

第一講演

最新の共済をめぐる情勢をどうとらえるか

大阪府保険医協会事務局長 杉嶋正信さん

大阪府保険医協会とは

みなさんこんにちは。大阪府保険医協会事務局の杉嶋でございます。このシンポジウムの第一報告ができることを喜んでおります。私たちの活動の全体像をご理解していただくためにレジュメを用意させていただきました。

私たち大阪府保険医協会とは開業医・勤務医で構成する団体です。大阪の開業医 5300 人余と病院勤務医など 800 人余が加入しています。また歯科保険医協会と合わせると約 1 万人が加入していることとなります。協会・団体として医療を守る運動と共済を守る運動を一体として取り組んでいます。開業医の生活と経営を守ることと同時に国民の医療制度を改善することが目的です。昭和 23 年に結成されて以降、今日まで一貫してこの旗のもとに活動を続けています。「いつでもどこでもだれでも安心して医療にかかれる」「何の心配もなく医療にかかれる」ことを目標にしているわけです。

主な活動はまず、診療報酬の改善の取り組みがあります。診療報酬というのは皆さんが病気をされて受診されますと医療機関の窓口で料金を支払われます。残りが保険に請求されるわけですが、診療報酬がきちっと保障されていないと医療機関のいろんなサービスとか、従業員の確保が成り立ちません。開業医の経営はこの診療報酬によって成り立っています。良い医療を提供するための一定の診療報酬は必要です。従業員の給料もきちっと払い、いい人を確保する、医療機器も時代に見合った良いものを購入していくためなどに診療報酬の改善運動は大切です。さらに会員は医者ですから、最新の医学についての勉強、研究会などを開いて研鑽しています。また医師は自営業者ですから、確定申告や必要な経営相談などもおこなっています。さらに会員相互間の機関紙などの発行もおこなっています。

現在、集中して取り組んでいるのは、みなさんとも関係の深い保険業法の適用除外の活動があります。そのほか健康で平和な社会実現のため平和運動などもおこなっています。平和な社会でないと医師としての本当の医療が提供できないからです。

日本の開業医というのは開業するための資金・設備など全て自分で用意しなければなりません。基本的には公的な援助はゼロです。全て自分でお金を調達して、設備を整えて開業する。そして、いざ開業するといろいろな社会保険制度の厳しいルールと制約を守らなければなりません。開業医は患者さんが来られたら、「あなたは気に入らないから帰ってください」というようなことはできません。「必ず診察しなさい」というのが社会保険の応召義務です。そのうえで行った医療行為をきちっと請求しなさいという内容になっています。患者さんに窓口で 1 割とか、3 割の負担をしていただいて、残りをルールに従って請求するのです。当然のことですが、水増し請求や不当請求をすると処分されますから、多くの医療機関がこの中身をきちんと守りながら診療しているのです。

にもかかわらず、開業医は自営業者ですから公的な保障というのはほとんどありません。年金は国民年金ですが、病気で休んだ時の補償はゼロです。私たちはそういう会員の要求に応じて、いざという時の備えと老後のための保険年金を独自にやっ

ます。それに病気になったときの死亡の生命保険なども独自におこなっています。病気の時の休業保障も独自に作って会員に別途保険料をもらいながら活動をしているわけですが、この休業保障という共済制度が新保険業法の適用を受け、今、新規の引き受けなどが出来ないという状況になっています。この問題に対して、関係団体と一緒に共済制度を守れ、適用除外をしろ、という取り組みを進めています。

最近の医療をめぐる情勢

次に最近の医療情勢について触れたいと思います。皆さんご存知の通り政権が代り、今大きな問題になっているのが後期高齢者医療制度です。民主党のマニフェストでは「即刻廃止」ということになっていたのですが、政権に就いた途端に「即時廃止」から4年間先送りにするということになっています。

後期高齢者医療制度を含め2006年度に医療保険の改悪制度がすすめられました。私たちは「小泉医療制度改悪」と呼んでいます。それは一言でいうと公的責任を回避して、自己責任を追及するという中身です。こういう改悪法案がいくつか通り、今もこれは進行形です。

特定健診というものもこの2006年の改悪と同時に改悪され、2008年4月から実施されています。皆さんも「メタボリック・おなかの周りが男性なら85センチ以上の場合には注意してください」とか、そういう健診に中身が変わったというのをお聞きになっておられると思います。私たちは「悪者探し」と呼んでいます。

また、ご存知かどうかわかりませんが、医療機関などが健診した請求は、原則として、オンラインでコンピューター上で請求する事になっています。介護保険も原則としてオンラインで請求することになっているのです。医療保険の方も、この4月からそうしなさいと法律でなっています。しかし、私たちは裁判までしてそれを押し返してきたのです。ですから、現在はまだ実施をさせてはいません。

なぜ私たちが反対しているかといえば、皆さんの身体、一人一人のデータを、健診や介護、そして医療のデータを総合するとその人の生活習慣というものがすぐわかるのです。それで、あなたは健診の結果をお知らせしているのに、治していませんよ、自己責任ですよと、また、「医療費もトータルで使いすぎですよ」、後日、「自己責任でお願いしますよ」と国はそういう方向に持っていきたいのです。今はそれを医療保険の方で止めていますので、まだそこまでいっていませんけれど、将来そういうことを狙っていると思っています。

お聞きになったことがあるかも知れませんが、社会保障カードというのを導入すると、民主党も言っておりますけれども、そんな狙いが背景にあるということを描いてみると全体像が見えやすくなると思います。

