

大阪損保革新懇ニュース

〈 損保代理店問題特集号 〉

大阪損保革新懇事務局
大阪府中央区道修町3-3-10
日宝道修町ビル3F
06-6232-1095

コロナ禍・豪雨災害の下 セーフティネットの役割発揮を

「（取材していて）代理店さんに感謝の言葉を繰り返す被災者に何度も出会いました」。これは、昨年の代理店シンポジウムでの、保険毎日新聞・森記者の発言です。一人ひとりの被災者に寄り添い、セーフティネットとしての保険の役割を最前線で発揮させてきた代理店。異常気象で、巨大な自然災害が繰り返し発生し、代理店の果たすべき役割は益々大きくなっています。

しかし、一方で、コロナ禍の中、増収一辺倒の手数料体系は、代理店経営を一層圧迫しています。この実態を明らかにし、改善する取り組みも、少しずつ前進しています。

この間の運動で 委託契約書の不適切な条項を是正

三井住友海上「格付」の文言を削除

多くの代理店が問題にしている手数料ポイント制度の根底には、代理店委託契約書の問題があります。三井住友海上の「委託契約書」を見れば、その第8条には次のように規定されていました。

「会社は、代理店の実態に応じ、別に定めるところに従って、代理店の格付その他の代理店区分等（以下「代理店の格付等」という）を決定する」

代理店の「格付」、これほど損保会社の代理店に対する姿勢を見事に表す言葉はありません。しかし代理店はひとつの「企業」であり、損保会社とは別の、独立した「事業体」なのです。それを、勝手に保険会社が「格付」する。こんな一方的な契約書があるのでしょうか。

なお、こうした不適切な文言については国会でも議論され、三井住友海上は2020年4月1日の改定でこの文言を削除しました。三井住友海上が見直したことについては、金融庁の迅速な対応も含め画期的なことです。

「信託条項」は優越的地位の濫用

参議院・財政金融委員会では、優越的地位の濫用について大門実紀史議員が質問を行い、公正取引委員会と議論が交わされました。

公正取引委員会は、どういう場合を優越的地位の濫用とみなしているのか。

次の三点です。

- ① 不利益な取引の条件を設定すること
- ② 契約の変更によって不利益を与えること
- ③ 不利益なことを実際に行うこと

一つ目は、契約に不利益な内容が入っていることです。東京海上日動の委託契約書には次の条文がありました。

「当社（註：保険会社）と甲（註：代理店）との間の信託関係が、著しく損なわれた場合」、「何時でも本契約を解除することができる」

すなわち、損保会社が信託関係を失ったと判断したら、即契約を解除できるという条項です。大手損保では、代理店の乗合を拒否するための脅しに使ったり、乗合を強行した場合に、この条項を盾にして一方的に契約解除を行ったりしてきました。

この条項についても、国会で取り上げられたことから、損保各社は2020年4月1日の改定で、一斉に削除しました。しかし共栄火災以外の大手損保は、改定の理由を「わかりやすさ向上の観点で条文を整理・統合した」ものとし、社員や代理店に真の改定理由を明らかにしていません。



公取が「別途手数料規定も契約変更に該当」と答弁

二つ目の、契約を不利益な方向に変更するという場合、これは明らかに優越的地位の濫用になります。ただし損保の委託契約書は大変狡猾にできており、代理店手数料については委託契約書の中に明示せず、別途手数料規定によって支払うとなっています。

しかもこの手数料規定は、保険会社の恣意的な判断で自由に変更が可能です。

三井住友海上の委託契約書にはこう書いてあります。「会社は、経済情勢の変化その他諸事情に鑑み必要と認める場合、代理店手数料規定を変更することができる」。

東京海上日動でも、「経済情勢の変動その他により・・・変更することができる」とあります。もはや何でもあります。

この点は、公正取引委員会の粕淵功（かすぶち いさお）審議官が、国会で、「私ども、契約書のみで違反になるかどうかということ判断しているわけではございません。・・・その事実関係を見たうえで優越的地位の濫用に該当するかどうかを判断するということになります」と答弁しました。

規定の変更も契約の変更にあたりと認めなければ。これは大きな到達であり成果です。

「優越的地位の濫用」是正を求め 各地で「公取」に要請

これからは、一方的な手数料規定の変更が代理店の不利益に該当するという具体的な事実を突きつけ、現在の手数料制度が優越的地位の濫用にあたることを、公正取引委員会に認めさせるたたかひが必要となります。すでに各地でその取り組みが始まっています。

青森の佐々木正志さん

7月10日、仙台の公正取引委員会東北事務所に對し、現在の委託契約書は優越的地位の濫用にあたりと訴えてきました。

対応した公取の審査専門官には、独占禁止法の中でも「優越的権利の濫用」の判断が一番難しいですと言われました。受け付けはしますが、公取として回答出来るのは、この申立に基づいて措置をとったか取らなかったかだけで、なぜ措置を取らなかったか等は回答しませんということでした。

