

1/27 オープンセミナー申込時に記載されたコメント(1/19現在)

分類	聞きたい内容、セミナーにあたって、講師に伝えたい事
AI・DX	AIにより目まぐるしく環境が日々変化中、今後の損害保険業界はどうなるのか
企業内代理店	今後の企業代理店と保険会社の関係性について
企業内代理店	団体契約および団体扱いの取り扱い
代理店存続	この激変の時代に生き残れる代理店の要件は何かいつも考えています。
代理店存続	生き残る損害保険代理店
業界のあり方	業界をゆがめた代理店ポイントの「廃止」をなぜ誰も唱えないのか？BM問題の根底にあるのは代理店ポイントによって肥大化したBMと、損保会社が自ら作り出したモンスターに自らががんじがらめになった結果。監視されるべき損保会社による代理店の監督強化、プロの目をないがしろにする比較推奨販売など、あまりにも代理店を「なめすぎた」施策に、なぜ代理店がモノ申さないのか？こんな改革で業界が良くなるはずがないと思うことばかりです。顧客満足度は顧客、つまり市場が決めることです。最低限の「してはいけないこと」をした者は即刻退場してもらえばよいだけです。代理店は大人であり、知識と知恵で勝負する知的職業集団です。その大人の集団を、まるで学生を縛り付けるように締め付ける施策ばかり。現状明らかに代理店こそが損保会社の販売部門を担っています。損保会社と代理店に上下関係はなく、お互い高め合える「パートナー」と位置付けた「大人のための」施策を願いたいものです。
最善利益勘案義務	顧客の最善利益勘案義務について どういったことを求められるのか具体的にお伺いできればうれしいです
自己点検	・2026年度において、自己点検を実施しない代理店はどのような措置を取るのか
自己点検	2026年から始まる自己点検、業務品質など対応できないとどうなるのか？
自己点検	自己点検チェック、第三者評価制度など
自己点検	代理店品質評価につき、想定される具体的実務、手順を教えていただければと存じます。
自己点検	次年度の自己点検について。
自己点検	新しい自己点検のシステムについて
体制整備	コンプライアンスや法令の遵守は当たり前の事。無駄な代理店ポイント制度自体廃止すれば良い。態勢整備という無益で効果のない仕組みも不要。顧客満足度は「顧客」しか判断出来ない。法令違反や顧客から支持を得られぬ代理店は市場から退場してもらえば良いだけ。あまりにも茶番が過ぎる。顧客 = 市場に選ばれたものこそ生き残るべき代理店である。
体制整備	兼業代理店にプロ代理店レベルの体制整備、品質を引き上げる事の実現性に不安があります。
体制整備	今後の方針としてモーター代理店は残るのでしょうか。それともプロなどに一本化されるのでしょうか。
体制整備	他の代理店さんと統合せずにどうすれば生き残れるのか？
体制整備	体制整備
代手	SJが27年度の手数料ポイント制度を大きく変更しましたが、他社の動向がわかれば教示頂きたい
代手	楽しみにしております。昨今感じる課題や疑問は、スピード感があると言えばよく聞こえる体制整備でありますが、急速な環境変化に業界全体が混乱している感が否めません。また、結果的に代理店手数料の支払い総額が削減される仕組みではないかと思われませんが、いかがでしょうか？
代手	代理店手数料。ポイントとは別に基本の手数料率も下げだし、二重に下げているため。
代手	代理店手数料の引き下げに対して、滋賀県の代理店ライズが東京海上日動社を提訴したこと
代手	・手数料体系の見直しはあるのか
特定契約	特に特定契約比率の取り扱いが気になっています。
特定契約	特定契約に関する手数料動向
特定契約	特定契約規制除外措置の内容
特定契約	・自己・特定契約比率旧基準廃止とそれに関連するルール変更はあるのか
比較推奨	ハ方式の廃止後の対応
比較推奨	ハ方式以外募集の証跡方法 誘導しない募集方法
比較推奨	ハ方式廃止による比較推奨販売の具体的方法。
比較推奨	ハ方式廃止のそのあとの対応方針
比較推奨	口方式の推奨方針の記載内容について解説いただけるとありがたいです。

1/27 オープンセミナー申込時に記載されたコメント(1/19現在)

