

## 2026年 大阪代協 新春オープンセミナーアンケート結果

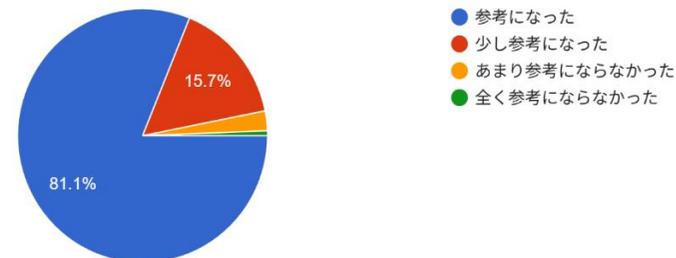
### 1. 代協との関係についてご記入ください

159件の回答



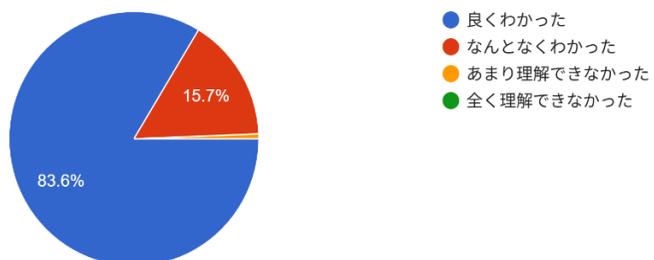
### 3. 保険代理店の今後進むべき方向を考える上で、参考になりましたか？

159件の回答

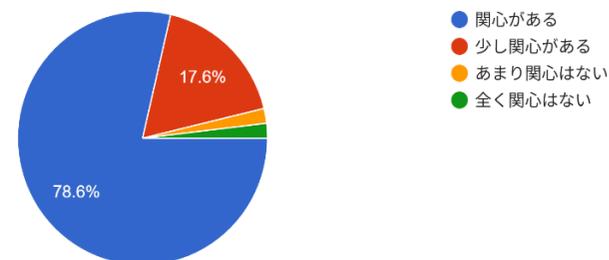


### 2. 現在の損保業界の動きについて整理・理解ができましたか？

159件の回答



### 4. 大阪代協では3月に自己点検関連、5月にAI関連のセミナーを計画しています。これらに関心はありますか？



## 2026年新春オープンセミナーアンケート結果（コメント）

質問1	質問2	質問3	質問4	分類	コメント
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	悩み	実務責任者として参加して理解はできたが、経営層の理解が不足して困っている。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	廃業	企業内代理店だが今回のセミナーを聴講して、本気で廃業を考えることにしました。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	廃業	弊社グループ会社の再編も相まって、損害保険代理店（企業内代理店）の廃業を検討しています。保険業法改正に至った経緯、業界における課題や問題点、今後の方向性について深く理解することができました。どうもありがとうございました。
代協会員	良くわかった	あまり参考にならなかった	関心がある	不満	改正部分のニュースをもう少し来たかった いままでのおさらいであつた
代協会員	良くわかった	あまり参考にならなかった	関心がある	不満	比較的小規模の代理店向けの内容で、大規模企業代理店としてはあまり参考にならなかった
代協未加入	なんとなくわかった	少し参考になった	関心がある	不満	話は上手だったが、内容がよく理解できなかった
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	要望	セミナー講演内容のビデオ公開を強く希望します。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	要望	形式的でなく 金融庁、保険会社、代理店それぞれの立場からの視点を今までの歴史もふまえてご説明いただいたことで 腑に落ちるところが多くありました  比較推奨販売においても口方式はあくまで商品の比較であり、顧客は商品だけで選んでいるのではないというお言葉が強く心に残りました  業務管理責任者として 経営者や募集人に体制整備の重要性や重みを伝えるよう日々試行錯誤しておりますが 胃が痛い毎日です 同じような悩みをもっている管理責任者の方も多くおられるのではないかと思います 個々それぞれ事情は違いますが 自己点検を軸に何かしら管理責任者の問題を共有できる機会をご提供いただけるとありがたいです
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	要望	講師の方がどれぐらい情報をお持ちかわかりませんが、パブコメ等金融庁や損保協会からの情報によって今後、保険会社が代理店に対してどういう方向性なのかお分りの範囲で知りたいです。 個人の自動車保険や火災保険の保険契約は直接マイページ経由で案内していき契約手続きを完結するようになると思われます。 言い方を変えれば事故のない、DXに対応出来る優良な顧客層に対しては代理店を介さずにしていくと考えますが、代理店としての収益源である個人契約がどうなっていくかで経営方針や社内体制も大きく変わります。 何か情報があれば欲しいです。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	要望	今回の体制整備を整えることにより顧客本位がどのように顧客に利益をもたらすのか深く話しが聞きたかった。今回の話しでは「金融庁、保険会社に対しての体制を整える」って聞こえた。終始代理店側に迎合しているというか寄り添いすぎた感があるのもっと顧客側のメリットを全面に押し出しての話が聞きたかった。
代協会員	良くわかった	参考になった	少し関心がある	要望	代協会員向けに今後も体制整備取組に係るセミナー・情報提供をして頂けると大変助かります。引き続きよろしくお願いたします。

