



(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪府西区本町1丁目5-15
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2420円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2025

78th Anniversary since 1947

創業昭和22年
保険・共済業界と
共に歩んで78年



「保険を超えた価値の提供」

大阪代協(新谷香代子会長)は、1月24日15時から、大阪代協事務局で「激動の2025年を展望する」新春オープンセミナーをハイブリッド方式で開催...

進む方向性を明確に
本気で業務品質の向上を

業界全体で顧客本位の業務運営の実現を

「激動の2025年を展望する」新春オープンセミナー開催

大阪代協



新谷会長

セミナーの開催に先立ち、新谷会長が「2年前、損害保険業界を大きく揺るがした事件は昨年、その立て直しに向け損害業界全体で様々な論議が行われた。金融庁による有識者会議、金融審議会WG、損保協会による代理店業務品質評価に関する第三者検討会が昨年12月に終了し、今まさにこれらの実践に向けた準備が進んでいるところである。代理店の中にはもともと保険会社が起こした事件なのにとりして代理店が対応を迫られるのかと考えられる方も多いかもれない。変化を求められるのは代理店だけではなく、金融庁から処分を受けた保険会社も当然

に業務改善計画が厳しくモニタリングされている。保険業界全体でい一度お客さまのためにいかにあるべきなのかを見つめ直す非常に重要な時期だと考えていた。このことを踏まえて、昨年論議され、決まったことは私たちが代理店にどのような影響があるのか、どこを目指して進むべきなのかをしっかりと整理し、正しく理解することが必要である。損害保険業界は今、かつてない変革が求められている。保険会社はお客さまの利益を最優先に本気で取り組むことである。代理店も本気で業務品質の向上に取り組もう。本日のセミナーを聴いて、進む方向性を明確にし、業界全体で本当の顧客本位の業務運営を実現させよう」と挨拶した。

金澤日本代協専務理事が今後の代理店のあり方を講演



金澤専務理事

「顧客の最善の利益を図り、収益確保を」というのが、代理店、日本代協が考えていることを当局に説明。また、一昨年8月に小田島会長が会員向けに出した「B.Mやカルテル問題は業界の信頼を揺るがす行為であり、日本代協は損保会社の取組みを見て、代協会員はお客さまにきちんと価値提供していくことが大事だと考えている」というコメントについても当局に詳細に説明するなど、日本代協のスタンスを示すことで一定の評価を得ているのではないかと感じていると話した。

「有識者会議」でオフザテーブルと呼ばれたことについて、日本代協はプロ代理店のみの組織ではなく多岐にわたるチャネル代理店を会員に抱えていることが要因になった損保業界の不祥事件に、代理店、日本代協が考えていることを当局に説明。また、一昨年8月に小田島会長が会員向けに出した「B.Mやカルテル問題は業界の信頼を揺るがす行為であり、日本代協は損保会社の取組みを見て、代協会員はお客さまにきちんと価値提供していくことが大事だと考えている」というコメントについても当局に詳細に説明するなど、日本代協のスタンスを示すことで一定の評価を得ているのではないかと感じていると話した。

顧客の最善の利益を図り、収益確保を

規模乗合代理店とはちがう感覚で規律が強化されることがあった場合に、果たしてそれによいのかはかなりの気になってます。どこにこれまでまっとうな仕事をしてきた小規模代理店の負担が大きくなるようにすることも考えた方がいいのではないかと感じていることを最終の

私を感じます」と述べたことに感謝するとも、逆にわれわれはきちっと取り組まなければならぬことを痛感したと話した。9月からスタートした『金融審議会WG』は有識者会議の報告書を踏まえて行われたもので、オンラインでのオフザテーブルに参加する意味を実感したと述べた。また、比較推奨の話題が取り上げられた際には、洲崎座長が「今、小規模代理店は別に何か悪いことをしたわけではなく、大

回開催時に多くの有識者と会話できたことは、日本代協を理解してもらい、オフザテーブルに参加する意味を実感したと述べた。また、比較推奨の話題が取り上げられた際には、洲崎座長が「今、小規模代理店は別に何か悪いことをしたわけではなく、大回開催時に多くの有識者と会話できたことは、日本代協を理解してもらい、オフザテーブルに参加する意味を実感したと述べた。また、比較推奨の話題が取り上げられた際には、洲崎座長が「今、小規模代理店は別に何か悪いことをしたわけではなく、大

加となったが、直接意見を伺う機会を得た。多岐にわたる課題について議論され、とくに4回目、5回目では代理店に関する業務上のことなどが取り上げられたと報告した。そして、この会議を通じて、団体としての見識が見られていることを感じていることも述べ、最終の顧客本位の業務運営の原則が意図するところをし