

健全な損害保険業の再生と顧客本位の代理店制度実現を！ 第5回損保代理店院内集会に全国から120名

12月8日（金）参議院会館に於いて第5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120名の集会となりました。国会会期末を控え多忙な中にもかかわらず、熊谷裕人参議院議員（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）がお越しになり挨拶をされました。金融庁監督局・三浦知宏保険課長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、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 三浦知宏 保険課長



三浦でございます。去年の院内集会は、どうしても外せない海外出張で出席することができませんでした。ビッグモーターや価格調整事案で仕事は

去年より3倍くらいあるんですけども、今年はなんとか出ることができて大変光栄です。

まずは損害保険業界における昨今の不適切事案についてです。先般、関東財務局がビッグモーター社に対し11月30日をもって損害保険代理店としての登録を取り消す行政処分を発出し、同社の保険代理店としての登録を12月1日に抹消いたしました。

金融監督局が発足した1998年6月以降、他に保険代理店の登録処分を行った事例はありません。

現在、ビッグモーター社による保険金不正請求事案をめぐって、金融庁は損保ジャパン及び親会社のSOMPOホールディングスに対して立ち入り検査を実施しています。経営管理体制から内部管理体制上の課題にも踏み込んで、根本原因を特定すべく芯のある実態把握を進めています。構造的な問題が認められた場合には制度もしくは監督のあり方も含め関係者と議論しながら適切な対応を検討してまいりたいと考えています。

この他、大手損保会社における保険料の価格調整事案に関しては、各社から9月末に報告徴求命令に基づく報告を受け、精査とヒアリングによる実態把握、真因分析を進めています。

この間、不適切事案等に関係なく誠実に働いている代理店の方々に対しても、一部社会から厳しい目が向けられていたり、心無い言葉を言われたりという話を聞きまして、私個人としても大変悔しい思いを持って

います。損保業界が国民からの信頼を取り戻していくには、顧客本位の業務運営について見つめ直していく必要があると思います。顧客本位の業務運営がどこまで血の通ったものになるのか、それは顧客との直接の接点となっている代理店の皆さまの影響が非常に大きいと考えています。

代理店と損保会社との間の諸課題については200名以上の方々が、手数料ポイント制度が優越的地位の濫用に当たると公取委に申告されています。独禁法に対する判断自体は公正取引委員会が所管する事項ですので、この場で見解を述べることは差し控えますが、金融庁としては損保会社の一方的な対応とならないよう、代理店との丁寧な対話、解決に向けての自主的な取り組みを要請してきたところです。

代理店の皆さまにおかれましては、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きたいと強く思っております。一層のご発展を祈念いたしまして、私の報告および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

岐阜県の大江でございます。

今損保業界には、モーターチャネルの保険金不正請求や100社以上に及ぶ保険料談合等、問題が



山積しています。今日お集りの代理店の皆さんは不正請求や談合とは全く無縁です。頻発する自然災害の時には、自らが被災しながらも、顧客第一で奔走されておられます。

手数料ポイント制度は、代理店の経営を脅かしセーフティネットを寸断しようとしています。日本代協の『代協活動の現状と課題』の年表を見れば、代協設立の際には「職業代理店の再確認と公平な手数料率制定に取り組む」と明記されているんですね。あらためて読んでいただきたい。また代協のバッジにはIIAと書かれています。Independent Insurance Agents、自立した保険代理店の組織、つまり、保険会社と対等な立場を表明したものです。

今年7月には「手数料ポイント制を考える会」が独禁法違反で公取申告を行いました。

本日は、これらの問題をご一緒に考えようではありませんか。



【国会議員ご挨拶】

熊谷裕人参議院議員（立憲民主党）



皆さんこんにちは。

立憲民主党の熊谷裕人でございます。

今、損保業界を所管する参議院の財政金融委員会で野党の筆頭理事をしています。

実は、私の父親が脱サラで小さな会社をつくったんですが、その時に損保の代理店をするということで、私も社会人になりたての頃に代理店資格を取りました。それで代理店業務につきましては若干の知見があると思っています。その後、秘書、地方議員をやり、現在参議院に送っていただいておりますが、ちょうど今、所管する委員会におりますので、皆さま方のお立場も十分理解させていただいているつもりでございます。

ビッグモーターの問題では、いろんな形で風評被害を受けている方もあると思います。皆さま方が、自動車保険だけではなく様々な保険業務を通じ契約者の方々に信頼され代理店業務を行えるように、そして損保会社にもしっかりとものが言えるように、後押しして参りたいと考えています。

この後、政治資金規正法の集中審議で国会に戻らなければなりません。本日の資料もいただきました。皆さま方の声を受けとめ国会につなぐ仕事をして参りますので、何かありましたら皆さま方の現場の声を聞かせください。損保代理店の地位の向上のため、一緒に頑張って参ります。

小池晃参議院議員（日本共産党）

小池晃でございます。11月16日の財政金融委員会で、ビッグモーターの問題を取り上げました。大手の自動車販売・修理業者が損保代理店を兼ねていることは大きな問題だと。この角度での国会質問はおそらく初めてだと思います。その後産経新聞に、石破茂さんの全く同じ趣旨の記事が掲載され、大変心強く思っています。甘い査定、自動車修理の紹介と引き換えに保険契約を回すという利益相反、癒着の構造ができてしまっているのではないかとということです。



鈴木大臣は、構造的問題がなかったか「深みのある」実態調査を実施し、兼業が不正の温床であった場合は、制度・監督のあり方を含め検討したいと回答しました。20数年国会議員をやっていますが「深みのある」という言い方は初めてです。金融庁が問題意識をもっておられる反映だと思います。外国の状況も調べてみました。アメリカでは訴訟リスクを考えて多くのディーラーは代理店兼業をしていません。EUでは2016年に「保険販売業務指令」が採択され規制が強化されています。

