

# おおぞら

全損保外勤部 機関紙

2017年7月5日 No. 2

全日本損害保険労働組合 外勤部

〒104-0033

東京都中央区新川 2-8-4 八重洲長岡ビル 7F

TEL : 03 (3551) 7131

FAX : 03 (3551) 8130

E-Mail : info@niu.or.jp

## 6・10外勤部学習会を開催

### “外勤・直販社員制度と代理店制度の違いとは” ～私たちが働く制度の良さを認識しあおう～



6月10日(土)、全損保外勤部は、「私たちが働く制度の良さを認識しあおう」をテーマに学習会を開催し、外勤関連4支部から57名が参加しました。

今回の学習会では、「外勤・直販制度と代理店制度の違い」と題した浦上委員長の提起と、代理店主からの実態報告を受け、分散会では代理店との違いや制度で守られて部分や改善すべき部分、労働組合の役割などについて意見交換しました。

その後、分散会ごとに代表者が論議の内容を報告したうえで、田中外勤部長が学習会のまとめを行い閉会しました。

半日の学習・論議で、自らが働く制度である「外勤・直販制度」の良さをあらためて認識しあうとともに、課題を解決していくためにも、「正社員で募集する」という立場で働く仲間として情報共有ができる全損保外勤部に結集することが大切であることを認識し合う場となりました。



外勤関連4支部から57名が参加



司会の黒沢さん(共栄支部)

◇「雇用契約」と「委託契約」、「給与」と「手数料」の違いは、働く身分や環境は安定させている。  
◇労働組合を組織していることで、改悪に対する歯止めもしている。  
多くの側面で外勤・直販社員は守られている。

「正社員で保険募集をおこなうという立場  
＝外勤社員制度と代理店制度の違い」

提起では、最初に、「『保険を募集する』という業務に関しては、外勤・直販制度も代理店制度も大きな差は見当たらない。しかし、働く身分や環境、改悪に対する歯止めなど、様々な面で外勤・直販社員は守られている」とその身分や立場の優位性を強調しました。そのうえで、制度の比較表を示し、○正社員という立場の安定性、○社員としての賃金制度の良さ、○外勤・直販社員の立場の優位性、を題材に外勤・直販制度と代理店制度の違いを具体的に説明しました。そして、こうした両制度の違いを損保経営はどう見ているのかについて、「経営は、外勤・直販社員を、正社員としてのロイヤリティーの高さ、会社政策を浸透させやすいことを利点と捉えて制度の維持・発展をはかってきた。一方で、代理店に比べて募集費がかさむことから、『経済合理性』の観点からその収益力に問題意識を持っている」とし、その表れが、東京海上日動社がおこなおうとした「外勤社員制度廃止」であり、富士火災社がすすめている「資格維持基準の改悪」とであると説明しました。

最後に、こうした経営の問題意識に抗し、外勤・直販制度を守っていくためには、「労働組合を組織している力に確信を持ち、全損保の中で『同じ募集に従事する正社員』として集まり、情報や状況の共有ができ、互いに支え合える外勤部へ結集することが最も重要になっている」と全損保外勤部への結集を呼びかけました。

代理店主からの報告＝外勤社員出身で、現在法人代理店を経営したいAさんより

Aさんは、「代理店とは保険の販売会社であり、販売した結果の売上が一番大事」としたうえで、自らが仕事に求めていることとして、①経済的安定、②同じ仕事をするなら楽しく仕事をしたい、③その仕事を通じてできれば人の役に立ちたい、の3点をあげ、そのことを日々考えながら仕事をしていると紹介しました。

その後、パワーポイントを使って、外勤社員から個人代理店、法人代理店へ移行するにあたっての苦労や、現在の経営状況と将来への課題、保険会社との関係など、自ら経営する代理店を例に詳しく説明しました。また、代理店にとって事務の効率化と質の向上が重要なファクターであるとし、「その改善をはかるためには、『知識の習得』が最も大切であり、保険会社への問い合わせを極力しないようにしている」と強調しました。

最後に、「代理店は売上がないと何もできず、その売上げをあげたうえで何をやるのか迷いながら決断し、その決断の責任は代理店自身にかせられ課せられ、保険会社への発言権もない」と委託契約である立場を説明したうえで、「みなさんは社員であり、交渉相手も立場の違いはあれ同じ社員同士として話ができるという良さを持っている。今後、保険募集人はAI(人工知能)が代わる仕事とされており、社員として募集するみなさんが将来の募集人のあり方について論議してもらえたい」と外勤・直販へエールを送りました。

当日配布された資料「外勤・直販制度と代理店制度の違い」より抜粋

外勤・直販社員の立場の総体的な優位性

外勤・直販制度	代理店制度	外勤・直販制度の良さは
<ul style="list-style-type: none"> <li>○正社員として雇用され、制度としての良さ、改悪への歯止めなど、身分や立場は安定している。</li> <li>○一方で、募集費率の高さが経営の問題意識にもなっている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>□収入保険料を増加させ、委託会社の施策に則って収益を良くしていけば、手数料収入は増大していくが、身分や立場は不安定である。</li> <li>□保険会社は、収益性が高く会社施策に従ってくれる大規模代理店を望んでおり、そのために小規模や個人代理店の整理・統合を会社の都合で行っている。具体的には代理店店主を大規模代理店の使用人化をすすめており、店主の時と比べて使用人の収入は減少する場合が多い。</li> </ul>	<p>※外勤・直販制度は、代理店制度と比べて総体的に安定しており、安心して働ける優位な制度である。</p>





