新手数料自動計算システム導入で募集人との信頼アップ

クローズアップ

㈱アイ・ティ・コンサルティング

代表取締役　林　健一郎氏
取締役副社長　田島　豊氏

導入のメリットは大きいと語る林社長（左）と田島副社長

『サクッと明細』なら数日の作業が数時間で！

今、代理店は生き残りをかけて大型化が進んでいる。しかし、その一方で、代理店経営者の頭を悩ませているのが増大する営業マンの手数料管理だ。そんな中、コーデトーイズ株式会社（大礒洋明代表取締役）が、歩合制乗合保険代理店向け手数料計算システム「サクッと明細」を開発した。このシステムは、保険会社から送られてくるデータをそのままシステムに落とし込むだけで、各営業マンの手数料を自動計算してくれるもの。そこで、このシステムの開発アドバイザーでありユーザーでもある株式会社アイ・ティ・コンサルティングの林健一郎社長、田島豊副社長にその機能性・利便性などを伺った。

経費・時間・ミスが大幅削減
各生保データを自動集約

――「サクッと明細」を導入された背景はなんでしょう。

林　今や代理店は大型化を図らないことには生き残りが厳しくなっています。当社も例外ではなく、近年の経営プロセスにおいて所属営業マン（募集人）数が増大しつつあります。彼らは歩合制である以上、代理店はその手数料を間違うことなく支払う義務があります。

ところが、保険会社から毎月25日～月末にかけて送られてくる手数料データをみると、そのフォーマットや営業マンなどのコードは各社各様になっています。営業マンが2、3人のうちはともかく、5名を超えてくるとこれを整理し各営業マンへの支払手数料を計算するのは大変な作業になってきます。

多くの大型代理店ならある程度手数料計算の簡便化を図っています。しかし、その作業のために3、4人を投じているのが実情です。この経費だけでも年間数百万円かかります。

また、時間の問題もあります。処理に数日かかるため、営業マンへの支払いまでもが遅くなっています。一般に営業マンへの支払いは1か月遅れの翌月です。しかし、営業マンにとって手数料は生活の糧です。今月の手数料は今月中に受け取りたいのが本音でしょう。

さらに、ほとんどが手作業であるがゆえのミスの問題です。これは決して許されるものではありません。代理店にとって、手数料支払いは営業マンとの大切な約束事なのです。

当社としてもこうした諸問題をクリアにした既存システムはないかと探してみました。しかし、満足できるものは見つかりませんでした。

そうした中、幸運にも当社のお客様であるコーデトーイズ社がシステム開発に乗り出してくれることになりました。約1年前のことです。

――　開発にあたり求められたことは？

田島　まず、手数料計算の作業過程で問題となっている、

①各保険会社から送られてくる手数料データのフォーマットがバラバラであること

②募集人などの各種コードが保険会社により異なること

③契約や営業マンごとに支払率が違うこと

をクリアにしたシステムであることを求めました。つまり、各社各様のデータと代理店独自にしなければならない処理を一元化できるシステムを構築し、可能な限り手作業工程を解消してオートマチック化を図って欲しいと。

その結果、具体的にフォーマットの問題については、証券番号や担当募集人、契約日などがそれぞれ異なる書式で記述されている各保険会社の手数料データの中から、手数料集計に必要な情報を抽出、登録することによって、自動的に全社のデータを同じ書式で取り込めるようになりました。

次に、保険会社ごとに異なる募集人や払い方、商品種別などの特有のコードについては、変換コードを登録することにより、手数料データ取込時に各種コードが変換され、各社のデータを同じ条件の下に処理することが可能になりました。

3つ目の支払率等の違いによる手数料支払額の問題は、手数料データ上の金額をシステムの証券マスターに登録した上で集計を行うと支払額や支払対象がその設定に応じて算出できるものになっています。

また、個別に支払率が設定されていない契約については、各募集人が所属する支店に対して設定された支払率によって自動的に支払額が算出されます。

証券マスターも同様に、一度設定を行えばその後は自動的に調整された支払額が算出される仕組みです。これは随時登録・変更が可能なので、集計結果には常に最新の情報が反映されるので安心して利用できます。

――　でも登録する手間が複雑なのでは？

田島　至って簡単です。初めに手数料集計に必要な情報を手数料データ上のどの項目に記載されているかを保険会社ごとに登録すればいいだけです。1社パターンをつかめればあとはほぼ同様な作業の繰り返しで済みます。

この初期登録を終えれば保険会社ごとのデータ取込みパターンが確立されるので、次月以降の処理は保険会社から送られてくるデータに変更がないかの確認だけでよく、計算は自動的に行われます。

また、作業の途中でのデータ入力に不備があれば、画面上に赤く表示されるようになっています。人が見過ごしてしまうミスを発見し知らせてくれる機能があるので安心です。

サーバーによるデータ管理
1年以上の収益予想も作成

――　ところで、手数料計算されたデータの管理はどのように行われるのでしょう。

田島　データ管理はすべてサーバーにより行われています。ですから個人情報保護の面でも安心です。ID（経営陣）と各募集人に発行されることにより、代理店主は全募集人の、募集人はそれぞれ自分の集計された手数料明細を閲覧することができます。

また、明細レポートでは、当月手数料だけでなく、各契約の向こう12か月分の収益予想が表示されます。したがって、今後の活動計画を立てることに活用できる点も強みです。この収益予想はL字払いやみなし年払にも対応しています。また、指定すれば24か月とかより長期の予想も出せることになっています。

――　実際に導入されて作業時間はどれくらい短縮されましたか。

田島　初期登録は取扱件数によって異なりますが、初期登録を終えた翌月以降では、当社規模（募集人約20人、取扱保険会社約20社）の乗合代理店の場合、①1社当たり保険会社のデータ取込みの微調整に5分から10分程度、②手数料データに含まれないインセンティブやボーナスの別途入力に1時間程度、③必要に応じてマスター情報を更新した上で手数料、収益予想を計算して支店単位の手数料支払明細を出力するのに5分程度です。したがって、導入前では3～5日かかっていたものが、導入後は3時間弱にまで短縮されました。

――　そのほかの導入メリットはありますか。

林　ミスの解消と早期手数料支払いは、代理店と営業マンとの信頼関係にもつながっています。先ほども言いましたが、代理店にとって、手数料支払いは営業マンとの大切な約束事なのです。

このことは、当社の今後の募集体制充実に向けて欠かすことのできない要素であると考えています。

――　損害保険についてはいかがでしょう。

田島　年末から来年1月ごろにかけ完成できそうだと聞いています。

――　ありがとうございました。

簡易、順応性高いシステム

コーデトーイズ㈱
大礒　洋明代表取締役

大礒社長

開発にあたっては可能な限り手作業を省略し、短い手順で計算ができ、しかも新保険会社の誕生など環境変化があった場合でも即座に対応できるシステムづくりを心がけました。

現在は、①検算機能、②紹介による場合に契約の手数料をシェアできるスプリット対応、③損害保険の手数料計算システムの開発を進めています。これらは早ければ年内の完成予定です。

これができれば代理店の方々から聞いた問題点についてはほとんど対応できた手数料計算システムとなると感じています。

▽コーデトーイズ株式会社の概要

本社所在地は大阪市内。全国バレーボール選手・関係者の登録管理・会費徴収を行うシステム、厚生労働省事業である若年就労者のキャリア・カウンセリングサイトシステム、フジテレビのモバイル版クイズ$ミリオネア、サンテレビ携帯サイトなどのシステムを制作・運営している。