

大阪損保革新懇ニュース

大阪損保革新懇事務局
 大阪市中央区道修町3-3-10
 日宝道修町ビル3F
 06-6232-1095

セーフティネットの役割発揮を！ 損保代理店シンポジウムに144名が参加

5月26日(金)エルおおさか南ホールにおいて、大阪損保革新懇・代理店プロジェクト主催の「改正保険業法施行1年 あらためて損保代理店の現状と未来を考える」シンポジウムが開催されました。近畿はもとより、静岡、長野、岐阜、岡山、広島、福岡などの代理店も含め、会場いっぱいの144名が参加しました。

小畑裕久さん(代理店プロジェクト主査)の司会で始まり、大阪損保革新懇を代表して野村英隆さん(代表世話人)が開会挨拶をしました。松浦章さん(世話人)が基調報告を行い、大門実紀史参議院議員が財政金融委員会で質問した、代理店手数料ポイント制度と自動車保険の「事故有等級制度」などについての国会報告を行いました。

パネリストとして小橋信彦さん、田中孝さん、坪井勝志さんの3名が代理店の現状を報告しました。会場からの質疑応答では6名が発言、最後に松浦章さんが今後の運動と取組についてまとめを行いました。

近くの居酒屋を借り切った懇親会に72名が参加し遅くまで語り合いました。

改正保険業法施行1年 あらためて損保代理店の 現状と未来を考える

基調報告

松浦 章 さん

〔要旨〕

(大阪損保革新懇世話人・
 兵庫県立大学客員研究員・経済学博士)

問に基づき、金融庁は損保会社6社と代理店からヒアリングを始めています。代理店手数料ポイント問題が国会で議論になったのは初めてのことで、代理店のみなさんの間で大きな反響を呼んでいます。



松浦 章 さん

大門議員の国会質問が反響

参議院・財政金融委員会で、大門実紀史参議院議員が二度にわたり代理店手数料ポイント問題を取り上げました。

大門議員は次のように金融庁に質しました。「中小の専門代理店の経営が最近大変苦しくなっているという声が寄せられております。その原因は『代理店手数料ポイント制度』にあります。大手のディーラーなんかは規模が大きいのでポイントも高い。

中小のところはいくら地域で契約者のために頑張っているポイントに出せない」「やる気のない代理店を助けようという話じゃなくて、頑張っているところがこのポイント制度のために苦しい目にあっている。その実情をまず把握してほしい」。

それに対して麻生金融担当大臣は、「ヒアリング等々、ていねいにさせていただきたい」と、調査することを約束しました。さらに、この質

消費者ニーズと無縁の手数料ポイント制度

この制度の問題点は、いかに代理店の業務能力が高かったとしても、規模が大きくなければ、増収しなければ、ポイントが上がらないことにあります。中小の代理店のみならず、一定の規模をもった代理店も例外ではありません。保険会社から押し付けられる一方的な施策をこなし、ポイントをあげるために汲々とせざるをえないのが実情です。

2003年4月の制度導入時、金融監督庁(当時)は「代理店手数料の設定方法は、基本的には、損保会社と代理店が、自由競争の中で、消費者のニーズに対応しつつ、主体的に決めるべき事項」だと言っていました。しかし、手数料ポイント制度のどこに「消費者ニーズ」があるのでしょうか。ポイント算定の基準に、元々顧客ニーズに関する項目などありません。

(P・2へつづく)

(P.1からのつづき)

また、ポイントは保険会社の定めた基準によって一方的に決められます。「主体性」どころか関与すらできないのです。

改正保険業法が施行されて5月29日で丸1年となります。その趣旨は「顧客第一」の保険募集と、そのための「代理店の自立」です。改正保険業法を実効あるものにしようとするならば、この二つの趣旨に合致しない手数料ポイント制度は、金融庁と損保会社の責任できっぱりと廃止すべきではないでしょうか。

改正保険業法に反する

「事故有等級制度」

「顧客第一」の精神に反するものに自動車保険の「事故有等級制度」があります。事故が発生し保険を使った場合、3年間「事故有等級」という別テーブルに移行し、保険料が大幅に上がります。

したがって、10万円ほどの損害であれば代理店は、その後の保険料大幅アップのために保険を使わないように説明し請求を取り下げてもらおうことになります。契約者からは「何のための保険や」という声が上がっています。

この制度は、損保会社の損害サービスに従事する社員に対しても深刻な問題を投げかけています。比較的軽微な人身事故の場合、契約者から自賠責内での解決を求められることが多くなったといいます。しかし無理やり自賠責内で解決するために支払いを抑えるといった事態になれば、被害者保護の立場に反することになってしまいます。