2026年新春オープンセミナーアンケート結果（コメント）

質問1	質問2	質問3	質問4	分類	コメント
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	要望	来客があり、誠に遺憾ながら最後まで拝見できませんでした。 録画での再共有などを企画いただけましたら大変ありがたいです。 ご検討ください。
代協会員	なんとなくわかった	少し参考になった	関心がある	要望	残念ながら途中参加となり、レジュメを紙ベースで頂戴したいのですが、送付いただけますか？
代協会員	良くわかった	あまり参考にならなかった	あまり関心はない	意見	<p>つい最近あったこと。火災保険の見積もりを依頼され、大きな物件だったので、乗り合い各社で苦勞してゼロから見積もって先方に提示した。好感触だったが、先方が申し訳なさそうに、今回の融資先銀行の代理店から、「融資するのだから、こちらで保険契約してもらわないと困る」と圧力を掛けられた。こちらの出したものの中のS社にメリットを感じていただき、当該銀行系に断りを入れたところ、その銀行系代理店もS社の乗り合いがあるとのこと。先方が、最初からS社でよい見積もりを提示してくれたら...と断わりを入れると、「せめて分担に入れてくれないか...」と強引に分担契約をさせられた。</p> <p>実は似たような事例は多く、これこそBM問題、カルテル問題と同じ根の「圧力募集」「優越的地位の乱用」ではないか？</p> <p>規模が大きいだけで個々の募集人の質が低い「でくのぼう」集団に対して、代理店ポイントや大口割引など下駄をはかせることで、さらに巨大化し、BMのような規模は大きくとも倫理に反する質の悪い代理店が出てくるのではないか？</p> <p>損保会社からすると代理店ポイントが高い＝利益率が低いところに力を入れ、さらに優遇し、代理店ポイントの低い＝利益率が高いところをないがしろにしている。経済合理性に外れる行為が続いている。</p> <p>金融庁、損保会社、有識者、代協から諸々の改善策が出ているが、その全てが今までの施策と変わりがない。</p> <p>まずは顧客に対してもメーカーである損保会社にも何のメリットもない、害悪のみ生み出す「代理店の集約化・巨大化」の発想を捨て、旧態依然の「自由化以前の護送船団方式」から生まれる誤った販売手法を捨て、ドラスティックに改革しないことには、業界に未来はないと思うが如何か？</p> <p>最も有効な策は「代理店ポイント制度」を一斉に廃止し、チャネル拘わらず代理店手数料を同じにすること。この単純で、費用も手間もかからない方策により、開かれた市場、公平な市場が「すぐに」生まれ、業界は発展していくだろう。</p>

