

本DMの まとめ

2026年施行の改正保険業法で大規模乗合代理店はもちろん、地方の中小代理店も対応の有無で存続が分かれ、怠れば委託契約や取引停止の危険も。本セミナーでは今すぐ着手すべき対策を具体的に解説します。

保険代理店向け改正保険業法対策セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	改正保険業法によって、保険業界はどうなるのか? ・保険業界の時流 ・保険業界が抱える課題と今後 ・2026年保険業界に起きる変化 株式会社船井総合研究所 マネージャー 岩邊 久幸
第2講座	なぜネオライフプランニングは成長を続けられるのか ~業法改正を見据えた体制整備と成長戦略~ ・ネオライフプランニングが考える今後の保険業界とは ・改正保険業法を先取りする実践的な体制整備 ・新卒採用を軸にした、教育体系・品質向上の仕組み ・これからの代理店経営に求められる視点とは ※2月9日の第二講座は、2月4日で登壇時に撮影した動画を ご視聴いただけます。 株式会社ネオライフプランニング 代表取締役 橘 恭浩 氏
第3講座	改正保険業法対策!規模別保険代理店対策事例 ・2026年の改正保険業法の全体像とポイント解説 ・法改正が与える影響と各業務プロセスの見直し要件 ・船井総合研究所が考える今すべき実践策 ・法改正をチャンスに変える事業戦略 株式会社船井総合研究所 山根 健太郎
第4講座	本日のまとめ 明日から実践すべきことを事業規模、フェーズ別にお伝えします。 株式会社船井総合研究所 マネージャー 岩邊 久幸

開催日時

東京会場 2026年 **2月 4日(水)** 14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)
船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

大阪会場 2026年 **2月 9日(月)** 14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)
船井総研グループ 大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 インゲート大阪21階 JR大阪駅の直上、西口改札口に直結
※2026年1月1日よりインゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 **30,000円(税込33,000円)** / 一名様 **会員価格** 税抜 **24,000円(税込26,400円)** / 一名様
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/136383>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索マークから「136383」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)
船井総研セミナー事務局
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

お申込み期日

銀行振込み : 開催日6日前まで
クレジットカード : 開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます。



大規模損保代理店への規制強化、保険会社等による顧客保護体制の強化 等々

保険業界はどうなる?!

2026年 改正保険業法で、

伸びる↑**増収**保険代理店 沈む↓**減収**保険代理店

☑**手数料率の激減** ☑**代理店合流の加速化**

2026
2/4・9
[水] [月]
開催

保険募集の基本的ルールの創設& 保険募集人に対する規制の整備

内容①

意向把握義務の導入対策

~Key Word~ ヒアリング項目の標準化・証跡のルール化

内容②

情報提供義務の導入の徹底と育成

~Key Word~ 募集プロセスの統一・数値管理体制の整備

内容③

AI活用で募集記録保存・モニタリング強化

~Key Word~ 音声録音・AI分析・CRM・商談履歴の自動化

株式会社ネオライフプランニング
代表取締役
橘 恭浩 氏

主催

保険代理店向け改正保険業法対策セミナー



サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社船井総合研究所
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号
東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お申込みは
こちらから



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[\[www.funaisoken.co.jp\]](https://www.funaisoken.co.jp) 右上検索マークから『お問い合わせNo.』を入力ください。) → **136383**

【年末年始休業のお知らせ】 2025年12月26日正午~2026年1月6日まで ※休業期間中は電話がつかなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月7日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

伸びる保険代理店 沈む保険代理店 についての 総まとめ

ズバリ結論 改訂の内容を理解していない保険代理店の成長は鈍化します

保険業法改正
2026年は
保険代理店の
分水嶺の
1年

——今回のセミナーでは、業界環境の変化を踏まえ、代理店が「何から整えるべきか」を具体的に提示します。

- ✓ 改正業法に対応するための管理体制の整え方
- ✓ 営業を仕組み化するための実践事例とツール活用法
- ✓ 保険会社から評価される代理店になるためのチェックポイント

単なる法令対応にとどまらず、「業法改正を成長のチャンスに変える」視点を持ち帰っていただけます。

特別ゲスト 株式会社ネオライフプランニング 代表取締役 **橘 恭浩 氏**

「業法改正は成長のチャンスと考えています」

株式会社ネオライフプランニング 代表取締役。
1961年1月21日生まれ、愛知県清須市出身。
大学卒業後、外資系保険会社にてマネジメントなどを経験したのち、2000年(39歳)で独立。
2016年の保険業法改正をきっかけに、社内の体制整備や内部管理体制の強化に本格的に着手。
その結果、当時**年商約3億円**だった会社は、現在では**年商約6億円**、全国6拠点を展開し、約80名の募集人を擁するまでに成長を遂げている。

