

大阪損保革新懇ニュース

大阪損保革新懇事務局
大阪府中央区瓦町 1-7-1
エスペランサ瓦町ビル 4F
TEL:06-6232-1095

一手数料ポイント制度 20 年 - 損保代理店をめぐる運動の到達を確認し あらためて顧客本位の代理店制度を考える

6月30日、エルおおさか南ホールで、損保代理店シンポジウムが開催されました。北海道、九州のほか全国各地の損保代理店経営者など127名が参加しました。

松浦章世話人の基調報告、小池晃参議院議員、大門実紀史前参議院議員による国会報告・ご挨拶に続いて、中小零細企業のための独占禁止法研究会メンバーの弁護士と代理店経営者2名がパネリストとして報告を行いました。会場の参加者7人からも発言がありました。

松浦世話人がまとめを行い、引き続き声をあげ全国に私たちの運動を広げようと呼びかけました。

基調報告(要旨)

松浦 章さん 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）

「代理店プロジェクト」の15年と今日

大阪損保革新懇に「代理店プロジェクト」が発足したのは、2008年2月のことです。この集まりは、今年で15年となり128回を数えました。「代理店プロジェクト」の15年は簡単な歩みではありませんでした。今もそうです。それだけ代理店が抱える問題は多種多様で切実です。

それでも、代理店シンポジウムの開催や近畿財務局要請、院内集会への参加など、持続的な運動と国会での質疑が、金融庁を動かし、損保業界を変える大きなモメントになってきました。

損保ジャパンや三井住友海上の乱暴な乗合拒否や一方的な委託契約解除問題の是正が図られました。代理店の淘汰・再編でも、現場と国会とをつないだことで、大きな変化が生まれました。また「代理店委託契約書」の不適切な文言も是正されました。声を上げれば委託契約書も変えられるということです。

現在の代理店をめぐる問題は、損保各社の現実の代理店政策から生まれています。大手損保のトップは、何か起これば営業現場の社員が悪いと言います。しかしなぜ不祥事が相次ぐのか。大手損保が、代理店の大型化と直資代理店への統合を急ピッチです

すめ、その遂行を社員に強要しているからです。例えばあいおいニッセイ同和は、昨年4月から直資代理店に支店機能の一部をもたせる「中核代理店制度」をスタートさせました。しかし、山口県では、地域の代理店を強引に中核代理店の傘下に取り込もうとするやり方が大問題となっています。

代理店は損保会社とは別の独立した「事業体」です。損保会社の下請けでもなんでもないわけです。ですから、隠せず「独立した事業体である代理店の経営に介入させない」という立場を貫く必要があります。

代理店は損保会社とは別の独立した「事業体」です。損保会社の下請けでもなんでもないわけです。ですから、隠せず「独立した事業体である代理店の経営に介入させない」という立場を貫く必要があります。

手数料ポイント制度 20 年

代理店の「淘汰・再編」の梃子となっているのが「代理店手数料ポイント制度」です。制度が導入されて今年で20年となります。

制度導入前の金融監督庁（当時）の見解は、「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」というものでした。しかし「主体性」どころか、手数料決定に代理店は関与すらできません。



また、手数料ポイントを算定する基準に「消費者ニーズ」などありません。金融庁の見解と現実は乖離しているのです。

一方、2000年10月に東京海上（当時）が社員向けに作成した「新委託契約書解説（社員用）」という文書には、「対価の支払い条件（代手の支払い）の決定や変更は基本的に当社が行う」「長期安定的な代手支払いを保証するものではない」「『代理店手数料規定』は・・あくまでも『規定』であり当社マニュアルに類するもの」と記載されています。さらに「会社／代理店の関係は代理店にとってこれまでよりも一層厳しいものに変化していくことになる」としています。スタートの時点から上記の金融庁の見解とは真逆であったと言えます。

そもそも代理店手数料とは

代理店手数料ポイントは、損保会社によって多少の違いはありますが、確認している範囲では、最低が20ポイント、最高が130ポイントです。同じ商品を販売し、同じ業務を遂行しながら、これだけ手数料に差がある業界などどこにもありません。

「20ポイント」イコール「従来の20%」であることを考えた場合、これが損害保険募集の対価として、はたして妥当と言えるのでしょうか。そもそも代理店手数料とは何なのでしょう。