下手に期待は抱かせない、という審査専門官の厳しい対応でしたが、①相手が優越的な地位であること、②優越的な地位を濫用した行為があったこと、③結果不当に不利益を被ったこと、を項目ごとに書いた方が良くと思います、というアドバイスもくれました。

コンビニ問題も10数年かかってやっと動きが出てきたように、一朝一夕に解決するものではないと、改めてこの先の険しさを実感した次第です。現在補正の文書を作成中ですが、幸いな事に大阪損保革新懇のメンバーの中に、文書作成に詳しい方が複数おり、指導を仰ぎながら進めています。これから申立する人にアドバイスできるように、申立書作成援助チームを作るのも一つの策かと思えます。

福岡の渡邊輝朗さん

3月24日、福岡で公正取引委員会を訪問し意見交換をさせていただきました。①代理店手数料が保険会社の一方的な判断で体系が毎年変更されている、②毎年通知のみで手数料の改変があり、その都度手数料ポイントが引き下げられていることは、公正取引委員会の判断基準に抵触している、と具体的な経年の資料を提示して問題提起をいたしました。毎年手数料の引き下げが行われることで、代理店の経営は極度に悪化し、顧客本位の営業が困難な状況になっている事も訴えました。

公取委の担当者は「毎年毎年、体系が変化しているのですか」と資料を見て驚かれていたようでした。そして、「本日は一般論でしかお答えできません。具体的に訴えがあれば正式に受理できる体制を準備します。いつでも電話をください」と言ってくれました。その後コロナ問題が出てきて、アプローチが遅れています。

保険会社と代理店の不公正な関係に疑問を抱いている多くの代理店が、その打開のためにこの取り組みをするべきではないかと考えます。

岐阜の大江金男さん

3月25日、公正取引委員会事務局中部事務所を訪問、「優越的地位の濫用について調査と指導を」と題した書類を提出しました。

弊社は損保について三井住友海上、あいおいニッセイ同和、共栄火災の3社と代理店委託契約を結んでいます。2019年7月1日よりあいおいニッセイ同和損保から、手数料ポイントを90Pから25Pに引き下げられました。実に73%もの引き下げです。理由は売り上げが少ないというものです。

事業主を含め営業社員2名、内勤事務2名の零細企業ですが、4名全員が損保業界最高の資格を有し、業務知識もコンサルタント業務においても他代理店に引けを取らないと自負しています。今回73%もの手数料率の引き下げは、保険会社による優越的地位の濫用と言わざるを得ません。

今回の訪問で公正取引委員会の担当者は、「お話を伺って受理しますので、追加資料を提出ください」と回答しました。以後、順次資料提出を行っているところです。公正取引委員会は損保代理店の手数料のことなど何も知らなくて当然です。こちらから誰にでもわかるように説明し、資料も提出していかねばなりません。根気よく話せば理解を得られるのではないのでしょうか。

〈「代理店プロジェクト」が近畿財務局に要請〉

コロナ禍での「手数料ポイント」引き下げ凍結を求める

「『顧客第一』で健全な損保産業をめざす代理店有志」（「代理店プロジェクト」）は、3月12日近畿財務局に要請書を提出していましたが、4月8日に再度訪問しその回答を受けました。近財要請は2011年に始まり、今年でちょうど10回目となります。

「顧客本位に反する実態を注視」と回答

今年度要請した内容は次の3点です。

- (1) 代理店手数料ポイント制度の抜本的改善
 - (2) 代理店の一方的な再編・淘汰の問題
 - (3) 災害対応に係る損害サービス部門の軽視
- 保険監督室の上席調査官は、「顧客本位の施策に反する実態については注視している。金融庁はこの間、契約者保護の観点から保険会社にヒアリングを行い、その結果、委託契約書の改定などの動きが生まれている」と回答しました。

コロナ禍での「手数料ポイント引き下げ」凍結を

参加した代理店は、重ねて次のように要請しました。

「2020年7月実施の手数料ポイントについては、私たちの100人アンケートで71%もの代理店のポイントが2019年度より下がっていることが明らかとなっている。金融庁でも調査してほしい。

コロナウィルスの問題では、対面募集が困難となり代理店も苦慮している。契約者の営業自粛などによって業績の悪化も予想される。これからの手数料ポイントについては配慮すべきではないか」

「私の代理店では、昨年手数料ポイントが100から80に落ちた。500万円の減収だ。これでは経営が成り立たない。一方、この間日本列島は大災害に見舞われている。損保会社は風水災で現場に調査に行く体制がない。代理店がそれをカバーしている。手数料ポイントにより、地域に密着した代理店が消えていけば損保産業がセーフティネットの役割を果たせないのではないか」

上席調査官はそれを受けて、「みなさんの貴重なご意見は金融庁にていねいに報告する」と述べました。



