

損保代理店の安定した経営とセーフティネットの役割発揮を 第4回損保代理店院内集会に全国から109名

12月2日（金）参議院会館に於いて第4回損保代理店院内集会が開催されました。北は北海道、南は九州まで全国から損保代理店・損保関係者が参加。国会議員、秘書、報道記者を含め109名の集会となりました。佐藤信秋参議院議員（自民党）、末松義規衆議院議員（立憲民主党）、小池晃参議院議員（共産党）、田村貴昭衆議院議員（共産党）、神田憲次衆議院議員（自民党）、西田昌司参議院議員（自民党）が挨拶、前原誠司衆議院議員（国民民主党）からメッセージが寄せられました。金融庁監督局・三好敏之審議官が金融行政報告を行い、保険課の担当官2名とともに最後まで損保代理店の声に耳を傾けました。松浦章・兵庫県立大学客員研究員の基調報告の後は、会場発言が途切れることなく続き、熱気あふれる集会となりました。

【金融行政報告】

金融庁監督局 三好敏之 審議官



金融庁監督局の三好でございます。本年も3月の福島県沖を震源とする地震をはじめとする大きな自然災害が発生し、多くの方が被災されました。その中で、地域に密着し被災者の方々に寄り添った対応をなさっている、保険代理店のみなさまのお話

をお伺いする機会を設けていただいたことを、大変ありがとうございます。

金融行政方針をこの夏に発表しました。そこでは、利用者のニーズに即した金融サービスの普及や顧客

本位の業務運営を掲げています。それぞれの地域におきまして、顧客の接点となっているのは保険代理店の方々です。金融庁が施策として掲げております顧客本位の業務運営がどこまで浸透するか、みなさまのご尽力が大きいと考えております。そうした観点から金融庁におきましては、保険代理店の体制整備義務を追加した2016年の保険業法改定以降、代理店の実態把握をすすめてきました。昨年度は95店を対象にヒアリングを実施しました。このヒアリングで得られた声は、当局の行政を進めるに当たって大変重要だと考えています。

代理店と損害保険会社との間にいろいろ課題があるということにつきましては、国会議員の先生方からご指摘がありましたし、当然私どもでも認識しているところです。一部で損害保険会社が代理店の統廃合を強引にすすめているとか、手数料ポイント制度により

小規模代理店の手数料が下がっているとかの声でございます。基本的には代理店のみなさま方と損害保険会社との間の民間の契約に基づくというのが大前提で、その在り方につきましては当事者の間でよく話し合って解決していただきたいということです。これは基本的な考え方ではございますけれども、ただ金融庁としましては、双方と対話し、損害保険会社に対しては、一方的な対応とならないように代理店の方々丁寧に対話し理解を求め、代理店のみなさま方との間で課題解決に向けての取り組みを行うことを要請しているところです。今後とも損害保険会社の取り組み状況につきましては、フォローアップしていく所存です。

引き続き地域に根ざした代理店として、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、ならびに、みなさま方の今後一層のご発展を祈念いたしまして報告とさせていただきます。

【開会挨拶】

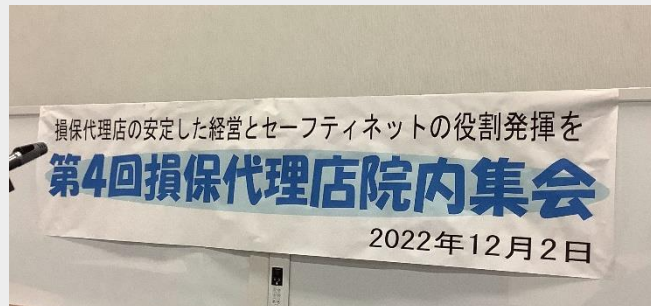
岐阜代協元会長 大江金男さん

2017年から19年までこの院内集会を3回開催しましたが、その後、コロナ禍によって、残念ながら中断せざるを得なくなりました。この間も、ポイント制度による経営の悪化や保険会社に



による一方的な代理店の統廃合があり、院内集会を開催してほしいという要望がたくさん寄せられていました。3年ぶりに開催できることとなり、感無量でございます。

国会終盤の大変お忙しい中駆けつけていただいた国会議員の先生方には心から感謝を申し上げます。金融庁からは、監督局の三好敏之審議官に金融行政について後ほどお話いただきます。大災害やコロナ禍の中で、損保代理店の役割はますます重要となっています。今日の集会を通じて、損保代理店や損保業界の現状と今後の方向を、みなさんと一緒に考えたいと思います。



【国会議員ご挨拶】

佐藤信秋参議院議員 (自由民主党)

みなさんこんにちは。ご紹介いただきました佐藤です。現在、国土強靱化について取り組んでいます。これはなにもハードなことだけではありません。国民生活の安心と安全、こ



うい面でも強靱化を目指しています。みなさんとの関係で言えば、災害の中、損害保険の面でみなさんにご尽力いただく。普段からみなさんは現地に根付いておられますからね。いままでの経験から申し上げますと、東日本大震災の時も、それ以降の震災、災害のたびに、現地の損保代理店みなさんには、大変ご苦労いただきながら、いち早く手当てをしていただいています。これは我々にとっても大事な経験となっています。

