0.3	6	0.5
	(3) 異動 (手続き誤り・遅延・車両入替等)	14	4.5	14	3.9	9	3.1	9	3.1	46	3.7
	(4) 解約 (手続き誤り・遅延・返れい保険料等)	5	1.6	3	0.8	9	3.1	5	1.7	22	1.8
	(5) 満期返れい (手続き誤り・満返金額等)	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	(6) 接客態度	10	3.2	5	1.4	6	2.1	8	2.8	29	2.3
	(7) その他	20	6.4	15	4.2	16	5.5	23	8.0	74	5.9
	小計		50	16.0	39	10.8	42	14.4	48	16.8	179
3. 保険金	(1) 示談 (認定) 金額	29	9.3	26	7.2	28	9.6	21	7.3	104	8.3
	(2) 処理遅延・処理方法	130	41.5	145	40.2	109	37.3	121	42.3	505	40.3
	(3) 有無費	18	5.8	10	2.8	13	4.5	10	3.5	51	4.1
	(4) 接客態度	22	7.0	20	5.5	33	11.3	21	7.3	96	7.7
	(5) その他	10	3.2	10	2.8	3	1.0	4	1.4	27	2.2
	小計		209	66.8	211	58.4	186	63.7	177	61.9	783
4. その他	いずれの区分にも該当しないもの	10	3.2	30	8.3	12	4.1	9	3.1	61	4.9
合計		313	100.0	361	100.0	292	100.0	286	100.0	1,252	100.0

■「お客様の声」に基づく業務改善の取組み

「お客様の声」を基に優先的に解決していくべき課題を選定し、速やかに改善を進めています。また、お客さまからのお問合せやご意見・ご要望、アンケート、Web サイトへのアクセス状況などから、お客さまのご不便を察知し、利便性の向上に向け改善の取組みを行っています。

改善の取組み内容は、弊社オフィシャルホームページのコンテンツサイト「お客さまのご要望を形に」にて掲載しています。「お客様の声」を真摯に受け止めお客さま第一をあらゆる業務の基点とし、継続的に取組んでまいります。

【おとなの自動車保険における改善事例】

Web サイトに関していただいたご意見の改善例です。

	いただいた声		改善後
①	中断証明書発行手続き方法がわかりにくい マイページトップに中断証明書の発行に関する記載がないことにより、お客さまが Web サイトだけでは解決ができず、お電話でのお問い合わせが発生した。	➡	「マイページトップ」「契約内容詳細画面」に中断証明書の発行方法の記載を追加し、解約と同時に中断証明書を発行できることを表示しわかりやすく改善いたしました。
②	付保証明書に異動後の保険料を表示してほしい 統合された状態で契約内容と異動後の保険料が確認できなかった。	➡	異動後の補償内容や保険料をデジタル証券に反映することで利便性の向上を図りました。
③	継続手続き後に契約内容を変更するために選択した「ご変更がある場合」からは、現在契約の変更画面に誘導されわかりにくい	➡	継続済み契約の変更手続き画面をわかりやすくするため「ご変更がある場合」表示を削除し紛らわしさを解消いたしました。
④	継続手続きの際に「ご変更がある場合」から電話番号変更が出来ずわかりにくい		
⑤	ローン完済により車検証上の所有者変更を Web でも手続きできるようにしてほしい	➡	車両入替を伴わない場合も、Web からの車両所有者変更ができるよう利便性の向上を図りました。
⑥	Web で記名被保険者の変更ができるようにしてほしい	➡	変更手続き画面に変更可能な項目に追加し Web から手続きができるよう利便性の向上を図りました。また、あわせて「記名被保険者の姓の変更」も手続き可能項目に追加いたしました。

