

岐阜県代協ニユ

平成22年11月

vol.188



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

三重県代協 50 周年記念行事に参加

一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会 会長 おおえ かねお 大江 金男

10月8日の岐阜県代協60周年行事に続き、11月5日に三重県代協50周年行事があり、岐阜県代協から私を含め4名で出席してきました。

50周年史発行と式典、レセプションと盛大に行われました。三重県代協では50周年に向けて、5年間の準備期間と資金積み立てをしておのぞみ、津駅前ホテルのコンベンションホールを借り切り、地元出身の演歌歌手のアトラクションも含め力が入ったものでした。

来年2月には静岡県代協の60周年記念行事も計画されており、全国的にも周年行事が目白押しようです。

岐阜県代協の60周年行事の様子は保険毎日新聞の11月4日、17日の2回にわたって掲載されています。

10月1日、あいおい損保とニッセイ同和損保が合併し、代理店は名刺やゴム印の作り直しなどの細かいことから、あいおい損保のシステムに統合された旧ニッセイ同和損保代理店はしばらく混乱が続くようです。

3メガ体制はスケールメリットという資本の論理としてはよくても、消費者に最も直結した代理店や社員、そして消費者にとってははたしてどうなのでしょう？

各社とも課支社を代替できるような大型の代理店づくりをめざしているようですが、その陰で収保規模は小さくとも、顧客に信頼され地域に根を張って小回りのきく既存の代理店は手数料ポイントが減らされ、経営存立が困難になる事態もおきています。そうした代理店は廃業や他の代理店との合併・吸収に、好むと好まざるとに関わらず選択を迫られています。

保険会社の社員は会社のスケールメリットの名の下に支店・課支社の統廃合による余剰人員が大きくうみだされ、そうした社員の行く末はどうなるのでしょうか？保険会社直資本の代理店や大型代理店、銀行窓販・郵便局会社への出向か、海外合併会社への出向になるのでしょうか？

いずれにしても消費者を置き去りにして、代理店も社員もリストラされていく。これでは損保業界の未来はとても明るいとはいえません。

今こそ「公益性」と「職業団体」としての二面を併せ持った代協が知恵を絞っていかなくてはなりません。

話は変わりますが、来年から自動車保険が大きく様変わりしそうです。

今年、各社とも保険料が引き上げられましたが、それでも大手損保会社の自動車保険の損害率が軒並み悪化し、70%前後になっています。その原因の中に高齢者の事故増加による保険金支払いの増加があげられ、来年からは30歳以上も10歳ごとに区分けする案が検討されているようです。最も高齢な層は「70歳以上」となる模様です。



目次

1 p	・ 会長挨拶 / 目次	9 p	・ 中さんの保険諸国慢遊記 (55)
2 p	・ スケジュール / 事務局より	10 p	・ ~ 中崎章夫 ~
3 p	・ 日本代協だより	11 p	・ なるほど『ぎふ雑学』(20) ~ 松尾 一 ~
4 p	・ 支部活動報告	12 p	・ SHINWA グループ
5 p	・ 支部活動報告 / 委員会報告	13 p	・ 損害事故復旧サービス ~ ホームステップ (株)イケダ ~
6 p	・ 委員会報告 / ゴルフ同好会	14 p	・ 交通事故による損害復旧工事 ~ (有)岐垣創建 ~
7 p	・ 会員投稿記事	15 p	・ 広報機関誌委員会アンケート調査
8 p	・ 代理店紹介		

スケジュール/事務局より

～ スケジュール ～

日付			主催	行事・議題・内容など	開催場所
11	9	火	ゴルフ同好会	ゴルフコンペ	デイリー瑞浪カントリー倶楽部
	10	水	中濃支部	例会、支部セミナー(10:30～)	太田宿
	11	木	県代協	消費者団体情報交換会	県民ふれあい会館
	11	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわや
	12	金	東海ブロック	第2回 CSR委員会(14:00～)	愛知県代協事務局
	14	日	西濃支部	研修旅行(12:30～一泊)	三重県榊原温泉 湯元榊原館
	16	火	日本代協	保険大学校セミナー(第13期1回目)	ウインクあいち
	16	火	東海ブロック	第2回 教育委員会(14:00～)	ウインクあいち
	16	火	飛騨支部	役員会(13:00～)	ひだホテル
	18	木	組織	委員会(11:30～)	井桁屋
	18	木	県代協	新入会オリエンテーション(13:00～)	瑞穂総合センター
12	1	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	7	火	日本代協	保険大学校セミナー(第12期3回目)	ウインクあいち(予定)
	7	火	岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	8	水	中濃支部	例会(10:30～)	太田宿
	8	水	県代協	理事会(13:00～)	瑞穂総合センター
	9	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわや
	14	火	東海ブロック	東海ブロック協議会	愛知県代協新事務局
	15	水	岐阜支部	東ブロック会(12:00～)	蟹や徳兵衛
	15	水	岐阜支部	西ブロック会(12:00～)	馬喰一代
1	11	火	日本代協	保険大学校セミナー(第13期2回目)	ウインクあいち(予定)
	13	木	県代協	第11期認定証授与式&賀詞交歓会	長良川スポーツプラザ
2	4	金	岐阜支部	合同ブロック会セミナー	十八楼