普段から損害に対してセーフティネットを発揮する。国土強靱化を考えるにあたって、普段から対応を考えていくことが重要です。みなさんから、いろいろ教えていただきながら、良い制度にしていきたいと考えています。

末松義規衆議院議員 (立憲民主党)

衆議院議員の末松義規です。財務金融委員会の筆頭理事も、もうこれで4年目に入りました。損保のみなさまからも、最近いろんな災害が多いということで、政府の支援について様々なご要望をいただいているところでございます。我々もそれに誠実に対応してきています。損保の代理店のみなさんには、まさしくいざというときにお助けをしていただい



いる。本当に心にしみることでございます。

私もですね、実は代理店手数料のポイントにそれほど差があるということは知りませんでした。こうした損保の代理店のみなさまの苦しんでおられるところ、

しっかりと解決をしていって、みなさまの経営が確実に確保できる、そういった環境をつくって参りたいと思います。立憲民主党としても頑張っていくということをお誓い申し上げて、ご挨拶とさせていただきます。頑張りましょう。

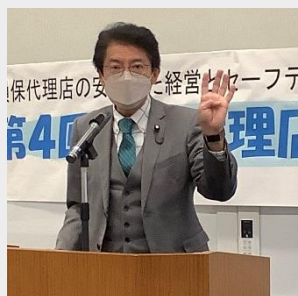
小池晃参議院議員 (日本共産党)

損保代理店問題といえば大門実紀史と言うぐらい、実に11回も国会で質問をしてまいりました。本当に申し訳ありませんが、先の参議院選挙で議席を失いました。私が代わりになるかわかりませんが、全力でみなさんのお仕事を支えていきたい、国会でも超党派で頑張っていきたいと思っております。



損保代理店は、災害が増えている中で、自ら罹災しながらも、地域のセーフティネットとしての役割を果たしておられます。今、大きな問題は、やはり一方的な手数料ポイント制度です。これがみなさんを本当に苦しめている。代理店の規模でポイントが決められ、地域で頑張る中小の代理店はどんなに頑張っても、ポイントに出てこない。これは独占禁止法の「優越的地位の濫用」に当たるのではないかと。現状を変えるためには、代理店のみなさんが声を上げ、私どもと力を合わせて、公正取引委員会の態度を変えていかなければならないと考えています。ともに頑張りましょう。

田村貴昭衆議院議員（日本共産党）



これから日本共産党としては、衆議院では私が、参議院では小池晃議員が、力を合わせて頑張っていく決意です。事故があった時に、そして災害が生じた時に、暮らしと生業（なりわい）を支えていく大切な役割を果たされているのが代理店のみなさまです。

私も9月9日に福岡で多くの代理店さんと懇談させていただきました。手数料に50%のポイントがかけられたら半減です。この時代にこんな搾取が通用してよいのか。

こうした問題を正していくために、今日は金融庁の方々もお越しになっています。これまでも数々お力をいただきました。強い企業が商品を守る時に、かけがえのない役割を果たされる代理店に対して、いじめたいなことは絶対に許してはならない。行政もしっかりと目を光らせていただきたいと思えます。まさに超党派の問題、みなさんの要求をしっかりと受け止めて参ります。

神田憲次衆議院議員（自由民主党）



ご参加のみなさま、ご苦労様です。ご紹介いただきました自民党衆議院議員の神田憲次でございます。代理店のみなさま方の収入源である代理店手数料のきちんとした確立をどのように行っていくか、ということが問題の肝であると考えています。また資料をよく熟読させていただきます。ありがとうございました。

西田昌司参議院議員（自由民主党）



西田昌司でございます。私もご縁があって何回か損保代理店の問題について陳情を受けております。代理店のみなさんは、保険の募集を行う、そして保険事故が起きた時に窓口になる。顧客にとって

は一番大事な存在ですが、保険会社が、その代理店の手数料を一方的に変えてしまう。そこで非常に不信感が高まっているということですね。

もちろん保険会社の経営が安定しないと保険事故の対応できませんから、利益も大事なんですけれども、バランスが大事なんです。いわゆる優越的な立場で一方的に手数料を下げる。これは独占禁止法違反になるわけです。だから金融庁が上手にまとめていただければ「三方良し」になるんですよ。契約者良し、代理店良し、保険会社良し。それが金融庁も目指しているところだと思います。ですから、代理店のみなさんから金融庁にしっかりと要請を行っていただきたい。私も国会の場で「三方良し」がかなえられるように頑張りたいと思います。



【基調報告】

損保代理店の安定した経営と セーフティネットの役割発揮を

兵庫県立大学客員研究員
松浦 章さん

損害保険および代理店の社会的役割



損害保険の最大の役割は、偶然な事故による損失を専門的・社会的に集約し、原状回復を可能にする機能すなわち「補償機能」にあります。そして、「補償機能」の発揮のために代理店も大きな役割を果たしてい

ます。3月16日に発生した「福島県沖を震源とする地震」の事故受付件数は43万件を超え、2016年の熊本地震の件数をはるかに上回っています。被災地には全国から多くの損保会社・社員が支援に駆けつけ、東北の代理店のみなさんも、被災者のサポートに全力をあげてきました。こうした損保関係者の奮闘により2,500億円の保険金が支払われています。

