

## SBI損保が中国EV・BYDと協業

# 自動車保険市場に「蟻の一穴」

ダイレクト系損保のSBI損害保険が、自動車保険の流通構造を激変させる可能性を秘めた取り組みを始めた。他のダイレクト系損保も、その成否を見守っており、今後、同様の動きが広がることも予想される。 本誌・片田江康男

**ダ** イレクト系損害保険のSBI損害保険が中国・深圳に本社を構える電気自動車（EV）メーカー、BYDと始めた自動車保険。その販売手法に、損保業界でにわかに注目が高まっている。

BYDといえば、EV販売台数でトップの米テスラを追う世界第2位のEVメーカーだ。2022年時点で、従業員数は全世界で60万人を抱え、売上高8兆円超、時価総額は約12兆円に達している。日本では23年1月末からSUV（スポーツタイプ多目的車）の「ATTO3」を、第1弾商品として販売している。

そのATTO3の上陸と同時に販売を開始したのが、「BYDe自動車保険」。引受保険会社は、損保業界の盟主である東京海上日動火災保険、損害保険ジャパン、それにSBI損保の3社だ。基本補償である対人／対物賠償責任保険や人身傷害保険、車両保険などに加えて、「BYDeプレミアムセレクト」と称したオリジナル補償が自動的に付帯される。タイヤやホイール、バンパーなど六つの部位が対象だ。

今回の「BYDe自動車保険」のように、輸入車が日本市場に上陸した際などに、損保会社が

自動車メーカーとタイアップし、自動車販売ディーラーでオリジナルの保険商品を販売することは珍しくない。

だが、東京海上日動と損保ジャパンという大手損保に競合する形で、ダイレクト系損保であるSBI損保が乗り合うことは前例がなかった。故に、損保関係者の耳目を集めているのだ。

### EVだからこそ実現したメガ損保とダイレクト系の競合

自動車保険市場には、大きく二つの販売手法がある。代理店制を敷くメガ損保と、顧客に直接インターネットを介して販売・契約するダイレクト系だ。収入保険料で見ると市場シェアは、おおむね代理店制が9割超で、ダイレクト系は1割弱となっている。

前出の3社のうち東京海上日動と損保ジャパンは、代理店制を敷く。数ある代理店の中でも、自動車販売ディーラーは強力な販売チャネルだ。顧客が自動車を購入するタイミングで、最も自然な流れで自動車保険を提案・契約できるからだ。

一方のSBI損保はダイレクト

系。SBI損保の他には、ソニー損害保険やセゾン自動車火災保険、三井ダイレクト損害保険などがある。

ダイレクト系は代理店販売網を持たないため人件費や手数料が削減でき、その分だけ保険料は割安であることが最大の売りだ。ただし、先の2社のように、自動車購入の際の自然な流れで自動車保険を契約する機会がないため、需要喚起と知名度獲得のために、巨額の宣伝広告費が必須となる。

こうした違いのある代理店制を敷くメガ損保とダイレクト系の損保は、これまで自動車販売ディーラーで競合することはなかった。代理店制を敷くメガ損保は全国に提携している修理工場を持ち、事故や故障の際のサポート体制に優位性があることに加え、抜群の知名度を誇る。自動車メーカーや正規販売ディーラーは、そんな顧客対応の体制を整えているメガ損保の自動車保険を、優先的に顧客に勧めてきたからだ。

それが今回、BYDの正規ディーラーという場で、「ダイレクト系損保のSBI損保が、東京海上日動、損保ジャパンと乗り合う形で販売されるのは、業界初で画期的なこと」だと、マーシユジャパンの熊谷博バイスプレジデントはいうわけだ。

こうして今、全国に40店（23年5月時点）あるBYDの正規ディーラーでは、東京海上日動と損保ジャパン、SBI損保の間で、契約獲得競争が始まっている。

まだ販売開始から3カ月ではあるものの、関係者によれば、ATTO3購入者の5割程度が、SBI損保を選んでいるという。三井住友海上火災保険やあいおいニッセイ同和損害保険からの契約切り替えはもちろん、東京海上日動や損保ジャパンからの契約切り替えも一定数あるようだ。最大の理由はやはり保険料の安さ。等級や年齢にもよるが、「優良ドライバーで20等級、40〜50歳代なら3割は安くなる（関係者）」というから無理もない。

依然として代理店制を敷く東京海上日動や損保ジャパンのブランド力や安心感から、SBI損保を選ばない顧客もいるというが、保険料の安さはかなり魅力的。ダイレクト系損保各社の間ではすでに、SBI損保と同様に、自動車メーカーの正規ディーラーで乗り合いたいという声が上がっている。

SBI損保の「BYDe自動車保険」はまさに、自動車保険の流通構造を激変させる、「蟻の一穴」となる可能性がある。

話す。

自動車保険における慣例が破られた要因は、BYDが販売する車両がEVであることが大きい。

EVはガソリン車と違い、センサーをはじめとして精密機器の固まりだ。事故などによって部品の交換が必要になった場合、メガ損保が提携する修理工場では難しい。修理後にセンサーやコンピュータ機器が正常に動くかどうかを、専用の工場で検査するキャリブレーションという計測装置が必要だからだ。事故の際には必然的に、顧客は購入したディーラーに車両を持ち込むことになる。

つまり、これまでメガ損保にとって優位性を保つ要因だった提携する修理工場網は、EV時代にはほとんど競争力を持たなくなると