手数料ポイント制度の問題では、大手損保と代理店の間には大きな力関係の差があります。損保会社が一方的に手数料ポイントを決めることには歯止めをかけないといけない。皆さんが声を上げる中で、金融庁も民・民の契約だから個別の相談には応じられないという姿勢ではなく、実情をよく聞くという姿勢で対応してくれています。

損保業界の健全な発展のためにも、地域に根を張る代理店を守れという声を一緒にあげていきたいと思います。党派を超えて私どもも頑張って参ります。

田村貴昭衆議院議員（日本共産党）

衆議院議員の田村貴昭です。財務金融委員会に所属しています。本当にビッグモーターの不正には驚きました。7月28日に金融庁の担当の方をお呼びして、ビッグモーターと損保ジャパンのズブズブの関係を断つべきではないか、ビッグモーターへの処分を早くやらないといけないんじゃないか、と申し上げました。金融庁は11月30日にビッグモーターの代理店登録を取り消しました。



なぜここまでかかるのか、私が心配したのは損保代理店の皆様への風評被害です。利益至上主義がまかり通り、不正に不正を重ねていることが、なぜ

わからなかったのか。どうして行政のチェックを受けなかったのか。こうした事件が二度と起こらないように、私たちも、委員会の質疑を通じて正していくことが必要だと考えています。

損保会社が代理店手数料を差配する。ポイント制度を使って手数料を一方的に決定していく。それを正していくことも必要です。皆さんの願いが実現する健全な損保産業の再生・発展のために、これからも全力を尽くすことをお約束させていただきます。ともに頑張りましょう。



【基調報告】 損害保険産業の再生を 代理店の立場から考える 兵庫県立大学客員研究員 松浦 章さん



損保業界はいま激動と言える状況にあります。東京海上日動の広瀬伸一社長は、2023年8月8日、社員に対する緊急メッセージで次のように述べました。「いま当社はお客様や代理店さんをはじめとした広く社会からの信頼を失いかねない3つの大きな事案に直面しています。『保険料の事前調整』『ビッグモーターによる保険金不正請求』および『代理店手数料ポイント制度に関する公正取引委員会への申告』の3つです」

それでは、損保各社は、これらの問題の本質にメスを入れようとしているのでしょうか。

1 大手損保のカルテル

東京海上日動など大手損保4社が、独占禁止法違反となる「カルテル」を結んでいる疑いがあり、金融庁は、保険業法に基づく報告徴求命令を出しました。少なくとも100社超の取引先について、保険料を事前に調整していた疑いがあるとされています。

損保業界では三メガ損保グループがマーケットシ

ェアの90%を占めています。

アメリカの損保会社数は2500近くにもものぼります。日本は先進国では先例のない寡占市場となっているのです。今回発覚したカルテルのように、三メガ損保の4社が談合を行えば、契約者の選択肢はほとんどなくなってしまいます。

2 ビッグモーター事件と 損保各社の「利益至上主義」

損保各社は、自動車保険や自賠責保険契約を獲得するために、大手ディーラーへの「入庫誘導」を恒常的に行ってきました。そして、提出される見積書の金額を協定金額とする「簡易調査」が常態化し、数多くの不正請求を見過ごしてきました。

損保ジャパンは2013年1月の『簡易調査勉強会資料』で次のように説明しています。

〈簡易調査とは〉

「画像伝送調査のうち、整備工場が作成する見積の信頼性が高く、技術アジャスターが作成する見積と同レベルの内容が見込める整備工場に対して、以下の工程を省略し、原則、整備工場見積（修理費請求額）で協定する損害調査方法を『簡易調査』といいます。〈損傷診断・修理計画の打ち合わせ・自己見積の作成と提示・協定交渉・完了チェック等〉」

通常、交通事故で損傷した車両の損害調査は、アジャスターが修理工場に出向いて行います。事故との整合性、修理見込額の妥当性などをチェックし、自己見積もりも提示したうえで修理費を協定するわけです。ところが、損保ジャパンをはじめとする損保各社は、これらのプロセスを省略しノーチェックで支払いを行ってきたのです。

「簡易調査」の対象はビッグモーターだけではありません。不正請求は、昨年ネットトヨタ茨城で26店舗3900件、今年トヨタカローラ静岡で8店舗124件起こっています。

ビッグモーター社の損保会社担当店舗一覧
(同社ホームページ 2023/08/05 より)

