

VI. 募集制度

1. 代理店の役割と業務内容

(1) 代理店の役割

代理店は、損害保険会社との間で締結した委託契約に基づき、保険会社に代わって損害保険の契約募集を行います。そして損害保険の幅広い普及を通じてお客さまを危険や災害から守り、経済生活の安定を図るという重要な社会的役割を担っています。

(2) 代理店の業務内容

代理店の主な業務は以下のとおりです。

- ①保険契約の締結
- ②保険契約の変更、解除等の申し出の受付
- ③保険料の領収または返還
- ④保険証券の交付ならびに保険料領収証の発行および交付
- ⑤保険の対象となる物件等の調査
- ⑥その他保険募集に必要な事項で、会社が特に指示した業務

また、代理店はお客さま一人ひとりのニーズに対応し、財産の保全、事故の防止、防災や保険全般に関する相談や、万一事故や災害が起きたときには、一刻も早く保険金が支払われるよう、保険金の請求についてのアドバイスをするなど、幅広くきめ細かなコンサルティング活動を行いお客さまからの要請に応じています。

2. 代理店登録と代理店制度

(1) 登録・届出

代理店が保険募集を行うためには、保険業法第276条・278条に基づき、金融庁（沖縄総合事務局）へ代理店登録をすることが必要です。また、代理店に所属し保険の募集を行う者（損害保険募集人）についても、保険業法第302条に基づき、届出が義務付けられています。

(2) 業務ランク

代理店がより充実したサービスをお客さまに提供できるよう、個人資格者数、代理店の実績、お客さま対応能力などにより、当社独自の代理店格付制度（業務ランク制度）を実施し、代理店の資質の維持・向上を図っています。なお、業務ランクには、「1級」「2級」「3級」「4級」「5級」「初級」の6つのランクを設けています。

●代理店数の推移 (単位：店)

2014 (平成26) 年度	2015 (平成27) 年度	2016 (平成28) 年度
1,431	1,420	1,419

(各年度末現在)

●代理店数の地域別内訳

当社は沖縄県を基盤とする唯一の損害保険会社であり、沖縄県下にくまなく代理店を設置しております。

(単位：店)

地区名	沖縄本島地区	宮古地区	八重山地区	東京・その他	合計
代理店数	1,197	85	57	80	1,419

(2017 (平成29) 年3月31日現在)

3. 代理店教育

当社では地域から信頼され、お客さまニーズの的確な把握による質の高いサービスを提供できる代理店を育成するために、資格取得に必要な所定のカリキュラムによる教育や商品知識、販売知識、事務処理、事故処理等の業務知識や防災・法律・税務関係等の周辺知識を身につけるための幅広い教育を実施し、お客さまサービスの充実を図っています。

また、一般社団法人日本損害保険協会が運営する「損害保険募集人一般試験」（「基礎単位」および「商品単位（自動車・火災・傷害疾病単位）」）制度に参加しており、損害保険募集人が5年ごとの更新試験を受験・合格することによって最新の業務知識の習得または業務能力を検証できる仕組みとしております。

なお、同協会および一般社団法人日本損害保険代理業協会共通の制度として創設された「損害保険大学課程」において、損害保険募集人が知識・業務の更なるステップアップを目指せるよう受講推進を行っています。

このほか、インターネット学習システムである「eラーニング」による学習教材の提供を行い、当社の商品について重点的に学習してもらうことにより商品知識の習得を図り、お客さまとの接点における業務品質の向上に取り組んでいます。

4. 損保・生保アドバイザー（SA制度）

当社では、将来の専属プロ代理店を養成するため、「損保・生保アドバイザー制度」を設けています。

本制度を活用し、一定期間、損害保険および生命保険の契約募集等に関連する業務に従事しながら研修期間（最長36か月）内に専門知識の習得、営業基盤確立のための実務訓練を行い、研修期間終了時にプロ代理店として独立します。

1975（昭和50）年に本制度発足以来、今日まで多くの研修社員が自立・独立し、地域に根ざしたプロ代理店として活躍しています。