事務局より

平成22年 12月 22日(水) に平成22年度第 期の会費を、ご指定口座より振り替えさせていただきます。 政治連盟にご加入の会員の方は併せて振り替えさせていただきますので、よろしくお願い申し上げます。

岐阜県代協事務局 TEL : 058-294-1221 FAX : 058-294-8051
Eメールアドレス : gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp (担当:小川百合子)

日本代協ニュース

第2回活力ある代理店制度等研究会を開催

11月10日(水)に特別会員5社(あいおい・損保ジャパン・東京海上日動・日本興亜・三井住友)と日本代協(荻野会長・副会長・企画環境正副委員長、他計8名出席)で掲記研究会を開催しました。

「プロ代理店の競合チャネル等との関係整理、並びに対応策」「プロ代理店にとって不平等な競争条件への対応策」のテーマで、プロ代理店の活性化のためにどうすべきかの視点で意見交換を行いました。

『活力研セミナー』の開催推奨のご案内

～ブロック協議会・代協等での開催を支援～

平成19年度から特別会員5社(協会長会社)と日本代協の対話の場として開催している「活力ある代理店制度等研究会(通称:活力研)」の論議内容等について、会員の皆様に理解を深めて頂く場として、日本代協・講師による「活力研セミナー」の開催を推奨、支援いたします。

講師は副会長・担当常任理事の5名で全国を担当(講師の指名は不可)、費用については実施場所単位で@10,000円をご負担頂き、講師の交通費等その他費用は日本代協の負担といたします。

実施単位はブロック協議会または各代協単位(近隣との合同でも可)とし、「活力研設置の背景、日本代協の立ち位置、平成19・20・21年度の論議内容、今後の方向性」等を、できる限り判り易くお伝えさせていただきます。

全国一斉「国民年金基金加入推進」キャンペーン

「全国損害保険代理業国民年金基金」を増強すべく新規加入推進キャンペーンを11月単月の期間限定で全国一斉に展開中ですが、11月19日現在、鹿児島県代協が唯一目標達成し、全国合計でも10件成約しました。

残り1週間、代協会長・組織委員長・支部長のリーダーシップで1件でも多く獲得し、全代協が目標達成されんことを切にお願い申し上げます。

全国の獲得状況

(3件) 鹿児島県...目標達成、(2件) 大阪、(1件) 東京、京都、奈良、山口、大分

表彰について

新規加入を受付け、成立後も掛金の払込みがなされた件数に応じて、23年度通常総会にて目標達成された代協を表彰します。

『損保一般試験』の実施に伴う認定保険代理士の更新試験免除制度の

移行措置が確定

平成23年10月から代理店試験制度が変わり「損保一般試験《基礎単位》」合格が登録・届出の維持要件となります。このことに伴い、認定保険代理士の募集人・更新試験の免除制度に移行措置がとられます。詳細は、日本代協ホームページまたは日本代協認定保険代理士の専用ページの「移行措置について」をご参照下さい。

支部活動報告

【岐阜支部役員会報告】

開催日時 : 平成22年11月5日(金)12:00~
開催場所 : 岐阜県図書館 レストラン杏 出席者数 : 7名
報告者名 : 岐阜支部長 岩田 篤宗

《議題》

東ブロック主催セミナーについて 2月4日(金)・十八楼にて講師を招いて開催
セミナー後、宿泊アリの懇親会

東西各ブロック会について 東ブロック(蟹や徳兵衛) 12月15日(水) 12時より
西ブロック(馬喰一代) 12月15日(水) 12時より

会員増強について 各保険会社の研修生の人数と卒業予定を確認する。

次回役員会は平成22年12月7日(火)12:00~ 場所 岐阜県図書館 レストラン杏にて
議題は11月と同じですが、会員増強に関して組織委員の方をお招きする予定。

【西濃支部11月例会報告】

日時 : 平成22年11月5日(金)11:30~13:00
場所 : 鶴見天近 参加者数 : 18名 報告者 : 後藤 益充

《内容》

会員増強 各保険会社への挨拶回り

平成22年度研修旅行のご案内

日時 平成22年11月14日(日)~11月15日(月)

場所 三重方面

宿泊先 湯元榊原館

参加費用 正会員 1名 20,000円 (1泊2食)

