

岐阜県代協ニユ

平成23年12月

vol.201



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

2011 年を振り返って

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

2011 年を振り返ってみますと、何といても 3.11 東日本大震災の発生と巨大津波、それに伴う福島原発の爆発による放射能汚染の問題です。

震災による人的被害は宮城・岩手・福島県を中心に死者 15,841 名、行方不明者 3,490 名、負傷者 5,890 名で合計 25,221 名の方が被害に遭われました。(12 月 12 日現在警察庁発表)

地震保険の支払いは 72 万 5,868 件、1 兆 1,930 億円 (12 月 15 日現在損保協会発表) で、宮城県が全体の 46% 余となっています。

損保協会では、地震保険による効果が 3 兆円になるとの試算を示しています。試算によると、まず 1 兆 2,000 億円の地震保険の使い道を調査した結果、8 割以上が建築修繕費や家具・家電等の修繕・再購入費に充てたといいます。こうした地震保険による「直接効果」に加え、その保険金で消費・購入するモノを生産するために生まれた「一次波及効果」を加味すると、1 兆 2,000 億円の地震保険の支払いに伴って乗数効果が発生し、約 3 兆円の経済効果があるものと推測されるとしています。このため、今後も災害発生時に被災地の復旧・復興に向け、確実に貢献できるよう地震保険制度の継続性・安定性を高めていく必要があると強調しています。

震災以降、地震保険の新規契約件数が前年同期比 7% を超える伸び率を示しています。

一方、原発事故の補償も始まっていますが、地震保険とは違い家は何となくとも避難地域に住めなくなった人、放射能の直接被爆・内部被爆などの人的被害、生産ができなくなった農林漁業の被害、生産拠点を失ったり避難による労働者の確保が困難となり倒産・廃業に追い込まれた中小企業など今後どれだけの補償がなされるのかわかりません。

自然災害では、台風 12 号、15 号が日本列島を襲いました。中でも 15 号は風水害による保険金支払額では過去 10 番目になる 932 億 9,900 万円の規模となりました。(11 月 30 日現在損保協会発表) 12 号は 362 億 1,400 万円で過去 15 番目になるといいます。(同)

代協関連での重大ニュースは、岐阜県から岡部繁樹氏が日本代協の会長に就任したことです。岡部氏は日本代協企画環境委員、同委員長、副会長を歴任し、今年 3 月 11 日大震災当日の総会で会長就任となりました。

岡部会長は震災直後から休む間もなく、震災対応、損保協会・各保険会社、金融庁および関係機関との折衝に追われながらも、11 月 18・19 日にはかねてから要望の強かった全国の会員が集い語らう場としてのコンベンションを成功させました。

岐阜県代協からは道家嗣典氏が引き続き日本代協の教育委員長に就任し、保険大学校・日本代協認定保険代理士を損保協会の資格認定制度との一本化を実現させるなど、おふたりの活躍により岐阜県代協が全国から一躍注目を浴びることとなりました。

2012 年は今一度代理店の役割を考える場として、できれば大震災で自らも被災しながら地域で活躍された現地の会員代理店をお招きし、セミナーを開催したいと思います。



目次

- | | | | |
|-----|--------------------|------|----------------------------|
| 1 p | ・ 会長挨拶／目次 | 9 p | ・ 中さんの保険諸国漫遊記 (68) ① |
| 2 p | ・ スケジュール／事務局より | 10 p | ・ ～保険ジャーナリスト 中崎章夫 ～ ② |
| 3 p | ・ 日本代協コンベンション参加報告① | 11 p | ・ なるほど『ぎふ雑学』(33) ～松尾 一～ |
| 4 p | ・ 日本代協コンベンション参加報告② | 12 p | ・ SHINWA グループ |
| 5 p | ・ 支部活動報告① | 13 p | ・ 損害事故復旧サービス～ホームステップ(株)イダ～ |
| 6 p | ・ 支部活動報告②／委員会報告 | 14 p | ・ 交通事故による損害復旧工事～(有)岐垣創建～ |
| 7 p | ・ 代理店紹介 | 15 p | ・ ホームページリニューアルについて |
| 8 p | ・ 会員投稿記事 | | ／編集後記 |

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
12	3	土	東海ブロック	東海、北陸合同ブロック会	日間賀島 風車
	6	火	岐阜支部	合同ブロック会(12:00～)	長良川スポーツプラザ
	7	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	7	水	県代協	教育委員会(11:00～)	ココス
	7	水	県代協	組織委員会(11:30～)	ガスト
	7	水	西濃支部	例会(11:30～)	鶴見天近
	8	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	14	水	中濃支部	例会(10:30～)	太田宿
	20	火	飛騨支部	役員会(19:00～)	備長 吉兆や
1	6	金	中濃支部	新年懇親会(11:00～)	昇月
	12	木	県代協	認定証授与式&賀詞交歓会(11:00～)	グランヴェール岐山
	13	金	西濃支部	新年懇親会(18:00～)	一天張
	19	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	24	火	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
	27	金	飛騨支部	新年懇親会	未定
2	1	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	2	木	県代協	三役会(11:00～)	岐阜県代協事務局
	3	金	岐阜支部	新春セミナー	十八楼
	7	火	県代協	選挙管理委員会(14:00～)	岐阜県代協事務局
	8	水	中濃支部	例会(10:30～)	太田宿(予定)
	10	金	県代協	新入会員オリエンテーション	長良川スポーツプラザ
	16	木	県代協	選挙管理委員会(14:00～)	岐阜県代協事務局
3	7	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター(予定)

