

2028年3月施行 比較推奨販売対応

15の経営チェック

ハ方式の廃止に向けて、
乗合代理店の経営者が決めておくこと。

10分で、自社の「決まっていること」と「決まっていないこと」を整理します。

これまで(ハ方式) 代理店の販売方針	2028.3.1 施行・適用	これから(イ方式・ロ方式) お客さまの意向
------------------------------	--------------------------	---------------------------------

帳票やシステムの前に、 経営が決めることがあります。

比較推奨対応は、コンプライアンスだけでなく、取扱商品・業務量・収益構造を見直す経営課題です。

2028年3月1日、乗合代理店が自社の販売方針に基づいて推奨する方式、いわゆる八方式が廃止されます。募集フローや帳票の整備は、保険会社の対応ガイドが支えてくれます。しかし、何を扱い、どんな基準で勧めるか、そしてその募集モデルで採算が成り立つかは、対応ガイドだけでは決められない経営の問いです。このチェックは、その問いが自社でどこまで決まっているかを、経営者ご自身で確かめるためのものです。

01

所要時間は約10分

経営者の感覚で結構です。担当者に確認せず、まず社長ご自身の認識で答えてください。

02

3段階で回答

「決定済み」は、経営として決定・確認し、責任者と記録がある状態です。口頭の合意だけなら「検討中」とします。自社に当てはまらない問いは「該当なし」とし、集計から外します。

03

最後に集計

5つの領域ごとに「未着手」と「検討中」の数を数え、どこから手をつけるかの目安にします。

回答の区分 ☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手 (問3・問6のみ) ☐ 該当なし

15の問いは、5つの領域に分かれています

領域1

事業方針と取扱範囲

問1～3

領域2

方式と比較対象

問4～6

領域3

意向把握と推奨基準

問7～9

領域4

利害管理と記録

問10～12

領域5

採算と移行

問13～15

押さえておきたい制度の前提

- 1** 改正後の内閣府令の施行と監督指針の適用は**2028年3月1日**です。金融庁は、施行前であっても速やかな体制整備が望ましいとしています。
- 2** 店舗等の単位で取扱保険会社の範囲を定める運営は、**一律に否定されるわけではありません**。合理的な理由があり、委託契約・覚書等で範囲を明確にして実効的に管理されていることが前提です。一方、代理店独自の判断で店舗を事実上専属化し、顧客の選択機会を妨げる運用は問題となり得ます。また、店舗ごとに取扱保険会社や商品を割り当てるだけの運用（実質的なテリトリー制）は、顧客本位の業務運営のためという合理的な理由を説明することが難しいと考えられます。
- 3** 募集人による選別・提案を伴わない更改等については、金融庁が個別に扱いを示しています。**すべての募集で一律に比較が求められるわけではありません**。
- 4** 2026年9月11日には、損保代理店の別個登録の廃止を含む監督指針改正案も公表されています（意見募集は2026年10月13日まで）。取扱範囲の設計に関わる前提は、引き続き動いています。

出典 金融庁「令和7年保険業法改正に係る内閣府令等及び『保険会社向けの総合的な監督指針』等の一部改正（案）に対するパブリックコメントの結果等の公表について」（2026年8月28日）、同「『保険会社向けの総合的な監督指針』の一部改正（案）の公表について」（2026年9月11日）。個別の取扱い、所属保険会社の指導および専門家の確認に基づきご判断ください。

事業方針と取扱範囲

すべての設計の起点です。ここが決まらないと、方式も帳票も決まりません。

01	現状の把握 現在の推奨が代理店の方針（ハ方式）に依拠しているかどうかを、商品群・拠点ごとに把握し、経営として確認していますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手	
■ なぜ問うか 影響の大きさは、どれだけハ方式に依拠してきたかで決まります。経営の認識と、拠点ごとの実際の推奨が一致していないことも少なくありません。	■ 決めるときの着眼点 商品群・拠点・募集人ごとに、どの保険会社をどんな理由で勤めているか。実績が特定の会社に集中していること自体ではなく、その理由を確かめます。