2026年新春オープンセミナーアンケート結果（コメント）

質問1	質問2	質問3	質問4	分類	コメント
代協会員	良くわかった	全く参考にならなかった	全く関心はない	意見	<p>損保も生保の悪習を後追いでいないか？生保は数々の不祥事のたびにコンプラ、コンプラ...とどんどん厳しくなり、そもそも「契約事」でること失念しているかのような、過度の規制...。不祥事は減ったかというと全く減っていないのはP社の詐欺募集の事件からも明らか。なぜ、結果がわかり切った施策を推し進めるのだろう？体制整備は「体面だけを整えるだけ」に他ならない。質の高い募集行為になぜ「規模」が必要なのか？質＝体面ではあるまい。過度な規制の生命保険でさえ、とある生命保険から「代理店ランクをBからAに上げます。1件でも契約があれば今後はAです」「なんですか？」「いや、比較推奨販売する上で、手数料に差があれば公平な販売ができないからという理由です」とのこと。</p> <p>この話からも分かるように、今起こっている問題点を全て簡単に解消する施策は「代理店ポイントの廃止」しかないではないか。なぜ簡単に費用も掛からず、その後の運用も効率化する「特効薬」を試さないのか？代理店ポイントを廃止することにより、メーカーである損保会社も手数料という経費を「手数料率を下げずとも」下げることが可能ではないか？今現在損保社員は「独禁法に抵触する」という理由で、他社の情報に耳をふさいでいる。いわば鎖国状態である。今までも知識不足、論理的思考力不足著しい損保社員が、他社情報や業界全体の動向に耳をふさぐことは業界の衰退に向かっていと言わざるを得ない。そんな社員に「独禁法に目を通したことはあるの？」と聞くと「ない」とのこと...。独禁法に目を通したのなら、他社情報を仕入れることに独禁法に抵触する恐れなどないことはわかるであろうに...独禁法に抵触するとすれば「代理店ポイント」による代理店の監視、大口割引などの優遇措置などである。特に代理店ポイントについては改正された下請法にも抵触する。</p> <p>生保のように「体面だけ」整える施策はやめて、業界の向上につながる「代理店ポイント制度の廃止」を即時に断行し、体面ではなく本質を高めることに注力すべきではないか？損保会社も代理店を管理指導する無駄な業務を手放し、自らの商品に対する知識・論理力・法律知識を高めることに注力すべきではないか？現状は損保社員の営業も査定も著しくレベルが低いと言わざるを得ない。寧ろ前線で戦っている質の高い代理店にこそ教を乞うべきではないか？</p>