CSR委員

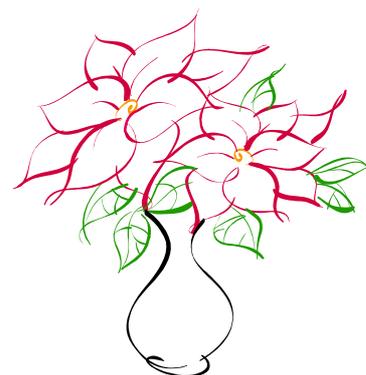
・10月24日 長良川を美しくしよう運動の報告

・ペットボトルのふた集めのご案内

代協会員オリジナル保険商品開発の提案書のお願い

その他他社の動向

次回例会は12月1日(水)12:00~ 場所 鶴見天近にて



【中濃支部11月例会報告】

開催日時 : 平成22年11月10日(水)10時30分~
開催場所 : 太田宿 美濃加茂市太田町 参加者数 : 18名
報告者名 : 支部長 吉田 春次

《内容》

支部セミナー

財務局 下方 氏による講演 「我が国の現状と課題」

日本代協企画商品「案」公募について

企画環境より報告

次回例会は12月8日(水)10時30分より、前回と同じく美濃加茂市太田宿で開催いたします。
多数の参加をお待ちしております。

【東濃支部例会報告】

開催日時 : 平成22年11月11日(木) 11:30~13:00
開催場所 : 釜戸 みわ屋 参加者数 : 11名 報告者 : 伊藤 智之

《内容》

会員増強について
国民年金基金の加入について
新入会員オリエンテーションの案内
代協専用保険商品について
会員PRについて

次回例会案内 日時 : 12月 9日(木) 11:30~ 場所:釜戸 みわ屋

【飛騨支部活動報告】

平成22年10月19日(火)11:45~
魚祭にて、昼食例会を開催しました。多数参加頂き、有意義な情報交換ができたと思います。

平成22年11月16日(火)13:00~
ひだホテル 1F、喫茶ルームにて、役員会を行いました。
年末の役員忘年会、年始の新年会の日程等、話し合いました。

(報告者名:成原大介)

委員会報告

【企画環境委員会・広報委員会報告】

11/11日(水)「岐阜県県民生活相談センター情報交換会」を開催いたしました。

出席者は岐阜県県民生活相談センターより 所長 梶田女理子様、岐阜県消費生活相談員 下村静穂様、岐阜県県民生活相談員 日比野政則様、岐阜市消費生活センター相談員 山崎寿美枝様の4名、岐阜県代協より大江会長、小西専務理事、安江副会長、笠城副会長、私、川島の6名、併せて10名にて、県民ふれあい会館1401展望会議室において開催いたしました。



この情報交換会は「消費者である保険契約者の声に耳を傾け、代理店の使命と役割を果たしているかを検証すること」を目的に行われています。

内容は、消費者団体情報交換会報告として岐阜県代協ホームページに掲載いたしましたのでご確認ください。

<http://www.hokendaikyo-gifu.org/>

今回の情報交換会を終えて感じたのは「契約者は我々が思っている以上に保険商品に関して理解度が低い」という点。今一度契約者の立場に立った保険募集を日頃から心がけ、契約者の不満や不安を解消していきたいと思います。

(報告者名 : 広報機関誌委員長 川島 邦夫)

【組織委員会】

新入会員オリエンテーションを開催いたしました。

開催日時 : 平成22年11月18日(木) 13:00~

開催場所 : 瑞穂市総合センター

参加者数 : 33名 (新入会員、及び支部長推薦会員20名、理事役員13名)

《内容》

今回も、昨年同様に過去3年間にご入会いただいた会員の方と、支部長推薦参加として会員代理店の

後継者、従業員の皆様にもご参加をいただき開催いたしました。

講師に大江会長、道家日本代協教育委員長、小西専務理事、各支部長を迎え、代協の現状、岐阜県代協の活動等を講演していただき、代協活動について、新入会員及び支部長推薦会員の皆様に理解を深めていただきました。その後、行なわれた懇親会では、お互いの親睦を深め、今後の代協活動に積極的に参加するとの意気込みを感じました。

(組織委員長 石原 壮逸)

新入会員の紹介

中濃支部 : アイプラス保険事務所 代申 三井住友
店主 井戸 敦博 様
〒505-0051 美濃加茂市加茂野町鷹之巣 1630-1 エスポール鷹之巣 C202
TEL 0574-66-7727 FAX 0574-66-7727
(平成 22 年 11 月 9 日入会)
紹介者 (株)中濃保険事務所 石原 壮逸

中濃支部 : (株)MFS 代申 日本興亜
店主 森 利和 様
〒501-33051 加茂郡富加町滝田 1295-1
TEL 0574-54-3062 FAX 0574-54-3062
(平成 22 年 11 月 19 日入会)
紹介者 日本興亜損害保険(株) 中瀬古 様

【CSR委員会】

地震保険普及キャンペーン』について

- ・10月22日(金)に今年度も昨年同様にJR岐阜駅前にてパンフレットを配布いたしました。
会長はじめ、岐阜支部役員のみなさまにご参加いただき、約30分間実施いたしました。

