

損保と共済の社会的役割とは？

2008年4月24日(木)、大阪市中央区のAAホールで「国民生活に軸足を置いた損保代理店・外勤社員、そして共済の社会的役割を考える」シンポジウムが会場いっぱいの185人の参加で開催されました。損保代理店・損保労働者そして共済のみなさんが一堂に会して、社会的役割を考えるシンポジウムとなりました。

品川正治さんによる「特別報告」、松浦章さんによる「基調報告」、シンポジウム要旨をお知らせします。

特別報告

金融・損保産業の現状をどう見るか

国際開発センター会長 経済同友会終身幹事
品川正治氏

日本とアメリカとの価値観は違う

みなさん、今晚は、品川でございます。

今日、このように多くのみなさんの参加のもとで、損保と共済のシンポジウムが開催されました。実は、二月に腰の骨を折り、医者から「無理だ」と言われましたが、なんとか許可をもらってここへ参った次第です。

私は、「日本とアメリカとの価値観が一緒だ」という考え方で経済政策や市場、金融のあり方が論議され始めた頃から日本は非常におかしな状況になってきたと考えています。

日本は憲法9条で「戦争をしない」といっている国です。アメリカは現に「戦争をしている国」です。

世界で原爆を落とされたたった一つの国がアメリカです。たった一つ落とされた国が日本です。戦争に関する価値観まで日米が一緒だと言えますか。沖縄の人に言えますか、広島・長崎の人に言えますか、到底言えることではないはず。しかし「超大国アメリカと日本の価値観が一緒である、それが国益だ」という考え方が政界・財界の基本的な考え方になりつつあります。これは最も墮落した考え方だと思うのです。

いかなる場合でも戦争をしない＝日本の憲法9条は世界の他の国々とまったく違うのです。「戦争をしない」という憲法はコスタリカなどにいくつかの国にあります。しかしそれらの国の考え方は「戦争はしない方が得だ」

国民生活に軸 保険と共済



という考えなのです。日本の憲法9条は「戦争はすべきではない」という考え方です。

「国連の安全保障理事会の決議があれば、自衛隊を出しても、それが国際貢献ではないか」とか、「いつでも自衛軍が海外に派遣できる恒久派兵法を決めよう、それで国際貢献に依っていかう」という論議があります。

今の戦争は自分を名乗り、敵と敵とで向かい合うという戦争じゃないのです。必ずミサイルを飛ばす戦争です。爆撃をする戦争です。罪のない母親が死ぬのです。赤ん坊や子どもが殺されるのです。それを避けた戦争というものはもうありえないのです。それを知った日本はもう戦争をすべきじゃないという姿勢をとったわけです。それが9条の基本になっています。

戦争を人間の目で見ると

「人間の目で見ると戦争はすべきではない」というのは日本国憲法だけです。

現在イラクでの戦争、アフガンの戦争を見て、戦争というものはどういうものかということが世界の国に分かちだしてきたのです。物事を戦争で解決するということは、相手の人たちを殺すということ、その過程を通じてしかやれないということが分ってきたのです。

日本だけはそういう成文憲法を持っているのです。それをいま、捨てる、捨てるよと言う人たちがいます。誰がなんとどう言おうと私には理解できません。日本国憲法が果たしている今日の役割の大きさというのは、日本の憲法が「戦争を国家の目ではなくて人間の目で見ている」点にあることを何度も強調したいのです。

経済も人間の目で見ると

今日の経済は国家さえ攪乱されて、資本家のための経済としかいえない状況と言わなければなりません。

経済は誰のためにあるのか。誰のためにやるのか。こ

*One for All
All for One*

2008年5月
「保険と共済を考える」シンポジウム実行委員会

れがいちばん基本的な問いです。

私は小泉さんと一緒に仕事をしたことは一度もありません。ただあの人は桁外れの言動と特殊な信念をお持ちなのです。面倒くさいことはしない信念を持っておられます。政策は全くお持ちじゃない人です。「郵政改革」は政策じゃありません、政治です。経済政策だったら、郵政をあのような形で変えれば、経済システムがどうなるのか、どういう金融の構図になるのかということを考えなければならない。ところがそんな話は一つもされたことはありません。

