

収保「1億円以上10億円未満」が4割強

日本代協・野村総研 平成27年代協正会員実態調査

従業員等5人以下が65%

合併経験4割、増加傾向の分離

日本代協(岡部繁樹会長)は野村総合研究所と協同で平成27年代協正会員実態調査を行い、その結果を25日発表した。2010年以来5年ぶりの実態である。損保代理店(以下、代理店)の①基本情報②創業と合併・分離③経営状況④経営基盤の安定化・強化に向けて⑤日本代協等に対する要望などについて調査。

この調査は全国の都道府県損害保険代理店協会の会員(代理店)を対象(昨年10月31日時点、正会員数1万0272社(人))に、野村総合研究所が提供するインターネットリサーチサービス「True Navii」を活用しインターネットによるアンケート調査を、昨年11月5日から今年2月4日までの約3か月間かけて行った。回答率36.4%(3743社)である(前回47.3%)。

▽基本情報
代申保険会社における登録チャネルは、全体の85.9%が「専業」で、

うち64.5%が「研修生OB」である。「自動車関連(整備工場)」は5.3%、「企業関連」4.2%となっている。

経営形態は個人代理店が13.0%、法人代理店が87.0%で、代表者代理店主のほとんどが男性で、年代では40代・50代・60代で9割近くを占めている。従業員等(代表者及び勤務型代理店等を含む、派遣・パート等を除く)の人数は「1~5人」が64.8%、次いで「6~10人」が18.6%と、10人以下で全体の8割を超えている。「101人以上」が20社(人)あった。平均は6.9人(うち勤務型代理店等は1.3人)。

年	合併数	分離数
1971~75	1	1
1976~80	5	1
1981~85	1	2
1986~90	18	5
1991~95	11	5
1996~00	98	10
2001~05	372	43
2006~10	572	149
2011~15	388	303
合計	1,466	519

みると、40代、50代、60歳以上が多い。勤務型代理店等は50代、60歳以上が多くなっている。

▽創業と合併・分離
代理店の設立は2001年以降が46.1%(2001年~2010年と2011年~2015年の合計)と半数近くになっており、特に1996年と1998年の金融自由化以降となる2001年~2010年に多くの代理店が新設されている。一方で、1901年~1910年に創業の代理店も3社あり、創業100年を超える代理店が5社存在することを確認している。

合併については3743社(人)中1466社



(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区朝本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2160円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2016

シンニチ保険Web

www.shinnihon-ins.co.jp

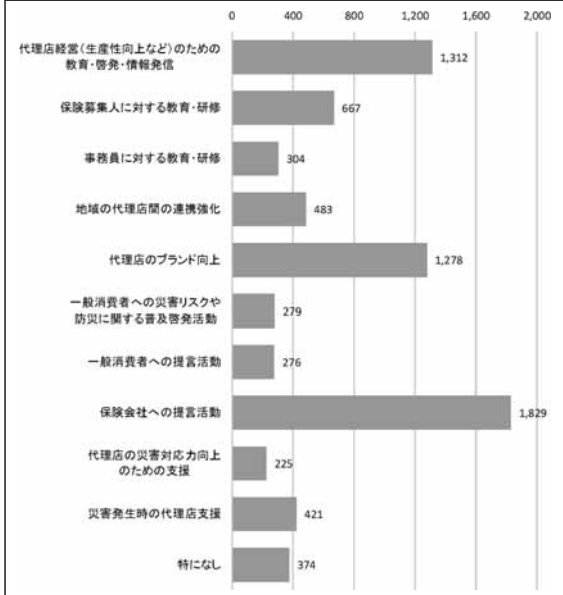
購読者専用サイトのパスワード

goldmoon

(2016年12月31日まで)

※「1月」と「7月」に変更します。

日本代協等に実施・強化してほしい支援・取組み



(39.2%)が経験をしている。特に2001年4月の代理店手数料自由化以降加速し、2001年~2015年で1333社(人)となっている。

分離の経験を持つ代理店は519社(13.9%)あり、そのうち95.4%が2001年~2015年の間に経験。2001年~2005年が43社(人)に対し、2011~2015年では3003社(人)に上っており、年々増加を示している。

▽経営状況
損保の取扱保険料では「1億円以上10億円未満」が最も多く42.9%、次いで「1000万円以上1億円未満」31.5%となっている。10億円以上

(「10億円以上100億円未満」と「100億円以上1000億円未満」の合計)が65社あり、このうち「100億円以上1000億円未満」は6社(人)あった。

度~2014年度にかけても半数が増収。減収は15%程度。2期連続増収は44.3%ある。未回答が3割近くあった。

会員は日本代協等に保険会社への提言要望

▽従業員等の状況
前述の従業員等の人数とは別に営業従事者数を見ると、「1~10人」が全体の92.8%を占めている。営業従事者に占める損保の営業従事者は98.6%、生保の営業従事者は90.3%である。

給与(年収)では、代表者(代理店主)が「600万円以上700万円未満」(14.6%)が最も多く、平均は650万円。営業従事者は「300万円以上400万円未満」(23.8%)が最も多く、平均は400万円。事務従事者は「200万円以上300万円未満」(30%)が一番多く、平均は217万円。勤務型代理店等は「300万円以上400万円未満」(19.1%)が最も多く、平均は366万円。

△損保代理店の方針・態勢等
2010年以降、日本代協が積極的に取り組んできている代理店の防災・事業継続計画の策定について、現状の取組みの確認を行った。防災関連では、過半の代理店が取り組んでいるものは「自社周辺の災害リスクの把握」のみであった。未だ十分な取組みが行われていない実態が明らかになった。

事業継続計画の策定では19.7%が「策定済み」と回答。「策定中」「策定予定」の代理店も30.3%あり、半数が事業継続計画を完成させる見込みといえる。一方で「策定予定なし(必要性は認識)」が39.8%、「策定予定なし(策定不要)」が10.2%あり、これらの回答が今後の課題といえる。

△経営基盤の安定化・強化に向けて
経営基盤の安定化・強化に向けた取組みとして、「社内態勢の構築・強化」「取扱保険会社・商品の検討」「保険募集力の強化」「新規顧客開拓(既存顧客維持・深耕)」「手数料構成の変更」の5つのテーマについて具体的な内容を提示し、特

に実施すべき取組みについて最低1つ、最大5つの回答を求めた。顕著に実施すべき取組みとして「保険募集人の増員」「コンサルティング力(提案力、専門知識、ニーズ把握力)の強化」「生命保険の割合拡大」が挙げられた。また、「コンプライアンス強化」「後継者の確保・育成」なども挙げられた。

△日本代協等に対する要望
都道府県代協の会員の日本代協及び都道府県代協に対する要望としては「保険会社への提言活動」(1829社(人))が最も多く、続いて「代理店経営(生産性向上など)のための教育・啓発・情報発信」(1312社(人))、「代理店のブランド向上」(1278社(人))の順。