

# 損保 代理店シンポジウム

2017  
5/26(金)  
18:30~

## 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

### ご挨拶・国会報告

参議院議員 大門 実紀史さん  
〈財政金融委員会〉  
「国会での手数料ポイント問題の質疑をめぐって」

### パネリスト

小橋信彦さん 〈東京海上日動火災〉  
(株)アークプラン 代表取締役

田中 孝さん 〈損保ジャパン日本興亜〉  
(有)関西総合保険事務所 代表取締役

坪井勝志さん 〈三井住友海上火災〉  
(株)ハマキタ保険 代表取締役  
\*会場からの発言大歓迎です。

### 基調報告

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)

著書:  
『日本の損害保険産業 CSRと労働を中心に』桜井書店、2014  
『マルクスの思想を今に生かす』(共著) 学習の友社、2012

2016年5月に新たな保険業法が施行されてから1年。

この法律の目的は「顧客第一」の保険募集、そのための「代理店の自立」です。その趣旨に、自動車保険の「事故あり等級制度」や「代理店手数料ポイント制度」など現在の損保各社の政策は合致しているのか？

そして、損保の労働現場への影響は？

国会でこの問題を取り上げられた大門議員を迎えて、多くの代理店、損保社員をはじめ、損保産業にかかわるすべてのみなさんとともに、あらためて損保産業の未来を考えたいと思います。

### エルおおさか南ホール

(大阪府立労働センター 南館5階)

大阪市中央区北浜東3-14

地下鉄谷町線・京阪電鉄「天満橋」駅から徒歩300m

資料代 1000円



### 大阪損保革新懇・代理店プロジェクト

大阪市中央区道修町3-3-10 日宝道修町ビル3階 電話: 06-6232-1095

e-mail: ossnpsk@gmail.com HomePage: <http://osakasompo.perma.jp/>

## 参議院・財政金融委員会「代理店手数料ポイント問題」質疑（要旨）

### 《大門参議院議員》

損害保険代理店の問題を取り上げます。地域で大きな役割を果たしていると言われていたのが専門の中小の代理店です。これ保険毎日という新聞なんですけども、去年の12月22日の新潟県・糸魚川大火災に対して地域の代理店が大変迅速に対応して、被災された方々が助かったという記事でございます。こういう代理店が、地域のセーフティネットの役割も果たしているのではないかと思うわけです。金融庁はどのようにとらえておられますか。

### 《遠藤監督局長》

特に中小の損保代理店は地域に密着し、地域に於ける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。

### 《大門参議院議員》

ところがですね、この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。この制度は2003年4月からスタートしたわけです。それまでは、例えば自動車保険で契約者から受け取る保険料が10万円で手数料率が2割ということになれば、代理店に入るお金は2万円だった。それがポイント制度が導入されて、代理店のポイントが例えば70ポイントだとすると、その2万円の7割しか入らないという制度になったわけですね。

どういうふうにポイントを決めるのか。一番は要するに規模なんです。大手のディーラーとか企業代理店なんかは規模が大きいんでポイントも高い。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もポイントに出ない。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。その実状をまず把握してほしいと思うんですけど金融庁いかがですか。

### 《遠藤監督局長》

非常に優れた地域の中小の損保代理店が本当に顧客本位の業務をやっているという事実も把握しております。ですからそういった代理店がこのポイント制度の適用を受けて、自分がインセンティブを与えられているような形でこの制度が機能しているかどうかということが重要ではないかと思っております。今後もそういった観点から実態を把握したいと考えております。

### 《大門参議院議員》

ぜひその観点で実態把握に努めていただきたい。この地域で頑張る中小代理店、大事にしてほしいと思いますが、麻生金融担当大臣からも一言ご感想をいただきたいと思っております。

### 《麻生金融担当大臣》

昔は、大門先生、車を運転し始めたら保険に入らないかんというんで、とにかくあの頃はみんなサービス同じだから東京海上ですよ、一番でかいから。みんなそうだったじゃない。ところが今、これになったおかげで途端に競争になっていきますから、いろいろサービスがついてくる。ただそれによって中小で頑張っているところがちょっと待てと。うちはこれだけやっているのにもっとポイントがという点は、これはあり得ることだと思います。ヒアリング等々、ていねいにさせていただきたいと存じます。

終了後、会場近くで  
懇親交流会を開催します。

多氣（たき）

参加費 3,000 円

### 「代理店プロジェクト」とは

代理店の置かれた現状について、「意見交換の場を設定しよう」と論議を始めたのは2008年2月です。「代理店プロジェクト」と銘打ったこの代理店有志の集まりは、今年4月で76回を数えました。「代理店も社員も会社もともに伸びよう」という、産業全体の健全な発展を望む立場から、近畿財務局とも7年間交渉を重ねています。

## 大阪損保革新懇・代理店プロジェクト

大阪市中央区道修町3-3-10 日宝道修町ビル3階 電話：06-6232-1095

e-mail: [ossnpksk@gmail.com](mailto:ossnpksk@gmail.com) HomePage: <http://osakasompo.perma.jp/>