第3回『長良川を美しくしよう運動』について

『10月24日(日)に岐阜支部、西濃支部、中濃支部の役員及び会員のみなさま併せて12名の参加協力をいただき、岐阜市民、その他団体のみなさまとともに長良川清掃ボランティアに参加いたしました。上記活動にご協力をいただきました役員、会員のみなさま大変お疲れ様でした。ありがとうございました。
(報告者名 : CSR委員会担当副会長 小林 悦雄)



【ゴルフ同好会】

第18回ゴルフ同好会開催報告

開催日 : 平成22年11月9日(火)
開催地 : デイリー瑞浪カントリー倶楽部
参加者 : 20名
報告者 : 森 信彦

成績

優勝	: 松葉 健(画像中央)	グロス	84	ネット	66
準優勝	: 宮脇 正憲(同左)		97		71
3位	: 森 信彦(同右)		95		72

平成15年11月第1回目のゴルフ同好会発足し来秋には第20回と節目の記念大会となります。多数の参加をお願いします。



会員投稿記事

「つぶやき」

本年4月、損保業界では保険会社の大きな再編成があり新たなグループが発足した。

弊代理店が取扱う三井住友海上社も、2010年4月1日付で、あいおい損害保険株式会社、ニッセイ同和損害保険株式会社(2社は2010年10月1日で合併)と経営統合し、「MS&ADインシュアランスグループ」として新たにスタートした。

また、統合後の新グループは、「国内損害保険」、「国内生命保険」、「海外」、「金融サービス」、「リスク関連サービス」の5大事業を中核に、グループの総合力を結集してグループシナジーを追求するとともに、各社の強みや、強力な事業基盤を活かし、国内外のあらゆるマーケットのお客さまに高品質でご満足いただける商品・サービスを提供していくと発表している。

また、スピード感を持って飛躍的に事業基盤および経営資源の質・量の強化・拡大を図ることにより、グローバルに事業展開する“世界トップ水準の保険・金融グループ”を創造して、持続的な成長と企業価値向上の実現を目指している。

我々代理店においてもこの大きな動き、会社が目指すところの実現に向け、日々の活動ひとつひとつに変革を求められていると感じている。

保険会社から提供される施策には「やらされ感」を感じていらっしゃる会員の皆様も多いのではないのでしょうか。私もその一人でした。

しかし、上記の会社が目指すところ、代理店として目指すところ(お客様からの更なる信頼、代理店事業の更なる拡大)を考えたとき、提供頂く施策の一つ一つに意味を感じました。

施策を有効なものにするか否かは施策自体の中にあるのではなく、取扱う者の中にあると今は感じています。早期更改や多種目化、生命保険の販売等々、営業成績に加え品質指標も問われる中、それを追求することがお客様からの信頼を勝ち取ることであり、信頼を得ることは事業の拡大につながると考えています。



この大きな変革を機に改めてひとつひとつをよく考えてみるのはいかがでしょうか。

きっと大きな飛躍がそこに待っている気がしています。

保険代理店いとう 伊藤 智之

代理店紹介

岐阜支部 株式会社 リンク東海

<代理店名>
株式会社 リンク東海

<事務所所在地>
〒504-0815
各務原市蘇原東栄町2-123
TEL 058-371-5554
FAX 058-371-5654
E-mail link5554@juno.ocn.ne.jp

<代表者名>
森 英樹

<スタッフ>
6名 (男 3名 女 3名)

<取扱保険会社>

損保 東京海上日動火災(株) 計1社
生保 東京海上日動あんしん生命、アリコジャパン 計2社

(写真 右奥端 森 英樹 社長、
右前端 来社中の東京海上日動火災(株)財部 剛 岐阜支店長)

<略歴>

平成20年10月 森保険事務所と(有)tkh オフィスが合併する形で設立。
平成22年11月 現在に至る。

<事務所の環境>

各務原市のほぼ中央を東西に走る“いちょう通り”沿い、
東海中央病院の真南にあります。東島池を眺める癒し系の立地です。

<経営方針>

プロ代理店として、
想定されるあらゆるリスクから
可能な限りお客様を守り、
強い『信頼の絆』で結ばれ
共に成長していきます。



お客様接点強化の仕掛け

激戦札幌のラーメン界のニューウェーブ

仕事で札幌に行ったついでに連泊し、地元の方の案内で、最近人気の店に連れて行ってもらった。札幌ラーメンを特徴づける味噌バター風味の卵縮れ中太麺は正直なところ苦手な敬遠味であったので、こってり系でお勧めの店はないか、と条件を出したところ、最近人気の店のいくつかチョイスし連れて行ってくれた。