02	取扱範囲 2028年3月以降、乗合を維持するか、商品群・拠点ごとに取扱範囲を絞るかの基本方針を、経営として決めていますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手	
■ なぜ問うか 比較できる商品を揃え続ける負荷と、顧客ニーズを満たす範囲はトレードオフです。どちらを取るかで、募集モデルと必要な体制が大きく変わります。	■ 決めるときの着眼点 顧客層と商品群、各保険会社との委託関係、商品情報の維持にかかる手間、収益構造。「どれが正解か」ではなく、自社が説明し続けられる形を選びます。

03	店舗単位の取扱範囲 店舗等の単位で取扱保険会社を定めている場合、その合理的な理由と、委託契約・覚書等での範囲の明確化、管理の方法を説明できますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手 ☐ 該当なし（集計対象外）	
■ なぜ問うか 店舗単位の取扱範囲は一律に否定されてはいません。ただし、代理店独自の判断で事実上の専属店舗にし、顧客の選択機会を妨げていれば問題となり得ます。既存の店舗ごとの取扱いを維持すること自体を目的とした理由づけは通りにくく、「自社の体制を踏まえ、顧客本位の業務運営のために必要」と説明できるかが分かれ目になります。	■ 決めるときの着眼点 その範囲にした理由、文書での明確化、実効的な管理の三つがそろっているか。別個登録廃止案の行方もあわせて確認します。店舗単位で範囲を定めていない場合は「該当なし」としてください。

方式と比較対象

同じ代理店でも、商品群や募集の場面によって適した方式は異なります。

04	方式の使い分け 商品群・募集局面ごとに、比較説明(イ方式)と意向に沿った推奨(ロ方式)のどちらで臨むかを整理していますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手	
■ なぜ問うか 方式を一律に決めると、現場の実態に合わず運用が崩れます。逆に募集人任せにすると、拠点や人によって説明がばらつきます。	■ 決めるときの着眼点 顧客の依頼内容、比較できる商品の有無、対面か非対面か。個人損保・法人損保・生保など、商品群ごとに一覧にして整理します。

05	比較対象 何を「比較可能な同種の保険契約」とするか、また比較の対象外とする判断を誰が行うかを決めていますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手	
■ なぜ問うか 比較の範囲が曖昧だと、同じ条件の顧客でも募集人によって提示する商品が変わり、推奨の理由も説明できなくなります。	■ 決めるときの着眼点 保障・補償の内容、契約の性質、委託の範囲。対象外とする理由を記録し、判断者を決めておきます。解釈に迷う点は専門家に確認します。

06	更改・特殊な契約 更改、共同保険、他の代理店との共同募集、団体扱などについて、契約類型・募集形態ごとの扱いと判断者を整理していますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手 ☐ 該当なし(集計対象外)	
■ なぜ問うか 損保代理店では、件数の多くを更改が占めます。選別・提案を伴わない更改等には個別の扱いが示されており、一律に比較を行う前提で設計すると負荷を見誤ります。	■ 決めるときの着眼点 どの時点で「選別・提案」が生じるか。条件変更や他商品への関心が出たときの切り替え方。共同保険は契約の性質と組成の経緯から個別に判定します。他の代理店との共同募集は、共通して扱う商品だけに一律に比較対象を絞る運用は適切でないとされています。双方がそれぞれ比較推奨を担う前提で、実際の関与に即して役割分担と募集の形を整理し、共同では扱えない商品が顧客に合う場合の引継ぎ方も決めておきます。既契約者への他社商品の案内は、どの保険会社の代理店業務で得た情報を使うかによって、法令・委託契約上の制約を受けることがあります。情報の出どころと利用範囲を整理し、所属保険会社に確認します。いずれの類型も扱わない場合は「該当なし」です。

