

# 大阪損保革新懇ニュース

大阪損保革新懇事務局  
大阪市中央区道修町3-3-10  
大阪屋道修町ビル3F  
06-6232-1095

## 働く者の賃金、手数料を削っても・・・ 株主への配当には手をつけない損保経営

2009年5月19日大阪市中央区本町の大阪商工会館7階大講堂で、シンポジウム「—世界金融危機と新たな損保再編進行—新たな大型統合は何をもたらすか、契約者・代理店・従業員を大切にす産業をめざそう」が開かれました。おりからのインフルエンザ騒ぎの中でも、損保社員・OB、代理店、共済関係者ら137人の仲間が参加しました。

青山学院大学経済学部本間照光教授による特別講演、統合間近の損保社員・代理店、共済からは保険医協会と大阪商工団体連合会からの報告が行われました。今号では大阪損保革新懇世話人である松浦章さんによる「基調報告」と「行動提起」の要旨をお知らせします。

## 世界的金融危機と新たな再編情勢のもと あらためて損保と共済の社会的役割を考える

大阪損保革新懇世話人

(兵庫県立大学大学院博士後期課程)

松浦 章 氏

### 自主共済攻撃とその現状

#### —この一年で多くの業者が廃業

昨年4月「自主共済」の規制がスタートし、「自主共済」430業者のうち、かなりの業者が廃業を余儀なくされました。

発端は保険業法の改正です。ここには大きな問題があります。

「共済」を自称するエセ「保険」業者を取り締まるために、まともな共済まですべて、保険業法の規制対象とされてしまいました。その結果、攻撃的となったのが「自主共済」です。

自主共済は、

- ① 保険会社か「小額短期保険業者」(ミニ保険会社)に移行
  - ② 契約者を1000人以下に減らして存続
  - ③ 廃業
- のいずれかを選択せざるをえなくなりました。

自主共済は、全国保険医団体連合会(保団連)の「保険医休業保障共済」、全国商工団体連合会の「共済会」など、いずれも会員相互の自主的・民主的な組織です。しかも健全な運営がなされています。つぶす理由などまったくありません。

### 共済攻撃の背景はアメリカと日本の政財界

この共済攻撃の背景には、アメリカ政府・保険会社の圧力と、それを全面的に受け入れてきた日本の政財界の姿勢があります。

皮切りは損保産業の大きな変貌をもたらした1996年の日米保険協議の決着でした。日米保険協議でアメリカは、徹底して、損保、とりわけ自動車保険の自由化を求めてきました。しかしアメリカの要求はそれにとどまっていません。

次に要求してきたのがマーケットの開放です。まず問題視したのが、郵便局の簡易保険・「簡保」でした。

そのため、アメリカは徹底して郵政民営化を日本政府に求めました。

小泉内閣による郵政民営化選挙の結果をうけて、郵政公社は一昨年民営化されました。「簡保」は「かんぽ生命保険」となり、マーケットは開放されたわけです。

次のターゲットは何か。「共済」です。つまり、すべてを営利事業化させなさいというアメリカの要求・圧力が背景にあって、いまの自主共済つぶしが起こっているということです。

## 損保の合併・統合を歴史的に見る

次に、損保産業が今どうなっているかです。

私は、今回の合併・統合を二つの視座で考えています。

第一に、歴史的に見るということです。私は、損保自由化のこの12年間を大きく三つに区切りました。

第一の時期は、日米保険協議決着の1996年12月以降の4年間。

第二の時期は、業界再編の4年間です。

そして第三の時期は、保険金不払いが発覚した2005年から今日までの4年間です。保険金不払い問題は、東京海上日動に言わせれば、第二次世界大戦などに匹敵する「未曾有の危機」でした。

私があえて歴史的に考えるべきだと強調するのは、ほかの産業のように、今が経済危機だから、大変だから、「効率化を考える」というのとは訳が違ふと思うからです。損保自由化の流れの中で、利潤追求にひた走った結果生じた産業の劣化、産業の歪みを、本当に正さなければならぬ、健全な損保産業に再生させなければならぬ、その歴史的時期にいまあるということの「重み」です。

