



保全ビジネスへの挑戦

SH Plus 株式会社 代表取締役 太田 俊司

HP: <https://www.shplus.co.jp/>

21

「出口」の不払いから「入り口」での詐欺に フルコミッション報酬体系の功罪と、 形骸化した顧客管理システムの限界

2026年1月号の「給付金不払い問題が、かつての不払い問題の柱で、「生命保険業界全社へと波及し、徹底した業務改善命令へと至った歴史的経緯と酷似しています。しかし、今回の詐欺事件は、顧客との接点である「入り口」(契約・募集プロセス)におけるガバナンスの崩壊

です。出口(保険金・給付金支払い)の透明化が成し遂げられたように、今、私たちに求められているのは、これまで募集人の裁量に委ねられてきた入口の透明化に他なりません。

今回の事件の背景には、外資系生保が日本市場に定着させ、国内各社や乗合代理店も追随したフルコミッション(完全歩合制)という報酬体系と、それに付随する販売活動管理の空白という構造的課題があります。今回はこの2つの課題について述べたいと思います。

フルコミッション制度は、高い専門性と強いインセンティブによって、質の高いコンサルティングを可能にできました。しかし、その一方で、結果(業績)さえ出せばプロセス(活動内容)は問わないという、行き過ぎた個人主義と組織の無関心を助長する側面がありました。また、問題は保険会社内部の直販部隊に留まらず、近年、生保各社からの手数料に依存して急成長を遂げた大規模保険代理店も同様の火種を抱えています。複数の保険商品を比較販売する体裁をとりながら、実際に手数料率の高い商品

品を優先的に推奨する、あるいは顧客情報を不適切に持ち出し転用する事案が後を絶ちません。

報酬体系の抜本的見直しが必要であり、新契約至上主義から脱却し、販売プロセス、既契約の保守活動、契約継続率、更には顧客継続率、顧客満足度、コンプライアンス遵守状況を重く配慮する報酬体系への移行が不可欠であると考えます。短期的な数字を追う狩猟型から、長期的な信頼を築く農耕型への変革が求められます。

また、販売活動管理に際しては手数料率の高い商品

「守り」のガバナンスから「創る」信頼へ 多重的な「お客さま確認」の仕組み構築を ブラックボックスを組織の責任でホワイト化する

業界が示すべき真の解決策は、単なるコンプライアンス研修の強化ではありません。テクノロジーを駆使した実効性の高い販売活動管理(アクティビティ・マネジメント)の再構築が不可欠なのです。

「出口」を浄化した20年前のように、私たちは今、総力を挙げて「入り口」の透明化を成し遂げなければなりません。金融機関の人材として適切な営業社員を採用し、お客さまに金融機関の信頼を醸成するよう営業社員に導く教育を施し、既契約保全と販売プロセスの質に焦点を当てた新契約至上主義から脱却した新たな報酬制度を構築し、営業社員のリテンション率と契約継続率を改善し、精緻な販売活動管理を正しくコントロールし、営業社員の個人の裁量に任されていたブラックボックスを、組織の責任においてホワイトボックス化する

金融庁は、保険業法128条に基づき、当該社への立入検査を皮切りに、業界全体への報告徴求命令を視野に入れた厳しい姿勢を見せています。この状況は、2000年代初頭に明治安田生命から始まった「保険金

まず取り組むべきは、これまで曖昧であった販売活動の範囲を明確に定義することです。初回面談から二回喚起、契約締結、そしてアフターフォローに至るすべての接点を販売活動として再定義し、私的なSNSや個人

生保業界「第二の転換点」——販売プロセスの透明化とガバナンスの再定義

法人生保にチャレンジしたいけど…
最初の一步が踏み出せない方へ！



財務と銀行融資の知識を切り口に
社長へアプローチを行い
他の保険パーソンと差別化を
図りたい方は他にいませんか？

日本財務力支援協会の研修に参加すると

- ◆本やインターネットでは学べない銀行融資の知識が身につく！
- ◆10年定期などの保障性商品や終身保険だけでもMDRTやCOTを達成できるノウハウを学べる！
- ◆決算書をお預かりしても直接講師の篠崎からアドバイスをもらえるから安心！

日本財務力支援協会

中小企業、中堅企業の財務体質改善、
経営のPDCAのサイクルを指導する専門家養成機関

【中小企業活性化としての地方創生】

<http://hoken.zaimu-mado.com/>

日本財務力支援協会の保険パーソンコース無料体験会開催

主催 日本財務力支援協会有限事業責任組合

東京会場
2月18日(水)

福岡会場
2月20日(金)

大阪会場
2月25日(水)

各会場及び各日14:30~17:30

一度だけオブザーブ参加無料・
会場参加のみ受付中

保険人向けの事業保障保険の販売スキル及び
銀行取引アドバイスからの財務研修では日本NO.1

法人保険を財務の見地から学べる数少ない研修会です!!

参加ご希望の方はお手数ですが、

参加会場・参加希望月・参加者名を明記して

info@shino-souken.co.jp までお申し込みください。



詳細はこちらのQRコードへ