店名	グループ所属	担当損保	店名	グループ所属	担当損保
若国	BIG	損害保険ジャパン	茨木	BMHT	損害保険ジャパン
下関	BIG	損害保険ジャパン	和歌山	BMHT	損害保険ジャパン
下松	BIG	損害保険ジャパン	彦根	BMHT	損害保険ジャパン
宇部	BIG	損害保険ジャパン	徳島	BMHT	損害保険ジャパン
大内	BIG	損害保険ジャパン	二色の浜	BMHT	損害保険ジャパン
防府	BIG	損害保険ジャパン	鈴鹿	BMHT	損害保険ジャパン
周南	BIG	損害保険ジャパン	越前	BMHT	損害保険ジャパン
千歳	BIG	損害保険ジャパン	中久世	BMHT	損害保険ジャパン
水戸	BIG	損害保険ジャパン	岩出	BMHT	損害保険ジャパン
高崎	BIG	損害保険ジャパン	伊予わかほく	BMHT	損害保険ジャパン
ひたちなか	BIG	損害保険ジャパン	伊賀上野	BMHT	損害保険ジャパン
熊林	BIG	損害保険ジャパン	徳島上坂	BMHT	損害保険ジャパン
多摩	BIG	損害保険ジャパン	野々市	BMHT	損害保険ジャパン
新潟南	BIG	損害保険ジャパン	茨木インター	BIG	三井住友海上
名取	BIG	損害保険ジャパン	倉敷水島	BIG	三井住友海上
甲斐	BIG	損害保険ジャパン	浦和美園	BIG	三井住友海上
平井	BIG	損害保険ジャパン	甲府	BIG	三井住友海上
宇多津	BIG	損害保険ジャパン	小郡	BIG	三井住友海上
岡山	BIG	損害保険ジャパン	鹿兒島	BIG	三井住友海上
衣山	BIG	損害保険ジャパン	神戸垂水	BIG	三井住友海上
倉敷	BIG	損害保険ジャパン	坂戸	BIG	三井住友海上
高松	BIG	損害保険ジャパン	堺鉄砲町	BIG	三井住友海上
西条	BIG	損害保険ジャパン	成田	BIG	三井住友海上
松前	BIG	損害保険ジャパン	福生	BIG	三井住友海上
高松空港	BIG	損害保険ジャパン	小牧	BIG	三井住友海上
天理	BIG	損害保険ジャパン	小田原	BIG	三井住友海上
春日	BIG	損害保険ジャパン	太田	BIG	三井住友海上
八幡	BIG	損害保険ジャパン	北本	BIG	三井住友海上
西福岡	BIG	損害保険ジャパン	新潟中央	BIG	三井住友海上
佐世保	BIG	損害保険ジャパン	郡山	BIG	三井住友海上
多良見	BIG	損害保険ジャパン	前橋	BMH	三井住友海上
飯塚	BIG	損害保険ジャパン	広島西	BMH	三井住友海上
小倉西港	BIG	損害保険ジャパン	加古川	BMHT	三井住友海上
久留米	BIG	損害保険ジャパン	瑞穂	BMHT	三井住友海上
佐賀大和	BIG	損害保険ジャパン	西宮	BMHT	三井住友海上
大分下郡	BIG	損害保険ジャパン	福井	BMHT	三井住友海上
古賀	BIG	損害保険ジャパン	神戸北	BMHT	三井住友海上
名古屋茶屋	BIG	損害保険ジャパン	桜井	BMHT	三井住友海上
松阪	BIG	損害保険ジャパン	宇都宮南	BIG	東京海上日動
武蔵村山	BIG	損害保険ジャパン	熊谷	BIG	東京海上日動
橿原	BIG	損害保険ジャパン	小倉南	BIG	東京海上日動
南柏	BIG	損害保険ジャパン	名古屋鳴海	BIG	東京海上日動
瀬谷橋戸	BIG	損害保険ジャパン	博多二又瀬	BIG	東京海上日動
札幌清田	BIG	損害保険ジャパン	日立	BIG	東京海上日動
上尾	BIG	損害保険ジャパン	青梅	BIG	東京海上日動
佐賀北部バイパス	BIG	損害保険ジャパン	津津	BIG	東京海上日動
北総瀬	BIG	損害保険ジャパン	姫路	BIG	東京海上日動
岡山南	BIG	損害保険ジャパン	富士	BIG	東京海上日動
春日井	BIG	損害保険ジャパン	瀬谷日黒	BIG	東京海上日動
長野野東	BIG	損害保険ジャパン	足利	BIG	東京海上日動
高知土佐道路	BIG	損害保険ジャパン	京都伏見	BIG	東京海上日動
柳井	BMH	損害保険ジャパン	高槻	BIG	東京海上日動
福山	BMH	損害保険ジャパン	宮崎	BIG	東京海上日動
栃木	BMH	損害保険ジャパン	つくば	BMH	東京海上日動
石岡	BMH	損害保険ジャパン	高松国分寺	BMH	東京海上日動
酒々井	BMH	損害保険ジャパン	筑後	BMH	東京海上日動
本庄早稲田	BMH	損害保険ジャパン	広島安佐南	BMH	東京海上日動
阿見	BMH	損害保険ジャパン	木津川	BMHT	東京海上日動
宇都宮	BMH	損害保険ジャパン	宇土	BMH	あいおいニッセイ同和
つくばみらい	BMH	損害保険ジャパン	中津	BMH	あいおいニッセイ同和
浜松南	BMH	損害保険ジャパン	唐津	BMH	あいおいニッセイ同和
浜松東	BMH	損害保険ジャパン	上越	BIG	共栄火災
松本	BMH	損害保険ジャパン	福島	BIG	共栄火災
熊本浜線	BMH	損害保険ジャパン	金沢	BIG	共栄火災
広島南	BMH	損害保険ジャパン	鴻巣	BIG	共栄火災
深江橋	BMHT	損害保険ジャパン	四日市	BIG	共栄火災
びわ湖守山	BMHT	損害保険ジャパン	川西	BIG	共栄火災

3 損保代理店が公正取引委員会へ集団申告

専業代理店は「代理店手数料ポイント制度」で苦境に立たされています。規模の小さな代理店は、どれだけ顧客本位で頑張ったとしても、当たり前の手数料を得ることができません。例えば、損保ジャパンの「2023年7月適用手数料体系」を見れば、仮に増収を0(ゼロ)とした場合、1年間の収入保険料が10億円の代理店の「実績・増収率ポイント」は95.0ポイントですが、2億の代理店は82.0ポイント、4千万では47.1ポイントにしかありません(他損保基準に換算)。



また、ディーラー代理店には常に高い手数料ポイントが付与されています。東京海上日動では、「専業代理店」の場合どんな

に規模が大きくても、仮に増収がゼロだとすれば「規模・増収率ポイント」の最高は78.5ポイントです。一方「ディーラー代理店」の場合、同じく増収がゼロでも、最高は102.2ポイントとなります(同社2023年7月適用手数料体系)。

このように手数料ポイント制度には、小規模代理店への差別、そして「専業代理店」冷遇・「ディーラー代理店」優遇といった募集チャンネルでの差別、という二重の差別があるわけです。