小泉さんはすべてを竹中さん以下の新自由主義者といわれる人に任せてしまったのです。あの人たちは徹底した市場原理主義者です。経済のすべてを市場に任せるといふ経済政策を主張する人たちです。竹中さんはフリードマンの弟子ですが、あそこまで大国の国政に参与できた人はいない。だから彼を先頭に模範的な形でネオコンの政策を実施しました。

私はすべてを市場に任せるといふ経済政策に大反対です。教育とか、福祉とか、医療とか、農業とか、こういう問題を市場に任せるといふ言葉を使うこと自身、人間の努力というものをおとしめる考え方だと思っています。このような分野は、人間の努力にかかわる分野なのです。

私は「戦争を起こすのも人間です。それを止める努力が出来るのも人間です」と繰り返してお話しています。

私は学生時代までは哲学青年でした。国家が起こした戦争の中で国民の一人としてどう生きるべきか、どう死ぬべきか、ということをおしめて考えていました。しかし、その問いの出し方が間違っていた。戦争を起こすのも人間じゃないか。天災でも地震でもない。それを許さず止めることができるのも人間じゃないかと。このような基本的な考えをずっと持っていました。

私は損保経営者をはじめ経済人として生きてきましたが、「経済を人間の目で見ると」「経済を国民経済の立場で見る」という考え方が基本です。ですから、私は新自由主義経済・市場原理主義経済に大反対です。

「損保の発展も社員と代理店とともに」

今、日本の雇用問題がめっちゃくちゃになりました。リストラ優先会社が評価される社会になりました。リストラという言葉は、人間の努力を単に効率が良いか、悪いかという尺度だけで、コストとしてしかものを見ないことを指しています。

日本の損保代理店と代理店制度は日本の社会にとって一つの大きな安全装置だったのです。そんな制度はアメリカにはありません。「アメリカの資本主義が純粹で、正しい資本主義だ。日本の資本主義は修正資本主義だ」といふような信念に凝り固まった人たちによって、日本の

損保の一番基本的なことが売られてしまったのです。日本は経済成長の利益や成果は国民で分けるという資本主義だったのです。

私の社長時代を振り返って、資本家のために経営しているなんて考えたことは一度もありません。社員のため、代理店のため、得意先のため、そういう人たちから尊敬されて初めて社長をやれるのだと思っていましたし、それが、日本の経営者のDNAだったのです。

今、経営者は、とにかく効率、利益だけを追うことが正しいのだと本気で考えているのです。損保の大手社はほとんど全部合併しました。そして今も合併後のヘゲモニーの取り合いをしているのです。合併前のA社か、B社か、どちらがヘゲモニーを取るのか、そのために社会的な不正行為をお互いに暴きあっているのが現実です。

保険料取り過ぎ問題が社会問題となりました。マスコミも多く取り上げ、損保パッシングをしました。どうやって代理店を、代理店制度をなくしていくか、外勤社員制度をなくしていくか……極めて陰険な経済政策が背景にあるのではないかと考えています。

地方の小さな村落にいたるまで、全国とつながった損保代理店さんが存在した。これが日本の安全弁だったわけなのです。

今、日本の大切な価値である代理店の役割のことは論議されないで、保険料取り過ぎ問題を取り上げて、社員に金融庁への報告のため仕事をさせる。そんなことで、日本の損害保険の状況があらたまるということはありません。

代理店制度を見直してこそ、「国民に軸足を置いた損保産業の発展の道」につながると確信しています。

経済を人間の目で見ると。国の経済成長のために経済がある訳ではありません。どんな人間でも生産者であり同時に消費者なのです。そのために経済をどう運営するかと考えることが肝心なのです。

日本とアメリカの価値観が一緒だという考え方は間違っていると主張していく。憲法9条を持っている国にふさわしい格好に変えていく。世界2位の経済大国の日本経済は、覇権型のアメリカではなく、資本家のための経済ではなく、国民とともに発展する経済を目指すと言い切ってしまうと世界史は変わるのです。

