

1 アクサ損害保険の現況

1 経営方針

AXA グループでは、「お客さまが安心して人生を送れるようにお手伝いすること」をビジョンとして掲げ、その実現のために、私たちの企業文化を形成する5つのバリュー（チームスピリット、誠実、革新性、現実的な考察力、プロ意識）を共有し、私たちのステークホルダーであります、お客さま、株主、従業員、サプライヤー、地域社会、環境に対してのコミットメントを果たし、私たちのコアビジネスであるフィナンシャル・プロテクションを実践し、このフィナンシャル・プロテクションにおけるグローバルリーダーとなることを目指しております。

AXA グループでは、2005年、グループ全体で取り組んで

行くプロジェクト、Ambition（アンビション）2012のスタートを宣言いたしました。これはAXAがグローバルリーダーとなるために、2012年までの7年間（2005年～2012年）に渡って取り組んでいくプロジェクトです。業界において「お客さま、従業員、そして株主から選ばれる企業になる」というアンビションを掲げ、お客さまにとって「身近で」「頼れる」存在として、「Be Life Confident」というAXAのブランド・プロミスを果たして行くものです。それぞれのステークホルダーに選ばれる企業になるために、以下のような点を挙げ、企業文化を変革し、競合他社との差別化を図る必要がある、としています。

1 お客さまに選ばれるために

- ①信頼できるアドバイス
- ②真の意味でのケアに基づいたパーソナルな関係
- ③ニーズを満たす商品・サービスを提供し、お客さまの期待に応えること。

2 従業員に選ばれるために

より大きな職務とそれを遂行するために必要な権限とリソースを提供すること。

3 株主に選ばれるために

業界をリードする国際的グループとして相応しい利益とオープンな経営の達成に応えること。

当社におきましては、全役職員が同プロジェクトの趣旨を良く理解し、役職員個々人が目標を持って行動し、上記のグループプロジェクト達成のため、お客さまへのコミットメントである「プロとしての高い倫理基準に則って、常にお客さまのニーズに合った、効率的なサービスと最適なソリューションを提供する」ことの実現を図るとともに、当社の主力商品で

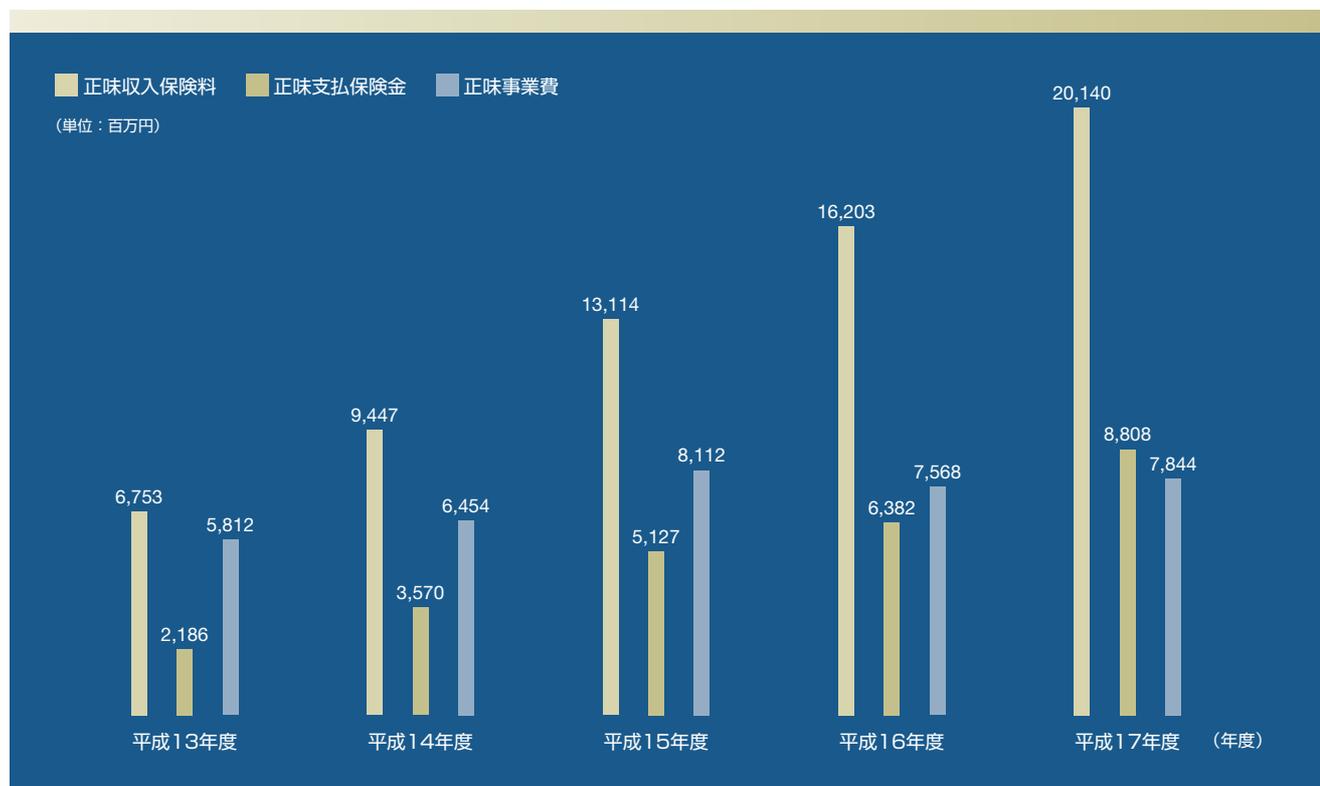
ある質の高い自動車保険の成長力・収益力の一層の向上を目指すため、今後も企業価値を高める努力をし、強固な事業基盤を築いてまいります。また、リスク管理への取組を強化するとともに、コンプライアンス重視の企業風土を醸成し、ビジネスの成長に合わせた適正な態勢づくりを今後も継続してまいります。

2 経営指標

項目	年度	
	平成16年度	平成17年度
正味収入保険料	16,203百万円	20,140百万円
正味損害率	44.5%	48.9%
正味事業費率	46.7%	39.0%
保険引受利益	△ 2,474百万円	△ 2,891百万円
経常利益	△ 4,971百万円	△ 5,536百万円
当期純利益	△ 4,823百万円	△ 5,562百万円
ソルベンシー・マージン比率	489.6%	330.2%
総資産額	24,411百万円	26,444百万円
純資産額	8,574百万円	4,906百万円
その他有価証券評価差額	△ 187百万円	△ 293百万円

※経営指標の用語の説明は21ページをご覧ください。

正味収入保険料・正味支払保険金・正味事業費の推移



3 2005年度における事業概況

平成17年度の日本経済は、前年度に引き続き堅調な伸びを示し、内外ともに日本の景気拡大は当面持続するとの見方で一致してきています。

国際通貨基金 (IMF) は最新の世界経済見通しで、日本の2006年の実質経済成長率を、着実な国内需要が大きく起因し、2.8% (昨年9月時点よりも0.8ポイント上方修正) と予測しています。

損害保険業界においても、速報ではありますが、大手6社の営業成績は、景気回復の影響で自動車保険が復調するなど、ほぼすべての保険種別で収入保険料が伸び全社が増収となっています。上記のように経済は回復し、当面持続するという見通しの中で、一方では保険金未払問題に引き続き、保険募集のパンフレットの不備が指摘され、業界共通の問題に波及する可能性も出てきています。

