

# 岐阜県代協ニユ

平成23年2月

vol.191



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

# 全国一斉「正会員250店入会キャンペーン」ご報告

一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会 会長 おおえ 大江 かねお 金男

2月1日より全国一斉「正会員250店入会キャンペーン」がスタートしましたが、2月28日をもってキャンペーンは終了されます。

岐阜県代協では、キャンペーン中に2名のご入会をいただき、キャンペーン目標を達成することができました。これは組織委員の皆さんを始め、支部長・全役員・会員の皆様のご尽力のたまものと、心から感謝申し上げ御礼申し上げます。

しかし、キャンペーン目標を達成することはできましたが、今期残された課題の一つに会員増強があります。保険大学校受講生募集では岐阜県代協は全国の先駆的役割を果たしましたが、会員増強でもその役割を担えるよう、あらためて役員・会員の皆さんにご協力をお願いいたします。



最近、若い方から、代理店の相談窓口や消費者からの相談窓口を県代協に開いたらどうでしょうかという提案を受けました。代理店の相談窓口は、ベテランの代理店さんには何でもないことでも、代理店経営の経験の浅い代理店や若い人にとっては「誰に相談したらいいだろう？」と悩むことも多く、県代協にはベテランの代理店さんが多いので窓口を設置してほしいというものです。

消費者相談窓口は保険会社でもあるが、県代協としてもホームページなどでそうした窓口があってもいいのではないのでしょうかとのことです。なるほどと耳を傾けざるをえません。来年度の事業計画に取り入れられればと思いました。

先日、カード会社から突然の電話がありました。何かと思ったら、「最近法人カードでパソコンを購入しましたか？」と聞かれ、身に覚えがないので即座に「いいえ。買っていません」と応えました。

詳しく話を聞くと、カード番号を不法に取得されたいというものです。そのカードは主に自動車の給油用に使っているもので、物の購入にはほとんど使用していません。

カード会社は24時間体制でお客様のカードの使用状況を監視しており、普段と違う使用や高額商品の購入などがあるとコンピューターと目視で確認し、怪しいと思われたものについて電話で確かめるということでした。

幸い私に対しての支払い請求はないそうでホッとしましたが、カード会社の監視体制をくぐり抜けられたらと思うとぞっとします。その日のうちに当該カードは使用不能となり、新しいカードの発行をしてくれることになりました。カード会社の監視していた社員に感謝すると同時に、あらためて便利さの裏に隠された恐ろしさをも感じました。

## 目次

- |                      |                                   |
|----------------------|-----------------------------------|
| 1 p・・・会長挨拶 / 目次      | 8 p・・・中さんの保険諸国漫遊記 (58)            |
| 2 p・・・スケジュール / 事務局より | 9 p・・・～ 保険ジャーナリスト                 |
| 3 p・・・支部活動報告         | 10 p・・・中崎章夫 ～                     |
| 4 p・・・支部活動報告         | 11 p・・・なるほど『ぎふ雑学』(23) ～松尾 ー～      |
| 5 p・・・委員会報告          | 12 p・・・SHINWA グループ                |
| 6 p・・・代理店紹介          | 13 p・・・損害事故復旧サービス ～ホームステップ(株)イケダ～ |
| 7 p・・・会員投稿記事         | 14 p・・・交通事故による損害復旧工事 ～(有)岐垣創建～    |
|                      | 15 p・・・役員紹介に関するアンケートのお願い          |

# 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	
2	15	火	東海ブロック	東海ブロック組織委員会(14:30～)	愛知県代協事務局
	17	木	日本代協	日本代協理事会(14:10～)	日本代協 会議室
	23	水	岐阜支部	役員打合会(12:00～)	岐阜県代協事務局
	24	木	県代協	三役会(14:30～)	岐阜県代協事務局
	25	金	広報機関誌	認定保険代理士広告 新聞掲載	中日新聞
3	2	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	3	木	県代協	理事会(13:30～)	未来会館
	8	火	岐阜支部	役員会(12:00～)	県図書館
	9	水	中濃支部	例会(10:30～)	太田宿
	10	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわや
	11	金	日本代協	臨時総会、全国会長会議(10:00～)	損保会館
	11	金	企画環境	委員会(11:30～)	サイゼリア 岐南店
	11	金	西濃支部	ボウリング大会、懇親会(18:30～)	大垣ボウリングセンター
	23	水	東海ブロック	東海ブロック協議会(14:00～)	愛知県代協事務局
	29	火	県代協	年会費諮問委員会(14:00～)	岐阜県代協事務局
	29	火	県代協	三役会(11:00～)	岐阜県代協事務局
4	1	金	飛騨支部	平成23年度支部総会(18:00～)	ひだホテルプラザ
	13	水	西濃支部	平成23年度支部総会(15:00～)	スイトピアセンター
	13	水	中濃支部	平成23年度支部総会(11:00～)	シティホテル美濃加茂
	14	木	東濃支部	平成23年度支部総会(11:00～)	みわや
	20	水	岐阜支部	平成23年度支部総会(14:00～)	長良川スポーツプラザ
5	11	水	県代協	平成23年度定時会員総会(13:30～)	長良川スポーツプラザ
6	15	水	日本代協	平成23年度定時会員総会(10:00～)	損保会館

