



保全ビジネスへの挑戦

向かい風の正体は危機ではない

2026年業法改正が導く、全ての募集人のための自己革新

今、日本の生命保険業界、とりわけライフプランナーという称号で奮闘してこられたプロフェッショナルの方々は、かつてない向かい風の中に立たされています。相次いで発覚した不祥事は、これまで築きあげてきた「信頼」を大きく揺るがしました。しかし、その向かい風がおさまるのをただ待つのではなく、ここで改めて考える機会としてみてはいかがでしょうか。

今、日本の生命保険業界、とりわけライフプランナーという称号で奮闘してこられたプロフェッショナルの方々は、かつてない向かい風の中に立たされています。相次いで発覚した不祥事は、これまで築きあげてきた「信頼」を大きく揺るがしました。しかし、その向かい風がおさまるのをただ待つのではなく、ここで改めて考える機会としてみてはいかがでしょうか。

中立的な比較と透明なプロセス

最適解を「証明する時代」へ 次の主役は、進化したアドバイザー

ここで、目指すべき具体的な姿について提言したいと思います。それは、業界にイノベーションをもたらした存在が、その精鋭である清い魂をそのままに、組織としての透明性を極限まで高めていく姿です。例えば、所属する組織が、複数の保険会社の商品を扱うプラットフォームとして機能し、完全な製販分離を確保し、完全な製販分離を確保させていく未来です。あるいは専属モデル顧客の側に立つことが、

求められることは、所属先への帰属意識を前提としつつも、それ以上に顧客にとっての最適解を追求する目利きとしての覚悟なのです。日本版プロカーの要素への脱皮には、組織評価指標(KPI)の根本的な再設計が不可欠です。これまでの新契約高率、意向把握シートの精度、NPS(顧客推奨度)を指数化し、報酬に反映させます。継続率が基準値を割り込む募集人は、たとえ高額の業績があっても、組織のガバナンスを毀損するリスク要因として厳格に管理されるべきです。

3. 「態勢整備」にコストが不要

特定大規模代理店や保険会社に課される態勢整備義務は、顧客の代理人として立つための通行手形です。内部監査体制の充実、募集人を縛るものではなく、守るための盾となります。

4. 預かり資産(AUM)への視野拡大

保険という保障に加え、新NISAやiDeCo等を含めた包括的な運用アドバイスを、AUM報酬(運用資産残高に応じた報酬体系)を手数料に上乗せすることで、保険手数料依存から脱却し、より中立な提案が可能となります。

日本版プロカーへの転換点

この仕事を始めるとき、心に誓ったのは「単に保険を売ること」だったのでしょうか。決してそうではないはず。一人の人間として、顧客の人生に一生寄り添い、暗闇を照らす灯台になることが原点だったはず。しかしながら、今回の不祥事に底流する閉鎖的な募集態勢や成果主義の問題は、高潔な理想を組織の慣習とい

1980年代まで、米国内も日本と同様に専属エージェントが主流でした。しかし、顧客ニーズの多様化と維持コストの増大により、保険会社は製造(商品開発)と販売を維持しながら、AI

この仕事を始めるとき、心に誓ったのは「単に保険を売ること」だったのでしょうか。決してそうではないはず。一人の人間として、顧客の人生に一生寄り添い、暗闇を照らす灯台になることが原点だったはず。しかしながら、今回の不祥事に底流する閉鎖的な募集態勢や成果主義の問題は、高潔な理想を組織の慣習とい

求められることは、所属先への帰属意識を前提としつつも、それ以上に顧客にとっての最適解を追求する目利きとしての覚悟なのです。日本版プロカーの要素への脱皮には、組織評価指標(KPI)の根本的な再設計が不可欠です。これまでの新契約高率、意向把握シートの精度、NPS(顧客推奨度)を指数化し、報酬に反映させます。継続率が基準値を割り込む募集人は、たとえ高額の業績があっても、組織のガバナンスを毀損するリスク要因として厳格に管理されるべきです。

3. 「態勢整備」にコストが不要

特定大規模代理店や保険会社に課される態勢整備義務は、顧客の代理人として立つための通行手形です。内部監査体制の充実、募集人を縛るものではなく、守るための盾となります。

4. 預かり資産(AUM)への視野拡大

保険という保障に加え、新NISAやiDeCo等を含めた包括的な運用アドバイスを、AUM報酬(運用資産残高に応じた報酬体系)を手数料に上乗せすることで、保険手数料依存から脱却し、より中立な提案が可能となります。

頼を勝ち取ってきた。しかし、これからの時代、さらに第三者が検証できるデータとプロセスが求められるのです。AIが導き出す最適解を、アドバイザーがその深い洞察力で顧客の人生に紡ぎ直す。このデジタルとヒューマンの融合こそが、全ての募集人が目指すべき進化の最終形態だと思います。

2026年の法改正を、既存の組織を解体する脅威と捉えるか、それとも顧客の代理人へと立ち位置を変える好機と捉えるか。今、苦境に立たされている、そして日々現場で汗を流す全ての募集人の皆様に申し上げたいと思います。皆様がいままで積み重ねてきた研鑽、顧客を想う執念は、
