

「災害列島日本」で社会的役割を果たそう 第3回損保代理店院内集会に全国から134名

11月22日(金)衆議院第二議員会館において「第3回損保代理店院内集会」が開催され、全国から代理店・損保関係者106名が集まりました。集会では、西田昌司・参院議員(自民)、本田太郎・衆院議員(自民)、大塚耕平・参院議員(国民民主)、末松義規・衆院議員(立憲民主)、串田誠一・衆院議員(日本維新の会)、清水忠史・衆院議員(共産)、大門実紀史・参院議員(共産)、が挨拶。階猛・衆院議員(無所属)も出席しました。金融庁からは横尾光輔保険課長が金融行政の報告を行い、保険課の担当官2名とともに最後まで代理店の言葉に耳を傾けました。松浦章・兵庫県立大学客員研究員の基調報告をうけ、参加者から代理店ポイント制度や委託契約書など、現状を切実に訴える発言が相次ぎました。国会議員8名のほか、秘書12名も出席。報道記者5名も含め、総勢134名の参加で会場は一杯になりました。

【金融行政報告】

金融庁 横尾光輔 保険課長



金融庁保険課長の横尾でございます。今年も大きな自然災害が連続して発生しています。金融庁は、職員を被災地に派遣し、被災者や金融機関等から被害状況や現地のニーズの把握に努めました。それを踏まえ、損保会社に対しては、被災者に寄り添った柔軟な対応や、可能な限りの迅速な保険金の支払いをお願いしているところでございます。

代理店の皆様の中には、自らも被災されているにもかかわらず、顧客対応に奔走されている方がいらっしゃると思うと伺っており心より敬意を表します。これは千葉県のある保険代理店の方ですが、ご自身も被災して大変な状況の中で、電波の届く地域まで移動してお客様からの相談や事故受け付けを行い、停電していないほかの町から保険会社にFAXで送信するなど、お客様を優先した対応をされたというお話を伺いました。

地域に密着する保険代理店として、皆様が日頃から果たされている役割や重要性というものをより強く認識させていただいたところ です。今後もこのような現場の生の声を踏まえ課題点などを確認していきたいと思っております。

代理店手数料ポイント制度、乗合承認、代

理店委託契約書などについては、国会でも何度でも議論いただいております。これらのことは本来民話であり、当事者間でよく話し合っていくべき性質の事柄であると考えます。他方金融行政として考えた場合、一番大事なのは保険契約者の保護です。したがって保険会社と代理店の関係につきましても、金融庁の方針である「顧客本位の業務運営」の視点から保険会社と意見交換やヒアリングを行っているところでございます。保険会社と代理店、両者の協力が重要という認識のもと保険会社における対応状況についてこれからも注視していきたいと思っております。

引き続き地域に根ざした保険代理店として保険業界の更なる発展と保険契約者の保護に寄与していただくことを、大いに期待しましてご挨拶とさせていただきます。

【開会挨拶】

岐阜代協元会長



大江金男さん

大江でございます。本日は国会議員の先生方、金融庁の皆様にご臨席賜りまことにありがとうございます。この院内集会

今年で3回目になります。まさに災害列島日本と化している状況で、損保会社の社員の皆様、あるいは代理店の皆様が奔走しておられる中、今日の集会に多数お集まりいただいたことに心から御礼を申し上げます。

この後、国会議員の先生方にご挨拶をいただき、金融庁監督局の横尾保険課長に金融行政報告をしていただくことになっております。横尾課長もご実家が代理店をやっておられるとお聞きしております。

さらに全国からお越しいただいた皆様からもご意見を賜り、この集会を実のあるものにしていきたいと思っております。最後までのご協力をお願いいたしまして、実行委員会を代表しての挨拶とさせていただきます。



【国会議員ご挨拶】

西田昌司参議院議員(自由民主党)

今、大きな自然災害が日本各地で起こっています。それを助けるのが損害保険、本当にいざという時の備えですね。現場でお客様と保険会社をつないでいる代理店の皆様方の役割が非常に大事だと思うわけです。しかし、損保会社と代理店の間でさまざまな問題があることをお聞きしています。庶民の生活を守っていくための保険が機能するためには代理店の皆様方が機能しないとイケない。党派を超えて、制度面でバックアップをと考えております。