## 事務局より

### 総会日程のお知らせ

日本代協	平成23年 6月15日(水) 10:00～	損保会館
県代協	平成23年 5月11日(水) 13:30～	長良川スポーツプラザ
岐阜支部	平成23年 4月20日(水) 14:00～	長良川スポーツプラザ
西濃支部	平成23年 4月13日(水) 15:00～	スイトピアセンター
中濃支部	平成23年 4月13日(水) 11:00～	シティホテル美濃加茂
東濃支部	平成23年 4月14日(木) 11:00～	みわや
飛騨支部	平成23年 4月 1日(金) 18:00～	ひだホテルプラザ

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

# 支部活動報告

## 【岐阜支部 2月役員会報告】

開催日時 : 平成23年 2月 2日(水) 12:00~  
開催場所 : 岐阜県図書館 レストラン杏 出席者数 : 8名  
報告者名 : 岐阜支部長 岩田 篤宗

### 《議題》

2月4日、永末晴美様を招いてのセミナーと懇親会を十八楼にて開催。  
会員増強について 引きつづき、兼業代理店(モータース)をフォロー。  
2月中に岐阜支部総会の打ち合わせをして欲しいとの事。

次回役員会は 平成23年 3月 8日(火) 12:00~ 岐阜県図書館 レストラン杏にて

## 【岐阜支部第3回合同ブロック会報告】

### ・新春セミナーについて

開催日時 : 平成23年 2月 4日(金) 15:00~17:00  
開催場所 : 十八楼会議室 出席者数 : 39名 報告者名 : 岐阜東ブロック長 大野 広

### 《内容》

テーマ : 『情熱と感動の仕事術』

講師 : 永末春美 氏(前 神戸北野ホテル支配人)

『Hospitality』と『Branding』という言葉キーワードに、『おもてなし、思いやりの心』が『ブランド化』即ち『付加価値』につながり、それが最終的に『ファン』作りになること。

その為には、従業員が同じ価値観を持てる職場づくりと各人がモチベーションを 持ち続けることが 重要であるということ。

### ・懇話会について

開催日時 : 平成23年 2月 4日(金) 18:00~21:00  
開催場所 : 十八楼1階宴会場  
出席者数 : 21名(このうち10名の方が宿泊)  
報告者名 : 岐阜東ブロック長 大野 広

### 《内容》

前回に比べ参加者がかなり少なく、小ぢんまりした感じはありましたが、カラオケや保険会社への意見(?)などで盛り上がりました。



## 【西濃支部 2月例会報告】

日時 : 平成23年 2月 2日(水) 12:00~13:30  
場所 : 鶴見天近 参加者数 : 18名  
報告者 : 後藤 益充

### 《内容》

#### 西濃支部総会について

4月13日(水) スイトピアセンター 予定15:00より

#### 代協会員オリジナル保険商品について

・日本代協企画商品一覧等

#### 年会費の件新しい会費について

・会員増強につながる会費の提案

#### 西濃支部親睦会

・3月11日(木) 18:30より大垣ボウリングセンター(フォーラムホテル内)にてボウリング大会

#### その他他社の動向

次回例会は 3月2日(水) 12:00~ 場所 鶴見天近にて

### 【中濃支部2月例会報告】

開催日時 : 平成23年 2月 9日(水) 10:30~  
開催場所 : 太田宿 美濃加茂市太田町 参加者数 : 10名  
報告者名 : 中濃支部長 吉田 春次

#### 《内容》

会員増強の件  
募集環境報告  
代協会費の件について  
その他情報交換

- 1 3月満期手続きで忙しい中、参加いただきありがとうございました。  
3月の例会は3月9日(水) 10:30~ 太田宿にて開催です。
- 2 今後の活動予定連絡  
中濃支部総会  
開催日時 : 4月13日(水) 11:00~  
開催場所 : シティホテル美濃加茂 (太田町 2565-1)  
救急救命講習  
開催日時 : 6月 8日(水) 13:00~16:00  
開催場所 : 可茂消防署 (美濃加茂市加茂川3)  
(尚、役所の新年度になり、日時確定ではありませんのでお含みおき下さい。)

### 【東濃支部幹事会報告】

開催日時 : 平成23年 2月10日(木) 11:00~11:45  
開催場所 : 釜戸 みわ屋 参加者数 : 10名 報告者 : 伊藤 智之

#### 《内容》

1. 総会日程 4/14(木)に決定
2. 規約について
3. 会員名簿について
4. 認定代理士のぼりについて



### 【東濃支部2月例会報告】

開催日時 : 平成23年 2月10日(木) 11:45~13:00  
開催場所 : 釜戸 みわ屋 参加者数 : 14名 報告者 : 伊藤 智之

#### 《内容》

1. 代理士認定式及び賀詞交換会の報告
2. 公正な募集環境整備について
3. 代理店賠償について
4. 提携業者について
5. 代協の会費について  
次回例会案内 3月10日(木) 例会 11:00~ 場所: みわ屋

