

岐阜県代協ニユ

平成24年3月

vol.204



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

日本代協臨時総会・・・24年度事業計画を決定

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

3月9日、日本代協臨時総会が損保会館で開催されました。

損害保険業界を取り巻く情勢では、業界の動向は保険料改定による増収基調にあるものの、市場そのものの縮小基調の中で、自動車保険の損害率の悪化や相次ぐ自然災害による厳しい収益環境にさらされており、ロスレシオ改善、付加率低減が欠かせない状況となっている。

このような中で、各保険会社は、海外や生保分野に新たな成長基盤の確保を求め、M&Aや提携等を加速させている。

国内においては、効率化・業務品質・成長力の高いレベルでの鼎立を求める販売基盤の構造改革を進めるとともに、ITインフラの徹底活用(特に、タブレット端末による保険販売モデルへの転換)を前提にした抜本的な業務プロセス改革を実現しようとしている。

また、支店・支社の統合や要因再配置、地域型(一般職)社員の活用、代理店完結型の事務処理へのシフトとともに、代理店手数料ファンドについても各社の戦略をより一層反映した配分を実現する等、リテール営業のビジネスモデルも大きな転換点を迎えている。

代理店は、業務の効率化を図りながら、成熟した国内市場において潜在需要を掘り起こし、事業拡大を図っていくという難しい課題に取り組むことが求められている。

販売チャネルの面では、既存代理店の統廃合が加速する中で、銀行代理店等保険会社のコントロールが及ばないような巨大代理店や全国ネットの大型代理店、持株会社的な代理店等新たな形態の代理店モデルが出現している。

そして代理店に求められていることが以下のように述べられています。

代理店自身が「真の消費者の安心・安全に寄与する高い品質」を持ち、他とは異なる「独自能力」を磨き、「地域密着ブランド」として消費者から認知されること(略)。

そのためには、常に消費者の視点で考え行動すること、変化には迅速・的確に対応すること、(略)、日々の業務を通して地域における信頼の基盤をつくることが何より重要である。

(以下略)

こうしてみると代協の役割もおのずと明確になってきます。

「消費者保護に立った保険普及」、地域や学校との連携による「社会貢献」、そしてチャネル区分にとらわれず「プロの保険代理店」を対象に会員拡大に取り組み、核となる専業代理店の組織率を50%超の水準まで引き上げるとしています。

岐阜県代協の活動も日本代協の活動方針の具体化とともに、岐阜県ならではの企画も考えていきたいと思えます。

そのためにも、各支部の活動や委員会の活動に会員の多数が参加できるような取り組みや体制づくりが必要と考えます。

目次

1 p・・・会長挨拶／目次	9 p・・・中さんの保険諸国漫遊記(71) 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・・・日本代協報告	11 p・・・なるほど『ぎふ雑学』(36) ～松尾 一～
4 p・・・支部活動報告①	12 p・・・SHINWA グループ
5 p・・・支部活動報告②	13 p・・・損害事故復旧サービス～ホームステップ(株)竹谷～
6 p・・・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・・・義援金御礼 / 編集後記
8 p・・・会員投稿記事	



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
3	7	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	8	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	9	金	日本代協	臨時総会(10:00～)	損保会館
	9	金	西濃支部	ボウリング大会(18:30～)	大垣ボウリングセンター
	14	水	中濃支部	例会(10:30～)	太田宿
	23	金	広報機関誌	委員会(13:00～)	県代協事務局
	28	水	県代協	三役会(11:00～)	県代協事務局
4	4	水	県代協	理事会(14:00～)	瑞穂市総合センター
	5	木	岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	6	金	飛騨支部	支部定時総会(18:00～)	ひだホテルプラザ
	11	水	西濃支部	例会(14:00～)	スイトピアセンター
	11	水	西濃支部	支部定時総会(15:00～)	スイトピアセンター
	11	水	中濃支部	支部定時総会(11:00～)	日本ラインゴルフクラブ
	12	木	東濃支部	支部定時総会(11:00～)	みわ屋
	17	火	東海ブロック	東海ブロック会議(14:00～)	愛知県代協事務局
	18	水	岐阜支部	支部定時総会(14:00～)	長良川スポーツプラザ
	26	木	県代協	損保協会懇談会(17:00～)	グランヴェール岐山
5	15	火	県代協	定時会員総会(13:30～)	長良川スポーツプラザ
6	19	火	日本代協	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24年 6月19日(火) 10:00～	損保会館
県代協	平成24年 5月15日(水) 13:30～	長良川スポーツプラザ
岐阜支部	平成24年 4月18日(水) 14:00～	長良川スポーツプラザ
西濃支部	平成24年 4月11日(水) 15:00～	スイトピアセンター
中濃支部	平成24年 4月11日(水) 11:00～	日本ラインゴルフクラブ
東濃支部	平成24年 4月12日(木) 11:00～	みわ屋
飛騨支部	平成24年 4月 6日(金) 18:00～	ひだホテルプラザ

