

あなたの 商品・サービスに 保険のチカラをON!

お客さまに

安心安全な環境を提供したい

新しい付加価値を提供したい

長いお付き合いをしたい

日新火災となら実現できます



日新火災の

*N*isshin *easy* *Operation* モデル

とは

お客さまや従業員さまに“シンプル”で
“簡単・便利な”
ネット完結型保険をお届け。

「本業収益は伸び悩むけど、新規事業はハードルが高くて…」

「お客さまに新たなサービスを提供したい…」

「人材の確保や定着に悩みがある…」

そんなお悩みにピッタリなお話があります。



保険のチカラで貴社に3つの「拡大」を提供

損害保険
継続率

92%

平均代理店
手数料率

15%

新たな
事業収益拡大

新規
顧客獲得拡大

福利厚生
の拡大



新規顧客獲得拡大

主力事業の顧客が必要とする保険商品をご案内することで新たな付加価値を提供できます。保険をキッカケに主力事業の競争力を高め新規顧客獲得に貢献します。



新たな事業収益拡大

保険販売による代理店手数料をお受け取りいただけます。契約期間が1年で自動更新の商品が多く、毎年安定した手数料が見込めるため、新たな事業収益とすることが可能です。



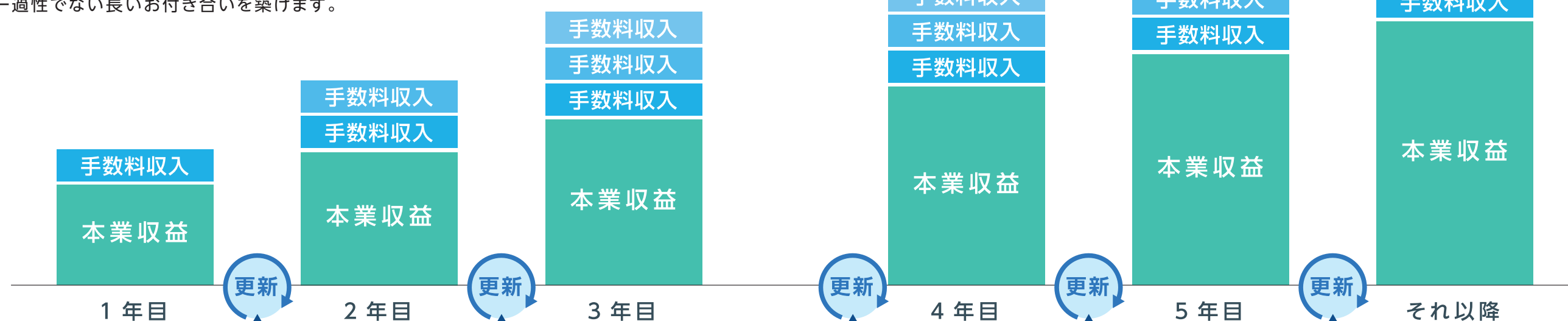
福利厚生の拡大

顧客だけでなく自社従業員への福利厚生としても保険を活用いただけます。管理の手間がないリーズナブルなネット完結型保険を導入することで自社の魅力を高めます。福利厚生の充実で、エンゲージメント向上に寄与できます。

● 顧客との接点を増やし、 手数料収入が安定的に確保できます！

お客さまの主力事業に保険を掛け合わせることで、
本業収益向上とともに、安定した代理店手数料収入が見込めます。
保険は1年で更新時期を迎えるため、
一過性でない長いお付き合いを築けます。

