

〈会場発言集〉

静岡・東京海上日動、三井住友海上代理店

実は4月1日付で自賠責の休業損害ならびに慰謝料の引き上げが行われました。休業損害が5700円から6100円、慰謝料が100円上がって4300円ということなのですが、実はそのあとS損保が事故の被害者に提示した内容は、主婦休損日数が2分の1だったんです。私も今までずいぶん長いこと事故相談に乗ってきましたが、初めてのことで。

この間に休業損害が10回にわたって引き上げられ、慰謝料も9回にわたって改定されております。しかし、120万という上限は42年間据え置かれたままなんです。示談交渉の際、120万を超えたものについては保険会社独自の示談金が提示されるわけですが、非常に低い慰謝料、休業損害の提示が行われているという現状があります。ぜひこの問題、国会等でも追及してもらいたいですし、この会でも取り上げてもらいたいと思います。

福岡・損保ジャパン代理店

多くの代理店のみなさん、なかなか公平な立場で営業ができていないのではないのでしょうか。例えば自動車保険であれば、ディーラーのメーカー保証という形で、保険会社とメーカーが10万くらいの小損害であれば保険と関係なくサービスする。新築戸建てであればハウスメーカーに対しては10%、15%の大口集団割引を持ってくる。しかし一般の代理店では一般の商品しか売れない。

私が契約している保険会社も、同じ商品を展開しているのに、私には50万という保険料提示、かたや某銀行窓販だと35万。これが東海日動と損保ジャパンで保険料が違うのならわかります。ですけれども、同じ損保ジャパン同士で違うというので、なかなか公平な立場で営業ができない。国会や各保険会社に声として上げていただければと思います。

岐阜・三井住友海上、あいおいニッセイ同和、共栄火災代理店

公正取引委員会の中務事務所へ、優越的地位の濫用について調査と指導をという申し入れをいたしました。私どもは3社の乗り合いですが、あいおいニッセイ同和が、去年の7月の手数料ポイントを90ポイントから25ポイントに引き下げました。営業社員2名と事務職員が2名の小さい代理店です。しかし最高の資格を全部事務員まで取らせておりますし、コンサルタント業務においても他には負けられないという自負も持っています。

すると、あいおいニッセイ同和から91ポイントにしますと通知が来たんです。それで公正取引委員会からは、実質的な損失はなくなったわけですね、ということで終わりになっていました。しかし、一番最初だったので、まあ、しょうがないかなと。今後不利益な取り扱いの事例を各地の公正取引委員会に持っていく。非常に高い理論など必要ない。小さな声をどんどん積み上げていくことが大事だと思います。

大阪・損保ジャパン代理店

大阪で損保ジャパンの代理店です。コロナの問題では業者の方も売り上げなど大変やと思うんです。それで契約者から急きょお電話がありまして、契約者貸し付けを受けたいと。今手続きを取ってるんですけども、保険会社は契約者貸し付けはしても、解約返戻金以上の貸し付けはしない。

非常に不思議に思うのは、そこにすごく高い金利を取ってることです。我々代理店は、お客さんが困ってるからということで、すぐに動いても一切手数料は入りません。なおかつ、大事な契約者が、その保険会社から法外な金利を取られている。これは是正していただきたいと思います。

大阪・損保会社社員

自賠責の事故の係をしています。入社当時は営業だったんです。研修生も一緒だったんですけども、アットホームでみんな仲良くって、代理店のみなさんが大好きでした。今はすごく上から目線で、自立、自走とか、生産性の高い代理店とかいう言葉が躍っていることを悲しく思っています。やはり会社と代理店とはイコールパートナーで、お互いを大事にしあうような代理店政策を持ってほしいと思います。

自賠責の職場では今6割がリモートワークなんです。週に2回しか会社行きません。すると被害者から自宅に電話がかかってくる。手元に資料がないので的確なアドバイスができない。それで「すみません、明後日出社しますので」と心苦しく思いながらやっています。やっぱり損害の職場にはリモートは合わない。代理店さんと同じように、お客様の立場に立つての仕事をしていきたいと思っています。