その一つは札幌市郊外の豊平区月寒中央駅そばの「らーめん佳(よし)」、わずか7席のみだが、連日客が押しかける繁盛店である。ここの大将は一心不乱にラーメを作る。2種のみメニューからラーメン650円を頼むと、魚介と魚粉、豚骨のハイブリットな和風の香り高い濃厚なスープにストレート中細麺、とろとろのおおきめのチャーシュー、シナチクのシンプル構成である。納得の味であるが、同時にこれが札幌ではやりのラーメンか、という思いが同時にした。スープは煮干ベースの魚介の強烈インパクトと豚骨などをベースにした東京六厘舎系か。麺通を唸らせ引き寄せるニューウェーブのラーメン店である。

別の日の昼間同じ波に組するもう一店を訪れる、東区北21条東、元町駅辺りにある髭の大将の作る「らーめん侘助(わびすけ)」。醤油麺を頼む。こちらも鶏白湯、煮干、サバ節、鰹節、魚粉などで出汁をとる魚介系、中細ストレート麺が絡み、香り高いすっきりしたスープとなっており、これまた上品なうまさがあった。チャーシューは身がしっかり、シナチクも美味い。続いてもう一軒、北区新琴似一条1丁目にある旭川ラーメン系の「胡桃舎(くるみや)」、これまた常連客の多い店である。炙り味噌ラーメンを選ぶ。甘みがありクリーミーな炙り味噌と縮れ麺が絡み合いこれまたイケる。このほか、推薦されたのが札幌駅近くのJA北農ビル地下1階管家(かんげ)の岡本ラーメンの岩海苔入りの鶏がらスープの塩ラーメン、昼に1人に入った事もあり、幾分あっさりし過ぎて正直もの足りなかった。

地元の方々と居酒屋でラーメン談義に花が咲き、夜、近くの行列のできる有名店に出かける。ここを知らずして札幌ラーメンを語るなかれと言われたのが、けやきの味噌ラーメン。並んで食してみると、特有の縮れ麺の懐かしさと辛みの利いた淡泊なみそスープのうまみがあとひきであった。札幌ラーメン戦線の一端を今回見た思いだが、札幌の中心部は、繁華街ならではの広い店舗も目につくが、その一方で郊外で、小規模(10席前後)こだわりを持って新たなコンセプトで勝負する原点回帰の波が来ている、そしてそれをツイッターやブログでお客様が勝手に評価する、口コミで支持を広げていることを改めて確認した。

ワンタイム保険

パソコンやモバイルからワンクリックで保険に入れる時代になった。NTTドコモが東京海上日動と提携してモバイルiモード会員向けに販売を開始した「ワンタイム保険」もそのような流れの一つであるがいろいろ考えさせられる。www.nttdocomo.co.jp/service/convenience/onetime_insurance/

モバイルでいつでも好きな時に、1日から保険に入れるサービスである。取扱商品はスポーツレジャー保険、ゴルファー保険、国内旅行傷害保険、海外旅行傷害保険の4種類である。1日、1泊2日から必要なだけ、お手軽、お勧め、しっかりの3プランから選べる仕組み。保険料は300円から(海旅は980円から)。

シンプルな内容の保険商品については携帯電話のメール機能を利用して、ゴルフ、旅行やレジャーなど、短期のイベントなどに備えて補償を得たいと思う時、いつでもどこでも簡単操作で保険加入ができる時代になったのかと、感慨深い出来事ではある。

ネットやモバイルを活用し顧客サイドが短期のイベントに合わせ、保険の手配を簡便に済ます仕組みが実現したとことは、改めて保険の購入窓口が多様化しだしていることを再確認させてくれる。お客様の保険へのアクセス手段の多様化で、代理店の頭越しに保険取引が行われるケースも増えて行きそうである。

必要なきのみ短期で加入

ネットやモバイルによる保険取引は、例えば自動車保険でも、通販専門会社がすでに開始しているが、今回の携帯電話会社が直接にモバイル会員向けに照準を定めて展開する試みがどこまで普及が図れるのか見ものである。ゆくゆくは、例えば土日のみ補償コースの自動車保険に加入しておき、平日運転する必要が生じたときのみその都度保険を購入するのに利用できるようなワンタイム型などが出てくるのでは、と考える向きもある。選択肢が広がることそれ自体は大変結構なことである。

ただし、こうした顧客の選択により必要な時のみ短期に必要な保険を購入する合理的な仕掛けは、利用者の自己責任で事故のリスクを管理することを要する。

几帳面な方向きだが、もし、購入しそびれ無保険状態のまま事故にあった場合を考えるとぞっとする。保険のことをよく知り、何事も自分で取り組み、失敗のケースも自己責任で対処することを好む合理的精神の持ち主向けのような気がする。素朴な疑問も湧く。そもそも常日頃保険にどれだけ関心を持ち、選択購入を希望される方がおられるのだろうか。