東京海上日動の委託契約書では、第4条（委託業務の範囲）に「当社は代理店に以下の業務を委託する」と、①～⑨まで列挙されています。その一部をご紹介します。

- ・リスクマネジメント
- ・保険商品内容の説明ならびに保険料算出に関する業務
- ・保険契約の締結の代理ならびに自ら締結を代理した保険契約について契約者からの変更、解除等の申し入れに対する承認の代理に関する業務
- ・保険事故発生時の状況の確認、通知、相談、助言、保険金請求手続きの援助ならびに事故対応の進展状況の説明に関する業務

等々です。

次に、手数料ポイントに関する規定を見れば、第5条（代理店手数料の支払）には「当該代理店の委託業務の遂行状況を勘案して」決定するとあります。そして、「委託業務の遂行状況」は「代理店の当社業績の額、およびその他に当社が必要と認めた項目（業績項目）の一方またはその双方により判定するものとし、その詳細は代理店手数料規定による」としています。

しかし、委託業務①～⑨のどこにも「業績」に係る内容はありません。それでも東京海上日動は、遂行状況は「業績」によって判断するとしているのです。さらに「詳細は代理店手数料規定による」とありますが、同社によると、これは「当社マニュアルに類するもの」で「調印を要しない」から、いつでもどのようにでも自由に変更ができるというのです。

これがまともな契約書と言えるでしょうか。代理店の生殺と奪をにぎる手数料が、このような一方的で不合理な契約書によって決められているのです。いくら「民民の契約」であっても、これは独禁法違反の「優越的地位の濫用」だと断ぜざるをえません。

かつてない規模での公取への「集団申告」

昨年1月、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、現在の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、7月21日に公正取引委員会へ申し立てを行います。

手数料ポイント制度には様々な問題がありますが、「ポイント制を考える会」および、その弁護団では、大きく以下の2点に問題点を整理しています。1点目は、業績・増収率等を理由として、ポイントが減額されてしまうこと、2点目は、ポイント制度の内容や加算項目が、毎年のように、代理店の意向を訊く事もなく変更されることです。どちらも、正常な商慣習に照らして不当になされたものであり、優越的地位の濫用に該当すると考えられます。

「ポイント制を考える会」は、多くの方々に申告人になっていただき、公正取引委員会や世論に対し問題点をアピールしていきたいと、申告に名を連ねていただく方を募っています。すでに200名以上の代理店・損保関係者のみなさんが、趣旨に賛同し「申告人」になっておられます。

かつてない規模での「集団申告」は、公取のみならず、金融庁にも影響を与え、「顧客本位の代理店制度」実現に向けての大きな一歩となるでしょう。

そのほかにも、火災保険の「復旧義務規定」、ビッグモーターに対する大手損保の生ぬるい対応、東急グループ向け保険での大手4社の談合など、さまざまな問題が起っています。

この間の私たちの運動の教訓は、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。この15年間の大きな変化を糧にしながら、さらに全国の代理店に、損保の仲間に、そして広く社会に発信していこうではありませんか。

ご挨拶・国会報告(要旨)



小池 晃さん

参議院議員

<財政金融委員会>

ご紹介いただきました小池晃です。代理店問題では、大門実紀史さんが党派を超えて信頼を勝ち取る大きな論戦をやってきました。私はそれを引き継いで質問をと考えていたん

ですが、参議院の財政金融委員会では、例の5年間で43兆円の大軍拡法案というのがありまして、さまざまな財政金融問題の質疑は行われなかったんですね。

金融庁は

「ポイント制に問題があれば対応する」と

そこで、手数料ポイント制度20年ということについて金融庁に話を聞きました。基調報告にある、東京海上日動が手数料ポイント制度導入に先立って2000年10月に社員向けに作成した解説文書について、金融庁に「これ知ってますか？」と聞いたら、「その文章の存在、知らない」と言うんですね。知らないはずはないわけで、昨年院内集会でも松浦さんが金融庁を前にして、このことをはっきり報告してたんですね。それを知らないの。

金融庁は、「基本的に、手数料は損保会社と代理店の合意によって決められる」「損保協会との意見交換会をやって、一方的な対応にならないように申し入れた」と言いました。しかし、この東京海上日動の文書は、「支払条件の決定は基本的に当社が行う」と言っているわけで、どう考えても対等平等ではない。