## 誰のための、

### 何のための合併・統合なのか

第二は、だれのための、何のための合併・統合なのか、ということです。

### 《従業員にとって》

まず、現場で働くみなさんにとって、どうでしょうか。

三井住友海上の江頭社長は、「人件費は自然減で減らすことができる」からリストラはしないと述べています。しかしこれは、結果として「人を減らす」ということです。

損保ジャパンでは、「これから人が増えることはない」「やめても補充はない」と言われているとのことです。合併でないだけに、統合の相手社より事業費率を下げなければならない、ましてや人員増などありえない、となっているのではないのでしょうか。

日本興亜損保では、年度末、20億円という、年初の保険引き受けの収支残目標を必達させるという大号令がかかりました。そのため現場ではなりふり構わぬ決算対策が行われたようです。その結果、保険引き受けの収支残は、約60億円と大幅に目標を上回りました。

これも統合の際に、自社に有利な状況を作るというもくろみにほかなりません。

## 相次ぐ人員削減と臨給カット

リストラうんぬんの問題は、いうまでもなく統合する会社だけの問題ではありません。

日新火災の宮島社長は、4月4日に開催した、上期全店部店長会議で、今年度の赤字が過去最悪の百数十億円であることを述べた上で、3年後の2011年度決算では70億円の利益目標を掲げています。その目標達成のために、2年間で10億円の人件費を圧縮する。そのために10%の人員を削減するといいます。

共栄火災は、今年度の決算が、約200億円の赤字であり、JA共済連から増資をしてもらうこと。この増資の前提が、2009年度の黒字化であることを明らかにしています。

そのためにどうするのか。1年間で17億円の人件費削減です。

臨給でいえば、総合職・一般職の組合員クラスで、現在、年間5.05か月を3か月にする。実に2.05か月のカットになります。



## もはや生活破壊

こうなると、もう生活破壊です。そもそも、今回の赤字決算は、働くみなさんの責任でしょうか。日新火災に至っては、保険引き受け利益は、4年ぶりにプラスになっているわけです。

今、政府が14兆円の「経済危機対策」を打ち出しています。もちろん中身はひどいものですが、名目は、一応景気対策です。こうした時に、平気で大幅な賃金カットを行う。まさに日本経済の流れ、社会の流れにまったく反したものと云わざるをえません。

歯を食いしばってでも賃金水準を守り、内需拡大に努めるというのが、従業員と、そして日本経済に責任を負う、損保経営者のやるべきことではないでしょうか。

## 雇用破壊・賃金切り下げに反撃を

裁量労働制で、深夜までの労働が当たり前になりながら、人員は削減され、賃金もどんどん切り下げられる。働く者にとって、明日の展望も魅力もない職場になっているのではないのでしょうか。

今、多くの非正規労働者が、労働組合をあらたに作り、たたかいに立ちあがっています。幸い、損保の職場には労働組合があります。所属する労働組合組織は異なっても、一人ひとりが現場で声を上げようではありませんか。

## 《代理店にとって》

代理店のみなさんにとってはどうでしょうか。

3社統合のQ&Aでは、「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、本当にビジネスパートナーと考えているのでしょうか。記者会見で、三井住友海上の江頭社長は、「教育でお客さまに説明責任をはたせる代理店を増やす。そうでない代理店には退場してもらうことも必要だ」と答えています。「退場」です。

損保ジャパンと日本興亜のQ&Aでは、「代理店と保険会社の発展は不可分であり、・・・支援機能を徹底的に強化していきます」と述べています。

しかし本当にそう考えているとは思えません。代理店経営は大変です。収保規模が同じであっても、毎年手数料は下がっていきます。この実態を前にして、自分の子どもにこの仕事を継がせようという気持ちになるのでしょうか。

## 代理店政策の転換を

必要なことは、損保各社に代理店政策を転換させることです。

今の損保の代理店政策には、決定的に欠けているものがあります。それは、社会的役割の認識とそれを発揮させる思想の欠如です。代理店の社会的役割とは、セーフティネットを社会の隅々に広げることです。しかし残念ながら今の損保各社は代理店をコストとしてしか見ていません。

しかも、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。

代理店委託契約者には、代理店手数料について、こう書いてあります。「当社が定める代理店手数料規定に従い、・・・支払う」こんな一方的な商取引はありません。

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。しかし、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、委託契約を打ち切れば、たちまち代理店には大きな困難が生じてしまいます。さらに寡占化は、代理店が損保会社を選択する余地をなくしてしまいます。