## 2026年新春オープンセミナーアンケート結果（コメント）

質問1	質問2	質問3	質問4	分類	コメント
保険代理店従業員	良くわかった	参考になった	全く関心はない	意見	<p>有識者や制度改革者、損保会社社員含めて、いったい何人の人が、エンドユーザー（＝顧客）に対して、E&amp;OやCPI、サイバー保険など含め、最新の損保商品を白地新規から契約にまで持ち込んだ経験、契約後の事故対応の経験をされているのでしょうか？要するに「リングにさえ上がったことのない」人が、リング上でガチンコで戦っている者に対してあれこれ文句を言っているだけな気がします。我々募集人はリングの上で予定調和のプロレスをしているわけではありません。リングの上で真剣勝負、ガチンコで戦っているのです。畳の上の水練では泳げるようにはなりません。そんな空理空論からは有益な帰結は生まれません。損害保険という素晴らしい仕組みを、もっと勉強していただきたいと切に願います。自社の主力商品の約款すら読んだことのない損保社員、査定の間が多すぎます。代理店の指揮監督評価に注力する暇があるならば、代理店の内申書（代理店手数料ポイント）を付けている暇があるならば、自社の約款の理解を深めてください。基本的な法律知識も身に付けてください。「もっと勉強してください」と常々思います。市場というリングに上がってよいのは、努力して必要な知識や論理力を磨いてきたものだけです。</p> <p>☆結論 代理店ポイントを即刻廃止。規模関係なくガチンコのリングの上で「公平に」戦わせる＝市場原理に任せる。そのガチンコの市場で選ばれた募集人が「顧客満足度」の高い募集人です。そういった募集人を要する代理店が生き残るべき代理店です。一人代理店でも左記の優秀な代理店は生き残ります。いくら規模が大きくて見栄えの良い代理店でも、左記の質の高い募集人がいなければ生き残るべきではありません。勿論、ルールを破ったものには即刻退場いただく。一般社会と同じです。市場は大人の世界であり、中学生ではありません。現状は、まるで無意味な厳しすぎる校則について侃々諤々しているだけです。きれいなノートの取り方を侃々諤々しているだけです。ノートを書いている間に大量の知識や知恵を大量にinputしなければ、ガチンコの市場では通用しません、大人の世界では「法律」というルールを明確に示し、法律に違反したものには、公平な裁判の元「罰」が下される。それを同じく大人の世界である保険業界も習えばよいだけです。顧客も代理店も「大人」なのだから。</p>
代協会員	なんとなくわかった	参考になった	関心がある	感想	しなければならぬことが整理できました。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	2時間という長時間にもかかわらず、引き込まれるお話でした。歴史的な背景や、表面的ではないお話が、非常に参考になりました。今後も、登壇していただきたいです。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	いつもお聞きしてますが、わかりやすく話が聞けました。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	この業界の歴史も含めてとても勉強になりました
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	とても分かりやく腑に落ちた点が多かった
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	企業代理店の者ですが、今後の業界の流れに従うしかないなので、社内で対策を検討していきたいです。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	栗山様のお話が業界全体のこれまでの問題をわかりやすく経緯からご説明頂いたのでよく理解できました
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	今回の業法改正の主旨・裏側が本当によくわかった。当社も小規模乗合代理店だが、態勢・体制整備をしっかりとっていきたいと思います。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	自社の今後の経営戦略を検討する上で危機感を感じることができました。

## 2026年新春オープンセミナーアンケート結果（コメント）

質問1	質問2	質問3	質問4	分類	コメント
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	自分たちのしてきたことを棚に上げてここぞとばかりに儲かる体制作りをアップしてくる保険会社の動きを冷静にとらえようと思いました。中小零細企業顧客に役立つリスクマネジメントを中心に考えて行動します。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	背景も含め、一連の流れを理解できました。大変参考になりました。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	非常に平易な言葉で講義頂き、参考になりました。個人的には自分が歳を取って行く中で、益々厳しくなる業界・保険会社の建前・規制・規範と真に消費者が求める募集・契約手続きの齟齬に、進化するデジタルインフラを駆使してマッチさせる調整弁として、絶妙なバランスを取って行くのは容易ではないと感じました。が、何とか合わせていくしか生き残る術はありません。小規模乗合代理店として、一募集人としての立場と運営側の立場を担っておりますが、大型広域乗合代理店が必ずしも末端まで高い業務品質を保っているとは思えず、手数料ポイントアップのために大型広域乗合代理店に参画する選択肢、または消費者目線・消費者利益の観点で考えた時に専属代理店に戻るといった選択肢はありえないと考え、小型乗合代理店にも存在意義が大きいと思いますので、特にここ数年は独立独歩で生き残っていけるよう、鋭意努力していきたいと思えます。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	本音のお話が聞けて、また内容もわかりやすく勉強になりました。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	歴史や背景含めて、理解が深まりました。社内勉強会に活かしてまいります。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	歴史的経過と金融庁が代理店を絞り込みたいと考えていることが良く分かりました。その中で、顧客に選択し続けていただけるような特徴を作っていかなければならないと思いました。チャレンジしていきたいと思えます。
代協会員	なんとなくわかった	少し参考になった	関心がある	感想	企業代理店には非常に厳しいことを痛感致しました。早く指針が出てスッキリしたいと思えます。
代協会員	なんとなくわかった	少し参考になった	関心がある	感想	保険会社と大型代理店が起こした不祥事に小さなモーターチャネルの代理店が廃業を迫られる。当の損保JPは2年後に基準を満たさない代理店は分業代理店（紹介のみ）に振り分けると。やりきれない
代協会員	良くわかった	少し参考になった	関心がある	感想	「損保の常識は世間の非常識」というフレーズが心に残った。
代協会員	良くわかった	少し参考になった	関心がある	感想	業界の流れやこれから代理店に求められることを背景から具体的に分かりやすく説明があったので理解できた。
代協未加入	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	貴重なご意見をいただいたセミナーでした。ありがとうございました。自己点検チェックについて、時間をかけ対応をしたつもりでございましたが、より真摯に向き合い問題解決を行っていくことが重要だと本セミナーで痛感いたしました。今後保険業界がどのような変わっていくのかなか想像・想定することは難しいですが、やるべきことを速やかに着実にこなしていくしかないと考えました。また、金融庁が求めているものと同時に顧客の最善の利益の追求も行えるよう、今後の業務運営に活かしていきたいと思えます。