今の損保の在り方ではたして良いのか。「お前も社長をやっていたではないか、お前の責任もあるじゃないか」といわれるかもしれませんが。私は否定しません。しかし、私は経済同友会で「平和憲法を持っている国の経済はどうあるべきか」を追及するために仕事をしてきました。

私としては非常に強い希望を持って今日の会合に来させていただきました。ありがとうございました。

基調報告
保険・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
 松浦 章氏
セーフティネットの崩壊と保険・共済

今、日本のセーフティネットが崩壊しようとしています。一つは社会保障の相次ぐ改悪です。もう一つが、私たちが直接かかわっている共済と保険をめぐる問題です。

セーフティネットとはもともと「(サーカスの)安全網」を意味した言葉で、近年は社会におけるさまざまなリスクをカバーし、国民の生命と暮らしを守る制度と位置づけられ、使われています。共済と保険もこの一翼を担っているわけですが、今、この制度に歪みが生じています。根本には、日本の政府が押し進めている市場原理主義—すべてを市場に任せようまくいくという考え方があります。

しかし、本来、共済や保険はそうではないと思います。共済・保険の精神は、「ひとりとは万人のために、万人はひとりのために」です。市場原理主義とは相容れません。すべてを市場にゆだねるのではなく、市場の限界を把握する、社会発展の多様性・人間の多様性を認め合うところから私たちの事業は成り立つのではないのでしょうか。

共済の灯が消える!

まず共済の問題です。この4月「自主共済」の規制がスタートしました。「自主共済」430業者のうち、186業者が廃業し、65の業者は「小額短期保険業者」に転換することです。なぜこうなるのか。発端は保険業法改正です。本来「共済」は特定者を対象とし、「保険」は不特定者を対象とするものです。改正のきっかけとなった「オレンジ共済」などの「無認可共済」問題の実体は、実は、「共済」を自称する不特定多数の「無認可保険」問題でした。しかし、「共済」を自称するエセ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。

たとえば、日本勤労者山岳連盟(労山)の「遭難対策基金」には2万人が加入しています。民間の適当な保険がなく、やむなく自前でこの「遭難対策基金」を作り、すでに30年以上になるそうです。これがミニ保険会社になればどうなるでしょう。資本金と専任の職員が必要です。また安全対策への出費などは保険では認められませんから、基金の趣旨そのものが変わってしまいます。

**共済攻撃の背景**

それではなぜこんな理不尽なことが実施されたのでしょうか。背景に、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る日本の政財界の姿勢があります。損保産業の大きな変貌は、1996年の日米保険協議の決着から始まりました。当時アメリカのクリントン政権の最大のスポンサーは、大手保険会社・AIGのグリーンバーグ会長でした。1996年日米保険協議では、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。

アメリカの要求は損保の自由化にとどまりません。合わせて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。昨年、郵政公社は民営化され、「簡保」は「かんぽ生命保険」となりました。次のターゲットは、「国民健康保険制度」と「共済」です。米国通商代表部の公式文書に、

「日本の民間保険市場は世界有数の規模であり、暫定的なデータによれば、1998年度の元受正味保険料総額は3,310億ドルに達する。この他に、簡保(簡易保険制度)と呼ばれる公営の大規模な郵便生命保険事業、国民医療健康保険制度、そして数多くの相互扶助組織(共済)が、巨額の保険を提供している」(2000年外国貿易障壁報告書)とあります。

2000年にすでに「国民健康保険」と「共済」が「貿易障壁」としてあげられていました。つまり、アメリカの要求・圧力が背景にあって、今回の共済問題が起こっているのです。

本当に腹立たしいのは、この共済攻撃に損保経営が加担しているということです。“ビジネスチャンスが拡大するなら何でもいい”という姿勢は、損保産業の精神に合致するのでしょうか。私たちが損保産業に就職し、保険論について学習するとき、必ず出てくるのが「収支相等の原則」です。“契約者が支払う保険料の総額は、保険会社が支払う保険金の総額と等しくならなければならない”、という原則です。保険技術の基本とも言えるこの原則と、利潤第一主義の今の経営姿勢は、相容れないものです。

