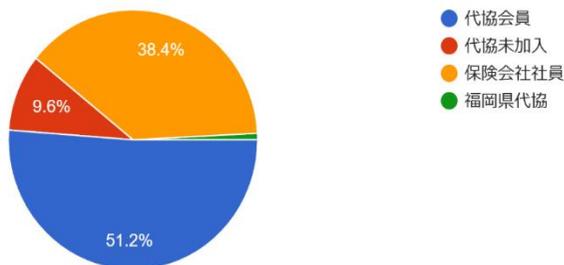


2024年度 新春オープンセミナー「激動の2025年を展望する」アンケート結果

1月24日に開催された、大阪代協新春オープンセミナーのご視聴誠にありがとうございました。
本セミナーは、405名の視聴申込があり、当日は325名が参加されました。アンケートのご回答は125名の方にご協力をいただきました。
アンケート回答に際しましては、沢山のご意見をいただき本当にありがとうございました。
参考にさせていただき、次回からの運営に活かして参ります。なお、いただきましたご質問につきましては、次ページに掲載しています。
ご参考になれば幸いです。

1. 代協との関係についてご記入ください

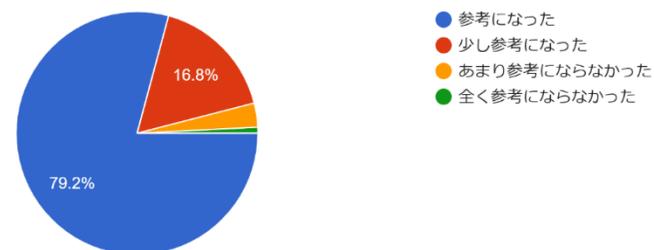
125件の回答



3.

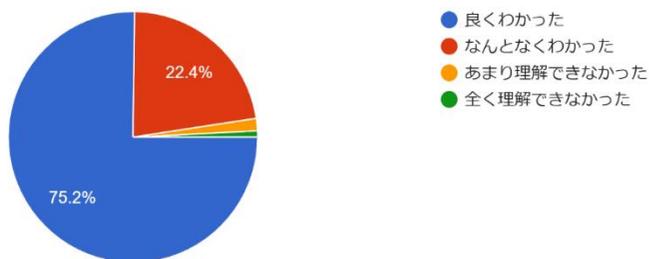
保険代理店（保険会社社員）としての、今後のお...への向き合い方について、参考になりましたか？

125件の回答



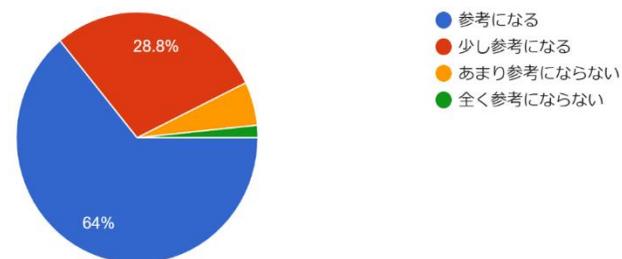
2. 直近の損保業界の動きについて整理・理解ができましたか？

125件の回答



4. 次年度の事業計画（行動計画）を検討するにあたって、参考になる内容でしたか？

125件の回答



<質問①>

今回手数料面、特定比率除外要件等について、具体的な基準の決定がなされていない箇所について、想像されるより厳しい基準や数値になりそうなものであるか、水準のご感触をお伺いできれば幸いです。

<回答>

まず手数料面ですが、規模・増収から品質重視にウエイトが移行する方向であることは間違いないと考えます。

品質面については、「代理店業務品質評価指針」が基本となり、その内容を手数料体系に連動させることが検討されています。

手数料ポイントは各保険会社が、個別に定める建てつけになっていて、具体的な反映は2027代手以降ですが、「代理店業務品質評価指針」が基本となることで、以前よりは目線が揃うと考えています。

特定比率除外要件については、今まさに当局において論議されているところで、なんとも言えません。

有識者会議の時点では、相当厳格な方向に進みそうでしたが、体制を整え真摯に企業リスクマネジメントや従業員の福利厚生を支えている代理店の存在を伝えることにより、適用除外の道筋が開けました。

除外対象となる企業内代理店としては、やはり高い業務品質を保ち、受取る手数料が役務に見合っていると評価されることが必要であり、この要件を考えると低いハードルではないかもしれません。

<質問②>

有識者会議等を経て、今後どうなるのか、保険代理店において準備すべきこと等を具体的に教えて欲しい。

<回答>

中小規模の専門代理店を対象に考えた場合、未確定の「比較推奨の問題」を除いて、大きく変わるところはありません。業務品質評価指針の内容を精査し顧客本位の業務運営につなげるべく、体制整備と自己チェックからのPDCAを回せる体制の構築が肝要です。乗合代理店は「比較推奨」への対応が不可避ですが、推奨商品の絞り込み要件またはその対応について、判明次第お伝えしたいと考えます。

企業内代理店は、特定契約比率問題および適用除外の成り行きが不安なところですが、上記専門代理店と同様の対応に加え、グループ企業と現状を共有し、今後備えた複数のシミュレーションを検討しておく必要があると思います。