持続的成長に向けた人事戦略

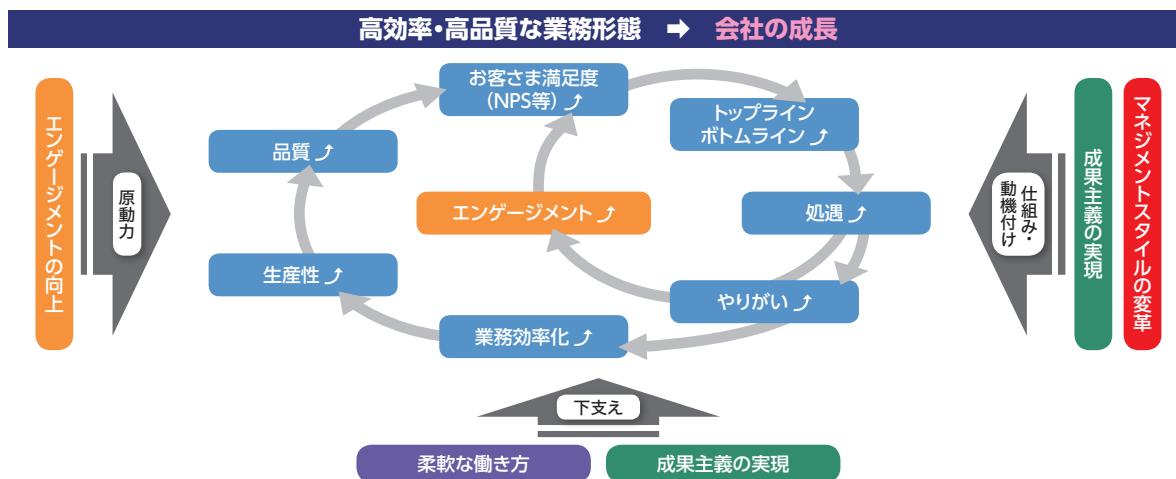
■基本的な考え方

昨今、社会環境は、少子高齢化や生産年齢人口の減少により大きく変化しており、新型コロナウイルス感染拡大をきっかけとして、働く場所を問わない柔軟な働き方の実践が加速しています。

当社がお客さまから選ばれ続けるには、多様性の大切さを認識し変化を適切にとらえ、圧倒的な当事者意識を持って働く人材を育てていくことが必要であると考えています。

■人事戦略が目指す姿（高効率・高品質な業務形態の実現）

当社は、働き方革新の実践により、全社員が自律して成長サイクルを好循環させることで、お客さまに選ばれ続ける企業を目指します。



- ▶ 社内業務効率化の徹底により、生産性を高めることで、お客さま対応の品質向上に取り組む時間を創出し、お客さま満足度向上につなげます。
- ▶ 収益拡大の実現により創出した利益を、社員の貢献度に応じて処遇に反映させます。
- ▶ 社員のエンゲージメントが高まることで、さらなるお客さま満足度向上に向けた成果発揮、すなわち顧客志向経営が可能になります。

■人事戦略（ダイバーシティ&インクルージョン）

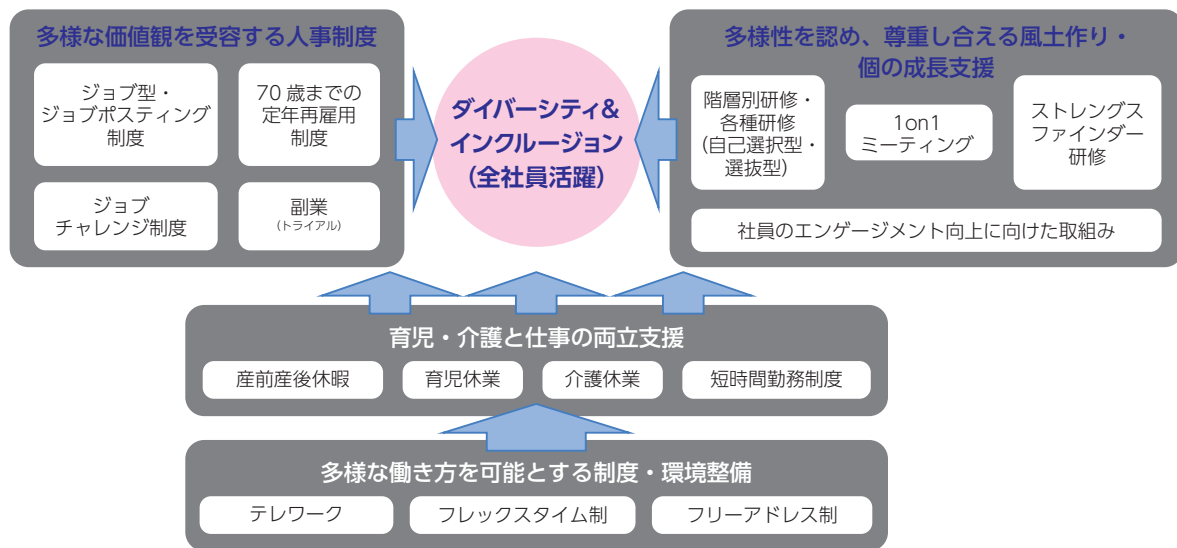
当社は、ダイバーシティ&インクルージョン（全社員活躍）を人事戦略の柱に掲げ、働き方革新に取り組んでいます。多様性を認め合うことが新たな価値創造、ひいては社会への新たな価値提供に繋がると考えています。

1. 当社におけるダイバーシティ&インクルージョン（全社員活躍）

- ▶ 社員一人ひとりの個性や価値観の違いを尊重し、認め、受け入れる。
※単なる属性（年齢・ジェンダー・障がい・出自など）の多様性ではなく広義に捉えています。
- ▶ 全社員が使命感・やりがいを持ち、高い専門性を目指して成長し、活躍する企業風土を醸成する。