それから、都道府県別に医療費の適正化計画が行われています。これは都道府県別に医療費の動向などの数値目標を設定させて、「健診をきちんとしなさい」と都道府県別に徹底させるというものです。それでうまくいかなかったら後期高齢者医療制度の拠出金の増額のペナルティというとてもないことが実施されます。

これら一連の改悪法案などは、2006年に通って現在も進行していますが、この背景にはアメリカの圧力があります。資料に付けましたが、要するに彼ら（アメリカ）は「日本の保険制度の公的な保障制度部分を小さくしなさい」と主張しているのです。

簡単に言いますと、みなさんは今3割負担の方が多と思いますが、それが5割負担になると窓口で支払う5割はお金が大きいから、保険会社でカバーされる保険にでも入ろうかなという気持ちが湧いてくると思うのです。オリックスの宮内さんなども、

彼は保険会社も持っていますが、おなじことを言っています。つまり、アメリカや財界は保険診療と保険外診療の明確化および混合診療の解禁を要請しているわけです。こうしてアメリカは、「日本の医療に営利企業を新規参入させよ」と執拗に要求しています。

保険外併用療養、いわゆる「混合診療」の問題も具体的に起きています。政権が代わり、いろいろな諮問機関がなくなったのですが、規制改革会議は残っています。新政権の行政刷新会議の中に「規制・制度改革」として残っています。そしてこの委員には前の政権時代に選ばれた財界中心のメンバーもかなり残っています。彼らの主張は「保険制度を失効させて、自由診療・混合診療の部分を増やせ」ということです。今、民主党政権は慎重にという態度ですが、財界のそういうメンバーから盛んにプレッシャーをかけてきているわけです。

この4月1日から診療報酬の改定がありました。変更点として、再診料が2点下げられました。外来の基本診察料で2点下げられるということは大問題です。

さらに「地域医療の貢献対策」というものは、開業医を「24時間連絡を取れるようにしろ」。医療機関すべての患者さんに対して「何かあったらどんな時でも連絡が取れる体制にしておけ。診察券の裏にその先生の携帯番号を入れるなど、連絡を取れる体制にしろと。そうすると3点30円プラスするようにしますよ」というものです。

開業医というのはだいたい医者一人で診療していますので、一人で24時間ずっと患者さんの面倒を見るというのは、所詮無理な話です。先生方からは、「俺たちは過労で死んでもいいのか」という意見があるほどです。体制のある病院で可能なところは別にして、開業医にまで「点数をやるから」体制を作れというのは、ちょっと違うのではないのでしょうかというのが、私たちの意見です。ほとんどのお医者さんは、連絡をとらないといかん患者さんについては、携帯番号も教えておられますし、従来から必要な患者さんについてはやっています。

もう一つは明細書発行の義務ということです。今までは、初診料、再診料、検査料という大枠の領収書だったのですが、その領収書にプラスして検査や薬など詳細の内容の記載が義務化されたのです。「ここまで細かく必要ですか？」と患者さんに訊いたら「そんなもんいらん」という患者さんがほとんどです。

皆さんも、自分への医療行為は「どんな方法で、どんな検査で」と尋ねられるのは良いと思うのですが、難しい検査用語をいちいち説明されても理解しづらいと思います。明細書にそんなことを書いても紙のムダだと思っていますし、病名告知の問題もあるのです。例えば、癌の患者さんに対しては、病名を本人に告知していないというデリケートなケースも多々あるのです。告知していないケースでは明細書を出さなくて良いことになっていますが「あなたには癌を告知していないので明細書は出せません」とは言えないでしょう。義務化によって一律に細かい明細を出させるということは必要ないのでは、と思っています。

自主共済を守る取り組み—新保険業法の適用除外を求めて—

次に、自主共済を守るとりくみについて報告します。2006年4月から保険業法が改正されました。改正の目的はオレンジ共済などのニセ物の共済を規制することですよと言っていたので、私たちの共済には関係ないと思っていたのですが、実は私たちの共済も適用対象にされました。当時の資料を見ましたらアメリカの在日米国商工会議所であるとか、アメリカの通商代表部であるとかが、いわゆる「団体が行っている自主的な共済があるから私たちの保険が普及しない」と自主共済にまで圧力を掛けて来

たのです。これに対して私たち多くの任意団体が反対のため立ち上がったのです。

私たちは現在新規の受付をやめて、既加入者の維持管理を行っています。ですから加入者が06年から今日まで毎年5%ずつ減ってきています。こういう状況ですので、新保険業法の適用除外を求めて活動しています。アメリカの圧力のもとに、こうした攻撃があって、日本政府は制度共済、これは任意団体の共済や労働組合の共済等を含めてですが、新保険業法を適用すると露骨に言っています。多くの自主的な共済を潰してやると。残念ながら日本の保険会社も構想にのって来ていると思います。

06年4月からは新保険業法の影響を受けていますので、私たちの団体共済に「保険会社を作れ」と「保険会社に商品を託す」「小額短期保険業者」になるという3つの方向でを提示しています。一つ目はお金が沢山ありますし、二つ目の保険会社に託すというのは手数料の問題もあり実現しにくいし小額短期は論外です。このことから適用除外をきちっと求めていく運動をしてきています。

この新保険業法に我々の団体は保険医休業保障制度が問題となっています。全国の開業医と歯科医師の4万8000人の加入者があります。全国で約10万人の会員ですので、約半数がこの制度を利用いただいています。発足から39年になります。補償の内容は、月々1万5000円ぐらいの掛け金で病気などで休んだ時に月100万ぐらいの補償が約2年間ある制度です。この制度があるから安心して医療にあたれているわけです。医療専門雑誌でも優れた制度であると何度も紹介もされましたし、会員要求に従って健全に運営され制度の改善も行ってきました。