この問題も、大門議員が18日の国会質問で取り上げ、「本当に顧客ニーズにそっているのか、制度を見直す余地はないのか」と金融庁に質しました。

損保代理店の社会的役割発揮を

私たち代理店にはセーフティネットを広げ発展させるという大きな社会的役割があります。その役割を十分発揮するためには代理店の安定した経営が不可欠です。損保代理店の社会的役割の発揮のために、ともに考え行動しようではありませんか。

(基調報告全文はホームページに掲載)



ご挨拶・国会報告

〔要旨〕

参議院議員 大門 実紀史 さん (財政金融委員会)

みなさん今晚は、参議院議員の大門実紀史です。この間国会で損保代理店の問題を取り上げさせていただきました。

代理店手数料ポイント問題は超党派で

国会に出てから16年半になりますが、財政金融委員会にずっと所属してまいりまして、保険の問題も、不払いや雇用などかなり取り上げてきたつもりでした。



大門 実紀史 さん

ところが最近、損保代理店の実状をお聞きするようになりまして、代理店の皆さんが相当の苦境に追い込まれていることを知らないでいたことを反省したんです。

それでさっそく取り上げさせていただきました。この問題は、たんに損保会社をやっつけてやろうとか追及しようという話ではなく、顧客を一番大事にしたうえで、代理店と損保会社が対等の立場で発展していく、それこそ損保業界全体が健全な発展につながる道ではないか、そういう問題ではないかと思っております。したがって他の党にも賛同者を広げながら超党派で前進させていきたいと思っています。

麻生大臣の回答と損保各社のヒアリング

3月22日初めて質問をいたしまして、地域で頑張っている損保代理店をどう位置付けているのか、どう思っているかと金融庁に率直に聞きました。遠藤監督局長は、「損保代理店は保険会社と顧客を繋ぐ役割を担っていて、特に中小の損保代理店は地域に密着し保険ニーズをくみ取って保険商品を販売する重要な主体であると認識しております」と述べました。ここまで言ったのは初めてではないかと思っております。

「事故有等級制度」の問題点

4月18日に取り上げたのは自動車保険の「事故有等級制度」です。せっかく長い間保険に入っていて事故も起こさなかったのに、ちょっとした軽い事故起こした場合保険が使えない、使わないほうがいいという話になってしまう。

何のために保険に入ったのかという声が出るのは当たり前のお話なので、金融庁を呼んで詳しい経過を聞いてみると、事故をおこした人とおこさない人の保険料負担の公平性の向上をはかることを目的としてこういう改定をやったんだという説明があったわけです。

(P3へつづく)

(P・2からのつづき)

なんか変だなと思って調べてみたらびっくりしました。2012年の改定以降ことごとく自動車部門が赤字から黒字になっているんですね。例えば東京海上日動は2012年には78億5千万円の赤字だったのが、2013年、この改定の後一気に297億円の黒字になって、その後300億円レベルの黒字が続いている。他社もそうですね。

これが意味することは何なのか、麻生大臣にまず研究してほしいとお願いしました。すると麻生さんが「地域の代理店はよく歩いている、歩いてる分だけ情報集めてくる、選挙と同じだ」とまた代理店を評価してくれたうえで「事故有等級制度」のしくみを、なんと大臣が「手口としてはわかりやすい」と言ったんです。

大臣に「手口」といわれちゃったんですね。コレは金融庁の保険課も損保各社も飛び上がったんじゃないかと思えます。

代理店の声をもっと大きく

こういう問題は一朝一夕にはいきませんけれども、一緒に取り組んでいって、皆さんが拾い上げた顧客の皆さんの声が改善されていく。損保会社も改善に踏み出していく。そうやって、顧客も代理店の皆さんも損保会社も、みんな健全に発展していくことを目指したいと考えています。皆さんの声をもっともっと大きくなるのが今後の運動にとって大切だと思います。ともに頑張りましょう。

パネリスト 「報告要旨」

この動きを止めないように！

(株)アークプラン 小橋 信彦 さん

皆さんこんばんは。ただいまご紹介に預かりました東京海上日動の代理店をしております小橋と申します。まずはこのような企画をしつらえて頂きました革新懇の皆さま本当にありがとうございます。



先ほど世話人の松浦さん、そして参議院の大門議員のお話がありました。おそらく皆様にとりましても、かなり強く心に感じられたのではないかと思います。私もインターネット中継で拝見させていただいた時に非常に心をうたれました。過去において私の地元でも60店ほどの代理店からアンケートを取りました、そして上程も致しましたが、進展はございませんでした。次に私たちが留意しなければならないのは、この動きを止めたらだめだということですね。この代理店手数料ポイント制度が始まって10数年経つ中で、やっとここまで来たということは皆さんもおそらく感じておられるかと思えます。