地域で、災害時も大きな役割を果たしているのは代理店です。この代理店が、手数料ポイントによって苦しめられている。この問題どう考えるのかということ金融庁にあらためて質しました。金融庁の担当者は、「損保協会との意見交換会の結果踏まえて、なお、そうした状況が続くようであれば、何らかの対応をしたい」と述べました。ですから、どんどん私の事務所に情報を寄せていただきたいと思います。

委託契約書のあり方を国会質疑で

この間、いろんな相談が寄せられています。例えば、楽天損保の代理店ですが、保険会社からは自動車保険、6年契約などの長期はもう取りませんと言われた。お客さんに話をすると、他の会社にするってことで継続にならない。そうしたら、継続率が悪いから顧客名簿を子会社代理店に移しますと、移しちゃった。で、満期になった客から順番に、今後は楽天損保の子会社でやりますと文書を送っている。これはもう個人情報の漏洩に当たるのではないかと思います。

あと一つ、あいおいニッセイ同和の自動車修理工場代理店ですが、突然、委託契約解除通知書が送られてきた。弁護士が作った文書渡して、あなたに問題があると一方的に決めつけて契約解除と言っている。金融庁からも、意見のすり合わせをしてほしいと損保会社に再三言ってるんですが、聞く耳もない。こうした契約のあり方、契約書面の内容一つひとつについても、国会で取り上げて問題にしていくなきゃいけないと思っています。

党派を超えた運動として

大阪のみなさんが牽引してきた運動、全国に大きく広がっています。基調報告で、公取への申し立ての「申告人」が200人を超えたと報告がありました。やはり、党派を超えた、みなさんの運動の成果だと思います。

共産党は、衆議院選挙に向けての、比例代表の候補者を擁立いたしました。田村智子参議院議員が、衆議院に鞍替えして立候補します。そうすると大門さんが、繰り上げで国会に復活するということになります。大門さんが国会に戻っても、大門さん任せにしないで、共産党として全体で損保代理店問題に取り組んでいきたいと思っています。

これからもみなさんとともに頑張ってください。どうかよろしく願いいたします。



大門 実紀史さん

前参議院議員
大阪損保革新懇顧問



今日会場に入ってくると何人かの方に「おめでとうございます」と言われました。ちょっと気が早いんじゃないかと思

いますけど。総選挙があれば、参議院で繰り上げになって、また国会に戻る可能性が出てまいりました。前参議院議員というか、そのうちまた参議院議員というか、そんな状況です。

「民民だから」という言葉に流されない

ポイント制20年ということだと思うのは、一つは、公取に働きかけて、優越的地位濫用の判断を出してもらおう。一罰百戒といえますかね、それが出れば大きな影響を与えたいと思います。

もう一つは、金融庁の行政指導の面で、もう一步突っ込んでもらうという点です。金融庁、本当に頑張ってくれています。ただ20年を振り返ると、あらためて、当時の金融監督庁の時代から彼らが一体何をやってきたのかということも問わなければいけない。と言いますのも、金融庁は必ず枕詞で「あくまで民民の取引ですから」と言って、逃げたりごまかしたりしてきたわけですね。私もずっとやってきて、「確かに民民だよな」と思ってきた時期はあるんですけど、この「民民」という言葉で流されている限り、これ以上前に進みにくいのではないかと思うんです。

自由化・規制緩和に問題の根源が

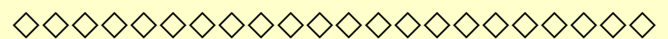
今から20年前、2003年のポイント制実施時ですが、あの頃はもう何でも自由化、自由化でした。損保会社と代理店の問題も自由化・規制緩和だと。その時の金融監督庁の言い分は、手数料の設定は「損保会社と代理店が・・・消費者のニーズに対応しつつ、主体的に決めるべき事項」だと。なんかそれだけを聞いてると、もっともらしく聞こえるんですが、実はよく考えてみると、ここに今日の問題を生

み出す始まりがあったのではないかと。

つまり、元々立場の強い損保会社と立場の弱い中小の代理店という関係はあったんですね。それを少なくとも金融監督庁は、手数料については認可して決めて、あり方も含め一応、公で秩序を保っていた。それをやめてしまったわけです。立場の強い損保会社、立場の弱い中小の代理店、これを自由契約・「勝手に決めてくれ」の世界に放り込むと、当然、強者が弱者を食いものにしますよね。ここに一番の根源がある。したがって、「民民同士だから」で許すわけにはいかない。あんたたちでしょ、こういう世界を作ったのは、ということですね。