しかし、こうした地域に密着した代理店が、いま苦境に陥っています。一つは、手数料ポイント制度によって、多くのプロ代理店の安定した経営が困難になっていること。もう一つは、大手損保の一方的な代理店統廃合の強要で、経営の自主性が損なわれていることです。

「代理店手数料ポイント制度」の根本問題

「手数料ポイント制度」は、規模の小さな代理店にとってみれば、地域に密着し、顧客本位で、かつ業務能力が高かったとしても、当たり前の手数料を得ることができないというシステムです。例えば、損保ジャパンの「2023年7月適用 代理店手数料体系」を見れば、仮に増収を0とした場合、実績10億円以上の代理店の「実績・増収率ポイント」は95.0ですが、1億円以上は81.5ポイント、5千万以上は67.8ポイント、3千万以上では47.1ポイントにしかありません（他損保基準に換算）。

それでは、規模の大きな代理店はこの制度に賛成なのか。決してそうではありません。規模が大きければ大きいほど増収は大変です。またポイントがわずかでもダウンすれば、実額が大きいですから、雇用などに影響が出てきます。

さらにこの制度には、損保会社がいくらでも恣意的な運用を行えるというダブルスタンダードの問題があります。先日、大阪の大型代理店に対して、ある損保会社が、これだけの実績を挙げてもらえれば、無条件で130ポイントを付与すると言ってきたそうです。このようなダブルスタンダードがまかり通れば損保業界のモラルは崩壊してしまいます。

「手数料ポイント制度」を歴史的に検証する

現在の手数料制度は、2003年4月からスタートしました。新たな制度は、損保会社と代理店があくまでも「消費者ニーズ」に対応し「自主的」「主体的」に決めるから問題はないというのが金融監督庁（当時）の見解でした。

しかし、この制度が「保険会社主導」で導入されたことを裏付ける資料があります。東京海上（当時）が2000年10月に社員向けに作成した「新委託契約書解説（社員用）」です。

同社は「この解説は終始、会社の立場で各条項の趣旨、ねらい、背景等を記載しているものである。よって、代理店にそのまま提示することは厳に避けていただきたい」と述べたうえで、次のように新委託契約書の特徴を説明しています。

『代理店手数料規定』は従来の『付属約定書』に形状は類似しているが、趣旨は全く異なる。前者はあくまでも『規定』であり当社マニュアルに類するもの、後者はあくまでも『委託契約書に付属する契約書の一部』である

「契約書の一部である限り、手数料面で仮に代理店に不利益な変更をする場合には『新たな約定（即ち合意形成→再調印＝差し替え）』を要するが、規定は必ずしも調印を要しない」

こうしたひどい内容を保険会社がきちんと説明していたとしたら、多くの代理店は、新委託契約書の締結に難色を示したに違いありません。

自立的経営を損なう一方的な代理店の淘汰再編

代理店はひとつの「企業」であり、損保会社とは別の独立した「事業体」です。しかしこの間、損保各社は、こうした代理店の自立性をまったく無視した施策をくり返してきました。その最たるものが代理店の淘汰・再編です。

三井住友海上の船曳真一郎社長はこう言います。「今回描いている代理店像を実現するためには、私は10億円規模でなければならないと思っています。・・・5億円規模の代理店同士が合併して、一流のサービスを提供していく代理店をつくらうという志を持ってやっていきたいですね」（『ダイヤモンドオンライン』22/05/17）。しかし、こうした合併のどこに「志」があるのでしょうか。

昨年10月1日の保険毎日新聞は、「大きいことはいいことか」というコラムで、代理店合併による大型化を取り上げました。コラム氏は、「昨今は豪雨

災害の多くが地方都市や近隣の山間部で発生している。特にそうした地域では高齢者も多く、温もりのあるサポートが欠かせない。防災・減災の観点からも、被災者に寄り添う代理店の価値は高い。大きくなくてもいい。小粒でもピリリと対応の効いた代理店の存在は、この国の重要なセーフティネットである点を忘れてはならない」と述べました。

セーフティネットの社会的役割が果たせない

手数料ポイント制度と、それを梃子にした代理店の統廃合は、損保産業の根幹であるセーフティネットという社会的役割を阻害しているのではないでしょうか。

三井住友海上の船曳社長は、同じ『ダイヤモンドオンライン』のインタビューで、「大規模な自然災害が起きたときに、店主一人で経営しているような代理店では、その店主の自宅やオフィスが被災して壊れているかもしれないので、そういう状況ではお客さまの対応どころではなくなってしまいます」と述べています。しかし、多くの専業・プロ代理店は、自らが被災しながらも契約者の安否確認と保険金支払いの援助に全力をあげてきました。この発言は、専業代理店の思いや矜持を踏みにじるものだと言わなければなりません。

一方で、MS&ADは、先月、2025年度末までに、従業員を6,300人減らすと発表しました。こうした安易なリストラと代理店の大型化一辺倒で、はたして想定される南海トラフ地震などに対応できるのか。いまの損保経営者には、こうした「想像力」が欠如しているのではないのでしょうか。

