

## 損保産業の「社会的役割」をともに考えよう

大阪損保革新懇世話人・兵庫県立大学大学院 松浦 章

### I 損保産業の現状

保険金不払い問題が発覚したとき、損保各社の危機意識にはかなりのものがありました。東京海上日動社では、関東大震災や第二次世界大戦まで例にあげ、「未曾有の危機」と言っていました。レジュメの網掛けは私がしたものではありません。損保労連・東海日動労組が「未曾有の危機」を強調しているのです。

しかし私は、当時の「信頼回復」への決意にもかかわらず、損保の経営施策は、残念ながら、より悪い形で過去に戻っているのではないかと思います。

その施策とは、業容拡大とロス対策へのなりふりかまわぬ姿勢です。ここに、ある大手損保の社外厳秘の内部資料がありますが、収支目標達成のために、個々の担当者別の目標を設定し、毎月進捗管理を行うと言っています。アンダーライティングを強化しながら、営業数字をやりきれ、一方、支払い保険金は圧縮しろ、というものです。しかもこれを担当者レベルまで詰めるわけです。こうも言っています。「全ての代理店・契約者が理解してくれる訳ではない」。だから「部支店長・課支社長が担当者を支援しなさい」。しかし、代理店さんや契約者の理解がえられないことをあらかじめ想定した営業方針とは一体なんだろう。

こうした方針の結果、しわ寄せが働く皆さんに集中しています。

まず、メンタルヘルス関連疾患の広がりです。先日、全損保労働組合が、機関紙「全損保」で発表しましたが、1ヶ月以上の長期療養者に占める精神疾患の割合は、10年前の14.21%から2007年度48.08%へと激増しています。

次に、「36協定」の相次ぐ改悪です。これはレジュメの3社だけではありません。夕方6時から法定外残業とすれば、東海日動は深夜12時、三井住友では、特別な場合、深夜2時までOKとなります。女性を深夜まで働かせてわが社は法律を守っていますと胸を張るのでしょうか。

この3社にはまた「私的時間」「休憩時間」という制度が導入されています。就業時間中の喫煙、談笑、ちょっとした化粧直しなどを実労働時間からカットする制度です。三井住友はトイレの時間も対象となっています。これは明らかに労働基準法違反です。

次に、「みなし労働時間制」の限りない拡大解釈の問題です。

これは、実際の労働時間にかかわらず、あらかじめ労使で決めた時間を1日の労働時間とみなす制度のことです。「裁量労働制」や「事業場外労働制」があります。「裁量労働制」でいえば、「自由裁量で自由に勤務できる」労働者がその対象となります。

それでは現実にどれくらいの労働者に適用されているのでしょうか。

日本興亜損保では、対象となる総合職社員、同社ではグローバル社員といますが、約4300人のうち、管理監督者と裁量労働制適用者の合計は91%を占めています。

損保ジャパンでは「裁量労働制」を入社2年目から適用しています。同社の労使委員会議事録（2008年3月25日開催）では、入社2年目の社員を「裁量労働制」の対象とする理由について、こう述べています。「2年目であってもそれ以上の職員と相違ない裁量を有し業務を遂行している」。しかし、入社2年目の社員が好きな時間に帰れますか。常識で

考えたらわかりそうなものです。結果、損保ジャパンでは、「事業場外労働制」も含めた「みなし労働時間制」の適用者に、課長層以上の管理監督者を加えると、総合職、専門職約 6300 人の 92%に適用されています。

この中に、実際自分の裁量で自由に仕事ができる損保労働者はいったいどれくらいいるでしょうか。私が危惧するのは、今や「定時」が 7 時になっているのではないかと、さらに、7 時までの手当を支給によって、無尽蔵に働く仕組みが作り上げられているのではないかとということです。