07年の3月に「共済の今日と未来を考える大阪懇話会」を発足させました。勤労者山岳連盟というスポーツの団体とか自営業者の商工団体とか民医連とか、私たちの団体を含めてそれぞれの事情とそれぞれの特色があります。例えば山岳連盟であれば、いざ遭難された時に助け合いの制度で共済があるという事なのですが、そういうことは保険会社でやってくれないのです。こうした共済制度を守ろうということで横のつながりを持ってこの会が発足したのです。

この年、本間先生（本間照光青山学院大学教授）をお招きし講演（「自主共済規制は日本をダメにする」）を行っていただきました。団体の自治、会員を守り、より良い医療を提供する基盤の自主共済を発展させる。利益の追求でなく会員を守るためにです。

08年3月には結成1周年ということで知的障害者の団体講師による講演会を開催しました。知的障害者互助会の果たしている役割など活動の中身は違いますが私たちと目線は一緒であると思いました。

昨年結成2周年ということで、この後お話を松浦さんに来ていただいて、講演をしていただきました。それから、今月の23日には、結成3周年ということで、まあ正直申し上げまして、3周年ということは何もめでたいような感じがするのですが、もう4周年はやりたくないねというのが私たちの強い気持ちです。ともかく適用除外の運動を大きくするために頑張ります。

政権が交代しましたが、新政権は非常に揺れていて、どちらの方向に行くのか見えづらい情勢が続いています。しかし、きちっと運動をつめるということが大切だと思っています。

昨年10月、現政権の亀井金融大臣に保険医協会連合会のトップ・住江憲勇先生が「共済を守ってほしい」と要請されました。亀井大臣は要請に対して、「会員が限定され、健全に運営されてきた共済を詐欺まがいの共済と同様に規制するのは問題であり、適用除外とすることは当然の対応である」として、適用除外とするための方策を講じるよう指示したと報道され、私たちも結構話が早いのではないかと期待したのです。それから金融庁の役人が何回も住江先生のところへ来てすり合わせをして、今月中には

法案を出し、この国会で適用除外のこととしたいという風に聞いています。しかし中身が行ったり来たりしてしまっていて、法人格を持っていないとダメだという法律案になりそうで、大きな問題だと思っています。私たちは法人格を持っていないからです。まだ、不明確な部分が多いのですが、いずれにしても私たちは今、本当にこの適用除外の正念場・最終段階に来ているなと思っています。是非とも、特に与党の議員に対しては、今月中に私たちの団体の共済制度を守るという意味で、ぜひご協力いただきたいと思っています。みなさんとも今後も協力しあいながら奮闘するつもりです。ご支援ご援助の方もお願いしたいと思います。これで私からの報告を終わらせていただきます。ありがとうございました。

損保代理店の「社会的役割」を考える

兵庫県立大学大学院・大阪損保革新懇世話人 松浦 章さん

はじめにー三メガ体制のもたらすもの

この4月からいわゆる三メガ損保体制がスタートしました。

三井住友海上グループホールディングスとあいおい損保、ニッセイ同和損保が経営統合し、「MS&AD インシュアランスグループホールディングス」が発足しました。まず10月にあいおいとニッセイ同和が合併します。当面二社体制ですが、共同システムが稼働する2015年には一社体制も視野に入れていきます。

また、損保ジャパンと、日本興亜損保も「NKSJ ホールディングス」という金融持ち株会社の下に経営統合しました。当初日本興亜損保の兵頭社長は、統合はしても合併することはないと言い切っていましたが、最近はどうも雲行きがあやしくなってきたようです。先日の記者会見では、「合併も、将来の選択肢としては否定しない」と述べています。損保ジャパンの佐藤社長は、もっとはっきり、「株主から『どうなったんだ』と言われたら、考えないといけない」と述べました。要は株主次第だということです。ここに契約者・消費者への視点は見られません。

いずれにしても、東京海上ホールディングスを含めた三つのグループで90%以上のシェアを占めることとなります。会社数が減ることが消費者にとってメリットがあるとは思えません。ご承知のとおり、アメリカの損保会社数は日本よりはるかに多いのです。2007年度で2,723社あります。イギリスも800社以上です。日本の損保産業はまさに、先進国では先例のない寡占市場に向かっています。

日本火災の元社長で経済同友会の終身幹事である品川正治さんは、先日、これは大手損保の覇権主義だと批判されました。これまで損保産業は多くともシェア10%前後で共存してきた。それが30%ないとやっていけないなどということは、自らのエゴでしかないという大変厳しい指摘です。

また、保険学専攻の慶応大学・堀田一吉教授は、2月5日の保険毎日新聞で、次のように述べています。

「経営体力を増したメガ保険会社はその経営資源を海外に振り向け、海外で得た収益はまた海外に再投資される。そうであれば国内の契約者に還元されるとは必ずしもいえない。自らの拡大のための合併なのか、消費者のためなのかを注視するべきだ」

堀田教授は、損保自由化の反対論者ではありません。むしろ全体的にはプラスだったと評価しています。その方が、消費者にとってどうなのかと疑問を呈しているのです。事実、合併・統合会社から出てくる言葉は、海外事業の展開による「株主価値の最大化」であり、「事業費の大幅な削減」です。

これから具体化されるのは、おそらく人員削減であり、店舗の統廃合でしょう。こうした際限なき効率化と業容拡大戦略は、代理店に対する損保各社の政策にも色濃く反映しています。

