

2026年新春オープンセミナーzoomQ&A

連番	質問者名	質問	回答
1	匿名の参加者	<p>①特定大規模乗り合い損害保険代理店←保険会社が望んで作り出したのでは？各損保会社の100%子会社の代理店の存在は？</p> <p>②過度の便宜供与の禁止←カドベン…過度の定義が曖昧。事故時の整備工場の紹介など、顧客利益になるものを規制して、販売協力の際たるものの「ドラレコ」や「EDR」を販売することを保険代理店に依頼しているという矛盾。</p> <p>③企業内代理店←力のないインハウス代理店は自然淘汰されるのだから放置しておけばよい。</p> <p>④保険仲立人の活用→いまさら何を言っているのか？今頭角を現している募集人は、海外のブローカーの働きをすればよいと、乗り合い代理店の中で活躍している。海外でのブローカーの役割は、日本では乗り合い代理店内の一部の募集人が既に担っている。</p> <p>⑤乗り合い代理店における比較推奨販売の適正化→我々は保険のプロである。リスクマネジメントのプロである。リスクに保険を当て嵌めるプロである。A,B,C…と乗り合っている保険会社全てを並べて顧客に選ばせることはプロの仕事ではない。ネット販売やAIでもできることをプロの仕事とってはならない。このプロの仕事を素人がとやかく言う矛盾を気付いてほしいものだ。</p>	<p>①手数料20億円以上ですから自立した代理店であると推定できます。金融庁としては、代理店に体制整備義務を課した限り、本質的には義務の履行に関して監督すべきところ、まずはこの規模のところから始めると捉えるべきです。直資代理店に関しても、この定義に該当すれば他と同じ新たな規制の下に置かれることになります。特別扱いは何もありません。</p> <p>②ご意見として承ります。</p> <p>③ご意見として承ります。</p> <p>④ご意見として承ります。</p> <p>⑤ご意見として承ります。</p>

2026年新春オープンセミナーzoomQ&A

連番	質問者名	質問	回答
2	匿名の参加者	<p>比較推奨について、乗り合い代理店の募集人が、プロの目で扱い損保会社の商品を、約款はもちろん規定集などで細かい点まで比較し、各々のメリットデメリットを比較考量したうえで、提案するのは当然のこと。このことと、ABCDと乗り合っている損保会社の見積もりを顧客に提示して、顧客に選んでいただくこととは次元が違う。後者はプロの募集う人の仕事ではない。AIで簡単にできること。素人でもパンフレットを比較すればできること。前者はプロにしかできないこと。プロの募集人は弁護士や会計士などの専門職と同じ仕事をしている。弁護士に、その思考のプロセスを顧客に明示しろという議論は起こらない。なぜプロの仕事の思考プロセスをとやかく言われなければならないのか？いつまで「1998年の保険自由化前の発想」から抜け出せないのか？前線で活躍している募集人は、とっくに進化している。他の商品やサービスと同じく、誇りをもってリスクマネジメントに保険を道具として活躍している。</p>	<p>戦前から保険募集における最大の不幸事は「不適切な乗り換え募集」でありその原因者である乗合代理店に対する規制は長く行政としての課題でした。結果として1948年に募取法が制定され、生保代理店の一社専属と一部比較の禁止が法定されました。これが、2016年の保険業法改正によって比較推奨販売に関する規制を新設することで緩和されました。今回の「ハ方式」の廃止は乗合代理店の役割を明確化する観点で、行政としての規制強化を図ったものと捉えることができます。民間事業者としての心構えとしてはご意見に異論はありません。</p>
3	匿名の参加者	<p>有識者とは何の有識者なのか？第三者評価の第三書と同じく「中立的な第三者」つまり「素人」があれこれ話すから。最初からの外的が外れる。BM問題やカルテル問題の業界再編の帰結が、なぜきちんと業界向上のために日々邁進している99.999%の代理店の「監督強化につながるのか？」。まずはBM問題にかかわったBMはもちろん損保会社社員、カルテルにかかわった損保会社社員を罰し、管理監督すべき。なぜ無実の善良な代理店を監督強化になるのか？まったく論理的でない。</p>	<p>お気持ちはよく理解できます。しかし、保険代理店の体制整備義務は、2016年の保険業法改正時に定まったことであり、BM問題やカルテル問題と関係はありません。全てではありませんが多く代理店が体制整備義務を建前に終わらせて本音では取り組んでいなかったという事実は否定できないのではないのでしょうか。</p>