意向把握と推奨基準

推奨の出発点は、代理店の方針からお客さまの意向へと変わります。

07	意向把握 お客さまが重視すること(補償内容、保険料、免責、サービスなど)を、いつ、どこまで聞くかを全社で統一していますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手	
■ なぜ問うか 意向が推奨の起点になる以上、聞き方がばらつけば推奨もばらつきます。聞いた内容が記録に残っていなければ、後から確かめることもできません。	■ 決めるときの着眼点 質問項目と聞く順番、記録する欄、面談時間への影響。商品群ごとに重視されやすい項目を例示できるようにしておきます。

08	曖昧な意向 「お任せします」「おすすめで」と言われたとき、募集人全員が同じ手順で意向を確かめられるようになっていますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手	
■ なぜ問うか 「任せる」という言葉だけを根拠に、代理店が任意に選んで推奨することは適切でないと考えられています。現場で最も判断に迷いやすい場面の一つです。	■ 決めるときの着眼点 重視事項の候補を示して確かめる手順、それでも明確にならない場合の扱い、確認した経緯の記録。トークではなく、手順として決めておきます。

09	推奨基準 意向に合う候補の中から何を根拠に推奨するか、その基準が募集人や拠点によらず共通になっていますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手	
■ なぜ問うか 経営が「全社共通」と考えていても、現場では人や拠点によって勧める商品が違ふことがあります。このずれは、規程を見るだけでは分かりません。	■ 決めるときの着眼点 商品群ごとの推奨基準、例外を認める条件と承認者。実際の案件をいくつか抜き出し、基準どおりに推奨されているかを確認します。

利害管理と記録

推奨が顧客の意向に基づいていることを、後から示せるかどうかです。

10	手数料等の影響 手数料水準や販売施策の違いが推奨結果に影響していないかを、定期的に確かめる方法がありますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手	
■ なぜ問うか 代理店の利害が推奨に入り込んでいないことは、比較推奨の信頼性の土台です。意図していなくても、施策や報酬の差が結果に表れることがあります。	■ 決めるときの着眼点 保険会社別・商品別の推奨実績と、報酬・施策の情報を突き合わせる頻度と担当。偏りが見えたときに、誰が原因を確かめ、是正を決めるか。

11	推奨理由の再現性 第三者が募集記録を見て、「意向 → 比較対象 → 推奨の理由 → 説明」の流れを再現できますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手	
■ なぜ問うか 提示・推奨する保険契約の概要や、推奨の基準・理由の説明は、顧客から求められたかどうかにかかわらず必要とされています。説明したことを示せるのは記録だけです。	■ 決めるときの着眼点 チャネル(対面・電話・Web)ごとの記録項目と保存先。記録が面談の負担になりすぎないように、帳票やシステムとあわせて設計します。顧客が自ら商品を指定した(指名買い)と判断した場合は、募集人の選別・提案がなかったことと、他に検討の余地がなかったことを含め、その経緯を記録に残します。

12	教育と例外の管理 全社基準と例外の扱いについて、承認する人、教える方法、理解を確かめる方法を決めていますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手	
■ なぜ問うか 研修を実施したことと、現場が理解し実践していることは別です。例外が承認なく広がると、全社基準は形だけになります。	■ 決めるときの着眼点 例外の承認権限と記録、研修の頻度と理解度の確認方法、拠点ごとの差の把握。新しく入る募集人への教育も含めて考えます。

採算と移行

続けられる募集モデルでなければ、施行日を越えても定着しません。

13	事業採算 面談時間、商品情報の管理、教育、システムの負担増を見積もり、収益計画に織り込んでいますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手	
■ なぜ問うか 比較と記録が増えれば、1件あたりの手間は増えます。採算を見ないまま運用を決めると、現場の負担が先に限界を迎えます。保険会社やシステム会社の案内では扱われにくい、経営だからこそ判断すべき問いです。	■ 決めるときの着眼点 商品群ごとの件数と1件あたりの追加時間、商品情報を最新に保つ手間、システム費用。取扱範囲の判断（問2）とあわせて検討します。