※ 上記、県代協総会、支部総会を都合上、欠席される会員の方は必ず委任状をご出状くださいますようお願いいたします。

※ 会費振替のお知らせ

平成24年 4月 23日(月)に平成24年度 第I期の会費を、口座より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 : gdaiky@opal.ocn.ne.jp (担当:小川百合子)

日本代協ニュース

☆全国一斉「代協正会員入会キャンペーン」～ 全国 47 代協で 241 店入会の成果 ～

2 月単月で実施されました「代協正会員入会キャンペーン」は、昨年のキャンペーン実績 212 店を大きく上回る 241 店の入会(目標には▲151 店)で終了いたしました。

目標達成されました代協会長・組織委員長・支部長・役員の皆様、ご支援いただいた代協事務局の皆様には厚く御礼を申し上げますと共にまことにおめでとうございます。

残念ながら、目標未達の代協におかれましても、「あと 1 店でも!」との思いで最後の最後まで奔走いただき、本当にありがとうございました。

また、保険会社の各社の皆様にも、イントラネットでの本キャンペーンの周知・ご案内をはじめ、各地の部支店・課支社でも大いにご協力・ご支援をいただき感謝申し上げます。

【目標達成：14 代協】

山梨・岐阜・石川・福井・滋賀・奈良・京都和歌山・岡山・香川・高知・福岡・大分・長崎

【目標達成：3 ブロック】

近畿ブロック・東中国ブロック・九州北ブロック

年度末 12,000 店の目標達成に向けての更なる取組を是非ともお願いいたします。

☆講演会「東日本大震災と保険業界の一年」～3 月 19 日(月)損保会館で岡部会長が講演～

日本代協・岡部会長が、3 月 19 日(月)に損保会館(東京・神田淡路町)で開催される特別企画講演会『東日本大震災と保険業界の一年』(損保総研、日本代協、保険毎日新聞社の主催)において、「地域社会のために代理店ができること～契約者や地域との関わり方の変化～」の演題で講演を行うとともに、閉会の挨拶を行います。

この講演会では、保険業界の震災後一年を振り返るとともに、世界が注目する日本の再起に保険業界が果たす役割・使命について考察いたします。

☆「損害保険大学課程」の概要について～日本代協を教育プログラム指定教育機関に指定～

損保協会と検討を進めている「損害保険大学課程」につき、議論の焦点となっていたコンサルティングコースの教育カリキュラム内容やその運営方法がようやく合意となり、受講料はじめ検討すべき諸課題が整理、決定されました。

また、日本代協が本教育プログラムの指定教育機関として正式に損保協会より指定を受けました。実施機関としての適格性は昨年 3 月 5 日に確認済でしたが、今回は実施計画の適格性について審査を受け、要件充足として指定を受けたものです。

今後の検討課題として、システムの構築やテキスト・検証問題の作成等が残されていますが、現時点の「損害保険大学課程」の概要については、3 月 16 日以降に日本代協ホームページ(<http://www.nihondaikyo.or.jp>)にてお知らせいたします。

なお、認定保険代理士のスムーズな移行認定手続きの完遂のために、3 月末から、FAX の送受による認定保険代理士の実態調査(募集人ID等)を行う予定です。書状が届き次第、確認および回答をよろしくお願いいたします。

「日本代協ニュース第 249 号 2012 年 3 月 8 日より抜粋」

支部活動報告

【岐阜支部3月役員会報告】

開催日時 : 平成24年 3月 6日 (火) 12:00~
開催場所 : 岐阜県図書館 レストラン杏
出席者数 : 9名
報告者名 : 岐阜支部長 岩田 篤宗

《議題》

- ①支部総会議案書、開催案内等の発送は3月20日過ぎ。
- ②次年度役員について
- ③賛助会員(株) JCM 川崎氏より提携内容説明。
- ④その他意見交換。