長野・あいおいニッセイ同和、楽天損保代理店

長野市は昨年の19号台風で大きな被害を受けました。長野市で一番低いところを流れているのが千曲川です。堤防は治りましたが、地域が壊れ始めました。私の友達も、周りに8軒あったうち6軒が壊されて更地です。結局水害がひどいところは人間の営みがなくなった。そこはリンゴ農家で、リンゴ自体はちゃんと生ってます。ただし、手が入ってませんので生りっぱなしなんです。これで一体この地域が再生されるのかと心配しています。

「保険ちゃんとしてましたか、これからどうですか」と聞いたら、2軒は再建できないとのこと。我々の仕事は、大きな被害があった時に責任をどう果たすのかです。40年以上この仕事してきましたけど、こういうことを目の前に突きつけられています。「ライフライン」という言葉は私も使っていますが、私どもの仕事の大切さを、私どもの次の代にどうしても繋ぎたい。このシンポジウム大変期待しています。

大阪・東京海上日動代理店

大変感動的な話ありがとうございました。アンケートでは、将来に対して99%の代理店の方々が大きな不安を持っている。生活基盤の崩壊ですね。結局ポイント制度に行きつくわけです。そして、その根源はやはり委託契約書にある。損保会社は、「あなた方も納得の上判を押したんでしょ」と言います。でも納得も合意も全くしてないですよ。はたしてそういう委託契約書が有効なのか。

私の友人が大阪の公取に相談に行ったんです。大変紳士的に対応してくれた。この時に、あなた方の問題を解決するには2つの方法がありますよと言われたらしいです。一つは裁判でたたかうこと。次が公取申し立てです。ただ、あなた一人では全体の意見とは見られない。どんどんみなさん方のお仲間をよんでください、そういう声が多ければ多いほど公取は動きますと。今日でもここに100名以上いらっしゃる。その方々が実情を訴える。そうすれば公取も動かざるを得ない。一緒に力合わせて、なんとか大阪の公取を動かしたい。

損保代理店シンポジウムまとめ

松浦 章 さん

まず第一に、このシンポジウムが定着をし、かけがえのないものになってきているのではないかとことです。今回はコロナ禍での開催です。なにしろ大阪ですので、遠方の方が躊躇されるんじゃないかと心配もしていましたが、今回初めて岩手県から3名の方にお越しいただくなど、いつもどおり全国からお集りいただきました。心から感謝申し上げます。

第二に、損保産業や損保代理店のあり方について、一つの方向性を打ち出せたのではないかと考えています。基調報告で、代理店の仕事は「エッセンシャルワーク」だと申し上げました。損保各社がやろうとしているのは、それに逆行し、手数料ポイント制度を梃子にして、大型代理店だけにする、直資代理店に集約していく、ということです。本シンポジウムは、これに対して真っ向から異を唱えました。地域に密着した代理店がいなくなったとしたら、大災害が起こった時はたして損保会社は対応できるのかということです。

三点目、今後の運動についてです。

公取の申し立てですが、先ほど「大阪でも申し立てを」というフロア発言がありました。せっかく岐阜、青森、福岡で先鞭を付けていただきましたので、ぜひ大阪も続いていきたい。

「手数料ポイント引き下げ凍結」という問題ですが、実は先ほど東京海上日動の「社長挨拶」をいただきました。読みましたら、コロナ禍で「今後保険の対象となる旅行、物流、生産、新規投資、消費など様々な経済活動の落ち込みによる影響が大きく出てくる」と言っています。そうであれば代理店だけに増収を求めるなどという話しですね。

間違いなく私たちの運動は一步一步進んでいる、このことに確信を持ってさらに運動を広げていきましょう。

清水忠史 衆議院議員〈財務金融委員〉

日本共産党衆議院議員で財務金融委員会に所属しております。そして党の財務金融部会長ということで、大門議員の一応上司ということになっています。昨年、国会で院内集会をさせていただきました。私を含めて衆議院の財務金融委員会には40人の与野党の議員がいます。全員の部屋を回り、院内集会の案内をお届けしたところ、各党の議員や秘書がたくさん参加され、代理店の手数料ポイント含め、非常に認識を深めていただいたと思います。これからもみなさんと力合わせてしっかりと頑張りたいと思います。今日はどうもありがとうございました。

