

代理店業務品質評価制度に関する FAQ(よくあるご質問)

1. 代理店業務品質評価制度

No	カテゴリ	質問	回答	更新日
1	全般	代理店業務品質評価制度について、概要を理解するための資料はありますか。	下記のツールをご利用ください。 ■周知動画(YouTube) https://www.youtube.com/watch?v=7li9Y4Msc08&t=1s ■周知リーフレット leaflet.pdf ■「自己点検チェックの取組み」の手引き https://www.sonpo.or.jp/about/efforts/quality/files/checksheet_tebiki.pdf	2026/2/26

2-1. 自己点検チェックの取組み

No	カテゴリ	質問	回答	更新日
1	チェックシート	自己点検チェックシートや、損保会社のフィードバックについて、提出期限はありますか。	提出期限については、所属保険会社の案内に従ってください。 なお、『自己点検の取組みの手引き』では、自己点検チェックの結果をもとに、所属保険会社(代申会社だけでなく乗合会社を含みます。)との間で建設的な「対話」を行うための十分な時間を確保する観点から、9 月末までに自己点検チェック結果を提出することを推奨しています。	2026/2/26
2	チェックシート	自己点検チェックシートはどのように入手すればよいですか。	2026 年度の本格運用開始後は、6 月にリリースされる「代理店登録等の共通プラットフォーム(登録 PF)」にログインし、フォーマットをダウンロードしてください。 ※登録 PF に関する詳細は、後日公表します。	2026/2/26

No	カテゴリ	質問	回答	更新日
3	チェックシート	自己点検チェックシートはどのように提出すればよいですか。また、乗合代理店の場合は、それぞれの損保会社ごとに自己点検チェックシートの提出が必要ですか。	2026 年度の本格運用開始後は、6 月にリリースされる「代理店登録等の共通プラットフォーム(登録 PF)」を通じて提出してください。 損保協会が作成・提供する業界共通の自己点検チェックシートは、登録 PF を通じて提出することで、代理店業務品質評価制度に参加するすべての所属保険会社への提出が一括で完了します。そのため、乗合代理店であっても、共通版については会社ごとの個別提出は不要です。 なお、自己点検チェックシートには、業界共通版のほか、各損保会社が必要に応じて独自に作成・提供するものがあり、業界共通版同様、登録 PF を通じてファイルの授受を行います。 ※登録 PF に関する詳細は、後日公表します。	2026/2/26
4	チェックシート	自己点検チェックシートは、Microsoft Excel と互換性のあるアプリケーションでも利用できますか。	自己点検チェックシートは、Microsoft Excel(サポート期間内のxlsx形式で保存可能なバージョン)での利用を想定しています。 Microsoft Excel と互換性のあるアプリケーションについては、動作保証はしていませんので、ご自身の判断でご利用ください。 なお、2026 年度の自己点検チェックシートでは、Excel 互換アプリケーションでの操作性向上を目的に、回答方式を「ラジオボタン式」から「プルダウン式」に変更します。	2026/2/26
5	チェックシート	法令等の改正により、期中で自己点検チェックシートが改訂されることはありますか。	一度提供した自己点検チェックシートについては、原則として、期中(同一年度内)の改訂は行いません。 これは、点検項目や設問の変更を含む改訂を年度途中に実施しない方針であるためです。 ※自己点検チェックシート(フォーマット)は、年度ごとに「代理店登録等の共通プラットフォーム(登録 PF)」を通じて提供します。	2026/2/26

No	カテゴリ	質問	回答	更新日
6	チェックシート	募集人向けの自己点検チェックシートはありますか。	2026 年度については、募集人向けの自己点検チェックシート (Excel 形式) の提供は予定していません。 その代わりに、代理店が Google フォーム、Microsoft Forms などの汎用アンケートツールを利用して、自店の特性に応じた募集人向け点検を実施・集計できるよう、点検項目(設問)データを収録したファイルを、協会ホームページに公開する予定です。(2026 年 3 月目処)	2026/2/26
7	対象代理店	年度途中で新設した代理店についても、新設した年度内に自己点検チェックを実施する必要がありますか。	以下の理由により、新設代理店に関する運用は各損保会社の判断に委ねることとしています。 「自己点検チェックの取組み」では、「代理店の体制整備に関する自己点検」を損保会社が「チェックする」こととしています。その観点においては、新設代理店については新設に際して損保会社による一定の確認・審査が行われているものであるとの認識のもと、本制度での自己点検チェックを一律に求めることは合理的ではないと考えます。 また、新設からどれくらい時間が経過したら対象となるのか、年度始めに新設した代理店と年度終わりに新設した代理店とで扱いは同じでよいのか、といった様々な論点も想定され、評価指針では「少なくとも年度に1度の頻度で自己点検チェックを実施」することを求めるにとどめています。	2026/2/26
8	対話・フィードバック	乗合代理店においては、 ・損保会社の担当者のレベル差 ・すべての代理店に対し、同じ深度の対話、フィードバックを行うことの負担 ・損保会社の見解が相違するケースにおいて、どの損保会社の見解を採択すべき	以下の理由により、対話やフィードバックに関する一律の要件や目安等を設ける予定はありません。 業務品質評価運営においては、各損保会社の対応や取組みが「揃うべきもの」と「揃う必要のないもの」とは区別して捉えていく必要があると考えます。当然ながら、乗合代理店の混乱を防止する観点も重要であり、すべてが各社各様でよいとは考えていませんが、将	2026/2/26

No	カテゴリ	質問	回答	更新日
		かの判断 といった混乱や負担の声があります。 対話・フィードバックを必須とする一定要件、深度・範囲、協会が実施するフォローアップ点検等を通じて把握したベストプラクティスなどを整理した損保会社向けの「対話・フィードバック」ガイドブックのようなものを作成していただきたいです。	来を見据えて、健全な競争環境を整備・推進するには、代理店も損保会社も自律的な対応が必要であると認識しています。 一方で、業界システムやフォローアップ点検を通じて収集した好取組事例については、適切に情報公開をまいります。	

2-2. 自己点検項目

No	カテゴリ	質問	回答	更新日
1	2026-037 業務継続計画(BCP)の策定	評価指針・自己点検の評価基準は、標準的な代理店からするとかなりレベルが高いと感じます。初動対応における優先すべき事項や求めるレベル感などについて具体的に示すなどの予定はありますか。	初動対応において優先すべき事項や求めるレベル感といった内容を一律に設けることは合理的ではないと考えます。一事業者として、事業継続が困難となるリスクに備え、適切な対策を講じることが重要であり、損害保険の幅広い普及を通じて保険契約者を様々なリスクや災害から守り、経済生活の安定を図るという損害保険代理店の役割を踏まえ、代理店の規模や業務特性に応じた業務継続計画を作成することが望ましいと考えます。	2026/2/26

以 上