代理店が果たす情報提供の役割大きい

日本代協「ジギョケイ オンラインセミナー」を開催

日本代協は6月19日、「ジギョケイ オンラインセミナー」を開催した。ジギョケイ（事業継続力強化計画）とは、防災・減災の事前対策に関する計画を経済産業大臣が認定する制度。中小企業庁が実施しており、認定を受けた中小企業は税制措置や補助金の加点等の支援策を活用することができる。まず保険代理店が認定を取得し、顧客企業を支援することが求められている。講師は中小企業庁経済安定対策室長の井上哲郎氏と粕谷企画の粕谷智氏、日本代協の松本一成氏が務め、同制度の概要や代理店の認定取得の必要性、社会的役割等を解説した。

メリット多い認定取得
補助金や損保P割引も

第1部は井上氏が「事業継続力強化計画認定制度と代理店の役割」と題して講演した。近年の自然災害は全国で頻発・激甚化の傾向にあり、事前の防災・減災対策は業種や規模を問わず重要課題になっている。私有財産の保護や復旧は自助が大原則であり、BCP（事業継続計画）は重要だが、「策定のノウハウやスキルがない」「策定する人材が不足している」「書類作りで終わってしまい、実践的に使える計画にすることが難しい」といった理由から中小企業の策定率は14・7%にとどまっている。一方的で、被災した企業が復旧・復興の際に最も役立ったものは損害保険だというデータもある。

井上氏

中小企業庁では、こうした現状を踏まえ、BCPの入門編ともいえるジギョケイ制度を2019年に創設。4ページの申請書類で簡易に計画が策定できるもので、経済産業大臣から認定を受けると、認定事業者ロゴマークの使用や防災・減災設備導入に対する税制措置、低利融資・信用枠拡大等の金融支援、補助金採択時の加点措置が受けられる。昨今のサイバー攻撃の脅威の高まりを受けて、従来の地震対策、洪水対策、感染症対策に今年度からサイバーセキュリティ対策も追加。認定取得によって加点措置が講じられる補助金では、従来の「ものづくり補助金」に加えて、「事業再構築補助金（サプライチェーン強靭化枠）」「IT導入補助金（セキュリティ対策推進枠）」「事業継承・引継ぎ補助金（経営革新事業・専門家活用事業）」が加点措置の講じられる補助金として追加されるなど、認定取得のメリットは高い。また、損害保険料等が割引かれるといったメリットもあり、中小企業庁のホームページ内の計画策定手引きで各種紹介している。

粕谷氏

認定事業者は年々増え、今年の4月末時点で5万4000件まで増加しているものの、全国に数百万社ある中小企業のわずかでしかない。しかし、今年度から災害時の被災事業者に対する自治体連携補助金（災害活用）やグループ補助金／なりわい再建支援補助金は、ジギョケイを含むBCPを策定または作成していることが交付要件になっており、万が一の際に補助金を受けられない可能性がある。同氏は、災害時には代理店が被災者となる可能性も高いとしたうえで、代理店の役割を果たすためにも早期のジギョケイの策定を求めた。また、計画策定作業そのものが社員とのコミュニケーションであり、企業の組織力を向上させるマネジメントツールとして活用できるとの考えを示し、こうした観点からも自社のみならず、地元の顧客企業に対して災害対策の気づきの機会提供とともに、ジギョケイ策定支援に取り組んでほしいと呼びかけた。

第2部は「ジギョケイ認定と価値向上情報提供業としての新たな価値を見える化する」と題して粕谷氏が講演。まず、代協会員向けの認定申請書書き方ガイドや申請支援マニュアル等を紹介し活用を促した。

ジギョケイ支援に向けて、地銀や信金等の地域金融機関、商工会や商工団体も地域の中小企業にアクセスしている。同氏は、情報提供は「何を」よりも「誰が」するのかが非常に重要だと指摘。認定を受けた事業者はまだ5万4000社であり、認定事業者を増やすために保険代理店が果たす役割は大きいとの見解を示した。また、今年度からウェブ申請に変更になったこと、制度内容もアップデートされていること等を説明し、情報提供に際して最新情報を取得するよう注意を呼びかけた。

同氏はさらに代協会員向けにジギョケイの申請に関するワークショップを実施しているとし、認定取得の必要性を説き、顧客への支援を訴えた。最後に代理店経営サポートデスクでは、ジギョケイ申請書を申請前に無料でチェック・アドバイスしていることを紹介し、活用を呼びかけた。

第3部は松本氏が「ジギョケイの推進～顧客本位の業務運営と健全な代理店経営の為に」をテーマに講演。日本代協では三冠王自主取組み項目として、ジギョケイ認定（認定数目標：20%／中小企業庁認定ベース）、BCP策定数（策定目標：30%／申告ベース）を設定している。代理店の価値向上策の一つとしてジギョケイ推進の重要性を説き、支援するためのチラシやパンフレット、ハガキといった各種ツールを紹介。「優先順位をつけてお客様に情報を提供し、ジギョケイ支援から保険につながる取組みをしてほしい」と期待を示した。

