新日本保険新聞
（損保版）
第１～４月曜日発行
発行所　新日本保険新聞社
大阪市西区靭本町１丁目５－15
（郵便番号550-0004）
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 since1947
創業昭和22年
保険・共済業界と共に歩んで78年

胸を張り、誇りをもって保険業界の未来を語ろう

総会のようす

大阪代協　第18期（第63期）通常総会、会員大会を開催

大阪代協（新谷香代子会長）は、5月21日13時から、大阪市中央公会堂中集会室において、第18期（第63期）通常総会並びに2025年度会員大会・記念講演を開催した。総会は役員を中心に81名（表決権行使書提出485名）が出席した。

代協の存在意義を発揮
報告書等に代協の主張が色濃く反映

総会の開催にあたり、新谷会長が、まず各地で発生した自然災害被災者へのお見舞いを申し上げた後、「損害保険業界では歴史的な不祥事件が発生した。その信頼回復に向け策定された報告書等の文面には、代協の主張や思いが色濃く反映された。改めて代協活動に取り組む意義、代協の存在意義の大切さを感じている。一方で、顧客本位の業務運営、お客様の信頼に向けた体制整備など、代理店に課せられた課題は多くある。本日の記念セミナーでは吉田弁護士にご登壇いただく。しっかり学び、今後の対応を考えよう。大阪代協は、お客様のために、損害保険業界のためにしっかり活動しており、その活動を通じて損害保険業界を正しい方向に変えることができる。胸を張り、誇りをもって保険業界の未来を語ろう。大阪代協は会員である皆様に『役に立つ・勉強になる、交流できる』場を提供していく。一人でも多くの方に代協活動に参加いただき、ご意見を聞かせていただきたい。今年度も代協活動が一層有意義なものとなるために力を合わせ取り組んでいこう」と挨拶した。

新谷会長

続いて、川田哲平氏が議長に選任され、出席者数が会員数の半数を超える69％に達したことから総会が成立したことが報告された。

今回の総会では次の6つの議案が諮られ、すべて承認された。

第1号議案「2024年度事業報告・2024年度貸借対照表・収支計算書の報告承認の件」、第2号議案「2025年度（第18期）会員会費額承認の件」、第3号議案「2025年度（第18期）事業計画承認の件」、第4号議案「2025年度（第18期）予算承認の件」、第5号議案「理事・監事選任の件」、第6号議案「本総会の決議の主旨に反しない限り、その修正を会長に一任する件」

保険市場の中核となるよう取り組む
制度改定を通じ顧客本位の業務運営と健全な競争環境の実現を

休憩をはさみ、午後2時15分から、会員大会・記念講演が開催された。冒頭、新谷会長が「会長となってから、保険業界における諸問題が表面化し、金融庁主導による信頼回復に向けた様々な論議がなされてきた。今年はその取組みを実践する段階に入った。大阪代協は保険募集をしている一つひとつの代理店の集まりであり、最もお客様に近い立場にある。この業界を良くするためにできること、考えられることに精いっぱい取り組むことが私たちの使命である。日本代協と大阪代協がそれぞれの役割を発揮することで、今保険業界に求められている顧客本位の業務運営の実現に向けて微力ながらお役に立てると考えている。先行きの不透明感が増す中、お客様のご要望にお応えし、保険の普及に向けて活躍することが求められている。顧客本位の業務運営をいかに実践するのか。お客様の安心・安全にために取り組み、未来志向で進もう。保険代理店がお客様に選ばれ、支持され、保険市場の中核になっていけるよう、一生懸命取り組んでいこう」と挨拶した。

大藪室長

来賓紹介の後、来賓を代表して財務省近畿財務局理財部金融監督第四課保険監督室・室長の大藪由岐子氏が挨拶に立ち、「当局では、制度改定を通じて顧客本位の業務運営と健全な競争環境の実現に向けた環境整備を行おうと考えている。保険業界に対する信頼回復が急務だが、損害保険の機能を発揮する上で、顧客に最も近くにいる保険代理店は重要な役割を果たしている。引き続き、地域に根差した保険代理店として保険業界の発展と保険契約者のために大いに寄与していただきたい」と述べた。

柿木委員長

続いて、損保協会近畿支部委員長の柿木一宏氏が「当協会では、信頼回復に向けた取組みの一環として『募集コンプライアンスガイド』や代理店業務品質に関する評価指針に沿った業界共通の『自己点検チェックシート』を作成し、2026年度から本格運用する予定である。社会環境が急速に変化する中、代理店様と保険会社が力を合わせ、様々なリスクからお客様をお守りするために挑戦し続けていくことが損保業界の使命であり、取り組んでいく」と挨拶した。

2024年度の優秀支部表彰および防災資格取得者の紹介後、2025年度の取組方針で新谷会長は、「打破・完遂～変化を楽しみ変えるべきものは変える・強い決意でやり遂げる～」をスローガンに掲げ、「仲間を増やす」「人を育てる」「情報を伝えきる」を大阪代協のめざす姿として、会員に対して、①保険業界をより良くするための提言の実施、②日本代協アカデミーの普及・促進、③組織率75％を目指した仲間づくり推進、④防災資格取得の推進と防災出前授業の実施、⑤支部活動参加者のダイバーシティ推進を宣言した。

吉田弁護士

記念セミナーでは、のぞみ総合法律事務所 パートナー弁護士の吉田桂公氏が「損保新時代における顧客本位の本質」をテーマに講演を行った。同氏は、まず「最善利益勘案義務」を踏まえた保険代理店運営上の留意点を解説。「顧客本位とは、顧客のためにではなく、顧客の立場で考えることだ」と示した上で、「最善利益勘案義務」を果たすために、各代理店は何が顧客の最善の利益かを自ら考え、PDCAを回すことだと述べた。

次に「保険業法改正等の動向」では、損保業界における第三者評価制度は代理店として業務品質が確保されているかを確認するものであり、代理店は絶対クリアしなければならないと強調したほか、比較推奨販売、代理店手数料ポイント、便宜供与等の制限、保険会社の求償権行使に触れた。

最後に同氏は、「代理店は、最善利益勘案義務や法改正の取組みを前向きに捉えることが重要で、どうせやるなら企業価値向上につなげる取組みをしていくべき。顧客本位の取組みを行えば業務品質・サービス品質が向上し、顧客の信頼・満足度・感動がアップし、おのずと顧客による自社取扱商品・サービスの選択、収益（長期利益）に結びつく」と締めくくった。