参加者が5つの班に分かれて行った分散会では、○提起と代理店からの報告・資料に対する質問、感想、○現在の制度で問題となっている点や改善すべき点、○集まって、話し合うことの大切さと企業をこえて集まることができる労働組合の活用という論点で率直な意見交換が行われました。

各参加者とも、日頃感じている矛盾や問題意識を交換しあい、外勤・直販制度と代理店制度の違いを理解したうえで、同じ募集者であり、同じ全損保の組合員であることを共通項として、今後も外勤部へ結集することの大切さを確認し合いました。

### ＝参加者の感想から＝

- ◇全損保の学習会は、他社の制度との違いと良い点、問題点などが分かってきます。何度か参加させていただいて少しだけ自分の立場や、仕事に対する考え方が変わってきたように思います。
- ◇制度の一覧表はとても分かりやすかったです。今後、代理店に移行したいという方の判断材料として提供していきたいです。また、Aさんが経営理念を行動の基準にしていこうという言葉に共感しました。
- ◇代理店からの報告は、現状の厳しさでした。私たち直販は恵まれた環境の下、仕事をさせてもらっているんだなあとあらためて考えさせられました。今ある環境を大切にしなければならないと思いました。



### ＝参加者の感想から＝

- ◇代理店をいつもうらやましいなと思っていました。しかし、私の思い違いでしたね。会社を守られて仕事をしていることをあらためて感謝しなければいけないこと、組合へも不満があり距離をおいている自分を反省しました。他の方たちにももっと聞いて欲しいし、そういう場所も作って欲しいですね。参加して良かったです。
- ◇初参加でしたので、直販制度についていろいろ勉強になりました。直販制度の歩んだ歴史があって残ってきたもので、今でも色濃く残っている会社だと気づきました。直販制度をこのまま残すよう、労働組合などの活動を通して自分自身も考えて行動していこうと思います。



### ＝参加者の感想から＝

- ◇資料がとても比較しやすく見やすかったです。直販社員の立場の優位性を実感できて良かったです。改めて組合の大切さを思いました。“歯止め”“組織の力を大事に”“結集”・・・
- ◇代理店と直販の違いを分かりやすく教えていただきました。①今後前向きに仕事に向えそう、②採用に前向きにとりくむ。いつも、どうしても不満述べ大会になってしまいましたが、今回は前向きになれる内容で嬉しかったです。
- ◇代理店の経営をし、社長という立場と募集人という私たちと近いところから、今の時代や手数料ポイントというものを考えて、なおかつ社員の方への賞与、福利厚生もきちんとされていることに驚きました。
- ◇あらためて直販社員制度の良いところを感じました。これからもこの制度を残していくために頑張っていきたい



左から丸山さん（共栄）、北川さん（富士）、西野さん（共栄）



左から中山さん（あいおい外勤）、成田さん（日勤外勤）

分散会報告

### 今年度も外勤部全体会を5回開催し、率直な意見交換と学習をおこないました

今年度も全損保外勤部では、隔月で全体会をおこない、会社の違いをこえて同じ仕事をする仲間が集まり、各支部のとりくみや課題について意見交換をおこないました。そのなかで、「ミニ学習会」として各社の制度を学ぶ機会もつくり、外勤・直販にもたらされる課題を共有することができました。

次年度も外勤の仲間が集まり、学習や意見交換をする場として外勤部全体会を開催していきます。

第1回：10月25日 16名参加 年度方針の確認と秋のたたかひの具体化、本部・各支部報告

第2回：12月6日 16名参加 統一アンケート、本部・各支部報告

第3回：2月7日 14名参加 ミニ学習交流会、本部・各支部報告

◇「各社の外勤社員制度の概要」として、あいおい外勤支部、共栄支部から外勤社員制度の内容について説明を受け、参加者相互の質疑・意見交換により制度の違いなどについて学習を深めた

第4回：4月11日 15名参加 春闘交流、外勤部学習会の内容確認、本部・各支部報告

第5回：6月28日 15名参加 外勤部学習会の総括、年度総括、本部・各支部報告

○2017年度全体会参加メンバー 本部：田中さん、浦上さん、樋口さん

あいおい外勤支部：中山さん、佐野さん、篠原さん

共栄支部：黒沢さん、西山さん、野元さん、牛島さん、山本さん

富士支部：北川さん

日勤外勤支部：成田さん、佐藤さん、米沢谷さん、真木さん

・・・みなさん1年間お疲れ様でした

・・・来年度もまたお会いしましょう！

外勤部に集まって、  
伝えて、情報を共有  
しよう！



まとめを行う田中外勤部長

分散会を受けて、各分散会論議の代表者からそれぞれの論議内容の報告と感想・決意が語られました。

最後に、田中外勤部長が「提起と代理店からの報告、分散会での論議によって、外勤・直販制度と代理店制度の違いを十分理解できたと思う。雇用が守られ、賃金が安定し、会社が一方的に改悪できないという良さを認識し合えた。今、『合理化』がすすめられており、外勤・直販も対象外ではない。制度を守っていくためにも、集まって、話し合っ、共有するために労働組合の場は大事になっている。今後も、同じ立場で集まれる全損保の外勤部に結集しよう」と会議のまとめをおこない、終了しました。