～ 事務局より ～

※岐阜県代協事務局 年末、年始の営業日について

年末 平成23年12月 28日(水)まで 年始 平成24年 1月 5日(木)より

ご迷惑をお掛け致しますが、よろしくお願い申し上げます。

< 急用の方は 090-3556-4111 小西、または 090-3568-0415 森 まで >

※日本代協認定保険代理士認定証授与式について、11月号代協ニュース、や FAX にてご案内申しあげました通り、平成24年 1月12日(水)11:00～ グランヴェール岐山 鳳凰にて日本代協認定保険代理士認定証授与式および賀詞交歓会を開催いたします。

今回開催場所のグランヴェール岐山の駐車場が満車の場合、ホテル東側にあります紅葉園パーキングをご利用ください。駐車券はフロントまでお持ちください。

なお、詳しい場所がおわかりでない方は岐阜県代協事務局に案内図がございますのでご連絡ください。

岐阜県代協教育委員会/事務局 TEL : 058-294-1221 FAX : 058-294-8051

Eメールアドレス : gfdaijyo@opal.ocn.ne.jp

第1回日本代協コンベンション参加報告

第1回日本代協コンベンションが、11月18日(金)、翌日11月19日(土)に、業界関係者を含めた情報交換と経験交流を目的とし、従来の総会・代協会員懇談会に代わる全国の代協会員が集い、語らう場として開催されました。

以下に、岐阜県代協よりご参加いただきました皆様の参加のご報告をさせていただきます。

《主な内容》

第1部： 式典 11月18日(金) 12時30分～

第2部： 懇親会の部 11月18日(金) 18時～20時

第3部： 分科会の部 11月19日(土) 10時～15時

① 基調講演

損保代理業の明日を考える～代理店の存在価値はどこにあるのか～

講師：社団法人 日本損害保険協会 常務理事 栗山 泰史氏

② テーマ別分科会

◆第1回日本代協コンベンションに参加させていただきありがとうございました。2日間を通して、今回のテーマである「代理店の価値」について改めて深く考えることができました。

第1部のパネルディスカッションでは、被災地代理店さんの、自らも被災者であるにもかかわらずお客様の為に行動するという熱い思い。

第2部の懇親会では、普段は会うことのできない全国の代理店さんとの交流。

第3部の分科会では、お客様への情報提供の重要性。

あっという間の2日間ではありましたが、非常に密度の濃い時間を過ごさせていただきました。

「行ってよかったな」と自分の中だけで完結させることなく、今後は様々な支部活動を通じて会員の皆さんへ今回感じた思いを伝え、共有することが大切だと感じています。

(岐阜支部 (有)川島保険事務所 川島 邦夫)

◆大変貴重な体験をさせていただいた事、参加させていただいた事に大変感謝しています。

特に東日本震災地区の代理店の声を生で聞き、改めて我々の仕事に対する姿勢、想い、重要性、社会性を再確認しました。

また、お客様を“お守りする”強い想いが沸々と込み上げると同時に、多くの代理店の方にお伝えする使命が今回の貴重な体験をさせていただいた恩返しと思っています。

我々代理店ができることは限られているかも知れません。

しかし、何である時に・・・といった後悔だけはしたくありませんし、精一杯、誠心誠意、お客様のために合言葉に保険屋と言わせない保険屋を目指して日々精進です。

(岐阜支部 (株)東日コンサル 鶴飼 康弘)

◆第1回日本代協コンベンションに参加させていただき、ありがとうございました。

全体を通して非常に有意義な2日間であったと思います。

第一部の懇談会・パネルディスカッションは保険代理店という仕事の価値を本当に考えさせられるものでした。その中でも山中副会長が最後に言われた「保険会社は金融業だが、代理店はサービス業である。」という言葉にいろいろなものが集約されていたと思います。

第2部の懇親会では、我々が岐阜県代協の岡部会長の挨拶に始まり、石原自民党幹事長など錚々たる方々のお話を拝聴させていただくことができ、岐阜県代協のメンバーとして参加させていただいて誇らしく思えるひと時でした。

第3部は、今後の代理店の仕事のあり方をより深く考えさせられるものでした。ものすごいスピードで変化していく時代に取り残されることなく、常に柔軟な考え方をもち、よりお客様目線に立ってこの仕事に取り組んでいこうと強く思いました。