I 三メガ体制と代理店

合併・統合の二つのグループは、代理店に対して「ビジネスパートナーとしての繁栄を図る」と言っています。しかし代理店を本当にビジネスパートナーと考えているのでしょうか。三井住友海上の江頭さんは、合併・統合発表の際に、「3社合わせて10万店の代理店がある。お客さまに説明責任をはたせない代理店には退場してもらうことも必要だ」と述べました。

損保ジャパンと日本興亜は、「セゾン自動車火災」と「そんぽ 24」というそれぞれの直販会社をさらに成長させるという方針を示しています。東京海上ホールディングスもあいおい損保も、携帯電話のネットワークを活用した直販会社を設立、あるいは設立しようとしています。

とにかくグループとしての数字が挙げればいい。規模が大きくなればいい、そして利潤最優先というのが、すべての損保グループに共通した姿勢ではないでしょうか。ここに、代理店を将来的にどうするのかという思想はありません。見えてくるのは、代理店は単なるコストという考え方です。コストである限り必然的に、手数料はできるだけ切り下げるほうがいいということになってしまいます。

日米保険協議が一方的なアメリカの要求どおり決着し、本格的な規制緩和・自由化がスタートしたのが1996年12月です。その後の推移をデータで見たいと思います。

代理店の数ですが、規制緩和・自由化がスタートした、1997年3月末623,741店が2009年3月末217,864店になっています。一方代理店手数料の総額はどうなっているのでしょうか。1997年3月末1兆3千234億円、1998年3月末1兆3千551億円が、2009年3月末1兆2千460億円となっています。1998年からみれば8%のダウンです。あとからふれますが、現在の代理店に求められる業務量との比較でいえば、私は、実質的にはもっと大幅なダウンと考えてもいいのではないかと思います。

この間の特徴は、小規模代理店が存続できなくなっていることです。いや、存続できなくさせられたといったほうが正しいと思います。次のデータは、損保数社の手数料率の推移を表しています。挙績が4,370万のA代理店はかつての8割の手数料率になっています。2,000万前後ですと6割です。これはもうやめろということにほかなりません。

II 損保各社の代理店施策の変遷

現在の代理店手数料制度は、2003年4月からスタートしました。私の手元に、それに先立つ2000年5月24日の金融監督庁の文書があります。「損害保険代理店制度の見直しについて」というものです。内容は、制度見直しに寄せられたパブリック・コメントに対しての、金融監督庁の見解を示したものです。

「代理店と保険会社の従属的な関係が維持されることのないように」、また、「保険会社の事業費率を低下させるための一手段に利用されたりしないように」と、真に両者の自主性が確保されることを求める声が寄せられています。

これに対して金融監督庁は、これからの代理店システムは「損保会社と代理店が自主性を持って」構築するものであり、代理店手数料も「損保会社と代理店が主体的に決める」と答えています。しかし現実はどうだったのでしょうか。はたして「対等・平等」で「自主的・主体的」に決められてきたのでしょうか。

ここ数年の損保の代理店施策を振り返ってみたいと思います。代理店の「選別と切

り捨て」が顕著になったのは 2007 年から 2008 年でした。東京海上日動の手法が典型的です。まず、適正募集のためと「ミニマム基準」というものを設定し、それを充足することを代理店に求めました。そして「ミニマム基準」未達成と判断した代理店には、

- ① 他の代理店と提携してもいい、しかし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ました。
- 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ました。

それでは、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ったのか。解約です。これはまさに「選別と切り捨て」でした。

この間、派遣社員の解雇や雇い止めがあれだけ社会問題になってきました。私は、損保会社が代理店を無理やりやめさせるのもまったく同じだと思います。

実は、東京海上日動の「切り捨て」は、代理店だけではありませんでした。2005 年 10 月には、合併後わずか 1 年で、旧日動火災の制度であった外勤社員制度を廃止しました。実に 900 人の社員の切り捨てです。その理由はただ一つ、「効率が悪い」というものでした。このたたかいは、今年 2 月 3 日、正社員として保険募集を続けるという内容での和解が実現しました。まさに画期的な内容です。当然、「効率」を理由にした代理店の切り捨ても許すわけにはいきません。

さて、次に出された方針は、地域の代理店を、損保会社の直営代理店に統合させようというものです。かつて中小オーナーとして尊重されてきた専業代理店が、保険会社系列の大型専属代理店の傘下に組み込まれ、単なるセールススタッフとなりました。マネジメントは損保会社の社員が出向あるいは転籍して行います。いわば、かつての小規模営業所的な役割を、こうした大規模な専属代理店が担うことになったわけです。

東京海上日動でいえば、現在全国に 70 社以上展開している東海日動パートナーズ (TNP) がその典型です。この TNP 各社は、東京海上グループが 100% 出資・設立した会社です。また、その社長はすべて東京海上日動からの出向社員が務めています。本来独立した「販売部門」であるべき代理店でありながら、東京海上日動という「メーカー」の別働隊として、東京海上日動の代理店政策をストレートに体现するという役割を果たしてきたし、今も果たしているのです。とりわけ TNP 大阪はその中でも中枢の会社です。この TNP 大阪で、社長自らが起こしたパワーハラスメントが今裁判になっています。東京海上日動からの出向社長・副田氏が、「自らの意に添わない」、「メーカーである東京海上日動の政策を阻害する」、このように判断した高田橋さんを、「抵抗勢力」として排除しようとしたのです。このパワハラ背景には、まちががなく東京海上日動の代理店政策があります。

こうした代理店の系列下に対して、保険ジャーナリストの中崎章夫さんは、「3 メガ損保のもとに寡占化網の構築が進むのと併せて、新たな代理店の囲い込み時代に入ったことを思わせる。・・・保険会社と代理店ではそもそもその立ち位置が違うだけに、その行く末が心配でもある」と述べています。「立ち位置が違う」、この中崎さんの指摘は、代理店と損保会社の関係を考える上で大変意味のある問題提起だと思います。