関西を中心に結成された「損害保険・代理店手数料ポイント制を考える会」が、手数料ポイント制度は損保会社の代理店に対する「優越的地位の濫用」にあたるとし、2023年7月21日に公正取引委員会へ申し立てを行いました。「申告人」は、代理店経営者、同従業員、損保会社社員、同OB・OGなど264人にのぼっています。

4 「利益至上主義」は損保事業の任務を放棄する

深刻なのは、これら3つの問題が、いずれも「リスクマネジメント」「収支相等の原則」「補償機能」「セーフティネット」という損保事業の根幹に抵触するものだという事です。

(1) カルテルは「収支相等の原則」を捨て去るもの
「収(収入保険料)・支(支払保険金)が相等しなくなればならないという「収支相等の原則」を機能させるためには、まず、適正な保険料を算出しなければなりません。保険料率には3つの原則があります。

- ①合理的であること
- ②妥当であること
- ③不当に差別的でないこと

ところが、カルテルのように談合で保険料の調整を行うことは、適正な保険料の算出を自ら放棄することになります。カルテルは「危険を数値化し、それを社会に警告」しようとする「リスクマネジメント」の役割を放棄するとともに、「収支相等の原則」をも崩しているのです。

(2) ビッグモーター事件と「補償機能」の劣化

ビッグモーター事件が浮き彫りにしたのは、損害保険の本質的な役割である「補償機能」の劣化と、その業務を担う「損害サービス」部門の軽視です。

損保各社は、ビッグモーター事件に見られるように、なりふり構わず収入保険料を拡大するとともに、事業費の削減による高収益化を図ってきました。

その大きな部分を占めるのが人件費です。「簡易調査」で審査や協定の作業を廃止すれば、アジャスターの人員削減が可能になります。結果、あらゆる損害サービス部門で、適正査定や不正請求事案への対処力が大きく損なわれてきているのです。

(3) 手数料ポイント制はセーフティネットを破壊

手数料ポイント制度による代理店の「淘汰・再編」はセーフティネットという社会的役割をも阻害・破壊します。

代理店は「補償機能」の発揮のために大きな役割を果たしているからです。しかし、損保各社は代理店をコストとしてしかみていません。コストである以上代理店手数料は低ければ低いほど良いということになります。しかし、それでは心ある代理店は損保会社を見限ってしまいます。

SOMPO ホールディングスの櫻田謙悟 CEO は、損保ジャパン常務執行役員の時「10年後には『損保ジャパンは昔、保険会社だった』と言われるくらいの変化を目指す」(2008/08/26「フジサンケイアイ」と述べました。“利益のためなら何でもあり”のこの姿勢は、今日もまったく変わっていません。

一方、日本火災社長・会長、経済同友会副代表幹事を歴任した故品川正治氏は次のように警鐘を鳴らしていました。

「損保産業というのは経済社会にとっては唯一のブレーキ産業です。他の事業に手を出す余裕はない産業だと考えます。重要なことは本業に徹し代理店をあくまで守っていくという姿勢に徹することです」

(1999/10/08 大阪での講演にて)

いまの損保経営者に品川さんほどの慧眼があればと思わざるをえません。

損保産業の担い手は社員と代理店です。損保各社には何より〈社員を大切にする〉〈代理店とともにセーフティネットを守り発展させる〉という姿勢こそが、いま求められています。

この間さまざまな団体が立場や考え方の違いを超えて運動を広げています。健全な損保産業を求める持続的な運動が、間違いなく業界を変えるモメントになってきました。運動の教訓は、あきらめなければ、そして声を上げ続ければ“山は動く”ということです。全国の代理店の皆さんが培った経験をさらに広げ、顧客本位の代理店政策の実現に向けて前進しようではありませんか。

【会場発言】

〈東北 日新火災ほか代理店〉

日新火災の代理店研修生出身で代理店してるんですがほったらかしなんですよ。それで、去年共栄火災との乗合いをしました。そしたら日新火災が何やったか。お客様アンケートです。

「この度の保険契約の満期日より 日新火災への契約を継続されておりません。・・・弊社に継続手続きをされなかったお客さまに対してアンケート実施致しております」

そして担当社員が契約者の自宅に直接電話入れて、どこで入ったのか、どうやって入ったのかを聞く。「満期の際の代理店対応について お尋ねいたします」とあって、他社の見積もりを作成するようお客さまから「代理店に要請した」か「要請しなかった」か。これを書かせたんですね。

日新火災は、このアンケートを基に解除通告してきました。

〈関東 三井住友海上代理店〉

調査会社をやっています。今一番多いのはディーラーの保険業法違反調査です。例えば保険業法の 300 条 1 項、特別利益の提供です。ご存じの通り「車両を値引きするから保険入ってくれ」と。私の推測ですと 2 人に 1 人の営業マンはやってるかなと思います。

その他 300 条の 11 項 4 号、不利益となる部分の説明をしないで乗り換えさせる。満期直前での中途更改などですね。お客さんは何も説明を受けてないです。で、もうひとつ保険業法 300 条 1 項 1 号、これは商品の説明ですね。これ実際にあってちょっとびっくりしたんですけども、クーリングオフができない契約を、ディーラーはできますと言って乗り換えさせた。結果苦情になりました。こういった調査をしておりますので関心のある方はどうぞ。



〈関東 損保ジャパン代理店〉

院内集会が開催されたことに深く感謝申し上げます。昨年、12月1日付けで金融庁に提出した嘆願書についての発言を行いました。損保ジャパンの「自動車ディーラーブランド保険」に関する件です。同時に損保ジャパンに対しても、不公正なこの制度の廃止を再三お願いしましたが、なくせばディーラーの契約がなくなってしまうとの理由で相手にされず、最終的にはノーコメントが回答ですと返ってきました。ビッグモーター事件は、増収と安定した関係を図るための癒着構造から発した保険金不正請求・出口の問題ですが氷山の一角にすぎません。