2026年代理店運営に求められることは

数年に一度実施される保険業法の改正。まだ不確定要素が多い中で、先手の対応が求められます。

	Before	After
営業体制	営業社員ごとの裁量や経験に依存	顧客本位を担保する仕組み化・ガバナンス整備が必須
意向把握	曖昧な質問や書面で形式的対応	顧客意向を丁寧に把握・記録し、比較推奨の根拠を残す必要
比較推奨	所属保険会社や担当者の慣例に左右	顧客ニーズに基づき合理的に絞り込み、推奨を記録
高齢者対応	特段の規定なし	70歳以上顧客への説明・記録の厳格化、第三者確認の推奨
便宜供与	一部慣行的な「特典営業」も黙認	親会社・子会社・グループ企業への便宜供与も全面禁止
金融庁監督	曖昧な報告や形式的チェックで済む	自己点検・改善の実効性を問われ、未対応なら行政指導対象

生き残りのカギ

「守りながら 勝つ」ための組織的な営業体制を設計できた代理店こそが、業界の新たな担い手として生き残っていくことになります。この変革期に迅速に対応する代理店が、これからは確実に成長を遂げる可能性があります。

ポイント① 過去の不祥事を受けた“抜本改革”

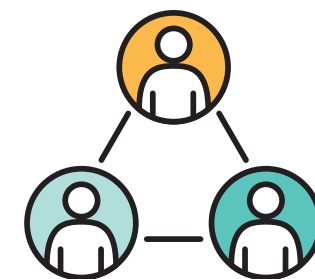
大手自動車販売会社による不正請求、損保大手4社の価格調整、情報漏洩、便宜供与——ここ数年、業界を揺るがす不祥事が相次ぎました。金融庁は「顧客本位が形骸化している」と厳しく指摘し、今回の改正では代理店を含む**業界全体に徹**

底的な管理強化を求めています。大規模乗合代理店はもちろん、地方の**中小保険代理店も「うちは小さい代理店だから大丈夫」では済まされない**のです。委託契約の見直しや業務停止といったリスクが現実味を帯びています。

ポイント② 顧客本位の徹底 — 営業の「属人化」から「仕組み化」へ

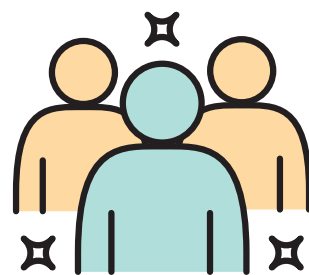
「誰が説明しても同じ内容」を実現するため、**比較推奨ルール**が業界共通化されます。具体的には、説明資料テンプレートの導入、説明項目の統一、説明履歴の記録・保存、顧客同意取得の義務化といった仕組みが求められます。属人化していた営業スタイルは限界を迎え、**CRMやSFAシステム、顧客説明の録音・AI活用などのデジタル対応が不可欠**になります。経営者に

としては、社員の営業力に依存せず**「組織全体で一貫性のある説明ができる体制」**をいかに早く構築できるかが競争力のカギです。



ポイント③ コンプライアンス対応が“評価軸”に

従来は現場や個人の良心に依存した営業も多く見られましたが、今後は**「仕組みによる管理」**への移行が必須となります。そして、経営者が主体的に社内体制を整えられるかどうか、大きな分岐点となります。さらに今回の改正では、保険会社が代



理店を評価する基準も大きく変わります。これまで重視されてきた「売上」よりも、**「コンプライアンス遵守」や「顧客対応の質」**が評価の中心になるのです。たとえ規模が小さい代理店でも、顧客対応や内部体制をしっかり整えていれば保険会社から高く評価され、結果として有利な立場を築けます。逆に、体制整備を怠った代理店は、取扱条件の悪化といったリスクに直結します。**「できているか」「できていないか」の差が、これまで以上に鮮明に表れる**時代に突入します。

いま手を打たなければ、体制未整備による委託契約の見直しや、取扱条件の悪化といったリスクに直面します。逆に、準備を整えた代理店は、この改正を追い風に大きく飛躍することができます。まさに**「行動するか・しないか」で未来が分かれるタイミング**です。あなたの代理店を守り、伸ばすためにも、ぜひ、**セミナーへご参加ください。**