こういう状況の中で、営業の拡大とともに、内部統制面において一層の改善が求められています。

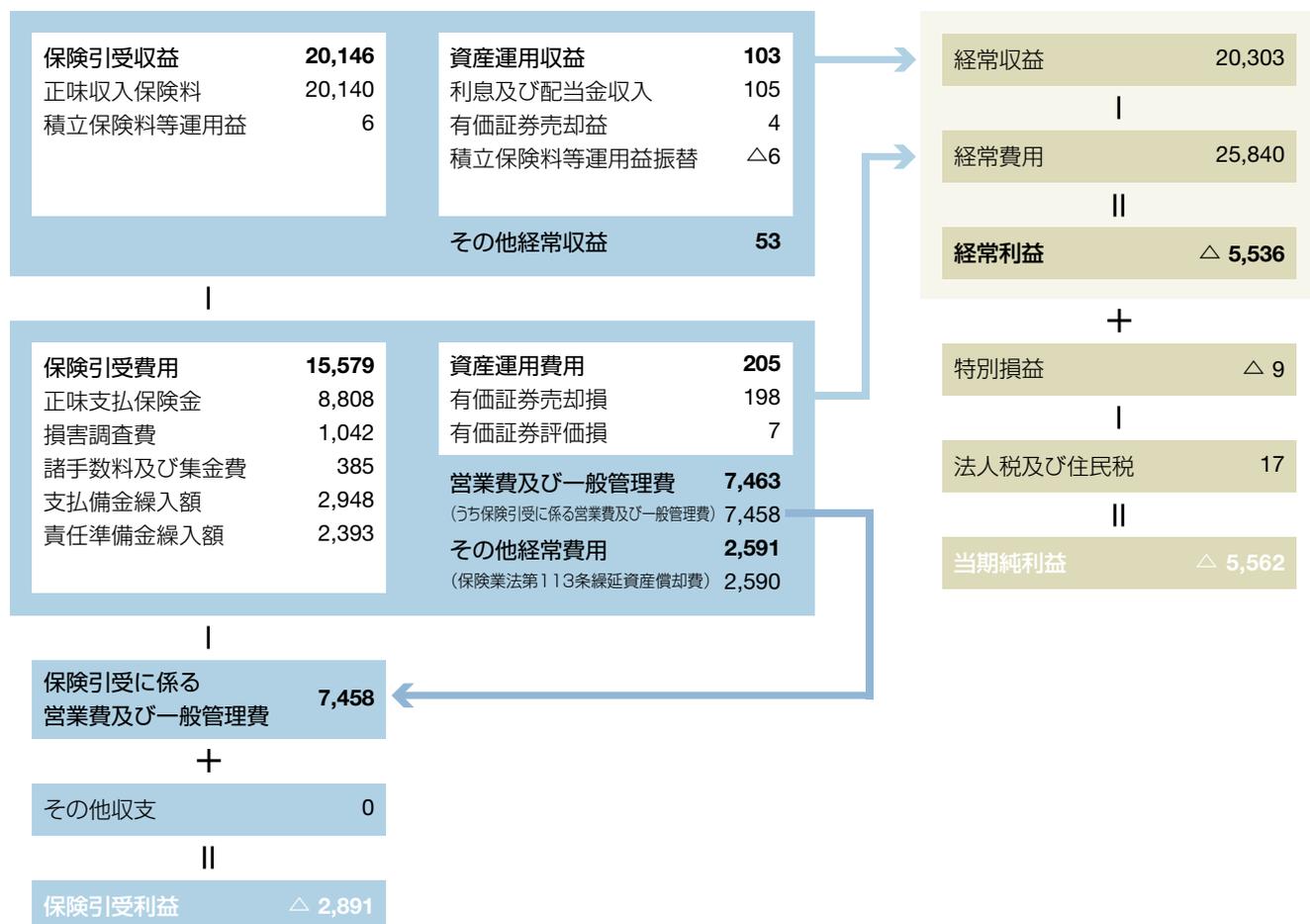
「営業の経過」

当社は、自動車保険において継続的な大幅増収を目標に掲げた今期、4月には新商品「リスク細分型バイク保険」の販売を開始し、このタイプの商品は業界初ということもあり、新規契約数は堅調に伸びております。また一般自動車保険ではワイドな補償の提供を推進し、既存保険契約のアップグレードを図ることにより平均保険料を堅持してまいりました。

募集媒体面においては、露出量の確保をテーマとし、トラディショナルメディアとタイアップビジネスの融合、比較見積りサイトとインターネット広告の共存を図ってきました。また本年度本格実施に至った通信販売型損害保険代理店との契約は20社を超え、新規契約の獲得に貢献しています。この他、前期課題の一つとして掲げたアクサ生命保険会社とのクロスセリングビジネスも順調に伸びております。

顧客サービス面においては、6月に高知センターの営業を開始し、その他のコンタクトセンターにおいても人員の増加及び質

■決算のしくみ (単位: 百万円)



の高い研修を図り、お客さまへの対応が迅速に出来る体制を整え、成約率の向上を図りました。インターネットを利用したサービスにおいては割引幅を拡大し、またインターネットを通じた契約変更の依頼も可能にしました。その他、多様な支払い方法を用意し、お客さまに多くの選択肢を提供しました。

上記営業をサポートする損害サービス面においては、人員を増加して事故を適切にまた迅速に処理出来る体制を整えました。また、保険金未払問題に対する内部体制の見直しを行ない、今まで本部内の一つの部門であった損害サービス部を本部として昇格させ、さらにその中に業務のモニタリングを行なう損害サービス業務部を新設して、管理の体制を強化しました。その他、内部統制の一環として、コンプライアンス業務部を新設してコンプライアンス体制及びリスク管理体制を強化し、また業務監査部を代表取締役直属の部とし、適時な報告を可能にしました。その他、個人情報保護に関する十分な研修を社員に実施しました。

一方、システム分野においては、ウェブサイトのスピードや有益性向上を図り、生産性やカスタマーサービスの向上・潜在的事務リスクの軽減のため、クレームシステムの機能強化の努力を続けております。

「営業の成果」

当年度は以上のような活動により、当社の主力商品であるダイレクト自動車保険の元受正味保険料は、今決算期においても好調に推移し、前年同期比(以下、対前年という。)27.4%増の185億円となりました。これに団体普通傷害保険料15億円を合計した元受正味保険料は200億円となり、対前年23.2%の増収率となりました。

保険引受収益は対前年39億円増の201億円となり、資産運用収益及びその他経常収益を加えた経常収益は203億円となりました。

一方、契約の拡大に伴い保険金の支払額(損害調査費を含む。)も36.6%増加し、正味損害率は対前年で4.4%増の48.9%となりました。事業費につきましては、昨年同様、経費の節減及び効率的支出を行なった結果、事業費率が対前年で7.7%減の39.0%と大幅に改善する事ができました。

以上により保険引受費用が155億円、営業費及び一般管理費が74億円となり、資産運用費用2億円、保険業法第113条償却費25億円を計上した結果、経常費用は258億円となり、経常損失は55億円となりました。これに特別損益を加減し、法人税及び住民税を差し引いた後の純損失は55億円となりました。

「保険引受の概況」

保険引受収益のうち、正味収入保険料は201億円となりました。一方保険引受費用のうち、正味支払保険金は88億円、損害調査費は10億円となった結果、正味損害率は48.9%となりました。

又、正味事業費は人件費及び広告、販売費、商品開発・顧客管理等コンピューターシステムによる開発費等の物件費、並びに代理店手数料を含め78億円となり、正味事業比率は39.0%となりました。これらに支払備金及び責任準備金繰入額合計53億円を加えた結果、保険引受損失は28億円となりました。

