

大阪代協

いま一度、顧客本位の業務運営の原点に

代理店の進むべき道テーマに新春オープンセミナー

大阪代協(新谷香代子会長)は、1月27日15時から、「シン」損害保険業界の登場…今、損保代理店の進むべき道」をテーマに新春オープンセミナーを開催し、会員をはじめ、保険会社社員など500名超が参加した。講師を務めた日本代協アドバイザーの栗山泰史氏は、昨年の保険業法改正、2度にわたる金融庁の監督指針改正の背景について解説するとともに、今後代理店が進むべき方向性について「体制整備義務」を果たし、いま一度「顧客本位の業務運営」の原点に返ることを強調した。

比較推奨販売は厳格に

内部監査部門設置は先に影響か

開催に先立ち、新谷会長が、今年に入って発生した地震・雪害被災者へのお見舞いを述べた後、「本日のセミナーは、ここ数年の新春セミナーの総括的な位置づけとして企画した。2024年のセミナーでは一部保険会社による一連の不祥事の真の原因について、2025年は損保業界の改革に向けての金融庁の考えを、そして今年には保険業法改正と2度にわたる金融庁の監督指針改正について栗山氏に全体像を総括していただき、私たちが代理店が進むべき道を示していただくことを考えた。保険業界がどうなっていくのか、私たちがその座標軸をどこに位置して、ベクトルがどこに向



新谷会長

- ①特定大規模乗合損害保険代理店
- ②過度の便宜供与の禁止(代理店についても禁止)
- ③企業内代理店に関する規制の再構築
- ④保険仲立人の活用の促進
- ⑤乗合代理店における比較推奨販売の適正化

「シン」損害保険業界の登場…今、損保代理店の進むべき道」をテーマに新春オープンセミナーを開催し、会員をはじめ、保険会社社員など500名超が参加した。講師を務めた日本代協アドバイザーの栗山泰史氏は、昨年の保険業法改正、2度にわたる金融庁の監督指針改正の背景について解説するとともに、今後代理店が進むべき方向性について「体制整備義務」を果たし、いま一度「顧客本位の業務運営」の原点に返ることを強調した。

日本代協アドバイザーの栗山氏が講演



栗山氏

栗山氏は「⑥の比較推奨販売の見直し」について、3年間の準備期間を経て撤廃するとし、代理店としての自立と保険料の質的な割引に関して問題がない場合は規制の適用除外とする可能性があるが、極めて限定的な幅で認められる状況にはないと述べた。さらに、企業内代理店の提供する業務に際した手数料の支払問題(手数料率による)について、

専属代理店として事業継続も 業務品質評価基準に向き合った対応を

栗山氏は「⑥の比較推奨販売の見直し」について、3年間の準備期間を経て撤廃するとし、代理店としての自立と保険料の質的な割引に関して問題がない場合は規制の適用除外とする可能性があるが、極めて限定的な幅で認められる状況にはないと述べた。さらに、企業内代理店の提供する業務に際した手数料の支払問題(手数料率による)について、

「シン」損害保険業界の登場…今、損保代理店の進むべき道

「製販分離モデル」の乗合代理店になるか、特定保険会社との連携によるメリットを享受できるであろう「製販一体モデル」の専属代理店となるかの選択が迫られると指摘。同氏は、その選択はそれぞれが代理店が持つマーケットや強みなどを考慮し、最後に、ルールベースからプリンシプルベースへと転換したところの意味

「製販分離モデル」の乗合代理店になるか、特定保険会社との連携によるメリットを享受できるであろう「製販一体モデル」の専属代理店となるかの選択が迫られると指摘。同氏は、その選択はそれぞれが代理店が持つマーケットや強みなどを考慮し、最後に、ルールベースからプリンシプルベースへと転換したところの意味