広がる保険購入方法

新聞、雑誌などの紙媒体、テレビなどの映像媒体、さらにはインターネット媒体で保険の情報は大変入手しやすくなっている。顧客自ら得た情報から、能動的に保険選択をする機会も増えている。ネットやモバイル経由で保険を購入する仕組みも整備されてきている。しかし、顧客が得た情報をもとに、自分自身で判断して直接保険を購入するコースを選ぶ顧客層は果たしてどれほど出てくるのだろうか。保険の価格や保険の商品内容は比較できたとして、自分自身の身の回りリスクの状況や補償の購入状況、漏れやだぶりのチェック等を踏まえ、不安なしに適切な保険の選択が可能なのだろうか。

プロ代理店の役割

むしろネットやモバイルでの保険購入の選択の機会が広がったことで、改めて保険の選び方をしっかり指南してくれ、かつ保険加入後も保険の総合管理をし、適切な相談に乗って継続的に守ってくれる心強い専門家が求められる事態ともなってきたのではないか。その意味で代理店の存在感が改めて問われているともいえ、顧客サイドの負託にこたえられない代理店は支持を失っていかざるを得ない時代になってきた。ネットとリアル融合、保険版の需要と供給の情報ギャップの架け橋こそこれからのプロフェッショナル代理店の役割といえそうだ。

深掘りと集客力強化の仕組み

顧客との関係強化や見込み客の開拓力強化が問われている。まずは、既存顧客との関係で、防衛戦の要は、既存顧客との関係強化である。今やコンサル型の多種目販売の仕組みづくりは専門代理店の経営の重要な柱になってきている。そのためにも的確な顧客情報収集による顧客との情報密度を強化することがポイントになる。人力による対面・訪問活動には限りがあるからだ。その間隙を埋め、顧客接点頻度を高めるには、情報提供戦略が最もふさわしい。すでに、顧客のメールアドレスを獲得し続け、メールによる生活お役立ち情報の提供を継続することで、照会・相談案件に確実につなげている代理店のケースもある。要は顧客のことをどれだけ我がごとのように考えるか、その覚悟と仕掛け作りが問い直されているともいえる。

いかに新たな顧客を取り込んでいけるか、その仕掛け作りにインターネットの活用や来店型ショッブ作り等いろいろ工夫した展開が模索されている。市場がなくなってきたと嘆く前に、顧客の声を大胆に収集し、自店のサービスブランドを構築するとともに、さまざまなメディアを活用し顧客接点強化の基本動作を徹底し、マーケティングに正面から取り組む時期に来ている。

お客様との多接点こそプロの持ち味

愛媛で展開する代理店で「お客様をよく知る」、お客様との多接点こそプロの持ち味を実践している代理店がある。なぜならプロ代理店の強みは地域でお客様のことをよく知っているからこそ頼りになる存在だからで、この強みを最大限生かすところに活路は開けるからだ。お客様との縁を生かし、お客様をわがごとのように思い、運気をあげるように念じて商売をすれば道がおのずと開ける。常にお客様のことを第一に考え続けられれば、この先の成功も間違いなし、という。

顧客数 1200。顧客情報を入手することのできる、新規加入時、更改時、事故処理時などの機会を、コツコツ進め、現在家族情報を含め 4000 人分の情報を完全に収集し終えている。このリストをもとに、全員に誕生日はがきを出している。誕生日に着くように投函するきめ細かさである。また手書きで写真などをふんだんに取り入れたお役立ち情報誌を年 4 回出しているほか、年賀状や、新商品発売時には案内はがきなどを含めると、一世帯当たり月一回ペースで情報発信している勘定になり、極めて多接点になっている。

家族情報をとるのは極めて原則的で、自動車保険人身傷害や個人賠償責任保険が、家族を補償するので、家族全員をお守りするために、必要な情報をください、という実にシンプルなもの。いざという時のことも考え、別居の未婚の子や、両親などの連絡先も可能であればあらかじめおくのだという。

昨年は、銀行融資を受け、中心市街地に建ったばかりの新しいビルに思い切って移りモダンかつ開放的なオフィス環境を実現した。このような積極的な顧客接点作りが奏功し、お客様への直接訪問の機会は少なくとも、お客様からの紹介や相談がひっきりなしとなり、あえて営業活動に出かけなくても新規案件や追加保証案件が舞い込んでくるようになったという。

3 年前それまで作り続けてきた経営計画書をやめ、現在は、シンプルに月に代理店手数料 500 万という希望目標を書いた半紙を自分のデスクがある壁に掲げ、それに向かい邁進中である、という。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

岐阜産の食材で鍋料理ができる！？

冬はやっぱり鍋料理ですね。鍋料理といっても、すき焼、水炊きと色々ありますが、岐阜県産の食材で鍋料理はできるのでしょうか。スーパーや道の駅や通販で市販されている食材で考えてみます。

