

# 大阪損保革新懇ニュース

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

コロナ禍の今

## 経営を守り社会的役割を果たすために 損保代理店シンポジウムに116名が参加

10月23日（金）エルおおさか南ホールにおいて、損保代理店シンポジウムが開催されました。コロナ禍で延期となっていたのですが、今回、定数を絞って開催にこぎつけたものです。全国から代理店経営者をはじめ116名が出席、ソーシャルディスタンスをとった会場は参加者でいっぱいになりました。

小畑裕久さん（代理店プロジェクト主査）の開会挨拶で始まり、松浦章世話人が基調報告、大門実紀史参議院議員が国会報告を行いました。さらにパネリストとして、関西亨さん（京都）、佐々木正志さん（青森）、渡邊輝朗さん（福岡）の代理店経営者が、損保代理店のあり方や運動について報告しました。清水忠史衆議院議員も参加、挨拶しました。会場からは7名が発言、最後に、松浦さんがまとめを行い「全国にこの声を広げよう」と呼びかけました。

### 基調報告

（要旨）

**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）



#### 損保代理店は「エッセンシャルワーク」

コロナ禍で、医療、介護、保育、農業などエッセンシャルワーク（社会で不可欠な仕事）が目目されるようになってきました。

この間私たちは、「いまや損保代理店はライフライン」と言ってきました。「災害列島」と化した日本で、多くの代理店が、自らも被災しながら、契約者の安否確認と保険金支払いの援助に全力をあげてきたからです。災害対応だけではありません。地方では車がなければ、そして地域に密着した代理店がいなければ、生活がなりたない。だからこそ私たちは、保険募集従事者の誇りにかけて、自らを「ライフライン」と称したのです。

そう考えると、損保代理店は、そして損保産業は、社会に必要・不可欠な、まさに「エッセンシャルワーク」と言えるのではないのでしょうか。

#### 損保各社の代理店政策は

三井住友海上は、2020年度下期・原社長メッセージでこう述べています。

「代理店との関係では、デジタルインフラの整備によって、代理店業務の生産性向上を図ります。そして、それに見合った評価基準の再整理を行うなど、代理店手数料体系の見直しを行っていきます」「リモートなビジネススタイルへの変革を踏まえ、次年度以降、小規模拠点を中心に営業課・SCを統合していきます」

一体どのように手数料体系を見直すというのでしょうか。デジタル化を持ち出して〈代理店手数料を下げる〉、〈社員も拠点を減らす〉という、コロナ禍を奇貨とした単なる効率化だと言わなければなりません。

東京海上日動は、「投資家」の関心事は事業費率だとし、消費税増税で代理店手数料が増加したことを問題視しています。そして、事業費削減のためには、代理店の自律か営業社員の減員が必要といます。

しかし、コロナ禍で損保各社に求められるのは、〈社員を大切に〉、〈代理店とともに「社会的役割」をしっかりと果たす〉という姿勢です。

#### 代理店アンケートから

シンポジウムに向けてアンケートをお願いしました。その内容は「代理店手数料ポイント制度について」、「代理店委託契約書改定について」、「代理店経営・将来展望に対する不安について」などです。

全体で101件の回答が寄せられました。その集約内容の一部をご紹介します。

まず2020年7月実施の手数料ポイントがどうだったかということです。上がった28%、下がった45%、変わらない27%、という結果でした。

2020年4月1日の代理店委託契約書改定では、実に58%の代理店が全く説明なしと回答しています。文書で通知が35%、ていねいな説明はわずか7%でした。今回の改定では、委託契約書の不適切な内容が是正されました。

三井住友海上の「代理店の格付」という規定や東京海上日動の「当社と甲との間の信頼関係が、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」という規定です。これらは、2度にわたって国会で取り上げられ、その結果、今回の改定に至りました。しかしその経緯は社員には明らかにされていません。

驚くのは代理店の将来不安です。大きな不安があるのは61%、少し不安があるが38%、そして、不安はないという代理店はわずか1%でした。

### 当面の運動

コロナ禍で多くの代理店が減収を余儀なくされています。アンケートで、減収を理由としたポイントダウンを凍結させるべきだと提案したところ、多くの代理店のみなさんからご賛同をいただきました。今後、各地の財務局への要請、さらに金融庁への要請も考えたいと思います。

今年度の委託契約書の改定は、金融庁の迅速な対応も含め画期的なことです。しかし、問題は一部の不適切な文言だけではありません。委託契約書の別途規定である手数料ポイントの一方的な変更も、独禁法に違反する「優越的地位の濫用」です。これからは、具体的な事例を提示し、公正取引委員会に「優越的地位の濫用」を認めさせる必要があります。

私たち代理店の置かれている状況は本当に深刻です。しかし黙っては何も変わりません。本日を機に、全国の代理店に、損保の仲間に、そして広く社会に発信していこうではありませんか。



