

岐阜県代協ニユ

平成24年7月

vol.208



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

岐阜県代協役員オリエンテーション開催

一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会 会長

こんどう しんご
近藤 信悟

岐阜市が誇れる「長良川の鵜飼」が、毎年5月11日から10月15日までの期間中、中秋の名月、特別な増水以外は毎夜行われます。

長良川鵜飼は現在、日本で唯一皇室御用の鵜飼であり、捕れた鮎は皇室へご献上されるのみならず、明治神宮や伊勢神宮へも奉納されています。

漁法は、全長13mの船首に篝火をつけ、10～12羽の鵜を伝統装束に身を包んだ鵜匠が「ほうほう」と鵜をはげます声をかけながら、みごとな手綱さばきで操り、燃え盛る篝火で驚かせた鮎を鵜がまさに鵜呑みで捕らえるというものだ。特にこの鵜が捕った鮎は、『お印の鮎』『歯形の鮎』と呼ばれ、体に鵜のくちばしの痕が付いています。鋭いくちばしで鮎を瞬殺する為、新鮮で美味しいと言われ、なかなか市場に出回ることはなく、大変貴重で高価なものです。

香魚としてその名も高い長良川鵜飼の天然鮎、是非とも岐阜県民として食していただきたいものです。



さて、6月25日（月）に三役・支部長・各委員会委員、各支部委員が、役員オリエンテーションを行いました。総勢38名の参加があり、今後岐阜県損害保険代理業協会が取り組むべき方向性として、

- ・ 常に消費者の視点で考え行動する
- ・ 定款の「損害保険の健全な普及」、「契約者・消費者の利益保護」、「資質向上」、「社会貢献」を座標軸とする
- ・ 代理店制度そのものを守るとし、併せて活力ある代理店制度等研究会も説明いたしました。

さらに、就任のご挨拶に申し上げた平成24年度の最大テーマ「会員拡大」と「国民年金基金」を全会員あげて、取り組んでいただけることを改めてお願いいたしました。

（代理店賠償加入や保険大学校受講をきっかけに入会される会員も多い中、代理店の合併・統廃合等により、退会者が上回っているのが現状です。）

日本代協では、“消費者に選ばれる代理店”募集作りの一環として、「日本代協認定・保険代理士」制度の推進に続き、制度統合により誕生する「損保協会認定・損害保険トータルプランナー」を増やす活動を進めております。今後、「損害保険トータルプランナー」認定を目指し、それぞれの資格取得状況に合った道を選択し、益々、消費者の皆様に必要とされる代理店になれるよう努力していきましょう。

また、6月14日～22日までの9日間に亘り実施された第32次PIAS／太平洋保険学校に、岐阜県代協より河野まき氏（岐阜支部（有）ゼーバル）が参加され、研修をうけられました。

第32次PIAS研修に参加された皆さんの声が、7/19発行の日本代協ニュースに掲載されておりますのでご一読下さい。

目次

1 p・・・会長挨拶／目次	9 p・・・中さんの保険諸国慢遊記（75）	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・・・代理店紹介	
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）イダ～	
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・・・岐阜県自動車盗難等協議会活動報告	15 p・・・損害保険トータルプランナーへの道／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
7	9月	岐阜支部	合同ブロック会セミナー(14:00～)	長良川スポーツプラザ
	10日	日本代協	認定保険代理士(1期・4期)更新研修	ウインク愛知
	11日	東海ブロック	平成24年度第1回教育委員会(10:30～)	ウインク愛知
	11日	日本代協	認定保険代理士(7期・10期)更新研修	ウインク愛知
	12日	東濃支部	幹事会、例会(11:00～)	みわ屋
	20日	西濃支部	納涼親睦会(18:30～)	ロワジュールホテル大垣
	20日	飛騨支部	夏のセミナー	ひだホテル
	23日	企画環境	委員会(11:30～)	サイゼリア
	29日	CSR	揖斐川清掃ボランティア(6:00～)	揖斐川河畔
	30日	東海ブロック	平成24年度第1回組織委員会(14:00～)	愛知県代協事務局
8	1日	組織	委員会(12:00～)	岐阜県図書館
	1日	教育	委員会(12:00～)	県代協事務局
	3日	岐阜支部	役員会(17:00～)	グランヴェール岐山
	3日	岐阜支部	納涼懇親会(18:00～)	グランヴェール岐山
	3日	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	5日	CSR	長良川を美しくしよう運動(6:00～)	長良川河畔
	7日	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合市センター(予定)
	8日	中濃支部	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	9日	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	10日	東海ブロック	平成24年度第2回CSR委員会(15:00～)	愛知県代協事務局
	24日	東海ブロック	住宅ローン取次業務研修会(10:00～)	ウインク愛知