(岐阜支部 (株)リンク東海 古田 誠二)

◆まず、第1回の記念すべきコンベンションに参加できた事に、大変感謝しております。
あつという間の二日間で、他地域の代協メンバーとの懇親もでき有意義な二日間となりました。
まず一日目のパネルディスカッションでは、今回のコンベンションテーマである「代理店の価値を考える」という議題で、実際に震災・原発被害に遭われた代理店の生の声を聴けた事が一番心に残っています。
その話の中で、それぞれの代理店さんが口々に話していたことが非常に印象的でした。
まず、ご自分の事務所の復興に注力し、自分がお客様にできる事を最優先に実行され、また、自社の社員への気遣いも忘れず、震災後の苦難を乗り切ろうという姿が、お話を聞いていてその光景が目には浮かぶようでした。それと共に、我々代理店の本来の姿、お客様の困った時にできることを身をもって代弁して頂いているようで、誇らしくも感じました。
二日目の「損保協会常任理事・栗山氏」の代理店の明日を考えるというご講演も非常に分かり易く、代理店ブランドの構築が今後の代理店経営のポイントになることを広く深く教えて頂きました。
分科会では、以前にもお聞きした講演でしたが、改めてお聞きすることでITを活用した営業スタイルをもっともっと構築していかないといけないと感じました。
また、ITを活用し正しい情報をお客様に伝えることの大切さを学び、これからの代理店の在り方を考える良い機会となりました。

(西濃支部 (有)ユウ保険事務所 北村 篤俊)

◆初日の会員懇談会では、少し消化不良のような状態を感じたものの、その後のパネルディスカッションでは、とても貴重なお話を聞く事が出来、改めて代理店の存在意義を再認識し、今後の活力とすることが出来ました。
懇親会では少し会場が狭かったものの、ビッグなゲストと和気あいあいとした雰囲気、全国代理店が一同に集まる機会の大切さを痛感した次第です。
有料であるリングの会にあれだけの人が参加することを考えると、将来的には会費個人負担でも成立する事業にできるのではないかと感じました。

(東濃支部 オネスト保険サービス 小栗 孝一)

◆第1部のパネルディスカッションでは、東北大震災において被災された各県(岩手県、宮城県、福島県)の代協会員5名の方の震災時の状況、その時に代理店としてどのように行動されたか、またそこから解った問題点など生々しいお話、意見等を伺うことが出来、その中で改めて保険に携わる者として社会に対してどのように情報発信し、どのようにお守りしていくか、代理店の使命を再考するいい機会に触れる事ができ、今回のコンベンションのテーマ「代理店の価値を考える」に相応しい式典であったと感じました。

(東濃支部 エムズ保険(株) 松山 和由)

◆「代理店の明日」いつも自分の心の中で考え、悩んでいる事の一つですが、全国からの参加者のご意見を聞いていると、同じ悩みを感じている方も多く、少しホッとしたというのが正直な気持ちです。
学んだ事として、「明日を考える」とは、過去の総括と現状の認識を踏まえ、その先に広がるもの考えること、つまりそこを踏まずして、代理店の明日や存在価値は生まれないという事である。

- 1、過去の統括として、合成の誤謬・情報の非対称性・コンプライアンス
- 2、現状の認識として、保険料規模の長期低落化・自動車のコモディティ化3メガ損保の登場
- 3、代理店の明日・存在価値として、保険知識だけでなく、幅広く契約者と代理店間の認識や目線のズレをなくした上での、「ブランドの構築」「自立と自律」「ITの活用」人としての「信頼の確保」こんなところにヒントがあるのかなと思いました。

分科会では、現代社会でのストレスを感じる要因、経営者と従業員の関係の有り方、立場や意識の違い等について、ご講演頂きました。モチベーションの上がらない理由は、待遇や人間関係だけでは無く個人生活を含め様々な要因がある。また、従業員との夢の共有など考えさせられました。

以上、簡単ですが報告及び感想とさせていただきます。

岡部会長の雄姿も見れましたし、有意義な2日間でした。

(飛騨支部 (有)コア 坂家 賢治)

支部活動報告

【岐阜支部役員会報告】

開催日時 : 平成23年12月 6日 (火) 12:00～
開催場所 : 長良川スポーツプラザ 出席者数 : 8名
報告者名 : 岐阜支部長 岩田 篤宗
《議題》

①2月の西ブロック会について

- ・2月3日(金) 十八楼にて、新春懇話会を開催。例年通り、宿泊有とする。
 - ・セミナー講師として、土川様をお招きする予定。内容については、1月中旬までに決定する予定。
- ※次回役員会はグランヴェールル岐山にて開催予定。(時間は未定)