## パネリスト

(発言要旨)

### 関西 亨さん (京都)

東京海上日動、三井住友海上 代理店  
日本リスクコンサルティング㈱ 代表取締役

### 日本の保険制度を支えてきたのは 中小の代理店



この業界に入り来年で20年目を迎えます。別の業界から東京海上の研修生として入社しました。初めての研修で講師の方がこう言いました。

「みなさんには保険を売って欲しくないんです。お客様にどのようなリスクがあるのか、さまざまなアドバイスができる代理店になって欲しい。保険販売員ではなくコンサルタント業なのです」。この話を聞いた時、この業界に来て良かった。消費者のために頑張るんだという意識が生まれ、その気持ちを大切に持ってやってきました。

保険会社は代理店の大型化、システム化を進めようとしています。しかし、その施策は有効でしょうか。保険業界の成長と発展は、日本独自の代理店制度にあったのではないのでしょうか。私たちは、どのような小さな町や村、島々にも「保険」という血液を送り届ける、「毛細血管」の役割を果たしてきました。今保険会社は、この毛細血管を根絶し、動脈静脈ばかりを太くする政策を取っているように感じます。

今、気になっているのは南海トラフなど巨大地震です。南海トラフの影響が大きい和歌山県、三重県の人口を調べてみました。和歌山県、三重県では人口2.5万人以下の市町村は人口全体の約70%です。挙績3,000~5,000万円前後の代理店が多く点在しています。こうした代理店が、毛細血管として地域を支えているのです。しかし、保険会社は頑張っている中小代理店の経営が維持出来ない政策を取っています。

昨年、オリックス生命の担当者が言いました。「大きな代理店でも小さな代理店でも、契約一件取るには同じ時間とコストがかかります。弊社は代理店に差をつける事なく全てSクラスとして取扱います」。思わず涙が出ました。

災害時には1日も早い復興、経済立て直しが、保険会社の利益にも、日本の国益にもつながります。地域における中小の代理店こそが、使命感と誇りを持って今後もその土台を担っていく存在になると信じています。

## 佐々木 正志 さん (青森)

東京海上日動、楽天損保、共栄火災 代理店  
 (有)山手保険事務所 代表取締役

### 粘り強く公取委へ「優越的地位の濫用」 是正を申し入れます



青森県八戸の代理店です。この7月、仙台の公正取引委員会に、東京海上日動社の手数料ポイント引き下げは「優越的地位の濫用」にあたりと申し立てを行いました。

1980年に東京海上日動の研修生になって、40年代理店業務に携わってきました。2013年まで33年間は専属代理店でしたが、2013年に他社乗合を行いました。2016年、朝日火災が自動車保険6年契約を発売しました。事故あり等級制度というお客様の不利益を避けるためには最適の保険でした。3年間で契約の70%が朝日火災に移行し、結果、東海日動のポイントは86.4ポイントから43.4ポイントまで激減しました。

顧客に有利な保険を勧めただけなのに、手数料ポイントを大幅に引き下げるのは不当であり「優越的地位の濫用」にあたりと申し立てたのです。

公取の担当者は当初「今も代理店を続けているのに、それでも優越的地位の濫用があったというのですか」との言葉を口にしました。そのため、何度も書き直しをおこないました。その後、公取から4回にわたって問い合わせ、質問が電話でありましたが、その質問は細部に及びました。

10月14日に郵便で通知書が届きました。内容は「これまでの情報では、独占禁止法の問題とすることは困難ですので、措置は取りませんでした」という短いものでした。少しは期待もしていましたが、公取にこの問題を取り上げてもらうのは簡単ではないことを改めて痛感しました。しかし「これまでの情報では・・・問題とすることは困難です」という表現から、さらに情報(事実)を積み上げれば、公取を動かすことも可能ではとも感じています。まさに始まったばかりです。

保険は、味も・匂いも・形も・重さもなく、あるのは難解な約款だけという商品です。これをお客様に解りやすく説明できる力量を、代理店は持たなくてはなりません。私は、保険職人である事を貫きたい、いえ貫くつもりです。

## 渡邊 輝朗 さん (福岡)

三井住友海上、日新火災 代理店  
 (株)わかば保険 A G 代表取締役

### 公正取引委員会へ訴えの準備を



私は、福岡において他の代理店や社員OBに呼びかけ、7名による研究会を立ちあげました。そこで公取及び財務局へ働きかけをすることを確認。3月24日に訪問しました。

公取に対しては、2012年から2020年までの手数料体系、及び体系の変化を可視化した資料等を示して、毎年変更改悪されている事を伝えました。かつ、増収が7%でなければ手数料が維持できないなど具体的な指摘も行いました。

応対してくれた係の方は「こんなに毎年変更されるのですか」と驚き、「相談段階では一般論でしかお話できません。正式な訴えがあれば答えられるよう準備をします」と言ってくれました。