「資産運用の概況」

当年度の総資産は113条繰延資産を含み264億円となり、うち運用資産は175億円となりました。

平成17年度に入り、景気回復が鮮明となり、市場の関心が日銀の量的緩和に引き続き、ゼロ金利解除の時期に絞られてきた観があります。

こうした中、資産の運用に当りましては、保険業法等の諸規則及び内規等を遵守するとともに、安全性及び流動性の高い金融商品へ投資し、リスク分散に心掛けてまいりました。また、AXA グループの運用基準に準拠するようポートフォリオの再構築を行ないました。

その結果、外国債券の売却により、売却損198百万円を計上致しました。

また、保有の国債等を時価評価した結果、評価差額金△293百万円を資本の部へ計上致しました。尚、利息及び配当金収入は105百万円となりました。

「会社が対処すべき課題」

前期に掲げたデータベースマーケティングの推進は、当社が持つ潜在的資産の有効活用であり、低コストで増収が見込まれる分野として今後更なる効率化を目指しています。

しかしながら、逆に日本経済の回復基調は、トラディショナルメディア及びタイアップビジネスを初めとして、媒体単価のアップに繋がり、当社のマーケティングコストを増大させることもありうることから、継続的な露出量を確保するために長期的な視野に立った安定した取引の実現が課題となります。

顧客サービス及び業務の効率化においてはインターネットの更なる利用、ペーパーレス化及びクレームシステムの効果が課題となります。

リスク管理面においては、今期コンプライアンス業務部を設置し、アクサ ジャパン ホールディングの子会社として、グループポリシーに従ったコンプライアンスプログラムを実践しておりますが、これに加え、各種リスク管理の一層の強化が課題となります。

(注) 本報告書(以下の諸表を含む)における各計数の表示及び計算は、次のとおりであります。

- (1) 保険料等の金額及び株数は記載単位未満を切り捨てて表示し、増減率等の比率は小数点以下第2位を四捨五入し、小数点第1位まで表示しております。
- (2) 正味損害率 = (正味支払保険金 + 損害調査費) ÷ 正味収入保険料
- (3) 正味事業費 = 諸手数料及び集金費 + 保険引受に係る営業費及び一般管理費

4 コンプライアンス(法令遵守)の体制

AXA グループでは、グループの倫理基準と実践について共通のビジョンを確立するために、行動倫理規範を中心とした「グループコンプライアンスガイド」を定めています。

当社におきましても、お客さまへのコミットメントである「プロとしての高い倫理基準に則って、常にお客さまのニーズに合った、効率的なサービスと最適なソリューションを提供する」を実現するために、遵守すべき法令や保険実務ルールを解説した

「コンプライアンスマニュアル」を策定し、「コンプライアンス&リスク管理委員会」において、コンプライアンス推進を統括するとともに、各業務所管部門長の果たす役割を明確化し、「コンプライアンスプログラム」を策定・実施するなど、コンプライアンス推進体制の整備を図り、コンプライアンス重視の企業風土の醸成に努めております。

5 勧誘方針

当社は、「金融商品の販売等に関する法律」に基づき、次のとおり勧誘方針を定め常にお客さまの立場に立った販売活動に努めております。

1. 保険業法、金融商品の販売等に関する法律、消費者契約法およびその他各種法令等を遵守し、適正な保険販売を心掛けます。なお、保険販売に際しましては、お客さまにご理解いただけるような説明を行なうよう常に努力してまいります。
2. お客さまの保険に関する知識、保険の加入目的、財産状況を総合的に勘案し、お客さまの意向と実情に適合した説明を行なうよう心掛けるとともに、お客さまの意向と実情に沿った適切な保険商品が選択できるように常に努力してまいります。
3. お客さまと直接対面しない保険販売（例えば通信販売等）を行なう場合においては、説明方法等に工夫を凝らし、より多くのお客さまにご理解いただけるよう常に努力してまいります。
4. 万が一保険事故が発生した場合におきましては、保険金のお支払いについて迅速かつ的確に処理するよう常に努力してまいります。
5. お客さまのさまざまなご意見等の収集に努め、それを保険販売に反映していくよう常に努力してまいります。

6 リスク管理の体制

保険会社を取り巻く環境は引き続き急速な変化をたどっており、保険事業のより健全な運営が強く求められています。当社では、より健全な事業運営のために、リスク管理を最重要課題のひとつとして位置付け、リスク管理体制の整備に取り組んでまいりました。

損害保険事業運営で生じる各種リスクにつきましては、各業務所管部門が自己責任原則に基づきリスク管理を実践いたしてお

ります。この所管部門におけますリスク管理をより確実なものとするために、リスク管理状況を把握するコンプライアンス&リスク管理委員会を設置いたしております。また、当社が主要リスクと認識しております「保険引受リスク」、「資産運用リスク」、「オペレーショナルリスク」につきましては、それぞれ、商品開発委員会、資産運用委員会、オペレーショナルリスク管理委員会が管轄する体制を整えております。

7 お客さまに関する個人情報の取扱いについて(プライバシー・ポリシー)

当社はお客さまの信頼を第一と考え、「個人情報の保護に関する法律(個人情報保護法)」およびその関連法令、金融分野における個人情報保護に関するガイドラインならびに外国損害保険協会の個人情報保護自主ガイドラインを遵守し、お客さまの個人情報を適正に取り扱うとともに、正確性・機密性の保持に努めてまいります。

また、当社は個人情報保護強化のため、従業員の教育指導を徹底し、個人情報の取扱い内容の見直しと改善を継続的に実施いたします。

個人情報につきましては以下の内容をご了解いただいたうえでご提供ください。

1. 情報を収集・利用する目的

当社ではお客さまのお取引を安全確実に進め、最適な商品、サービスを提供させていただくため、適法かつ公平な手段により業務上必要な範囲内の情報を収集させていただいております。

これらの個人情報や、個人履歴は、次の目的のために利用されます。

- ・保険契約の見積、引受、維持、管理
- ・保険金、給付金の支払
- ・関連会社、提携会社を含めた各種商品、サービスの案内、提供、管理
- ・当社業務に関する情報提供、運営管理、商品、サービスの充実、各種調査
- ・再保険契約の締結、再保険契約に基づく通知および再保険の請求
- ・その他保険事業に関連、付随する業務

2. 収集する情報の種類

当社で収集する情報の最も一般的なものは、お客さまの氏名、住所、電話番号・メールアドレスなどの連絡先です。この他、保険契約締結、保険金支払、各種サービスのご提供にあたり以下のような情報を収集しています。

・お客さま情報

上記基本情報の他、各契約の被保険者となられる個人の方の属性情報、保険の対象となる車両等の情報、現在ご加入中のご契約に関する情報等があります。

・契約情報

ご契約いただいた契約の条件や、ご契約後の条件変更および更新の履歴等があります。また保険料のお支払に関する口座情報やクレジットカード情報を含みます。

・事故情報

保険事故に関する詳細な情報の他、故障時のアシスタンスサービス提供に必要な情報等があります。

・個人履歴

過去の希望お見積条件やご契約内容の変更等の履歴、またお客さまと当社間の各種通信の履歴をいいます。お電話や書面による通信の他、当社ウェブサイト等のご利用履歴を含みます。(詳しくは「3. 情報の収集方法」をご覧ください。)

3. 情報の収集方法

十分な安全保護措置を講じたうえで、インターネット上でお客さまが入力された情報、あるいは、お電話や書面などの通信手段によりお客さまよりご提供された情報を収集しています。

