

みなさまの保険情報

INSURANCE INFORMATION

TOPIC

安心して損害保険を契約していただくために

「損害保険」と聞いて皆さんはどんなイメージをお持ちになりますか。多くの方は「事故や災害などいざというときに備える有効な手段」と思いながらも、「複雑でわかりにくいもの」とお考えではないでしょうか。

バイヤーズガイドをご活用ください!

そんな皆さんに「バイヤーズガイド」(日本損害保険協会発行)の活用をお勧めします。

このガイドは、損害保険について正しく理解し、安心して契約いただくため、損害保険を契約するときの注意点を契約手続きの流れに沿って説明しています。

また、自動車保険、火災保険、傷害保険、医療保険などについて、最低限知っておいていただきたい事項や注意していただきたい事項などをお客さまの視点からわかりやすくまとめていますので、皆さんに保険商品を理解いただくためのガイドとして活用いただけます。

※バイヤーズガイドは、日本損害保険協会のホームページ (<http://www.sonpo.or.jp/useful/buyers/>) からPDFファイルをダウンロードできるほか、冊子を入手することも可能です。

代理店をご存知ですか?

このガイドには、代理店の一般的な役割や業務なども紹介されています。

● 代理店の役割とは?

損害保険は、ほとんどが私たち代理店を通じて契約されています。

代理店は、保険会社に代わってお客さまの日常生活における危険を分析し、それに合った保険商品を提案します。また、契約を結ぶときは、契約に関する重要な事項を十分説明し、お客さまの意向に合致した内容であることを確認したうえで、保険契約申

込書の作成や保険料の領収を行うなど、重要な役割を担っています。さらに、契約を結んだ後も、契約内容に変更が生じた場合の対応のほか、万一、事故が発生した際には、保険金請求手続きのアドバイスなどを行います。

● どんな人が代理店をやっているの?

代理店には、保険商品の販売を専門に行っている「専業代理店」のほか、自動車販売店、住宅販売会社、銀行などが保険商品の販売もあわせて行っている「兼業代理店」があります。お客さまのニーズにきめ細かく対応するサービスを提供することができる代理店を選ぶことが大切です。



ニーズにあった保険商品の選択を!

保険契約では、皆さんのニーズにあった商品を安心して契約いただくことが大切です。そのためには、皆さんの身近なリスクコンサルタントである代理店に相談いただくとともに、ご自身でも保険商品の内容を正しく理解することが重要です。皆さんも、バイヤーズガイドを活用して賢い保険選びをしてみてください。

参考 損害保険が契約できるお店・場所について (2008年3月末現在)

損害保険が契約できるお店・場所の種類	店数(概数)	構成比
保険商品の販売を専門に行なう代理店(専業代理店)	37,600	15.9%
自動車関連業(自動車販売店、自動車整備工場)	103,300	43.8%
不動産業(賃貸住宅取扱会社、住宅販売会社)	22,500	9.5%
卸売・小売業(自動車関連業を除く)	8,800	3.7%
公認会計士、税理士、社会保険労務士等	4,600	2.0%
建築・建設業	4,600	2.0%
旅行業(旅行会社、旅行代理店)	3,700	1.6%
運輸・通信業	2,700	1.1%
金融業(銀行等、銀行等の子会社、生命保険会社、消費者金融会社)	2,800	1.2%
うち銀行等(銀行、信用金庫、信用組合、農協)	1,250	0.5%
その他	45,300	19.2%
合計	235,900	100.0%