

2011年9月13日 事務折衝 速報

1. 増加手当戻し入れ

(組合) 増加手当の戻し入れ制度を廃止すべきだという考えは変わらない。
しかし、毎月、毎年、被害は拡大し、次々とPA社員が退職に追い込まれている。兼業禁止富士火災からの賃金のみによって生活をしているPA社員の生活を破壊する制度であり、制度に一定の歯止めが必要と考える。

前回団体交渉で提示した給与明細では、換算成績で約400万の長期火災契約が、次年度に失効となり、カラ満期のマイナスと、失効のマイナスが二重にカウントされることとなっている。

契約解約時の契約手当Ⅱについてのマイナスは、制度上理解、納得できるが、増加手当戻し入れについては、賃金に直接与える影響が大きい。住宅メーカーと提携を通じて、長期火災の取り組みも積極的に行っている支店もある。また、長期火災に限らず、フリート契約など一定規模の契約を扱う社員には、常に、同様のリスクが発生することになる。本給の25%を越える戻し入れは宥恕するなど出来ないのか。会社の、問題意識と、今後の方向性をお聞きしたい。

(会社) 長期火災の取り扱いについては、会社としても問題意識は持っている。但し、どのような制度がPAにとって良いのかは、意見が分かるところである。増加手当自体の見直しも含めて検討する必要がある。

(組合) 「増加手当戻し入れ」の導入前に制度を戻してはどうか。

(会社) 以前の制度は、減収基調であると「過払い」状態が継続すること、PA社員にとってもインセンティブ効果が得にくいなどの問題がある。

(組合) 実際に運用されている制度とはいえ、「制度だから、PA社員の生活は破壊されても許される」というものではないはずだ。生命保険の手数料も受け取れず、差し引きマイナス給与が、3ヶ月も連続している。これでどうして生活が成り立つのか。

しかも、差し引きマイナス分について、所属長からの入金を求められている。払えるわけがない、この入金がなされないことによって、支社のパーフェクト指標にマイナスが生じて、内勤社員の評価、賃金

が下がるというのは事実か？仮に、差し引きマイナス分の取立てと指標がリンクしてるとすれば、大きな問題だ。

(会社) さまざまな指標はあるが、本件と内勤社員の評価がリンクされることはありえないと思う。念のため確認し、回答を所属長に伝える。

生保契約手当については、生保が解約されてマイナスとなった時の公平性の観点から、歩合給の一項目に組み入れたものである。支給できる方法があるか検討してみたい。

(組合) 富士生命の富士火災代理店とはどのような組織なのか。

(会社) 富士火災代理店は、富士火災と別の法人組織ではなく、富士火災本体が富士生命の代理店となっている。2001年度に富士火災が富士生命と代理店委託契約を交わしている。AIG スター生命も同様に、富士火災代理店と委託契約を交わしたので、使用人であるPA社員は、どちらの商品も販売できる。

2. 自賠責保険手数料の全額支払い

(組合) PA社員に対して、自賠責保険の手数料が全額支払われていないということは、会社の受け取る社費が増えているということだ。

現在、自賠責保険料は、二段階の値上げの只中にあり、金融庁で開催されている自動車損害賠償責任保険審議会では、民間委員から、手数料と社費についてその妥当性が厳しく問われている。審議会では、損保協会が金額の妥当性を主張し、金融庁が後押しをする形となっている。このような状況の下で、当社のみが、妥当とされる社費を超える額を受け取っていることは、重大な問題である。

協会や金融庁に、社名を伏せて問い合わせたが、「定められた手数料を支払っていない会社は無い」との回答だった。改善を求める。

(会社) PA社員には換算化して支払う制度であり問題は無いという認識だ。

(組合) 「e-JIBAI」で直接入金しているのだから、手数料を引いて入金すれば良いだけだ。仮に、換算化を止めたとしても、数百万円単位で換算成績が落ちるPA社員がいるとも思えない。火災保険の換算係数引き下げと同じく、増加手当の戻し入れが発生しないよう手立てをすれば済むことだ。