損保業界と代理店の問題は、手数料ポイント制度や統廃合のみならず山積しています。今後みなさんと議論し、さらに深めていきたいと考えています。

本集会での率直な議論をお願いし基調報告といたします。

【会場発言】

<大阪 東京海上日動ほか代理店>

「ポイント制を考える会」は今年 1 月に発足しました。現在 180 店余りの会員です。7 割は関西ですが、残り 3 割は全国 21 都道府県にまたがっています。基調報告で 2001 年の委託契約書改定での保険会社の内部資料について触れられました。こういう姑息な、やり方が許されるのでしょうか。この委託契約書調印の過程でのごまかし、別途規定扱いやポイント制度の一方的な変更。これらは民法違反じゃないか。あるいは独禁法「優越的地位の濫用」にあたるのではないか。

私どもの会としては 2003 年の「ポイント制」導入から今日まで、評価項目とウェイトがどのように変化してきたのか、その推移と個々の代理店が被ってきた不利益を集めて、公正取引委員会に申し立てを行うことを考えています。ぜひご理解とご協力をお願いします。

<関東 損保ジャパンほか代理店>

群馬から参りました。損保ジャパンの「ディーラー・ブランド保険」の件でお話しします。今週、3 台の契約が解約となりました。ディーラーで保険加入すれば、一部の車の修理代もサービスしてくれる、ごめんなさいとのことでした。お客様のことを考えれば、このサービスを提供できない私は引かざるを得ません。この保険が存在することに納得がいかず、12 月 1 日付で金融庁保険課宛に、損保ジャパンが扱うこの保険の販売中止を求める嘆願書を提出しました。一部をご紹介します。

「このような制度のために、絆を結ばれた大事なお客様を失い、専業代理店は生活の糧を奪われると嘆き・若い代理店は夢や希望も失っております。何卒、この不公正な制度を廃止していただけますよう、伏して嘆願する次第でございます」

<関西 東京海上日動ほか代理店>

基調報告で触れられたセーフティネットについてです。関西圏では南海トラフのリスクが非常に大きい。そこで沿岸沿いの和歌山県、三重県の人口を調べてみたんですね。三重県では人口 2.5 万人以下の自治体が 68.1% です。和歌山は 70.0% でした。さらに 1 万人以下はどうか。三重では 36.2%、和歌山では 42.3% です。そこでは大体 2000 万 3000 万で頑張ってはります。しかし、50 ポイントになったらどうですか。死活問題です、本当に。代理店は、保険という商品を津々浦々まで届ける「毛細血管」です。それをプチプチ保険会社が切って、動脈、静脈ばかり太くしている。

災害時に保険会社はホテルとタクシー会社をおさえます。全国から応援部隊が来るからです。だけど、被災した町・村で誰か契約者を探せますか。我々代理店しかわかんないですよ。だから「毛細血管」を切るのは、セーフティネットを破壊していく行為じゃないか。



<中部 損保ジャパンほか代理店>

損保ジャパンと三井住友海上の乗合代理店です。国会議員さんと三好審議官に聞いてもらいたいことがあります。顧客本位の業務をしなければならない今、手数料の格差があり、ジレンマになっています。例えば保険料 10 万とすると、三井住友海上の手数料は 18% の 1 万 8000 円、もう一方の損保ジャパンは 5% の 5000 円。手数料の開きが 1 万 3000 円あります。商品を比較して損保ジャパンの商品を売った場合、手数料 5% では会社は赤字になり生活ができません。

こんなに手数料の格差があれば、顧客本位の業務がおろそかになりかねません。そのようなにならないために 保険会社は手数料の面で協力していただきたいと思いません。

<関東 三井住友海上代理店>

貴重なお話ありがとうございました。私も保険会社の優越的立場、今の手数料ポイントの問題は肌で感じています。ただ今回の集会で思うのは、やはり我々は代理店企業として成長をしていかなければならないのではないか、ということです。なので、手数料ポイントも一方的に全部批判っていうわけではなく、我々代理店が成長するきっかけの一つでもあると思います。

企業が成長して、若いスタッフ、若い募集人にとって魅力ある仕事にしていくのも、やはり同時に考えていかなければいけない。そしてお客様に安心・安全な金融商品を提供する。若い力をどんどん入れて、そのお客様の子ども、孫の世代まで守っていく。そう考えています。



<関東 損保ジャパン代理店>

損保ジャパンから、次のポイントは 25 と言われました。で、直資代理店に入りなさいって言われたけど、私は拒否しました。25 ポイントでもいいですよ。食っていけますから。もう別に代理店やめてもいいんですよ。だけど、ちょっとおかしくないかいと思うんですよね。

これがはたして募集の対価と言えるのか。昔だったら 3000 万もあつたらもう十分に暮らしていけたわけですよ。だけど、今では 当時の 1/4 の手数料になる。1 つの契約扱うのに経費は変わらないわけですよ。それが弱小で、私たちのように個人でやってる代理店には本質的に対価を払わない。私はこの制度自体がおかしい、たかかって是正していかないとはいけません。正しい日本にしましょう。

