

大阪損保革新懇ニュース

大阪損保革新懇事務局

大阪市中央区道修町3-3-10

大阪屋道修町ビル3F

06-6232-1095

代理店の切実な問題を

社会的に広げよう

シンポジウムに116名が参加

2月20日(金)南御堂会館において、大阪損保革新懇主催・『損保代理店シンポジウム』を開催し、福岡、長野、岐阜、静岡、千葉の参加者も含め116名が参加しました。小畑裕久(代理店プロジェクト主査)さんの司会で始まり、松浦章世話人の基調報告を受けて、パネラーの大江さん、赤羽さん、原田さん、田中さんがそれぞれのテーマで、代理店が抱えている深刻な問題について提起しました。4名の会場発言があり、まとめでは「本日出された切実な問題を社会的に広げて行こう」とよびかけました。終了後の懇親会には63名が参加し親睦を深めました。

基調報告

松浦 章 さん

〔要旨〕

(大阪損保革新懇世話人・
兵庫県立大学客員研究員・経済学博士)

代理店の置かれた現状について、「意見交換の場を設定しよう」と論議を始めたのは2008年2月です。「代理店プロジェクト」と銘打ったこの代理店有志の集まりは、今年2月で7年となり55回を数えました。代理店問題でのシンポジウムは本日が2回目です。前回は、三メガ損保体制が発足した直後の2010年4月14日でした。

「代理店プロジェクト」は、2011年から毎年、代理店問題での要請書を近畿財務局に提出してきました。

一方的な代理店と契約者の他社移行

第一は、三井住友海上、あいおいニッセイ同和損保による、代理店の一方的な他社移行の問題です。たとえば、「三井住友海上が拠点を構え、あいおいニッセイ同和損保は拠点を有しない地域」に存在する、あいおいニッセイ同和損保の代理店は、三井住友海上に移行させるといいます。逆のケースでは、三井住友海上の代理店が、否応なくあいおいニッセイ同和損保の代理店に移行させられます。そうなると必然的に、当該代理店の契約者も保険会社の変更を余儀なくされます。

金融持ち株会社の利潤追求のための施策で、代理店ばかりか契約者もないがしろにされるわけです。

「委託型募集人」の身分保障問題

第二は、委託型募集人の身分保障の問題です。2014年1月16日、金融庁は、すべての保険会社に対し「保険募集に係る再委託の禁止について」

という通達を出しました。使用人は、速やかに「適正化」を行う必要があるとされています。「適正化」の内容は、代理店が、適正化対象の使用人と、委託契約等を解除したうえで、当該使用人が、
①「雇用」「派遣」

②新たに設立した法人代理店の役員又は使用人となった場合

③独立して個人代理店となった場合

④そのまま廃業した場合

等のことを言うとしています。

私たちが危惧するのは、平然と「廃業」の選択肢が挙げられていることです。

もともとこうした「委託型募集人」制度は、当該の募集人が望んでつくられたものではありません。損保各社は、徹底した代理店効率化を行う一方で、収入保険料の確保を目的に、代理店の統廃合をすすめてきました。その一つの手段として「委託型募集人」制度の導入があったのです。

行政当局の金融庁は、「委託型募集人」制度が長期にわたって存続してきた現状を認識しつつ、こうした制度そのものを実質承認してきました。

この問題の解決策として起案されたのが「三者間スキーム」です。これは、委託型募集人が、個人代理店として損保会社と委託契約を締結し、かつ、これまで所属してきた代理店を親代理店として、教育・指導・管理を受けるというものです。

(P・2へつづく)



松浦 章 さん



(P・1からのつづき)

しかしその対応は、この制度を積極的にすすめる会社、採用しないと明言する会社、制度は認めるものの高齢の募集人から期限を切って「廃業」の誓約書を取り付ける会社などバラバラです。

損保各社は、この制度を推進してきた「道義的責任」に鑑み、委託型募集人、並びに当該の代理店が一切の不利益を被らないように、対処する必要があります。

損保各社の代理店施策の特徴と

手数料ポイント

今の損保各社は代理店をコストとしてしか見ていません。最も顕著に表れているのが、代理店手数料です。かつて代理店手数料は、一定の基準を満たす代理店の場合一律でした。

ところがここに手数料ポイント制度が導入されました。その手数料ポイントが60の代理店の場合、代理店手数料は、従来の60%となる仕組みです。手数料ポイントが100であってはじめて、これまで通りの手数料を得ることができます。