### 【飛騨支部役員会報告】

開催日時 : 平成23年 2月 8日(火) 13:00~  
開催場所 : ひだホテル喫茶ルーム 出席者数 : 8名 報告者名 : 成原 大介

#### 《議題》

年会費について  
飛騨支部広告について  
中日新聞広告について  
定時総会について・・・平成23年 4月1日 18:00~ ひだホテルプラザにて

# 委員会報告

## 【組織委員会】

### 《新入会員の紹介》

西濃支部 : (株) e-プランニング・グループ 代申 東京海上日動  
店主 栗田 英優 様

〒503-09931 大垣市荒川町 454-3  
TEL 0584-92-4605  
FAX 0584-92-4606

(平成 23 年 2 月 14 日入会)

紹介者 (有)ユウ保険事務所 北村 篤俊 様

東濃支部 : 愛岐西浦(株) 代申 東京海上日動  
店主 間野 芳高 様

〒507-0831 多治見市 新町 1-60 林ビル 203 号  
TEL 0572-56-6633  
FAX 0572-56-6668

(平成 23 年 2 月 17 日入会)

紹介者 (エムズ保険(株)) 松山 和由 様

## パソコンのことなら、何でもおまかせ！

これからパソコンを始める方、使い方がわからない、  
パソコンのトラブル、インターネットの申込など

パソコンに関すること、何でもご相談ください。  
お電話一本、出張サポートもいたします。



## 不用品を売らせてください！

インターネットオークション出品代行致します。  
面倒な手続きは一切不要。出品物を預けるだけ。  
出品料は無料です。(落札された場合に所定の手数料をいただきます。)

NTT フレッツ、Yahoo!BB、コミュファ取扱ショップ

## Bits(ビット)

電話 058-215-7337

(9~22時:出張はこの限りではありません)  
JR西岐阜駅 北100m



# 代理店紹介

## 西濃支部 株式会社 スマートホケン

<代理店名>  
株式会社 スマートホケン

<事務所所在地>  
〒503-0887  
大垣市郭町3-52  
TEL 0584-74-4160  
FAX 0584-74-4175

<代表者名>  
今津 洋平

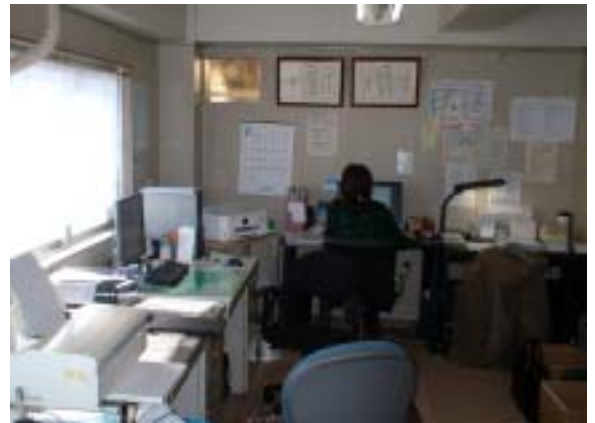
<スタッフ>  
5名 (男 4名 女 1名)



<取扱保険会社>  
損保 三井住友海上火災保険株式会社 計1社  
生保 三井住友海上きらめき生命株式会社 計5社

<略歴>  
2002年 個人代理店スマートホケンでスタート  
2006年 法人代理店に  
2011年 現在に至る

<事務所の環境>  
大垣市の中心部にある活気のある明るい事務所です。



<経営理念>

- 1 感謝の気持ちを持ち続け、前向きに人一倍の努力を惜しまない。
- 2 お客様の要望に対応できるようスピード感を持って行動する。
- 3 夢・目標に向かって信念をもって行動する。  
従業員、その家族が経済的・心豊かになれる組織  
岐阜県ナンバーワンの会社を目指し、自信と誇りを持って行動する。
- 4 保険の専門家としての自覚を持ち、日々、保険知識・周辺知識を身につけ  
お客様にとってベストな提案ができるよう精進する。
- 5 仕事を通じ多くを学び、自己実現できるよう努力する。

# 会員投稿記事

## 「春ですね～」

鬼は外 福は内 福は内と言いたいですね。

今年も毎年くる「節分」「豆まき」でようやく春ですね～?! と思いきや、「雪、また雪」で大変です。

車の事故は如何ですか?、また、雪害の事故で「火災保険の損害」で不当な請求が来る前に対応されるべきと思います。

さて、自分は、70才のハードルを越える年になりまして、人生の「ゆとり」を持ちたいと思い、昨年度でいろいろなお手伝いからひとまず手を引きました。

今年になって、見渡せばいろいろとやることが多い事に気づき、今までは何やった?・・・人生、いやいや今までの人生は何やった??・・・やはり振り返る事の重要性を再確認いたしました。



今までの人生は自分だけの楽しみで、剣道で11年、野球では22年と、地域の子供と一緒にスポーツで休みを楽しんで過ごして参りました。小学生から中学生へ、高校生から大学生へと日増しに成長する子供たちの姿を見ることもすごく楽しみでした。