【西濃支部活動報告】

○西濃支部研修旅行報告

日時 : 平成23年11月27日(金) 8:00～一泊
場所 : 神戸市(人と防災未来センター、白鶴酒造資料館)、大阪市(造幣局博物館)
池田市(インスタントラーメン発明記念館)、京都市(嵐山 渡月橋)
参加者数 : 13名 報告者 : 畦地 正治

《内容》

研修旅行とし11月27日(金)～11月28日に関西方面で一泊研修を開催しました。
今回は、これからの西濃支部活動の中心を担うべき年代の会員の皆さんに計画いただいた研修会で、はじめてご参加いただいた会員5名を含め、13名の参加をいただきました。
平成23年度の今後の活動、次年度の活動内容について、また会員増強、活力ある代理店活動、今後の代理店のあり方など様々な内容の意見交換をいたしました。
その後、経験交流を中心とした雑談に話がはずみました。

○12月西濃支部例会報告

日時 : 平成23年12月7日(水) 11:30～13:00
場所 : 鶴見天近 参加者数 : 18名
報告者 : 後藤 益充

《議題》

- ①県代協会費について 会費の調整に関して
- ②地震保険に関する要望について
- ③研修旅行の報告
11月27日～28日 神戸、地震記念館に関する研修報告
- ④新年会のご案内
日時 1月13日(金) 18:00～
場所 一天張
- ⑤その他各社の動向



※ 次回の例会は24年2月1日(水) AM12:00～ 場所 鶴見天近

【中濃支部例会報告】

日時 : 平成23年12月14日(水) 10:30～
場所 : 美濃加茂市 美濃太田宿 参加者数 : 10名
報告者 : 吉田 春次
(次ページへつづく)

《内容》

- ・経費削減のため新年会の経費削減、又総会についても経費削減としてゴルフ場利用の方向で進めたい。
 - ・委員会報告・・・代協独自商品について
 - ・代理店の休業に対して何らかの補償、保険販売に対して代理店賠償の重要性、
 - ・1月12日(木) グランヴェール岐山にて認定保険代理士認定証授与式および賀詞交歓会開催。
 - ・新役員候補者選出
 - ・代協正会員2月入会キャンペーンに向けて、1月6日新年会に多く参加して頂く中、入会を広めたいので是非新年会に参加を。
- ※1月例会は、新年会に代えさせて頂き、2月例会は第二水曜日8日を予定しています。

【東濃支部例会】

開催日時 : 平成23年12月8日(木) 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第3回理事会報告 ②代協会費について ③選挙管理委員会について
 - ④保険代理士新聞掲載について ⑤新規提携業者紹介
- ※ 次回案内 平成24年 1月19日(木) 11:30～ 場所: 釜戸 みわ屋

【飛騨支部活動報告】

開催日時 : 平成23年11月25日(金) 13:00～
開催場所 : ひだホテル1F喫茶ルームにて 出席者数 : 8人 報告者 : 成原 大介

《内容》

- ・役員忘年会の日程
- ・新年会の日程、場所、内容
- ・来年度役員の件

委員会報告

【組織委員会】

【新入会員の紹介】

①西濃支部 : (有) 安田保険センター 代申 損保ジャパン
店主 川口 洋史 様
〒503-0803 大垣市小野 2-21-2
TEL 0584-83-1183 FAX 0584-83-1228

(平成23年12月 1日入会)

紹介者 (有) いずみ総合保険事務所 村重 和也 様)

【企画環境委員会】

○新規賛助会員の紹介

- 《会社名》 株式会社JCM
- 《業務内容》 車両の下取り、引き取り、廃車手続き等(事故車、買い替え下取り等)
- 《業務範囲》 全国
- 《代理店、お客様のメリット》
 - ・他社以上の下取り価格が期待できます。
 - ・お客様にキックバックできる紹介手数料。
 - ・出張見積もりも可能です。

代理店紹介

飛騨支部 有限会社 高山エージェンシー

<代理店名>

有限会社 高山エージェンシー

<事務所所在地>

〒506-0041

高山市下切町1258-1

TEL 0577-35-3391

FAX 0577-35-3506

E-mail takayamaagency@diary.ocn.ne.jp

<代表者名>

柚原 強

<スタッフ>

8名 (内事務2名)



<取扱保険会社>

損保 日本興亜損保 NKS Jひまわり生命 そんぼ24

<経営ビジョン>

お客様第一主義。

品質の高い安心とサービスを提供し社会貢献する。

地域密着型 “高山エージェンシーここにあり” を目指したい。



会員投稿記事

「甲子園ボウル」

みなさん「甲子園ボウル」ってご存知ですか。
アメリカンフットボールの学生日本一（関東リーグVS関西リーグ）を決める
大学生フットボール選手にとっては憧れの試合なのです。
この試合の勝者は正月3日に開催される「ライスボウル」で社会人ナンバー1と
「日本一」を決することとなります。