本田太郎衆議院議員(自由民主党)



京都5区、自民党の本田太郎でございます。私も京都で代協の方からお声がけをいただき勉強会を行って問題点を認識し、本日ここに出席させていただきました。まさに列島が災害に見舞われる中、その最前線で活躍しておられる皆様により一層働きやすい制度を作るべく、私たち国会議員は働かなければならないと考えています。皆様のご意見を賜りながら、しっかりそれを政策に反映できるように頑張っております。

・ 2 ・

大塚耕平参議院議員(国民民主党)

皆さんこんにちは。参議院議員の大塚耕平でございます。日頃から、さらに災害が多い中で、国民のために業務の最前線でご尽力いただいている皆さんに感謝を申し上げます。最前線で働いていただく上で、さまざまな制度上、法律上の課題がございましたら、遠慮なく申し伝えていただければと思います。元金融担当副大臣で、日本銀行出身です。また私の実家の会社も代理店をやっております。そうしたさまざまな観点で、皆さんの立場に立って奮闘するお約束を申し上げます。



末松義規衆議院議員(立憲民主党)

立憲民主党衆議院議員の末松義規と申します。東京19区、国分寺市、小平市、西東京市が選挙区でございます。今、衆議院財務金融委員会の筆頭理事をしております。この前、税制の問題でも損保業界の皆さんからいろいろご依頼、ご要望をいただきました。不幸にも私の実家は代理店ではありませんが、国民の安心を担っておられる皆様、最前線という言葉がございましたけれども、現場の皆様の声をしっかり受け止めながらやっていきたいと思っております。よろしくごお願い申し上げます。



串田誠一衆議院議員(日本維新の会)

代理店の方には大変お世話になっているんですけど、こういう集会に出席するまでの興味があつたのかなあと実は反省をしています。後からご発言されます清水先生が財務金融委員会と一緒に、チラシをくださりまして熱心にお話しをしていただきました。そういうふうにして見ますと、本当に日本は災害だけだと、損保代理店の果たすセーフティネットの大きな役割があるんだなと考えております。仲間にも損保代理店の必要性を訴えていきたいと思っております。ありがとうございました。

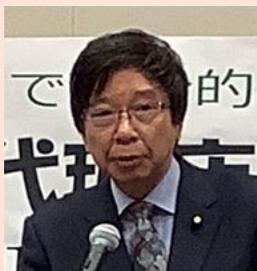


清水忠史衆議院議員(日本共産党)



清水忠史でございます。代理店の皆様の頑張りが復興に向けて頑張ろうという多くの被災者を励ますものであると確信しています。代理店委託契約書の問題では、署名すればどんな内容であっても従わなければならないのかというのが今後の課題ではないか。吉本興業の養成所のタレントが合宿に参加する際に誓約書を書かされる。万が一死んでも責任は取らないという項目があるんですね。そうしたことを損保代理店の皆様に押し付けて良いのかということが問われていると思っております。

大門実紀史参議院議員(日本共産党)



公正取引委員会と議論を行いました。委託契約書に優越的地位の濫用にあたる部分があるのではないかとというのが今の焦点です。金融庁が、委託契約書はこのままで良いのかという問題提起をやっていただき、改善の方向で考えていただいています。この院内集会も3回目です。皆さんが頑張ってきたからここまで来られたということと、あとほとんど金融庁ですね、皆さん拍手喝采してあげてください(拍手)。各党の皆さんも応援していただいておりますのでさらに頑張っていきましょう。

【基調報告】

セーフティネットの役割を 果たしうる代理店制度に

兵庫県立大学客員研究員

松浦 章 さん

昨年来日本列島は大災害に見舞われました。昨1年間の風水災での保険金支払い額は、1兆6千億円となっています。そして今年、台風15号、19号が、関東、甲信越、東北地方に甚大な被害をもたらしました。



今こそ損保業界は、セーフティネットという「社会的責任」をしっかりと果たさなければなりません。第一に、「補償機能」を発揮しうる損害サービス体制の強化を図ること、第二に、代理店の経営を困難にしている手数料制度を抜本的に改めることです。

