

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

日宝道修町ビル3F

06-6232-1095

手数料ポイント制度の抜本改定を！ 損保代理店シンポジウムに159名が参加

2月19日(金)エルおおさか南ホールにおいて、大阪損保革新懇・代理店プロジェクト主催のシンポジウム「改正保険業法施行の今 あらためて『代理店手数料ポイント制度』を考える」が開催され、岐阜、長野、静岡、福岡、岡山、東京などの代理店も含め、会場いっぱいの159名が参加しました。

小畑裕久さん(代理店プロジェクト主査)の司会で始まり、大阪損保革新懇を代表して野村英隆さん(代表世話人)、来賓として衆議院議員の清水忠史さん(法務委員会)が挨拶しました。

松浦章世話人の基調報告を受け、パネリストとして渡邊輝朗さん、町井昭雄さん、原田知彦さん、田中孝さんが、代理店手数料ポイント制度の現状とそのあり方について報告しました。質疑応答では会場から7名が発言、最後に松浦章世話人が今後の方向性、取組みについてまとめを行いました。

近くの居酒屋を借り切った懇親会にも78名が参加し遅くまで語りあいました。

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)

代理店問題でのシンポジウムは本日が3回目です。今回は、新保険業法の施行を契機に手数料ポイント制度をあらためて考えようというものです。

「手数料ポイント」問題の 本質を広く社会に

この問題の本質を社会的に明らかにしていくために、国会議員のみなさんにもご協力いただくと呼びかけたところ、本日、清水忠史衆議院議員がお越しいただきました。

また、元金融担当大臣の亀井静香さんからは「お手紙を拝読しご立派な取組み内容に感服しています。趣旨には全面的に賛同いたします。ぜひご奮闘ください」というコメントをいただきました。

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。そしてこの制度の問題点は、規模が大きくなければ、大幅に増収しなければ、ポイントが上がらないことにあります。

代理店の生活の問題だけではありません。2014年度の指標では、損害保険契約の91.4%が代理店扱いとなっています。損保代理店は、地域のセーフティネットの役割をも担っているのです。

新保険業法 施行の今こそ

金融監督庁(当時)は、代理店手数料は「基本的には、損保会社と代理店が・・・消費者のニーズに対応しつつ、主体的に決めるべき事項」と言っていました。しかし、手数料決定

に代理店の「主体性」はあるのでしょうか。

制度ができて今年で13年になります。今あらためてこの問題を取り上げるのは、ちょうど今年5月29日から、新保険業法が施行されることも関係しています。この制度は、顧客重視という保険業法改正の趣旨には合致しません。ポイントは保険会社の定めた基準によって一方的に決められ、そこに顧客重視という発想はまったく見られないからです。

先日、大阪代協相談役の山中昭平さんとお話する機会がありました。山中さんは開口一番「こんなひどい制度だれも良いとは思っていませんよ」と言われました。そして現在、東京海上日動の主要代理店で「未来・希望の会」を立ち上げ、運動を行っているとのことでした。

代理店の実態と不公正な取引

シンポジウム開催にあたって損保各社・社員のみなさんにプロ代理店の現状について聞き取り調査を行いました。(P.2へつづく)



松浦 章さん



(P・1からのつづき)

するとほとんどが100ポイントを切っていることがわかりました。ではどこに厚くなっているのか。ディーラーや、企業の別働隊代理店であろうことは想像に難くありません。はたしてこれが公正な制度なのかどうかということです。

しかも、手数料ポイントは、130ポイントから30ポイントと、上と下で4倍以上もの差があります。同じ商品を販売し、業務能力が同じでも、これだけの差が生まれる。メーカーとエージェントとの関係で、こんな業界があるでしょうか。

募集基盤にも影響が

かつて、損保各社は、代理店として独立することを前提に、特別研修生制度を設けてきました。ところが、研修生が独立できないという状況が生まれています。その要因の一つに「手数料ポイント制度」があります。

東京海上日動は、この4月から「インシュアランス・プランナー制度」を抜本的に改定します。①代理店で新たに雇用される従業員を「出向」というかたちで受け入れる。②東京海上日動は、代理店に「出向負担金」を支払う、という内容への変更です。つまり、独立を前提とした制度ではなくなったわけです。社内文書には「『雇用リスク』は代理店に移転をします」とも書いてあります。