2. 実現に向けた主な取組み

- ▶ 多様な価値観を受容する人事制度
さまざまなバックグラウンドを持つ社員が活躍できるような人事制度の検討・設計
- ▶ 多様性を認め、尊重し合える風土作り、個の成長支援
各種研修や日常的に取り組む「1on1」ミーティング等を通じた個の成長、自律的なキャリア形成支援
- ▶ 育児・介護と仕事の両立支援
- ▶ 多様な働き方を可能とする制度・環境整備



■人事制度の主な概要

当社は、「チャレンジを尊ぶ風土を醸成し、一人ひとりがモチベーションを高め、さまざまな働き方で貢献できる人事制度」を通じて、社員と会社が共に持続的に成長できる環境の実現を目指しています。

社員区分を、多岐に渡る分野の経験と業務知識を有する「総合職社員」、お客さま接点部門や事務集中化の最前線を担い、高い専門性を有し高品質なサービス提供を行う「エキスパート職社員」、スキル・知識・経験を組織の目標達成に活かす、60歳以上の「エルダー社員」の3区分とし、シンプルな役割体系および昇降格基準により、スピード感のある人材抜擢を可能としています。

社員区分	総合職	ゼネラリスト	幅広くさまざまな知識を身につけ、会社のことをより客観的・総合的に見て会社を改革するなどの成果発揮が求められる職制
		プロフェッショナル職	高い専門性を有し、市場価値が認められる知識・スキルが必要となる職制
	エキスパート職	顧客接点の最前線（一部本社部門含む）で顧客志向経営を実践し、その品質と生産性での貢献が期待されている職制	
	エルダー	自身の経験で培った知識・スキルを活かし、組織の目標達成に向けた担当業務を遂行する職制	

1. ジョブ型人事制度

管理職と、総合職のうち「プロフェッショナル職」については、ジョブ型を取り入れ、役割と成果に応じた処遇を実現しています。

2. 管理職ポストの公募制

社員の自律的なキャリア形成とモチベーション向上のため、部長・課長の定期異動を原則廃止し、明示したジョブ・ミッションに対し、自ら手を挙げてチャレンジする社員を公募制（ジョブポストティング制度）で任命しています。本制度は、最短新卒3年目の応募が可能なおかげで、有能人材の発掘、スピード感のある人材抜擢に繋がっています。

3. 自己選択型の人事異動

社員自ら社内の希望する部署へ応募ができる自己選択型の人事異動「ジョブチャレンジ制度」があり、社員自身の意思や希望でキャリア形成や能力開発を実現できる機会としています。

4. テレワーク

生産性および業務品質の向上を目的に、テレワークを可能としています。

5. フレックスタイム制

多様な社員が成果発揮できる働き方の実現、および、業務の繁閑に合わせて労働時間を配分することでメリハリのある働き方を実現することを目的にフレックスタイム制を導入しています。

SDGs の達成に向けて

SOMPOグループが掲げる、社会に貢献するための「7つの重要課題」解決を基本取組姿勢とし、『当社の社会に対する存在価値』を高め、世界共通目標であるSDGs目標達成へ多方面で貢献してまいります。

当社事業を通じ、具体的な価値提供を行うことで、お客さま・地域社会・従業員をはじめとしたあらゆる人のために、持続可能な社会の実現を目指してまいります。

当社の社会に対する存在価値

1. 損保事業を通じ、お客さまの安心な生活に貢献します。
2. デジタルを活用した体験価値をご提供し、気候変動問題に貢献します。
3. 人生設計に合わせた保険と、顧客単位でのデータ管理とニーズ管理による最適チャネルでのサービスをご提供し、お客さまのリスク軽減に貢献します。
4. 働き方改革により、ダイバーシティ推進と雇用の創出による経済成長へ貢献します。
5. 地域密着型のCSR活動を実施し、地域の住みやすいコミュニティづくりに貢献します。