「選別と切り捨て」損保各社の代理店施策

損保各社の代理店施策も、この利潤第一主義に陥っています。

東京海上日動は、「すべての代理店のすべての募集人が適合性原則に基づく適正な募集行為を確実に実行するため、徹底した募集人共育を最優先事項と位置づけて繰り返し行う」（それでもだめな場合は）「今後の進むべき方向性について膝詰め対話を行い、・・・適切な進路を相互に確認する」と言っています。

あいおい損保も、「適正な販売態勢を構築する最後の機会ととらえ、不退職の決意で取り組む」（レベルに達しない層については）「正しい募集のできない代理店を根絶する観点から、・・・解除・自賠責種目化への移行を完遂」させるとしています。各社ほぼ同じです。

すべての代理店が「適正」な募集ができるように徹底して「共育」するということであれば、結構なことだと思います。しかし実態は本当にそうでしょうか。

東京海上日動は、代理店を「ミニマム基準」達成層と未達成層に選別します。「ミニマム基準」未達成の代理店はどうなるのか。①提携してもいいが、東京海上日動の社名・看板にこだわりがあるという代理店には中核代理店との提携をすすめる。②提携はいやだ、完全に独立した代理店でいたい、しかし保険会社名にはこだわりがないという代理店には、日新火災の代理店に移行するよう求める。③システムが導入されていない等の代理店は、種目特定等に移行させるか解約する、ということです。

さらに、提携することや日新火災の代理店になることを断ったらどうなるのか。その場合、会社は、「解約」に向けた取り組みに専念すると言うのです。これでは「共育」、「共に育てる」とはとても言えません。

それでは損保各社の真のねらいは何でしょうか。東京海上日動の隅社長は、「代理店さんを使ってやっているビジネスモデルがあまりに重い」と言っています。今問題になっている外勤制度の一方的な廃止については、「経済合理性の観点で」判断したんだと言っています。しかし、この論理は、すでに東京地裁で断罪されました。

日本興亜損保はストレートに、「当社販売網の更なる強化のためには、代理店の大型化・集約化・ローコストオペレーション対応が必要である」と言っています。「ローコストオペレーション」、つまり、損保各社が考えているのは、「効率化のみ」です。選別はしても小規模代理店を育てるという方針はありません。

今こそ保険・共済の「社会的役割」の発揮

今、日本の大企業が「CSR・企業の社会的責任」の柱としているのは、「コンプライアンス・法令遵守」です。しかし、法律を守るのは当たり前のことであって、ことさら「企業の社会的責任」と胸を張って言えるようなものではありません。私は、それぞれの企業・産業には固有の「社会的役割」があり、その「役割」をしっかりと

果たすことこそが、第一義的な「企業の社会的責任」であると考えています。したがって、共済の「社会的役割」とは何か。損保の「社会的役割」とは一体何か。その「役割」を果たす上で、今回の改正保険業法はどのようなのか。代理店政策はどのようなのか。この視点が必要だと思います。

品川正治さんは、損保の「社会的役割」について次のように明言されています。「損保産業というのは経済社会にとっては唯一のプレーキ産業です。全産業がアクセルを踏んでいる中で、われわれがプレーキ役を勤めているのです。」「全国の隅々まで代理店制度を通じてセーフティネットを張りめぐらして、国民生活を守り得る力を持ち、代理店の不安を解消し、代理店のフォーカスとなり得る力を持った損保会社が必要だ。」とも強調されています。

かつて70万あった代理店は、今や20数万です。効率化一辺倒の代理店政策が採られたとき、保険料が少額の契約者が切り捨てられる心配はないでしょうか。セーフティネットを広げるという損保の「社会的役割」を考えると、現在の代理店政策は時代に逆行してはいないでしょうか。私は、契約者と密着し、契約者の希望や真のニーズを把握する代理店を育成するためのフォローや指導こそが必要であって、規模と効率のみをものさしにして一方的に切り捨てるべきではないと思います。何より、効率と利潤第一の施策が保険金不払いを生み、社会的に断罪されたことを忘れてはなりません。

