

オープンセミナーを開催

大阪代協 代理店は戦略的な経営を

大阪代協の北摂東支部 12名)が出席した。および北摂西支部は、2月23日午後2時30分から、豊中市新千里西町の損保ジャパン日本興亜千里ビル10Fで、業法改正オープンセミナーを開催した。セミナーに先立ち、日本代協の小山富晴副会長が挨拶に立ち、「改正保険業法が施行されて1年半が経過する中、なぜ今改正保険業法をテーマにするのかと思われる方がいるかもしれないが、少なからず栗山先生のお話を聞けば、今だから業法改正の意味をご理解いただけると思



67名が参加したセミナー会場



栗山氏

いただけと思

「と述べた。セミナーでは、丸紅セーフネット(株)常務監査役、日本代協

アドバイサーの栗山泰史氏が「これから始まる代理店の競争はほんとは怖い『保険業法改正』と『顧客本位の業務運営』と」をテーマに講演を行った。

まず、同氏は、改正保険業法によって代理店の立場が金融事業者となり、自律と自立が不可欠となったことを説明。現状、意向把握義務・情報提供義務・体制整備義務が法制化された保険業法に対して代理店は大きな変化と感じていないことも述べた。

また、プリンシプル・ベースの下では『ベストプラクティス』を編み出すことの重要性を述べた。金融庁が代理店のヒアリングを行っているのは、プリンシプル・ベースの下で必要となるベストプラクティスの例を代理店に示すためであり、1000の代理店のヒアリングをベースにして昨年2月に公表された『改正保険業法の施行後』の保険代理店における対

代理店サイドからみた業法改正

金融庁の動向として、金融庁は、法律に基づいて細部のルールを定めるルール・ベースから原則で規制をかけるというプリンシプル・ベースに変化してきている。これは、そうした原理原則に従っていけば、そこから先は民間事業者として自由な創意工夫によって競争すればよいという仕組みである。昨年3月に公表された『顧客本位の業務運営に関する原則』は金融庁が仕掛けた代理店同士の競争の促進策にほかならない。これは、プリンシプル・ベースの下で必要となるベストプラクティスを編み出すことの重要性を述べた。金融庁が代理店のヒアリングを行っているのは、プリンシプル・ベースの下で必要となるベストプラクティスの例を代理店に示すためであり、1000の代理店のヒアリングをベースにして昨年2月に公表された『改正保険業法の施行後』の保険代理店における対

「金融庁は、法律に基づいて細部のルールを定めるルール・ベースから原則で規制をかけるというプリンシプル・ベースに変化してきている。これは、そうした原理原則に従っていけば、そこから先は民間事業者として自由な創意工夫によって競争すればよいという仕組みである。昨年3月に公表された『顧客本位の業務運営に関する原則』は金融庁が仕掛けた代理店同士の競争の促進策にほかならない。これは、プリンシプル・ベースの下で必要となるベストプラクティスを編み出すことの重要性を述べた。金融庁が代理店のヒアリングを行っているのは、プリンシプル・ベースの下で必要となるベストプラクティスの例を代理店に示すためであり、1000の代理店のヒアリングをベースにして昨年2月に公表された『改正保険業法の施行後』の保険代理店における対

した。このほか、手数料開示についても触れ、現時点では一律にこれを求める必要はない状況にあることを説明した。

最後に、同氏は、金融庁が示した『収保1億円、従業員3名』という代理店規模基準を紹介した上で、金融庁は代理店の競争を促す動きがあることを重ねて強調し、参加者に対応を訴えた。