

教宣 せぶん

約束をまもるということ

バブル時には損保業界でも高利回りの積立商品を販売しました。当時の利回りは年5.5%。バブルが崩壊し、超低金利時代に突入して以来、お客さんからこの商品の解約の申し出があっても、「高い金利で運用されているので解約しない方が良いでしょう」とアドバイスをした経験がどなたにでもあるのではないのでしょうか。

バブル崩壊以降、中小の生保会社、金融機関が破綻していきましたが、その主因はまさにこうした積立商品を乱売したことによる「逆ザヤ」でした。しかしそれは同時に、保険会社や金融機関にとって、契約者と交した「約束」をまもることが、その会社の経営を崩壊させてでも貫かなければならないものだということを、世の中に広く知らしめることにもなりました。

このモノサシで私たちの社員制度の廃止問題を見てみると、契約者と従業員の違いこそあれ、いかに会社が「約束をまもる」ということをないがしろにしているかが浮かび上がってきます。私たちは「地域に密着して一生外勤社員として勤めあげることができる」という条件で入社してきました。「そこで作りあげた顧客との信頼関係は一生あなたの財産になります」と説明されました。この条件やルールを会社都合で破ろうとする時は、それなりの「理由」が存在しなければならないはずですが、会社の掲げる理由を突きつめていくと、そこには「もっと儲けたいから」という理由しか存在しません。バブル時に販売した積立商品の「利回り変更をしてはならない」というルールが会社破綻まで貫かれたことを思うと、全体として莫大な利益をあげる会社の「もっと儲けたい」という理由がいかに脆弱で、傲慢で、独りよがりなものなのかよくわかります。そして、裁判所の判決を無視してまで、制度廃止をあらためない会社に、もはや「約束をまもる」「ルールをまもる」という感覚が備わっていないと言わざるをえません。

いま会社が行おうとしていることは、「管理会計で分析したところ、5.5%の利回りで運用を約束している年金払い積立傷害保険は儲からないから、ただちにこの時期に販売した年金払い積立傷害保険を廃止する」と言っているのと同じです。「地裁で断罪されたから5年間だけは利率はまもる。あとは知らない。傷害保険はリスクが高そうだから賠償責任保険に変更する」と言っているのと同じです。そしてそこには経営を脅かすような要因はまったくないばかりか、全体として莫大な利益を稼ぎ出している経営の姿があります。こんな状況下において、もっと儲けたいという理由で契約者と交した「約束」を破っても良いなどという理屈は成り立たないはずです。

「ルールや約束をまもらなければならない」という使命が特にクローズアップされている業界、社会情勢にあって、従業員との「約束」をまもろうとしない姿勢、裁判所や労働委員会の「判決」や「命令」にも従わない姿勢、働くものの生活や雇用を犠牲にしてまでさらなる利益追求にはしる姿勢を示す会社に、いま社会から鋭く求められている「使命」を完遂していく能力があるとは思えません。