損保の損害サービス体制

災害に備える産業が災害で機能不全に陥ったとしたら論外ですが、現実はそのようになってしまっています。昨年の院内集会で日新火災では東京本社や大阪から損害サービスを専門に担当する「部店」が無くなってしまった。“日新火災の損害サービスは不採算部門だ”という考えがあるとしたら東京海上ホールディングスには、損保産業の社会的役割の認識が欠如している、と述べました。しかし、この姿勢は東京海上ホールディングスにとどまりません。

損保ジャパン日本興亜は、保険金サービス部門には「生産性」「専門性」「品質」の3つのミッションがあるが、近年「品質」にフォーカスした取組みの結果、優先順位が劣化した状況になっているとし、これからは価値基準を変革して「生産性」に重点を置くと言っています。

SOMPOホールディングスの櫻田謙吾社長は、今年4月、経済同友会の代表幹事に就任しました。はじめて財界の代表を輩出した損保会社が、大災害が相次ぐこの時期に、損害サービスの「品質」よりも「生産性」に重点を置く。これは消費者のニーズや社員・代理店の思いに反するものと言わざるをえません。

2020年度の手数料ポイントはどうなるのか

手数料ポイント制度の問題は、この間の粘り強い運動と国会での議論、金融庁のご尽力によって動き出してきました。

金融庁の申し入れを受けて、損保各社は2020年7月実施分より手数料体系を「規模・増収」一辺倒から「品質」重視へと改定したといいます。

2020年の手数料ポイントは実際どうなるのか。大阪の代理店有志・「代理店プロジェクト」がアンケートを実施しました。回答した代理店は101店でした。

その特徴は次のとおりです。

第一は、71%もの代理店のポイントが2019年度より下がっていることです。現状維持が10%、上昇している代理店は19%でした。

第二は、規模別に見た場合です。収保5000万未満、5000万以上1億未満、1億以上3億未満、3億以上、に分類していますが、どの層もポイントは下がっています。

第三は、規模別平均ポイントです。3億以上の代理店はかろうじて100ポイントを超えています。一方5000万未満の代理店の平均は72.3ポイントでした。

第四は、保険会社別の傾向です。大手3社とその他に分けると、その他損保のほうがポイントが高く、かつ上昇していました。

この結果を見れば、大手損保の2020年度改定は、金融庁の申し入れを逆手に取り、「品質」の名のもとに代理店手数料のさらなる引き下げをもくろんだ悪質なものと言わなければなりません。

代理店委託契約書の不適切な内容を是正

手数料ポイント制度の根底に代理店委託契約書の問題があります。三井住友海上の「委託契約書」には「会社は・・別に定めるところに従って、代理店の格付その他の代理店区分等を決定する」とあります。

この文言については国会でも議論され、金融庁・栗田照久監督局長は、3月20日の参議院財政金融委員会で次のように答弁しました。

「当該損保会社からは、代理店を何か順位付けするとかそういうことをいたしたのではないけれども、そういうふうに取りかねないということを認識したため、これは見直すというふうには聞いてございます」