【当社の具体的な取組み一覧】

7つの重要課題 (SOMPOグループ)	当社の社会に対する存在価値 (セゾン自動車火災保険株式会社)	当社具体的取組み
1. あらゆるリスクに対する備えの提供	損保事業を通じ、お客さまの安心な生活に貢献します。	<ul style="list-style-type: none"> ・代理代行による他社商品の販売 ・サービスポータルサイト「SA・PO・PO」のリリース ・体験型イベント開催「人生100マスすごろく」
2. 事故や災害を未然に防ぎ、レジリエントな社会に貢献	人生設計に合わせた保険と、顧客単位でのデータ管理とニーズ管理による最適チャネルでのサービスをご提供し、お客さまのリスク軽減に貢献します。	<ul style="list-style-type: none"> ・ALSOK 事故現場安心サポートの提供 ・ほけん note による保険全般の管理一元化のサービス提供 ・お客さまの安全運転に関する知識・情報の提供
3. 経済・社会・環境が調和したグリーンな社会づくりへの貢献	デジタルを活用した体験価値をご提供し、気候変動問題に貢献します。	<ul style="list-style-type: none"> ・ソーシャルボンドへの投資
4. 価値創出に向けたパートナーシップのプラットフォーム構築		<ul style="list-style-type: none"> ・LINE サービスの提供 ・AIを活用した保険金不正請求検知ソリューション
5. 健康と笑顔を支えるソリューションの提供	地域密着型のCSR活動を実施し、地域の住みやすいコミュニティづくりに貢献します。	<ul style="list-style-type: none"> ・耳や言葉の不自由なお客さまに向けた手話・筆談通訳サービスの提供 ・目の不自由な方へ向けたユニボイスの表示 ・フードバンク寄付 ・「キモチと。」プログラムに参加 ・クリスマスカード寄贈活動 ・地域清掃活動
6. 持続可能な高齢社会への貢献		<ul style="list-style-type: none"> ・認知症サポーターの養成 ・「認知症バリアフリー宣言」の策定
7. 未来社会を変える人材集団の実現	働き方改革により、ダイバーシティ推進と雇用の創出による経済成長へ貢献します。	<ul style="list-style-type: none"> ・健康経営への取組み ・女性活躍推進 ・PRIDE 指標 2022『ゴールド』受賞

■主な取組み事例

2022年度の取組み事例をご紹介します。

●ピースビルディングボンドおよびサステナビリティボンドへの投資



独立行政法人 国際協力機構（以下「JICA」）が、戦争・紛争地域や難民の支援に役立てるために日本で初めて発行する「ピースビルディングボンド（平和構築債）」^{※1}への投資を実施しました。

また、都道府県初となるサステナビリティボンド^{※2}「埼玉県 ESG 債」への投資を実施しました。

※1 ピースビルディングボンド（平和構築債）とは、紛争・内戦により影響を受けた（受けている）国・地域等に対する平和と安定や復興に資する事業（石炭火力発電事業への出融資を除く）への資金調達のために発行される債券です。

※2 サステナビリティボンドとは、環境問題の解決を目指すグリーンプロジェクト、社会課題の解決を目指すソーシャルプロジェクト双方への資金調達のために発行される債券です。

●フードバンクへの寄付



2022年8月、豊島区の就学援助受給世帯やひとり親世帯に対し、無料で食の支援を実施するフードバンク活動である「としまフードサポートプロジェクト」に賛同し、社員（有志）が寄付可能な食料品を持ち寄り、NPO 法人豊島子ども WAKUWAKU ネットワークへ段ボール 10 箱分をお送りしました。



●認知症サポーターの養成



SOMPO グループにおける「SOMPO 認知症サポートプログラム」の一環として、認知症について正しい知識をもち、認知症の方や家族を温かく見守り支援する、認知症サポーターの養成を進めています。当社は、2015 年度から養成講座開講をスタートし、2022 年度は新たに 199 名が受講して全役職員の約 80% が認知症サポーターに登録されました。2025 年度までに全役職員が認知症サポーターとして登録することを目標に掲げ、今後も取り組んでまいります。



●設立 40 周年記念クッキー共同購入活動



2022 年 9 月、コロナ禍の影響で販売会の実施が困難となり、販売機会が減ってしまっていたのぞみ園さん（東京カベナント教会附属の福祉作業所）から、当社の『設立 40 周年』を記念した特別詰め合わせクッキーを社員有志で共同購入し、のぞみ園の皆さまの生活自立支援に貢献しました。



●体験型イベント開催「人生 100 マスすごろく」



人生 100 年時代と言われる現代、多様な価値観が生まれており、人の数だけ人生の選択や「いつも」の日常があります。2022 年 11 月、人生を 100 マスのすごろくで表現し、疑似体験する中で自分の人生観を知り、それぞれの人生における「もしも」への備えを見直すきっかけをご提供するため、体験型イベント『「人生 100 マスすごろく」～いつもともしもの人生体験～』を開催しました。



当社では、一般社団法人日本損害保険協会の一員として、損害保険の普及啓発・理解促進活動に取り組んでおり、SDGs の達成に貢献しています。

主な取組みは同協会のウェブサイトをご覧ください。

- ・SDGs に関する取組み <https://www.sonpo.or.jp/about/efforts/SDGs/index.html>
- ・気候変動に関する取組み <https://www.sonpo.or.jp/about/efforts/ClimateChange/index.html>
- ・環境問題への取組み <https://www.sonpo.or.jp/about/efforts/eco/index.html>

トピックス

1. 新サービスサイト『SA・PO・PO (サ・ポ・ポ)』をリリース

2022年6月、お客さまの日常に「安心」「便利」「お得」なサービスをご提供していくことを目指し、新たなサービスサイト『SA・PO・PO (サ・ポ・ポ)』(以下、『SA・PO・PO』)をリリースしました。