手数料ポイント制度は、損保産業の根幹である、募集基盤をも掘り崩しているのではないのでしょうか。

社会的役割の発揮のために

もうすぐ、東日本大震災から5年目を迎えようとしています。地震保険の支払保険金は、約78万件、1兆2千300億円でした。しかも、地震発生後3カ月で、すでに約1兆円の保険金が被災者の手元に届いていました。

社員のみなさんの奮闘はもちろんですが、その中で代理店も大きな役割をはたしました。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。

私たち代理店には、セーフティネットを広げ発展させるという、大きな社会的役割があります。その役割発揮のためには、代理店の安定した経営が不可欠です。現行の手数料ポイント制度の抜本的な改善のために、ともに考え声を上げていきたいと思えます。

パネリスト 〈報告要旨〉

手数料ポイントの実態について

(株)わかば保険AG 渡邊 輝朗さん

三井住友海上が代申社で、最近日新火災と乗合いました。三井住友海上社の収保規模は約1億4000万円です。2010年には114のポイントでしたが、現在は73ポイントで35%ダウンしています。真面目に働いている使用人が非常に生活が厳しくなっています。



ポイント制度は大きく変化し7%の増収でやっと前年ポイントが維持できるというものです。当社は2014年度に4%強の増収をしましたが4.1ポイント引き下げられました。現在のポイント制度には保険会社の狡猾な仕掛けがあることに気づきました。

今のポイント制度は、一旦ポイントを下げられると復元することは不可能で、蟻地獄的な落ちるともう這い上がれない制度です。

特徴的なことは、2013年度に基準とするポイントを前年ポイントにすり替えたことです。基準ポイントを前年ポイントにした理由を保険会社は代理店の収入計画を立てやすくなると説明しています。引き下げ要件を拡大しておいて経営計画を立てやすくなるということはありません。

(P・3へつづく)

例をあげて検証します。仮に100ポイント、収保1億5000万の場合、3年間前年実績を続けると、いわゆる増収0ですから毎年5.5ポイントダウンします。3年間で16.5ポイント下げられます。83.5ポイントになるわけです。これが前年ポイントを基準にするというメカニズムです。

83.5ポイントを100ポイントに戻すには9年間連続で10%以上の増収をしなければなりません。これは代理店の乗り合いを否定する制度でもありません。保険会社は報酬を保証する責任があると思いません。

「安定した代理店経営のために」 (有)ハート保険 町井昭雄さん

損害保険ジャパン日本興亜・専属で一般約7000万円弱の小規模法人代理店です。社員は代表者を含め男性4名、女性アルバイト1名です。営業社員4名のうち3名は70才代で年金をもらいながらなんとかやっています。



あと1名は40才代でサラリーマンの平均年収415万円にも遠く及ばない現状です。会社の決算もここ10年実質赤字続きの状態です。

制度が導入されて10年以上ですが保険会社からの要請には全面的に協力してきました。自動車保険の早期更改、申込書のダイレクト計上、口座振替切替を中心としたキャッシュレス化、パソコンを使ってペーパーレスで契約計上するナビ化、自動車事故車の指定工場への入庫促進等々、一番高いレベルの目標値をクリアしてきました。

代理店の経費も増大しています。携帯用パソコンの購入費・通信代、代理店の口座振替手数料負担増分、自動車保険の申込書提供廃止によるパソコンインク代・コピー機トナー代の増加分等々です。この費用は10年前と比べ3.4倍になり経費増の総額は年間30万円を超えています。

代理店手数料ポイントは、100ポイント換算で10年前102ポイントだったものが現在は82ポイントで、年間約200万円強の収入減です。代理店の損害率を代理店ポイント制度に入れていることには疑問を感じます。特に収入保険料が1億円以下の代理店の挙績手数料ポイントは今後さらに引き下げられる方向にあります。

最後に、私は後継者対策を含め安定した代理店経営を続けていくためにも、またセーフティーネットの一翼を担う小規模代理店を確保していくためにも、現行の不安定要素が強い代理店手数料ポイント制度ではなく、代理店の業務知識、業務処理力、顧客対応力、事故対応力といった代理店本来の質というか、実力で決まる安定した代理店手数料制度に変えてほしいと思います。

「活力ある代理店制度等研究会」 について

(株)ピースワン 原田 知彦さん

東京海上日動火災の法人代理店です。私は日動火災に入社し12年間、損害、営業部門などで働いてきました。現在、損害保険代理業協会・代協に所属していますので「活力ある代理店制度等研究会」での討議内容を報告します。



