

成功事例(自動車リース活用による自動車保険獲得)

成功事例 イチネン独自商品「車両修理保証特約」の活用

業 種: 社会福祉法人

保有台数: 7台(3台他社リース、4台自己所有)

自動車保険: 他社

- ・賠償責任保険の新規フォロー先へ同行訪問、新車入替毎にリース化しているとの情報を入手。
- ・リース化されていない車両4台に対して、リースバックによるコスト削減と管理業務の合理化を提案。
- ・訪問時に、停車していたデイスサービス送迎車両の傷、へこみが目立っていたことから**車両修理保証特約**を提案。
- ・車両修理保証特約付で4台のリースバック成約となる。
- ・その後も他社リースの取り込みに成功し8台契約中。

<獲得実績>

自動車保険: 1,700,000円 リース手数料: 160,000円 その他責任賠償保険獲得

成功事例 リースバック活用による優良割引率維持提案

業 種: 社会福祉法人

保有台数: 14台(6台所有、8台寄贈車両)

任意保険: 他社

- ・自動車保険未契約先。優良割引率が1月に45%から15%に悪化するとの情報を把握し、当社に紹介いただきました。
- ・6台保有している車両に対してのリースバックの提案を実施。「管理、コスト削減、割引率の維持」のメリットをアピール。
- ・リースバックの提案と同時に車両修理保証特約の提案も実施。割引率が下がらないことにメリットを感じていただく。
- ・「車両管理+保険料削減」に評価いただき6台のリースバック受注に成功。

<獲得実績>

自動車保険獲得: 880,000円 リース紹介手数料: 120,000円

成功事例 既契約先からの追加導入の成功事例

業 種: 社会福祉法人

保有台数: 40台(イチネン契約1台、所有39台)

- ・代理店様よりご紹介を頂きリースバック商談を行っていたが、車暦が古い車が多く、新車代替していく方針からリースバック導入は見送りとなる。当座のところ1台の代替予定が有り、新車リースをご検討頂き導入に至りました。
- ・リースバック商談時に入手した車両情報を元に、車検日での代替提案を継続的に行なっておりまして。
- ・継続的な代替提案により、2019年3月期に車検を迎え、代替予定であった5台の受注に至る。

<獲得実績>

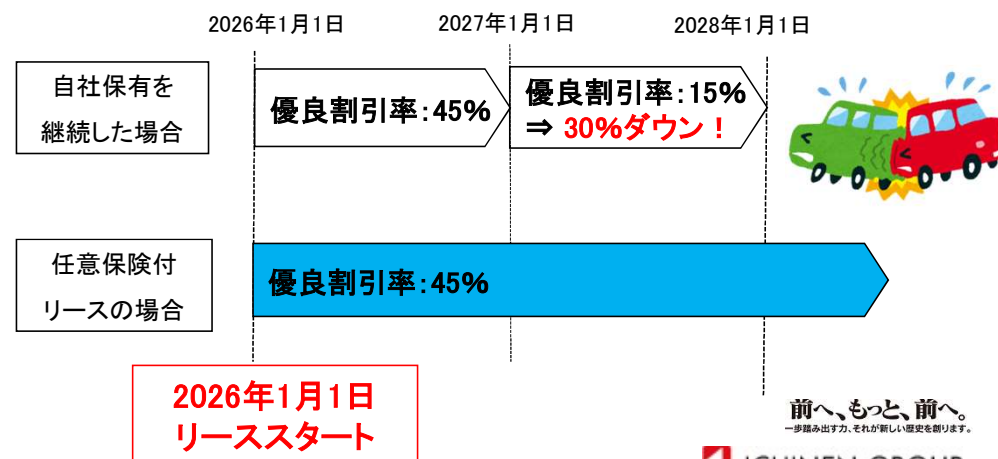
・リース代理店手数料: 100,000円

<ポイント>

- ・まずは1台でも、ご採用頂ければ2台目以降もリース導入の確率が高まります。
- ・ご紹介頂きましたら、責任を持ってお客様に情報提供(車に関するチラシ等)を致します。その際に頂いた情報も共有致します。

長期契約の活用

リースに自動車保険を含めて保険料(優良割引率)高騰を抑制します。



自動車リース提案ターゲット

- ①介護事業者(社会福祉法人)
- ②自動車保険未契約先
- ③優良割引悪化先