『SA・PO・PO』は、「サッと便利、ポッと安心」をコンセプトに、当社が取り扱う自動車保険と密接に関わる「カーライフサービス」を中心として、「防災サービス」・「ウェルネスサービス」・「ファイナンスサービス」等、日常的に利用できる安心・お得・便利なサービスをご紹介・ご提供しています。

『SA・PO・PO』は、当社のマイページまたはアプリからご利用いただけます。ご契約者の方はもちろんのこと、当社にご契約のないお客さまでも、マイページ作成またはアプリダウンロードをいただくことでご利用が可能です。

多くのお客さまに『SA・PO・PO』をご利用いただくことで、お客さまの声や社会のニーズに沿った、より安心・便利でお得なサービスを拡充してまいります。



2. HDI-Japan の「Web サポート」および「問合せ窓口」格付け調査において最高ランクの『三つ星』を取得

HDI-Japan (運営会社：シンクサービス株式会社)が2022年11月に公表した2022年格付けベンチマーク*の損害保険業界「Webサポート(ウェブサイト)」および「問合せ窓口」において、最高評価の『三つ星』を獲得しました。

※格付けベンチマークとは、HDIの国際標準に基づいて設定された評価基準に沿って、一般ユーザと専門家が、顧客の立場から、各企業のオフィシャルWebサイトと電話対応について『三つ星』から『星なし』の4段階で評価し、格付けとして公開しているものです。



3. 『おとなの自動車保険』新CMをリリース

2023年4月から、俳優の松田龍平さん、温水洋一さんを起用した『おとなの自動車保険』の新CMシリーズを公開しました。

目に見えない“サービス”やお客さまが抱える“不安”を擬人化しており、松田さんが、『おとなの自動車保険』を犬になぞらえた「おとなの自動車保“犬”」役として登場しています。納得の保険料、豊富な割引プラン、安心の事故対応力を案内しながら、お客さまの側に居座る「不安」役の温水さんを華麗に取り除き、お客さまを頼もしく支える『おとなの自動車保険』のサービスイメージを表現しています。



4. 「健康経営優良法人2023」「ホワイト500」に認定

2023年3月、当社は経済産業省主催の「健康経営優良法人2023(大規模法人部門)」に認定されました。

当社は2017年度に「健康企業宣言」を行い、継続して健康経営に取り組んできました。新型コロナウイルス感染症予防対策の徹底、ヘルスリテラシー向上に向けたセミナー開催、健康診断受診率100%の徹底などの取組みにより、健康経営を推進したことが評価され、2020年から4年連続での認定となりました。

上記健康経営優良法人として認定された企業のうち上位500法人が「ホワイト500」として認定されますが、当社は、大規模法人部門3169社中、上位251~300位に選出され、初めて「ホワイト500」に認定されました。これは、主に健康経営およびダイバーシティ&インクルージョンに関するセミナー等の取組みが高く評価されたものです。

今後も、社員の健康維持・増進を経営の重要なテーマの一つと位置付け、健康経営のもと、事業を通じてお客さま一人ひとりの安心・安全な生活をサポートできる、「オンリーワンの保険会社」を目指してまいります。



取扱い商品・サービスラインアップ

当社はお客さまの豊かな人生の実現をサポートするため、主力商品の「おとなの自動車保険」、「じぶんでえらべる火災保険」のみならず、当社が代理店となり販売する他社保険商品のお取扱いも行っています。

また、各種サービスも豊富に取り揃えており、安心安全のご提供に努めています。

当社商品

自動車保険

おとなの 自動車保険

事故率の低い世代の保険料を1歳刻みに見直した補償を組み立てることができる自動車保険

<https://www.ins-saison.co.jp/otona/>

火災保険



ニーズやご予算にあわせて建物・家財別に補償を自由におえらびいただける火災保険

<https://www.ins-saison.co.jp/eraberu/>

■セゾンカード会員向け商品

Super Value Plus

毎日の生活のちょっとした不安をカバーしてくれる月々300円から入れるセゾンカード会員様専用プラン

<https://hoken.saisoncard.co.jp/svp/>



自転車を利用されるすべての方へ安心の補償を提供する保険

<https://hoken.saisoncard.co.jp/svp/bicycle/>

当社が代理店となり取り扱う他社商品

医療保険

損害保険ジャパン株式会社

スマホでピタッと充実保険 入院パスポート

入院の治療費を実費型で補償する医療保険
家事代行サービスや保育代行サービスもついたり家族がいる方におすすめの商品

<https://www.ins-saison.co.jp/medical/passport/>

オリックス生命保険株式会社

生活習慣病が気になる方向けのメイン商品「キュア・ネクスト」をはじめ、ニーズによってご希望の商品をお選びいただけます。



病気やけがによる入院を一生保障する医療保険
七大生活習慣病は特に手厚く、
三大疾病による入院は支払日数無制限で保障
生活習慣病が気になる方におすすめの商品（基本プランの場合）