研究会の考え方は、損害保険マーケットにおいて代理店制度が最適のシステムであるならば、若くて能力のある人材が参入してくるような活力ある代理店制度を構築しなければならないというもので、メンバーは、損保大手4社の開発担当部長(室)長と日本代協の会長、委員長です。

大阪のある会員が提出した文書の内容を紹介します。手数料ポイント制度には多くの専業代理店が疑問を感じ苦しんでいる。業法改正にあるのは、代理店の「自立」と「自律」である。しかし、この制度は保険会社の短期的な営業施策の一方向的な押付けを反映したものであり代理店の独自性を阻害する。時代に逆行し改廃すべきだ。

また以下の声は、基調報告にありました「東京海上日動・未来希望の会」で話された内容を抜粋しています。多くの手数料ファンドがディーラー、旅行会社、企業代理店の方にまわって専業代理店のファンドが減少しているのではないかと。前年と同じ実績を維持しているのに手数料ポイントが下がる。保険会社の増収率を上回ってもポイントが下がるのはおかしい。代協は業法改正で大きく変わる今こそ代理店手数料制度を変えていく提言をしていただきたい、等々です。

まとめでは、こういう不満がありながらも保険会社が怖くて声を出せない、若い代理店は現在しか知らないのがこれが当たり前とっており考えることをしないと指摘しています。何も言わなければ何も変わらない。代協は唯一代理店の業界の集まりでありその責任と期待は大きいということです。顧客ニーズに応え、安定した経営を行うために、損保会社社員、保険代理店で働く従業員の環境を整えていくのも大事ではないかと思えます。

今日の社会状況と 損害保険、損保代理店

(有)関西総合保険事務所 田中 孝さん

私の代理店は今年収保3億を超えと思いますが、それでも100ポイントにならない。それが今の代理店手数料制度です。

損保産業というのは平和産業であり常にプレーキ役の産業だとも思います。東日本大震災の時には代理店が本当にセーフティネットの役割をはたしました。多くの代理店が、自分の家が倒れ自分の親族がケガをした中でも、地域の皆さんを訪ね歩いて安否を尋ね保険金支払いに尽力しました。

これこそが私たち代理店に求められている役割ではないでしょうか。こういう観点から今の代理店手数料ポイントを見ると余りにも次元が違います。

損保会社の社員の声です。28歳の男子社員は、乗合できる社員になるか、直営代理店に行くか海外へ行くか、三択を迫られています。あげくのはては「貴方にやってもらう仕事はありません」という肩たたきが待っています。社員のみなさんにはよきアドバイザーとしてぜひ頑張してほしいと思います。

顧客からは、事故起こしても保険を使わない方が良いとは、なんのための自動車保険なのかと言われます。また、先日鑑定人とマンションの罹災で同行しましたが、その帰り道に、「いやあ保険会社から鑑定依頼がなくて大変ですよ。損調社員は机上で支払いをやっているから過払いがおきたり不払いが起きたりするのでしょうね」と言われました。

こういう私たちを取り巻く状況が、本来であれば保険会社とともに私たち代理店に求められている社会性、公共性、社会的役割というものを浮き彫りにしています。代理店というのはいや全国ポストの数ほどあっていいと思います。今回の業法改正は、損保産業の歪み、消費者不在の業界の在り方に警鐘を鳴らしていると私は前向きに受けとめています。

ここは小規模代理店、専業代理店の踏ん張りどころです。逆に業法改定を逆手にとり、会社にそれなりの処遇というのを求めていかなきゃいけない時代ではないでしょうか。



まとめ

松浦 章 さん

本当にリアルな内容が報告されました。自らの会社の実情をこれほど赤裸々にお話しいただくシンポジウムはどこにもないと思います。

ポイント制度は安定した経営とセーフティネットの役割を損なっている

第一に、やっぱりポイント制度はだめだということです。この制度によって①安定した経営が困難となっている、②セーフティネットという社会的役割が充分はたせない、ことがいよいよ明らかになりました。中期的・長期的な経営計画が立てづらい、立てても意味がない。これでは安定した経営もセーフティネットの役割もはたせません。

同時に、損保会社によってかなり違いも出てきている。とりわけ、一回ポイントが下がると元に戻すのが至難の業という三井住友海上の制度には、ご参加のみなさんも驚かれたことと思います。