世間では、「悪ガキ」と言われる子供が、スポーツの場へ来て「挨拶・近況の報告」をしてくれます。

また、道路で自分を見ると、すぐさま近寄って挨拶をしてくれます。

本当に清々しく、気持ちが良いものです。

一方、世間では皆様が優秀と思われる子供の方が見て見ないふりをする・・・(少し辛いです。)



先日も、地方新聞に「9年間皆勤」の記事があり、2名も教え子がいた事に大変うれしく思いました。

すぐに親御さんにお子さんの「育て方を褒めました」メールを打ちましたら、すぐに返送され、まだ読んでいないと・・・。しかし、褒めた事を大変喜ばれ、お子さん本人の目標がそこには書いてありました。

本人は、小学校に入学時に親御さんに対し「9年間の皆勤を目指す!!」と約束したと、そして、それが達成出来た事がうれしいと・・・。

この子は、同学年では背も低いし、体重も少ない。野球では、一番小柄ではあったが、人一倍頑張っていた。

『大きく成長せよ』と祈りたいものです。

この子達も4月から高校生です、『さくら咲く・さくら咲く』の報告が欲しいです。



もうすぐ春ですね～

(有)大脇サービス 大脇 秀夫



## プロ代理店営業のダイナミズムの復権

### 温泉地での仕事は楽し

今年に入り温泉地での仕事は 1, 2 月で 3 件目あった。厳しい冬の時期だけに、仕事冥利に尽き、実に有難いことである。

#### 上諏訪片倉館

1 月中旬、長野県の上諏訪では保険会社主催の代理店セミナーであった。日中で晴れていたが底冷えする寒さである。諏訪湖は氷が張っていた。泊まったのは、かたくら諏訪湖ホテル。

上諏訪温泉に浸れば極楽である。隣の片倉館の千人風呂の無料入浴券を出してくれる。昭和 3 年の英国式の威風堂々たるレンガ造りの洋風建築で、浴場棟は鉄筋 2 階建て、尖塔や煙突を有する公衆温泉浴場、ほかに木造 2 階建ての会館棟がある。岡谷の製糸業で財をなした片倉財閥が作った地域住民向けリゾート施設で、この浴場は朝 6 時からやっているというので、ぜひとも入ってみたくなり、マイナス 10 度以下の中を浴衣に丹前姿でかけた。

大浴場の浴槽は幅 4 メートル、長さ 7.5 メートル長方形、深さ 1.1 メートル、底には玉砂利が敷かれている。泉質は、無色透明の弱アルカリ性単純温泉。浴槽は階段状に 2 段になっており深く、かつ 100 人は一度に立ってなら入れるほど広々として実に気持ちがいい。地元の常連客が早朝から訪れている。ジャクジー付きのラドン浴室もある。片倉館に入れたことはなんかもうけものを感じてであった。

帰りの上諏訪駅構内で電車を待つひと時、のんびり構内の名物足湯に入るが、足は暖まるものの上半身は震えるほどの寒さであった。

#### 福岡、志賀島金印の湯

1 月下旬、福岡・志賀島の休暇村志賀島に行ってきた。外資系保険会社の福岡のプロ代理店クラブのセミナーである。天気は晴れ、冬の荒々しい海景色とは一転、海は凪(な)いで久方ぶりに穏やかであった。この地にはここ 7 年この時期に通い続け、勝手知ったる何とやらである。この宿は、玄界灘でとれた鯛やカンパチ、イカなどの刺身やワカメなど海藻類が美味しい。

2005 年(平成 17 年)この地を襲い多大な被害をもたらした福岡県西方沖地震でこの地に温泉が湧きでたもので開湯 5 年になる。この天然温泉「金印の湯」は塩分の強いナトリウム、カルシウム塩化物強塩泉で、内湯、それに玄界灘、玄海島を望む展望露天風呂があるが特に壺風呂が気に入っている。

体にピリピリ来るぐらいの刺激があり結構熱めの濃い塩分の湯である。檜の湯口には塩が結晶化して貼りついている事がそれを端的に示している。この風呂に浸っていると極楽である。塩分が強いため、体にべとつき感が残るのでシャワーを浴びてすっきり。

#### 栃木、鬼怒川温泉

2 月上旬、東武特急スペーシアで、鬼怒川温泉に行ってきた。生協代理店の関東地区のセミナーであった。所々に雪が残る、晴れた日ではあったが日中でも結構寒い。一昨年完成した鬼怒盾岩大吊橋からの渓谷の眺めはなかなか素晴らしいものがある。

近くのベンチで、寒々とした中で、昼時、近くのコンビニで買ったおでんの温かさが嬉しい。近くの大きなホテルが宿。ここの温泉はアルカリ性単純泉、体に優しいお湯である。渓谷を観ながらの眺めもいい。

冬の温泉は誠に良いものである。帰りに駅の売店で、出来たてだということで、日光の油源調整の温泉卵入り栃木牛めし弁当(950 円)を購入する。実は減量中でもあり、ハムレットの心境で迷いに迷ったが、出来たてで名物、そして栃木・日光高原牛に引かれだということで、結局、誘惑に負けた。