こういう根本問題を突き付けて、だからこそ優越的地位の濫用が横行しないようなルールをあなたたちが作るべきだ、と金融庁にぶつけてみたいと思っています。私たちも、「民民だから」という言い訳に、ああそうですかと諦める必要はありません。

またご一緒に頑張っていきましょう。



パネリストの発言(要旨)

喜田 崇之さん 弁護士

関西合同法律事務所

中小零細企業のための独占禁止法研究会メンバー

昨年から公正取引委員会への申告準備を進めてきました。弁護士は4人です。一から問題点を洗い出し、ようやく7月21日には申告が行えることになりました。代理店手数料ポイント制度の中身を、正面切って独禁法違反の観点で問題提起することに大変意義を感じています。



史上最大の「公取申告」に

特筆すべきは、申告人の人数・規模です。すでに200名を超える方々が申告人として名前を連ねています。正直、驚きました。このような取り組みをするとき、最後の最後に、「先生すみません。思ったほど広げられませんでした」といったことを何回も経験しているからです。

この規模で、しかも、全国の人が集まって申告をするということは、少なくとも私は聞いたことがありません。史上最大規模の公取申告になると思っています。

7月21日午後1時に公正取引委員会のアポを取っています。その数日後に連絡が来ました。その内容は「21日の申告の前に、申告内容を見せてほしい」というものでした。「事前に申告内容を読み込みたい」との連絡を受けたのは初めてです。この問題に、公取がきっちりとした対応をしたいと考えている証左だと思います。

手数料の減額等は「優越的地位の濫用」

申告の趣旨ですが、業界大手2社（東京海上日動と損保ジャパン）に対して、二つの点について排除措置を求めています。

一点目は、「拳績・増収率を理由として代理店報酬を減額することが、独占禁止法第19条で禁止される不公正な取引方法（優越的地位の濫用）に該当するから、排除措置を求める」というものです。この20年の間に手数料がどのような推移をしてきたか、一覧表を作成してみました。拳績と増収率で、毎年のように下がっていく傾向が明らかになりました。

二点目は、「代理店手数料を一方的に変更することを可能とする規定が、独占禁止法第19条で禁止される不公正な取引方法に該当するから、排除措置を求める」というものです。毎年のように、ポイントの規定・項目・ポイント数が会社の都合で、一方的に変えられています。通常の民衆の契約で、その内容が一方的に変えられるというのは、通常はないわけです。申告書の中では、他にも様々な問題があることは触れていますが、排除措置はこの2点に絞っています。

今後のことですが、21日に公取申告をし、記者会見を行います。また、独禁法学者（立命館大学・宮井雅明教授）に意見書をお願いしています。みなさんとともに、代理店ポイント制度に風穴を開けたいと考えています。



公正取引委員会のシンボルマーク

市場や経済の動きを常に「ウオッチ」しているという公正取引委員会の役割を、外円及びマーク全体により、市場の番人の「眼」をイメージして表現している。また、「自由」かつ「公正」な市場の実現という独占禁止法の目的を、それぞれ、大空を自由に舞う「鳥」と偏りのない「真円」により表現している。

<https://www.jftc.go.jp/soshiki/profile/emblem.html>

赤羽 豊喜 さん

元長野県代協会長
アイル株式会社 取締役会長

長野県の赤羽です。まず、火災保険の復旧義務規定について、あいおいニッセイ同和社の対応に関してお話しします。

今年の6月に、あいおいニッセイ同和社と復旧義務規定について



話をしました。パンフレットには、「保険の目的を復旧しなければ保険金を支払わない」と記載されているだけです。文書ももらえないし、録音もダメ、メモもダメと言われました。

火災事故で契約者がなくなった場合、どうなるのかと質問しました。「あいまいな報告になるんですが」と言いながら、「当社が合理的な理由があると考えたら支払う」との回答でした。「合理的な理由」の例を聞いたところ「当人が死亡して復旧約束できない、施設に入った、保険付保が不十分で資金が足りない、とかであれば合理性がある」との答えでした。「あいまいですね。認めない場合はどうなんですか。例えば、雪災などが2~3年連続して起きて、3年目に調査した時、前の被害が修理されていなければ支払わないのですか」と質問しました。「前の被害が復旧されてないと払えない」と言われました。「修理されたのかどうか代理店が判断するのか」と聞きましたら、あいおい社が判断するという答えでした。

