



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

2026年保険業法改正を目前に

日本の生保市場に迫る地殻変動 RDRとIDDが示す「聖域」の存在

日本の生命保険業界は、もはや経済的破壊を待たないと言えよう。収益確保のため、無理な募集や不適切な乗換えを繰り返す構造は、制度そのものが不正を誘発するリスクを内包しています。

収益構造の再構築

フローから「ストック」へ 顧客の選別が求められる

この難局を乗り越えるには、手数料規制の先進地であるイギリス・EUの事例を正確に再検証し、自らのビジネスモデルを抜本的に再定義する戦略的転換が不可欠です。

今求められているのは、ファイナンスへの完全移行という非現実的な目標ではなく、既存の手数料体系を維持しながら、いかにアドバンスという付加価値を収益構造の正当な根拠として組み込むかという、戦略的なハイブリッド化なのです。

今回の法改正は単なるコンプライアンスの強化ではありません。体制整備に伴うIT投資やガバナンス維持といった固定費の増大が避けられない一方で、手数料の透明化と規制強化により新規契約手数料(フロー収益)の収益性は確実に低下します。

英国のアドバンス業界は、RDR導入後の5年間で収益を1.75倍に成長させましたが、その主因は継続助言料(Success Adviser Charges)の積み上がりでした。日本においても、すべての顧客に一律の対面サービスを提供するモデルを捨てるべきです。

欧州規制の真実から読み解く

自主的変革への戦略的転換

自主的変革への戦略的転換

不動産登記、専門家に依頼せず 名義人本人が行うことも可能

日本の行政手続きは、その多くが申請者本人による書類作成と申請が前提です。登記も例外ではなく、専門家に依頼せずとも、本人申請が可能です。

近年では、「登記の申請を自分でやってみよう」といった趣旨の解説サイトやブログ、動画コンテンツが数多く存在し、本人申請を支援する情報は豊富にあります。

土地家屋調査士が本音で語る
不動産・土地
よもやま話
藤井 十章
103

第一に、資格者が代行する場合と比較して、手続きに要する時間が大幅に長くなる傾向があります。法務局との事前相談、書類の補正対応、図面の作り直しなど、慣れない作業の繰り返しによって、完了までに数ヶ月を要するケースも珍しくありません。