

A5 【事前質問に対する回答・説明】〈担当委員会：教育・企画環境〉

テーマ5	○ 代理店賠償、トータルプランナー募集、代理店手数料ポイントについて	鳥取県代協
------	------------------------------------	-------

○ ご意見有難うございます。

1. 代理店賠償の加入推進:

○ 「代理店賠償責任保険の付保」の代理店認定制度の必須要件化については、企画環境委員会及び組織委員会で連携し、鋭意各保険会社に提言中ですが、現時点で採用に至った損保社はまだありません。

必要なことは「賠償資力の確保」であり、賠償責任保険を必須とすることはできませんが、現実的には保険手配が代理店にとっても保険会社にとっても最も合理的な手段であり、保険手配をプラス評価とするのであれば、代手ポイント評価や各社の認定に織り込むことには妥当性があるものと考えますので、引き続き要請を行います。

なお、前回の金融審議会においては、『「保険会社による求償権行使は適切に行われる必要がある」とした上で、新たに導入される行為規制(注: 意向把握・確認義務、情報提供義務)や体制整備義務等により、保険募集人の法的な責任が明確になることを通じて、保険募集人への規律付けが強化されることを踏まえ、まずはこれらの効果を見極めることとし、保険会社による求償権行使の義務付けの要否については、その後改めて検討すること』となり、先送りとなりました。

求償行使が義務化されていないとはいえ、求償の必要性はむしろ業法改正以前より増しており、保険会社としては株主代表訴訟のリスクに晒されることも想定されます。従って、万が一の時に保険会社との関係悪化を招くことなくスムーズに事を解決するための最善の手段は、いうまでもなく代理店賠償の付保であることは間違いありません。

なお、近年、代理店賠償に加入していることによって、引受保険会社が安易に代理店への求償割合を高く提示する事例(例: 研修をちゃんとやっているのに守っていない代理店が全て悪い。100%求償する。等)も一部に確認されているため、求償権行使や求償割合に関する考え方について保険会社サイドと協議を行い、営業現場の担当社員まで正確に理解してもらうよう努力いたします。

なお、日本代協においては、有識者による代理店賠償審査会を年2回開催し、疑義事案の法的論議を通して解釈基準の妥当性の確保を図っており、募集品質の維持・向上につなげていきたいと考えています。

そもそも、代理店賠償というのは「代理店経営のプロテクター」であり、代理店経営者自体が自社のリスクヘッジの観点で締結すべきものです。(人から言われて加入するものではない、まして、他人に保険を売っている代理店が自分の仕事に保険をかけていないなど論外)ところが、企業系の大型代理店はその多くが加入

しているのに反し、専属プロ代理店の加入は少なく、代理店の業界団体である日本代協としてはまだまだ周知活動に努める必要があるのが悲しい実態でもあります。

日本代協では、損保各社との懇談会や代理店経営指導担当者の会合等での情報提供など様々な場面で周知活動を行っており、引き続き取組みを進めます。

また、各代協では損保各社の支店・支社の業務連絡会で「代理店と賠償責任」セミナーを地道に実施している代協もあれば、残念ながらうまく開催できていない代協もあります。未開催代協におきましては、企画環境委員や組織委員と連携し、今後開催を働きかけていただきたいと思います。コンパクトに説明できるツール類も揃えてありますので、どうぞよろしくお願いいたします。

2. トータルプランナー(TP)の受講勧奨と資格の必須化

(1) TP資格の保有者

- ・全募集人を分母とした認定取得率は0.6%(12,606人/2,072,888人)、専業代理店の募集人数を分母としても10.2%(12,606人/123,885人)に留まり、実際には多くのプロ代理店の募集人は未取得の状況です。

(2) TP取得の義務化と受講勧奨

- ・代理店手数料体系への組み込みは大きなインセンティブであり、各保険会社も徐々にポイントや認定に組み込んできていますので(※)、今後は、取得者数の設定基準を引き上げていくよう働きかけているところです。本来、任意取得資格であり、代理店の自発的意思を前提としたいところですが、現実にはそうはいかないので、保険会社の仕組みを利用して後押しする形になっています。認定取得を後押しする制度の創設や要件強化の改定がある度に、受講申込者数が増えることには、「自己啓発・自己研鑽を常に取組む姿勢づくり」を目指している日本代協としては、少し寂しい気持ちがあるというのが本音ですが、ここは割り切つてまずはTP認定者を増やすために取り組んでるところです。

(※) 代理店手数料体系におけるインセンティブでは、損保ジャパン社の代理店認定制度への必須要件化を皮切りに、東京海上日動社、三井住友海上社が追随し、あいおいニッセイ同和社も大きな加点要素としています。AIG社も次年度判定から組み込むことが決定しています。また、日新火災社、共栄社、セゾン火災社は代手ポイントで加算しており、受講料の一部補助を行っている会社もあります。

但し、現状の必須要件では、代理店の規模別に1~2名の取得者でポイント付与というレベルであるため、在籍認定者数のアップや募集人登録者割合の設定などについて個別に各社に申し入れを行っています。現状では、損保ジャパン社が「QL3」という最上位の認定ランクにおいて、「トータルプランナー認定者4名、かつ、募集人登録者の30%以上」という要件設定をしています。現在、同社の他ランクならびに他社への対応に動いているところです。