ディーラーの扱う保険の問題は入口の問題です。これを機に原点に帰り、大口団体割引を含め見直していただきたい。信頼回復のためにも、業界が浄化されることを切に願う次第です。

〈西日本 損保ジャパンほか代理店〉

先ほどディーラー等の、保険業法違反の販売手法のお話があったんですけど、当然香川県でも横行しています。これを代協を通じて、四国財務局の方にお話をしたところ、顧客が損してるわけではないんだからってという旨の発言があったと聞き及んでおります。監督官庁の側からそのような発言があるとは、ちょっと開いた口が塞がらないというレベルになってしまっています。ですから色々お話をしにいても、同業者からの告発に関してはあまり窓口がないという状況があります。

で、今は公正取引委員会の方にお話をするように進めてはいるんですが、是非とも金融庁また財務局の方で、同業の代理店からこういう風な違反があるという申し出があれば、それを聴取する窓口を設置していただけたらなと思っておりますので、是非一度ご検討のほどお願いいたします。

〈北海道 三井住友海上ほか代理店〉

2つの問題提起を行います。一つは共済をかたった保険募集です。保健所が窓口になってます。保健所に、これって無資格募集じゃないの、ダンピングじゃないですかという話を電話でしたところ、知り合いの商工会・会長から電話があって、そんなこと言わないでくれ、上から言われてやってんだからと。これ報奨金があるそうです。無資格募集、それから報奨金っていう特別利益供与があって、ダンピングの問題があるということを報告しておきたいと思います。

もう一つ、先ほどお話があった自動車保険の大口団体割引です。1000台以上の団体があれば割引ができる。隣どうし同じ保険会社、同じ車で、同じリスクでも、一方は20%割引で片一方割引ないみたいな状況がある。健全な保険産業という考え方だったら是非これに取り組んでいただきたい。

〈西日本 三井住友海上ほか代理店〉

顧客本位の原則について、元金融庁長官の遠藤俊英さんは福岡県代協の総会時に、利己よりも利他の精神をと講演されました。それは人に優しい社会を目指すことと共通の理念であると思います。4年前、参議院の財政金融委員会で大門議員から中小代理店についての質問がありました。大臣や金融庁長官からは、日本のセーフティネットの構築に寄与していると高い評価をいただきました。

しかし今日、大手損保は中小の代理店の手数料ポイント体系をまるで廃業を迫るようなひどい内容にしています。大型化の行きつく先は、コントロールがきかなくなったビッグモーターをはじめ、その後報道された多くの事件が証明しています。人に優しい保険業界のあり方を求めるためにも、ポイント体系の改善に向けた代理店の訴えにお力添えをいただきますようお願い申し上げます。

〈関東 損保ジャパンほか代理店〉

今回はビッグモーターと損保ジャパンの問題で消費者にも分かりやすくなったかなと思います。私もディーラー代理店は、顧客にとってみると、ワンストップ、ワンストップで入れる顧客本位なのかなという感じがしていましたが、ある程度の節度があるうちはともかく、今回は節度がなくなってしまいましたからね。修理工場、販売店が代理店もやっていると、結果としては保険金・保険料が上がってるわけですね。収支相等の原則から言えば当然掛け金は上がって、1人顧客だけは損してる。これはもうしっかりと法整備をして規制を加えるということが大事だと思います。

代理店手数料ポイントで言えば、同一労働同一賃金みたいな考え方もありますよね。同じ仕事していながらここまで差が開いているのか。これはやっぱり仕組みを変えてもらいたいなと思います。

〈関東 東京海上日動代理店〉

皆さんクレジットカード使うと、お店からすると手数料取られますね。聞くところによると大手コンビニで1%ぐらい、飲食店で5%、平均すると3.数%っていうふうに聞いています。で、

クレジットカードがポイントもつくってということで、徐々に弊社でも増えてます。日本代協で聞いたところでは、2.5%で頑張ってるんですよ。あ、なるほどと思ってたんですが、それは保険料に対しての2.5%ですからね。例えば10万円の保険料で1万5000円が翌月弊社の売り上げ高になります。でも2.5%は10万円にかかってきますので、2500円ですね。

2500円の弊社の売り上げに対する比率って16.6%となりますよ。妥協点としては、集金手数料の部分も85対15にするとか8対2にするとか、それが最低でも必要かだと思います。

〈北日本 東京海上日動ほか代理店〉

福島県は東日本大震災、福島県沖地震、2度の地震経験しまして、鑑定人さんに同行しました。木造住宅の場合は、屋根と柱と外壁と基礎、これを見て一部損壊、小半損、大半損、全損と判断するんですが、ある時、鉄骨のお客様さんのところで鑑定人さんが基礎は見ないですって言われました。え、みたいな感じで、なんとかギリギリ一部損壊にはなったんですけど。金融庁の方も来られてるのでその辺是正できるのであれば、南海トラフ地震もひかえておりますので、ぜひご検討お願いします。

それから、松浦先生のお話を聞きまして感じたのが手数料ポイント制度。金融庁の問題というよりも公正取引委員会、こっちの方なのかなと思ったもんですから、次回機会がもしあるのであれば、公正取引委員会の方にも来ていただいております。

〈西日本 東京海上日動代理店〉

福岡地区の代理店はもう4店に絞ると言ってるんですね、東京海上日動。要は保険会社が夔販分離の方向ではなく、もう製造も販売も一緒にしていくんだらうかと、私思ってるんですね。過疎地の問題とかってということについては目は向いてない。デジタルというのは高齢者の方たちがやれないんですよ。過疎化してるところで採算合わないようなところはもう撤退するのか。それが本当に顧客本位なのか。