三井住友海上が「見直す」ことについては、金融庁の迅速な対応も含め画期的なことです。しかし問題の根本は「優越的地位の濫用」にあります。



優越的地位の濫用

11月7日の財政金融委員会では、優越的地位の濫用について公正取引委員会と議論が交わされました。公正取引委員会は、次の3点を優越的地位の濫用とみなしています。

- ①不利益な取引の条件を設定すること
- ②契約の変更によって不利益を与えること
- ③不利益なことを実際に行うこと

三つ目は行為ですからわかりやすい。乗合拒否は独禁法上の「取引妨害」にあたります。

一つ目は、契約に不利益な内容が入っていることです。東京海上日動の委託契約書には次の条文があります。

「当社と甲との間の信頼関係が、著しく損なわれた場合」「何時でも本契約を解除することができる」

大手損保ではこの条項を代理店の乗合を拒否するための脅しに使ったり、これを盾にして一方的に契約解除を行ったりしてきました。

さらに問題は二つ目です。損保の委託契約書は大変狡猾にできており、代理店手数料については委託契約書の中に明示せず、別途手数料規定によって支払うとなっています。

この点では、公正取引委員会の粕淵功審議官が「規定の変更も契約の変更にあたる」と認めました。これは大きな到達・成果です。

セーフティネットの役割を果たすことと、安定した経営を実現することは、車の両輪です。どちらも欠かすことはできません。

代理店が声を上げ、国民・消費者の期待に応えうるまっとうな代理店制度を確立しようではありませんか。

【会場発言】

〈東京、東京海上日動代理店〉

昨年の院内集会の翌日、11月3日にまさかと思う事が起きました。月2回以上お会いして、関係の維持に努めてきたお客様から日産系ディーラーの保険に切り替えたと言われました。保険料は同じ東京海上日動なので同一です。保険に入るなら少額の修理を無料で行う、パンク修理などはサービスすると言われたということです。

これは保険業法300条で禁止されている便宜供与にあたると思います。損保大手4社と自動車メーカー・ディーラー9社が協定した保険です。一般の代理店では扱えません。善処をお願いしたいと思います。



〈関東、損保ジャパン日本興亜代理店〉

代理店を始めて10年になります。損害保険事業は大丈夫なのか。最近の気象は異常です。台風15号・19号、損保ジャパンだけで、65,000件の支払いと聞いています。損保産業がセーフティネットとして、国民を守らなければならない時代となってきた。損保会社が自らの利益や株主利益を追求するような時代ではなくなってきている。

それから代理店の能力の向上、これが本格的に大事になってきた。支払業務にかかわる能力の向上が求められている。資格制度をつくるか、厳格な試験制度をつくるかによって能力を高めていかないといけない。そのベースとなるのが平等な代理店手数料だと思います。

〈関東、NPO法人・保険消費者支援センター〉

横尾保険課長のご報告が私たちの活動と一致すると思い、理事長の立場で参加しました。

問題点1として自動車保険事故有等級制度を挙げます。院内集会実行委員会も保険を使わせなくする制度と指摘しています。代案として、現行制度を25等級に改定し、1等級の64%割り増しを70%へ、最高の63%割引を25等級70%割引にするよう提案します。問題点2は著しく不公平な団体扱い割引制度。問題点3は個人賠償責任保険の重複募集です。さらに問題点4として商工会議所の保険募集を挙げます。これは商工会議所法、保険法、独占禁止法に抵触しています。これらの問題が解決できれば消費者の保護と公平な保険募集環境が構築されます。

〈東北、東京海上日動・楽天・共栄代理店〉

3社乗合です。朝日火災が6年契約の自動車保険を始めたことで朝日火災が多くなり、東京海上の手数料ポイントは40数ポイントまで下がってしまいました。ところが朝日が楽天損保に変わり、来年1月から6年契約が引き受け禁止に。死活問題なので共栄火災と乗合しました。2年間だけは104ポイント出すと言われましたが、来年1月から各社保険料引き上げとなり共栄が高くなるケースが結構出てくる。お客様を大切にするのであれば東京海上を勧めることになる。そうすると代理店経営が成り立たなくなる。

顧客本位を続けるか、この仕事から撤退するか、それを今迫られている状態です。



〈九州、三井住友海上・日新火災代理店〉

保険の募集を始めて60年を超えます。たぶんこの中で一番長いのではないのでしょうか。かつて手数料が一律の時、我々は自分自身を顧客に売り込む、契約を獲得するというより顧客を獲得するという競争をやっていました。単なる手数料を稼ぐのではなくて顧客を獲得しどう守るのかを考える。これがディーラー代理店などとは違うプロ代理店の姿だと思いますし、また金融庁が言われる顧客本位の営業だと考えます。

顧客を保険会社が獲得したわけではありません。代理店が何年もかかって築いてきた財産なんです。日本には、外国の保険会社にはない顧客を大切にす文化がある。私たちはその文化を担っていると思います。

〈大阪、東京海上日動代理店〉

金融庁から課長がお見えいただいておりますので、その点で発言します。11月7日の財政金融委員会で、大門議員からの質問に対して栗田監督局長が、代理店委託契約書は年1回定期的に更新していると答弁されました。しかし、更新しているのは契約書ではなくて別に定める規定なんです。