## 連帯のネットワークを

こうした事実に対しては、やはり、実態を知っている私たち自身が、声を上げることが必要だと思います。しかし今、代理店には横のつながりがありません。かつて情報交換や親睦の場として存在していた「代理店会」もなくなってしまいました。

であれば、そういう場を私たち自身が作りたいと思います。本日のこの集いをきっかけに、「連帯のネットワーク」、「交流の場」を築くということです。

## 《契約者にとって》

契約者にとってはどうでしょう。統合各社は、しきりに契約者メリットを強調します。

しかし、冷静に考えて、従業員の削減が契約者のメリットになるでしょうか。

規模と効率をものさしにして一方的に代理店を切り捨てるのが、はたして契約者のためになるでしょうか。

また、合併・統合で会社数が減るのは消費者にとって良いことでしょうか。アメリカの2006年末、損保会社の数は2,648社です。日本は、先進国では先例のない寡占化市場に向かっているのです。

## 増えるのは株主配当のみ

こうして見れば、契約者、代理店、従業員のほうを向いた合併・統合とはとても思えません。しかし、間違いなく、ある方向だけはしっかりと向いています。「株主」です。2009年3月通期決算は、各社軒並み赤字です。しかし、株主配当のみは、増やす会社はあっても減らす会社はほとんどありません。

やはり根本に「市場原理主義」・「株主至上主義」の考え方があると考えざるをえません。

株式市場からの要求・圧力は、「消費者にとっていい企業になれ」ということではありません。「とにかく儲ける、株価を上げろ」ということだけです。

## 企業の社会的責任と「人間尊重」

しかし、それぞれの企業・産業には固有の「社会的役割」があります。そして、その「社会的役割」をしっかりと果たすことこそが、私は、第一義的な「企業の社会的責任」だと思っています。

そして、その「社会的役割」を担うのは、従業員であり、代理店のみなさんです。しかし、今損保各社は、社会的役割の発揮のためにと、従業員・代理店を大切にしているのでしょうか。

損保における「人間尊重」の現実はどうで

しょう。

東京海上日動から、「あなたはもう当社には必要ない。代理店の仕事を続けたいのならば、日新火災へ行ってください」と言われた代理店さんの痛み。東京海上日動は、その痛みを理解しているのでしょうか。

今、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います。それでは、損保会社が代理店を無理やりやめさせるのはどうでしょうか。生活の糧を奪うということではまったく同じではないでしょうか。記者会見の場で、代理店さんに「退場してもらおう」と公言する三井住友の江頭社長は、そのことがはたしてわかっているのでしょうか。

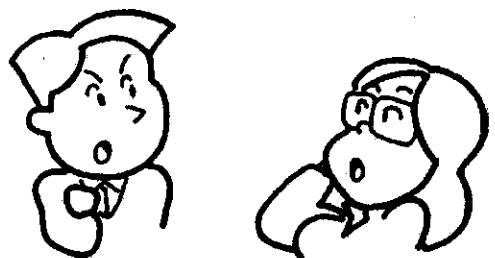
コンプライアンス試験のテキストに、日本損害保険協会の「行動規範」が書いてあります。その第一に、「人間尊重の原則」が挙げられています。「事業に関わる全ての関係者に対し、人間尊重を行動の基本精神とする誠意ある行動をとる」というものです。

損保協会が、本当に「人間尊重」を強調するのであれば、損保各社は「人間の尊厳」を守りなさい、従業員を大切にみなさい、代理店を大切にみなさいと私は言いたいと思います。

## 損保・共済は「市場原理主義」とは相容れない

今、損保の経営施策の基本は、「徹底した効率化と利潤第一」です。「私たちの事業は『市場原理主義』とは相容れない」。この立場をあらためて確認する必要があると思います。

セーフティネットを守り発展させるという「社会的役割」の発揮のために、ともに考え、ともに行動しようではありませんか。



ご感想やご意見を大阪損保革新懇にぜひお寄せ下さい。  
メールアドレスは [ossnpksk@gmail.com](mailto:ossnpksk@gmail.com) です。