結局、あいおい社が認めれば支払う、認めなければ支払わない、ということです。

長野県のプロ代理店の現状

2019年の千曲川水害の現状を聞いていただきたいと思います。間もなく4年になりますが、当時、約90世帯あった地域も、20世帯ちょっとしか戻っていません。学校・保育園は復旧できていないし、地域としては、まったく成り立っていない状況です。

そういう中で、長野県のプロ代理店の現状と役割についてお話しいたします。この5月、代協総会に、元会長でシニアという形で参加しました。そこで、代協会員は205店、組織率は50%との報告がありました。

12年前の退任時の会員は250店、組織率30%でした。そこから逆算すると、12年前に800店あった代理店が400店に大きく減っていることになります。次の世代に、私たちが望む形で引き継げるかどうかです。

長野県は、大阪などと比べても人口が少なく、そこに過疎化が進んでいます。しかし、お客様がいる限り、息長く、そのニーズに応じていく。小さな代理店が手を結びあって、人と人をつなぐ「ライフライン」の役割を果たしていく。そのためにも、代理店が存続できる制度に変えていくことが大切だと考えています。

関西 亨 さん

日本リスクコンサルティング株式会社
代表取締役



京都の関西です。
私は東京海上の研修生として入社し、その後3年2か月が経過して独立しましたが、実はポイント制度が導入されたのが、ちょうどこの時期にあたりました。

一つは、ポイント制度20年ということ、その当時のことを振り返ってご報告します。

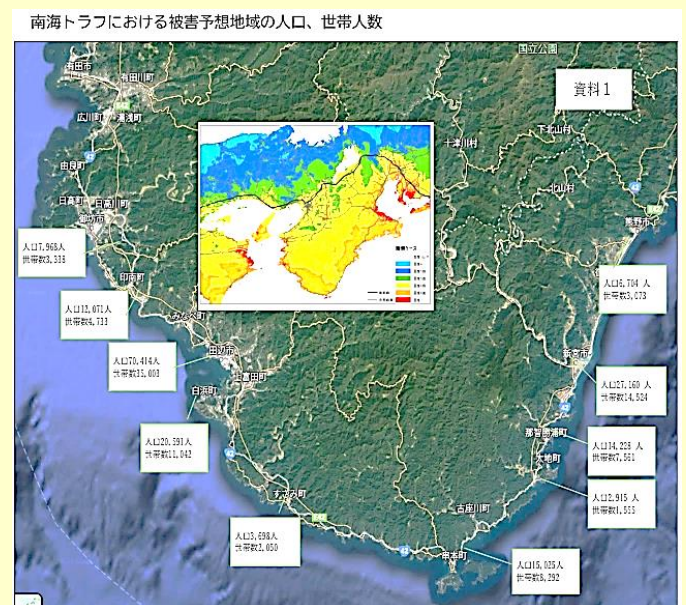
ポイント制導入の際は、独立しこれから船出というところでした。当時担当だった新入女子社員の一言は非常に感動するものでした。「関西さん、これからいろんな役割を代理店に担ってもらいます。頑張ってる代理店さんに、さらに手数料を取っていただきたいと、ポイント制という画期的な制度を作ったんですよ」という言葉でした。これ聞いた時、なんと素晴らしい会社、なんと素晴らしい研修制度を経てここに来たんだろうと感動したわけです。

ところが、現在はご存じのような状況になっている。それも、この20年の経過でたまたまそうならんではなくて、基調報告にあったように、こういう状況になる設計図が、すでにその時から描かれてたわけですね。で、われわれ代理店の手数料が勝手にどんどん下がっていく。本当にこれでよかったのか、説明責任が果たされたのかということに大きな疑問を持たざるを得ません。

南海トラフ地震に対応するには

二つ目は、そういう状況で、南海トラフ地震などに対応できるのか、という問題です。内閣府の「南海トラフ地震の被害想定について」という資料があります。影響が出る地域に、三重県、和歌山県、徳島県、愛媛県、高知県等が挙げられています。これに対応していくのが、私たち代理店ではないかと思ってるわけです。これまで数えきれない災害の度に、地元の代理店のみなさんの活躍が多くの人々の助けとなりました。

