

保険代理店経営の現状と課題

札幌学院大学 早川 淑人

1. はじめに

平成26年5月30日に公布された「保険業法等の一部を改正する法律」では、保険会社に対し保険募集人の実態把握、管理、指導の体制整備を義務付けるとともに、保険募集人に対しても募集の実態に応じた体制整備を求めた。その中で保険代理店の経営に大きな影響を与えたのは、過去十数年間、その多くは損害保険会社主導で行われてきた保険代理店の統廃合に伴い、委託型募集人システムとして保険代理店の使用人として吸収された保険募集人への対応である。保険募集の再委託は保険業法第275条第4項3に規定する場合を除き禁止されている。また、金融庁は保険会社向けの総合的な監督指針を改正し、平成26年3月18日から運用を開始した。

本報告は代理店の使用人の要件の厳格化が代理店経営に与えた影響を中心に、10年前と現在での代理店経営環境の変化と経営上の問題点について、代理店経営者から直接聞き取り調査を行ったものである。今回の調査対象とした代理店規模は中小規模の代理店に限定した。

2. 保険会社による代理店施策の変遷と経営環境の変化

保険代理店は損害保険代理店、生命保険代理店および生損保総合保険代理店の3つに大別され、さらに専業代理店と自動車整備工場や不動産会社などの兼業代理店に分けられる。また保険会社の商品を一社のみ扱う専属代理店、複数の保険会社の商品を扱う乗合代理店に分けられ、その規模は全国に支店を展開する大規模な法人代理店から個人代理店まで様々である。保険会社は自己の競争力と市場シェアを高める方法の一つとして保険代理店制度の効率的、効果的な運営を模索し、保険代理店の合併吸収や代理店委託解除による統廃合と保険代理店の法人化を推進してきた。その際に保険契約を維持する方法として生まれたのが、吸収した代理店の使用人となり、主に今までの契約者を扱う委託型募集人である。委託型募集人へは取扱高に対する手数料から委託型募集人に対する運営上の必要経費を差し引いて支払う方法が大半である。少し規模の大きい代理店は高齢で後継者のいない保険代理店主や小規模な保険代理店主、保険会社の代理店研修生制度を終了して新たな代理店を興そうとする保険募集人を自社の使用人にするべく競って獲得に動いてきた経緯がある。

それは保険会社の代理店施策と密接な関係がある。もともと保険代理店手数料は、算定会料率時代では販売した商品が同一であれば初級資格、普通資格、上級資格、特級資格といった代理店種別ごとにどこの保険会社でも同じだった。資格は保険代理店が試験ごとに取得するほか、それぞれの認定要件として総収入保険料（取扱高）と業務遂行能力によっ

【平成26年度大会】

第1セッション（経済・経営・商学系）

報告要旨：早川 淑人

て決められていた。ところが平成十年代半ばから保険会社の代理店手数料は一律ではなくなり、保険会社の販売シェアを高めるための代理店を囲い込む方法として、総収入保険料によって代理店手数料に差を出すようになった。代理店経営者はより大きな総収入保険料を求める方法として、合併吸収のための相手先代理店を求めるようになった。このような状況と保険会社による代理店の統廃合の圧力もあって、委託型募集人システムの原型が出来上がったのである。

3. 代理店経営上の問題

現在の経営上の問題点は、1) 契約取扱高の減少、2) 代理店規模の拡大ができないことによる代理店手数料率の低下、3) 損害率により上下する代理店手数料率、4) 保険会社の代理店重点施策推進状況による代理店手数料率の上下、5) 代理店の使用人要件の厳格化に伴う人件費や雇用環境等の新たな問題、6) 遅くとも平成27年3月末日までに新たな募集体制への移行等の処置を行い、その結果を金融庁に報告する過程で発生する新たな問題（特に保険募集に係る業務を適切に行うための体制を整備することを義務付けることによる、保険代理店の「態勢整備義務」問題）、などがあげられる。

このほかにも今までの保険代理業界の特徴として個人代理店（法人、非法人経営を問わず一人募集人形態）が非常に多く、また合併により複数の募集人がいる法人代理店であっても「船頭多くして船山に上る」、「企業内自営業者」といった組織営業の体を成していない代理店が非常に多い。過去において保険会社は、増収は保険代理店数の増加に比例するという増店施策を経営戦略の要とし、保険会社ごとに保険代理店育成のための保険代理店研修生制度を運用してきた。しかし結果的に現在の保険代理店経営を複雑にした要因は、保険代理店育成制度の在り方にも起因すると思われる。

4. 今後の課題

今後の課題は二つに大別される。一つは委託型募集人システム解消の方法であり、もう一つは企業運営上の関連法遵守のハードルである。

委託型募集人システム解消後の改善策として、1) 雇用、2) 派遣、3) 出向、4) 新たな法人代理店を設立し、その役員または使用人になる、5) 使用人を退職し個人代理店に戻る、6) 個人代理店三者間スキーム、7) 廃業、などが考えられるが、関連法との兼ね合いもありスムーズな展開にはなっていない。

本報告では、新たな募集体制への移行に平成27年3月末までの猶予があることから途中経過として報告する。