

意 見 書

平成 24 年 9 月 25 日

郵政民営化委員会事務局 御中

社団法人 日本損害保険代理業協会

ゆうちょ銀行の損害保険募集業務に関する意見募集について、以下のとおり意見を提出します。

記

＜損害保険募集業務認可申請に対する意見＞

(1)主旨

① ゆうちょ銀行が今回行った認可申請は、実質的な国策会社である同銀行が、収益源の多様化を目的に新たに損害保険代理業に参入するものである。これは「民間にゆだねることが可能なものはできるかぎり民にゆだねる」という郵政民営化法の根本的な目的に相反するものであり、既に同種の業務を営む我々損害保険代理業者の利益を不当に害するものである。

よって、本会としては今回申請に断固反対する。

② 巨大な官業銀行であるゆうちょ銀行が業務を拡大して損害保険代理業に参入し、一般の損害保険代理業者よりも有利な条件を提示して同種の損害保険を取り扱うこととなれば、全国各地で地道に消費者の期待に応えながら事業を維持してきた我々損害保険代理業者に極めて大きな影響を与えることになる。これは、郵政民営化法の基本理念として求められている「地域経済の健全な発展と市場に与える影響」への配慮を怠るものであるとともに、「対等な競争条件の確保」にも反し、結果として「国民経済の健全な発展に寄与」しないこととなる。

こうした点を踏まえ、ゆうちょ銀行としては、安易な新規業務への参入を止め、完全民営化の道筋を明らかにした上で、まずは適正な規模への業務縮小を進めるべきである。

③ 上記を踏まえ、関係当局等においては、郵政民営化法の目的・理念をなし崩し的に蔑にすることなく、目先の利益に囚われない長期的視点を持ち、国民経済全体の活性化の観点から大局的な検討を行うとともに、ゆうちょ銀行の事業遂行に当

たっては、既存の各事業者との協業、連携、役割分担を推し進め、地域経済全体の発展のために尽力するよう強く要望する。

(2)上記主旨の理由・背景並びに補足

① そもそも郵政民営化の目的は、世界最大級の規模に肥大化した官による金融事業を段階的に縮小し、民間市場への資金還流を通じて民の活力を創造し、我が国地域経済の健全な発展を促すことにあるはずである。

しかしながら、今回の認可申請は、未だにゆうちょ銀行の完全民営化の道筋が示されていない中で、なし崩し的に業務拡大を図り、既存の損害保険代理業者の主力商品の一つである火災保険の販売まで手掛けようとするものである。これは、郵政民営化法第一条で示された「民間にゆだねることが可能なものはできる限りこれにゆだねる」との理念に相反するものであり、全国の損害保険代理業者の利益を不当に害するものである。

② また、新規参入に当たり、既存の一般損害保険代理店とは異なる不公平・不平等な条件(保険料の割引等)で保険商品の販売を行うこととなれば、同法第二条で示され、先の国会審議でも確認されている「同種の業務を営む事業者との対等な競争条件を確保するための措置を講じる」との理念を無視するものであるとともに、消費者間の不公平な取り扱いを招くものであり、容認できるものではない。

③ 事実上の国策会社であるゆうちょ銀行がやむを得ず新規業務へ参入するに当たっては、「民でできるものは民へ」との基本方針の下で経営規模の縮小を図りつつ、個別に公正・公平な競争条件の確保や利用者保護、更には地域社会との共存等の課題を総合的、かつ、慎重に検討する必要があることは明白である。

今回の認可申請は「顧客利便性」という建前の下で、収益源の多様化並びに収益構造の改善を図るために代理店手数料を稼ぐことが目的となっており、郵政民営化法の大前提を覆すものである。ゆうちょ銀行のような背景を持つ金融機関は、徒にフィービジネスに手を出すのではなく、地域金融機関の一つとして、その独自性を発揮しながら本業に注力することでしっかりとした経営基盤を築き、地域経済の発展に尽力すべきである。

④ 認可申請の理由の一つとして、「住宅の損害を補償するための保険を資金の借り入れの際に併せてご提案することで顧客利便性の向上を目指す」ことが挙げられている。しかしながら、実際のスキームでは、ローン取扱担当者は火災保険の必要性の説明等を行うだけで、具体的な商品説明等の勧奨行為は、ローン取扱担当者とは別の部署の損害保険募集集中店の社員が電話等で行う二重構造となっている。これは顧客にとっては二度手間となって無用なロードが増えるばかりでなく、保険の対象物件を現実に確認しないまま保険募集が行われることになる。これでは、

個々の住宅を取り巻く様々なリスクに応じた適切・的確な保険提案が行われない懸念があり、顧客利便性に資するとは言えない。

⑤ 東日本大震災においては、1兆2千億円以上の地震保険金が支払われ、被災者の生活再建に大きな役割を果たしたが、専門の損害保険代理店扱の火災保険に比べて金融機関が扱った火災保険の地震保険付帯率が総じて低く、保険で救われる契約者が少なかったことが問題となっている。これは金融機関の職員が顧客のリスクに対応するのではなく、自行の債権保全を目的として保険募集を行うために、契約時の商品説明が的確に行われず、必要な補償をお勧めできていないことに原因の一端がある。保険は形がない商品であるが故に募集時の説明が極めて重要となるが、今回の募集スキームにおいて、専任ではない保険募集従事者が、こうした役割を果たすことができるかとの懸念がある。

また、住宅ローンに付随する火災保険は融資期間とリンクするため30年等の長期契約となるケースが大半であるが、地震保険は最長5年契約であり、サイクリックな更新手続きが必要となる。顧客と直接接することのない担当者が、こうした地道な顧客対応を適切に行える態勢と能力があるのかとの懸念もある。

⑥ ゆうちょ銀行を始めとした日本郵政グループは、「社会と地域の発展に貢献」することを経営理念に掲げ、「働く人、事業を支えるパートナー、社会と地域の人々、みんながお互い協力し、そして一人ひとりが成長できる機会を創出する」ことを経営方針としている。

正に地域の活性化を事業目的として掲げているはずであるにも関わらず、既にその地域で日々地道に事業に取り組んでいる民間の中小事業者の成長、発展を妨げるような事業を、「収益源の多様化」や「収益構造の改善」といった自らの利益優先で推し進める姿勢は自己矛盾そのものであり、政府関与を引きずるゆうちょ銀行の行為としては極めて大きな問題があると言わざるを得ない。

むしろゆうちょ銀行のような性格を有した特殊な金融機関は、民間事業者との協業や連携、役割分担を積極的に進め、相互の繁栄を図りながら地域社会の発展に取り組むべきである。

以上