※次回役員会は 平成24年 4月 5日 (木) 12:00~
場所 岐阜県図書館 レストラン杏にて、新役員を交えて開催予定です。

【西濃支部3月活動報告】

○3月西濃支部例会

日 時 : 平成24年 3月 7日 (水) 11:00~13:00
場 所 : 鶴見天近
参加者数 : 20名
報告者 : 後藤 益充

《議題》

- ①(株) パートナー保険岐阜 岐阜支店
故 齊藤 守 様 にささげる黙祷
- ②平成24年度西濃支部総会のご案内
日 時 平成24年4月11日 (水) 15:00開始
場 所 スイトピアセンター 学習館 学習室3-5
- ③新年度西濃支部役員人事について
- ④圧力募集について
- ⑤その他他社の動向
- ⑥西濃支部親睦会 3月 9日 (金) 18:30より
大垣ボウリングセンターにてボウリング大会

※ 次回の例会は4月11日 (水) 14:00~
場所 スイトピアセンター1F レストランつちや

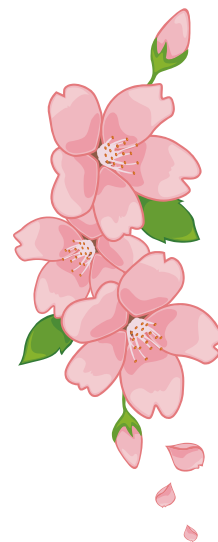
○西濃支部懇親会報告

日 時 : 平成24年3月11日 (金) 18:30~
場 所 : 大垣ボウリングセンター
参加者数 : 27名
報告者 : 畦地 正治

《内容》

近年恒例となりましたボウリング大会を老若男女27名の参加をいただき開催いたしました。
額に汗をし、体を動かし、笑顔満開で和気あいあいと親睦をはかることができました。
成績は、優勝 奥山 龍夫様 ((有) ユウ保険事務所)、準優勝 木村 福一様 ((株) キムラ自動車)、
第3位 河合 貞次郎 様 ((有) カワイ保険サービス)

次ページへ続く



前ページより

まだまだ、若者には負けませんとばかりに、年令??歳のほぼ同い年のおやじトリオの上位入賞者となりました。また、別会場にて懇親会を行い、西濃支部総会への協力要請をし、その後上位入賞者の表彰を行い歓談しました。一年前のボウリング大会は東日本で大変大きな地震が起きた同日の開催でした。

時の流れの速さをしみじみと感じながら、今のように災害からの復興が遅々として進まないとは思ってもよらず、これからも震災復興に向け、私たちにできる支援を風化させることなく続けていかなくてはならないと思いました。

【中濃支部例会報告】

日 時 : 平成24年 3月14日(水) 10:30~

場 所 : 美濃加茂市 中山道太田宿

参加者数 : 10名

報告者 : 吉田 春次

《内容》

①代協会費について・・・3月7日理事会において、現状のまま、と決定しました。

②認定保険代理士に募集人IDと代理店登録番号について。

③代協ホームページを閲覧依頼。

例会に多数参加してもらうには、合併、他社の乗り合いについて、活発な発言に少人数の参加でしたが、意義ある1時間30分でした。 《配布資料、代協正会員実態調査結果資料》

※4月11日(水) 11時より 日本ラインゴルフ倶楽部(可児市室原 87 0574-65-2121)にて開催の支部総会 多数の参加をお願いします。正式案内は後日FAXします。

【東濃支部例会】

開催日時 : 平成24年 3月 8日(木) 11:30~12:30

開催場所 : 釜戸 みわ屋

参加者数 : 8名

報告者 : 伊藤 智之

《内容》

①3/7理事会の報告

②その他情報交換

※次回総会案内 4月12日(木)

時間: 11:00~

場所: 釜戸 みわ屋

【飛騨支部活動報告】

○役員会報告

開催日時 : 24年 2月22日(水) 13:00~

開催場所 : ひだホテル1F喫茶ルーム

出席者数 : 役員8名

報告者 : 成原 大介

《内容》

①第25回定時総会資料作成について

②年会費について

③その他情報交換



委員会報告

【組織委員会】

“全国一斉「代協正会員入会キャンペーン」目標達成御礼”