<https://www.ins-saison.co.jp/medical/curenxt/>



女性特有の病気とすべてのがんを手厚く保障する
女性におすすめの商品



持病や入院・手術歴がある方も入りやすい生涯保障の医療保険



医療保障と死亡保障をダブルで一生にわたりサポートする死亡保障付医療保険

ネオファースト生命保険株式会社



病気・ケガによる入院に一時金で備える保険

<https://www.ins-saison.co.jp/medical/ichijikin/>



健康を維持していると保険料が安くなる
8大生活習慣病に備える保険

<https://www.ins-saison.co.jp/medical/karadayell/>



女性が抱えるカラダとココロの不安にピタッと寄り添う保険

<https://www.ins-saison.co.jp/medical/pitalady/>

がん保険

SOMPO ひまわり生命保険株式会社



タバコを吸わない人だけのおトクなネットがん保険
治療費も収入減も給付金で一生サポート

<https://www.ins-saison.co.jp/cancer-insurance/swantoku/>

オリックス生命保険株式会社



がんの保障を一生、お手頃な保険料でサポートするがん保険

<https://www.ins-saison.co.jp/cancer-insurance/believe/>



まとまった一時金で大切な一定期間を手厚く保障する、働き世代におすすめの商品

<https://www.ins-saison.co.jp/cancer-insurance/wish/>

死亡に関する保険

オリックス生命保険株式会社



保険金額と保険期間をカスタマイズできる
お手頃な保険料が特長のネット申込専用商品
<https://www.ins-saison.co.jp/shibou-hoken/bridge/>



のこされたご家族の毎月の生活費を
確保することができる収入保障保険
<https://www.ins-saison.co.jp/shibou-hoken/keep/>



貯蓄機能も備えた一生涯保障の死亡保険
<https://www.ins-saison.co.jp/shibou-hoken/rise/>



持病のある方も入りやすい、死亡保険商品

ペット保険

アイペット損害保険株式会社



[ペット医療費用保険]
通院から入院・手術まで幅広くカバー
手厚い補償で病気やケガをフルサポート
<https://www.ins-saison.co.jp/pet/uchinoko/#plan2>



[ペット手術費用保険]
手頃な保険料で手術費用に補償を特化
もしものときも安心
<https://www.ins-saison.co.jp/pet/uchinoko/?tabs1=tab2#plan2>

スマホ保険

Mysurance 株式会社



スマホの画面割れ、盗難などスマホのトラブルを
補償する格安SIM専用の保険
年間最大20万円まで修理費等を補償

https://www.ins-saison.co.jp/otona/ldp/mysurance_sp/

サービス

■事故現場かけつけサービス

ALSOK
事故現場安心サポート



ALSOK 隊員が事故現場にかけつけ、安全確保や救急車の手配、事故状況の確認など、事故現場でお客さまをサポートします。

<https://www.ins-saison.co.jp/otona/service/alsok/?cid=WHP001>

■LINE を使った事故対応サービス

事故・トラブルの受付後に、豊富な知識と経験を持つ事故対応の専任担当者とLINE で連絡を取ることができます。

<https://www.ins-saison.co.jp/otona/service/line/?cid=WHP001>



■保険おまとめサービス

保険証券をスマホで撮影するだけで、複数の保険証券をLINE 上で一括管理できます。

現契約の満期日や保険会社名がリスト化され一目で確認ができるため、契約内容の変更や更新手続き忘れを防止できて便利です。

<https://www.ins-saison.co.jp/hoken-note/>

LINEでかんたん保険管理

ほけんnote

”どこにしまったっけ…?”
忘れがちな保険証券を
LINEアプリでかんたん管理!



■日常的に利用できる安心・お得・便利なサービス (『SA・PO・PO』)

あなたの生活をもっと“安心・便利・お得”に。
セゾン自動車火災保険の新しいサービス

サッと便利、ポッと安心。

SA・PO・PO



『SA・PO・PO (サ・ポ・ポ)』では、「サッと便利、ポッと安心」をコンセプトに、当社が取り扱う自動車保険と密接に関わる「カーライフサービス」を中心として、「防災サービス」・「ウェルネスサービス」・「ファイナンスサービス」等、日常的に利用できる安心・お得・便利なサービスをご紹介・ご提供しています。

「カーライフサービス」では、「自動車を使用されるすべての皆さま」にとって日常からご利用いただけるサービスを、「防災サービス」では災害に備えるための有用なサービスを提供しています。