(会社) 解釈については念のために確認しておくが、特に問題意識はもっていない。

3. 長期年払契約「保険契約継続証」の対応状況

(組合) 前回指摘した内容の対応状況の報告を求める。

(会社) 現在、作成部署と話を進めている。表題と内容に齟齬はなく、間違いでは無い。説明文の表示はある。しかし、判りづらい点が確かにあり、文言の変更、注意喚起文の表示などを検討している。(会社案が提示された)

(組合) その後、長期年払契約者に対して、見開きハガキで案内が郵送されている。表記内容は、保険期間・火災、地震の保険金額、などは記載されているが、肝心の保険料の記載がない。

せっかく費用をかけて発送をするのだから、しっかり検証したものを送っていただきたい。疑われるのは現場のPA社員だ。

(会社) 内容を確認しておく。

4. 近藤会長の「手数料引き下げ」に関する発言

(組合) タウンホールミーティングで、損保手数料率を今後10年で半減させるとの発言があったようだ。事実はどうなのか。

(会社) 会長発言は、アメリカとの比較の中で話されたものと推測されるが、現時点で何か具体的な検討があるものではない。

5. 代理店手数料水準について

(組合) 富士支部では、毎月1回、代理店と意見交換会を開催しているが、代理店手数料水準について、大きな問題意識を持っている。現在、代理店では年間収入保険料が一定基準を割り込むと、手数料率が半減するなどの措置が取られている。その結果、顧客からの問い合わせに対して、説明に行く交通費が捻出出来ず、郵送以外の対応がとれない代理店が増えているとの報告がある。

顧客は、どの代理店にも同じ保険料を支払っているにも拘わらず、

同様のサービスを受けられないというのでは、顧客第一主義とは相容れないものだ。平均値からの乖離は2割程度に留めるべきだ。適正な業務を阻害するような手数料体系は、改善することを求める。

(会社) 代理店手数料率は、全社的に下降傾向ではある。

6. 支店配布の「扱者収支残（扱者別リスト）」

(組合) 収支残至上主義は、保険金未払いの道だ。同じ轍はふまないことが重要だ

(会社) 収支残を直接にP A社員の賃金に反映させる考えはない。但し、収益を重視することは必要であり、P A社員の営業活動に反映させていくという考えは間違っていない。具体的には引受指針の設定であり、より慎重なアンダーライティングを求めていく。

(組合) 収支残は、一定期間における結果である。一定水準を越えるアンダーライティングは、P A社員が会社での仕事に幸せを感じる事が重要だ。会社を大切に思う気持ちが、慎重な営業活動につながっていくと考える。

会長発言には、日本レンタカーも取り上げられている。社会的責任の見地から、無闇に引き受けるなどと言わないが、20年越しで収支残が大幅なマイナスと言われている。引受保険料の見直しを強力に行うべきだ。個々のP A社員の収支残も大切だが、大きな部分もしっかり対応していただきたい。

7. F I Sのリクルート活動について

(組合) F I Sの社員が、P A社員の朝礼の場に参加し、リクルート活動を行っている聞いた。F I Sは他社であり、このような行為を認めるのはいかがなものか。

(会社) P A社員から代理店になることは、社員自身の前向きな選択肢の一つである。マイナスイメージが先行しているのではないか。

子会社であるF I Sのリクルート活動は、従来、P A拠点の管理職が負っていた「F I Sの紹介説明」を、富士火災として、F I Sに求めたものでもある。また、退職を考えていない社員を勧誘しているものでもない。

(組合) 代理店は、F I S だけではない。他の専門代理店が、地域の P A 拠点の朝礼で、紹介活動を申し入れた場合、会社は了承するのか。

(会社) それは難しいだろう。F I S はグループ会社であるから、認めている。

8. 社内融資制度について

(組合) 2010 年度に行われた、社内融資制度は、今年度は実施予定はあるのか。震災などの影響もあり、実施を求める。

(会社) 主管部署に確認する。

以 上