この制度の問題点は、いかに代理店の業務能力が高かったとしても、規模が大きくなければ、そして増収しなければ、ポイントが上がらないことにあります。これでは、生活が成り立ちません。

セーフティネットを守り広げる

代理店の「社会的役割」

契約者にとっては、何かあった時頼りになる代理店の存在こそが「安心」と言えます。2011年3月11日の東日本大震災がそうでした。損保に求められる社会的使命を果たそうと、多くの代理店が、自らも被災しながら、契約者の安否確認と、保険金支払いの援助に全力を挙げてきました。これこそ、セーフティネットという損保代理店の社会的役割の発揮と言えます。

「社会的役割」を発揮し、次の世代が誇りをもってこの仕事に従事することができるように、そしてなにより損保産業の健全な発展のために、ともに考え、ともに行動しようではありませんか。

パネリスト [報告要旨]

文責・事務局

MS&ADの地域別再編 と称する代理店及び 契約者の他社移行について 大江金男さん

(前岐県代協会長
三井住友海上・法人代理店)



顧客にとっては、長年信頼し契約してきた代理店が、突然保険会社を変更することとなり、保険商品も特約部分の相違だけでなく望む商品がない場合さえあります。

一般の人にはMS&ADが金融持株会社でつながっていることが理解できません。三井住友海上とあいおいニッセイ同和はやはり別会社なんです。

一方、代理店にとっては、同一地域であっても代理店の規模で移行の有無があり、顧客からの信頼の低下への不安、新たな会社商品の相違や取扱い規定の理解と実務、顧客への会社移行の説明、商品の相違説明、口座振替依頼書の再作成などなど多大な時間と事務量の負担になります。

なにより大きいのは、保険会社への信頼が地に落ちることです。契約の100%移行は困難なため代理店手数料の減収と将来不安に対するモチベーションの低下もあります。

保険会社は今後も課支社の統廃合を続けるでしょう。そうすれば移行対象となる代理店と消費者は増え続けることとなります。

今回の移行問題に対し、対象代理店の対応は①「納得できない」と移行を拒否、②会社からの「強要ではない」と言いつつ執拗な勧奨に耐え切れずやむなく同意、③他保険会社との乗合を条件に同意、④他代理店との合併(吸収)、などとなっています。

今回の問題では、消費者・代理店・社員も保険会社の利益追求の犠牲になっていると言わざるを得ません。今後も同様に繰り返されるなら、果たしてMS&AD社に未来はあるのでしょうか。

セーフティネット としての 代理店の役割

赤羽豊喜さん

(元長野県代協会長
あいおいニッセイ
同和・法人代理店)



あいおいニッセイ同和が代申で、幾つかと乗合い、長野県で頑張っています。現状と今後どうあるべきかについて報告します。

私の営業活動は長野市を中心に行い、人口38万弱で世帯数は15万6千程度、面積は835平方キロメートルと大変広範囲のテリトリーです。

標高330メートルから高地の2350メートルのところで、まさに自動車は欠かすことができないライフラインの一つです。長野市の自動車保有台数は30万台弱と人口比でかなり高いです。65歳以上の高齢化率も高く26.7%という状況で、毎日車なくして生活できません。

だから自動車保険は必ず加入せねばなりません。長野市の人口は毎年減少しています。私が育った旧大岡村は、平成大合併の限界集落となり、集落数は30%以上で減少中です。高齢化は60%を越えておりほとんどが自動車を運転しています。

自然環境の厳しさは都会とは全く違います。冬は雪のためひとつ間違えば命とりとなります。また、自然災害の発生の多さにより、事故の相談は必ず代理店に問い合わせがあります。代理店が事故現場に立ち会ったり、すぐに契約者宅に訪問することが重要なセーフティネットとしての役割です。

契約者にとっては私たち代理店もまたライフラインなのです。そういう役割をしている代理店がこれからどうやって存続していったらいいのか、はたして世代交代が出来るのか非常に深刻です。このような状況について、みなさんと相談しながらすすめていきたいと考えます。

各社異なる3者間スキーム

原田さん (東京海上日動・法人代理店取締役)

3者間スキームについて報告します。東京海上日動は統括代理店と勤務型代理店とで委託契約書を作成。損保代理店手数料ポイントは、統括/全勤務型で合計評価となる。生保は種別・ボーナス査定は、統括/勤務型で合計評価となります。

勤務型代理店の要件は、生保委託契約は1社のみです。店主以外の使用人届けができない(1名のみ)。兼業はだめです。登録上の事務所所在地は、統括代理店と同一とする。自宅を事務所としてはだめ。少なくとも週1回以上、統括代理店の事務所に勤務し活動状況報告書を活用した事業報告を実施する、ということです。