2月度単月で実施されました全国一斉「代協正会員2月店入会キャンペーン」において全国47代協で241店の入会がありました。

そして、岐阜県代協は見事、目標を達成することができました。

ご協力をいただきました皆様大変ありがとうございました。

《結果》

目標達成代協 : 山梨、岐阜、石川、福井、滋賀、京都、奈良、
和歌山、岡山、香川、高知、福岡、大分、長崎の14代協

目標達成ブロック : 近畿ブロック、東中国ブロック、九州北ブロックの3ブロック

(報告者名 : 組織委員長 石原 壮逸)

【CSR委員会】

「長良川を美しくしよう運動」(岐阜新聞主催)に平成24年度も参加要請が来ております。
昨年は東日本大震災のため8月の活動は中止になりましたが、24年度は予定通り下記3回行われますので多数のご参加をお待ちいたしております。

第1回活動は平成24年 4月29日(日):午前7時00分~同8時00分
(※延期の場合 4月30日)
集合場所:長良橋北詰めインラインスケート場(予定)にて

第2回活動は平成24年 8月 5日(日)(※予備日未定 全国花火大会 翌日)
第3回活動は平成24年10月28日(日) 国土交通省主催 全国一斉
(※延期の場合 11月 4日(日))

第2回、第3回活動についてはまたあらためてご連絡させていただきますので
24年度も皆様のご協力をよろしくお願いいたします。

(報告者名 : CSR委員会担当副会長 小林 悦雄)



代理店紹介

岐阜支部 有限会社 NTYプランニング

<代理店名>

有限会社 NTYプランニング

<事務所所在地>

〒504-0945

各務原市那加日新町 6-3 オフィス 21

TEL 058-371-8587

FAX 058-382-6397

E-mail oharajk@aqua.ocn.ne.jp

<代表者名>

河田 泰伸

<スタッフ>

3名 (男 2名 女 1名)



<取扱保険会社>

損保 東京海上日動・三井住友・日本興亜・あいおいニッセイ同和・そんぽ 24 計5社

生保 アフラック・メットライフアリコ・アクサ生命・オリックス生命・ソニー生命・
日本生命・東京海上日動あんしん生命・ING生命・NKSJひまわり生命・ジブラルタ生命・
富士生命・三井住友海上あいおい生命 計12社

<略歴>

2001年 某銀行退社、外資系生命保険会社入社

2005年 独立

2012年 3月 現在に至る

<事務所の環境>

イオン各務原の近くで車通りは多い。

遠方からのお客様もいらっしゃるの、アクセスの良い各務原インター近くを選択した。

<経営理念>

前へ

会員投稿記事

『 野球を楽しんでいます。』

中学から野球を始めて40年ほど経ちます。
今もまだ美濃市と関市のチームに入っています。

長男が小学5年の時に、自分の母校でもある少年野球のコーチになりました。
その時の監督は、中学・高校の同級生でした。
彼は野球経験はゼロで心配だったんですが、ルールなども勉強して、
子供らの相談にのったり、叱ったり笑わせたり。
少年野球のコーチは子供の心や親の心も掴まないと駄目だとわかりました。

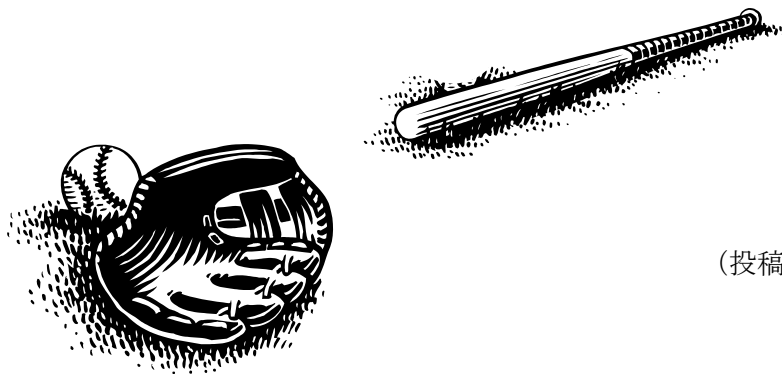


しかし、チームは弱い弱い。弱いのは指導者の力不足です。
これでは納得いかない。このままでは終われない。
自分の子供がチームにいなくなっても行くようになりつつ8年間
やってしまいました。



頼まれれば主審も塁審もやりました。
父兄には、「いつもたいへんですね、すみません」とよく言われましたが、
こちらは好きでやっているだけで、少しも大変ではありません。
子供らが野球で成長していく姿は楽しいし、こちらにも運動になるし感動も
もらえるし、楽しくてたまらない8年でした。