<関西 AIG ほか代理店>

乗合代理店です。おかしいなと思うことがあります。代申会社が一定のポイントを出しているにもかかわらず、乗り合ったところが実績によって20ポイントとか50ポイントとか言ってることです。代申会社が審査して、代理店がきちんとした業務運営をやっていると判断すれば、そこでポイントはある程度合わせる必要があると思います。そうしないとやっぱりお客さんにご迷惑がかかる。それと、ディーラーとか大きな企業代理店と我々専業代理店とでは、ポイントがもともと10ポイント違うんですね。これ全部フラットにしないとだめだと思います。

で、もう一点、ビッグモーターの問題です。小さな修理工場で代理店の看板上げてやってるところで、保険会社に詐欺行為をした場合廃業になりますよね。営業できないはずなんですよ。ところが、ビッグモーターのように200億ぐらいあると保険会社は手放したくない。これを金融庁はどうされるのか、損保協会はどうか。うやむやにしないで、きちっと判断基準を決めていただきたい。

<関東 三井住友海上代理店>

公益通報についてお話しします。損保代理店の安定した経営とセーフティネットの役割発揮を、ということなんですけども、さらに公平という言葉もあるのかなと思います。手数料ポイントが議題に上がってると思いますが、問題点それだけではないと思います。ディーラーが、車を値引きするから保険に入ってくれと。これ当社で3件ありました。何で発覚したか、お客様に直接聞いてみました。もしかしてディーラーさんでこっちに入ったら値引きという話がありましたかと。

そこで、公益通報を行いました。この公益通報っていうのは 違法行為をしるべき機関に通報する仕組みですね。保険会社のメーカーにいくら言っても動かない現状もあるので、こういった仕組みを今後積極的に使っていきたいと思っています。

<東京 損保ジャパン代理店>

同じような数字で代理店をずっと続けてきてますが、ポイント制度、これきついですね。代理店はみんな泣いてると思います。金融庁の方にお答えいただきたいことがあります。今これだけポイント制度が代理店側で問題になってますが、一方で保険会社は新商品で基準手数料を下げています。例えば今まで売っていた傷害保険を、色んなA、B、Cという商品に切り替えていく。その中で基準手数料、つまり、大本の部分を下げているのは金融庁として指導されないのでしょうか。

同じような商品売ってるのに、商品構成を変えることで、基準手数料を変える。ポイントを維持したとしても、商品の中身の手数を下げれば、結果的に代理店は同じような目にあうんじゃないかと思います。



<損保会社・社員>

基調報告で触れていただいた MS&AD の人員削減についてお話しします。新聞報道翌日の社内通達で会社は「既に進めている要員効率化であり、追加で進めるものではない」と淡々と通知しました。自然減、定年退職、新規採用の抑制等で削減するという事です。今年も、48 才から 52 才までを対象に「早期退職制度」募集がありました。毎年、内務職場から損害サービスの職場へ異動が出ます。心を病んでの長期休職や退職で、異動した人はほとんど残らないそうです。これを会社は「自然減」と言うのでしょうか。退職強要があったときは、一人で悩まず皆で相談していこうねと声をかけています。

この報道が出て株価が上がりました。会社は株主のほうばかり見ずに、大災害が起きた時に頼りになる代理店さんや社員を大切に、大規模災害にきちんと対応できる会社になってほしいと思います。

<九州 三井住友海上ほか代理店>

三井住友海上の手数料規定の 2012 年度版には、コンセプトとして、お客様満足度、業容拡大、お客様ニーズに応える体制整備ってというのが書かれています。17 年度版では、内部管理体制、販売力及び損害率改善の取り組み強化のための手数料改定と言っていました。それが 20 年度版からは「これらについては弊社営業担当と打ち合わせください」、これだけになってしまったんです。もう何も改訂する内容を言わない。それは 23 年度までずーっと続いてきてます。要は、改定する論拠がなくなったということではないかと思えます。

一方でこの間、三井住友海上は全てのランクでポイントを下げ続けてます。手数料下げれば、会社の収益は上がります。しかし、そんな短絡な目的のためにこんなことをやってるのでしょうか

金融庁監督局 三好敏之 審議官

霞が関の建物の中にいますと、今まで承知していなかったこと、思いもいたらなかったことがたくさんありました。私ども、顧客本位の業務運営を掲げています。その点、お客様との直接の接点になっているということで、みなさま方の役割が非常に大きいことを改めて実感した次第です。今後の行政に、ぜひ活用させていただきたいと考えています。

ご質問いただきました「公益通報」については、法令違反を内部告発した人が不利益をこうむらないように、ということで設けられています。

この制度は取引先における違法行為についても通報できるという形になっておりまして、金融庁も通報先として使っていただくことができます。

商品改定ごとに基準手数料が変わっていくという問題。私どもでは保険商品に関する認可業務を行っておりますが、審査対象となるのは、いわゆる純保険料のところ、代理店手数料は対象外となっています。その点はご理解いただきたいと思います。

本日はありがとうございました。



【閉会挨拶】長野代協元会長 赤羽豊喜さん

大変多くの人の思いが込められた、3年ぶりの「院内集会」でした。しかし、これで終わりではありません。これから起きるであろう大きな災害と、身近な様々な事故に対して、代理店の役割を發揮しなきゃなりません。そのためには、こうした集いを継続していくことが必要です。社会全体の問題として、このセーフティネットの役割をなんとしても続けていく。そういう決意のもと、日々健康に留意してこの仕事を守っていきましょう。ありがとうございました。