まず、すき焼はどうでしょうか。すき焼の基本食材は、牛肉とネギと糸こんにゃく(しらたき)ですね。主役の牛肉は、なんとと言っても黒毛和牛の「飛騨牛」です。

鮮やかな赤みと余分な脂肪が無いのが特徴で日本中に知られているブランドです。

ネギは高山の「一本太ねぎ」や羽島郡岐南町の「徳田ネギ」ではいかがですか。

両方とも昔から栽培されている伝統的な品種です。徳田ネギは、なんと岐南町のゆるキャラ「ねぎっちょ」のモチーフとなり、みんなに可愛がってもらっています。

糸こんにゃくは岐阜県産の芋を使う手作りで、焼き豆腐も昔ながらの手作りがあります。岐阜県と愛知県しか売られていない角麩もいいですね。

椎茸も岐阜産で、肉厚の椎茸の口当たりはたまりません。生椎茸は平成21年度全国11位の生産量です。余談ですが、なめこは5位、うすひらたけはなんと3位です。

蒲鉾はスケソウタラ、グチなどの白身の海の魚を使用しますが、岐阜県内でも蒲鉾の製造業者があります。これも岐阜県産といえます。

卵は平飼いで完全無農薬の餌を使用した「奥美濃古地鶏」の卵はどうでしょうか。飛騨牛に変えて奥美濃古地鶏の鶏肉をすき焼にしても上手いですよ。もちろんほかにも岐阜県各地では高級な鶏肉や卵が生産されています。

鶏肉といえば奥美濃古地鶏で下呂や郡上の名物「けいちゃん」ができませんか？ しゃぶしゃぶだったら、飛騨市の「河ふぐ」や、脂肪が少なく臭み少ない豚肉の「美濃けんどん・飛騨けんどん」もいいですね。

そのほか白菜、春菊、ホウレンソウなどほとんどの野菜のほか、醤油も味噌も岐阜県産があります。

土鍋や食器は全国でも有名な美濃焼、箸は春慶塗や香り高い東濃檜がいいですね。

岐阜県の造酒屋さんでは、辛口から甘口まで名酒が造られています。シェア日本一の大垣の升に日本酒を注ぎカンパニー。下戸の方は、お茶にしましょう。岐阜県では美濃揖斐茶、美濃白川茶のほか、神淵、東濃、飛騨と各地で生産されています。

ゴハンが欲しい方は「はつしも」はいかがでしょう。漬け物は飛騨の赤かぶ、各務原キムチほか、菊ごぼう、守口大根、奥美濃や岐阜市産の大根の沢庵漬がいいですね。

食後の果物は、飛騨りんご、南濃のみかん、飛騨トマト、イチゴの「農姫」や「美濃娘」それに洞戸のキウイがあります。

岐阜県産のしかも上等な食材で鍋料理はできるという結果となりました。ぜひお試しあれ。

(まつお・いち) ライフワークは地域史(近世交通史)

著書は『やっぱ岐阜は名古屋の植民地!?』『北陸街道紀行』等多数



ヘッドランプのリフレッシュをお勧めします

SHINWAグループ
会長 名和 盛男

平素はSHINWAグループにご理解とご協力をいただき、誠にありがとうございます。

今回はヘッドランプのリフレッシュについてお話をさせていただきます。

車両のヘッドランプがプラスチック素材になってから、経時劣化による表面の曇りが問題になってきました。ひどくなると白く曇って照度が落ち、車検が通らないといったトラブルも発生します。

そこでSHINWAグループではヘッドランプのリフレッシュクリーニングをお勧めしています。

劣化した表面を薄く研磨し、新たにコーティングを施して、照度を回復し、見た目にもきれいにリフレッシュします。

また事故などで片方を新品に換えて、左右の照度差が大きい際にも、古いほうをリフレッシュクリーニングして大変喜ばれています。気になるお車にはぜひお試しください。

SHINWAグループ13社の連絡先	TEL	FAX
オートボデーショップ篠田 (大垣以西)	0584-74-7892	0584-74-7833
平野鋳金工業 (岐阜市南西部・羽島郡)	058-271-0773	058-271-0784
オートサービスイトウ (岐阜市北西部・瑞穂)	058-327-7167	058-327-2708
名和自動車工業 (岐阜市東部・各務原)	058-245-0261	058-245-0262
和田鋳金工業 (岐阜市中西部)	058-251-7065	058-251-7095
AUTOPIT羽島鋳金 (羽島市以南・愛知北西部)	058-392-1521	058-392-1520
成田鋳金工業所 (多治見市)	0572-22-5456	0572-24-2244
東美自動車 (中津川市)	0573-68-3126	0573-68-3125
リフレッシュセンター渡辺 (瑞浪市)	0572-68-0980	0572-68-0982
カトー自動車工業 (可児市)	0574-62-3207	0574-62-3246
糸貫自動車 (本巣市)	058-323-1251	058-323-0753
米野自動車工業 (下呂市)	0576-25-2549	0576-25-4109
オートリペアカワシマ (岐阜市北部・山県市)	058-232-4185	058-232-4108



