

神奈川  
代協

# 保険会社ごとの 代理店施策など話し合う

## 5大保険会社代理店座談会を開催



座談会のようす

神奈川代協(三ヶ尻明広会長)は9月24日、横浜市のかながわ労働プラザからのオンライン会議システム配信で「5大保険会社代理店座談会」を行った。各代協の代協会員5代理店が登壇し、保険会社ごとの代理店施策の特徴や実情などについて語った。登壇者は両宮豊氏(株式会社ハートプラザ、損保ジャパン)、堀口好美氏(株式会社a・とも総合保険サービス、あいおいニッセイ同和損保)、坂巻健一郎氏(MINATO株式会社、東京海上日動)、矢島護氏(株式会社プリベンタス、三井住友海上)、西信勝氏(株式会社KTN、AIG損保)で、司会進行は三ヶ尻会長。

### 打ち合わせはWeb中心に

#### 代理店の自立(自律)要請も

— 現状、保険会社の営業担当社員との打ち合わせ方法は、コロナ禍といつてもあり、担当者による来社とWebを併用して打ち合わせをしている。こちらからの要件をお伝えする

— 現状、保険会社との基本的にはWebでやりとりしている。堀口氏(同AD) 所属の営業担当社員が週に2〜3回、来社してはリアル面談で行っている。しかし、保険会社の社員も在宅勤務が多くなっているため、細かい確認方法などはメールでやりとりすることも多い。

— 坂巻氏(同TIN) 保険会社からは総じて、代理店として自立(自律)してほしいという要請が来ている。もちろん、必要に応じてこちらが要望すれば社まで来てくれるが、基本的に問い合わせなどのやりとりはメールで行うことが多い。

### 収保でなく手数料で考える時期に

AD 専属ポイントや年度ごとの施策に対するポイントというものがあ。あいおいニッセイ同和損保では今、社運をかけてドライブレコを推奨しており、ドライブレコの付帯率に応じてポイントが加算されるということもしている。

TN 最高ランクで11ポイントだが、神奈川県下だけでも取得している代理店は私を知る限り見当たらない。専属代理店について言えば、年々専属ポイントの比重が大きくなっており、乗り合いをしたら大きく減収することになる。

— そのほか、例えば超保険の販売状況など、手数料ポイントを得るために代理店がやるべきことが非常に多いのが実情だ。

MS 三井住友海上も手数料ポイントの最高ランクは11ポイントで、取組みに応じて加算ポイントがあるというものが全体の枠組みとなっている。三井住友海上も代理店に求めるものとして自立(自律)、自走、成長をキーワードにしている。各所属支社のライン長からは、自立(自律)できていない代理店に対してこの数年で実現できるように発破をかけている。

AIG AIG損保は(他の損保会社と違い)ロチャネル中心なので、手数料ポイントが比較的高水準に設定されていると思う。収保1億円以上の代理店の基本ポイントは114ポイントで、さらに増収すると10ポイントが加算される。

— 求められる企業化手数料10億円必要

— 今後の保険各社の代理店施策の方向性について、どう感じているか。

TN 今、代理店が保険会社から求められているのは、企業になってほしいということだ。そう考えると、代理店の成長性についてはこれまで以上に(収保ではなく)手数料で考えなければいけない時期にきているように感じる。代理店が自立(自律)する中小企業であるためには、手数料で10億円は必要なのではないかと考えている。

SJ 損保ジャパンも同様に、今後5年以内をめどに手数料10億円を目指してもらいたいという考えはあると思う。この2年くらいはコロナの影響で保険会社もこれらに向けた取組みがやや停滞しているが、今後は加速していかないと、今後は生き残っていかないと。

MS 全保険会社に共通することとして、火災保険で採算が取れないことに起因して事業費削減を進めるだろう。例えば、支店支社の統廃合は積極的に進めることが考えられる。

— 代理店が保険会社から求められることは企業化とそれに伴う組織内での役割分担だ。保険会社の営業担当者が代われば、代理店もお客様が特定の募集人だけになっているという体制を改めなければいけない。

AD 企業にならねばというのには私も賛成だ。そうでないと代理店業界が発展していかない。実際、保険会社も代理店に対して、どうやって次世代に今のお客様をつないでいくかということを求めている。

AIG AIGは他の国内大手損保会社とは異なり、ディーラーチャネルやモーターチャネルを持たず、今後も変わらず損保系のプロチャネルをメインにしていきたいことを明言している。ただ、そうであっても、やはり代理店が自立(自律)自走しないと今後は生き残っていかないと。

### ADは社運賭けドライブレコを推奨

— 矢島氏(同MS) 保険会社の社員も当社も在宅勤務を進めているため、リアルでの打ち合わせは多くても月に1〜2回程度しかない。打

— 矢島氏(同MS) 保険会社の社員も当社も在宅勤務を進めているため、リアルでの打ち合わせは多くても月に1〜2回程度しかない。打