

保険のしくみと販売制度

代理店

当社では、全国16,950店の代理店が、お客さまの安心と安全をお守りするため、適切な保険ときめ細やかなサービスをご提供いたしております。

代理店の役割と業務内容

当社が取り扱っている保険商品のほとんどが、当社と代理店委託契約を結んでいる代理店を通じて販売されています。

代理店の役割

代理店は、保険会社の委託を受けて保険契約の募集・締結の代理を行うことを基本業務としていますが、お客さまを取り巻く様々な危険に対して最適な保険をご提供することも重要な仕事です。

当社では代理店の自主性・独立性を尊重するとともに、お客さま本位の価値観を共有し、相互の発展を図ることを推進しています。

代理店の業務

代理店の主な業務は次の通りです。

1. 保険契約の取り扱い

- 保険契約の締結
- 保険料の領収または返還
- 保険料領収証の発行・交付
- 保険会社への契約報告
- 保険契約の変更・解除等の申し出の受付
- 保険料の保管・保険会社への精算
- 保険証券の交付

2. 事故発生時の取り扱い

- お客さまからの事故連絡の受付
- 保険会社への通知
- 保険金請求手続の援助

3. 保険に関する各種サービスのご提供

- お客さまのニーズに合った保険の企画・設計
- 保険の内容に関する相談

損害保険代理店制度

損害保険代理店制度は、保険業法や当社の定める募集関係諸規程等に基づいて実施・運営されています。

代理店の登録・届出

代理店を始めるには「保険業法」第276条に基づいて主務官庁に登録し、また代理店として保険募集をする者は同法第302条に基づいて届出をすることが義務づけられています。

当社の代理店制度概要

平成18年4月より、従来の代理店クラス制度を改定し、自動車保険・火災保険・傷害保険・新種保険などを広範囲に取り扱う「総合代理店」と自動車損害賠償責任保険などを専門に取り扱う「専門代理店」とに分類した新しい代理店制度を導入いたしました。

同時に、お客さまサービスの更なる充実とコンプライアンスの徹底を図るため、新代理店手数料体系・代理店教育体系を中心とした代理店制度を策定し、より一層の代理店資質の向上を目指しております。

● 代理店数の推移

平成15年度末	平成16年度末	平成17年度末
16,161店	16,581店	16,950店

代理店の教育

代理店資格講習の開催

損害保険代理店資格を取得するためには、資格試験に合格しなければなりません。当社は損害保険代理店資格取得希望者のための講習を全国で実施しています。

独自の資格制度・講習制度の充実

当社は商品知識を中心とした損害保険代理店資格の他にも、当社独自の資格・講習制度として、事故対応力(SA)資格制度と実務講習制度を実施しています。高度な商品知識と優れた業務能力、迅速かつ適切な事故対応を通じて、お客さまの信頼に応える代理店を育成しています。

各種研修・セミナーの開催

代理店としての商品知識、販売技法、経営手法等の習得だけでなく、金融・経済情勢の研究や、経験交流を目的とした各種の研修やセミナーを開催しています。

営業部・営業課支店等における教育

全国の営業部・営業課支店等において、代理店の業務能力、商品知識の向上を目的とした研修を随時開催しています。

代理店の育成

当社は、お客さまの様々なニーズに応えられる、優れた代理店の新設や育成に力を入れています。新設代理店は、まず基本的な商品知識や業務知識を習得し、保険募集を行います。さらに、より高度な商品知識を習得することで契約の取り扱いが増え、当社の契約募集の中核となる代理店に成長していきます。



代理店経営者養成制度

プロ代理店の養成制度

当社の専属プロ代理店を目指す方が、一定期間当社にリスクアドバイザー社員として在籍し、契約募集及びこれに関連した業務に従事しながら保険販売に必要な様々な知識と実務を習得する制度です。

当社の制度は精鋭主義を基本とし、育成期間中の研修効果を高めるため、研修内容や待遇面など、制度を効果的に組み立て運営しているのが特色です。

入社してからプロ代理店として独立するまでの一環した育成体系が、リスクアドバイザー社員を損害保険のプロフェッショナルへと導きます。さらに独立後のセミナーも用意し、リスクアドバイザー社員出身代理店の活動を応援しています。

やる気にこたえる待遇制度

給与は固定給 + 歩合給制度(各種手当あり)をとり、やる気が持てる待遇制度となっています。

こうした育成カリキュラムを修了したリスクアドバイザー社員は、損害保険のプロフェッショナルとして全国各地で活躍し、その多くが当社代理店の中核に育っています。