このポイント制度が始まってから代理店をな

さってる方も沢山おられるわけです。その方たちは過去のことを知らないんです。以前のことが分からない方にとってもこの現況をわかっていただくことで、もっと変わっていくんじゃないかなと思っております。保険代理店が多い中で、どこかで相談があるわけですけど、僕たち吹けば飛ぶような代理店にはそういう情報が入ってこないわけで、すべて保険会社主体で、そこを理解しながらやっていかなければならないと思うところです。

決して保険会社と対峙するわけじゃなくて、消費者のためになって業界にプラスになっていることであればいいですけど、とてもそのようには思えないと感じていますので、この革新懇の代理店プロジェクトを含めて、共に皆様と更に歩を進めて行きたいと思っております。

経営を危うくするポイント制度

(有)関西総合保険事務所 田中 孝さん

損保ジャパン日本興亜専属代理店の田中です。まず一つは事故有等級制度の問題です。顧客目線からすれば、これは非常に問題があるということで、代理店プロジェクトの一員として3月16日に近畿財務局に要請に行きました。これは事故有等級制度の名を借りた体の良い不払いではないかという気がしてならないんです。そこに僕らが手を貸さなきゃいけないという空しさも感じています。



もう一つは私自身の会社が今危機的状況にあるということです。実は2年前は、102.5ポイントでした。他社と同じく基準を100に換算した場合です。ところが今年の7月1日からポイントは89.3になるんです。若い社員の採用を取りやめようかなというくらい深刻になってる。なぜこうなるのか。ポイントの評価基準が代理店の質や、契約者のニーズなどとは無関係なものになっているんですね。

1980年のノンマリン制度の時代は、初級、普通、上級、特級というような、個人資格と代理店資格ということで代理店手数料が決まっていたんです。2900万円の特研生出身の上級代理店が約20%近い手数料で550万円くらいの手数料がありました。これが2001年に制度が廃止になって各社マターに変わったわけです。今同じ挙積で見たら、なんと手数料は200万円くらいになっちゃうんですね。とても生活できない。本当に質の高い代理店でもやっていけなくなる制度はなんとかして変えたいと思っています。

歴史的に見れば本当にすごい時代に代理店をやってるなと辛い思いをしております。しかし、大門さんの質問も含めてちょっと明かりが見えてきた。やっぱり皆さん一緒に声を上げ続けたいと思います。

許されぬ他社乗り合い拒否 (株)ハマキタ保険 坪井 勝志 さん

浜松から参りました坪井です。代理店の乗合申請についてです。乗合というのは代理店に許された数少ない権利なんですね。保険契約の所有権も保有権も持ってない中で、契約締結権とともに数少ない権利の一つです。



今、三井住友海上と東京海上日動をやってますけども、火災保険でも自動車保険でも保険料など両社の間にかなり大きな差があります。そういう点で一社では契約者に対して十分な提供ができなくなってきてるんじゃないかと思えます。

今回ある代理店から契約と事故対応を当社に任せたいと分担契約の申し出がありました。それで、損保ジャパン日本興亜の乗合申請を行った

わけです。しかし期日になっても代申会社の三井住友海上から回答がありません。担当者にお問い合わせをしたところ、受け付けできませんというメモを付けて返却されました。門前払いなんです。その後支社長が事務所に参りまして、認めるわけにはいかない、どうしてもと言うなら強硬手段もあると言いました。強硬手段というのは代理店解除なのかと聞きますと、そういうことだと言うんです。

代理店の乗合申請に対してこんな横暴な対応が許されていいものか。代理店の権利などというものはまったく認められていないということが言えると思います。

あと自動車保険の事故有等級についてです。これが施行されて3年半経ちました。当初から今のような状況、優良契約者ほど不利になるというのは予想されたわけです。そういう点ではもっと世論やマスコミに訴えるという方法もあったと思いますし、顧客第一というならもっと敏感になる必要があったと思っています。誤った方法や制度については一時も早く声を上げるというのが私たちの責任ではないでしょうか。



絵てがみ教室開催中！
 毎月第三金曜日 午後6時から
 初心者歓迎 アイクルの部屋にて

会場発言①

福岡から来ました。私は去年パネラーとして報告させてもらいました。その後代申会社三井住友海上に、シンポジウムの話と、今のポイントでは経営が成り立たない、このままなら、乗りあつてるもう一社の方に契約を全部移すという話をしました。すると、ちょっと待ってくれと。その時に言われたのは、九州の営業支社にファンドがある、ファンドのせめぎあいだ、だからちょっと時間を貸してくれ、ということ。結果大幅に引き上げてくれました。手数料ポイント制度は規定であつて規定でないわけです。