損害保険の
リピート契約率は
92%



年1回満期を迎えるので、お客さまとの接点を自然に作れます！

ライフイベントに最適な保険をご案内



車の購入



転勤・引越し



結婚



レジャー



住宅購入



ケガ・病気

主力事業における顧客との関係強化を実現

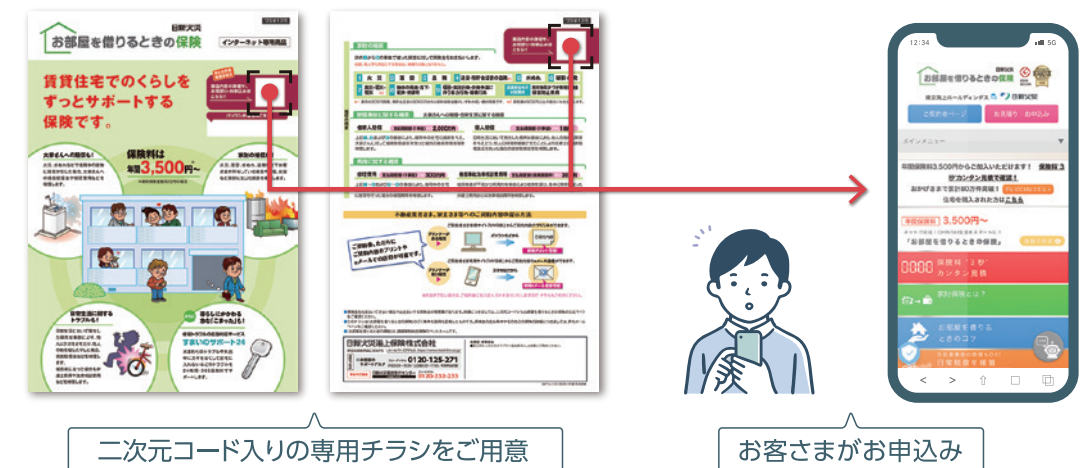
INVITATION

● 案内だけで収益化

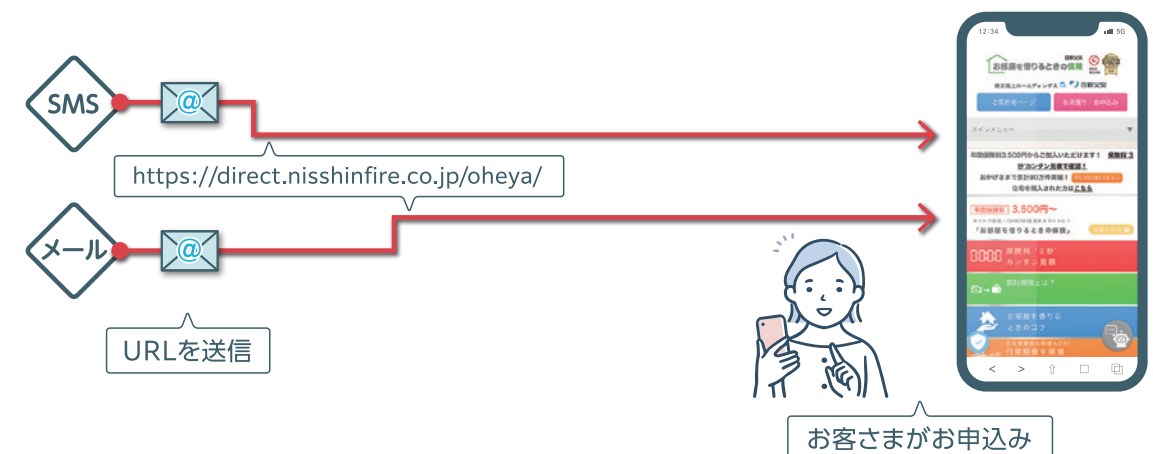
お客さまを保険の専用Webサイトへご案内いただくのみです。
面倒な手続きなどはすべて弊社が対応します。
貴社はご案内業務だけにご注力いただけます。

貴社は ご案内業務だけ	従業員さま・ お客さま	従業員さま・ お客さま	日新火災
STEP 1	STEP 2	STEP 3	STEP 4
 専用 Webサイトへ ご案内 システムから貴社にご作成 いただいたURLや二次元 コードを、従業員さま・お 客さまにご案内していた だきます。	 お見積り・ 重要事項 確認 従業員さま・お客さま のスマホやPCなどか ら専用サイトへアクセ スしていただき、簡単 操作で完結。	 契約 手続き ご自身で補償内容を 選択し、お得な保険料 で契約手続。保険料も キャッシュレスで集金 の手間いらず。	 契約内容変更・ 解約手続き 満期案内 弊社の専用窓口が変 更手続き等の対応を行 います。満期時にご登 録のメールアドレス等 にご案内します。

● 二次元コード付きチラシからアクセス



● SMS、メールにURLを送信してアクセス



LINEUP

ネット完結型保険 ラインナップ

下記の商品ラインナップの中から、
貴社のサービスにピッタリな保険をデザインします。



補償を自由に選択し合理的な
保険料を実現した火災保険

保険料目安 **30,000円**



保険料は全国一律
賃貸住宅の暮らしをサポート

保険料目安 **5,000円**



Web割引あり
シンプルなネット完結型自動車保険

保険料目安 **50,000円**



病気やケガで働けなくなったときの
収入減少を補償する保険

保険料目安 **20,000円**



日新火災

5つの業種区分と3つのプランを選ぶだけ
小規模事業者向け賠償責任保険

保険料目安 **20,000円**

貴社サービスと親和性の高い
保険商品をデザインし、
加入率アップへ。

LINEUP

ビジネスを強力にバックアップ 日新のビジネス向け保険商品

日新火災は業界特化型の保険商品も充実。
ビジネスを強力にバックアップできる保険商品をそろえています。
(ネット契約未対応)