甲子園ボウルは戦後間もない1947年に第一回大会が開催。慶応大ー同志社大の対戦は45ー0で慶応大がTフォーメーションという当時関西ではあまり紹介されていなかった攻撃隊形で大勝しました。それからしばらくは、関東は慶応・立教が、関西は関大・関学が代表として対戦し、関東・関西ほぼ互角の戦いを繰り広げてきました。
その後、関東は1955年から日大、関西は1949年から関学がそれぞれ覇者としてのプライドを掛けた戦いが続いています。そして近年になって、関西における関学の連続優勝を阻止したのが京都大でした。1982年に初めて関西リーグを制した京大は80年代から90年代にかけて8回甲子園ボウルに出場し、6回、学生一に輝いています。その後の90年代から現在まで立命館大も台頭、また関西大の62年ぶりの出場など関西リーグは3強・4強時代となっています。

一方、関東は日大全盛時代がしばらく続き、92年から法政大が実力をつけ、現在までその間15回甲子園ボウルに駒を進めており、現在は関東の実力校として君臨しています。
そして、この甲子園ボウルは数年前から関東リーグと関西リーグの優勝校の対決から、東日本地区（北海道・東北・関東）と西日本地区（東海・北陸・中四国・九州・関西）の勝者対決となっております。
しかし、現状では関東・関西の実力が圧倒的であり、今年の甲子園ボウル（2011.12.18）の対戦は一時期の黄金カード「日大ー関学」となりました。この2チームの対決は、それぞれのユニホームの色にちなんで「赤対青」とフットボールファンからは親しまれています。
この原稿を書いている段階では結果はまだわかりませんが、きっといい試合になっていることでしょう。
学生フットボール選手にとって年末（甲子園ボウル）から年始（ライスボウル）に「フットボール漬け」になることが最高に名誉なこととされています。
さて、今年はこちらのチームが「フットボール漬け」になっているのでしょうか。

アメリカンフットボールは体の大きな選手が、体と体でぶつかり合うというイメージが強いと思います。確かにその要素は大きいのですが、いろいろな戦術で相手を翻弄したり、ウラをかくという「戦略」を駆使するものなのです。なかなかルールを理解することが難しいということをお聞きしますが、最近はテレビの情報欄でルール解説がされていたり親しみやすくなっていますので、ぜひ一度ご観戦を！

（投稿者名：アメフトファン）

2011年の保険業界を回顧する 大変な時代に遭遇、代理店としてのブランド力を強化へ

◇「こころ旅」を楽しみに見た

今年をよくテレビを見た。殺伐とした今年、春の旅、秋と旅シリーズが毎週月曜から木曜までNHKのBSプレミアムで毎日夜7時から30分放送された「全国縦断こころ旅」という旅番組である。日本海側を北海道から、九州まで自転車で縦断するというハードな内容で、有名な若き可愛いアスリート女子ではなく、同世代の60過ぎの俳優の火野正平さんがスキンヘッドに帽子をかぶったり、布を巻いたりして颯爽と折りたたみ式の自転車チャリオにまたがって、毎回視聴者の手紙を頼りに、その心の風景の場所を尋ねるという30分番組である。流れてくるテーマ曲もしゃれているし、珍しく心に響き楽しみに欠かさずみるようになった。

自転車を自分でペダルをこいで、目的の場所を探していくそのプロセスが何とも興味をそそる。その中で日本の原風景がそこにある。出会った人たちとの何気ない語りがある。火野正平さんのひとなつこい、ぶっきらぼうで茶目っ気たっぷり、そして万年少年のような語りがいい、坂道をいかにもしんどそうに登っていく大変さは画面からも伝わってくる。高いところでは高所恐怖症とかですくむその姿も愉快である。地元のトラックに乗せてもらったり、バスや電車に乗ったり、妙に頑張らない「ゆるさ」がいい。NHKもなかなか素敵な番組が作れるではないか。

◇日光街道を歩く

ひょんなご縁で東京中心の社会保険労務士の方々が中心の団体は主催、日本橋から日光までの143キロを5日かけて歩きとおす日光街道徒歩行軍に3日間参加した。参加動機は、62歳で体重も100キロを超えどれほど自力で歩けるか確かめたかったからだ。徒歩行軍では、11月20日は草加から春日部までの17キロで早くも終いには足が棒のようになってしまった。11月25日は春日部から小山までの全行程43キロ、膝にサポーター、両手にトレッキングポールの装備で臨んだが、半分行ったところで本隊のペースについていけず、サブリーダーのもと3人で一つ手前の地点に目標を変え、ゴール予定時間まで歩く。あたりが暗くなると、足元をサブリーダーがライトで照らしてくれたこと、救護スタッフがマッサージをしてくれたり声援してくれたのが励みになった。予定の午後7時半途中リタイア、5キロ手前での救護車収容となった。炎症を起こした左膝をテーピングで固め、最終27日は東照宮まで17キロの地点からのスタート、見事な杉並木という素敵なプロムナードを、それこそ先頭集団に食いついて何とかゴールできた。この行軍に参加したことで歩行に自信が持てるようになった。