8年目にいい投手にめぐり合え、県大会に行けたことと、次の監督が12歳も年下の人になったのをきっかけに辞めましたが、たまに試合は見に行きます。
ゴルフや溪流釣りはやらなくなりましたが、野球は続いています。
いまは、教え子らと一緒にプレイしたり対戦したりが楽しいです。
彼らのボールを打てないのが悔しいです。
まだまだ、体が動けるから楽しめそうです。



(投稿者名：野 球 小 僧)

悩める保険代理店、活路はどこに？

◇美味しいもの探し

仕事で大阪と高松に行った。その合間にその地の味を知ることは楽しみである。大阪に行った時は梅田の駅近くのホテルに泊まったこともあり、JR梅田駅と阪急梅田駅の間の新梅田食道街をぶらついた。100店以上のB級飲食店がひしめくところ。大阪ぐりるという洋食の店で牛カツライスを食べた後、ひょうたんやという8人ほどで満員となるスタンドのみの立ち飲みのお店に入る。1人で飲み屋に入るのはまれで、ちょっとした勇気がある。それでも刺身などを注文しウイスキーを飲むほどに落ち着くから不思議だ。

高松では仕事前の昼飯を何としても本場讃岐うどん店で、ということで事前にホームページのうどん名店ランキングに乗っていた店を目指す。偶然愛媛の代理店に出会い、道案内を頼むと、それならと近くの別の美味しい店があると言うので奨められる。「こころ」というその店の手打ち釜揚げ台を頼む。うどんは絶品。不ぞろいの太い麺であったが、ツルルンルン実に上手くかつ優しかった。「もっと」とも思ったが、当初の店（松下製麺所）も行ってみようと、そちらに回る。地元客で混雑していた。立食のみ。セルフで2玉270円、かけで食べたが、予想通りの腰のあるうどんになんか拍子抜け、最初の店で通せばよかったと後悔した。タクシーの運転手にその話をしたら、「こころはうどん通も一押しのお薦め店、でも高い、毎食なら安い松下」なるほど、と思った。

◇直面する危機認識のギャップ

昨年の大震災を機に保険業界の在り方が大きく変わってきた感がある。改めて保険の役割の再確認、保険会社、代理店それぞれのもつ社会的価値の再確認がそれであろう。こうした社会公共的な面での評価軸が存在する一方で、内外の大災害によるロス悪化もあり、損保の経営収支の面ではこれまでにない厳しい局面におかれている。保険会社、代理店の事業経営の在り方もまた大きな転換点に来ている。直面する危機の認識を巡り保険会社経営と社員、代理店間の認識のギャップは大きなものがある。

こうしたなかで、今後の代理店の在り方をめぐっても、代理店経営者自らが望む姿と保険会社側が求める代理店モデルのすり合わせも改めて問われるところとなっている。

◇保険会社の提起する代理店モデル

損保各社が軒並み深刻な収益悪化をみるなか中で、思い切った経営戦略の再構築、構造改革が要請されている。業務の流れや要員配置の見直しも大胆に転換することが求められている。

損保各社は、グループ戦略を含め、経営効率化を一段と急がねばならない。避けて通れないのが事業モデルの転換だろう。量から質への急激な重心移動が進められつつある。

今後の販売チャネル政策、代理店施策面でどのような量から質への転換の方向性が打ち出されるかは注目される所だ。やみくもに代理店を増設するのではなく、組織化された代理店を軸に経営品質面を問う傾向が強まっている。

◇損保商品のコモデティ化のインパクト

販売商品面でも損保主力商品がコモデティ（日用品）化は確実に損保専門代理店の経営に大きなインパクトをもたらすことは間違いない。主力自動車保険をとっても、ダイレクト通販の進展や、モバイル会社とタイアップしたモバイル専用の1日自動車保険の取り扱い開始をみても、シンプルな自動車保険は通販での加入が促進されつつあり、代理店も取り扱いチャネルの一つとして組み込まれつつある。こうした傾向は早晩当該商品の流通コストダウンをもたらさずにおかない。シンプルな住宅火災保険や傷害・医療保険さらには定期生命保険分野などでも今後ダイレクト通販の取扱いは確実に増大していくのは必至である。