南海トラフの影響が懸念される和歌山を見れば、沿岸地域にちっちゃな町・村が点在しているんですね。例えば串本町の人口は1万5000人ほどです。世帯数は約8,000。私のいる京都の八幡市が人口7万人です。ここに、保険会社が言ってる5億、10億だとかいう代理店があるのでしょうか。この村、この町は俺に任せろよと、地元でも有名な代理店のおっちゃんたちが頑張ってる今までやってきたんです。で、災害になったら、自分が被害にあってるにもかかわらず、お客さんの安否確認を行う。だから、セーフティネットって我々の役割が果たしてるんじゃないか。そこを、大手損保は、ちゃんと救いあげる制度を作っていただきたい。そういうガイドラインをまとめていただきたい。そのことを切に願います。



＜会場発言＞

愛媛 菊池 文秀さん

私は昭和 62 年（1987 年）に東京海上の研修生に入りまして、最初は専属でやりました。だんだんポイントが苦しくなってきた、これじゃだめだということで、当時のニッセイ同和と乗り合いをし、逆にニッセイ同和を代伸にして、なんとかここまできました。ですが、もう今ではなかなかやっていけないんですね。保険会社からやってもらってるような分では間に合わないと思ひまして、自社でほかの業務もやっています。

ここでちょっとお聞きしたいんですが、赤羽さんは長野でやっておられて、長野の代協で代理店が一つにまとまるとかっていう動きはないんですか。

赤羽さん

ぜひそうならいいなと思っております。私も代協の役員だったんで、地域で保険会社をいくつか乗り合う地域代理店ができないかなと。それも会員さんの中で、一つひとつ特徴を持って。しかし残念ながら長野県は、広いところに人口が少ないせいか、まだその動きができなくて。イメージとしては考えておりますが、まだできておりません。

菊池さん

やはり保険会社と代理店の力関係が圧倒的に違うんで、なんとか皆さんでまとまって一つの代理店で、保険会社に伍するような動きをやれたら一番いいんじゃないかなと私は思っています。今回、三井住友海上、損保ジャパンと乗合いするようにしているんですが、代理店分担とか共保とか、その辺をうまく活用していったら、もうちょっと生き残れるんじゃないかなと思います。また色々教えてください。ありがとうございました。

大阪 林 成志さん

色々お話ありがとうございました。私は東京海上日動で代理店を 50 年やっております。一番初期の頃の研修生です。今日、みなさまにあらためてお願いです。「損害保険・代理店手数料ポイント制を考える会」、去年の 1 月に発足したんです。我々は残念ながら全国の代理店さんに声かけをする組織力がないんですね。それでも現在、申告人が 200 人を超えています。これは大変ありがたいことです。

ポイント制を考える会の事務局もパンク寸前です。

弁護団の先生方も本当に大変なことになってると思います。

まだ間に合いますので、さらに広く呼びかけていただいて、できれば二百数十人とか、それくらいの、本当に歴史的な申告になるようにぜひともやっていきたいと思っています。お願いを兼ねまして発言させていただきました。どうかよろしく願いいたします。

大阪 樋本 有伸さん

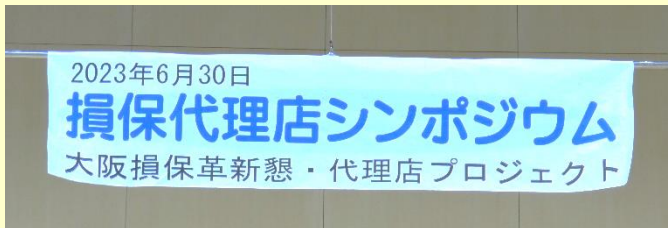
私も「ポイント制を考える会」で世話役をさせてもらっています。6月6日に「ポイント制を考える会」の会員さん向けに、申告人になっていただけませんかというメールを私の方から配信しました。それと併せて、FACEBOOK の「損害保険代理店問題を考える会」というグループに、松浦さんから告知を行いました。その両方を通じて、申告人になるぞと、メールをいただいた方が今日現在で 210 名おられます。一応 6 月 30 日が締め切りですけども、7 月 21 日に申告書を提出後、公取と弁護団で、追加書類のやり取りをしていきますので、引き続き申告人になっていただければと思います。