【意見交換会発言】

<九州 三井住友海上ほか代理店>

個人代理店の方2人をポイントが下がってやっていけないと言うので採用しました。ところが、ガバナンスが効かない。社内規定が守れない。出社時間を守らない。やむなく解雇しました。ところが全国展開の代理店に勤務したんです。同じ三井住友海上の代理店です。結果、この1年間300件の解約ができました。火災保険料が2割上がる、今のうちに更改したら得ですよとってどんどん解約させた。

あるお客さんに話を聞きましたが3年残っているのに解約して11万円の損害が出ている。三井住友海上にはこの2人について問題ありと伝えてきたんです。でも、対応しようとしなない。この問題は金融庁にも上がっています。何が顧客本位の営業かって言いたくなります。

<関西 損保ジャパンほか代理店>

損保乗り合いは13社です。先日、損保ジャパンに代協会員の増強をお願いしたんですね。すると、「支店には500店代理店があるが、付き合いたい代理店は大体100店ぐらいで全員入ってる。入っていない人に接点を持つことはもえない」と。結局、手数料ポイントは代理店を廃止するのが目的だろうなと思います。

先月末、1000万円のフリード契約が落ちました。デメ料率になるのを防ぐために、ある代理店がお客さんに、契約者を社長の個人名義にし、そうすればノンフリードにできると言ったからなんですね。こんなことをほんまにやる人間がいるねんなあと。

ところで、全国の代理店の数が160,463店で、代協に入ってるのが11,000店。わずか7%です。それで、こういう集会も必要かなと思い参加しました。

<中部 損保ジャパンほか代理店>

我々の組織に日本代協がありますが、なんで手数料ポイントのことで保険会社と交渉しないのかと聞いたところ、社団法人だからそういうことはできない、やれば、法律違反だと言われました。もう日本代協は頼りになりません。だから、代理店組合を作らなければならないと思いますが、この会を基礎にすることができませんか？保険会社にものを言えるような組織ができないでしょうか。

(会場から)

企業組合という、県単位に組合を作って、その連合会みたいなのを全国規模でつくるといことはあるかもしれませんが、今の組合法で全国規模の代理店の組合をつくることは、私の知ってる限りでは不可能です。



<中部 東京海上日動ほか代理店>

先ほどの組合のお話、ちょっと私なりに補足したいと思います。それは代理店による代理店のための代理店組織を作りたいということだろうと。代協のみなさんは日本代協があるじゃないかと言われると思いますが、大変なご苦労をされたその時に、代協にいくら言っても聞いてもらえなかった。そのことが根本にあるんだろうと思うんです。様々な問題が次々に起きる中で、解決する場がないんじゃないか、訴える場がないんじゃないか、ということです。

日本代協が本当に我々プロの代理店のためのものなのか、その構成などからしても、前々から疑問に思っています。本当に代理店の手によって作られた組織ができたらいんじゃないかと考えているところです。

<関東 損保ジャパン代理店>

Uber eats の配達員の方が全国で 10 万人いまして、一応個人事業主なんですね。指示に従ってデリバリー配達をやってるわけです。それが組合を作られた。で、Uber eats に団体交渉に応じるよう要求してきたんだけど、配達員は業務委託の個人事業主で労働組合法による労働者には該当しないということで、頑として拒否を続けてきたわけですね。

一方ユニオンはウーバージャパンが労働組合法上の使用者、配達員は労働者にあると主張して東京都労働委員会に救済を申し立てた。都労委は組合として認めたということです。参考になるのではないかと。

<九州 東京海上日動ほか代理店>

今日初めて参加させていただきました。この集会を知ったのは東京海上日動の博多支社の問題からです。私はこれに直接関わりました。で、その時から、それまで見えなかったことが見えてきました。代協にできることできないことがあることも痛感しました。代協以外の、こういう院内集会、Facebook、革新懇、未来希望の会など、いろんな会の存在も初めて知りました。こういう動きをたくさんの人にぜひ知ってもらいたい。

最近よく考えるのが、手数料ポイントに問題がある中で、じゃあそれをどうするのかっていうのも一緒に考えないといけないのではないかと、ということです。時代の流れ非常に早いですね。この問題の解決策、新しい仕組みづくりをみなさんと一緒に考えていきたいと思っております。

<九州 AIG ほか代理店>

25 年近く乗合代理店をしておりました。毎年取り扱い各社がポイントを下げてるので、顧客と雇用を守るために、今年 5 月 1 日に合併を決断いたしました。ただ、未だに納得がいかないのが、他の仲間のみなさまに同じ目にあっていただきたくないという思いがあって参加させていただいています。ポイント制度、ほんとに冷酷な仕打ちだなと思います。

今年の 4 月、代協で金融庁の池田保険課長（当時）と意見交換会があった際に、民衆と言うけれども現状では話が進まない。ポイント制度のガイドラインも考えてほしいとお願いしました。9 月に大門さんが同じような話をされましたので、可能性があるのかなと。金融庁が動かざるをえない状況に持って行かないといけないと思っています。