保険・共済、それぞれの「社会的役割」を最大限発揮するために、ともに考え、ともに行動しましょう。

まとめの感想

品川 正治 氏

みなさんの報告を興味深く聞かせていただきました。

人間の目で代理店の問題も考えることが必要だと思います。代理店と社員との間が分裂される、あるいは外勤社員と業務社員との信頼関係が薄くなる、消えていく。こんな状況も、今日のような形で集まって声を上げれば、全然違ってくるんじゃないか。

今日のシンポジウムの成功を誰が一番困るか。おそらく経営者です。「『保険と共済を考える実行委員会』が代理店を集め、共済問題と一緒に論議したらいいぞ」というのはかなり大きなインパクトになるはずです。

損保産業というものは代理店がなくては成り立たない産業です。ところが、それを大手がなくそうとしています。その動きに対して、拠点が出来つつあると私自身は受け取りました。本来はこうあるべきだったのです。社員も代理店も互いに人間扱いにしてくれということに結びつけば、大きな力になるはず。私は今日、来ただけの甲斐がありました。ありがとうございました。

真の顧客サービス提供実現のために

第1報告

代理店の誇りを持ち続けて仕事をしたい

法人代理店 中村 文男 氏

「契約内容確認書」が義務付けられるようになり、この1年間大変でした。説明や対話、事務処理に時間がかかり、コンプライアンスにも神経を配らなければなりません。契約内容確認のアンケートには、顧客から「なぜこんなものを送ってくるのか」とお叱りや疑問を受けています。

ポイント制移行で手数料は不安定なものとなっています。増収しなければ高いポイントを確保することができません。今の社会情勢の中では、増収どころか減収を止めることすら難しく、手数料は毎年下がり続けています。

不明なことを会社へ問い合わせるにもすべてメールです。規定や商品の内容が変わってもネットで知らされるだけです。見過ごせば代理店の責任になります。

東京海上日動は「抜本改革」の名で、事故受付専門社員の雇用、事務体制の強化、募集人の給与の固定給化、事務経費の縮小など代理店への経営指導を強めています。個人や少数の法人代理店は、中核代理店にぶら下がるか、廃業するかを迫られています。

代理店は、内勤社員の方々の協力があってこそ運営が成り立ちます。会社はその関係を無くし、自立できる代理店のみを残そうとしています。

代理店営業を行うには、委託契約書にサインします。個別に細部を交渉することはできません。手数料体系が毎年変更されても何も言えません。これは、会社の優越的地位、非近代的専制支配を許す取引関係だと思っています。

今日のシンポジウムが、損保代理店が働き甲斐のある仕事であり、人生の喜びにつながっていくような、これからの出発点となることを、心から願っています。

第2報告

外勤社員の誇りをもって働き続けたい

東京海上日動外勤社員 長田 元 氏

私は、外勤制度廃止を強行しようとしている東京海上日動と裁判闘争をしている原告のひとりです。昨年3月には東京地裁で勝利判決を勝ち取ることができました。現在東京高裁での裁判となっていますが、私たち原告はとりあえずは今までどおりの処遇で働き続けることができています。

自分たちで開拓したお客様、または親の代から引き継いだお客様との信頼関係を守り続け、そのお客様のことを第一に考えて働いてきました。地域密着で保険を普及し、会社に貢献してきた歴史と誇りを踏みにじり、勝手な理屈で制度を廃止し、築き上げてきたお客様との信頼関係を断ち切られるのは許す事ができません。

今の損保会社がやっている事は契約者を不安にさせることばかりです。見せかけの顧客第一主義でなく、お客様が本当に望んでいるのは何なのかということをもっと真剣に考えるべきではないかと思えます。

