

〈会場発言集〉



〈大阪・東京海上日動代理店〉

研修生時代含め19年間取引してきた損保会社に、一方的に代理店委託解除の通知を受けて今裁判してます。まさしく先ほど言われていた「優越的地位の濫用」での損害賠償請求です。

その会社は保険料を10余年間にわたって、4400万円もらいすぎてたのでお返ししますと去年11月にプレスリリースしてるんですがその発端になったのが私だと思っています。機会があれば、また詳しく話をさせていただければと思いますので、よろしくお願いします。

〈大阪・東京海上日動代理店〉

パネリストの樋本さんがお話をされました「ポイント制を考える会」の世話役の1人になっております。松浦さんが基調報告で言われました。「大門さんに頼るだけでなく自らが保険会社に対してもっとものを言い、改善を求めていく必要がある」。それから大門先生は「自分一人ではなくて、与党の議員も一人でも二人でも欲しい。みなさんが声をかけてください」と。そのとおりだと思います。

行動しないともう我々はだめですね。「ポイント制を考える会」は、入ってくださいとお願いをする活動ではないんです。みんな一緒にやりましょうと言ってるんです。もう時は今しかないと切に思います。

〈福岡・三井住友海上代理店〉

基調報告で、専業代理店が3万店と言われました。そこに従事している募集人は13万人ぐらいでしょうか。この人たちに呼びかけて署名運動をやってはどうかと思います。13万人が10人集めれば130万になるわけです。私たちはリテールを中心に営業やってるわけですから、この代理店の実情を市民に訴える署名活動も可能だと思うんです。

私、公正取引会に提訴する準備を進めてました。朝日新聞の記者が興味を持ってくれましたが、最終段階で本社との折り合いがつかず記事にはなりません。時事通信、毎日新聞、西日本新聞も同じです。背景にこの問題を「社会化」できてないという問題があるんじゃないか。一人ひとりが国民に訴えていかないと力にはならないと思います。

〈北海道・東京海上日動代理店〉

札幌から参りました。その節は松浦さんと大門先生に大変お世話になりました。保険会社もやっぱり年寄りの首は切れなかったんです。残ったんですよ。

今一番私が思ってるのは、代協は一体何をやってるのか、ということです。これはもうみなさん、代協の役員の意識改革をぜひしていただきたい。大門先生がこの前、なんで私が駆け込み寺になるのか、日本代協という組織があるじゃないかとおっしゃってました。まさしくそのとおりです。個々の代理店がたたかうことも必要です。でも手っ取り早いのは代協という組織が変わっていくことです。それをぜひ、特に若い人にお願いしたい。

〈京都・あいおいニッセイ同和代理店〉

みなさんのいろいろなお話、聞かせていただきました。「今やらなあかん」、そのとおりです。でも、その前にやらなあかんのは大門先生の選挙違うんですか？ 駆け込み寺で、色々お願いするばかりですけど、ここ先生にダントツで当選してもらわんと、前に行きませんやんか。

参院選、こういった形で協力したらええか、わからへんのは私だけと違うと思うんですよ。比例代表の仕組み、ややこしいですよ。時間があればそこをぜひ教えていただきたい。先生おられへんかったら私たち路頭に迷いますよ。ぜひよろしくをお願いします。

〈大阪・損保社員〉

ある代理店さんとお話した時「社員は人間じゃない」と言われました。社員と代理店は文化が違う、住んでる世界が違うとも言われました。この代理店シンポジウムもお誘いしましたが「社員なのになんで行くの」と。代理店さんいろいろな考えの方がおられると思うんですね。社員も、会社の言うことそのままに一生懸命頑張ってる人もいれば、なんとか代理店さんとも仲良くしたいし、みんなと一緒にやっていきたいと思ってる人もいます。

大門さんが、敵をつくるんじゃないくて、味方を増やす運動とおっしゃったことが大事だと思います。今日は、みなさんの元気な発言から勇気をもらいました。一緒に頑張りたいなと思います。



〈大阪・東京海上日動代理店〉

ポイント制度の一番の問題点は、2003年に改定された委託契約書にあるわけですね。この委託契約書にみなさんが判を押しておられるんです。なぜ押したかという、それまで保険会社はこんなえげつないやり方をしてこなかったんですよ。保険会社というのは、代理店とパートナー、車の両輪、そういう風に我々は信じて来たわけですね。

しかし今はそうじゃない。保険会社は10年20年先を見て、最高の英知を集めて、どうやって生き残るかを考えてるんですね。ですから大門先生おっしゃったように、これはもう保険会社にとって収益源の本家、本丸、なかなかこれを変えることは大変やと思います。そのところを肝に銘じて！と思います。

〈大阪・元損保社員〉

私は24年前に定年退職して、大阪損保革新懇の結成を呼びかけ、一昨年まで代表世話人でした。1999年の総会で日本火災の元社長・経済同友会終身幹事の品川正治さんに「21世紀の経済社会と損保の進路」というお話をしていただきました。品川さんは、損保の発展には3つの要因が必要だ。料率体系を守る。リストラをしない。そして最後に代理店制度を守れ！と強調されました。

その後、品川さんに代理店プロジェクトを報告したところ「君たちはいよいよ業界が一番いやがることに取り組み始めたね」と言われました。当時、代理店問題はまだ緒に就いたところでしたが、今日8回目の代理店シンポジウムができ、ここまであゆみを続けることができたことについて感慨を覚えています。