電車の中で温泉卵を載せて食べたすき焼き弁当、あったかでご飯がうまく、甘辛く味付けされた牛肉と温泉卵がベストマッチ、実にボリューム満点であった。美味しいものに出会うとすべての景色が明るく気分はルンルンになるから不思議である。

2 月下旬にもう一度今度は上さんとこの温泉地にスペーシアの個室をとり、のんびり泊まりに行くことにしている。

### 相次ぎ値上げと危機感の薄さ

さて、話は温泉気分も吹っ飛ばす保険業界の厳しい現実の話である。

昨年から今年にかけて損保は値上げラッシュである。自動車保険では高齢者の損率悪化への対応として10歳刻みの年齢別料率導入を決め、特に高齢者層の料率については実施時期はばらばらだが、損保各社は引き上げる方向である。傷害保険においても損害率悪化からすでに70歳以上の高齢者への引受制限や引受保険金額の引き下げを実施する傾向にある。

自賠責保険も後遺障害等の支払い増加で、予定損害率を上回る水準となったことから20日の自賠責審議会での了解を得て金融庁は2011年11.7%、2013年約15%と2段階の引き上げを決定、同時に付加率圧縮により2013年度料率アップ幅をできるだけ圧縮する方針を打ち出した。強制保険であるがゆえに、なぜ引き上げるのかの実情の説明、客観的なデータの提供は不可欠なはずである。国民生活に直結する保険料の引き上げについては、十分な論議ときめ細かな情報の提供が必要だが、料率引き上げに至るプロセスの形式的合理性はともかく、ユーザー層への情報提供という点で問題は残る。

任意の自動車保険の場合は、保険料の値上げは、購買顧客層の離反、移動となって意志表示が示される。特に、損害率が高くなったからとはいえ、高齢者層に厳しい料率水準の提示に、当の高齢者層はどのような判断を下すのだろうか。

値上げに対する業界内の異様な危機感の希薄さが気にかかる。業績が悪くなったら料率を上げて調整すればよい、ということあまりに世間の常識、生活感覚とかけ離れていないか。

損保における相次ぐ料率引き上げは、業績悪化を改善させ、経営を安定させるために必要なことではあるが、そのしわ寄せは保険契約者層を直撃する。値上げの痛みを共感するマインドが薄れつつあるとするならばそのしっぺがえしはとてつもなく大きなものとなりかねない。損害保険の存在意義そのものが問い直されているのだということを業界の一人ひとりが自覚する必要があるのではないかと思うのだがどうだろうか。

### 保険チャンネル間の衝突

保険チャンネルが多様化している。それに伴い、保険会社とそれぞれのチャンネルコンフリクトも起きて、改めてその相互の協力関係の在り方の再点検も必要になってきている。

従来は生保は営業職員が基軸、損保は代理店しかも専業代理店をはじめ自動車関連代理店、機関・企業代理店を始め顧客・市場との関連のあるさまざまところを代理店にしてきた。今や、生損保ともに規制緩和や情報革新などをテコとするニューチャンネルの登場で様変わり観もある。

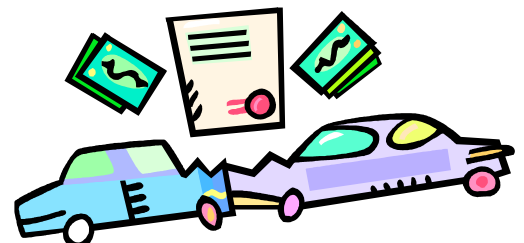
中でも生保では銀行チャンネルと保険ショップチャンネルの進展は著しい。銀行チャンネルは窓販解禁をきっかけに金融親和性の強い年金商品を中心にいまや国内大手生保のシェア変動をもたらすほどの影響力を持つに至っている。本年は保障性商品販売の障害にもなっている弊害防止措置の緩和が再検討されるステージも予想されるだけにその行方が注目される。保険ショップチャンネルもまた主として生保個人分野での顧客の商品選択を可能にするチャンネルとして定着してきた観がある。

国内大手生保も対抗上、ショップ型店舗展開に余念がないのもその表れだ。また生保のネット販売も「あれもこれも」の保険に対して「これだけ」保険の問題提起という点で新たな市場開拓の可能性が出てきている。

一方損保では、従来型の多様なチャンネルモデルに対し、通販・ダイレクトの保険販売が価格訴求をテコに進展を見せている。

チャンネルもシンプル商品の効率展開、あるいは商品の部品化、モジュール化が一層進展しそうな流れとなっている一方で、チャンネルの専門特性を踏まえたコンサル型の着脱自在な販売手法も一層の練成が必要な局面に来ている。

チャンネルもシンプルな商品をもっぱら扱うモノラインチャンネルとしてのポジショニングをとるのか、専門性を生かしたコンサル型のクロスセル販売のポジショニングで行くのか、進路明確化が求められている。