その他、Cookie の使用により、お客さまのコンピュータ利用環境や、当社ウェブサイトのご利用履歴を収集しています。

【Cookieについて】

当社ウェブサイトでは、ご利用状況に関するデータ収集や、統計資料作成のために Cookie を使用しています。Cookie とは、お客さまが当社ウェブサイトへアクセスされた際に、お客さまのコンピュータに小規模の情報を送信・格納する技術のことをいい、これにより当社では、お客さまがどのページをご覧になったかの記録を収集しています。こうした情報にはお客さまを特定する個人情報は含まれておらず、主として統計資料作成のために利用されます。

【SSL対応について】

当社ウェブサイトではお客さまの大切な個人情報を安全に送受信するために、

128ビット版 SSL を使用しております。詳しくはサイトポリシーの【SSL (Secure Sockets Layer)】をご参照ください。

4. 情報の提供

当社は、以下の場合を除き、ご本人の同意なくお客さまの情報を第三者に提供することはありません。

- ・法令に基づく場合
- ・業務遂行上必要な範囲で、保険代理店を含む委託先に取扱いを委託する場合
- ・再保険契約に伴い当該保険契約の情報を提供する場合
- ・当社関連会社との間で共同利用する場合(「7. 当社関連会社間での共同利用」をご覧ください)
- ・損害保険会社間等で共同利用する場合(下記「8. 情報交換制度」をご覧ください)

5. センシティブ情報のお取扱い

当社は、政治的見解、信教(宗教、思想および信条をいいます。)、労働組合への加盟、人種および民族、門地および本籍地、保健医療および性生活ならびに犯罪歴に関する個人情報(以下、「センシティブ情報」といいます。)を、次に掲げる場合を除くほか、取得、利用、または第三者提供を行いません

- ・保険業の適切な業務運営を確保する必要性から、ご本人の同意に基づき業務遂行上必要な範囲でセンシティブ情報を取得、利用または第三者提供する場合
- ・相続手続を伴う保険金支払事務等の遂行に必要な限りにおいて、センシティブ情報を取得、利用または第三者提供する場合
- ・保険料収納事務等の遂行上必要な範囲において、政治・宗教等の団体もしくは労働組合への所属もしくは加盟に関する従業員等のセンシティブ情報を取得、利用または第三者提供する場合
- ・法令に基づく場合
- ・人の生命、身体または財産の保護のために必要がある場合
- ・公衆衛生の向上または児童の健全な育成の推進のために特に必要がある場合
- ・国の機関もしくは地方公共団体またはその委託を受けた者が法令の定める事務を遂行することに対して協力する必要がある場合

6. 情報の安全管理

当社は個人情報管理責任者を定め、関連法令等を遵守するとともに、個人データの漏えい、滅失、毀損の防止および個人データへの不当なアクセス防止のために、次の安全管理措置を講じ、これを遵守いたします。また、本措置の継続的改善に努めます。

- ・組織的安全管理措置
- ・人的安全管理措置
- ・物理的安全管理措置
- ・技術的安全管理措置

本措置の内容を従業者に徹底し、その遵守状況を点検、監査するとともに、外部に個人データの取扱いを委託する場合には、委託先の選定基準を定め、委託先の情報管理体制をあらかじめ確認したうえで委託し、委託後も委託先の業務遂行状況を監督いたします。

7. 当社関連会社間での共同利用

当社が収集したお客さまに関する「2. 収集する情報の種類」に掲げる情報は、当

1 アクサ損害保険の現況

社の責任のもと当社関連会社(注)にて、商品・サービスの案内・提供・および充実等のために共同利用させていただく場合があります。

(注)共同利用を行なう「当社関連会社」とは、当社の親会社である保険持株会社およびその子会社をいいます。

8. 情報交換制度

当社は、①保険制度の健全な運営を確保するため、②不正な保険金請求を防止するため、他の損害保険会社等との間で、個人データを共同利用いたします。

詳細につきましては(社)日本損害保険協会および損害保険料率算出機構のホームページ等を通じてお問合せください。

- ・社団法人 日本損害保険協会 そんがいほけん相談室
電話番号：03-3255-1467
 - ・損害保険料率算出機構 総務企画部 個人情報相談窓口
電話番号：03-3233-4141(内線：614)
- http://www.sonpo.or.jp/action/action_jyohokokan_kohyo.html
http://www.nlro.or.jp/about/privacy_riyou.html

9. お客さまからの開示、訂正等、利用停止のご請求

当社ではお客さまからの各種ご照会等につきましては、ご本人であることを確認させていただいたうえで、お手を承っております。

個人情報保護法に基づく開示等をご請求になれる場合は、下記「10. お問合せ窓口」までお申し出いただき、当社所定の請求書類等をご提出ください。特別な

理由のない場合に限り文書にて回答させていただきます。なお、ご本人以外からのご請求については、代理権の存在を示す資料(委任状など)のご提出が必要となります。また、お客さまの情報が不正確である場合には、訂正手続きをさせていただきます。

電子メールや郵便あるいは電話などによるご案内、および当社関連会社間等でのお客さま情報の共有について、お客さまがご希望されない場合は、契約管理その他当社業務上必要な場合を除き、取扱いを停止させていただきます。

お客さまからのご請求に関し、別途定める手数料をいただく場合があります。

10. お問合せ窓口

開示、訂正等、利用停止のご請求、その他不明点についてのお問合せは、下記までご連絡いただけますようお願いいたします。上記各条件に従い、お客さまのご依頼に対応させていただきます。

お客様相談室 電話：0120-449-669(無料)
(受付時間 月-金 9:00-17:00)
〒134-8677 東京都江戸川区西葛西8丁目4番6号 ST西葛西ビル

11. 外国損害保険協会

当社は外国損害保険協会に加盟しており、同協会におきましても、加盟会社の個人情報取扱いに関するご相談、苦情を受け付けております。

外国損害保険協会事務局 電話：03-5425-7854
<http://www.fnlia.gr.jp>
〒105-0001 東京都港区虎ノ門3丁目20番4号虎ノ門鈴木ビル7階

8 監査・検査体制

当社では、自己責任原則に基づき、コンプライアンス体制およびリスク管理の強化を目指すとともに、お客さまサービスの向上に資するよう、監査・検査体制の充実に取り組んでまいりました。

監査法人、監査役および業務監査部が相互に連携し、監査の実効性確保に努めております。

1 社外の監査・検査体制

当社は、保険業法の定めにより、金融庁および財務省財務局の検査を受けることになっております。また、社外の監査として、株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律に基づき監査法人の会計監査を受けております。

2 社内の監査体制

他の部門から独立した業務監査部が、取締役会の承認を得た監査計画に基づき各部門の業務遂行状況の有効性・効率性を検証しております。監査結果および改善提案は、社内規程「内部監査規則」に基づき、取締役会等へ報告がなされます。

監査役は、商法の定めにより、取締役の業務執行に対する監査と会計監査を実施しております。

(注) 株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律に基づく会計監査人による会計監査、および商法に基づく監査役による監査は、平成18年5月1日以降は会社法に基づき実施されます。

9 トピックス（社会貢献活動）

AXA グループでは、企業の社会的責任を果たすために、グループを挙げて社会貢献活動を展開しております。パリ本部内にあるアクサ・アト・クールというボランティア組織が中心となり、世界中のグループ企業のボランティア活動をサポートしています。当社独自の活動としては、使用済み切手やテレホンカードなどの収集と、衣料物資が不足している地域へ古着の寄贈を行っております。使用済み切手とプリペイドカードは、本社のある東

京都港区の港区ボランティアセンターの活動に役立てられています。また、古着を送るボランティア活動にも毎年多くの社員が参加しており、慈善団体などを経て、難民キャンプ・災害被災地などへの支援をしています。