松本氏

認定事業者5.4万件も中小企業数に比し不足

争奪 保険マーケット　営業第一線　266

CFP® 澤田 隆之

続く業界内での不祥事件

損保会社談合による企業向け保険料調整

業界内で不祥事件が続きました。ひとつは損害保険会社4社の談合による企業向けの保険料調整、もうひとつは事故車修理代（自動車保険金）の水増し請求です。こういった不祥事件が発生すると、顧客から問い質されることがあります。個人契約者の場合は事件を知らないことがありますから、こちらから話を振ると藪蛇になってしまいます。しかし法人顧客の担当者は事件を知っていることが多いので、「世間を騒がせており申し訳ありません」くらいは口にしなければなりません。余計な仕事が一つ増えています。さらに話題は安く提示できた保険料を多く徴収していたとのことです。そもそもプロ代理店では保険料を自在に調整できる権限や能力を与えられてはいません。必要なデータを入力して自動的に算出された保険料で顧客と商談するだけです。算出された保険料が前契約と相違していればその理由を説明することになりますが、保険料の相違が前年よりも安くなっていると契約更改はスムーズに進展します。

マスコミからの情報によると、保険料調整件数は、商談時の釈明負担は小さくて済みます。「収支相当の原則」を知る者にとっては、自分以外から保険料を多く徴収することは、自分にとって有益であることを理解しているからです。もし保険料を安く調整していたとなると、その穴埋めをするために自分たちから過大な保険料を徴収していたのかと厳しい叱責になるでしょう。その意味においては、顧客との話は終息させやすいといえます。

一方、保険金の水増し請求は、公表されている事実がわずかで、今後の調査結果を待たないことには、迂闊にはコメントしづらい面があります。それでしょうから、払拭するには時間と労力を要することになるでしょう。

私たちが取り扱う保険という商品は、価値が実感できない商品です。だからこそ保険募集人や保険会社に対する信頼が無ければ、決して成立しない商取引です。したがってその信頼を破壊する行為に対しては、断固として反対します。

ちなみに今回発覚した不祥事に、もしもプロ代理店が関わっていたならば、当該プロ代理店や関わった保険募集人はどうなるのでしょうね。それを踏まえた場合、この2件の不祥事につき、保険会社はどのようにケジメをつけるのでしょうか。また金融庁はどんなコメントを発するのでしょうか。わたしたち保険募集人が納得できるさそかし素晴らしい結末を見せてくれるはずです。お手並みを拝見することにしましょう。

信頼破壊する行為に断固反対
保険募集人が納得できる結末となるか?!

保険募集現場ではスムーズに進展しません。ところが保険料が高くなっているとより詳細な理由を求められます。法人顧客の場合、担当者は上席者に報告しなければなりませんから、重箱の隅をつつくような対応をされるのはやむを得ません。そうした筆者の日常業務から鑑みて、保険料を多めに調整していたという事案は、商談時の釈明負担は小さくて済みます。「収支相当の原則」を知る者にとっては、自分以外から保険料を多く徴収することは、自分にとって有益であることを理解しているからです。もし保険料を安く調整していたとなると、その穴埋めをするために業者が単独犯であれば、顧客への説明は苦になりません。しかし保険会社との間に何かしらのしがらみが存在しているように疑われると、保険会社も同じ穴の狢だと判断されてしまいます。「保険金を支払わされた保険会社も被害者なのですよ」と諭したところで「保険金を支払っても、翌年には保険料を上げるのだから損失は無いでしょう」と反論されます。

そして不正請求を見抜けず損害として認定していたとは、致命的な失策と言わざるを得ません。不正がばれないような巧妙な手口だったとしても、それを見抜いてくれなければ査定業務に信頼を置けなくなってしまいます。保険募集人以上に契約者は不信感を抱くでしょうから、払拭するには時間と労力を要することになるでしょう。

私たちが取り扱う保険という商品は、価値が実感できない商品です。だからこそ保険募集人や保険会社に対する信頼が無ければ、決して成立しない商取引です。したがってその信頼を破壊する行為に対しては、断固として反対します。

ちなみに今回発覚した不祥事に、もしもプロ代理店が関わっていたならば、当該プロ代理店や関わった保険募集人はどうなるのでしょうね。それを踏まえた場合、この2件の不祥事につき、保険会社はどのようにケジメをつけるのでしょうか。また金融庁はどんなコメントを発するのでしょうか。わたしたち保険募集人が納得できるさそかし素晴らしい結末を見せてくれるはずです。お手並みを拝見することにしましょう。