◇大震災で再確認した保険の原点、代理店の存在感

この1年の保険流通を顧みると、保険の根幹、その役割、使命と限界が試された年だった。東日本大震災及び福島第一原発事故は空前の損害をもたらしたが、その一方で、巨大災害における保険の役割と限界を端的に示した。家計地震保険は12月14日現在約74万件で総額約1兆1,930億円の支払い、調査完了率は98.7%となった。地震保険の意義はクローズアップされるとともに、一層の保険普及の必要が痛感された。

こうした中で大震災時に保険業界あげての迅速な損害処理、支払に当たったことは特記される。その際現地で奮闘した代理店の存在価値も改めてクローズアップされた格好である。大災害時における人のきずな、ネットワークの大事さ、情報が寸断され、また安否確認が難しいという被災現場にあって顧客のことをよく知った代理店のきめ細かな対応力が如何なく発揮された。ともすると事業の効率化、量的な面に目が行きがちだが、顧客に対する質的サービス、親身のサポートしかも自発的な行動がいかにか大切に改めて原点から問い直すこととなった。

◇業界内外ともに試練ばねに改革へ

この大震災以外にも本年は、相次ぐ台風などで大きな保険損害が発生した。またタイの大洪水で進出企業の工場が軒並みが水につかり、大手損保に2000億を超す巨大な保険損害も発生するなど自然災害により支払は膨大なものとなった。保険会社は、規模の大小に関係なく、収益環境面で極めて厳しい局面に立たされ

た事は確かである。生産年齢人口減少や高齢者人口急増による市場の構造的変化に加え、自動車保険の損害率高騰などで営業収支残で2008年度以降赤字基調から脱却できない。超円高・株価低迷やEU債務危機により資産運用環境も極めて悪い。

各保険会社は収益改革待ったなしである。それが事業の改善ではなく改革であることに注目したい。すなわち従来の事業モデルそのものの抜本的構造改革が問われているということである。単なるコストカットではなく、事業全体の編制替えが求められているのである。保険会社間の統合もこうした流れで理解すべきである。

◇グループ内保険会社同士で募集委託、再委託を可能に

金融審議会ワーキンググループで保険会社のグループ経営の在り方に関する規制見直しも論議され、海外保険子会社の業務範囲や子会社への与信に係る大口与信の規制、契約移転単位での規制緩和を方向付けとともに、グループ経営内での複数の保険会社同士で同じ代理店への委託・再委託を可能にするなどの方向を示し明年保険業法改正の運びとなったことだ。各保険会社グループごとに徹底した事業・経営資源の効率化、機能分担やグローバル化、代理店基盤の共有化・合理化が模索されることになる。

◇事業モデルが変わる、仕事が変わる

さらに、国内市場縮小化に合わせ店舗の統廃合も一段と進んできている。いわゆる組織を簡素化、効率化し「後退戦」を戦い抜くかである。ネット社会化、モバイル化により、スマートフォンやタブレット端末を活用し、生損保とも営業第一線、すなわち顧客接点で保険手続き業務や入金処理等を一元・完了する方向が模索され出した。これはまた、すでに1、2年前から保険会社大手が相次ぎ始めたバックヤード配置の女性社員の営業第一線(代理店支援業務等)への大幅シフトとも軌を一にする動きである。この結果、男性社員の今後の人事政策も注目されるようになっており、海外、生保、そして代理店事業そのものへの展開が始まりだした。まさに大きな事業転換を印象づけた恰好である。

◇自動車保険もコモディティ化

商品戦略の方向も明確になってきた。インターネットの進展を背景に、生保も損保もネット検索での保険商品比較を活用する機会が増えてきた。シンプルかつコモディティ(日用品)化した保険商品なら通販専門会社を選ぶ顧客も増えてきた。

既存保険会社グループでもすでにグループ内に通販会社をそれぞれ用意するまでになっているのはその証左であるさらにこの1、2年モバイル大手と組んで、損保大手は1日から引き受ける保損保商品を相次ぎ取り扱いだした。au損保のように損保会社を立ち上げたところも出てきた。また1日自動車保険を発売開始したところもあるなど、まさに自動車保険自体コモディティ化しだしたことを端的に示した。

◇手数料に損害率を反映させる

代理店に対する保険会社のメッセージが端的に示されるのが手数料施策である。これまではその年度の重点種目への協力度合い、特に契約量の規模が基本であったが、さらに、IT化、オンライン化、早期更改の取り組み度合い、事務精度等が加えられては、目標達成により廃止されるなど年々変化している。最近では規模に加えてコンプライアンス等の品質面、成長性(前年よりどれだけ伸ばしたか)、さらには損害率が一定以下であることを加点要素として評価している。ここに来て目立ってきたのが会社貢献ポイントとしての損害率について収益改善寄与度という観点からより厳格に評価する姿勢で、規模の有無にかかわらず自動車保険等での高損害率代理店にはペナルティの要素を加味し、手数料削減に向かうことは必至だろう。収益構造を大胆に変えるために保険会社の取りうる施策は限られてきているだけに、こうした傾向は明年以降一段と鮮明になるのではないか。