(3) 保険会社社員の評価

保険会社社員の資格認定に関しては、当該認定が「募集人資格の最高峰」との位置づけから、募集人IDに紐付ける必要があるため、ID管理の仕組みを持たない保険会社は、社員への受講勧奨は積極的には行っていないのが現状であり、意欲がある社員が自発的に受講しているのが現状です。

人事考課は各社の専権事項であり、その内容に触れることは内政干渉的になるので難しいのですが、現状においては、社員の育成教育体系の中で「受講推奨講座」と位置づけ、取得者に対しては人事考課上のポイント評価をしている保険会社が多くありますので、こうした動きを更に後押しできるよう意見交換を行ってまいります。

(4) 募集ツールの配布方法

紙媒体の募集ツールの配布方法については、現状ではすべて代協経由という形をとっています。それによって各代協の皆さまにはご負担をおかけしておりますが、支部が全国で11箇所しかない損保協会ルートでは本認定取得に対する熱が伝わる配布は難しいと考え、制度創設の立ち上がりの時期は、代協が主体的に受講勧奨を行うと位置づけて取り組んできたものです。

各損保社は、募集ツールをデータで受領し、各社のイントラネット上に掲載して代理店向けの周知に努めており、紙媒体ツールに関しては、配送希望の有無を確認し、希望数を送付しています。

今後は、こうした募集は電子データでの配信が主流になってくるものとは思われますが、受講勧奨の為に紙媒体ツールが有用であると判断される場合は、ご意見に沿って、保険会社の物流ルートに乗せた配送を要請していきたいと考えております。

(5) その他

コンサルティングコースの運営に関しては、ディスカッションを行うリアルセミナーが一番の売りとなっております。現在、全国17会場で開催していますが、2018年度の受講者数は2,235名となっており、現行のセミナー運営上はMAXに近い人数となっております。今後は、ディスカッションもできるWeb配信の導入も検討し、現在の17会場から各都道府県単位の開催等に広げていきたいと考えております。

また、TPの周知策・魅力アップ策については、四半期に1回開催される損保協会と日本代協との合同運営会議の場において検討していますが、専業代理店の募集人数に対する認定率が20%を超える水準までは（現状は10.2%）、各代協の皆さまにご協力を頂きながら、主体的・能動的に受講勧奨ならびに運営支援を行っていく必要があると考えております。（その水準を超えれば損保協会・損保会社を主体とした態勢に転換していく考えです。）当面、現状通りご尽力いただくこととなりますが、基盤づくりの時期とお捉え頂き、何とぞご協力よろしく願いいたします。

【参考】 1. 現状と課題:教育事業にかかる基本的な考え方

「現状と課題」(P21)に記載の通り、日本代協の最大の目的は「損害保険の普及と保険契約者の利益保護を図るため、損害保険代理店の資質を高め、その業務の適切な運営を確保すること」(定款第3条)にあります。崇高かつ終わりのない取組みですが、全ての代協会員とその募集人は、常に自己啓発・自己研鑽に努めるとともに、様々な研修・セミナーの機会を活用して自らのレベルを向上させ、その成果を日々の業務を通じて発揮し、消費者・契約者の信頼に応え続けることが重要です。

日本代協では、長年にわたり、募集人の教育研修事業を最も重要な業務と位置づけ、取組みを続けています。6年前に新たなスタートを切った損保協会主催の「損害保険大学課程」においては、その指定教育機関として業界全体の募集人教育を下支えしています。保険大学校・認定保険代理士制度を支えてきた基本精神・理念は何ら変わらずに引き継がれておりますので、引き続きのお取組みを何卒よろしく願いいたします。

【参考】 2. 業界紙記事 地域の募集品質の向上を支えている代協活動

日本代協の取組みに関する業界紙の記事を紹介させていただきます。

<新日本保険新聞2015年10月26日掲載コメント>

「損害保険大学課程制度の普及のために、日本代協の各地の会員代理店が地域の損保各社を回り、支店長などに制度の広がり求め、受講の協力を呼び掛けているのはあまり公になっていない。保険各社や代理店、募集人が日々活動を進めるうえで基盤となっている制度やルールは数多くあるが、これらは自然と出来上がったものではない。そんな代理店たちの舞台裏での取組みに思いを向けてみれば、「代協のメリット」への見方も代わってくるのではないだろうか。(彼らの志・情熱そして汗が地域の募集品質の向上を支えている。)」

【参考】 3. 正会員データに基づく推計募集人数によるTP認定募集人の比率

正会員データに基づく試算では、代協会員全体の募集人数は約92,000人と推計されます。代協会員の会員認定者割合は、代協ごとにバラツキはありますが、福井の28.0%～東京の7.2%という状況です。会員の受講対象者の実数は、東京の約19,500人～島根の約220人であり、代協会員だけみても、その代理店内には未受講者・未認定者の募集人が多数存在しているのが実態です。

以上