いろんな方からメールいただいておりますが、ある県代協の会員さんは、こんな話聞いたこともないですと言われました。そういう方非常に多いです。なので、ぜひみなさんの方から各代協に声をかけていただきたいと思ひます。

北海道 羽田 武史さん

最近保険会社が言う中身は無茶苦茶ですよ。生命保険取らなきゃだめとか、ドラレコ売んなさい、WEB 約款に、エコ証券ですといろんな項目をつけてきます。今、保険会社の社員さんから、保険商品売りましようとかほとんどありません。何を言うかといえば、ポイントが下がりますと。だから社員も商品内容がわからなくなっている。社員が分からなければ代理店がわかるわけないんです。

本当に劣化してきている。代理店もそれに伴ってだんだん劣化してるんじゃないか。手数料ポイントが増えたらいいといって、大きな全国チェーンの代理店のところに入り込む。代理店主が勤め人になっていくわけですね。代理店制度が根底から崩れてきちゃうんだという危機感を持っています。ぜひこの手数料問題を正して、将来にわたって働く人が増えるような業界にしたいと思ひます。



福岡 渡邊 輝朗さん

三井住友海上の社長が大規模な代理店でないと一流のサービスができないような言い方をしています。そうであれば、少なくとも規模が数億の代理店に収斂してしまえばいいことになるわけです。私試算しました。15億の代理店が1500店あったら、今専業代理店が扱ってる収保全部カバーできます。全国の地方自治体、市区町村1900あります。1市区町村に1店の代理店もいなくなります。0.8くらいにしかありません。こんなことで日本のセーフティネットが守れるのだろうか。何が15億の代理店だということになるわけです。

今、専業代理店1店あたりの平均扱いは8,900万で、募集人の平均は4.3人です。ちなみに8,900万くらいの代理店の平均手数料は、現状では1200万くらいです。それで4.3人。これが今の専業代理店の実態です。こういうことを声を大にして訴えていきたいと思っています。

週刊ダイヤモンド 藤田 章夫さん

みなさん、いろいろお読み頂いてありがとうございます。喜田先生にお教えいただきたいんですけども、今回、東京海上日動と損保ジャパンの案件で公取に出される。三井住友海上とかあいおいニッセイ同和なんかは出されないんですか。

喜田弁護士

そうなんです。業界1位、2位ということで、今回の申告は絞っています。損保ジャパンなら損保ジャパンでこういう規定があって、こういう履歴があってという膨大な資料なんです。それを3つ4つ出すということは単純に難しい。取り敢えずここに1つ風穴を開けようということで2つに絞ってるということになります。

松浦さん

私たちは「手数料ポイント制度」自体が「優越的地位の濫用」に該当すると考えていますが、制度そのものを公正取引委員会に申し立てるという仕組みは、残念ながらありません。公取の審査は、あくまでも個別案件の「事件調査」として行われるわけ

ですね。制度そのものを審査するのは「実態調査」というんですが、こちらはあくまでも、公取自身が独自に必要なと判断すれば調査を行うということです。

昨年10月に、山中保険事務所の社長と私が、自民党の西田昌司参議院議員の紹介で、公取の企業取引課と懇談したんですが、その際、何度も聞きました。回答は「現場から『実態調査』を申し立てるすべはない」でした。それで今回、具体的に不利益を被っている代理店の方々をピックアップしました。結果的に、東京海上日動と損保ジャパンの代理店にしばったということです。

大阪 野村 英隆さん

これまで9回ずっと参加してきましたが、今回は特別の感慨を持ちました。10年前、2013年の7月に品川正治さんが亡くなりました。大阪損保革新懇を結成した翌年の1999年、品川さんに21世紀の損保産業というテーマで講演していただきましたが、品川さんは、損保産業で重要なことは3つあると言われました。1つは料率体系を守れ。2つ目には安易なりストラをするな。そして3つ目には、代理店制度を守れと。今日、色々お話があったように、代理店は日本の隅々までセーフティネットの機能を果たしている。代理店制度を守るかどうかは21世紀の損保産業のあり方に関わってくる、ということでした。

品川さんは代理店シンポジウムについて、君たちはとうとう損保経営者が最も嫌がることを始めたね、と言われましたが、それが9回目です。そこまで運動は発展してきたと思います。



(文責：大阪損保革新懇事務局)