また、「ウェルネスサービス」・「ファイナンスサービス」では「お客さまの豊かな人生の実現のサポート」をコンセプトに、各種コンテンツをご用意しています。

<https://www.ins-saison.co.jp/benefits/>

元受商品

1. 自動車保険

おとなの自動車保険 (セゾン自動車保険)	<p>ご契約者および記名被保険者（お車を主に使用される方）が個人の方を対象とした通信販売専用自動車保険です。</p> <p>保険料については、記名被保険者の年齢に応じた保険料体系、3つのリスク区分（①使用地域②使用目的③前年走行距離）、ゴールド免許割引、新車割引、電気・ハイブリッド車割引、自動ブレーキ（ASV）割引などを採用したほか、インターネット割引、おとなの早期契約割引（早割 50日・早割 30日）、おとなの2台目割引などを用意し、さらにリーズナブルな設定を可能としています。</p> <p>補償面では対人賠償責任保険、対物賠償責任保険および人身傷害保険を基本補償とし、ご希望により車両保険、搭乗者傷害特約、自転車傷害特約などの補償をセットすることができます。</p> <p>また、お客さまのニーズにあわせて、人身車外補償特約、ロードアシスタンス特約、弁護士費用特約、個人賠償責任特約などをセットできるようにしており、インターネット上で保険料を確認しながら補償を選ぶことができます。</p> <p>事故の発生時には、ALSOK 隊員が事故現場へかけつけ、二次災害防止のための安全確保や事故状況の確認、当社への事故連絡などを行う「ALSOK 事故現場安心サポート」をご提供しています。</p> <p>さらに、デジタル化による高品質なサービスのご提供とお客さまの利便性向上を目的として、PDF形式の「デジタル保険証券」のご提供や、コミュニケーションアプリ「LINE」を活用したサービスとして、「LINE」を通じて、ご契約内容の変更のお手続きに必要な情報のやり取りや書類のご提出、事故・トラブル時のご連絡、事故現場や損害物の写真・動画の送信、および事故専任担当者との対話することができるサービスをご提供しています。</p>
---------------------------------	--

2. 火災保険

じぶんでえらべる 火災保険 (組立式火災保険)	<p>基本契約での補償は火災、落雷、破裂・爆発とシンプルな内容とし、それ以外の風・雹（ひょう）・雪災、建物外部からの物体の衝突、水災、盗難等の事故による補償は、ニーズにあわせて建物・家財別に選択してセットする保険です。なお、損害額は再調達価額を基準に算出します。</p> <p>さらに、お客さまの利便性向上を目的として、2020年10月よりインターネット上で火災保険のお見積りからお申込みまで完結可能な申込みサイトをリリースし、簡単・便利にご契約いただくことが可能になりました。</p>
地震保険	住居に使用される建物および家財を対象とする火災保険にセットして、地震、噴火、津波によって生じた一定基準以上の損害を補償する保険です。

3. セゾンカード会員向け商品

Super Value Plus	<p>日常生活に密着した補償を細分化、「モノ」、「ケガ」、「暮らし」、「ゴルフ」の4軸をもとに、多数のラインアップから、必要に応じて補償単位・月単位で自由自在に補償を組み合わせることが可能です。</p> <p>多様化する会員ニーズに、フレキシブルに対応できるよう、商品ラインアップを揃えています。</p>
自転車トラブル 安心保険	自転車による高額賠償事故の対策として、各自治体で自転車保険への加入義務化が進む中、自転車の運転をはじめとした「ケガ」と「賠償」トラブルに備えた商品をご用意しました。

新商品の開発・料率の改定状況

年 月	改 定 内 容
2020年 10月	『じぶんでえらべる火災保険』の商品改定（インターネットでの新規お申込み手続きの開始）
2022年 1月	『おとなの自動車保険』の商品改定（新規契約に適用するインターネット割引の拡大 など）
2023年 1月	『おとなの自動車保険』の商品改定（保険料の改定、使用目的が「業務使用」の契約の改定など）