その中に手数料ポイントがあります。通知で一方的に変更される規定の内容が、顧客本位の業務運営、本当に消費者本位になっているのかというヒアリングが必要です。ある保険会社では、特定の商品売りなさいとか、生命保険を売りなさいとかの内容になっています。そういう所をしっかりとヒアリングいただければと思います。

〈横尾光輔 保険課長〉

さまざまなご意見をいただきありがとうございます。私どもが必ずしも承知していないお話を伺ったり、私どもが現場の実状を知らないがゆえに思いも至らなかった分野のお話があったりと、現場の声をお聞きすると非常に勉強になります。我々も、もっとその意識を持たないといけないと思います。

先ほど申し上げたように、私どもは金融行政の立場でありますので、利用者の期待通りの金融サービスをどう提供できるかという観点から、さまざまな問題を考えていきます。こと損害保険の場合は、お客様との接点が、保険会社と異なる媒体、つまりは保険代理店の皆様にあるということです。我々の行政遂行上大変貴重な情報をいただいたと思っています。

【閉会挨拶】

長野代協元会長 赤羽豊喜さん

私は被災している長野から参りましたが、ここに集まっている皆さんの顔を見ると、やっぱりセーフティーネットでありライフラインだなと思います。



この仕事を我々の代で尽きることなく次の代につなげていけるように頑張っていきたい。そういう業界に必ずしていきたい。金融庁の方、それから国会議員の皆様も、私どもの仕事を後押ししていただいていると強く感じております。第3回の損保代理店院内集会、これをもちまして閉じさせていただきます。ありがとうございました。



【意見交換会発言】

青山学院大学名誉教授 本間 照光さん

セーフティネットという言葉が出ました。私は「社会の共同業務」と言ってきたんですね。地域社会が成り立ち続いていくために不可欠な役割が保険であるということだと思います。古来水を治める者は国を治めると言ってきた。その大きな環の中に保険というものがあるんですね。そういう意味では、保険だけ、お金・銭勘定だけを見ていると逆に保険というものが見えてこない。代理店の役割などは消えてしまうことになります。

明日フランシスコ法王が来日されます。来日のスローガンは「全ての命を守るために」です。広島・長崎、そして福島など東日本大震災の避難者を回るといいますね。そうすると、みなさんの仕事と重なっているんじゃないですか。保険の仕事、それを支えている保険会社の社員、代理店、みなさんとフランシスコ法王の見る方向は同じだと思いますね。

手数料ポイント制度、今日もずいぶん勉強になりました。損害調査費やパンフレット作成費まで保険会社から押し付けられている。そうすると、一見すると募集関係費は統計上維持されているように見えるんです。しかし中身は減っている。だから代理店経営が成り立たない。

保険産業を支える労働論とか、代理店論とか、現場の声を生かしながら深めていってほしいと思います。

保険評論家 九條 守さん

私、『保険業界戦後70年史』という本を書きまして、生損保がどのように歩んできたのかということはずっと調べてみたんです。保険会社の動きだとか、保険制度の動きだとかはわかるんですが、代理店さんの動きというのは全然つかめなかったんですね。今日初めて出席させていただいてよくわかりました。

昔のノンマリン代理店制度が、突然代理店手数料ポイント制度に変わる。昨今、日本の社会もそうなんですが、とうとう代理店さんの世界にまで自己責任論が浸透してきたのかなど。ところが世の中そんな自己責任だけでうまくいくわけではないんです。

ようやくこの院内集会で代理店さんの声が集まりつつある。私思うのは、この院内集会を基本にしながら、代理店さんのシンクタンクを作るべきではないかということです。その時には弁護士や国会議員にも参加していただくなりして知識の結集を行う。

顧客本位と保険会社がいくら言ってもそうはなりませんよ、この業界は。だって、顧客と接しているのは代理店さんなんだから。やっぱり代理店が声を上げて、自分たちで、ある程度形のあるシンクタンクみたいなものをつくる。そして何か困りごとがあったらそこに相談できる体制を作る必要があるのではないかと思います。

保険毎日新聞 森 隆さん

石巻の女性の方の話です。代理店さんといっしょにその方の家に行きましたら、こんな話をされました。「避難所から帰ってきてみると、昼とかひっくり返って雨漏りもすごくて、とても片付けられねえと諦めていたんです。水は1メートル40センチ以上あったんです。電気ついたのもやっと1カ月後です。代理店さんから連絡があってうちに来てもらったのは結構早かった。連絡ついて10日くらいしてからでしょうか。保険金がおりたのがほんとうれしかった」。