それでは、次に今年度の施策の特徴を見ていきたいと思います。

第一は、新たな代理店の「選別と切り捨て」です。

三井住友海上では、「2010 年度末の目指す姿」として、「大型層代理店」担当課支社、「中堅層代理店」担当課支社への組織再編が行われています。ところが「中堅層」の下に、「集約化・解約層」という代理店層があるのです。この層は、「教育・指導の結果、自立が見込めない代理店」と書かれています。今年 1 月に作成された、「集約化・

解約活動ガイドブック」という社外秘の文書には「代理店解約」へのプロセスがていねいに書かれています。

まず「話し合い準備」です。「集約化・解約の取組を円滑に進めていくためには、**相手を知ることが重要**」だと言います。次に、「代理店との課題、目標共有」です。「いきなり、解約や集約化の話題を切り出すことは絶対不可です。まずはきちんとした話し合いの場を設けることを目指してください」「そのうえで、課題を**代理店と一緒に考え、共有することが最も重要です**」と言っています。

そして「最終期限設定と解約申し入れ」となります。ここで〈注意すべきポイント〉として強調されているのは、「**目標を達成できなかつたら解約するというスタンスは不可**。今後、続けていくのが手数料面や実務面で難しいという理解を代理店自身にしてもらい

なさい、ということ。このレジュメの太字は三井住友海上が強調したものです。何のことはない、自らやめるように持っていきなさいという方針なんですね。「課題・目標共有」と言いながら、いかにナイスリーに解約するかというマニュアルでしかありません。ご丁寧に、最後のページには、「トラブルの際の相談窓口」として弁護士の一覧表が掲載されています。江頭さんが「退場してもらおう」というのはこのことでしょうか。

第二は、手数料ポイントの問題です。

この間、各社ともキャッシュレス化、早期更改、ダイレクト計上などにポイントが付加してきました。それが定着してきたようです。当然です。やらなければ手数料率が下がるわけですからやむをえません。

さて今年度は、どうなるのか。そのハードルを引き上げてさらに高い水準を求める会社と、ポイントそのものをもはや付加しないという会社に二分されます。ほぼ行きわたった会社は、もはや評価する必要はないということでしょう。実際、東京海上日動のキャッシュレス化は**99.7%**になっています。それでは、何を手数料アップの材料とするのでしょうか。「増収」です。最もドラスティックなのは、東京海上日動です。2011年度手数料ポイント改定の背景についてこのように述べています。

「ここ数年多くの評価項目を導入・廃止してきた経緯にあるが、その結果、代理店さんからは『代手ポイント体系における評価項目が毎年変更され続けることで、中・長期的な代理店経営計画が立てづらい』といったご意見を多く頂戴している」
「多くの代理店さんのご意見を踏まえ、評価項目数を大幅に削減し、今後大きく評価項目の変更を行わない、代理店さんにとって『わかりやすい』『取組ポイントが明確になる』体系へと改定する」

ここまでは結構です。しかし次に言うのは「このような状況の中、11年度ポイント体系については、代理店手数料を全体として下げ基調とせざるを得ない」、です。「みなさんのご要望どおりわかりやすくします。たくさんあった項目は減らしましょう。ころころ変えることもしませんよ。しかし手数料全体は下げます」というわけですね。結果、キャッシュレス、早期更改、などすべてなくなります。それでは何がポイントになるのか。

『お客様に品質で選ばれ成長し続ける会社』を実現していくためには、品質を競争力（あるいは他社優位性）まで高めていく必要がある。したがって、11年度代手ポイント体系以降は、安心品質の態勢整備にとどまらず、安心品質以上の品質や価値をお客様に提供する代理店さんの取組や成果を、一層支援・評価する体系

としていく」

要は、「会社の成長に貢献しない限り、増収しないかぎり、手数料ポイントは維持できない」というものです。たとえば、1億の代理店が、挙績が現状維持の場合、基礎ポイントは82ポイントです。収保10億の代理店でも、87ポイントにしかなりません。

Ⅲ 自立と安定した経営を求めるさまざまな運動

あまりにひどい代理店政策に対し批判の声が渦巻いています。

昨年、東京海上日動の関西の主要14代理店が、「代理店の窮状を訴える」というアピールを出しました。その内容は痛烈なものです。「従順なだけの代理店が、東京海上日動から求められている。それでは契約者の信頼を得られない」「気に入らなければやめてもらって結構です」という言葉を平気で発する」等々です。手数料ポイントを梃子として、代理店を意のままに操ろうとする東京海上日動のやり方に、不信の念を表しています。

この間、代理店からの訴訟も相次いでいます。

また、全国の代理店有志が様々なネットワークを築き始めています。1997年に誕生した「RINGの会」がその一つです。

そして、私たちの運動です。こうした代理店の置かれた現状について、「まず声を上げよう」、「意見交換の場を設定しよう」と、代理店問題プロジェクトが発足しました。権利だけを主張するものではありませんし、会社にやみくもにたてつくことが目的でもありません。ただ私たちは、現在の代理店政策をすべてやむを得ないものと受け入れたうえで、経営努力だけで生き延びていこうという立場はとりません。いまの政策が損保産業の未来にとって一体どうなのか、おかしいことはおかしいと、どこにも遠慮しないで発言していきたいと考えています。