財産損害・休業損失リスクに選べる補償で
最適な備えを提案します



思わぬ事故で発生する
賠償責任リスクから貴社をお守りします



社員の労働災害にえられる会社を応援します



工事にかかわる財産のリスクをまとめて補償します



さまざまなリスクから動産を守ります



マンション共有部分のメンテナンス状況に応じて
保険料が割引されます

SERVICE

安心の 損害サービス

全国の拠点で専任担当が直接お客さまの対応を行いますので、事故の際も安心してお任せいただくことができます。



SCHEDULE

代理店登録までの 流れ

代理店登録頂くまでにご提出頂く資料と研修がございます。
所要期間は約2ヶ月ほど要します。



いざというときも安心の損害サービス体制！

全国約100か所に損害サービス拠点を展開。夜間・休日の初期対応サービスも実施。
また1事故1担当の専任担当者制で直接お客さまの対応をおこないますので、
事故の際も安心してお任せいただくことができます。

事故対応の拠点は
全国約 **100** か所

日新火災 専用事故受付センター

お客さまから事故の連絡を受けたら専用フリーダイヤルをご案内ください。全国に点在する損害サービス拠点で万全のサポートをさせていただきます。



事故の発生・進捗確認は
代理店システムで
いつでも**ご確認**いただけます。

代理店登録までのスケジュールイメージ



代理店登録までの流れ

- 01 定款変更** 定款の事業内容に「損害保険代理業」を追加いただきます
【費用目安】司法書士等に依頼されると、5万～6万
- 02 資格取得** 取得種目に応じ、損保一般資格を取得いただきます(基礎資格は必須)
【費用目安】取得単位数に応じ1,900円～3,900円
- 03 代理店委託契約締結** 弊社代理店登録手続きを行います
【費用】15,000円の代理店登録免許税が必要となります
- 04 登録完了・募集開始** 代理店登録書類のご提出をいただいたら、
原則2～3週間以内に登録完了となり、保険募集の開始です！

日新火災について

日新火災は、1908年に創業した損害保険会社であり、主に国内リテール市場に軸足を置き、地域社会に密着した営業活動を行っています。

一事故や災害の際、最もダメージを感じやすいリテールのお客さまをお守りするために。日新火災は、お客さまにとって「シンプル」で「わかりやすい」商品の開発や、お客さまからの信頼が

厚い代理店とともに、質の高い損害サービスを提供すること等を通じて、「お客さまに選ばれ成長する会社」を目指しています。日新火災はこれからも、お客さま本位の安心と補償をお届けするべく、全役職員が一丸となって取り組んでまいります。「お客さまにとって最も身近で信頼される損害保険会社でありたい」。それが日新火災の願いです。

会社概要	●社名		●2022年度の代表的な経営指標	
	●取締役社長 織山 晋		●正味収入保険料 1,450億円	
	●創業 1908年(明治41年)6月10日		●正味損害率 63.8%	
	●資本金 101億円		●正味事業費率 35.0%	
	●株主 東京海上ホールディングス株式会社		●保険引受利益 67億円	
	●従業員数 2,092名(2023年3月31日現在)		●経常利益 84億円	
	●代理店数 10,549店(2023年3月31日現在)		●当期純利益 70億円	
	●本店所在地 東京都千代田区神田駿河台2-3		●ソルベンシー・マージン比率 1,187.6%	
	●HPアドレス https://www.nisshinfire.co.jp/		●総資産 3,665億円	