次に、代理店に対する効率化政策です。4 月に行った代理店問題のシンポジウムで、東京海上日動を筆頭とする各社の代理店政策を、私は「選別と切り捨て」と分析しました。東京海上日動社の手法は、まず代理店を「ミニマム基準」達成層と未達成層に分類します。そして、「ミニマム基準」未達成と判断された代理店ですが、①東京海上日動の社名・看板にこだわりがあるという代理店には中核代理店との提携をすすめる。②提携はいやだ、完全に独立した代理店でいたい。しかし保険会社名にはこだわりがないという代理店には、日新火災の代理店に移行するよう求める、というものでした。提携することや日新火災の代理店になることを断ったらどうなるのか。その場合は、解約です。

一方、同じ東京海上ホールディングスの傘下にある日新火災はどうでしょうか。今月 3 日に開催された下期全店部長会議で、徳本専務執行役員は次のように述べています。

「5000 万円未満のプロ代理店さんは、日新以外では経営が成り立たなくなっています。地域で真面目にお客さまの面倒を見て信頼を勝ち得ている代理店さんが立ち行かなくなるようなあり方は、損害保険事業のあり方として間違っています。そんなことで地域の人たちが幸せになれるでしょうか」

さて同じ東京海上ホールディングスで、われわれはどちらを信用したらいいのでしょうか。5000 万未満の代理店の経営を成り立たなくさせたのは一体誰でしょうか。日新火災のトップに、同じ言葉を東京海上日動に向かって言いなさい、と言わざるをえません。

## II サブプライムローン問題と「市場原理主義」

損保産業の未来を考えるうえで、今の金融政策との関係を見ておきたいと思います。

アメリカのサブプライムローン問題に端を発した金融危機は、とうとう AIG グループの日本法人、アリコジャパンや AIG エジソン生命、AIG スター生命の売却にまで発展しています。サブプライムローンの本質は投機性と略奪性にあります。

「サブプライム」とは、通常の銀行借入（プライムローン）の対象とならない信用力の低い借り手層のことを言います。低所得でかつ不安定な雇用層などの経済的弱者、マイノリティ、高齢者などです。

それでは、返済能力を無視した貸出がなぜ行われたのでしょうか。そこには、大手金融機関による、高度なリスクシェアリング・リスク回避としての証券化ビジネスの展開、より高利回り金融商品を求めて流れ込んできた投機マネーの存在があります。

住宅の値段が際限なく上がっていくことを前提としている点では、日本のバブルの時と同じですが、決定的に異なっているのは、弱者への高い金利が正当化されていることです。

ハイリスクでコストの高いサブプライム向けには、そのコストを回収するに足る高金利が当たり前というものです。低所得層やマイノリティのマイホーム実現を促進する、アメリカンドリームと喧伝されたこのサブプライムローンの本質は、このように、低所得者に高金利でローンを組ませるという「略奪性」にありました。

海外の金融機関が巨額の損失を出しているなかで、日本はサブプライムローンの傷が比較的浅かったと言われてきました。しかし今すすめている政府、財界の金融政策はアメリカと何ら変わるものではありません。金融ビッグバン以来、金融庁は、「資金の仲介」ではなく「資金の運用業務」を金融機関の主たる役割に変えてきました。より有利な運用を求める人々の期待に応えるための金融システム、すなわち、「カジノ型金融システム」の構築が目的であり、これは、サブプライムローン推進の考え方とまったく同じです。

根本には「市場原理主義」の考え方があります。市場は優れたものを選択する。市場原理が働けば、消費者にいい企業が選択され悪い企業は自然に淘汰される。だからすべてを市場にまかせるべきだ、というのがその基本的な考え方です。

損保においてこの「市場原理主義」がどう働くかを考えてみたいと思います。

損保の商品に対する消費者の選択行動はどうでしょう。どの会社の自動車保険が優れているか。なかなかわかるものではありません。またどれだけの違いがあるのかということもあります。保険金が迅速にきちんと支払われる。これも実際事故が起こってみないとわかりません。

それでは、損保では市場原理は働かないのか。そうではありません。問題になるのは株式市場の評価基準です。要するに株式市場から見ていい会社かどうか、すなわち株価が高いかどうかということです。ここで考えてみたいのは、たしかに収益力の高い企業が、株式市場から見て「いい損保」であり、高く評価される。しかし、その「いい損保」は、はたして顧客サービスの面で、いい損保であるだろうか、ということです。