Ⅳ 委託契約書をめぐる問題

その一つが代理店委託契約書をめぐる問題です。

これまで述べてきたように、今の損保会社と代理店の関係は、イコール・パートナーではありません。それが具体的にあらわれているのが代理店委託契約書です。代理店委託契約書では、代理店手数料について「損保会社が定める代理店手数料規定に従い支払う」と書いてあります。手数料率は、このように一方的に損保会社によって決められます。しかも、何をもって手数料率を決めるかという基準の設定も当然保険会社が行います。ここに代理店サイドの「自主性」や「主体性」はかけらもありません。こんな一方的な商取引はないと思います。

この問題を根本から考えてみたいと思います。2月の保険毎日新聞に大変興味深い連載記事がありました。早稲田大学法科大学院の大塚英明教授による「代理業のゆくえ」という記事です。

大塚氏がまず指摘するのは、損保代理店の本来の業務である「募集」とは具体的にどこまでの範囲をいうのか、ということです。保険の目的の調査や満期管理、あるいは契約の変更などは「募集」という括りで説明できる。それでは、契約の計上はどうだろうかと問いかけます。そもそも「計上」とは、保険会社が自らの保険料会計に参入する手続きをいいます。これは保険会社が行うべき仕事であって、本来それは代理店と何の関係もありません。ところで、代理店手数料という報酬は、あくまでも「募

集委託」の対価であって、こうした「募集」の枠をはみ出す業務までは含まれていません。であれば、代理店は保険会社に対してさらに「報酬」を請求できる余地があるのではないか。このように大塚氏は主張します。

先ほど「データで見る代理店の現状」のところで、手数料総額が 1998 年末からみれば 8%のダウンだが、現在の代理店に求められる業務量との比較でいえば、実質的にはもっと大幅なダウンと考えてもいいのではないかと述べたのはこのことです。

もうひとつ興味深いのは、代理店の「営業権」の問題です。代理店は、商法 27 条や会社法 16 条などに登場する「代理商」という「商人」に該当します。別の言い方をすれば、代理店はひとつの「企業」であり、損保会社とは別の、独立した「事業体」になるわけです。ところで、こうした「企業」には、それぞれ「グッドウィル (good-will)」があります。違法派遣で事業停止処分になった派遣会社のことではありません。これは経営学でよくつかわれる言葉ですが、「のれん」とか「ブランド力」といった意味です。代理店にも当然のことながら、この「グッドウィル」が存在します。あの代理店は信頼できるから、自動車保険を契約しようといったときの「信頼」がそうです。

大塚氏は、この「グッドウィル」には「営業権」があり、営業上の利益を侵害される企業は、侵害者に対して毅然たる法的処置をとれると述べています。それではどんな時に代理店の「営業権」が侵害されるのでしょうか。最も大きなものは、委託契約の解除です。代理店委託契約書には「委託契約が解除された場合、代理店は、ただちに保険会社に対して事務および取り扱っていた契約の引き継ぎを行う」する規定が設けられています。

代理店は顧客情報もまた損保会社に「返還」しなければなりません。多くの顧客は、保険会社よりも代理店を選んで契約を行うのが一般的だと思います。だから顧客情報は本来代理店のものであって、「返還」という言葉が正しいとは思えません。しかし、現実にはそうなっていません。契約者のすべてのデータを保有しているのは保険会社です。したがって、損保会社が委託契約を打ち切れれば、たちまち代理店には大きな困難が生じてしまいます。なかなか対抗できるものではありません。

大塚氏は、「損保会社からの解除権の重さと代理店側からの解除権の重さに、象とアリほどの違いがある」と述べています。対等平等だともし損保会社が考えるのであればこうした一方的な商取引は改善すべきではないでしょうか。

V 損保代理店の「社会的役割」の発揮を

私は、それぞれの企業・産業には固有の「社会的役割」があり、その「役割」をしっかりと果たすことこそが、第一義的な「企業の社会的責任」であると考えています。したがって、損保の「社会的役割」とは一体何か。その「役割」を果たす上で、現在の代理店政策はどうなのか。そして、損保代理店そのものの「社会的役割」とは。この視点で考えることが必要だと思います。

品川正治さんは、損保の「社会的役割」についてこう明言されています。

「これからの損保産業を考えるとき、もう少し基本的なところで問題を考える必要があるのではないかと思います。いったい私たちが従事している損保産業の社会的役割とは何なのか」「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。全産業がアクセルを踏んでいる中で、われわれがブレーキ役を勤めているのです」

品川さんはさらに、損保会社は、はたして代理店制度を守る気があるのかと厳しく問いかけています。これは、10年以上前の1999年、大阪損保革新懇第2回総会での講演ですが、今のこの事態を見ると、なんと先見性のあるお話だったかと思えます。

また、かつて東京海上の副社長、損保協会の専務理事を歴任された埴善多（よしかず）さんが、「プロ代理店の条件の第一は損害保険の原点をしっかりと把握すること」だと述べておられました。

さらに中崎章夫さんも、「顧客重視の自主管理に基づく『よろず相談サービス』を根幹として成り立つ、優れて人間性が問われる商売である」と述べています。

損保の大先輩や気鋭のジャーナリストが言われるように、損保代理店は決して単なる「コスト」ではありません。人間性に裏打ちされた、専門的な能力がますます必要とされる時代になっていると思います。

損保代理店の「社会的役割」は、日本の津々浦々にセーフティネットを張り巡らせることです。この「社会的役割」の認識が残念ながらいま損保会社にはありません。だから、効率一辺倒になってしまうわけです。効率を唯一のものさしにすれば、小さな契約には足を運べなくなってしまうのです。セーフティネットの役割を充分果たすことはできません。現実には、保険料が少額の、個人賠償責任保険、テニス保険、釣り保険などが軒並み販売停止となっています。

