

ビッグモーター事件と損保会社の責任

「大阪損保革新懇ニュース」から

中古車販売・買取り大手のビッグモーターによる保険金の不正請求（修理に運び込まれた事故車両の損傷を故意に拡大し、損傷していない部分を「修理」して保険金を不正に請求していたなど）が明らかになり、連日メディアが報じています。この問題について、大阪損保革新懇は「大阪損保革新懇ニュース」No194で損保業界の視点から分析しています。

立会検査の省略で不正見過ごし

ビッグモーターによる保険金の不正請求については、不法行為を見逃し継続・拡大してきたとして損保ジャパン、東京海上日動、三井住友海上、あいおいニッセイ同和損保、共栄火災、AIG 損保、日新火災の7社が金融庁から報告を求められ、損保業界の在り方が問われています。

ビッグモーターは、保険事故自動車としてビッグモーターに入庫した車両の損傷を故意に拡大し、その修理費を損保各社に自動車保険金として請求。各社はそれを支払い続けてきたとされます。「大阪損保革新懇ニュース」は、その背景に、ビッグモーター経営陣が社内に求めた目標＝「粗利益と工賃の合計額を1台あたり14万円以上とする」があったと指摘しています。

各損害保険会社は車両損傷を被った保険契約者や事故被害者にビッグモーターへの修理入庫を勧め、その見返りに損保各社は、ビッグモーターから入庫車両1台について5件から7件の自賠責保険契約を獲得していたといえます。

また、ビッグモーターを特定の指定工場とし、損傷の立ち会い調査を省略し、撮影写真もしくはデジタル送信による画像だけで支払いを続けたとも指摘。

損保社の中には受領した画像や見積書を精査することなく、アジャスターの協定作業も省略

して保険金を支払ってきた会社もあるとされ、その結果不正行為が発見されなかったといえます。

高収益目指して事業費削減

保険会社が指定工場制によって画像だけの支払いを進めるのは、高収益化を目的として事業費削減を進め、事業費の大きな部分が人件費削減であると指摘。

具体的には、各部署の要員を削減し最低限に抑え、①1件ごとの支払処理に人手をかけない ②低賃金の要員で編成 ③業務を定型化し未熟練者でも戦力化可能にすることが進められてきました。

こうした施策の結果、適性審査や不正排除よりも、迅速支払・簡素化査定が進められ、あらゆる損害査定部門で不正請求事案への対処力が損なわれていると訴えています。

「革新懇ニュース」ではさらに、大手自動車販売会社と損害保険会社の関係について、損害保険会社が収入保険料の数字を求めの中で「癒着」と言うべき関係に陥っていく可能性を明らかにしています。

そして、大型ディーラー（大手自動車販売会社）の代理店手数料を優遇する「ポイント制度」を批判して、専業代理店や地域に密着して営業している代理店など、セーフティネットの役割を担う一般の代理店を大事にしてこそ、本来の損害保険の役割を果たしていけるのではないかと提起しています。

大阪損保革新懇ニュース No194全文は以下のリンクご参照。

<http://osakasompo.perma.jp/news194.pdf>