「保険屋さんがよくしてくれっからね」といって、取材中にこの方は何度も何度も手を合わせられるんです。「ありがとう、代理店さんありがとう」とくり返して、涙していました。取材していてこういう状況を何度目にしたか知れません。災害が大規模になればなるほど、こういう代理店の価値が大きく浮上します。

代理店がセーフティネットである以上、被災者の生きる心を支えるその使命や価値はお金に換えられません。でも、委託契約書問題その他もろもろあります。代理店さんの経営を守ることがどうしても必要だと思います。



【まとめ】 松浦 章さん

20名以上発言していただきました。

ご質問で、代理店主は労働組合をつくれなものなのかとありました。これについては、労働局をもっていても、あなた方は経営者でしょと言われて門前払いになる可能性が大だと思います。今コンビニオーナーのみなさんが労働者性を問いながら、同時に経営者として、セブンイレブンなどの「優越的地位」を是正させるたたかいもすすめています。損保代理店の方がもっと経営者性が強いと思うので、やはり代理店主という経営者の立場で大元の損保会社にどう向き合っていくのかということで考えるべきではないかと思えます。

代理店のネットワークを広げる

第一に、その関係では代理店のみなさんの声を集める場が大切だと思うんですね。基調報告で、盛岡の話をしましたけれど、岩手県で代理店の自主的な会を主催しておられる代理店さんが本日来られています。若いバリバリの経営者です。こういう集まりが各地できていけば面白いのではないかと思います。

先ほど、「この業界から脱出したいけれど、院内集会が続く限りまだ続ける」という発言がありました。その点では来年もやらざるを得ないと思います。ただ、院内集会は年に一回なので、それだけではなくて、各地で、少人数でもいいからこういう集まりを企画していただければと思います。それと、例えばSNSで何か皆さんの意見を集約できるようなことが考えられないかとも思っています。

ツイッターがいいのか、フェイスブックなのか、また別の媒体がいいのか、そこはぜひ知恵をお出しいただきたいと思えます。

2020年度手数料ポイントの検証を

第二に、代理店手数料制度の問題です。2020年7月実施の手数料ポイントが実際どうなのか、全国で検証しませんか。これ非常に大事だと思います。大阪のアンケート結果、びっくりしました。7割以上が減っている。しかも大きなところも減っていますからね。じゃあ、品質重視とはいいたい何なんだと。そういうことを一つ一つ検証していくことが必要だと思います。

実は、各地の財務局で、代理店ヒヤリングを行う前の事前アンケートをやっています。関東財務局が一番早かったんですが、その時のアンケートにはなかった項目が最近2つ追加されました。11月12日付の近畿財務局のアンケートにはこういう項目があるんです。「損害保険会社の代理店手数料ポイントについて、保険会社から具体的な理由等の説明がなく大幅に下げられたことはありますか。ある場合は、具体的な内容（時期、保険会社名、経緯等）を記載してください」。だから、金融庁はずいぶん頑張ってくれている。こんな

ふうに少しずつ変わっている。そこに確信をもって、もっと積極的に運動を展開していきたいと思えます。

顧客本位という日本の文化を担う

最後に、損保代理店の社会的役割についてです。発言で、「顧客を大切にするという日本の文化を代理店が担っていく」と言われました。また、「保険という血液を生きわたらせるのが保険代理店の役割だ」という発言もありました。

こんなふうに考えると、私たちの要求自体はささやかですが、この運動が前進すれば、実は損保業界の未来にとって大変大きな到達が得られるのではないか。そのように今日改めて思いました。だって、「セーフティネットを守り発展させる」なんてことは、今の損保会社は言いませんよね。言っているのはこの場だけです。そういう大きな志をもって我々は頑張っていきたいと思えます。この仕事が好きだという発言もありました。代理店はみんなそう思っていますよね。大変だけどこの仕事が好きなんだと。

こうした思いを生かせるような損保業界、損保代理店制度にしたいと思えます。それでは運動を広げ、また来年お会いしましょう。