2026年新春オープンセミナーzoomQ&A

連番	質問者名	質問	回答
4	匿名の参加者	<p>ベストプラクティスの結果が増収につながるのだから、代理店ポイントによって手数料に差をつける必要は全くない。決められた手数料を、大も小も拘わらず一律にすればよだけ。</p>	<p>努力して業務品質を高める代理店の手数料ポイントを高くすることの必要性は有識者会議報告書で指摘されています。規模と増収偏重によるポイント制度の歪みが改善されることになり、長く代理店サイドが問題視してきたことへの改善策になっていると考えています。</p>
5	匿名の参加者	<p>BMは体制義務違反ではなく、業務品質の問題でもなく、法令違反をしたからこそ退場になっただけ。 顧客本位の業務運営を顧客ではない第三者が作成する矛盾。「法令遵守体制の構築」とはお笑いである。法令遵守とは法令を守るか守らないの話であり、法令遵守【体制】とは意味が分からない。体制整備義務ではなく、法令を守るか守らないか？の問題に帰結する。代理店ポイントもお笑いである。</p>	<p>体制整備は保険業法で定められた代理店の義務です。体制整備ができていないことは、明確な法令違反です。</p>
6	匿名の参加者	<p>体制整備義務の遵守…まったく意味が分からない。建前から本音へ、ルールベースからプリンプルベースへ…遵守とは守るか守らないか。ルール、法令、道徳を守るか守らないか、それが遵守である。プロの募集人として当然のこと。それがプリンプルである。</p>	<p>プリンプルベースの下でもルールは存在し、この遵守が必要です。一方、プリンプルとして行政が定めたのが「顧客本位の業務運営」でこの取り扱いについては個々の代理店の判断です。ただし顧客の最善利益を確保する義務が昨年11月に法定されたことに留意すべきです。</p>

2026年新春オープンセミナーzoomQ&A

連番	質問者名	質問	回答
7	匿名の参加者	<p>さんちゃん代理店の何がいけないのか？一人代理店の何がいけないのか？先生が例に出される弁護士業界の有名人、久保利先生が、弁護士法人の巨大化、個人事務所の淘汰の動きに否定的になり、「ブティック型」弁護士事務所を設立された。曰く大人数を要する弁護士法人が高額なフィーを取り、分業体制によりいつまでも弁護士としての技量が成長しないまま…その体制が顧客のためになるのか？知的職業である弁護士に関してはたった一人でも有能な弁護士がおれば何十人、何百人が携わる弁護士法人にも勝る仕事ができるとのこと。保険募集人も全く同じである。代理店独自にリスク管理部を置く必要はないし、資料室を設ける必要はない。「量と質」とおっしゃるが、まさにBMが量においては圧倒的優位だったのに質に関して最低。業務品質について「規模はいらぬ」。保険募集人という知的技能集団の理解をしてほしいものだ。</p>	<p>栗山個人として、ご意見に賛同できる点が多々あります。そうした代理店を正當に評価する仕組みが必要であり、日本保険代理業認定協会（JIACA）はそれを目指すものです。しかし、保険募集を監督する行政の立場からは、代理店に「量」と「質」を求め、これを実現するために、2016年の保険業法改正によって体制整備義務を法定したという経緯があります。</p>
8	匿名の参加者	<p>堂々巡りの繰り返しをしていませんか？損保会社はメーカーとして商品開発に邁進すればよだけ。代理店への監督は、そもそも監督する立場にないのだから一切やる必要はない。監督のための成績表（内申書）である代理店ポイントも不要。メーカーとして「顧客の利益になるべく良い保険商品を作る」のみ。代理店は各損保会社の商品から「エンドユーザーに接する立場として」本来の比較推奨をして、顧客利益の最大化を目指し、販売に邁進すればよい。なぜもっとも単純で費用も掛からない改革をしないのか？本当に不思議でならない。募集人一人でもなん十社と乗り合い、顧客利益の最大化に資する【質の高い】募集行為ができる。それが保険なのだから。</p>	<p>エージェンシーとディストリビューターとは法的な位置づけが異なります。ディストリビューターは電器販売店のように自ら値決めをして他のディストリビューターと価格競争を行います。保険代理店はエージェンシーであるため値決めは保険会社が行います。法的にも保険会社は代理店を管理監督する義務を負っています。代理店として財務局に届け出る以上、行政と保険会社の監督を避けることはできません。</p>
9	匿名の参加者	<p>スーパーなどの小売りの経済論理とごっちゃになっていませんか？質の高い募集行為に体制整備は必要ない</p>	<p>保険は高度のサービスの提供であり、他の事業以上に体制整備義務が重要になります。</p>
10	匿名の参加者	<p>企業代理店ですが、除外規定をクリアするためには、チェック項目171項目をクリアすることが前提になりますか？</p>	<p>ルールとしてリンクしていませんが、クリアしていることは重要な前提と考えます。</p>

2026年新春オープンセミナーzoomQ&A

連番	質問者名	質問	回答
11	匿名の参加者	勤務型代理店、委任型代理店は3者間契約で専業代理店に紐づいていますが、勤務型代理店の体制整備義務は専業代理店が負うものになりますか？それとも勤務型代理店（登録上は1代理店）になりますか？	勤務型代理店を傘下に持つ保険代理店は、勤務型代理店を含めた体制整備を行う必要があります。勤務型代理店を含めた自社ブランドです。
12	匿名の参加者	プラス具体的に何をすることが求められるのでしょうか？	自己点検チェックシートには取り組むべき内容が具体的に記載されていると考えます。そこから先は、如何に顧客の支持を集めるのか、各代理店の経営戦略の部分です。
13	匿名の参加者	今おっしゃるのは「生命保険」の問題ではないですか？「商品の比較」はプロでないとできません。そのプロの目で、顧客のリスクにぴったりフィットした「商品」を提示する。これが真の比較推奨であり顧客利益の最大化に資するプロの仕事である。仮に乗り合い代理店の募集人がプロの目で「1社のみ」提示したとて、比較推奨販売の「口」方式ではないか	考え方として、ご意見に賛同します。しかし、行政としては消費者への弊害防止の観点で規制を設けるわけであり、結果的に、「ハ方式」の廃止を含む乗合代理店の比較推奨販売ルールが定められることになったと理解するしかありません。