これからも当社はAXA グループの一員として、社会に貢献できる活動を続けていきたいと考えています。



10 取扱商品

1 アクサダイレクト総合自動車保険

個人を対象とした通信販売（ダイレクトチャンネル）によるリスク細分型の自動車保険です。

自家用5車種および二輪自動車・原動機付自転車を対象に、対人賠償保険をはじめ、対物賠償保険、自損事故保険、無保険車傷害保険、搭乗者傷害保険の5つの保険がセットされた基本補償に「アシスタンスサービス」が自動付帯されています。自家用5車種の場合、車両保険の付保は任意で選択することができ、車両保険を付帯する場合は身の回り品の補償も自動付帯されません。対人賠償事故と同様に対物賠償事故の場合も保険会社が示談交渉を行いません。

自家用5車種とは…

- | | |
|--------------|-------------|
| 1. 自家用普通乗用車 | 2. 自家用小型乗用車 |
| 3. 自家用軽四輪乗用車 | 4. 自家用小型貨物車 |
| 5. 自家用軽四輪貨物車 | |

をいいます。これは、自動車検査証の記載項目の【自動車種別】
【用途】【自家用・事業用の別】を組み合わせた5車種です。

アクサダイレクト総合自動車保険の最大の特長は、

1) お客さまのニーズや特徴に、よりの確に対応できる独自のリスク区分を開発・導入

2) 国内で初めて自宅での故障にも対応したアシスタンスサービス（P.15をご覧ください。）を全契約者に提供している点です。

年齢、居住地などに加え、免許証の色によるリスク区分を導入するとともに、契約車両の年間走行距離、車の使用目的などによるきめ細かなリスク区分を使用する事で、顧客ひとりひとりの条件に即した合理的な保険料を算出しています。

2 普通傷害保険

傷害保険の中で、補償する危険の範囲がもっとも広く、国内・国外を問わず家庭内・職場内・通勤途上・旅行中など日常生活における傷害について保険金をお支払いする保険です。

なお、グループ会社であるアクサ生命保険株式会社との提携セット商品としてのみ販売しております。

3 交通事故傷害保険

国内・国外を問わず、交通事故による傷害について保険金をお支払いする保険です。

なお、グループ会社であるアクサ生命保険株式会社との提携セット商品としてのみ販売しております。

アクサダイレクト総合自動車保険の最近の主な改定状況

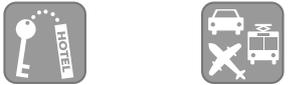
平成14年(2002年)	11月	インターネット割引を開始
平成15年(2003年)	4月	料率・制度を改定し、ノンフリート等級（無事故割増引等級）上限を20等級に拡大
	12月	ホームページでの契約手続きのペーパーレス化を実現。純新規契約のインターネット締結も同時に実現
平成16年(2004年)	3月	継続契約者向けにもインターネット割引を開始
	4月	全労済など各種共済の引受け開始
	8月	損保業界初の商品、自動車事故による搭乗中のペット（犬・猫）のケガを補償する特約「ペットプラス」を含む特約パッケージ「アクサ安心プラス」の販売開始
平成17年(2005年)	4月	料率・制度を改定し、お車の初度登録からの経過年数を保険料算出要素として導入
		損保業界初の商品、通販による本格的リスク細分型バイク・原付保険を販売開始

11 お客さまサービス

1 アシスタンスサービス

アシスタンスサービスは、アクサダイレクトにご契約いただいたすべてのお客さま（原付・バイクを含む）に自動付帯されるサービスです。事故だけでなく故障により自力走行ができないといったお車のトラブルに、24時間365日、全国3000カ所のサービス拠点からお客さまをサポートします。

また、2年目以降、引き続きご継続契約のお客さまには、さらにメニューを増やすほか、一部サービス内容を拡充してご提供しております。

 <p>ロードサイドサービス</p> <p>路上および自宅駐車場での 緊急修理サービス</p>	 <p>レッカーサービス</p> <p>自力走行できない場合 最寄の修理工場まで牽引します</p>	 <p>宿泊サービス 帰宅サービス</p> <p>自宅より遠距離の修理や事故などで 修理完了まで待機する場合、 または旅行を継続または帰宅される場合など</p>
 <p>車両搬送、引取りサービス</p> <p>帰宅サービスをご利用になり、 修理完了車の搬送または引取りを 希望される場合</p>	 <p>メッセージサービス</p> <p>関係者へのご連絡代行を希望される場合</p>	 <p>住まいの「玄関カギ開け」サービス</p> <p>外出してかぎをなくしてしまい、 緊急開錠を希望される場合</p>

ご注意 ①各サービスは、当社が提携するアシスタンス会社が提供するものです。
②ご契約の自動車が原付・バイクの場合、一部ご利用できないサービスがあります。
③ご契約の初年度および2年目以降のサービスについては、内容が異なっております。
詳細は、当社サービスガイドをご覧ください。もしくは当社ホームページ (<http://www.axa-direct.co.jp>) をご覧ください。

2 保険相談

当社では、ご契約者のみならず、広く一般のお客さまからのお問合せ等に迅速にお応えし、またお客さまの声を当社のサービスの質や商品の内容に反映するため、「お客様相談室」を設置しております。

相談・苦情、さらに商品やサービスに関する各種お問合せやご意見・ご要望を受付けた際には「お客様相談室」が各関連部門とも緊密に連絡をとりながら、お客さまにお応えできる体制をとっております。

同時に、ご契約者のさまざまな「声」に積極的に耳を傾け、今後のサービスや商品の充実、さらには業務プロセスの改善に活かすべく、社内の報告・協議体制の構築ならびに充実に常に尽力しております。

お客さまからの相談・苦情等の受付は以下にて承っております。
(携帯電話からもご利用になれます。)

お客様相談室 専用電話番号：**0120-449-669**（無料）

受付時間 月～金 9：00～17：00

自賠責保険・共済紛争 処理機構について

自賠責保険（自賠責共済）の保険金（共済金）の支払をめぐる紛争の、公正かつ確な解決を通して、被害者の保護を図るために設立され、国から指定を受けた紛争処理機関として、（財）自賠責保険・共済紛争処理機構があります。同機構では、自動車事故に係る専門的な知識を有する弁護士、医師、学識経験者等で構成する紛争処理委員が自賠責保険（自賠責共済）の支払内容について審査し、公正な調停を行ないます。同機構が取り扱うのは、あくまで自賠責保険（自賠責共済）の保険金（共済金）の支払をめぐる紛争に限られますので、ご注意ください。詳しくは、同機構のホームページ (<http://www.jibai-adr.or.jp>) をご参照ください。

3 ホームページ

アクサダイレクトホームページ（<http://www.axa-direct.co.jp>）

アクサダイレクト総合自動車保険の商品・サービスについての紹介や、保険料をリアルタイムで算出する「インターネット見積」機能をご用意しています。インターネットからそのままお申込みも可能です。

その他、音声や動画で商品を説明するコンテンツなど、初めて自動車保険にご加入される方でも分かりやすいサイトになっています。



■保険料スピード診断
(概算保険料お試し機能)



■インターネット見積
(正確な保険料の算出機能)



■会社案内
(会社概要や
プレスリリースなど)



■ご契約中の方
(ご契約者の専用サイト)



アクサダイレクトの特長
(保険料が安い理由など)



■商品・サービス
(補償内容や事故・故障時の
サービス紹介)



■バイク保険
(バイク保険の商品・サービス紹介)

12 保険のしくみ

1 保険のしくみ

-1 損害保険のしくみ

損害保険とは、同一の危険にさらされている多数の保険契約者が、統計的基礎によって算出された保険料をそれぞれ支払っておくことにより、事故による経済的損失が万一発生した場合に、保険契約の約定内容と損害の程度に応じて保険金を受け取ることができるようにするしくみです。