## 保険は着脱自在の流れに

保険業界の販売の流れは、リテール分野では着脱自在商品をいかに極めるかの流れとなっていることは間違いない。お客様の求める保険の選び方を伝授するためには、福袋のような何が入っているのか開けてみるまで分からない式の総合保険ではなく、透明度の高い保険商品が求められているからだ。

その意味では、保険商品の部品への解体による透明度の高さ、その部品を再構成する自在性、選択性、そこに介在する専門プロ代理店のアドバイス、コンサルティング、情報提供、相談を通じた組み立て加工、付加価値付与による展開こそ、これからの基本的な売り方になるのではないか。この意味では、東京海上日動の超保険がまず念頭に浮かぶ。個人分野を対象にし、生・損保の保障の交通整理をし、着脱自在型の営業活動である。昨年10月から商品体系を一新し、既存の主要商品との連動性を取れるスタイルに仕立て直し商品構成を単純化し、全組織挙げての営業推進が整ったことで、件数的には連月前年比のほぼ4倍増、本年7月には累計で100万件突破の達成も見えてきた。

専門プロ代理店を取り巻く情勢は厳しいものがある。保険会社の収益悪化は保険料の値上げを相次ぎ帰結しつつあるが、同時に代理店手数料の世界も、率の面では減少していくことは間違いないだけに顧客単価を引き上げ、絶対額を増加させる成長戦略を求められる。その意味で、今年は保険販売面で、単品販売群化から脱却し、クロスセル、着脱自在の総合販売に対するに関する一大潮流が生まれそうな気配である。

## 売り方の訓練

過日日新火災の「第4回TALKクラブによるトークコンテスト」に1日特別審査員として参加する機会があり、臨場感ある現場での代理店・販売者と顧客を想定した代理店と担当社員からなる2人一組のチームの応酬話法に思わず引き込まれた。全国9ブロックから勝ち上がった9組が、それぞれ持ち時間20分で、セールストークの腕前を競いあうものである。いずれも日ごろの忙しい業務の合間を縫って繰り返してきた精進の跡が見られる素晴らしい演技であった。単に商品知識の有無、説明力の巧拙にとどまらぬそれぞれの販売者の説明の中にみながる誠実さ、共感の構造など、この世界では、「保険選びは人選び」、人間力が改めて問われることを痛感した。

こうした現場から生み出された対面販売の妙、売り方の型がプロの販売力を研ぎ澄ましていくのではない。市場閉塞が叫ばれる中で、顧客の心を打ち売り方、提案手法とは何か、まさに損保の営業もダイナミズムが求められる時代となっている。



今回は同社が昨年11月から新発売した「ビジコン」(ビジネス総合補償特約付企業財産包括保険)についてのセールストークがテーマ。前3回は自動車保険や火災保険がテーマだったが、今回は、発売して3カ月足らずの新商品で、中小法人マーケットを対象とした商品特性のため、ターゲット顧客企業の業種・業態、保険付保状況、顧客ニーズも実に多様であるため、シチュエーション(場面)の設定如何も問われるところとなった。

このビジコン商品、財物リスクに加えて売り上げ減少リスク、賠償責任リスクを包括的に補償しようという商品で、まとめて割引もある。この商品の特性は顧客特性に応じ、リスクを着脱自在化した点である。個々の法人顧客に口、好みに合わせ、代理店としての料理の腕前が簡便に生かせる仕組みになっている。

このような豊富な商品知識に裏打ちされ、個々の顧客の置かれたリスク状況や要望を勘案して補償の着脱自在化を生かした対応は、代理店の専門能力すなわちプロフェッショナリズムをいかに発揮させるものである。このような売り方を血肉化させた取り組みはコンサルティングセールスの粋である。

コンテストでは、説明話法に加え、顧客にいかにかわりやすくビジュアルに勘所を伝えるかという点で、イラストを用い、時価と新価の違いを絵解きしたツールの活用や、パンフレットに付箋を貼って、顧客に説明時ポイントを明確化させる工夫とか、地域のハザードマップを活用し、水災の有無を確認しつつアプローチする手法などが印象的であった。このような営業現場での創意工夫を生かす試みが広がりを見せ、営業のダイナミズム、現場の活気を取り戻してほしいものである。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

## なるほど『ぎふ雑学』(23)

松尾 一

### 全国には、「岐阜」を知らない人が大勢いる！？

よく東京や遠くの観光地に行った時、「どこから来たの？」と聞かれ「岐阜」と答えると、聞いた相手は、「？ 岐阜？」と岐阜の場所を知らない表情をする場合が多い。

岐阜県を取り巻く愛知県をはじめ三重県、滋賀県、福井県、石川県、長野県、静岡県あたりの方は、ご近所だということで岐阜の位置を知っているが、これ以外の都道府県の人々は、岐阜の場所を知らないと思っても差し支えない。

岐阜に転勤と聞いたサラリーマンの奥さんが、日本地図で岐阜を探したという話さえ聞いたことがある。岐阜は県名であるのに関わらず。

では例えば、岐阜県の県庁所在地である岐阜市を知らない人に、どのように説明したらいいのだろうか。

手っ取り早く「名古屋からJR東海道線で19分のところ」という言い方は、相手に分かりやすいと思うが、反面、岐阜が名古屋市内にあると勘違いしてしまう恐れがある。都会だと20分程度の距離だとまだ市内の圏内というイメージだからである。