## 2026年新春オープンセミナーアンケート結果（コメント）

質問1	質問2	質問3	質問4	分類	コメント
代協未加入	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	<p>栗山さん、ご講演いただき、ありがとうございました。代理店を取り巻く環境が今後いっそう厳しさを増すことは明らかですが、立場や条件が異なる中で、各代理店がどのように生き残っていくのか——その厳しい選択が目前に迫っている状況であることを、改めて理解いたしました。</p> <p>企業代理店にとっては、今後「特定契約比率」をめぐる課題がより大きくなると想定される一方で、「適用除外は期待できない」とのお言葉が特に強く印象に残っております。</p> <p>お客さま本位の運営を確実に実現できる体制を着実に整備していくことこそが生き残りの道だと受け止めました。厳しいこともありますが、その先にはチャンスもあると信じ、今後も期待を持って代理店業務に取り組んでいきたいと思っております。</p>
代協未加入	良くわかった	参考になった	少し関心がある	感想	<p>損害保険業界の時代背景と現在までの推移、保険会社、代理店、当局それぞれの関係性や思惑、これからの損保業界の進む方向を知ることができました。後は現実対応が・・・。</p>
代協未加入	なんとなくわかった	少し参考になった	少し関心がある	感想	<p>乗合をしています。今後どうすべきか、2社でどちらも増収していて収保も同じぐらいなのでどちらか一社にするには難しいです。</p>
不明	なんとなくわかった	参考になった	関心がある	感想	<p>非常に参考になりました。ありがとうございます。乗合代理店の推奨販売は、全社明示し概要を説明まで求められるのか具体的な対応を知りたいです。</p>
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	<p>セミナーの開催ありがとうございました。</p> <p>業界に関わる方は誰もが気にしているタイミングで良いセミナーだったと思います。内容も現在に至るまでの背景と、未来についてははっきりとした言葉で伝えていただけていたと思います。厳しい内容ですが、『家業から会社経営へ』など、わかりやすくインパクトのある言葉は、腹落ちしていなかった方々にも伝わったのではないかと思います。</p> <p>いないとは思いますが、懸念として序盤の一部のみを切り取り、『大きな代理店、保険会社が悪い』と理解をする方がいなければ良いと思います。</p>
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	<p>過去からの時系列の流れや金融庁と損保協会、保険会社、代理店の関係性を踏まえた説明がとても分かりやすかった。</p>
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	<p>会員様以外の小規模代理店にも業界把握のためにも聞かせたいと思いました。</p>
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	<p>協会、代理店、保険会社全ての立場からのお話で、とてもわかりやすく、過去から現在までの歴史を理解できました。保険会社からの説明より何倍も代理店の皆さんに刺さる話し方でした。今後もたくさんの代理店さんが聞くべき内容でした（店主、保険責任者に限らず全ての募集人に至るまで）。</p>
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	<p>栗山さんのわかりやすい説明で、理解促進することができました。</p>
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	<p>栗山さんの講演は保険業界の歴史と紐づけながら説明してもらえるので納得感があり、腹落ちしました。なぜ、自己点検チェックが出てきたのか、なぜ損保協会が作ることになったのか、ということについて理解できました。ありがとうございました。</p>
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	<p>栗山講師が要点をまとめた内容が理解しやすく、参考になりました。</p>

