

# オートウェーブの 輝く人



片桐 美穂  
本社 経営企画室  
保険事業推進担当

## 保険を通じてお客様の カーライフに安心を



**Q** 片桐さんは2019年に入社されたそうですが、なぜオートウェーブに入社をされたのですか？

**A** 前職は、ガソリンスタンドから車販売・車検整備を中心とした事業へ業態転換した企業で、損害保険を中心にお客様の生涯顧客化を目指す取り組みを行っていました。オートウェーブは創業30周年の節目で、カー用品の販売から車検・新車販売を中心とした総合カーディーラーへ業態転換している途中で、私がこれまで培ってきた経験が活かせると思ったからです。

**Q** 自動車保険は、ネット通販型など安い商品も多く出てきています。その中で、オートウェーブで加入するメリットは何ですか？

**A** オートウェーブは、新車の販売から車検・整備、万が一の事故時の修理まで一貫してご対応させていただく事が可能です。当然のことながら、事故に慣れているお客様は少ないです。万が一の事故の際に、当社の保険専任スタッフが窓口となり钣金塗装スタッフなど、プロの意見も聞きながら、手厚いサポートをさせていただくことができる、これが一番のメリットだと思います。

**自動車保険**  
保険相談  
事故対応

**カー用品**  
タイヤ、オイル  
バッテリーなど

**車両販売**  
新車・中古車  
販売

**購入サポート**  
クレジット  
分割払い

**車検**  
ニーズに合わせた  
メニュー

お客様

**メンテナンス**  
各種点検  
修理など

**钣金**  
事故相談・修理  
さず、へこみ直し

**Q** 通販型保険のTVCMを見ていると、安くて満足度も高いというイメージを持っていますが、実際はどのようなのですか？

**A** お客様がお支払いする保険料については、確かに通販型保険の方が2割~3割安いケースがあります。しかしながら、保険は万が一の際に、迅速に保険金が支払われないと意味がありません。実際に事故を起こすと、通販型保険の加入者の場合は、直接オペレーターと交渉する必要があります。ここで問題となるのが「事故状況の説明」と「過失割合」です。事故状況の伝え方を誤ると、過失割合の交渉で不利になってしまうことがあります。当社でご加入いただければ、まず私どもが事故状況を確認し、お客様にとって最善となるように保険会社と交渉します。この面倒な交渉を丸投げしていただくことができます。

**Q** 自動車保険は、実際に使う時のことを良く考える必要があるのですね。

**A** そうですね。例えば、無保険の相手に追突されたというケースでは、「特約」の有無で大きく左右されてしまいます。通販型保険だとこの「特約」が付帯されていないケースが多く、次年度の保険料が大きく値上がりしてしまうなど、損をしてしまうケースがあります。当社ではご加入時にこうした特約などプランについて丁寧に説明するとともに、お客様の乗り方に合わせたリスクを分析し、保険プランをご提案させて頂いております。

**Q** 最後に、これからの意気込みをお聞かせ下さい。

**A** 自動車保険はお客様のカーライフを守る重要な商品です。どんなに運転に自信のある方でも、貰い事故に遭う可能性は排除できません。そんな時に年間数千円の保険料を節約した結果何十万円、何百万円の出費が発生してしまった、といった事が無いように、お客様の立場になって保険プランをご提案していきたいと思っております。また、このようなご提案ができる社内の人材育成をすすめ、より多くのお客様にご満足いただけるように邁進してまいります。



洗濯中に、愛車のメンテナンスや  
業務スーパーでのお買い物も可能です。



スマートフォンで 空き状況 が確認できます。

- 洗濯乾燥機 3台
- 乾燥機 8台
- スニーカーランドリー 1台を完備

おかげさまで **オートウェーブ** は 創業 **30** 周年  
これからも新しいことにチャレンジし続けます