ダンピングが日常茶飯事となり、インターネットや通販などの「安い」自動車保険のコマーシャルも、毎日のテレビでくり返し流されています。契約者にしてみれば安いに越したことはありません。しかし保険料は単に「安ければいい」のでしょうか。損保は「安心」を売る産業であり、損保固有の機能は「補償機能」なのです。どうしても代理店の役割が不可欠です。日本のマーケットに進出するために、代理店を介さずインターネットなどで保険を販売する外国保険会社ですが、実はアメリカでも代理店の役割は大変大きいのです。契約者にとっては、何かあった時、事故が一番ですが、頼りになる代理店の存在が、まさに「安心」なんですね。私たちもそういう代理店を目指したいと思います。

おわりにー連帯のネットワークと行動を

「損保産業の社会的役割」の認識、そして「代理店の社会的役割」の認識、それを産業全体に広げることがいま本当に必要ではないでしょうか。まず私たちが、知ったものの責任として、声を上げていきたいと思います。

いま日本社会は大きく動いています。損保も例外ではありません。先ほど保険医協会の杉嶋さんが述べられたように、亀井金融担当大臣が、自主共済を救うための法案を今国会に提出する意向です。これは、自主共済を守ろうとする運動の大きな到達です。

本日お集まりの皆さんは、それぞれお立場の違いはあろうかと思いますが、ただ、損保産業の健全な発展と、真に顧客に目を向けた、代理店の自立的な経営の確立については、おそらく同じ思いを持っておられるのではないのでしょうか。

この集いが連帯のネットワークの一つになればという思いです。この輪をもっともっと広げ、求められる「社会的役割」が発揮できるようにともに奮闘しようではありませんか。

私たち日動外勤は、「外勤社員として働きたい」と一方的に外勤社員制度廃止をしようとした東京海上日動火災と裁判闘争をしてきました。今年の2月3日に東京高裁で会社との和解が成立し、私たちの要求である「正社員として保険募集の仕事をする」ということが実現いたしました。会社から外勤社員制度廃止を一方的に通知され、会社とたたかってきましたが、今まで働きつづけながらたたかう事が出来たこと、そして自分たちが納得できる内容で和解できたことをとてもうれしく思います。これも皆様のご支援・協力あったからこそだと思います。本当にありがとうございました。

このたたかいの中で私自身、あきらめずにたたかうこと、社会に訴えて広げることの大切さを実感しました。みなさんにもご協力をいただいた517万枚のポストイングビラや2万枚の裁判長宛の手書き要請ハガキ、全国各地で行った社前抗議要請行動などが、東京海上日動経営を追いつめ、解決を決断せざるを得なくなったのだと思います。和解が終わった後に会社側から「もう社前での集会はやめてくれ」とか「もうビラは撒かないでくれ」とかを、私たちの弁護団の先生に言ってきたそうです。約5年弱のたたかいでしたが、いろいろな経験もできたし、このたたかいをしたことが私の大きな財産になったと思います。

私たちは、7月からは会社がつくる専門代理店に東京海上日動の正社員として出向し、保険募集の仕事をするようになります。この会社がつくる専門代理店は、会社と裁判でたたかっていた原告全員が入るための代理店で唯一、会社と交渉できる労働組合をもつ代理店となります。

今の損保経営の募集網政策によって、「手数料ポイントの一方的な引き下げ」など損保会社の都合で代理店を苦しめています。

私は、自分たちの雇用を守るたたかいは終わりましたがけれども、今までの経験も生かしながら、これからは顧客と直接関わっている正社員そして代理店として東京海上日動に社会的役割を果たさせるためにたたかっていきたいと思っています。

福岡から参りました「わかば保険」の渡辺と申します。一昨年このシンポジウムに参加させていただきまして、非常に参考になるお話を聞かせていただきました。

私どもは七年前にわかば保険企業組合という代理店を設立しました。日動火災で設立したわけです。企業組合に参加したのは、先程頑張っていました日動外勤のOBの人たちで作ったわけです。

しかし、代理店を作って一年ぐらいした時に、企業組合が企業としての従業員の管理が出来ていないということで、そういう理由をつけていきなり解除されてしまいました。解除は不当だということで4年間・地裁・高裁と頑張ったわけですが、先程講師のお話にもありましたように、委託契約書の中で、委任の関係というものは、いつでもどちらからでも解約の申し入れがあれば無条件に解約できるという裁判所の判断によって解除されてしまい、やむを得ず現在は三井住友海上と委託契約を結んでいます。

今、三井住友海上の中で、講師の話の中にもありましたけれども、もう少し内容が進んでいまして、電子計上だけじゃなくて、電子契約まで進んでいます。これはペーパーレス化が完全に進み、お客さんの前にコンピューターを持っていき、コンピューターでお客さんの契約内容をひとつひとつチェックしていきます。最後に申込書にお客さんのサインをしていただいて、私ども代理店の担当者がそれにサインを加えることで契約が成立します。ですから、一切、紙の中で印鑑をもらったり、サインをもらうということはありません。お客さんに持っていく資料というのは、三井住友社から契約の内容をダウンロードします。そのダウンロードした内容をお客さんのところで開示します。終わった契約はその場で私どものコンピューターからオンラインで三井住友の本社のデータに入ってしまうのです。したがって、まったくもってペーパーレスで済んでしまうのです。そういう状況でこの1月から、コンピューターを使った契約方法が重要な「手数料のポイント」に関連してきます。ですからこれをやらざるを得ません。わかば保険では98パーセントぐらいやっていますから優秀な代理店ということになっていきますけれどもやらざるを得ないわけです。代理店の事業をやってまして我慢ならないのは代理店手数料のポイントの中に損害率というのが入ってしまっていて、事故があったときのためにお客さんに入ってもらっているのに事故があれば手数料を下げるなんてそんなバカな話はないわけです。これは絶対許せないことです。私たちの努力とかどっかに訴えて改善できる余地は今のところ残されていません。ですから大きなネットワークを作りながらそういう問題意識を日本全国の代理店さんに持っていただき、現在日本中にある委任という関係の問題について現在の状況に合わせた内容で法を改正してもらうか代理店と保険会社の関係を委任ではない別の形に変えるしかないと考えています。