分類	聞きたい内容、セミナーにあたって、講師に伝えたい事
比較推奨	改正保険業法で求められる比較販売は代理店にとって非常に重たい負荷がかかることとなるかと思いますが、この負荷を少しでも取り除く為に取れる募集方法(比較表の作成等)は今後何か金融庁から提示されますでしょうか？
比較推奨	現在パブコメ中の、比較推奨販売の在り方が気になります。
比較推奨	今後、募集方法をどのようにしなければならないのか
比較推奨	今後の比較推奨販売について
比較推奨	乗合代理店における損保の比較推奨販売の実務的な例をいただけるとありがたい。更新は基本的に契約の保険会社で提示したい代理店が多いと思うがいかがか。
比較推奨	推奨方針の見直しについて、またその記録等の体制整備について
比較推奨	推奨方針変更対応
比較推奨	比較推奨の文書について
比較推奨	比較推奨ハ方式(代理店自店推奨)が廃止された後の比較推奨方針をどのようにすべきかをお教えてください。生命保険と異なり、損害保険は補償内容の差異があまりないため、どのように商品絞り込みを乗合代理店では行っていくべきかについてもセミナーで言及して頂けると幸いです。
比較推奨	比較推奨口方式に関する推奨基準の具体例と募集実務ならびに記録・証跡の方法について
比較推奨	比較推奨販売について、自動車保険は似通ったサービス・補償内容で、価格も条件によって各社優劣がある。推奨する場合に「合理的かつ一定の具体性を有する基準・理由」とはどの程度のものなのか？
比較推奨	比較推奨販売について指針を踏まえた今後のビジョン
比較推奨	比較推奨販売の手法について詳しく知りたい(必ず保険会社毎の見積提示が必須か等)
比較推奨	比較推奨販売の対応
比較推奨	・乗り合い代理店における比較推奨販売の具体的な進め方について
比較推奨	企業内保険代理店での比較推奨販売のあり方は？、顧客意向把握、商品選定、意向合致確認の証跡、記録保存の具体的方法は？
比較推奨	具体的な口方式の保険募集をお聞きしたい
比較推奨	今後の比較推奨(特に損保更改と生保)について
比較推奨	比較推奨販売について伺います。推奨商品を選定するに辺り、保険会社以外のシステムを利用することで、商品の絞り込みを行う流れがあると思います。システムを利用することで、絞り込み自体は容易に行えると思いますが、一方で本来選ばれるべき商品が、絞り込み段階で落ちてしまう危険性もあると考えます。質問は、システムを利用した商品の絞り込みを行った場合、金融庁が求めている口方式を実践していることになるのでしょうか？
比較推奨	比較推奨販売方針
比較推奨・特定契約	更改時の比較推奨販売について。特定比率について。
比較推奨・特定契約	特定契約比率規制の適用除外要件、比較推奨販売の実務が具体的にどのようなになるか？
比較推奨・特定契約	特定比率、比較推奨
プリンシプルベース	同業他社でプリンシプルベースを盾にルールベース違反もプリンシプルベースなので良いのだと聴きました？が意味がわかりません何でもかんでもプリンシプルベースだから良いと言っても通らないと思いますルールベース、プリンシプルベース立ち位置含めて、お話し伺いたいです
ブローカー	ブローカー情報
保険会社施策	①保険会社は、プロ代理店をなくそうとしているのでしょうか？
保険会社施策	各種環境変化について、大規模代理店は先を見た取り組みを進めているところ、それ以外は当事者意識が不十分であると感じています。保険会社として色分けしつつも、どのように業界全体の底上げを図っていくべきか、ご指導いただきたいです。
保険会社施策	監督指针对応
保険会社施策	弱小代理店は乗り合い代理店に無理やり移行か廃止させる方向で支社本部指令があるのか？
保険会社施策	小規模の代理店が淘汰されていくことについて、お客様起点となるのか、疑問に思っています。

1/27 オープンセミナー申込時に記載されたコメント(1/19現在)

分類	聞きたい内容、セミナーにあたって、講師に伝えたい事
保険会社施策	損保会社の子会社代理店はどの程度まで業務拡大するか？
保険会社施策	当局は最終的に代理店を何店ぐらい残すつもりなのでしょうか
保険会社施策	保険会社から相当な圧力をかけられてますが、選択肢は無いものでしょうか？ 保険会社は代理店に対して社員照会、質疑応答等にも答えられないらしいのですが、金融庁の指針とは思えない事を言ってますが代理店としては救済を求めれないのでしょうか？
保険会社施策	保険会社の痛みが伴わない改革による今後の代理店の行く末が気になります。
保険会社施策	保険会社の伝統的な違法性は今後も続くのか？
保険会社施策	保険代理店の今後について