◇自立と自律が問い直される

こうした中で代理店の経営の在り方も、改めて問い直されてきている。保険会社の指示待ちではなく、自ら顧客のために自分で何が可能かという事を問い直す時代になった。コンプライアンスにしても事業目標にしても、世の中の変化を見据え、自ら自立、自律の観点から考え、行動することが求められている。

その際に、顧客が求めるものは何か、自ら顧客のためにどのような付加価値戦略で臨むのか。他との違いをどのように出していくのか。まさに代理店としての独自ブランド作りが問われているのである。

また保険販売業から、顧客に生活シーンや境遇に応じ、どのような支援、相談ができるのか、そしてまた心をこめた保険提案へとつなげていけるか、総合生活支援業への転換が意識された1年であった。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

SHINWAグループ各工場のカラーリング腕自慢

SHINWAグループ 会長 伊藤 彰浩

平素はSHINWAグループをご利用いただきありがとうございます。

11月号よりSHINWAグループ各工場の特徴(得意分野)をあらためて代理店の皆様にご紹介させていただいておりますので是非ご希望の作業の得意な工場をチェックしてみてください。

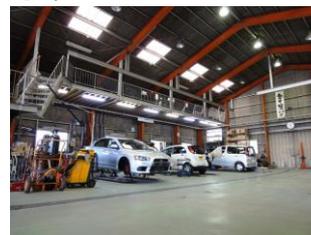
第2弾は SHINWAグループの(H)の平野鋳金工業(株) さんです。

こんにちは **平野鋳金工業(株)** です！

当店は、県庁に近い岐阜市南西部にある、SHINWAグループ加盟の鋳金塗装工場です。

昭和25年の創業以来60年、ハイクオリティな仕上がりと、きめ細やかなサービスが評判を呼び、おかげさまで、「技術のヒラバン」として多くのお客様にご愛顧いただいております。

- 「鋳金」「塗装」各工程に特化した設備と環境を持つ、各専門工場で作業しています！



- 「鋳金」「塗装」「サービスフロント」「引取納車」各部門を専任で行うスタッフたちで構成！
その道のエキスパートが揃っているから、初めから終わりまで安心してお任せいただけます！



- 国交省が定める厳しい認証基準(作業員の人数・取得国家資格、工場の規模・設備等)もクリア！
- ハイブリッドカーの修理・整備に関し義務付けられている「低電圧電気取扱者特別教育」課程を修了したスタッフが在籍しています。ハイブリッドカーの引取、修理も安心してお任せください！

受付フロント専任スタッフ 平野 遠藤 平野



引取り納車専任スタッフ 藤田 辻



お客様へ積極的にご紹介したくなる工場であるよう、サービス・技術の向上に日々取り組んでいます！

お客様に喜んでいただけるツボが分かるのも専任だからこそ！その対応に高い評価を頂いています！

代車は各種サイズ50台完備！ナビETC付・禁煙車もあります！冬季は全車スタッドレス装備！

平野鋳金工業株式会社 岐阜市中鶉1丁目120 (岐阜聖徳学園高 西)

TEL:058-271-0773 月~金曜 8:30~19:00(土曜は17:00) 日祝休

担当 : フロント部(平野&遠藤) ◆ Web もご覧下さい! <http://www.hiraban-gifu.com/>

なるほど『ぎふ雑学』（33）

松尾 一

岐阜の地名あれこれ

岐阜県には、かつて本欄でも紹介した海でも無いのに「島」があるというように色々な由来をもった地名がある。

これらを、いくつか紹介してみる。



岐阜 信長が永禄10年(1567)に、美濃を攻略、根拠地を井ノ口に移した時「岐阜」に改名したが、改名にあっては当時の文化人、つまり僧侶がこの地を「岐山」「岐陽」「華陽」「岐阜」などと言わばニックネームで読んでおり、そこから信長が選んだということのである。

「岐」は分かれるという意味、「阜」は「丘」という意味があるので、当時、長良川が幾筋も分かれていたので「岐」、金華山を「丘」にみたてて「岐阜」となったという。ちなみに、大垣市の岐阜町は、大垣から岐阜に向かう街道が通っていたから名づけられた。

新田 「につた」と「しんでん」という呼び方がある。両方とも田畑を開墾した土地に由来するものだが、「新田(につた)」は中世に開墾された土地で、「新田(しんでん)」は、岐阜市の茶屋新田や、地名として消滅している岐阜市の左兵衛新田のように江戸時代に開墾されたものである。