国内3メガ損保グループともに傘下にダイレクト通販会社を抱え販売強化を図っていること、東京海上日動が本年1月から国内3大モバイルでのちょうり（1日自動車）保険の取り扱いについて専門代理店を含む全チャネルで開始したこと、3月15日にライフネット生命が創業4年足らずで、契約件数10万件を突破、東証マザーズ上場を果たしたこと、などダイレクト通販の躍進ぶりは止まるところを知らない。

◇コモデティ（日用品）化のインパクト

こうした中で、専門プロ代理店の活路はどうなるか。我が国の損保市場は個人と法人の割合が団体個人も個人にカウントすると8対2と圧倒的に、個人・家計分野主導の市場となって、法人比率の高い欧米などと大きな違いを見せている。

個人バラ市場では、シンプル化、コモデティ化した商品の販売競争は不可避で、各損保ともに、コスト圧

縮、ローコストオペレーションの導入によりこの分野の収益改善を図る方向に動くことは間違いなく、専門プロはコスト面を含め極めて不利な立場に立たされることは言うまでもない。相手と同じ土俵ではギリ貧は必至だ。

◇専門プロは土俵を変えた戦いを

このため専門プロとしての得意技を活かし、活路を切り開くには、事業モデルチェンジが不可欠になる。結論のみえば、個人分野では家計から中小企業法人、損保単品から生保を含めたクロスセルへ大きな進路転換が必要だろう。

おそらく今後は損保各社ともに、損保中小企業分野への新商品投入合戦は熾烈化しよう。すでに米国の中小企業に特化した保険会社をM&Aで傘下に置いた戦略をとるところもあり、今後の施策展開が注目される。また競争激化する個人・家計分野の手数料水準の実質切り下げと中小企業分野への未来志向型の手数料水準の新商品投入は抱き合わせで進められるところとなろう。専門代理店としてもこうしたトレンドを讀観、収益を高める種目構成、顧客基盤作りを目指す対応が求められるところとなろう。

◇保険会社の手数料施策

保険会社の代理店に対するスタンスは手数料施策に明確に出くる。特に最近の大手損保の傾向をみると、規模、成長性そして何よりも経営品質を中心にモデルエージェンシー基準を定め、篩（ふるい）にかける傾向が一段と鮮明になっている。これには保険会社が定めるモデル認定基準に合致するか否かに加え、新たな人材投入の有無や社保導入なども評価ポイントに加える動きもある。安易な大型化は排しつつも、会社が認定するモデルにのっとった代理店かどうか、に手数料ポイント配分の重点を移しつつある。

この場合、この基準を機械的にあてはめられ、篩い落とされた代理店に、再チャレンジの機会を用意されているのであろうか。また地域で顧客から信頼される代理店像とのミスマッチが出てこないだろうか。小規模でも生産性の高い代理店の存在をどのように評価するのであろうか。小規模のまま、独立性を維持して明日を展望しようとする代理店はどのような選択肢が残されているのだろうか。

◇変りたくない専門プロはどうなる

「大型化しない、飛び道具で武装もしない、保険会社の子会社にもなりたくない」というのが従来型の、いわゆる地域で営む「普通の代理店」の本音であろう。

こうした普通の代理店が生き残るためのスペースはこの先残るのだろうか。普通の代理店のまま事業を継続していくには茨の道が待ち受ける。保険産業の場合、保険商品の供給先の保険会社の意向を無視して普通の代理店が事業を展開するのは不可能に近い。保険会社の求める方向性を見定め、思索に協力しながらも、どれだけ独自性を保持し続けられるか、が問われるところとなろう。

例えば本年からまさに本格化する顧客接点での代理店業務処理の仕組みとしてのタブレット型端末の活用など、これからの保険取引の通過儀礼となる。自主独立の経営を目指すならばそれなりの覚悟が必要になる。

◇発想の転換も必要

規模の大小ではなく、地域での顧客の支持を集めるにはどうしたらよいか、という観点から代理店はみずからの事業の在り方を考え、考え、考え抜く時に来ている。前回の本欄でも紹介したが東京都町田市で町の電気屋として「お客のところに飛んでゆく」サービスを展開し地域で圧倒的な支持を勝ち得ている「でんかのヤマグチ」は価格ではなく、粗利益重視、顧客への徹底した付加価値サービス戦略で、最良顧客を作り出している。顧客数を拡大するのではなく、大事な顧客にきめ細かなサービスを継続して提供できる組織を作り出していることは、業種が違えども、保険代理店にも勇気を与えずにはおかない。しかしそこには、従来とは違う発想に立ち、顧客に約束したことは小さなことでもおろそかにしないという、基本動作を長くやり続ける努力を見落としてはならない。