もう一つポイント制。ポイント制については独禁法違反であると思ってます。かたや10兆円規模の企業と1000万円の会社が対等に話できるわけがない。うちは社員11名いますが、給料を上げないといけないんですよ。じゃあ上げる交渉はできるか、できないですよ。それから我々に対して品質を高めろと言います。しかし、あのビッグモーターには最高のポイントを出してるんですよ。保険会社にいくら言っても聞きません。そのくらいでディーラーを傷つけるわけにいかんって言われましたよ。

〈青山学院大学名誉教授 本間照光さん〉

本日の報告・発言を聞いていて、あらためて自由化推進以降の30年の大元をもう一度見直しているんじゃないかと思えます。



効率化、自由化、多様化ってことを掲げて保険自由化、そして日米保険合意が進められました。その結果は、実は非効率化であり、不自由化であり多様な社会の不安定化につながってるのではないのでしょうか。

金融庁は2016年の9月に大変素晴らしい「金融レポート」を出してるんですね。保険会社から金融機関代理店への保険販売のレポートと称するもので、「付与競争」、つまり、特別の利益をある特定の層に付与する競争の様相を呈している、という指摘です。それは、結果として顧客が支払う保険料を上昇させることになる、ということなんですね。これは金融機関代理店についてのものですが、何のことはない、これ金融機関をディーラー代理店と置き換えれば、今のビッグモーターの問題が浮かび上がってきますよね。

保険は社会の協同業務というべき性質を持っていると思います。しかし実際の保険事業や保険研究は「保険技術論」だけでそこに目を向けていない。この点である人物のことを紹介します。損保会社で働きながら保険研究をしていた小林北一郎です。「保険制度をもって、人間の相互扶助の歴史的形態にすぎぬことを明確にした保険学者があったであろうか」「これまでの保険学には、争いというものがあったのだと断言する」。これは何と1933年に書かれた論文です。小林北一郎という人物の90年前の言葉が、今現実のもの

になっているということです。

もう一人は玉木為三郎という人物です。団体生命保険が、遺族のための保険ではなく会社のための保険になってるということで、30年ほど前に社会問題になりましたね。しかし調べてみると、戦前には保険約款で会社受け取りを禁止していた。1911年、明治の終わりですけども、「利益主義」から「同意主義」に変わります。その時に、業界から「これでどんな契約でも取れる。万々歳だ」という声が上がりました。その時に論陣を張ったのが玉木為三郎です。そんな契約は業界をダメにするし、日本の社会を破壊すると言ったんです。彼は昭和になって、日本生命保険協会の専務理事を20年ほど務めました。ですから、日本の社会の中にもそういう大事な手がかりはあるということです。

皆さんのこういう集まりも、その中に位置づけてこそ見えてくるんじゃないかと思えます。やっぱり今日はよかったと思います。



金融庁監督局 三浦知宏 保険課長

幅広い代理店の実態・損害保険会社との関係・手数料ポイント・ビッグモーター問題・モーターチャンネルなどについて、幅広い視野、実体験に基づい



た地に足の着いたご提言・ご報告をいただきました。

2点に絞って感想を述べます。

一つはモーターチャンネルの関係です。

損保ジャパン・SOMPOホールディングスへの立ち入り検査では、どういったポリシーでビッグモーターやモーター代理店を監督してきたのか、ポイントの話も入ってくると思うんですが、そういう点をしっかり見えています。顧客本位をないがしろにして、儲けの方に走った結果生じたのではないのか。じゃあ何故そうなったのか。単に利益至上ということだけなのか、もしくはモーターだから生じる構造的な問題があるのか、そういったところも含めて相当深く理解しないと解決できないと思っています。

二つ目、代理店手数料ポイントについてです。ポイント問題は民・民とえばその通りですが、規模・増収に重きを置くのか業務品質に重きを置くのかというテーマがある中で、我々のスタンスとしては、一貫して業務品質ありきだと思っています。今後ともそういった方針で損保会社とコミュニケーションをとっていきます。

販売チャンネルのあり方をしっかり検討していくタイミングです。今は分析中の段階ですが、本日の皆さんの意見も踏まえながら、しっかり考えていきたいと思っています。

【閉会挨拶】 福岡代協副会長

沖田徳明さん

本日は国会開
会中お越しいた
だいた国会議員
の皆さま、金融庁
の皆さま、ありが
とうございました。
多くの代理店
が勇気をもって



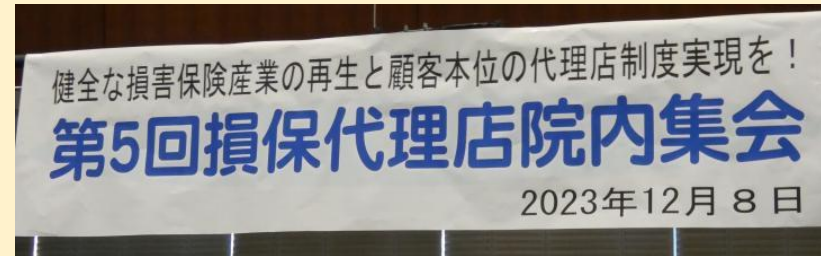
発言しています。それが業界の仕組み・制度に反映されれば、真の顧客本位になっていくと思っています。

今、保険業界の常識は社会の非常識なのではないか。保険会社による過剰な接待もそうです。医薬品メーカーなどでは消費者のためにならないと、すでに規制されています。それが、共同保険の幹事をとりたい、シェアを上げたいと平気でやられてる。もう一つはディーラーでの特別利益の提供です。私も営業マンに直接聞いたことがあるんですが、恐ろしいのはそれが業法違反だと知らないことです。我々が受けてる代理店監査をしっかりとやれば今回のようなことは起こらなかつたのではないかと。

不正請求をしたディーラーが、まだ代理店を行なっています。処分制度に問題があると思います。保険会社が調査して、処分して、届ける。保険会社に決定権があるんですね。結果、届けられていない事案がたくさんある。我々だったら廃業ですよ。金融庁の皆さんに処分の過程に関わっていただいたり、処分規定を検証・見直したりしていただきたいと思います。