14	試行計画 施行前に、店舗・募集人・商品群を限定して新しい運用を試し、修正する計画がありますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手	
■ なぜ問うか 机上で作った運用は、実際の面談で初めて不具合が見えます。施行直前の一斉切り替えは、現場と顧客の双方に負担をかけます。	■ 決めるときの着眼点 試行する範囲と期間、確かめる項目（説明、記録、負荷、苦情）、全面運用に移る判断基準。逆算すると、2027年度前半には試行を始めたいところです。

15	経営の関与 ここまでの決定を経営会議で行い、決定内容・責任者・期限を記録する体制がありますか。
☐ 決定済み ☐ 検討中 ☐ 未着手	
■ なぜ問うか 比較推奨への対応は、担当者に任せられる手続きの問題ではなく、何を扱い、どう勧めるかという経営の方針そのものです。	■ 決めるときの着眼点 誰が推進責任者か、どの会議で決めるか、決定をどこに残すか。決定の記録は、後の検証や保険会社との対話の土台にもなります。

「未着手」と「検討中」の多い領域から、 経営会議の議題にしてください。

「該当なし」は、その領域の問いの数から除いて見てください。

領域	問	決定済み	検討中	未着手	該当なし
1 事業方針と取扱範囲	問1～3				
2 方式と比較対象	問4～6				
3 意向把握と推奨基準	問7～9				
4 利害管理と記録	問10～12				
5 採算と移行	問13～15				
合計					

領域1が未着手	まず取扱範囲の基本方針から決めてください。領域2以降の設計は、この方針が前提になります。
領域2・3が検討中	方針はあっても、現場で同じように運用できる形になっていない可能性があります。実際の案件をいくつか抜き出して確かめるのが近道です。
領域4が未着手	推奨が意向に基づいていることを示す手段がまだありません。記録と検証の仕組みを、帳票・システムの要件に反映させる必要があります。
領域5が未着手	運用を決めても、続けられるかどうかが見えていません。採算の見通しと試行計画を、取扱範囲の判断とあわせて検討してください。
ほぼ決定済み	決定内容が現場で実行され、記録に残っているかを、試行を通じて確かめる段階です。

施行日から逆算した目安



工程は目安です。所属保険会社の指導、システム改修の時期、自社の現状に合わせて調整してください。

未決の事項を洗い出し、 経営として決めるところから一緒に。

KIBANは、保険代理店の外部経営管理本部です。比較推奨経営設計プログラムでは、御社の顧客と募集の実態を踏まえ、取扱範囲・推奨方式・事業採算を経営として決め、募集人が説明・記録できる運用まで一緒に設計します。特定の保険会社の商品や取扱拡大を前提にすることはありません。

このチェックの結果をもとに、ご相談ください

「検討中」「未着手」の項目について、どこから決めるべきかを整理します。

STEP 1

オンライン相談

無料・約30分。チェック結果をもとに現状と論点を伺います。

STEP 2

個別診断

募集実態と案件サンプルを確認し、経営判断の状況と優先論点を整理します。

STEP 3

経営設計

未決事項を経営会議で決定し、商品群・募集局面ごとの運用を設計します。

KIBAN株式会社 | 保険代理店の外部経営管理本部

〒105-0004 東京都港区新橋1丁目12-9 新橋プレイス7F

<https://kiban-hoken.jp/hikaku-suisho/>

お電話でのご相談（平日10:00～17:00）

03-6821-7951



プログラム案内ページ

本チェックは、経営判断の整理のための簡易的な目安です。法令適合性の判定や監査判断を示すものではなく、KIBANは法律相談・法的判断を行いません。制度の解釈や個別の取扱いについては、所属保険会社の指導および弁護士等の専門家にご確認ください。記載内容は2026年10月時点の公表情報に基づいており、今後の制度改正や公表資料により変更される場合があります。本資料の無断転載・複製を禁じます。© 2026 KIBAN, Inc.