私は、直接お客様に接して保険を販売している社員として、お客様の本当の声を会社に対してぶつけていきたいし、

これが私たち外勤社員の役割だと思っています。お客様は、私の大きな財産です。これからも私を信頼してくれているお客様の人生を見守り続け、安心を提供し続けたいと思っています。完全勝利するまで全力でたたかい抜きます。

第3報告

早期希望退職後、法人代理店6年目の眼から

法人代理店 A氏

損保会社で管理職でしたが、いずれは起業しようと心に決めていました。早期希望退職募集を機に今の会社を設立しました。生損保14社と取引し、法人契約を主体に、収保の70%が火災・新種です。今のところ、保険会社からの圧力はあまりなく、私の方から会社を選別しているという形になっていますが、いつまでもこういう状況は続かないだろうと思っています。

代理店の立場でエンドユーザーの方とお話する中でわれわれのコンプライアンスとは一体何だろうか、と疑問をもっています。例えば、代理店の委託型使用人は労働法的に考えると違法ではないか、労働者としての権利・保護・保障がないのではないか、保険会社のコンプライアンスと関係のないことなのかという疑問です。

意向確認書の取り付けは、保険会社のアリバイづくりをしているだけではないか。また、IT化の中で、代理店が持っている契約者情報がすべて保険会社に吸い込まれていますが、そうすると20年後われわれの存在があるのかどうか危惧しています。

さらに、代理店を株式会社で立ち上げましたが、本当に企業化できているのか、普通の会社になっているといえるかということです。例えば、土日はお休みできる会社か。なかなか難しい状況です。

今後の展望として、コンサルタント機能を持つ代理店をめざしたいと思っています。危機管理のアドバイスをおこなう会社の傘下に代理店をネットワーク化していく、そうなった時、法人としての代理店業を自分の子どもに引き継いでもらえることにつながっていくと思います。

私は損保で育ち、今も損保代理店でメシを食べています。卒直な感想ですが、保険会社の弱体化、自分たちの後輩が何か危機が起こったときの解決能力の劣化も感じています。本当に顧客から信頼される産業と代理店をめざしてがんばりたいと思っています。

第4報告

くらしの安心へのお役立ちを願って

生協代理店 B氏

生活協同組合の別会社で保険代理店をしています。生活協同組合は、損保産業と同じく、「一人は万人のために、万人は一人のために」を精神に事業をやっています。

私たちの会社の事業目的は組合員のくらし、安心へのお役立ち、貢献をめざすということです。本体が共済事業をやっております。共済事業の目的は共済金をお支払いすることです。保険会社では「損害率」という言葉を使います

が、共済では「お役立ち」と表現しています。

私も、代理店の経営という点で日々悩んでいます。保険会社にもいろいろ相談に行くのですが、会社には、代理店を中長期に育成していくという視点が、ほとんどないように感じます。目先の営業数字には敏感ですが、5年10年先を考えるということについての話はほとんどありません。

組合員のくらしの安心を守るために何かできないかということで1996年、全国の生協の代理店約70近くが参加して「全国生協保険代理店会」というネットワーク組織をつくりました。団体傷害保険の開発や、顧客管理システムの整備などを共同してやっています。今、全国的にも保険会社の垣根を越えて、もっと代理店としての誇りとか、やりがいを持ってできないかということで、プロ代理店の組織・ネットワークづくりの動きが全国的にいくつかできています。

生協では組合員の家計簿調査をしています。1家族の保険料が年間で50万円にも上っています。食費について多い金額です。世帯収入が減る中でもこの金額は横ばいです。今の保障と将来の保障を何とか保険でという組合員さんの生活実態が見えてきます。これにしっかりと共済とも連携しながら応えられるように引き続き頑張っていきたいと思っています。

第5報告

改正保険法のもと共済の役割発揮を担って

大阪労働共済 石村 茂 氏

知的障害者のみなさんで作っておられる共済があります。障害者の方が入院をされますと日常的な状況と変わりますから非常に不安がる。一人部屋で付き添い看護が必要で差額ベッド代がいる。この費用を共済で見舞金として出しておられました。また、民主商工会というところがあります。業者の方は休めば一銭の収入もありませんから、民商の共済は休業補償という制度をもっておられます。