ひとつひとつの事故は、それぞれ個々の面から見れば偶然に発生しているわけですが、同一危険の集団を見れば、一定の確率で発生していることが分かります。これが「大数の法則」です。損害保険は、この「大数の法則」に基づき相互にリスクを分散することによって経済的補償を得る制度といえます。このようにして、損害保険は個人の生活や企業経営の安定に寄与しています。

-2 保険契約の性格

商法第629条では損害保険契約について、「保険会社が偶然な一定の事故（保険事故）によって生ずる損害をてん補することを約束し、保険契約者がこれに対してその報酬を支払うことを約束することによって効力を生ずる」と定めています。したがって、損害保険契約は、双務・有償契約で当事者の口頭による合意のみで有効に成立する不要式の諾成契約です。しかし、多数の契約を迅速かつ正確に引受けるため、実務上は一定様式の保険契約申込書を使用し、保険会社はこれに記載された内容に基づき保険証券または保険引受証を作成、契約者に交付しています。

-3 再保険

お引受けした保険契約にはさまざまな危険（リスク）が混在するために、一保険会社で負担することが不可能な場合があります。そのため、国内や海外の他の保険会社に一定部分を再保険に出したり（出再）、また逆に再保険を引受けたり（受再）して危険の平均化・分散化を図っています。これにより、毎年の損害率の安定すなわち事業成績の安定と引受能力の補完を図っています。

2 ご契約のしくみ

-1 契約の募集について

保険契約を締結するためには、保険加入の申込みを行ない、それを当社が承認する必要があります。通常は保険料支払とともに所定の申込書を提出します。ご契約者から保険料を受領した後、当社は所定の保険料領収証を発行します。これで契約手続きが完了し、契約成立後に保険証券あるいは保険引受証が発行されます。

-2 ご契約の手続きについて

損害保険という目に見えない無形の商品の内容を定めているのが、普通保険約款と特約条項です。約款と特約条項には、当社とご契約者・被保険者（保険の補償を受けられる方）双方の権利・義務が記されています。

また、約款や特別条項とは別に、保険パンフレットや申込書、重要事項説明書（契約概要・注意喚起情報）などで商品の内容をわかりやすく説明しています。

ご契約の際は、これらをよくお読みいただき、取扱代理店または当社から十分な説明をお受けください。

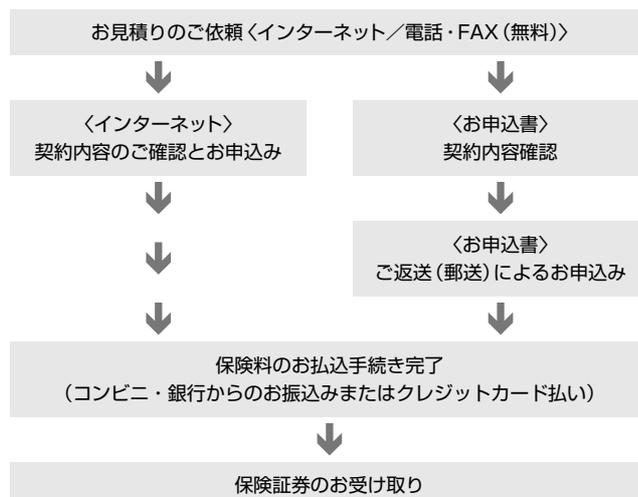
3 契約締結のしくみ

-1 通信販売の契約締結のしくみ

通信販売での保険加入では、当社カスタマーサービスセンターから商品説明をお聞きいただくか、当社からお送りする資料等の内容をご確認のうえ、保険契約の申込みと保険料の支払いをいただき、手続きが完了となります。さらに、お引受け条件などについては、契約成立後にお届けする保険証券の記載内容での再確認をお願いしております。

また、当社のホームページ上では、「アクサダイレクト総合自動車保険」の資料請求や保険料の見積りだけでなく、契約締結までをネット上で完了させることができます。

(当社ホームページ<http://www.axa-direct.co.jp>)



-2 代理店販売の契約締結のしくみ



-3 ご契約時にご注意いただきたいこと

申込書またはインターネット上の契約申込画面に正しくご申告ください。

自動車保険をご契約される場合は、事故歴や保険を付ける車の所有者、使用目的などを正しくお知らせください。

万一、ご申告いただいた内容が事実と異なっている場合には、保険金をお支払いできないことがありますので、ご注意ください。

-4 保険料のお支払い・返還

保険料は、当社所定の支払方法（コンビニエンスストアでのお支払い・クレジットカードによるお支払い・口座振替払い）により当社へお支払いいただきます。

定められた期日までに保険料のお支払いがない場合、事故が起きても保険金をお支払いできませんのでご注意ください。

なお、保険契約が失効した場合や解除された場合には、保険料を約款の規定に従ってお返しします。ただし、お返しできない場合もありますので、約款などをご確認ください。

-5 保険料率

保険料率は、当社が金融庁からの認可取得または金融庁への届出を行なったうえで適用しています。

-6 ご契約後のご注意

保険証券は大切に保管してください。

保険証券記載内容に関わる変更（例：お車の譲渡・車種の変更等）が生じたときは、直ちに当社へご連絡ください。

ご連絡が遅れますと、保険金をお支払いできない場合があります。

なお、保険証券を紛失された場合も当社へご連絡ください。

お問合せ先電話：0120-193-877（無料）

4 保険金のお支払いのしくみ

お客さまにご満足いただける損害サービスを目指し、当社では、事故はもちろん故障の場合でも、スピーディーで安心・充実のサービス体制を整えて、お客さまをサポートいたします。

-1 充実の事故処理サービス

24時間365日、事故受付	24時間、365日、事故を受付いたします。
休日の初期対応	休日に事故が発生し、緊急を要する場合に、病院や修理工場への連絡を行いません。
1事故専任チーム制	けがを伴う人身事故や双方に過失が発生する物損事故などは、プロの専任担当者が連携し、責任を持って相手方との示談交渉にあたります。
クイック事故処理サービス	軽微な車両単独事故については、集中処理センターにおいて担当し、1日でも早く事故解決を行ない、スピーディーなお支払いを実施しています。
被害事故お客さま相談スタッフ	お客さまが被害にあわれた人身・物損事故についても、専任のお客さま相談スタッフが、相手方への請求方法や対応の仕方などのご相談について、親身にきめ細かいアドバイスをさせていただきます。また、弁護士費用等担保特約を付帯されている場合は、被害事故にかかわる法律上の損害賠償を弁護士に委任したことにより生じる費用をお支払いする補償も用意しています。
お客さまのニーズに合わせた途中経過のご連絡	電話でのご連絡に加え、お客さまのご要望に応じて、はがきやEメールでも事故の途中経過についてご連絡いたします。

-2 安心のサービスネットワーク 平成18年(2006年)7月1日現在

■サービスセンター拠点

損害サービス第一部	
事故受付サービスセンター	0120-699-644
アクサライフサービスセンター	03-6888-0737
傷害サービスセンター	03-6888-6017
損害サービス第二部	
事故受付サービスセンター	0120-699-644
自動車サービスセンター1課	03-6888-0741
自動車サービスセンター2課	03-6888-0742
損害サービス第三部	
自動車サービスセンター1課	03-6888-6037
損害サービス第四部	
自動車サービスセンター1課	03-6888-0668
自動車サービスセンター2課	03-6888-0669
自動車サービスセンター3課	03-6888-0725
自動車サービスセンター4課	03-6888-0726