コロナの影響で中断を余儀なくされましたが、9月に入って少し落ち着いてきたので、公取委への正式な訴えと記者会見をおこなうべく、弁護士との打ち合わせを始めています。11月20日に朝日新聞の記者を窓口、記者会見をおこなったのち公正取引委員会への正式な訴えを行う予定です。

三井住友海上には手数料体系の案内書が2種類あることを知りました。我々一般代理店には簡易な「配布版」が渡されますが、「プロ代理店の皆様へ」という詳しい案内書もあります。ここでいうプロ代理店とは、三井住友海上のシェアが90%以上あることが要件になっています。前年度ポイントとの関係で、一般代理店には次年度ポイントに上限が設けられていますが「プロ代理店」には上限がありません。私の代理店では2020年度80ポイントですが「プロ代理店」に当てはめると95.2ポイントになります。保険会社が矛盾に満ちたポイント制度を押し付けていることをあらためて感じます。

代理店は訪問販売で顧客との間で強い信頼を勝ち得ています。自然災害の時には、この信頼関係が、円滑な被害状況確認や被災者への早期支払いにつながっています。顧客を大切にする「保険文化」を守るためには、きめ細かい対応をおこなう一般代理店の存在が不可欠です。このことを、広く社会に訴えていきたいと思えます。

## ご挨拶・国会報告

**大門 実紀史 さん** 参議院議員  
〈財政金融委員会〉



大門です。国会の状況を中心にご報告します。

### この間の運動と国会質疑

代理店問題については、このシンポジウムや院内集会でもずっと議論されてきたことですが、要するに大手損保に優越的地位の濫用をさせないということにつける訳です。損保会社と代理店が、顧客第一という立場で協力し合って、共存共栄で本当によい損保業界をつくっていくということですね。これまで、みなさんの運動、国会での質問でいろいろ改善させて参りました。

たとえば、今年3月24の財政金融委員会で取り上げたのは、損保ジャパンの浜松の問題です。代理店に対してこう言ったんです。3月末までに3人以上の体制にしろ、それが無理なら廃業して大手の代理店の募集人になりなさい、あるいは大手損保の直営の代理店の使用人になりなさい、と。しかもこれをやらなければ、金融庁から行政処分を受ける可能性があるという文書まで突きつけた。

損保ジャパンに調べさせたら、「いやとんでもないことです、これは浜松支社が勝手にやったことです」と。そして、損保ジャパンの副社長が社内の緊急衛星放送で社員に徹底を図りました。

もう一つは、委託契約書の問題です。基調報告にあったとおり、昨年国会で問題にしたのは、三井住友海上が一方的に代理店の「格付け」をする問題ですね。あと、東京海上とかにありましたが、信頼関係を失わせる行為を行った時は契約を即時解除するという問題です。そういう不適切な内容を是正させてきました。

### 「独禁法」上の壁が見えた

今後の課題として、「優越的地位の濫用」にどれが当たるのか、ということの一つひとつははっきりさせて、公取に、金融庁に問うていくという作業が必要だと思います。

何が優越的地位に当たるのか。一つは、不利益なことを実際に行う。行為ですからこれはもうアウトです。二つ目は、不利益な契約を設定する。三つめは、契約を不利益に変更してくる。この三つが「優越的地位の濫用」に当たるというのが公取の分析です。

二つ目の不利益な契約そのものが「優越的地位の濫用」になるかどうかなんですけども、たとえ不利益な契約でも、その時に承知の上でサインしたんでしょ、というのが公取の見解なんです。でもすべての損保会社が同じように不利益な契約をしている場合、選択しようがないですね。そういう場合までサインしたんでしょ、ということで済ませていいのか。これが論点です。

三つめは、普通の契約だったんだけど不利な方向に契約を変更した場合、これは「優越的地位の濫用」に該当する可能性が高いです。ところが損保の場合非常に狡猾になっていて、手数料については別途定めるとなっている。契約そのものの変更ではないということで対抗する訳ですね。別途規定の変更を、実体論として認めさせていく必要があるということですね。

この間の公取とのやり取りで、独禁法上何が壁か、ということが見えてきました。どうやって穴を開けていくか、2つありまして、1つはまず行政に具体的に改善させる、社会的責任を問う。これは実際にやってる訳ですね、これは少しずつですけど改善してきている。2つ目は公取に「優越的地位の濫用」だということをはっきり出させるということです。また、一定の立法措置・独禁法改定というようなことも視野に入れる必要があるかと思えます。

こうやってみなさんと議論して、いろんな研究データ出してもらって、シンポジウムを重ねてきました。実践的な面と政策的な面、両面でやってきている。そこは確信を持っていいんじゃないかと思えます。これからも一緒に頑張りましょう。