民商さんとか労働組合とか知的障害者の団体・共済というのは、永年の歴史の中で、弱者がいじめられる政治に対して、会員さんや組合員の要求や要望で作られた素晴らしい日本の文化のシステムだと考えています。そこに、業法の改正を機に攻撃がかけられてきています。

『共済の今日と未来を考える懇話会』を全国でも大阪でも作って、こんな攻撃を跳ね返そうと運動しています。

現在、共済にかけられている攻撃は、憲法が保障している結社の自由を侵すものだと思います。戦前・戦後に私たちの先輩が、労働組合が非合法にされている中で共済活動を通じて労働運動を組織してきました。結社の基本になる土台を崩す役割を現在の改正保険業法が果たしている。これは憲法を変えていく、憲法を形骸化していくものと同質だというふうに私は思っています。

現在のところ、労働組合は適用除外ですが、3年後に見直しが行われます。労働組合自身も攻撃の対象となりうるということです。損保の代理店・外勤つばしと共済つばしは共通しています。根本の敵は同じだと思いますので、ぜひ共同して運動を進めて、生きがいのある仕事や職場を作っていくようではありませんか。

第6報告

労働者の権利、誇り、働き甲斐求めさらに奮闘 損保ジャパン営業社員（全損保大阪地協書記長）

西田 昭弘 氏

契約内容確認書が大変な負担になっている、手数料が低くなっているというお話がありました。「国民生活の軸足」との関係で、大変大きな問題です。必要な保険に入りたくても入れないお客様が生じることになるからです。

こんな事態になった原因は1998年の算定会料率遵守義務廃止にあります。市場原理に基づき競争すればいい保険ができ、保険料が安くなり、国民に役立つと、様々な特約や割引を競争しあってつくり、料率や規定・約款が複雑怪奇になり「保険金の不払い」や「保険料取りすぎ」問題が起きました。大きな社会的批判を受けたのです。国民という正しい駅に到着するレールを敷き直さなければなりません、そのために共済の方々、代理店も労働組合も協力しあう必要があります。今日がそのスタートになりました。

今、海外の投資家が日本の保険会社への投資を強め、リターンを要求しています。彼らの投資収益に見合う効率化が求められています。そこでは社員や代理店のみなさんの顔や人生、生活など顧みられることはありませんし、お客様の満足も関係ありません。更に効率化がすすめば、社会のすみずみに必要な保険商品を提供し、保険金をお支払いするという機能そのものが失われてしまいます。

保険というものは助け合いの制度です。万一の不幸にあった人に、たくさんの人から集めた保険料を保険金としてお届けし、経済的損失を補填する、世の中にどうしても必要な社会的仕組みです。私たち全日本損害保険労働組合はその使命を守ることが労働組合の大きな役割であると考えています。ともががんばりましょう。

会場発言① 福岡での事業組合の経験と決意

福岡から来ました。今は株式会社でやっていますが、当初は事業組合でした。日勤の代理店の中で全国20番目、福岡では一番の規模でした。効率的で会社もびっくりするような事務の体制を作ってやってきましたが、突如代理店解除されました。解除の理由は、7%という経費と、事業組合という組織形態でした。裁判で争いましたが、契約自由の原則を盾に敗訴してしまいました。

会社の方針に従わない代理店は解除するという専制支配、代理店を通じて顧客を専制支配したいというのが保険会社の考えではないかと考えています。福岡に戻りまして頑張っていきたいと思っています。

会場発言② 代理店制度を守れ

浜松から来ました。1999年の品川講演で「代理店制度を死守する気があるか」とお話がありました。その後ノンマリン代理店制度が大衆的に何の説明もないままに崩壊し、今は権利らしい権利がなくなっている状況です。大手保険会社では継続契約については会社が直接行なうということまで言っております。生保の外務員制度のように契約をその場で締結することができなくなる（契約締結権を奪われる）という危機感をもっています。私も地元に戻りまして、少しでも頑張れたらと思っています。