■全国サービスネットワーク

パイロットガレージ	約490カ所
損害調査ネットワーク	200拠点
弁護士ネットワーク	全国主要都市

-3 保険金お支払いまでの流れ

■ワンステップ事故対応サービス

お客さまからの最初のお電話でスタート。事故現場の緊急措置のアドバイスやアシスタンスサービスの手配といった事故受付から解決までのプロセスをご説明し、お客さまの「不安」を「安心」に変えます。

※夜間は、事故受付とアシスタンスサービスの手配を行ない、翌営業日に専任スタッフからお客さまへご連絡いたします。



事故現場での緊急措置アドバイス
アシスタンスサービスの手配



パイロットガレージ（指定修理工場）のご紹介
無料で事故車引取・代車・納車サービスを実施



保険金請求意思の確認と手続き
お客さまの過失割合の推定



事故受付はがきをお客さまに送付
専任の担当者をご案内
事故解決までのプロセスのご説明と事前打ち合わせ

-4 事故や故障が発生したら…

お電話ください。ワンステップ事故対応サービスを通じてお客さまをサポートいたします。

事故受付サービスセンター

（24時間・年中無休）：0120-699-644（無料）

（携帯電話からもご利用になれます）

5 損害保険代理店

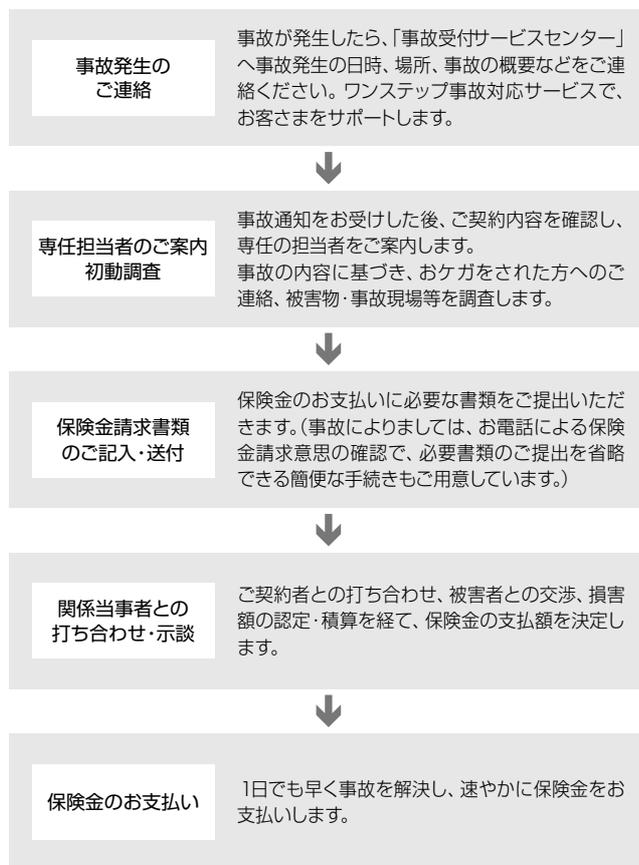
-1 代理店の役割と業務内容

代理店は損害保険会社と損害保険代理店委託契約を締結し、それに基づいて保険会社の代わりに保険募集を行ない、保険契約締結の代理もしくは媒介^(注)を行なうことを主たる業務としています。保険の相談、事故発生時のお手伝い等その他必要な業務のうち、保険会社が特に指示した業務も行なっています。代理店が保険契約締結の代理を行なう場合には、保険料の領収、保険料領収証の発行・交付も行ないません。

（注）損害保険代理店が保険募集を行なうときは、保険業法第294条に基づき、お客さまに対し、「保険会社を代理して保険契約を締結」するが「保険契約の締結を媒介」するかを明示させていただいております。

-2 代理店登録

損害保険代理店として保険募集を行なうためには、保険業法第276条に基づき内閣総理大臣に登録しなければなりません。また、代理店の役員・使用人として保険契約の募集を行なう人は保険業法第302条に基づき、内閣総理大臣に届け出なければなりません。



-3 代理店教育

当社は適正な保険募集行為を確保するために、所属代理店の保険募集に従事する役員・使用人に対し、所定の教育を実施しております。

-4 代理店数

当社の代理店数は、平成18年3月31日現在、全国で37店です。

-5 外務社員・代理店研修生

外務社員・代理店研修生制度はありません。

経営指標(7ページ)の用語説明

【正味収入保険料】

ご契約者から直接受け取った保険料(元受保険料)に、保険金支払負担の平均化・分散化を図るための他の保険会社との保険契約のやりとり(受再保険料及び出再保険料)を加減した保険料であり、損害保険会社の売上規模を示す指標であります。

【正味損害率】

正味収入保険料に対する支払った保険金の割合のことであり、保険会社の経営分析や保険料率の算出に用いられるものであります。具体的には、損益計算書上の「正味支払保険金」に「損害調査費」を加えて、前述の「正味収入保険料」で除した割合を指しております。

【正味事業費率】

正味収入保険料に対する保険会社の保険事業上の経費の割合のことであり、正味損害率と同様に保険会社の経営分析や保険料率の算出に用いられるものであります。具体的には、損益計算書上の「諸手数料及び集金費」に「営業費及び一般管理費」のうち保険引受に係る金額を加えて、「正味収入保険料」で除した割合を指しております。

【保険引受利益】

正味収入保険料等の保険引受収益から、保険金・損害調査費等の保険引受費用と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たものであり、保険本業における最終的な損益を示すものであります。なお、その他収支は自賠償保険等に係る法人税相当額などでありませぬ。

【経常利益】

正味収入保険料・利息及び配当金収入・有価証券売却益等の経常収益から、保険金・有価証券売却損・営業費及び一般管理費等の経常費用を控除したものであり、経常的に発生する取引から生じた損益を示すものであります。

【当期純利益】

上記の経常利益に不動産動産処分損益や価格変動準備金繰入額等の特別損益・法人税を加減したものであり、事業年度に発生したすべての取引によって生じた損益を示すものであります。

【ソルベンシー・マージン比率】

巨大災害の発生や、保有資産の大幅な価格下落等、通常の予測を超えて発生しうる危険に対する、資本・準備金等の支払余力の割合を示す指標であります。

【総資産額】

損害保険会社が保有する資産の総額であり、具体的には貸借対照表上の「資産の部合計」であります。損害保険会社の保有する資産規模を示すものであります。

【純資産額】

「総資産額」から、責任準備金等の「負債額」を控除したものが「純資産額」であり、具体的には貸借対照表上の「資本の部合計」であります。損害保険会社の担保力を示すものであります。

【その他有価証券評価差額】

「金融商品に係る会計基準(いわゆる時価会計)」により、保有有価証券等については、売買目的、満期保有目的などの保有目的で区分し、時価評価等を行っております。その他有価証券は、売買目的、満期保有目的等に該当しない有価証券であり、この「その他有価証券」の時価評価後の金額と時価評価前の金額との差額(いわゆる評価損益)が、その他有価証券評価差額であります。財務諸表においては、貸借対照表上の資本の部に「株式等評価差額金」として計上しております。

損害保険用語の解説(50音順)

か行

【過失相殺】

損害賠償額を算出する場合に、被害者にも過失があれば、その過失割合に応じて損害賠償額を減額することです。

【記名被保険者】

自動車保険において、ご契約の対象となるお車を日常主に使用される方で、保険証券の賠償被保険者欄に記載されている方をいいます。

【急激かつ偶然な外来の事故】

突発的に発生する予知されない出来事であり、傷害の原因が身体の外からの作用によるものをいいます。これらの条件を満たす事故として、交通事故、運動中の打撲、骨折、転倒、作業中の事故があげられます。