抜本的な制度改定を求める

第二に、これから具体的に何を掲げるのかです。いわゆる最低賃金制度のような「最低ポイント制度」の導入が必要ではないかという意見があります。一方で、ポイント制度そのものを廃止しようという運動もあります。本日、種別制度への復帰という意見も出されました。さまざまな選択肢を今後みなさんと一緒に考えていきたいと思えます。

その基本となるのは、規模が小さくとも業務知識や能力のある代理店には、代理店経営を安定的に行う水準の手数料を与えるべきだということです。

契約者の立場に立ち声をあげ続けよう

第三に、これからどこにどう広がっていくのか。手数料ポイント制度で、地域に密着したすぐれた代理店がやっていけないとなれば、結局契約者にしわ寄せがいきます。金融庁は個別企業の政策には立ち入らないと言います。ただ、契約者対応の問題がからめばその限りではありません。

プロ代理店は常に契約者との接点にいます。損保各社の代理店施策が顧客の立場にたったものかどうか、肌で感じています。だからこそこの問題に声をあげる権利があります。同時に、知ったものの責任として声をあげ続けなければなりません。

今回も全国各地からご参加いただきました。また、全日本教職員組合自動車保険センターのみなさんにも多数ご参加いただきました。運動が大きく広がる可能性があります。私たちでなければどこへでも出かけて行きます。大阪で、私たちにできることは全力でやる。そして可能な限り同じ思いの全国の仲間と共同していきたいと思えます。

会場発言①

ダイレクトメールをいただきまして参加しました。私は今年で43になります。まだまだこの業界で生活をしていかななくちゃいけないんですけども、手数料ポイントには非常に大きな問題があるというふうに感じております。

どこに話を持っていけば、手数料ポイント制度というのは変わるのか教えていただければと思います。

会場発言②

この少子高齢化の日本で、毎年人口が27万人くらい減ってる訳でしょ？今の日本で「増率」とか、そういうことを平気で考えられる人の頭の構造が理解できないですね。この解決策ってないんですか？

うちはハート保険さんと同じような規模と人員構成なんです。余計身にします。ありがとうございました。

会場発言③

非常に賛同できる部分が多くて、私も気持ちを新たにしたいんですけども、今回の手数料問題の一番の原因は、一番大事な委託契約書の内容も見ずに、みんなが判を押してしまっていることにあると思います。

明治の時の日米通商条約と同じ不平等条約です。これだって、後にちゃんと改定しているのです。手数料を勝手に上げ下げ出来ないようにわれわれが変えなければなりません。

なくせ！原発 再稼働はんたい

3・5大阪大集会&パレード

原発事故から5年 フクシマを

もういちど考えよう・・・なかまと

3月5日（土）午後2時15分～

中の島中央公会堂・大集会室

主催・原発ゼロの会大阪

「戦争法の廃止を求める統一署名」

3000筆を目標にしたとりくみで会員の皆様のご協力により2000筆を突破したところです。4月25日を最終締め切りとしておりますので、引き続きよろしくお祈りします。

会場発言④

損保OBです。代理店の手数料ポイント制度についてですが三井住友は大変酷いですね。多くの代理店が納得していないし怒っています。だからシンポジウムに意見を持ち寄ってこれだけの人が参加されている。代理店に若者が働ける環境にない産業は衰退します。本質は解明されてきたと思うので、みなさんと研究して圧倒的な代理店が賛同する内容で、一步一步次に進めるよう望みます。

会場発言⑤

セーフティネットの役割を果たそうとすれば極めて経費がかかります。長野県で営業していますが走行距離は年間4万キロです。様々な経費がかかるため顧客サービスは本当に大変です。

若い人を雇えばよいのですが、10年間ポイント制度とのたたかいです。また高齢者の顧客にとっては安定した人的つながりこそが大事です。ポイント制度改善をどうすすめるかみなさんの意見をもとに進めていきたいと思っています。

会場発言⑥

あいおいニッセイ同和は大型代理店としてトヨタディーラーと日本生命をもっています。

ディーラーは増収しようが減収しようが関係ない。特代手というのがあってそれなりの手数料が出ます。専業代理店の方々のように地域でセーフティネットとして面倒を見ることはしません。ディーラーのお客に保険を売っているだけです。あいおいニッセイ同和が正さない限り変わりません。この時代、制度についてきっちり要求するのが一番ではないでしょうか。

NPO法人 働き方ASU-NET第24回つどい

未来を切り開く連帯

～若者たちの運動から学びあう～

とき 3月16日(水)

18時30分～20時45分

ところ エルおおさか南館

10階1023号(開場午後6時)

資料代 500円