それともう一点、事故有等級制度の問題です。保険金請求をしない、支払わないでいい、そういう保険を作ったから黒字になったわけです。

こんな保険は保険じゃありません。

会場発言②

長野県から参加しました。高齢者についての保険契約の制限が強くなってきています。長野県というのは車がないと日常生活が破たんしてしまいます。買い物に行く、医者に行くとかいうことができない。行政は免許返納を言いますが、返納させた後の対応をしていません。事故のことだけでどんどん返納させる中で、高齢の契約者を無視したようなことが横行しているということを知っていただきたいと思います。

長野県では代理店はライフラインです。ライフラインとは、そういう方が車を動かすことはどうしても避けられない、保険も不可欠だということです。そこに保険を売れないんだと言われたら本当に板挟みになるということをご承知いただきたいと思います。

会場発言③

日新火災の損害サービス部門で働いています。事故有等級制度の社員への影響の問題です。担当者は自動車事故の際、修理工場と損害額を確認し相手の方と示談をします。そのあと、保険料がどれくらい上がるかをご説明して、契約者が自分で払うと言われる場合、その支払いを確認してはじめて完了します。これ、保険会社が自分で保険金を振り込むんだつたら瞬間で終わります。

ところが、なかなかお支払いにならないければその督促は我々が受けるんです。お支払いを最後まで見届けて、結果、やっと「取り消し」になる。いくら動いても取り消しになると処理件数は0なんです。要員配置は支払い件数でされますから、見かけ上の事故件数が減る中で要員が削減されるという矛盾が生じているのです。

会場発言④

京都で東京海上日動の代理店をしております。大門先生が「ポイント制度というのは頑張ってる代理店を支援する制度であるべきだ」と言っていたこと大変ありがたく思っております。実は保険会社によって強い保険と弱い保険があつて、お客さんはこんなに厳しい状況の中少しでも安くしたい。ごめんね、今回は他所で入るわというケースが出てきます。それが大口であればあるほど経営に対して痛手になるんですね。それは商品力のせいもあると思うんです。ところが保険料が減少したので手数料ポイントは下げますよとなるんですね。

もう一つ、生保がメインの代理店があるんですけど、損保の収保が3000万程度でも100ポイント超えてるんですね。一方、一生懸命損保で1億くらいやってもポイントは100に満たない。その辺も追及して頂きたいと思います。

会場発言⑤

大阪で代理店を経営しております、財政金融委員会、拝見をいたしまして、長年我々の頭を悩ましておりました手数料ポイントの問題がやっと取り上げられたということで、非常に頼もしくまた感謝しております。我々は決して規模は大きくないんですけど、長年お客さんと付き合ってることで、お客さんのことを非常に良く知っている、病院でいうと町のかかりつけのような存在だと思っております。

我々のような代理店がなくなって困るのは、やっぱりお客様だと思います。現行のポイント制度が続くのであれば若い人材を雇用できない。将来的に見るとこの業界が縮小してしまつてしまうのではないかと。短期的な施策ではなくて、長期的なところを視野に置いた手数料制度を作るべきではないかと思っております。

会場発言⑥

京都から来ました。大門先生に代理店としてはなかなか言えないことを言っていた。代理店はみんな感謝しています。我々は先生任せにするのではなく、今皆さんが所属している代理店の手数料ポイントの中身を検証して、それが消費者目線になってるか、なっていないかということと言わないといけない。それを言うのが僕らの仕事なんです。そこをぜひこの会で意思統一して、自分の所属している保険会社の代理店手数料ポイントの、ここがおかしいんやということと言わないと進まない。これは人任せではなくて自分のことなんです。僕らが言わないと誰が言うんですか。この会でしっかりまとめていただき、そういう方向でまた先生にご発言いただきたいと思っております。

小畑裁判あらたなたたかいへ！

控訴審第一回期日：6月20日（火）

午後3時～大阪高裁 別館（地裁東側）7階74号法廷
午後6時半～報告集会・アイクルの部屋・会費1,000円

多くの傍聴参加をお願いします。
—小畑裕久さんの職場復帰を実現する会—

会員募集中！

大阪損保革新懇ニュース
全国革新懇ニュース

などをお届けします。

年会費：3000円

連絡窓口

事務局長・野口英機

(090-8933-6308)