【協定保険価額】

物に関する保険の場合、事前に保険会社と契約者との間で保険価額を協定しておく場合があります。自動車保険における車両保険の場合、ご契約のお車と同額の用途・車種・車名・型式・初度登録年月等の自動車の市場販売価格相当額をご契約のお車の「協定保険価額」として定め、これを保険金額として損害額をお支払いすることが一般的です。

【契約の解除】

法律上、保険契約者または保険会社の意思表示によって、契約が初めからなかったと同様の状態に戻すことをいいます。ただし、保険約款では、告知義務違反等の場合の解除は契約当初まで遡らず、解除時点から将来に向かってのみ効力を生ずるようにされています。

【契約の失効】

保険契約が効力を失い終了することをいいます。例えば、保険事故以外の事由によって保険の目的(対象)が滅失した場合には、保険契約は失効します。

【告知義務】

保険を契約する際に、保険会社に対して重要な事実を申し出ること、および、重要な事項について不実の事を申し出てはならないという義務。

さ行

【再調達価額】

保険の対象と同等の物を新たに購入あるいは建築するために必要な金額です。この再調達価格から経過年数や使用損耗による減価を差し引いた額が時価(額)です。

【再保険】

保険会社が元受保険契約に基づく保険金支払責任のすべて、あるいは一部分を別の保険会社に転嫁することです。これは、保険経営に不可欠な大数の法則が働くために同質の危険を数多く集める必要があり、危険の平均化が十分に行なわなければならないためです。

【事業費】

保険会社の事業上の経費で、損害保険会計では「損害調査費」「営業費及び一般管理費」「諸手数料及び集金費」を総称しています。

【自己負担額】

「免責金額」欄をご覧ください。

【支払備金】

決算日までに発生した保険事故で、保険金が未払いのものについて、保険金支払いのために積み立てる準備金のことをいいます。

【正味収入保険料】

21ページをご覧ください。

【責任準備金】

将来生じうる保険金支払い等保険契約上の債務に対して、法律に基づき保険会社が積み立てる準備金の総称をいいます。

分類は、大きく4つに分けられます。

- ①普通責任準備金…決算期後に残っている保険契約の決算期後の保険金の支払いに備えて積み立てる準備金をいいます。
- ②異常危険準備金…大火や航空機の墜落等異常な大災害に備えて積み立てる準備金をいいます。
- ③払戻積立金…当社に該当商品はございません。
- ④契約者配当準備金…当社に該当商品はございません。

【全損】

保険の対象が完全に滅失した場合や、修理、回収に要する費用が再調達価額または時価を超えるような場合のことをいいます。なお、これらに至らない損害を分損といいます。

【ソルベンシー・マージン比率】

21・42ページをご覧ください。

【損害保険料控除制度】

傷害保険等を契約して保険料を支払うと、所得税法及び地方税法上、その支払保険料に応じて、一定の額が、その年の契約者(保険料負担者)の所得から差し引かれる制度をいいます。

【損害保険料率算出機構】

「損害保険料率算出団体に関する法律」に基づいて設立された、損害保険料率算定会(昭和23年設立)と自動車保険料率算定会(昭和39年設立)とが、平成14年7月に統合してできた料率算出団体。自動車保険・傷害保険などの参考純率および自賠責保険・地震保険の基準料率の算出や自賠責保険の損害調査、保険データの収集・分析を行なっています。

【損害率】

収入保険料に対する支払った保険金の割合。保険会社の経営分析や保険料率の算出に用いられています。通常は、正味保険金に損害調査費を加えて正味保険料で除した割合をさします。

た行

【第三分野】

第一分野(生命保険をいいます)・第二分野(自動車保険・火災保険などの損害保険をいいます)のどちらにも属さない傷害・疾病・介護などの保険分野のことです。

【大数の法則】

サイコロを振って1の目が出る確率は、振る回数を増やせば増やすほど6分の1に近づいていきます。すなわち、ある独立的に起こる事象について、それを大量に観察することによってその発生率を全体として予測できるということになります。保険料算出の基礎数値の一つである保険事故の発生率は、大数の法

則に立脚した統計的確率にほかなりません。

【超過保険・一部保険】

保険金額（ご契約金額）が保険の対象である物の実際の価額（保険価額）を超える保険を超過保険といいます。また、保険価額に比べて保険金額が少ない保険を一部保険といいます。この場合には、保険金額の保険価格に対する割合で保険金が支払われます。

【重複契約】

同一の被保険利益について、保険期間の全部または一部を共通する複数の保険契約が存在する場合、広義の重複契約といい、また、複数の保険契約の保険金額の合計額が再調達価格または時価（額）を超過する場合を狭義の重複保険といいます。

【通知義務】

保険を契約した後、保険の対象を変更する等契約内容に変更が生じた場合に保険会社に連絡していただく義務のことです。

は行

【被保険者】

保険事故が発生した場合に損失を被られた方、すなわち保険契約によって保険の補償を受けられる方をいいます。

【分損】

部分的損害のことで、全損以外の損害をいいます。

【保険期間】

保険契約期間、すなわち保険会社の責任の存続期間です。

【保険始期】

保険期間の初日、すなわち、保険契約の補償の開始日をいいます。通常は、保険始期日以降に発生した事故であっても保険料が支払われていないときには保険金は支払われませんので、ご注意ください。

【保険金】

保険事故により、損害が生じた場合に、保険会社が被保険者に支払う金銭のことです。

【保険金額】

保険事故が発生した場合に、保険会社が支払う保険金の限度額。その金額は、保険契約者と保険会社との契約によって定められています。すなわち、契約金額のことです。

【保険契約者】

自己の名前で、保険会社に対し保険契約の申込をする人をいいます。契約が成立すれば、保険料の支払い義務を負います。

【保険契約申込書】

保険を契約する際において、保険契約者が記入・捺印し、保険会社に提出する所定の書類をいいます。保険契約は、保険加入希望者の申込みと保険会社の承諾により成立する契約ですが、口頭による取決めだけでは行き違いを生じ、紛争の原因となるので、保険会社は所定の保険契約申込書を用意しています。

【保険事故】

保険契約において、保険会社はその事実の発生を条件として保険金の支払いを約束した偶然な事実をいいます。交通事故、人の死傷等がその例です。

【保険の対象】

自動車保険での自動車がこれにあたります。

【保険約款】

保険の内容を定めたもの。保険約款には、同一種類の保険契約のすべてに、共通な契約内容を定めた普通保険約款と、個々の契約において普通保険約款の規定内容を補充・変更・排除する特別約款（特約条項）とがあります。

【保険料】

被保険者の被る危険を保険会社が負担するための対価として、保険契約者から領収する金銭のことです。

【保険料率】

保険料を算出するうえで用いる割合で、単位保険金額あたりの保険料の金額で表されています。

ま行

【免責】

保険金がお支払いできないことをいいます。保険会社は、保険事故が発生した場合、保険契約に基づいて保険金支払いの義務を負いますが、特定の事柄が生じた時は例外としてその義務を免れることとなっています。

【免責金額】

自己負担額のことをいいます。一定金額以下の損害について、保険契約者または被保険者が自己負担するものとして設定する金額です。免責金額（自己負担額）を超える損害については、免責金額を控除した金額を支払う方式と損害額の全額を支払う方式とがあります。

【元受保険】

再保険に関する用語で、ある保険契約について再保険契約がなされているとき、再保険契約に対してそのある保険契約を元受保険といいます。また、保険会社が個々の契約者と契約する保険のすべてを指す場合があります。

ら行

【リスク細分型自動車保険】

損害保険は、リスク（事故にあう確率と予想される損害の大小）に基づき保険料が決定されますが、このようなリスクをこれまで以上に細かく分けて保険料を算出する自動車保険のことをいいます。