めんどくさく「名古屋市の北の方」と説明すると、相手は岐阜は愛知県内という錯覚に陥るかもしれない。

「長良川の鵜飼があって、金華山もあって」と説明すると、鵜飼は全国に数ヶ所あるし、金華山の本家は、宮城県石巻市にある海に浮かぶ小島のことで、全国的には本家の金華山が有名であるから、「金華山」と言われても、これもちょっと理解してもらいにくいものがある。

「信長が築いた岐阜城があるところ」と説明しても、「信長」と聞いても清須城や安土城、あるいは本能寺のほうが、イメージが強いものがある。

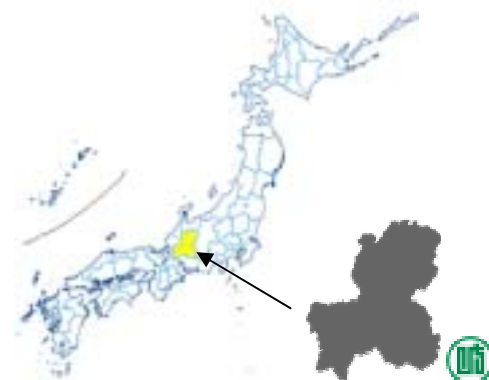
「岐阜県」を説明しても同様で、「まつりで有名な飛騨高山や古川がある県」というと、「ああッ、飛騨ね」と理解してもらえそうだが、岐阜県全域が深い山々に囲まれた山間の県と間違えて想像してくれるかもしれない。

岐阜県は、飛騨の方が有名だから、いっそのこと岐阜県を「飛騨県」と改称するのが、分かりやすいかもしれないが、美濃の人々は、納得できないかもしれない。

「岐阜」と名付けた信長が岐阜在住のころは、「岐阜」は「信長」と同様、全国的に有名で、宣教師フロイスによって海外まで知れ渡っていたのであるが、「岐阜」が無名になっていったのは、信長が岐阜を離れた後、特に関ヶ原の戦い以後、岐阜が日本の歴史の表舞台から消え去ってしまったせいかもしれないのである。

かつて、そのまんま東、いや東国原氏が宮崎知事に当選するまで、宮崎県と宮城県を混同している人がいたということを聞いたことがあるが、宮崎県が行ったように、相当なことをして、岐阜を全国的にアピールしなければ、全国の人に「岐阜」は知られないだろう。

「まあ、べつに、わざわざ、岐阜のことを知ってもわからなくても、このままでいいよ」というのであれば、それはそれでいいのだが。



(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

# ご契約者様用チラシのご案内

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。  
このたびご契約者様用の入庫誘導チラシを製作しましたので、ご案内させていただきます。  
万一の事故の際に、このチラシを思い出していただければ、慌てずに対処していただけますよう製作させていただきました。ご契約者様へのサービスという意味ではもちろんのこと、他の代理店との差別化にも有効だと思います。新規のご案内だけでなく、更新の際にも是非ご利用いただければ幸いです。  
どこの工場へでもご連絡をいただければ、データを提供させていただきますので、よろしくお願ひします。  
なお実物はカラーのA4サイズです。



**SHINWAグループと提携しました。**  
**事故が起こってしまったら**  
まずは落ち着き、下記の流れで事故処理を行います。

1. ガッパン!! (事故発生) → 2. ケガをしているかどうかを確認と連絡 (119) → 3. SHINWAグループへ連絡 (※作業者の安全が最優先) → 4. レッカー等での作業 (SHINWAグループ工場へ移動)

**事故処理が終わったら**  
岐阜県内の事故を24時間専任対応。最速のSHINWAグループへご連絡ください。

**提携工場の特典**  
1. レッカーが無料  
2. 保険付代車が無料 (※保証の範囲のみとなります)  
3. 修理保証書発行 (※保証期間あり)

**SHINWAグループとは?**  
岐阜県内各地で提携工場に付いては、岐阜県内最大の自動車修理工場です。また、最新の設備・最新技術・最新型でオートパーツを供給する入庫誘導チラシの提供もサポートいたします。

**提携工場連絡先**

- オートボデーショップ篠田 (岐阜・大垣) ☎ 0584-74-7892
- 平野钣金工業 (岐阜市南西部・羽島郡) ☎ 058-271-0773
- オートサービスイトウ (岐阜市北西部・瑞穂) ☎ 058-327-7167
- 名和自動車工業 (岐阜市東部・各務原) ☎ 058-245-0261
- 和田钣金工業 (岐阜市中西部) ☎ 058-251-7065
- AUTOPIT 羽島钣金 (羽島市以南・愛知北西部) ☎ 058-392-1521
- 高岡钣金工業 (岐阜) ☎ 058-328-1251
- 米野自動車工業 (下呂市) ☎ 0576-25-2549
- オートンピアオクヤマ (岐阜) ☎ 058-232-4185
- カトー自動車工業 (可児市) ☎ 0574-62-3207
- 東美自動車 (中津川市) ☎ 0573-68-3126
- リフレッシュセンター渡辺 (瑞浪市) ☎ 0572-68-0980
- 成田钣金工業所 (多治見市) ☎ 0572-22-5456
- 岐阜西钣金 (岐阜) ☎ 0573-66-3126
- ワフレックスセンター 岐阜 (岐阜) ☎ 0572-68-0980
- 成田钣金工業所 (岐阜) ☎ 0572-22-6486

