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
大阪市西区靱本町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

業務品質で顧客から選ばれる代理店に

東京代協　令和７年度通常総会と記念講演を開催

東京代協（廣瀬城児会長）は5月21日、損保会館（東京都千代田区）で令和7年度通常総会と記念講演を開催した。通常総会では7つの議案を審議し、可決した。総会後に開催された記念講演は、金融審議会WGおよび有識者会議メンバーで、損保協会の「代理店業務品質評価に関する第三者検討会」の座長を務める弁護士の嶋寺基氏が登壇。金融審議会WGや有識者会議で議論された内容や、代理店が取り組むべき今後の対応等を解説した。会場には多くの関係者が参集し、関心の高さがうかがえた。

記念講演で弁護士の嶋寺氏が登壇
代理店が取り組むべき今後の対応等解説

廣瀬会長

嶋寺氏

開催に先立ち廣瀬会長が挨拶。保険業界全体のコンプライアンスや顧客本位の業務運営が問われる不祥事により「保険業法の一部を改正する法律案が国会に提出され、損保協会では代理店品質評価に関する第三者検討会の評価指針が公表された」と現状を示唆。業界の信頼回復に向けたこれらの取組みは代理店業務にも影響を及ぼすものと指摘し、募集の品質向上等を見直すことが求められていると訴えた。そのうえで「東京代協80年の歴史を土台に課題克服や業界の発展に取り組んでいきたい」と協力を呼びかけた。

総会は7つの議案（令和6年度事業概況報告承認の件、令和6年度正味財産増減計算書、貸借対照表、財産目録等の会計報告および監査報告承認の件、令和7年度東京代協会費額承認の件、令和7年度事業計画承認の件、令和7年度収支予算承認の件、労働保険事務組合事務処理規約改定の件、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）を審議し、全て賛成多数で可決した。

記念講演のテーマは、「金融審議会での議論を受けた今後の保険会社と代理店の対応～業界慣習の見直しと第三者評価の導入～」。講師の嶋寺基弁護士は、金融庁の金融審議会WGおよび有識者会議のメンバーを務め、損保協会の代理店業務品質評価に関する第三者検討会の座長の立場から、これらの会議で議論された内容を解説した。

損保会社と代理店が新しい関係性を構築し信頼回復へ

有識者会議では、損保会社の営業重視の経営方針や代理店への指導が適切に行われていない実態を中心に幅広く議論され、保険会社から代理店への便宜供与をなくし、両者の関係性を改めるとともに大規模代理店に対する規制強化と当局による立入検査やモニタリングの実施が提言された。

有識者会議の提言を受けて開催された保険WGでは、①大規模代理店への規制強化②乗合代理店の比較推奨ルールの変更③保険会社による代理店管理の強化④保険仲立人の活用促進⑤契約者グループや代理店への便宜供与の禁止⑥企業内代理店の特定契約比率規制の変更⑦火災保険等の赤字構造の改善－について6回にわたって議論。一連の不祥事とは直接関係のないテーマも扱われているが、同氏によると保険WGは10年ぶりの開催となったためだという。

保険業法の一部改正案には、損保代理店に対する体制整備義務の強化、保険会社等に対する体制整備義務の強化、保険会社等から保険契約者等への過度な便宜供与の禁止が盛り込まれた。また、監督指針の一部改正案には、損保会社による保険代理店への指導等の実効性の確保、保険代理店等への過度な便宜供与の防止や不適切な出向の防止、代理店手数料の算出方法適正化、顧客等に関する情報管理態勢の整備、政策保有株式の縮減、仲立人の媒介手数料の受領方法の見直し、が明記されている。

代理店手数料に関しては、保険会社の留意点として①規模・増収率に偏らず「業務品質」を重視②業務品質評価の指標は顧客にとってのサービス向上や法令順守③営業上の目的で他社の割増引率に追随しない④業務品質評価割合の考え方の開示が求められ、手数料算出に当たってコンプライアンス上疑義のある事案の発生状況等も考慮することとなっている。

同氏は「今回の監督指針改正には含まれていないが、秋ごろの監督指針には示されるのでは」と、比較推奨販売ルールの変更について解説。損保会社から代理店への便宜供与と、その見返りに優先的な推奨をする代理店という関係性が問題となり、代理店の判断による選別が許容されていたハ方式が廃止される。「顧客が何を重視するのかを丁寧に聞き出して選別する必要があるが、扱う商品全てを説明する必要はない」と代理店の負担増大の懸念を否定した。

そのうえで、消費者の保険リテラシー向上の重要性と「損保会社の差別化を図る商品開発と社員教育が重要になってくる」との見解を示し、損保会社の責任を強調。また「便宜供与」の内容を深掘りし、契約者グループ（法人）に対する便宜供与が特別利益の提供となること、業務支援・出向等の制限によってサポートが必要であれば手数料が下がる可能性があること等を説明。今後、損保協会のガイドラインでの代理店への出向制限で出向者の引き上げにより人員不足になる代理店もあるのではないかとする一方、「代理店の自立を促すもの。損保会社も代理店も、今までの当たり前を改めなければならない」と意識変革を訴えた。

このほか、適正な保険金支払いの重要性や支払査定への営業部門の介入排除、企業内代理店の在り方や特定契約比率ルールの見直し等や、損保協会が検討会を設置した第三者評価制度を説明。１年間のトライアル運用を経て、２０２６年度から本格運用を予定しているという。同制度は、①共通の評価指針を作成しチェックシートをもとに代理店が自己点検を行う②自己点検結果をもとに保険会社が定期監査を行い代理店と対話を行う③第三者組織が問題のある代理店の実態調査を行い結果を当局と連携するというもの。全損保会社が共通の枠組みで全ての損保代理店を監査・指導し、代申会社のみならず非代申会社も代理店指導に一定の責任を負う。代理店全体のレベルアップを狙い手数料ポイントや金融庁の監督とも連動する仕組みだという。

同氏は、損保会社の売上重視のスタンスが一部代理店の行き過ぎた行動を生み、損保代理店全体の信頼を失わせたと指摘し、「損保会社と代理店が信頼感と緊張感を持った新しい関係性を構築し信頼回復に取り組むことが重要」「金融サービスに求められる高い法令順守、顧客本位に対する正しい理解、保険代理店の存在価値向上、保険に関する専門知識と適切な付加価値の提供、損保会社に依存しない自律的な体制、業務品質で顧客から選ばれる代理店になってほしい」と呼びかけた。