<東京 三井住友海上代理店>

MS&AD の現状ですが、どんどん変わってきました。手数料ポイントに関しては急激に下がってきた。併せて代理店統廃合をかなりすすめている。社長が 50 億の代理店を作ると言います。でも 50 億の代理店いきなりできるわけじゃないですね。ですから 1 億の代理店 2 つを 1 つにするという動きをすすめています。ちなみに東京の三井住友海上では今まで 7 課支社あったのが、今 23 区に 1 つ、多摩に 1 つ、2 つしかないんですね。

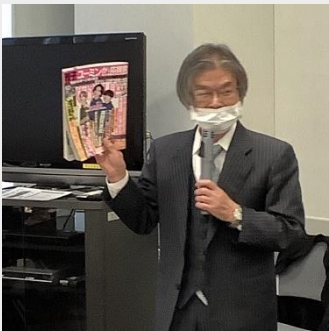
また特級代理店第 1 号というのが北海道にあったんですが、これも直営代理店に変わりました。僕が考えたのは逆にこちらが良い保険会社を選ぶということです。そういったことも検討しないと、この荒波にちょっと耐えられないと思っています。

<九州 東京海上日動ほか代理店>

東京海上日動もそうですけど、我々代理店みんな集めて販売会社にして、そこに社員をどんどん入れる。まあ、そういうことだろうと思うんです。私も 43 年この仕事やってきてましてね。保険会社はいろんなこと言ってきました。全部失敗してます。今回も失敗すると思っています。で、ここにおられるみなさん、何とかして生き残ってほしいんです。多分空中分解しますよ、今の保険会社の構想は。しかしお客さんと我々はしっかりくっついてるじゃないですか。

保険会社がしきりに体制整備を言います。私は保険会社の体制整備やってくれて言ってます。ヒューマンエラーは誰にでもあるんです。代理店に何かあったらそれでみなさんを潰そうとする。生き残ってください。困ったことがあればお互いに助け合いましょう。

<青山学院大学名誉教授 本間照光さん >



「女性自身」という週刊誌を昨日買いました。そこに、介護保険外し、要介護 1、2 の 260 万人が切り捨てに、という記事が書かれています。素人介護で 260 万人が家族崩壊危機、日本の将来が危ぶまれる。す

ごい格調高い記事です。今日の院内集会と重なると思っています。基調報告の「損害保険及び代理店の社会的役割」、私聞いて本当にそうだなと思いました。私自身、損害保険会社で 8 年間働きました。営業で代理店の担当も 3 年やりました。営業所の所長が言ったことですが「本間君、厳しいことを言うお客様そして代理店さん、これはとても大事だよ。きちんと向き合うことで応援団になってくれる」。振り返ってみて本当にそうだなと思います。やっぱり保険というのは遠い約束です。信頼関係がなければ成り立たない。いい加減な営業してたら見放されますよね。

歴史に学ばなければならない。保険業はなおさらのことだと思いますね。今起こってる代理店ポイント制度の問題。これはバブル経済の延長上にあるのではないのでしょうか。1980 年代の半ばからわずか 5、6 年の間ですよ。で、生保が 7 社 1/3 潰れた。損保も金融投機に走った。だからこそ今、原理原則を問題にしないでいいんじゃないのでしょうか。損保の三利源、利差益、費差益、危険差益。これは限りなく大きくも小さくもならないし、してはならない。もしそうならば必ず問題が起こります。バブル期は、利差益ではなくて利差損を抱えてにっちもさっちもいなくなりました。そこで、危険差益と費差益・事業費で穴埋めしたんですね。で、その結果また別の問題を起こす。これも続いてましてね。代理店の経費などを削減する。

ところが保険販売の対面販売、インターネットが普及してもそれはなくならないですよ。アメリカだって、対面販売が中心なんです。だから今起こってることは、保険事業の自己否定になるだろうということですね。目先の効率性は結局企業そのものをダメにする。本来の誇りある企業を回復することが求められていると思います。

<保険毎日新聞 森 隆 記者>

保険毎日新聞で記事を書いています森です。代理店さんとそのセーフティネットについてお話をします。東日本大震災はじめ、熊本地震、九州北部豪雨、そして西日本豪雨から今年の 3 月に起こりました福島沖地震、ここで代理店さんの動き、どんな役割を果たしたか取材してきました。



基調報告の中に、某社長が「店主一人で経営しているような代理店では、その店主の自宅やオフィスが被災して壊れているかもしれないので、お客様の対応どころではなくなってしまおう」と述べた、とありましたが、僕が取材をした代理店さんでは、そんなことなかったですね。全壊した代理店さんもいらっしゃいます。半壊もかなりいらっしゃいます。その中で彼らが考えたのは、うちは二の次でいい、まずはお客様の家を何とかするというところで 1 週間も 2 週間もやってこられた。そういうふうに、お客