消費者のために、公平・公正・健全な競争をして、保険業界の未来を明るくしていかなければならない。そういう問題意識をもって、これからも我々代理店が発言していきたいと思っています。

【意見交換会発言】



〈中部 あいおいニッセイ同和代理店〉

同じあいおいニッセイ同和で、金融機関用のパンフレットが出されているんですけど、1割ぐらい安いんですね。これでほとんど取られてしまう。こういうイレギュラーはやめていただきたい。

あと、タマホームで戸建て住宅を建てたいという親戚がいて、見積を見たら、瑕疵保険も入れた見積もりが出てきて、これくらいになります、安くなってますよと。あれ、瑕疵保険というのは事業者がかけるもんじゃないの。これ本当に説明責任なんていうもんじゃないですよ。また、大手のディーラーが、自動車保険を3年契約すると車を多少お安くしますよと。もうそれでひっくり返されるというのは・・・。そういった状態を何とかしたいと思っています。

〈中部 東京海上日動ほかに代理店〉

私、最初の宮城の方のお話聞いて、新たなテーマが生まれたのかなと思いました。代理店の権利に関する所に触れてるのかなと。保険の所有権・保有権っていうのは代理店にはないわけで、これはもう恐らく、どう取り組んでも勝ちとるのは難しいと思うんですけども。そこへもってきてさらに、契約締結権という数少ない我々だけの権利をも侵されてるのかなと。そういう意味で、これは皆さんで考えていかなきゃならないものじゃないかなと思いましたので、できればもう少し掘り下げて、多くの方からご意見をお聞かせ願えたらと思いました。よろしくをお願いします。

〈西日本 東京海上日動代理店〉

福岡で保険会社が意図的に潰した代理店があったんですが、知らない間に潰されちゃって助けようがなかったんですね。自分は失敗したと思うんですよ。恥ずかしいから言えないっていつの間にか潰されてた。だから、「こんなことやられてる。あんなことやられてる。だからみんなちょっと助けてくれるか」ということが、私は必要だと思ってます。せっかく皆さんここに集まってるわけですから、その裁判の経緯を発信していただいて、応援できることは応援していきたい。我々どんなに大きくなっても1匹のアリですからね。マンモスとたたかっていくためには、集団として仲間として固まってやっていかないと勝てないです。ぜひ発信していただければと思っております。



〈関東 あいおいニッセイ同和ほか代理店〉

私は43年間マーケットを育ててきて、やっと集金事務費を払える団体にまでもってきたんですけど、保険会社は担当者変わるわけですね。最近はどういう経緯でこれを開拓したかと全然聞く耳をもたない。そこで5年ぐらい前から急速に出てきたのが、直資代理店です。今回、BMの問題の後始末も、本来契約者ごとに保険会社が継続をお願いするのが筋だと思うんですが、保険会社が任したのは全部直資代理店です。で、私はその直資代理店に契約を全部持っていかれました。40年間で何もなかったのが、突然担当者が変わったことによって、契約をもっていっちゃう。こういうことは法的にも特別の利益供与にあたるんじゃないかと思っています。

〈西日本 東京海上日動代理店〉

代理店の現状、ちょっと賛否両論あるかもしれませんが、皆さんの危機意識が私は非常に薄いと思っています。また、代協の動きが、悪く言えばロータリークラブかライオンズクラブの団体みたいになってしまって、力が出てないんじゃないかと思います。この前福岡をお伺いして代協の方に「もう1つ別組織を作るとかってことは考えないんですか」というお話をしたら、「考えません」と言われました。保険会社は、兵糧攻めにするような、代理店手数料ポイントどんどん下げていってやがて死滅していくのを待ってるというのが現状なんだと。だから、もっともっと皆さんが全国的に力を合わせてやらないと疲弊して行って、存続価値がなくなってしまうと思います。

〈西日本 三井住友海上ほか代理店〉

運動の仕方の問題が全然論議にならないですね。私たち福岡代協の総会で、遠藤俊英さん、前の金融庁長官が、大きな世論形成が起こらないと行政は民と民との問題については介入できないという話をされたんです。今「ポイント制を考える会」が公取に訴えています。で、個々の皆さんがどういう動きをされるかってことです。私はもう何回も財務局に行きました。でも財務局は見解を出せませんから、お申し出があった件は全部金融庁にあげますという話になるんです。金融庁に話を聞くと間違いなく正確に上がっていると。だから、皆さんが財務局に行って、今日出たような意見をどんどんぶつけていく。全国で何百もの意見が金融庁に上がったら、変わると思っています。

〈西日本 東京海上日動代理店〉

私たち福岡では懇話会を作りました。扱った保険会社を超えて代理店が集まって、いろんな勉強会やっています。そこに大門先生にも来ていただきました。大門先生は「こんな多くの皆さんが、困っているってことを聞いたの初めてだ」ということから、国会質問をしていただいたんですね。だから、まずは皆さんの地域で10人でも20人でも仲間を集めていただいて、その地域で問題が起こった場合、それを金融庁に言ってください。

もう一つ、消費者の方が私たちの味方になってもらわないと、国も動かない、政治家も動かないと思います。今、運動を活性化していく良いチャンスなんじゃないかと思っておりますので、ぜひ皆さん、地元でチーム作りやりましょう。

〈東京 損保ジャパン代理店〉

ここにいらっしゃる代理店さん以外にも、悩みは一緒だと思うんです。今、皆さんに危機意識がないっておっしゃってましたけど、そんなことないと思いますね。みんな真剣だと思います。だからこれだけの会議ができています。「手数料ポイント制を考える会」と「代理店問題を考える会」、私も会員になっています。皆さんでこの会をもっと盛り上げて、それで業界の動きをちょっとずつ変えていきたいと思っています。それと、顧客本位の代理店と言いますが、満期案内をしてもお客様と連絡取れないことがすごく多くなってきました。前から満期案内は書留を送るようにしてはいますが、果たしてこれをどこまでやるべきなのか。こういうのも議題にあげてほしいなあと思っています。