東京海上グループについて

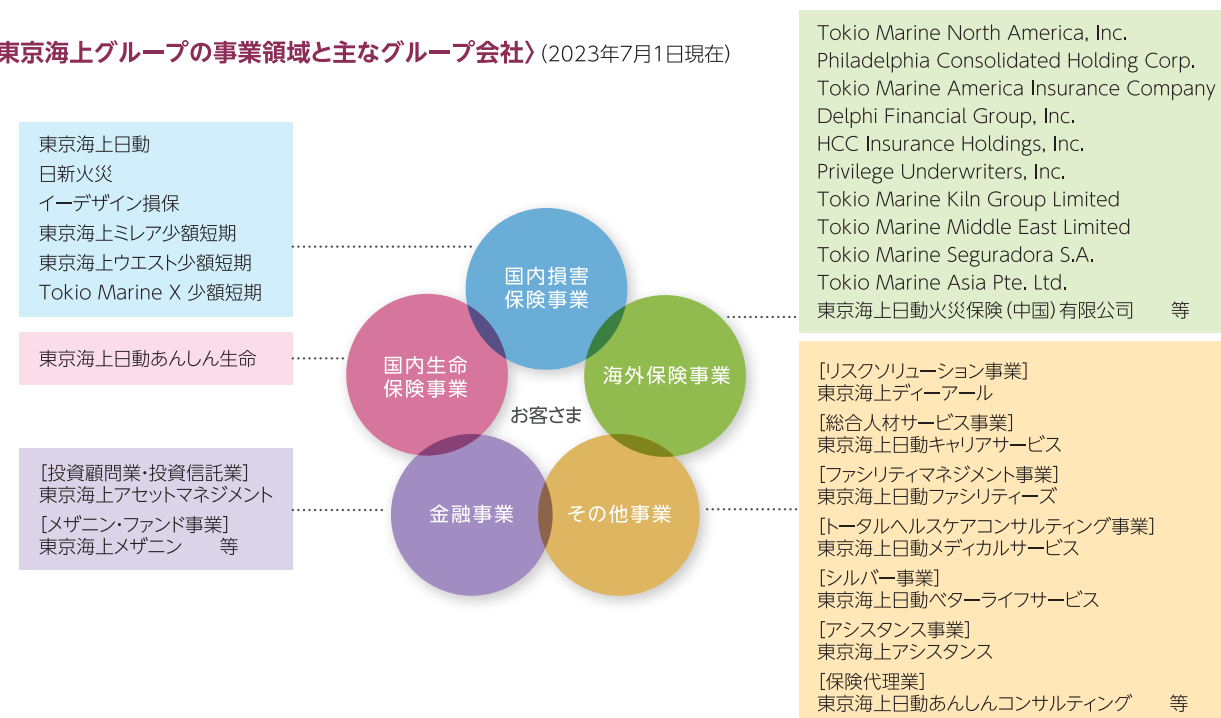
日新火災は、東京海上ホールディングスの完全子会社であり、東京海上グループの一員です。

東京海上グループは、2021年度からスタートした「東京海上グループ中期経営計画2023～成長への変革と挑戦～」において、長期ビジョンに向けて実現する姿として「ステークホルダーとのWin-Win」「グローバル×シナジー」「成長と安定的

な高収益の実現」を定め、経営を支える基盤をベースに「2+1の成長戦略」に取り組みます。

日新火災は東京海上グループの中で主に国内リテール分野を担う損害保険会社として、独自の商品戦略・チャネル戦略を展開し、競争力の向上を目指しています。

〈東京海上グループの事業領域と主なグループ会社〉(2023年7月1日現在)



取得格付※

(2023年7月1日現在)

格付投資情報センター(R&I) **AA+** (発行体格付)

※最新の格付は、東京海上ホールディングス株式会社のホームページ等でご確認ください。
(<http://www.tokiomarinehd.com/ir/stock/rating.html>)

店舗ネットワーク

(2023年7月1日現在)

部※1……………24
サービス支店※2……………83
支店……………5
支社……………16
事務所……………1
損害サービスセンター……………15

北海道
部……………1
サービス支店……………4
支社……………3
損害サービスセンター……………1

東北
部……………2
サービス支店……………11
支社……………3
損害サービスセンター……………1

中国・四国
部……………2
サービス支店……………8
支社……………4

関東・甲信越
部……………9
サービス支店……………23
支店……………3
支社……………2
損害サービスセンター……………7

九州・沖縄
部……………2
サービス支店……………10
支社……………1
事務所……………1
損害サービスセンター……………1

関西
部……………4
サービス支店……………10
支店……………2
支社……………1
損害サービスセンター……………4

東海・北陸
部……………4
サービス支店……………17
支社……………2
損害サービスセンター……………1

※1 部には、「事業部、CX企画部、テレオフィス営業部、東日本損害サービス部、西日本損害サービス部」の合計部数を表示しています。

※2 当社では、各地のサービス支店において、営業と損害サービスを一体化したサービスをお届けしています。