本町 大垣市、岐阜市、岐阜市加納、郡上八幡市の本町のように、江戸時代から、その町の中心地に名づけられている場合と、高山市は昭和17年、飛騨市古川町は昭和50年というように比較的新しい本町がある。

関ヶ原 ご存知、関ヶ原の戦いで有名な場所だが、古代に不破の関が置かれていたことによる地名である。また関市の「関」は、ここにある吉田観音(新長谷寺)の建立費用捻出のために関所を設けたことによるという。

平田町 有名な宝暦治水の総奉行で責任を取った薩摩藩家老平田鞞負の徳を偲んで、昭和30年に、今尾町と海西町が合併したときに名付けられた。平成17年に海津町、南濃町と合併して海津市となったが地区名として残った。

七郷 市町村合併で新しい市町村が誕生した場合、三郷村(恵那市・下呂市)、三里村(岐阜市・輪之内町)のように合併した数によって名づけられた市町村名もみられた。岐阜県のうち数が多いのは、小西郷、下西郷、又丸、西改田、上尻毛、川部の7村が合併して生まれた七郷村(岐阜市)である。旧村の勢力が均衡していた証拠であろう。

東西南北中 それだけでは地名ではない場合が多いが、「東」「西」「南」「北」や「中」を使用した地名は実に多い。まず中心地となるしかるべき地名があって、そこから見た方角とか、その土地を幾つか分割して誕生したような場合がみられる。岐阜県庁がある岐阜市の藪田には北藪田が無いように、東西南北中のすべて揃っていない場合のほうが多く、岐阜市の東鶉、西鶉、南鶉、北鶉、中鶉のように東西南北中とすべて揃っているほうが珍しい。また、古くは「南広江」(岐阜市)のように方角を地名の頭にさせたケースが多いが、近年は「鏡島西」(岐阜市)のように地名の下に方角を付けたケースが多いのである。



(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

損害事故復旧サービス

< 今月の復旧事例 >

車で、消火栓と標識を倒してしまい、消火栓は至急水を留め、工事は水道工事と標識設置を基礎が同じなので同時に入るといふ復旧工事でした。

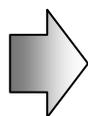
標識は無いと危険なため、工事を早く終えるか、仮に標識を建てたりする事が多いです。

< 場所 > 高山市内

< 費用 > ￥773,500-(税込)

被害状況

復旧後



☆季節のリフォーム・カレンダーを掲載します。ご参考になれば幸いです。

リフォーム・カレンダー

1月

2月

▼1日 <小寒> ▼15日 <大寒> ▼1日

【冬の準備】

水道管の凍結対策 / 屋根工事 / 床暖房 / 部屋の改装計画

【この時期やると良いこと】

かがら虫とともにゴキブリの駆除もこの季節が最適

お気軽にご相談下さい。

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**

☎ 058-271-6788 (24時間即日対応)

交通事故による損害復旧工事

No.0101

京都府亀岡市地内

ガードレール復旧工事

復旧工事費用

213,675円

作業前



作業完



- * 農道の十字路交差点に設置されたガードレールを破損した事故である。
- * 道路路肩にも損害があり、ガードレール復旧時に路肩の復旧もしました。

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

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

オフィシャルウェブサイト リニューアルについて

代理店情報確認のお願い

すでにテスト運用が始まっております、岐阜県代協オフィシャルサイトですが、掲載されております各代理店の情報につきましてご確認をお願い致します。誤記などございましたら、事務局までご連絡願います。

確認方法は

<http://gifudaikyo.or.jp/>

上記サイトにアクセス

左側の「各支部のお知らせ」の所属する支部をクリック

x x 支部一覧（x xは所属支部名）をクリック

一覧ページが表示される（一覧は順不同です）

複数ページある場合は、一番下の次のページをクリック

ご自身の代理店名をクリック

掲載情報（メールアドレスなど）を確認願います。

(有) 中部保険事務所

支部	中濃支部
事業所名	(有) 中部保険事務所
郵便番号	509-0257
住所	岐阜県可児市長坂2-107-1
電話番号	0574-69-0345
FAX	0574-69-0340
メールアドレス	ohe@poppy.ocn.ne.jp
ホームページ	http://www.chubu-hoken.jp/
日本代協認定保険代理士資格	有

代理店情報 (有) 中部保険事務所様の場合

会員専用ページについて

トップページの「会員専用」ページにはパスワードがかかっております。

パスワードのお問い合わせは事務局までご連絡願います。

広報機関誌委員会 副会長 笠城 茂
委員長 川島 邦夫

編集後記

今年は大変な年でした。12月14日には岐阜県でも大きく揺れた地震がありました。被害はないとは言え3.11を思い浮かべるには充分でした。揺れが終わっても「まさかこれが余震？」と思い次の地震が来ないことを願いました。何時来るか分からない地震に備えと家族の〈絆〉も大切にしたいと思いました。

(野村)

発行日／平成23年12月26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 : gfdaikeo@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