〈損保会社・社員〉

ビッグモーター事件で、自賠償保険が損保会社にとって美味しい保険だというのが明らかになったんですが、その支払い部門で働いています。私の会社で自賠償で働いている社員の大半は時給正社員です。時給1300円、年収220万円ぐらいで、今は月給制になったんですが、それでも年収は変わりません。業務は定型で自賠償調査事務所の認定通りに支払うという、基調報告で松浦さんがおっしゃったような、事業費削減のターゲットになっている職場です。

でも自賠償保険って本当に大事な保険で、どこからも救ってもらえない被害者を救済する保険なんですね。それがないがしろにされている実態に心を痛めています。皆さんと一緒にこれからも頑張りたいと思っています。

〈東京 三井住友海上ほか代理店〉

松浦先生の報告で、「山は動くと言われたんですが、具体的に言えば、先ほど福岡の方がおっしゃったようにチーム作ってですね、声をあげてということですね。皆さんそれを考えることは考えてるけども、アクションを起こしてないってことだと思うんですね、具体的には。松浦先生に伺いたいのは、これから僕たちがどういう活動をすれば、大きな山を動かすことができるのかなと。今、公正取引委員会に申告してますよね。ところが、金融庁の課長に聞いたら、その関係には入れないっておっしゃったんですね。僕たちの活動をどういう風にすれば、公正取引委員会が動いたり、保険会社に影響を与えたりできるのか、具体的なお話、ご意見があれば拝聴したいのですが。

【まとめ】 松浦 章さん

運動は前進している

「これからどういう活動をすれば大きな山を動かすことができるのか」という東京の方のご質問から考えたいと思います。まず、この間の代理店の皆さんの運動がどうだったのかということです。私はやっぱり前進してきていると思うんです。この院内集会を見ても5回目です。私も大阪でこの運動にかかわり始めたのは2008年なんですよ。損保会社やめて大学院に行って、それから代理店の仕事に携わってから代理店の状況がよくわかり、これは大変だと大阪でみんなと代理店プロジェクトを立ち上げたんですね。でも遅々として進まない。それでも継続し続けたんです。

そして、2017年の3月16日に大門さんに出



会い、各党の国会議員の中で初めてちゃんと話を聞いてくれたんですね。大門さんは「松浦さん、参議院の財政金融委員会に長いこと

いたけど、代理店さんのこと知らなかった。申し訳ない」と。それで国会で取り上げていただいたのが、私がこの話をしたわずか6日後なんですよ。そこから乗り合い拒否などの理不尽なことは止まったんです。

もちろん国会との繋がりだけではありません。さっき言われたように、福岡では懇話会を今やっておられますし、盛岡にも東京海上日動の自主的な代理店会がありますね、若手経営者が頑張っています。だから捨てたもんじゃない。ここ7~8年、よく頑張ってきたんじゃないでしょうか。

各地で「核」づくり 行政への動きかけを

その到達をどう広げるかということ、やっぱりそれぞれが考えていかなきゃしょうがないんじゃないか、と思います。私は大阪にいますが、大阪の運動もまだまだです。また大阪の皆さんと、さあどうする！といった議論をしようと思っています。各地でそんな話をしていただきたいし、福岡の懇話会のような恒常的な核を作っていく。これちょっと力いると思います。じゃ誰がやるねんと言ったら、申し訳ないけどここに来られてる皆さんがやるしかないんですね。

さっき出されたように、公取申告も、今264人でやってますけども、そこまで行かなくても、私被害受けてますという声を各地の公正取引委員会に持っていくだけでも良いと思うんですよ。ただ、この集団申告、どうなるか正直分かりません。「優越的地位の濫用」が認定されるのはハードルが高いという意見もあります。損保会社が今やってることは理不尽だけれど、

理不尽イコール優越的地位の濫用ではない、手数料の減額もいじめに近いものじゃないと認められないと。法的にはそうかもしれません。でもね、30ポイントに下げられたとか、25ポイントに下げられたとか、現実に起こってるんですよ。これ募集の対価としてどうですか。おかしいですよ。これこそいじめに近い減額だと思うんですね。それを具体的に公取に持っていく、あるいは財務局に持っていくことから、事が始まると思うんです。

誰かに相談し問題を共有する

それから今日お話が出ましたように、研修生出身者の乗り合い拒否は今も続いていますね。私にも今年、関東地方の損保ジャパンの代理店の方から相談がありました。研修生出身なんでダメだと言われてると。「ちょっと待ってください、損保ジャパンは研修生出身代理店も乗り合い認めるという通達出してますよ」と言いました。その通達を社員に見せたらびっくりして上司と相談し乗り合いが認められたそうです。こんなことがまだ現場で起こってるんじゃないかと思います。何かおかしいと思うことがあったら、誰かに相談し問題を共有して、みんなネットワークがあると思いますから、そこで解決の道を探る。それが今可能じゃないでしょうか。

あと、この院内集会の位置づけですが、金融庁を前にして、色々言うだけかもわかりません。でもね、全国見てもそういう場はないと思うんですよ。代協と金融庁との関係ではありますよ。でも、個々の代理店の生の話を直接聞く場というのは、ここしかないんじゃないかと思うんです。幸いそういう場が設定できていますからね、現在。だから大切にしたいなと。来年どうなるかわかりませんが、皆さんの要望があって、また社会的にこういう場が必要だとなったら、やっていきたいと思います。これまでの到達に確信を持って頑張っていきたいと思います。

本日はどうもありがとうございました