

# 1ランク上のシニアライフの話

Dec 10 | Vol72 | 2015

## 保険の販売方法の変化

### 保険会社中心から代理店中心に

**1** 生命保険は、保険会社に属する保険募集人が販売するものです。しかし、近年、保険の販売は乗合代理店という形態が中心になってきました

**2** 職場に保険募集人がやってくるスタイルから、休日にこちらから保険ショップに行って保険を見比べて購入する、といった時代に進化したのです

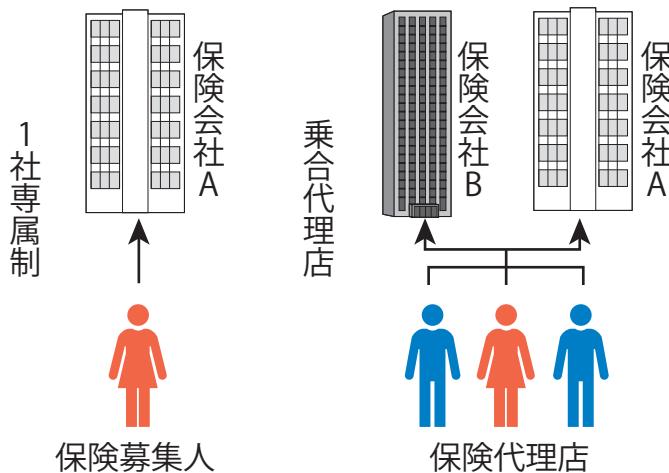
**3** 2016年に保険関係の法律の改正が予定されていますが、ここでも保険会社だけを監督する時代から、保険会社と保険代理店の両方を監督することが決まっています

#### 保険会社の販売が中心

かつて、保険会社は、自分たちの会社の保険募集人に、自分たちの保険を販売させていました。一社専属制といわれるこの方式は、現在でも残っています。

しかし、現在では、複数の保険会社の商品を取り扱うことができる乗合代理店といわれるしくみが販売の主力になっています。

#### 保険の販売方法の変化



#### 販売スタイルの変化

かつて、生命保険は保険募集人が企業内に出向いて販売するスタイルが主流でした。しかし、企業のセキュリティが厳しくなり、簡単に職場に出入りできなくなりました。

その代りに台頭してきたのが、ショップ型の代理店です。ショップ型は、乗合代理店の一つの形態ですが、この形態の登場により、わたしたちは、保

険は勧められるものという考え方から、保険は比較して購入するものという考えに頭の中を切り替えたのです。



#### 法律も変わります

2016年には、保険の監督のための法律が改正されますが、改正点の大きなポイントは、金融庁が保険代理店を、直接、チェックするしくみに変わることです。

法律の上でも、これまで脇役的な扱いだった、保険の募集の現場が、主役として扱われるようになったということです。

生命保険に関する相談はお気軽に

**Barms**  
Corporation Co.,Ltd.

発行元:バームスコーポレーション(有)  
神奈川県川崎市宮前区土橋2-2-2-301  
tel (044) 854-8480 fax (044) 856-7268  
mail pinfo@barms.jp http://www.barms.jp