## 2026年新春オープンセミナーアンケート結果（コメント）

質問1	質問2	質問3	質問4	分類	コメント
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	兼業のモーター代理店で残れるところがあるのか？と思いました。
保険会社社員	良くわかった	参考になった	あまり関心はない	感想	先々に義務化される可能性があること等、プロ代理店にとって現段階の対応ではないものの、将来的な備えが必要なこと、また過去の経緯を踏まえ整理できたので、勉強になりました。特に、役務に応じた手数料支払いの文脈に関しては、今後意識していきたいです。
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	代理店の皆様にとっては刺激的な内容であったかと思いますが、損保業界がこれまでの「業界の当たり前」を見直し、「世間の当たり前」に変革を進めていく重要な局面において、非常に有意義なセミナーであったと感じました。業界全体が隅々までプリンシプルベースへと生まれ変わるよう、保険会社社員として自らの役割を改めて認識し、しっかりと果たしていきたいと思えます。ありがとうございました。
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	大変わかりやすいご説明でした。代理店さんにとっては耳の痛い内容だったと思いますが、ここまでずばりと解説いただき、保険会社社員としても明確になる部分が多々ありました。ありがとうございました。
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	熱のこもった講演で大変勉強になった
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	比較推奨に関しては商品の違いだけでは正確に判断できないと感じる。
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	保険業界を取り巻く環境が分かりやすく説明いただきました。今後の対応を考えていく際の参考にさせていただきます。
保険会社社員	良くわかった	参考になった	関心がある	感想	歴史を絡めてお話しいただいたので、非常に流れが分かりやすかった
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	お礼	ありがとうございました。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	お礼	とても分かりやすく、あっという間の2時間でした。ありがとうございました。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	お礼	よくわかりました。ありがとうございました。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	お礼	会社の端末でブロックがかかりましたので再送いたします。重複していたら申し訳ございません。今回もありがとうございました。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	お礼	今回の金融庁変革の過去経緯が良く理解出来ました。感謝します。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	お礼	今後の進むべき方向に付き、大変参考になりました。ありがとうございました。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	お礼	自分たちがどう歩むべきか大いに参考になりました。ありがとうございました。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	お礼	保険会社、その他からの様々な情報が届くが、断片的な情報も多く、厳しくなるのではとか、そうでもないとかの意見・考えが発信元によって様々であり、思いのほか厳しい状況になるとの考えは漠然と持っていたが、今回のセミナーを受講し本当に正念場であることを理解できた。ありがとうございました。
代協会員	良くわかった	参考になった	関心がある	お礼	本当にわかりやすく、かつ本音ベースでご説明いただき、大変参考になりました。ありがとうございました。
代協未加入	良くわかった	参考になった	少し関心がある	お礼	ありがとうございました。

### 2026年新春オープンセミナーアンケート結果（コメント）

質問1	質問2	質問3	質問4	分類	コメント
代協未加入	良くわかった	参考になった	少し関心がある	お礼	ご案内ありがとうございました。
代協未加入	良くわかった	参考になった	関心がある	お礼	非常に興味深い内容でした。 弊社が今後進むべき方向性を改めて認識した次第です。 ありがとうございました。
代理店の皆さんのサポートを仕事にしています	良くわかった	参考になった	関心がある	お礼	今がなぜあるのか、現在・過去を解きほぐしながら未来を考える非常に有益なセミナーでした。 関西人栗山さんの地が出て、力強いメッセージが込められていました。今後の経営のあり方についてはそれぞれの経営者が考えることですが、少なくとも現状維持を前提にすると後退してしまう環境なので、どこを目指すかビジョンを描き、一步踏み出すことが大事だと痛感しました。有益なセミナーを企画いただき、有難うございました。