

【自動車販売店向け】改正保険業法対策!新規保険獲得徹底強化

講座	セミナー内容
第1講座	改正保険業法×車販店の保険募集 講座の見どころ ・改正対応を「守り」ではなく、獲得率を上げるための信頼設計として整理 ・車販店で起きやすいNG募集、誤解ポイントを現場の言い回しで解説 ・比較・推奨・記録が求められる流れの中で、何を標準化すべきかを明確化 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 平井 鴻希
第2講座	任意保険獲得率を上げる:船井流“保険が決まる商談設計” 講座の見どころ ・獲得率が上がる商談の順番と型 ・伸びている店舗が行っている商談の標準化 ・船井総合研究所が考える時流が変わっても求められるスキル ・最新の獲得事例の共通項 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 平井 鴻希
第3講座	販売店における任意保険獲得事例大公開 講座の見どころ ・販売店における最新の獲得好調事例 ・整備、点検入庫時のアプローチによる新規保険獲得事例 ・店舗づくりやツール、トークスクリプトまで成功事例を公開 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 田中 文雄
第4講座	本日のまとめ 講座の見どころ ・当日のまとめとポイントを解説 ・自社で保険獲得率を向上させていくために経営者、経営陣に決断していただきたいこと 株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 加藤 智

開催要項

日時・会場 **東京開催** **2026年4月27日** (開催時間) **10:00~12:30** (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)

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がございます。

受講料 **一般価格** 税抜 25,000円(税込27,500円) / 一名様 **会員価格** 税抜 20,000円(税込22,000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。

※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かねますので、ご了承ください。

セミナーのお申込みはこちら!



【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/139901>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索マークから「139901」をご入力し検索ください。

【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)
 ※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。

緊急対策! ご存知でしたか**2026年保険業法**正で
新規保険獲得が減少する可能性があります!!

【自動車販売店業界向け】

改正

保険業法

2026年改正保険業法でどう変わる

【業法改正のポイント】

- ・説明・同意が厳格化され、記録が残せない提案はNG
- ・店舗運営が監督対象になり、募集管理の強化が必須
- ・推奨理由の透明化が求められ、勧め方に根拠が必要

【現場が対策しないといけないこと】

- ・店頭トークのスク립ト化やNG表現の排除が必須
- ・書類・記録等管理面のテンプレ化や管理体制強化が必要
- ・このタイミングで、新規獲得導線を改めて設計



何も対策しなければ、今後保険獲得が激減する可能性があります。

【自動車販売店向け】改正保険業法対策!新規保険獲得徹底強化

お問い合わせNo.S139901

主催



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



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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)

139901

改正保険業法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店舗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、販売店が「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
- ✓ 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。

2026年代理店運営に求められることとは

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
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店舗こそが、業界の新たな担い手として生き残っていくこととなります。この変革期に迅速に対応する店舗が、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、地方の中小代理店も「うちは小さい店舗だから大丈夫」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

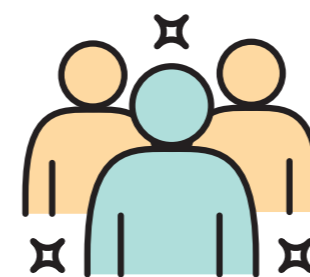
用などのデジタル対応が不可欠になります。経営者にとっては、社員の営業力に依存せず「組織全体で一貫性のある説明ができる体制」をいかに早く構築できるかが競争力のカギです。



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」が評価の中心になります。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。継続的に成長していくために、ぜひ、**セミナーへご参加ください。**