ヘッドランプのリフレッシュクリーニングのご用命はもちろん、
SHINWAグループ各店まで！！

損害事故復旧サービス

< 今月の復旧事例 >

車がガードレールを破損させてしまいました。写真右側のガードレールは新品に交換し、左側のものは塗装のみで復旧しました。交通量が多いので、安全のため、ガードマンを配置しての施工となりました。

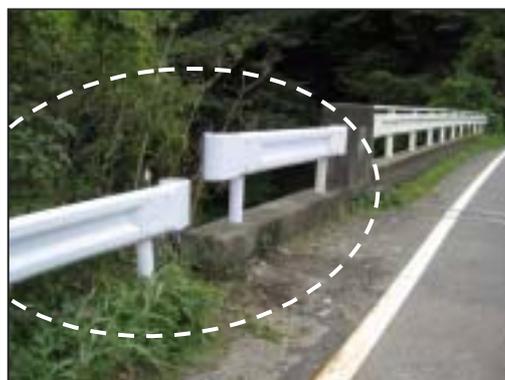
< 場所 > 岐阜市（長良川左岸堤防道路）

< 費用 > ￥160,482 - （税込）

被害状況



復旧後



自動車修理以外の建造物復旧は

岐阜県損害保険代理業協会 提携会社

一級建築士在籍の **ホームステップ (株)イケダ** へ。

☎ 058 - 271 - 6788 (24時間即日対応)

FAX: 058 - 271 - 6787

携帯: 090 - 2775 - 4085

E-mail: joho@homestep.com

県内はもちろん、東海四県、北陸も即対応。

その他の地域もご相談ください。

☺ 住宅エコポイント制度延長!! ☺

ポイント発行期間が1年延長され、来年12月31日までになりました。

窓や外壁などの断熱改修・バリアフリー改修をご検討中のかたは
お気軽にご相談下さい。

交通事故による損害復旧工事

No.0088

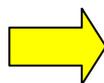
名古屋市地内

中央分離帯防護柵復旧工事

復旧工事費用

420,000円

着工前



完成



- * 名古屋市管理の幹線道路中央分離帯防護柵 5 枚・15m に損害がありました。
- * 管理監督所轄の担当者との打合せ・施工手続きを行い復旧工事施工となります。
- * 主要幹線道路での作業の為、交通誘導員・規制車を設置しての工事となりました。

夜間の緊急作業にも、迅速対応いたします。

Speedy Network で 東海・関西・北陸をカバーする

24 時間・年中無休の安心対応

名古屋市一般・指名入札参加資格 法人コード 708110

有限会社 岐垣創建 代表取締役 佐藤有巨

本社 TEL 0584-87-2633 FAX 0584-87-2635

金沢営業所 TEL 076-249-5128 FAX 076-249-5338

京都営業所 TEL 075-604-5888 FAX 075-604-5887

E-MAIL giensouken@vega.ocn.ne.jp

ホームページをご覧ください。 <http://www.giensouken.jp>

岐阜県代協ホームページに関するアンケートのお願い

岐阜県代協会員の皆様には、日頃より広報活動にご理解ご協力いただき誠にありがとうございます。

岐阜県代協のホームページ (<http://hokendaikyo-gifu.org/>) のリニューアルに向け、会員の皆様より広く意見をお伺いしたいと考え、代協ニュース10月号にてアンケートをお願い申し上げましたところ、参考とさせていただくにはご回答数が大変少なく、苦慮いたしております。そこで再度アンケートをお願いしたいと存じますので皆様のご協力をよろしくお願い申し上げます。

ご回答の際は直接このページにご記入いただき、岐阜県代協まで FAX (058-294-8051) いただくか、または gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp まで回答メールをご送信くださいますようお願い申し上げます。

広報機関誌委員長 川島邦夫

ア ン ケ ー ト

今のホームページをリニューアルした方がいいか？ (いずれかに 印を)

YES or NO

日頃岐阜県代協のホームページを訪れる頻度 (いずれかに 印を)

毎日 ・ 週に1回以上 ・ 月に1回以上 ・ それ以下

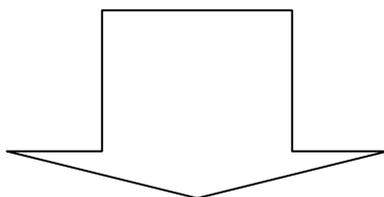
ホームページに載せて欲しい情報

現在のホームページの内容で不要だと思う情報

普段よく見るホームページや、参考にした方がいいと思うホームページ

その他

FAX 058-294-8051



発行日 / 平成22年11月25日

責任者 / 大江 金男 発行 / 広報機関誌委員会
〒502-0912 岐阜市西島町8-10

Tel 058-294-1221 Fax 058-294-8051

E-mail : gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp

<http://www.hokendaikyo-gifu.org/>

【編集室メンバー】笠城 茂、川島邦夫、北村篤俊、
大野 広、後藤益充、野村幸弘、伊藤智之、
成原大介、大江金男、小西恭弘、森 信彦