様に寄り添うというところが非常に重要なポイントだったなと感じています。

金融庁が顧客本位の業務運営ということはずっと言ってますけど、損保代理店というのはそれにプラスして、「顧客に寄り添う業務運営」、「顧客支援の業務運営」、こういったものが代理店さんの役割であり、価値であると思ってます。これは多くの取材した代理店さんが実際にやってこられてました。そういった中で今、手数料ポイントとか保険会社からの無理やりな合併とかがあるんですね。これもさっき松浦さんが記事を紹介していただきましたけど、大きくなくてもいい、小粒でもピリリと辛いスパイスのような代理店さんがあってもいいんじゃないかと。で、スパイスっていうのはぐるっとですね、平均的に点在することで非常に味を出す。これが料理の世界だと思えますね。そういう意味で、代理店さんが地域に根ざし、点在して、安定した経営をされるということが、サスティナブルな社会を形成していく上で、非常に重要なことじゃないかと思っています。

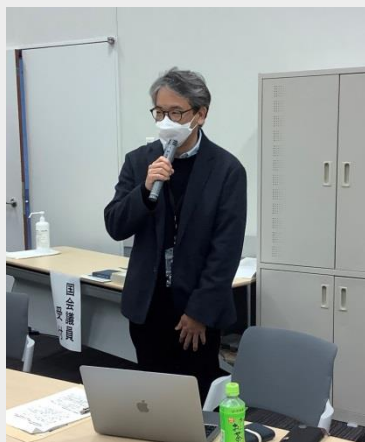


<週刊ダイヤモンド 藤田 章夫 記者>

みなさんの熱いご議論ありがとうございます。週刊ダイヤモンドの藤田と申します。いつもお世話になっています。うちの記事を名前とかいっぱい出していただきましてありがとうございます。まさにそのインタ

ビューをしたのは私で、それを書いたのもそんなんですけども。本当にこの問題ってすごく難しいなと思っていて、みなさんが昔から現場で頑張ってるってというのは、お話を伺ってよくわかります。一方で保険会社さん取材すると、統廃合をすすめていく方向性っていうのはまあ変わらないんだろうなということで、折り合いつけていくしかないのかな、という感情をずっと持っているんですね。

それで、小規模で頑張ってる代理店さんも、あの大門先生もよく言ってましたけど、残っていただきたいなと思いつつも、保険会社から本当にその体制が取れるのかと言われたら、そうだなという感じもあったりとかですね。いつもこの話を取材するたびにもんもんとした気分になっているんです。何がどうあるべきなのか、本当にわからないんですね。私16年ぐらいこうした勉強会担当させていただいてるんですが、見てると、損保業界で代理店さんと損保会社の仲が悪くなっていく一方のような感じがして、それもまたちょっと違うなって思ってるんです。いろんな情報提供をしていただきたいし、私も取材頑張りますので、なんか良い方向性を一緒に模索していけたらと感じた次第です。



【まとめ】 松浦 章さん

手数料ポイント制度の矛盾



ですが、正味保険料に対する代理店手数料割合は16.6%でした。2020年度はそれが19.1%に上がっています。しかし、中小の専門代理店はポイント制度によって下げられてる。じゃ、上がった分はいったいどこに行ってるのか。

ディーラーの問題で金融庁に嘆願書を出したという群馬の方の発言がありました。ディーラー代理店優遇はひどいですよね。例えば東京海上日動では、大型ディーラー代理店は増収がゼロでも基礎ポイント（規模・増収ポイント）だけで、いきなり100ポイント超えるんです。プロ代理店はどんなに大きくても80ポイントいきません。

一方で、「損保ジャパンから次年度のポイントは25と言われた。これはもう保険募集の対価の体をなしていない」という埼玉の代理店の発言がありました。一方でこういう実態があって、片方でディーラー等の優遇がされてるという図式ですね。

公平な新しい仕組みを

ディーラーで抱き合わせ販売があることはみんな知ってる訳です。でも、なかなか手が出せなかった。しかしね、もうそろそろこんな不公正はやめようということ。神奈川の代理店が「公平な制度が必要だ、『公益通報』を」と言われましたけど、まさにそうだ

代理店手数料は、全体としては上がってるんですね。2002年度、手数料ポイント制度が導入される1年前

だと思います。だって、損保代理店はみんな真面目ですよ。だから静岡の方のように「ポイントが低くても良い商品売りたい、しかし経営が困難となる」といったジレンマが生まれるわけですね。

福岡の代理店から「新しい仕組みづくり」という発言がありました。これはやっぱり考えていく必要があると思います。例えば共栄火災は1000万以上の収保であれば基礎ポイントが60なんですね。だから少なくとも60ポイントは与えられる。我々もそういう情報を得ながら、顧客本位にするためにはどういう制度が良いか、ということ議論していく必要があるんじゃないかと思います。

全国で代理店の集まりを

福岡で代理店懇話会ができました。全国で小規模でもいいから、代理店の集まりを定期的に持っていただけないか、と思うんです。東京は特にお願いしたいと思います。それから国会議員のみなさんへのアプローチです。今日超党派、超党派と言われました。地元の財金の国会議員の方に、この問題をぜひ訴えていただきたい。

いま間違いなく様々な運動が広がっています。そこに確信を持ち、代理店が誇りを持って働けるような損保産業をお互いが作るんだということを確認し合っ、この集いのまとめとします。