たとえばA社は、損調サービス体制の徹底した強化を図り、人員を投入した。一方B社はギリギリの人員と、裁量労働制、「私的時間」・「休憩時間」を駆使した「合法的」な賃金不払いで、収益増をはたした。顧客にとってはA社がいい損保でしょう。しかしこの良さはなかなか業績に反映しません。一方B社の収益増は株価に反映します。

だから株式市場からの圧力はとにかく儲けろということです。

今年6月の株主総会での、日本興亜損保に対する、サウスイースタン・アセット・マネジメントの要求が見事にこのことを明らかにしています。彼らの要求は、①兵頭社長の解任、②他社との合併、③保険引受と運用事業の分離、でした。しかし、考えてもみてください。分離した運用事業で好き放題投資をする。失敗したら保険そのものもあぶない。ここには健全な損保産業発展の方向性は見出せません。

彼らの目的は、はっきりしています。持ち株を高値で売り飛ばすことだけです。産業としての社会的使命・理念などはまったく関係ありません。儲かりさえすればいいわけです。外資の場合は非常にわかりやすいですが、私は今の日本の損保がすすもうとしている方向も大きくは変わらないと思います。

例えば、金融持ち株会社・東京海上ホールディングスの外勤労働者切捨てはどうでしょうか。合併後わずか1年で、収益性が悪いと制度廃止を強行した東京海上ホールディングスに、私は損保産業の社会的役割を見ることはできません。

AIG 危機の原因は明快です。本業で失敗したわけではありません。クレジット・デフォルト・スワップ (CDS) という、企業が破綻したときのリスクを保証する商品が原因です。AIG グループ事業の 1 割にも満たない金融保証部門が招いた危機です。ここから学ぶべき教訓ははっきりしています。しかし残念ながら充分学んでない方がおられます。損保ジャパンの櫻田謙悟・取締役常務執行役員です。次のように言っています。

「単に保険を売るだけでなく、損保会社が強みを持つリスク対応の商品・サービス全般を提供するサービス産業に転換することが必要だ。10 年後には『損保ジャパンは昔、保険会社だった』といわれるくらいの変化を目指す」（「フジサンケイビジネスアイ」2008/08/26）

こうした経営者がいる限り、AIG の危機は他人ごとではありません。

### Ⅲ 損保産業の精神は「市場原理主義」とは相容れない

市場原理主義は、私は損保産業と相容れないと思います。そのことを保険の原点から考えてみたいと思います。

保険契約は「射倖契約」だということです。最新の損害保険通信講座のテキストに、次のように書かれています。

「契約当事者の一方の給付が偶然の事情に左右される契約を射倖契約という。賭博などがその例として挙げられる。保険金の支払いは、保険事故が起きるかどうかという偶然性に左右されるので、保険契約も射倖契約にあたる」（財・損害保険事業総合研究所『損害保険通信講座〈損害保険ビジネス法務〉第 2 分冊』、2008 年）

賭博などと同じ性質を持つものだからこそ、そうした危険性を排除しなければならないということです。したがって「カジノ資本主義」に染まるなんてことがあってはならないわけです。

また、保険料率の 3 原則や、損保と生保の経営が分離されてきた歴史を考えたとき、損保が、本来大儲けできない産業であり、また歴史的にも理論的にも、その健全性を保つための工夫、規制が行われてきたことがよくわかります。ここに株価至上主義・利潤第一主義が入り込めば産業の基盤そのものが崩壊してしまいます。だからこそ、経営者にはこうした産業の精神を守り発展させる矜持が必要だと思います。

同時に、働くもの一人ひとり、代理店さんなど損保産業にかかわる者すべてにこの思想が求められているのではないのでしょうか。

損保革新懇 10 周年にあたり、この立場をしっかりと堅持しながら、損保の社会的役割の発揮のために引き続き全力をあげることを決意し報告とします。