**【夜間専用連絡先】** ☎ 0120-408-490  
夜間も対応します。お急ぎの場合は、上記の連絡先へご連絡ください。

**【県外の場合】** ☎ 0120-498-915  
緊急オートリペアシステム (緊急修理リクエスト) 提携工場 (80社) の協力により、全国を駆け回ります。

※車検受と一層に保管してください。

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



どこの工場へご連絡を  
いただいてもデータを  
提供させていただきます！

# 損害事故復旧サービス

## < 今月の復旧事例 >

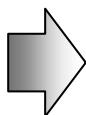
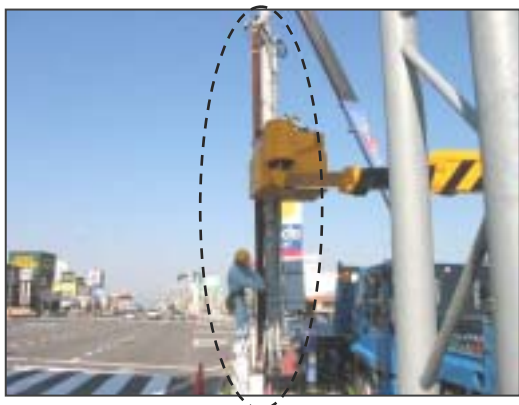
車が歩行者用信号機・縁石・ガードパイプを破損させてしまいました。信号機は折れ曲がって倒れた状態で大変危険なため、早急に応急措置をとりました。信号機は電気系統が高価で、動作確認等が複雑なため費用がかさみがちです。役所と連絡を取り合い、後日、本復旧しました。

< 場所 > 岐阜市藪田

< 費用 > ￥1,461,075 - (税込)

応急措置状況

復旧後



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

## 緊急告知

先月の積雪で、樋・屋根・カーポート・フェンス等の破損や雨漏れ等ございましたか？ お気軽にご相談下さい。



# 交通事故による損害復旧工事

No.0091

安八郡安八町地内

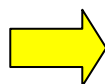
ガードレール復旧工事

復旧工事費用

147,000円

作業前

作業完



\* バス停の損害でした。時刻表などが掲示されているため仮バス停の設置をしました。

\* 特注のため製作に時間がかかりましたが約20日間で完了しました。

**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](mailto:giensouken@vega.ocn.ne.jp)

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

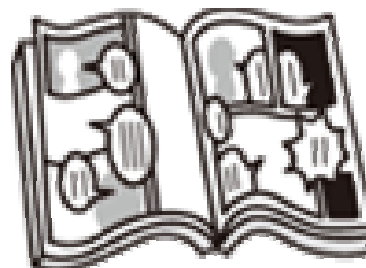
# 役員紹介に関するアンケートのお願い

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。広報機関誌委員会では、来月号からこの紙面で代協役員のご紹介をしていきたいと考えています。

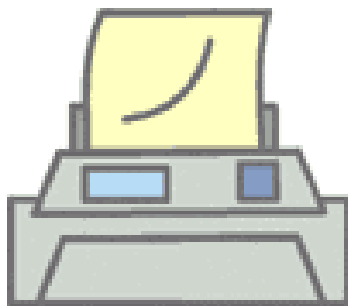
つきましては「こんな事を役員に訊きたい!」「こんな事について語ってほしい!」といった皆様のご要望をお聞かせいただけますでしょうか。

今のところ

- ・名前
  - ・代理店名
  - ・代申保険会社
  - ・役員に就任して気付いたこと
  - ・今後への意気込み
  - ・役員をやってみて良かったこと
- 等を予定しております。



紙面はたっぷりございますので、会員の皆様のお声をより多く反映していきたいと思っております。お忙しいところ申し訳ありませんが、ご協力をお願いします。



F A X

## 【宛 先】

岐阜県代協 TEL 058-294-1221  
FAX 058-294-8051  
MAIL [gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp](mailto:gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp)

広報機関誌委員長 川島邦夫

## 編集後記

2月25日(金)の中日新聞朝刊に掲載予定の日本代協認定保険代理士の広告に141名(139枠)の認定保険代理士の皆様より掲載の申込をいただきました。

皆様のご協力に、心より御礼申し上げます。誠にありがとうございました。

2月16日朝は、高山市荘川町六廐では、国内2番目の冷え込みで、マイナス21.1度を記録!

高山市内でもマイナス11.1度!!これまた今年に入って最も低い気温で、春まだ遠き高山の朝でした。

桃の節句も近づく今日この頃、春が待ち遠しいです。(笠茂)

発行日 / 平成23年 2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](mailto: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