◇地域の保険代理店の進むべき道とは？

顧客にとっての保険代理店の存在価値とは何か？改めて問い直されている。この場合、顧客に提供するサービスは何か、自店独自の「売り」は何かを明確にする必要がある。また、顧客が求める代理店像を立脚点とした場合、例えば、生活支援業としてどのような特化戦略が可能か、等もじっくり考えてみたいものである。

保険会社が望ましい代理店の経営モデルを提起するのは当然としても、その運用にあっては、基準の機械的適用でなく、現場目線で、代理店と顧客の間で形成している関係性の面にしっかり目を向けたものであっ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』（36・終）

松尾 一

「おおきに」 「ありがとう」

全国的に感謝するときに使用する言葉は「ありがとう」、丁寧に言う場合は「ありがとうございます」と言います。

しかし関西では「おおきに」を使用しているようですが、京都にいても、「ありがとう」がよく聞かれます。コンビニでも土産物屋さんでも「ありがとうございます」と使用されています。しかし、隣同士とか昵懇の間柄の場合は「おおきに」と言うようです。京都の舞子さんとか芸者さんは、圧倒的に「おおきに」ですね。これは営業用の言葉でしょう。

つまり、関西では、見知らぬ同士の場合は「ありがとう」が圧倒的で、仲良くなると「おおきに」が使われるようです。

岐阜県の場合、一応「ありがとう」ですが、おおむね岐阜市から西濃地方にかけては「おおきに」を使用しています。といっても公式には使用しません。昵懇の間柄や、ご近所のタバコ屋さん、八百屋さんでは「おおきに、ありがと、えかッ」とか「ありがとえかッ おおきにえかッ」とよく使います。まあ、若い人は使用せず中高年が多いのですが。

さて、もともと「おおきに」と「ありがとう」は、かつては「大いに有り難く存じ奉る」現代風に言えば「おおきにありがとうございます」という、ひとつの言葉だったのです。

語源は、「おおきに」は「たいそうな」とか「大いに」という意味で、「ありがとう」は「有難う」と書き「難儀されたでしょう」というような感謝の意味があったのです。例えば何日もかかって織った織物を頂く時、「さぞ、難儀したでしょう。おおいにありがたく頂きます」と言うようにです。

それがいつしか、「おおいに」は「おおきに」となり、しかも「おおきに」と「ありがとう」が分割して、関東では「おおきに」を省略して「ありがとう」のみ使用し、関西では反対に「ありがとう」を省略して「おおきに」を使用するようになったのです。

岐阜弁では、「おおきに、ありがとう、えかッ」と、古典のように正式に両方使用していますが、時には「ありがと、おおきにえかッ」と、ひっくり返して使用する場合も見られるのです。よく注意して、小売店などのお客さんとのやりとりを聞き耳すると、発見？ できるかと思います。

ともかく、岐阜県の方言は東西の方言が混在しているひとつの例だといえそうですね。

もうひとつ、美しい岐阜弁の中には「ごぶれいします」という言葉があります。「さようなら」とか「失礼します」という意味があり、宴会や会合を先に退席する時なんか「わっち、この辺で、ご無礼するで、えかッ」などと男性も女性も使用しています。しかし、若い人はあまり使用せず、もっぱら中高年が使用しています。

女性が、温泉宿の湯屋から出てくる時、すれ違いざまに「お先に、ご無礼します」と言われると、余計、美しく感じてしまいます。

さて、3年間36回にわたって、本欄を読んでもうございましてありがとうございました。本当にありがとうございます。おおきに、えかッ。これにてご無礼いたします。

(まつお・いち) ライフワークは地域史(近世交通史)
著書は『東海北陸を裸にする!』『北陸街道紀行』等多数。



SHINWAグループ各工場紹介

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。
第4弾は SHINWAグループの(N)の(資)名和自動車工業 さんです。

【車の外科病院】

(資)名和自動車工業

当社はすべてのお客様のニーズに応えるべく、創業以来培ってきた高い技術を活かしつつ、積極的に新しい技術も取り入れながら、大事故車から小さなへこみやキズまで、【車の外科病院】の名のごとく愛車を完全治療させていただいております。



