

# 教宣 せぶん

## 「契約」の重さ

自動車保険の搭乗者傷害保険が「部位症状別払」から「一時金払方式」に改定されたことに伴って、超保険の傷害保険も同様の改定が行われました。超保険の「部位症状別払」傷害保険の既存契約者には、今年度から「部位症状別払」が「一時金払方式（10万円タイプ）」に塗り換わるという案内が出状されており、保険料も損害率が反映されてか、約2.5倍の値上がりになっています。

確かにこの「部位症状別払」は損害率が高かった商品だったと思います。私の場合でも、保険金として、足の骨折で51万円、足の肉離れで31万円、手の骨折で16万円を支払う事例が出るなど、月々の保険料412円で、こんなに保険金を支払う商品で良いのだろうかという疑問を感じるがありました。内容が変わり、保険料も上がるという改定の要因には、「保険料と保険金のバランスの悪さ」があったと直感しました。

先日、扱者にも届く「超保険継続のご案内（写）」を見て、「おかしいな」と思ったことがありました。値上がっているはずの傷害保険の保険料がそのままになっていたからです。すぐにヘルプデスクに問い合わせしてみると「このご契約者さまの場合、保険期間を終身にされてご契約されています。保険期間が1年の場合は、今年度の応答日から変更になり自動的に改定されたご案内になりますが、終身の契約は一切影響されませんので、保険の中味や保険料が自動的に塗り変わることはありません。部位症状別払という商品も、保険料も、まったく従来のままです」との回答でした。調べてみると、確かにこの契約は、保険期間は終身、保険料払込期間は最長年数で契約していました。

会社や扱者が、いくら「保険料が安すぎる」「前年度に保険金を数十万円も払っている」と叫んでみても、そこには「契約」というハードルが立ちはだかります。会社がさらなる利益をあげようと目論んでみても、「契約」という重さの前に、決して手が出せない領域なわけです。バブル時に約束した利回りを、バブルが崩壊し低金利時代に突入し、業績が悪くなったから「契約した利率を

下げる」と言えないのとまったく同じ構図です。

山口先生や本間先生が書いていただいた鑑定意見書の通り、日動社時代に良質な資産の形成に貢献してきた契約係社員制度が、東海社と合併した途端に赤字部門に位置づけられたことに大きな欺瞞性があることは言うまでもありませんが、百歩譲って、仮に私たちの社員制度が赤字だったとしても、私たちは会社と職種限定の、地域限定の労働契約を交わしています。「1年」ではなく、「60歳定年」をうたった労働契約を交わしています。

保険期間が終身の「部位症状別払」傷害保険が、応答日に保険料の値上がりにも、商品改定にも影響されなかったのと同じように、私たちが会社と交わしたこの労働契約は、「特段の事情」がない限り、決して軽々しく変更できないはずです。

私たちへの説明でも、株主総会の席上でも、当社の経営者は「赤字部門を放置しておくことは、株主を始めとしたステークホルダーの皆様方に対し申し訳が立たない」と何度も発言しました。しかし、この発言は「低金利時代が続く昨今、いまだバブル時の5.5%の利率で運用している商品を契約者に提供し続けていることは、株主をはじめとしたステークホルダーの皆様方に申し訳が立たない」、あるいは「部位症状別傷害保険は損害率が高いので、終身契約だからと言って契約者にこの商品を提供し続けていくことは、株主をはじめとしたステークホルダーの皆様方に申し訳が立たない」と言っているのと同じように、「契約」の重さをまったく無視した発言なのではないでしょうか。

経営者に安易な利益追求をさせないように、「契約」が重石になって、消費者や働くものを守ってくれているように見えます。

以前、契約者にデメリットを充分説明しないまま、終身保険などの高利回りの生命保険を、低利回りの商品に変えてしまう企業側に立った営業が横行し、社会問題になりました。「契約」という重みも、当事者同士が合意すれば消えてしまいます。契約を変更するメリット・デメリットや周辺知識なども充分に説明し、両者がしっかり納得したうえでの契約変更ならば問題ありませんが、大事なことを隠したままの変更は道義的にも、社会的にも決して許されるものではありません。果たして、制度廃止を強行した会社は、私たち契約係従業員に、「契約の重さ」を含めたメリット・デメリットを説明したと言えるのでしょうか。

あれから月日が経過し、消費者庁が創設されようとし、「国民目線」という

言葉が連日叫ばれる情勢がうまれているなか、「契約」を無視し、さらなる企業利益を追求しようとする東京海上日動社の姿は、どうみても時代に逆行しています。社会的にも道義的にも、そしてもちろん法律的にも、決して許されるものではありません。