名刺についても制約があり、統括と提携していることを明示すること。勤務型代理店固有の屋号を名乗ることは不可。顧客に案内する連絡先は統括代理店の事務所とする。携帯番号記載は良いが、統括に雇用されていると誤認を招く職制を名乗ることができません。

統括代理店の要件は、法人化し専用事務所を開設している。店主に加え、営業担当者(正社員)が1名以上勤務。オフィス業務担当者(正社員)が1名以上勤務。上記の組織体制の要件と業務運営の要件を充足することが必要です。

以上が、東京海上日動の示している内容ですが、この間、代協などで話をすると各社バラバラであることがわかりました。やはり代理店同士の交流の場が必要です。ぜひ「代理店プロジェクト」へ参加してください。

さよなら原発 関西アクション
一とめよう！高浜原発再稼働一
2015・3・8(日)
 集会・扇町公園 12:40～
 パレード・西梅田コース 14:20～
 ☆「大阪損保革新懇」のぼり(青色)



真の平和産業であり続けるために

——翻弄され続けて10余年——

田中さん（損保ジャパン日本興亜

法人代理店代表取締役）

委託型募集人制度の廃止がそもそもなぜおこったのか。損保各社が小規模代理店の切捨ても含めて作り出したものです。「翻弄されつづけて10余年」と書きましたが、これまでの個人代理店は一般収保3000万円、手数料で平均20%とすれば手数料500万円から550万円位です。地域に根ざして息子にも継がせたいとセーフティネットとして頑張っていました。

代理店手数料体系は、収保1000万以上から3000万円未満で88ポイントですが、200ポイントが標準ですから半分の44%です。損保ジャパンで88ポイントではやっていけません。2003年の2月法人化し、1億近い挙積でスタートし2004年の7月は213ポイントでした。その後だんだん下がり2007年から200を割りました。

そこで保険会社に「200ポイントを越すならどうすればいいか」と聞いたら、その回答は「200ポイントをこえる代理店なんか大阪地区でいませんよ」でした。委託型募集人制度が廃止となり3者間スキームがでてきました。私の会社は15人ですが、9人が3者間スキーム。4人が廃業です。

保険会社から「募集人は原則69歳までですよ」と言ってきたので、「冗談じゃないよ」と言い、3者間スキームで行こうとしたら「70歳で廃業するという確認書をだしてください」ときました。その後折衝の結果、3者間スキームで75歳まで確認書を出すことで決着しました。

求められる社会的役割を發揮するにはベテランの力が必要です。

会場発言① 渡邊さん

法人の代理店をやっています。

代理店手数料についてお話しさせていただきまます。私の方の代理店は5年前まで116ポイントの代理店手数料を取っていたんですけども、それから4年たって75ポイントまで下げられました。年々7%増収しなければ、落ちるようになっていきますから、だんだん落ちて行くわけですね。こんな代理店手数料制度っていうのは、代理店に働いている従業員の生活を脅かします。

会場発言② 坪井さん

昨年度の消費税増税によって、手数料に逆転嫁されているのではと思う点があります。私のところは昨年の手数料が増収にもかかわ

らず、3ポイント下げられました。

もう一つの問題は自動車保険における事故有等級制度です。20等級のユーザーが事故をやったら実質的には17等級なのに7等級を下回る保険料になってしまう。それが合理性があるのかと。これは社会問題としても取り上げる必要があると思っています。

会場発言③ 柏原さん

セーフティネットとして機能していたのがこれを切り捨てて、儲かるところだけの保険にしるというのが明快になってきた。お客さんは代理店を選んで入っている。基調報告にあったように、このセーフティネットをみんなで見守ろうという大義を掲げて、代理店も社員もともに発展できるように、声をあげる時だと思います。お客さんの身になって考えてきた代理店を守れないとこの産業はおかしくなります。

会場発言④ 張間さん

損保ジャパン日本興亜は4700人を削減すると言い、損害サービス部門は2020年度には今の60%の人員にすると述べています。代理店手数料を切り下げながら、仕事を代理店に押し付ける。男性社員を減らして女性の正社員、低賃金の異種雇用の女性に仕事をシフトする施策を考えています。

代理店と従業員を大事にすることが産業を守ることに繋がります。その実態を広めて行くことが大事だとあらためて感じています。

小畑裁判（第9回）

3月23日（月）午後1時10分～
大阪地裁708号法廷

終了後すぐ報告集会
午後1時30分～

北浜ビジネス会館