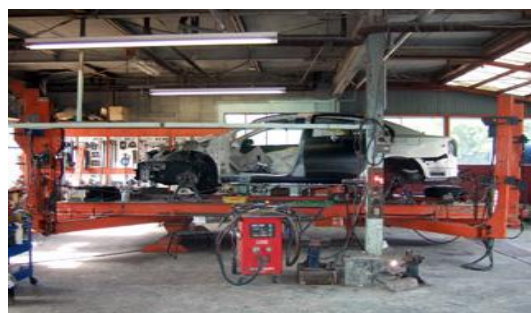
車の修理は高額になりそうと不安に思われる方も安心！

- +見積り無料
- +代車・引取り・納車無料
- +リサイクルパーツ使用修理OK
- +デントリペアで小さなへこみなら板金塗装なしでスピーディーかつ安価で修理
お気軽にご相談ください。

【業務内容】

- +板金塗装 +デントリペア +車検、一般整
- +オイル、タイヤ等部品交換 +ボディーコーティング、ヘッドランプ磨き等カークリーニング +エアロパーツ取り付け等ドレスアップ e t c

車の修理に関する事は何でも当社におまかせ下さい！



所在地：〒500-8237 岐阜市切通1丁目7番16号 【TEL】058-245-0261
ホームページ <http://www.bankin-request.com/> 【FAX】058-245-0262
【携帯】090-3480-1621
営業時間：8:30~18:30 休業日 日曜・祝日・月曜(月2回)
営業時間外の入庫、引取り、納車御対応いたします

☆代協様ご紹介の車のバッテリーリフレッシュ充電をサービスで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 >

雪道のスリップ事故でコンクリート製防護柵をなぎ倒してしまいました。
高山は冬でも観光客が多く、それも三之町近くで、早急の復旧が望まれました。
今年は例年になく寒い高山で、雪の量は多く、晴れ間を伺っての受注生産品の
工事は、大変でした。

< 場所 > 高山市内

< 費用 > ￥792,750- (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

4月

5月

▼1日 <はな祭り> ▼15日 <みどりの日> ▼1日

【外回り】

庭の手入れ／門扉やガレージの補修、ペンキの塗り替え

【内廻り】

衣替え時期に押入を改造して、クローゼットに／階段下の工夫

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)イネダ

☎ 058-271-6788 (24時間即日対応)

交通事故による損害復旧工事

No.0104

高山市清見町地内

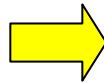
ガードレール復旧工事

復旧工事費用

259,400円

作業前

作業完



* 国道と県道の交わる変則交差点のため道路管理者と警察署にて協議をし、作業を行いました。飛騨地方は冬季の道路施設復旧工事は控えるよう指示があります。これには規制による事故誘発を避ける為の処置があるのです。

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>

東日本大震災義援金御礼

東北から関東まで大きな被害をもたらした東日本大震災が発生して1年が経過しました。被災会員に対する東日本大震災の義援金につきましては、昨年3月以来、皆様から累計で1,084,719円※をご送金いただきました。

この場をお借りして改めて御礼申し上げます。

※日本損保協会 名古屋支部 岐阜損保会様よりお預かりした92,710円が含まれています。

そこで、日本代協では、東日本大震災発生から1年経過し、一部地域を除き、被災した会員についても復旧の緒についたことから、被災した会員向けの義援金の受付・配分については一旦区切りをつけることとなり、3月16日（金）受付をもって終了されることとなりましたので、皆様よりお預かりした義援金 1,084,719円の内930,375円は既に4月末日に送金済ですので、5月以降にお預かりした154,344円を 3月 9日（金）付けにて日本代協義援金口座へ送金いたしました。

会員の皆様にご報告を申し上げ、ご協力をいただきました社団法人日本損害保険協会名古屋支部 岐阜損保会の皆様ならびに岐阜県代協会員の皆様、関係者各位に心より御礼申し上げます。

ご協力に感謝いたします。誠にありがとうございました。

CSR委員会担当副会長 小林 悦雄

編集後記

先日、2013年度の新しい代理店手数料制度について説明を受けた。

代理店手数料の完全自由化10年、私たちにとってさらに厳しい経営環境にさらされることになる。

保険会社の代理店政策に不安を感じている会員も少なくない。

今 私自身、代理店事業継続性の意味からも、代理店会社について、真剣に研究、検討してみたいと考えている。

笠城 茂

発行日／平成24年 3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 : gfdaiikyo@opal.ocn.ne.jp <http://gifudaikyo.or.jp/>

【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