保険金のお支払いとサービス体制（自動車保険）

保険金お支払いまでの流れ

事故現場での緊急措置	万一、保険事故が発生した場合には、以下の対応を優先してください。 (1) 負傷者の救護（応急措置や救急車の手配） (2) 危険防止措置（事故車両の安全な場所への移動や非常停止板・発煙筒による二次災害防止） (3) 所轄警察署・消防署への通報 また、相手方がある場合は、相手方の住所・氏名・連絡先をご確認ください。
事故のご連絡	緊急措置終了後、直ちに、当社の事故・ロードアシスタンス受付デスクにご連絡ください。 Web による事故受付も可能です。
担当者からのご連絡 / 保険金請求書類のご案内	事故連絡を受けたあとは、専任の担当者が必要に応じ、相手方や修理業者などの関連者と連携をとりながら、事故対応・保険相談にお応えします。担当者は十分な教育、指導を受けた専門家ですので、安心してお任せください。 ご請求にあたって、事故の内容や損害の程度により、必要な保険金請求書類をご提出いただけます。必要な書類は担当者のご案内します。 ●事故対応安心ガイド 事故連絡をされたご契約者に対し、保険の内容や今後の事故対応の流れについてのご案内（事故対応安心ガイド）をメールや郵送にてお送りしています。 ●一定範囲の事故は電話で対応（保険金請求書類等の省略） 事故内容や損害程度などを電話で確認することで書類手を省略し、迅速な保険金支払いを可能にしました。 ●書類の種類に応じ、LINE でのご提出も可能 書類の種類によっては、LINE で画像等をお送りいただくことによるご提出も可能です。
途中経過のご報告	相手方への連絡や示談・交渉、修理業者への連絡およびお車の損傷確認、医療機関への連絡など、事故解決に向けて専任担当者が対応いたします。 ●保険金支払いに関する「事故対応報告サービス」 ご希望のご契約者に対し、事故対応状況の途中経過を Web サイト上（マイページ「おとなの事故相談室」）でご報告しているほか、LINE アプリやマイページ上で担当者とのメッセージのやりとりができます。
保険金支払額の決定	保険金支払いの対象となる事故であれば、医療機関の診断書や修理業者の修理見積書などを審査・検討したうえで損害額を算出し、ご契約者、被保険者、被害者にご了解をいただいたうえで、支払保険金の額を決定いたします。
保険金のお支払い	ご契約内容と照らし合わせ、正当な保険金受取人の確認を行い、ご指定の金融機関口座へお振込みします。

保険金お支払いまでのサービス体制

24 時間 365 日の事故受付体制

専門の事故受付担当者が、24 時間 365 日、事故の受付を行います。

0120-00-2446（自動車保険専用：通話無料）

※ IP 電話からは 050-3786-2446（有料電話）

休日も初期対応サービスを実施

ご連絡をいただいたその日から、当社の損害サービス部門の担当者が解決に向けた事故対応の手続きをすすめますので、事故によるお客さまの精神的な負担も軽減されます。

対応時間：平日午前 9 時～午後 8 時 土・日・祝日午前 9 時 30 分～午後 8 時（年末年始を除く）

ALSOK 事故現場安心サポート

お客さまのご要請により、ALSOK 隊員が事故現場へ向かい、二次災害防止のサポート、お客さまや事故相手等に事故状況や損害状況をヒヤリングし、お客さまに代わって事故連絡をします。事故相手とのトラブルを防ぐための適切なアドバイスもいたします。

※山間部や島しょ部、高速道路などかけつけサービスを提供できない場所や、一部サービス内容が限定的となる場合があります。また、交通事情、気象条件等によりサービスの提供ができない場合があります。



専任担当者による事故対応

豊富な知識と経験を持つ専任担当者が、お客さま一人ひとりの状況にあわせて、事故の解決に向けて親身な事故対応を提供します。

お客さまの対応を第一優先で行い、いつも寄り添い、スピーディーな対応をお約束します。

「LINE」を活用した事故連絡・事故対応サービス

万一の事故・トラブルの際には当社の LINE 公式アカウントから事故のご連絡や必要なサポートを受けることができます。

具体的には、LINE 公式アカウントを通じた電話連絡のほか、LINE メニューからお客さまのマイページを経由した事故のご連絡も可能です。また、事故対応においては、お客さまと事故担当者がテキストチャットを通じて対話することができます。

さらには、事故現場・損害写真等の画像等のやり取りも可能です。これらのサービスにより、事故のご連絡から保険金のお支払いまでスムーズに対応することが可能となります。



様々なサービスが受けられる全国の提携修理工場をご紹介

自動車事故にあわれたお客さまに、当社が提携している自動車修理工場をご紹介します、事故車両を速やかに誘導するサービスです。

提携修理工場は当社が認定する基準をクリアした優良な工場ですので、安心してご利用いただけます。

また、提携修理工場では代車無料サービスや無料引取り・納車サービスなど、様々なサービスを受けることができます。



損保ジャパンの全国 286ヶ所のサービスセンター網と連携

グループ会社である損保ジャパンの全国 286ヶ所（2022 年 12 月現在）の保険金サービス拠点と提携した全国損害サービスネットワークが、円満な事故解決に向けて、相手方もしくはその代理人弁護士との交渉を行うなど全面的にお客さまをサポートします。

業界トップクラスの補償が受けられるロードアシスタンス特約

故障や事故によりお車が動かなくなってしまった場合でも、全国約 9,200ヶ所（2022 年 12 月現在）の拠点から 24 時間・365 日対応いたします。

お車のレッカー搬送や故障の応急処置だけでなく、宿泊費用や移動費用などお車のトラブルに付随して発生する費用についても幅広く補償され、補償範囲は業界でもトップクラスです。