

【会場発言】

〈福岡、三井住友海上代理店〉

我々代理店の側も、例えば収保3000万くらいで50ポイントを切ってるような代理店を見た場合、あそこは3000万しかないから仕方がないなというように、いつの間にか慣らされてしまっている。収保、規模の小さな代理店は手数料が低くて当然だと。そういう感覚麻痺が起こっていることは非常に問題だと思います。

手数料ポイントが20ポイントから120ポイント、6倍の格差つけるのに理由は無いと思うんです。コストが6倍かかっているわけじゃないわけです。なんかあつたら大門先生お願いしますというだけじゃなくて、この手数料ポイントは間違いだという運動をその地域の財務局、公正取引委員会に向けて起こしていく、その段階に来てるような気がします。

〈大阪、東京海上日動代理店〉

大門先生が言われたように、委託契約書について合意というのが本当にあったのかどうか、本当に有効なのかということをもまず考える必要があるのではないかと。また契約書の中にはあらゆることを別に定める規定によってやりますよと書かれています。その中の一つが手数料規定です。それを毎年通知するだけで変更していく。規定変更も契約ではないのかということも考える必要があると思います。

もう一つ、興味深く聞かせていただいたのは、乗合拒否は独禁法の言う「公正な競争を阻害する行為」じゃないかということです。法律的に考えてそれは本当に正しいのかという理論武装が我々も必要だと考えています。



〈大阪、東京海上日動代理店〉

大門先生とみなさまのご努力で、大きな山が動いたと実感しております。明日の財政金融委員会で委託契約書の問題を取り上げられるとのこと。大門先生、明日はぜひ頑張ってください。

委託契約を結んだときに、ここにいらっしゃる誰も内容の説明を受けてないと思います。急ぐんではんこをお願いできませんかと言われ押しただけなんです。世間で問題になっている変額保険と同じだと思います。保険会社の頭脳といえる人が、優秀な弁護士を入れて作った契約書、それに対して、我々のような全くの素人が太刀打ちできるわけがない。それで現在こんなことになってきているんです。

〈長野、楽天損保代理店〉

台風19号の被害状況をお伝えします。長野市で千曲川が氾濫したのですが、ほとんどの被害は、近隣で降った雨が内水氾濫を起こしたことによるものです。保険代理店としては、被害実態を把握する必要があります。写真を撮り損害調査を行なう。ただ、支払いの判断は私どもではつけられません。保険会社から写真を送ってくれと。写真送れということは調査に来ないということですねと言ったら、そうですという答えでした。

この災害で一番思うのは、被災者の生活再建に関わるという点で私どもの商売には覚悟が問われるということです。契約者にその地域に住み続けるのかどうかという選別をさせる。これが非常に重くのしかかっています。

〈岡山、日新火災代理店〉

日新火災のOBでもあります。会社を辞めた10年前、私のいた埼玉県の首損2部でコピー経費削減が課題になりました。答えは今出ていると思うんです。代理店にコピー代を出させると。今、会社にパンフを求めても、ネットで印刷できますという返事が返ってきます。来年度6月から継続申込書も会社は提供しない。全部、代理店が自分で印刷しないといけなくなります。

この4月から営業担当者が来なくなりました。以前は週2回来ていましたが、去年は週1回になり、今年はトラブル解決のための2回しか来ていません。新種保険を取らない代理店は伸びないとして訪問しない方針のようです。