この委任の問題がある限り、何かアクションを起こそうとすると「いやなら辞めてください」3社体制になったら日動火災のときは「何時来てくれ」とか、お客の要求を考え損保のことだけでなく、今の日本の社会で歪をもった契約関係を改善していかなければいけない。とお話を聴きながらつくづく感じました。これからも福岡で頑張りたいと思います。

まとめ発言

シンポジウム・プロジェクト主査
損保ジャパン 小畑 裕久 さん

革新懇シンポジウムは、一昨年、昨年に引き続いて、今回で3回目になります。今回は、代理店に関わる問題を中心に据え、とりわけ代理店手数料を梃子にした今の政策に焦点を当てて開催することとしました。

昨年10月に代理店プロジェクト会議を立ち上げ、これまでに8回開催してきました。回をおうごとに参加者が増え、毎回新しい代理店の方が参加し、将来への不安や思いなどを出し合い、いろいろな立場や角度からみんな話合ってきました。そして今日を迎えました。

この革新懇シンポジウムは、単に権利だけを主張するためのものでもありませんし、会社を相手にたたかうための決起集会でもありません。損保代理店の「社会的役割」を考え、将来への展望を見出していく、そんな思いを込めたシンポジウムです。

この4月から損保は3メガ体制になり、3グループで90%以上のシェアを持つという、世界に類を見ない寡占状態となりました。その中で、儲けのためには直販にも力をいれ、代理店制度そのものをも崩しかねない、利益第一主義の政策がこのまま深更していけば、従業員や代理店だけでなく、小さな契約や儲からない契約者、事故を起こす契約者は、次々に切り捨てる、そんなことが平気で行われるような状況が生まれるのではないのでしょうか。

今の会社の一方的な、手数料を梃子にした政策により、代理店経営や自らの生活にも展望がもてない、そんな状況がさらに悪化しているのではないのでしょうか。代理店さん自身が将来への不安を抱え、仕事や生活に展望が持てない、こんな状態が続けば、契約者への影響もはかりしれません。

今の損保会社の政策の先には、従業員も代理店も二の次、顧客・契約者の顔さえ見えてきません。利益第一、株主最優先の政策としか思えません。これで、損保産業の「社会的役割」を果たすことができるのでしょうか。

こんな情勢の中で、先ほど、全損保日動外勤支部の東京海上日動火災社とのたたかいで、画期的和解を成立させたという報告がありました。大変嬉しいことです。

いま大阪では、もう一つのたたかいがあります。今日の資料の中にニュースが入っていますが、東京海上日動社の代理店である「東海日動パートナーズ」の高田橋洋一さんのたたかいです。このたたかいは先ほどの日動外勤のたたかいと根っこは一緒です。東海日動パートナーズを立ち上げる時は、高田橋さんの業績を中心にして立ち上げておいて、契約が移ってきさえすれば、もう本人は要らないとばかり、東海日動社から出向してきた副田社長がパワハラで本人を攻め立てて病気に追いやり、高田橋さんは会社にも行けなくなってしまいました。高田橋さんは、ずっと損保代理店として誇りを持って仕事をしてきました。そんな思いから、このまま泣き寝入りはしたくないと、裁判に踏み切りました。もうすぐ2年目になります。この5月13日と14日に、本人や奥さん、周りの人に対しての証人調べが始まります。この裁判に向けていま裁判長宛のハガキに取り組んでいます。文例を参考にして書いていただき、帰りに受付に出していただきますよう、よろしくお願ひします。

いま政治が変わりつつあります。民主党が政権をとり、国民新党の亀井大臣も「自主共済」を救おうとしています。またとないチャンスではないのでしょうか。私たちの主張や運動を理解してもらえる政党として、民主党、国民新党、日本共産党と、この大阪で各政党の事務所を損保革新懇として訪問し話をしてきました。残念ながら、国

民新党は大阪に事務所がなかったので行けませんでした。民主党、共産党へはそれぞれの事務所を訪問し話をし、本日のシンポジウムへの出席もお願いしてきました。残念ながら今の国会の動き等でそれぞれ大変忙しい状況のため、本日のシンポジウムにはいずれも来られませんでした。民主党は今日の資料や内容についてまた教えてくださいと言われていいますので、今後またあらためて話をしに行こうと思っています。共産党は、大阪出身の衆議院議員の吉井英勝さんにきっちり伝えておきますと言われていましたので、また次の機会が得られると思います。今後、近畿財務局へも行く予定にしています。

この運動を社会的にも大きく広げ、国民・消費者の理解と支援を得て、本来の損保産業へ、社会的に貢献できる、代理店が展望と誇りを持って、日本の隅々にセーフティネットを張り巡らせられるような、本来の損保産業の社会的役割の発揮、「真に国民の安心と安全に役立つ損保産業」をめざしていきましょう!!

本日のシンポジウムは、155名のみなさんの参加で大きく成功いたしました。ありがとうございました。