～ 事務局より ～

※ 平成24年 8月 22日(水)に平成24年度 第Ⅱ期の会費を口座より振り替えさせて頂きますのでよろしくお願い申し上げます。

なお、年会費金額につきましては、例年、代理店賠償申込み従事者数、また未加入会員の方は、事務局よりご確認させて頂き、確定させて頂いておりますが、平成24年度代理店賠償加入申込が8月以降となりましたので、平成24年度年会費確認及び決定のための会員皆様の募集登録人数の確認は、10月頃を予定させて頂いておりますのでご協力の程よろしくお願い申し上げます。ご不明な点がございましたら県代協事務局までご連絡くださいますようお願いいたします。

※ 岐阜県代協事務局 夏季休業日について

平成24年 8月 13日(月)から 平成24年 8月 16日(木)まで

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 >

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 (担当:小川百合子)

日本代協ニュース

☆ 『損害保険トータルプランナー』への道のり ～消費者に選ばれる代理店・募集人となるために～

日本代協では、消費者に選ばれる代理店・募集人づくりの一環として、“日本代協認定 保険代理士”制度の推進に引続き、制度統合により誕生する“損保協会認定 損害保険トータルプランナー”を増やす活動を進めてまいります。

※ 認定保険代理士の方は、新制度の受講・受験をすることなく、2段階(まずプランナー、次にトータルプランナー)で移行されます(但し、移行要件の充足が必要)。

詳細は日本代協ニュース2012年7月2日号に掲載されていますので、ご必見ください。

☆ 代理店賠償“新日本代協プラン” ～引受保険会社を変更し、8月中旬より更改手続き～

日本代協を契約者とする団体契約・代理店賠償“新日本代協プラン”は、来る10月1日が満期となります。

本年度の更改にあたっては、より良い引受条件(1証券あたりのリットアップ、保険金先行払いの限度アップ等)とバックアップ体制の提案のあったエース損害保険に引受保険会社を変更し、8月中旬(お盆明け)頃に継続書類を送付いたします。

会員の皆様にとって、保険会社の変更による不利益(遡及日や現契約の損害処理対応)は一切ありませんので、引続いてのご加入をお願いいたします(補償内容、保険料は据置き)。

なお、エース損保はスイス・チューリッヒに本社を置く保険グループで、シグナ社を買収して改名、日本の外資系損保では、ほぼ1世紀にわたる歴史と規模を有する有数の保険会社です。

☆ 『ぼうさい探検隊』マップコンクールへの協力を！ ～地域への防災貢献活動の取組策として～

損保協会では、小学生が楽しみながら地域を探検して防災・防犯・交通安全に関する施設や設備をマップにまとめる『ぼうさい探検隊』の応募勸奨への協力を求めています。

対象は、代協会員の皆様をご参加されている自治会・町内会・子供会・PTA等の関係者や小学生のお子様をお持ちの方々で、この活動を通じて地域を理解し、愛着を持ったリスク感覚のある子供を育てることで安全・安心な社会の基盤となる消費者を育てることに繋がり、“本業に密着した地域への社会貢献活動”の一つになるものと考えます(昨年、秋田県代協の会員が指導した作品が“佳作”となりました)。

応募の際には、損保協会ホームページの紹介ビデオクリップ(約3分、<http://www.sonpo.or.jp/protection/bousai/>)を利用いただき、損保協会マップコンクール事務局(03-6822-9355)をご案内いただければ、その後は全て事務局が対応いたします。

☆ 平成24年度 第2回コンベンションの開催(案) ～平成24年11月16日(金)・17日(土)～

第2回目となる今年度は、テーマ:「地域における代理店ブランドを考える」として、前回同様に「第1部:式典・会員懇談会・基調講演」「第2部:懇親会」「第3部分科会」の3部構成により、東京に於いて11月16日(金)～17日(土)開催の予定です。

支部活動報告

【岐阜支部報告】

○岐阜支部 7月役員会報告

開催日時 : 平成24年 7月 9日 (月) 13:00～

開催場所 : 長良川スポーツプラザ

出席者数 : 9名

報告者名 : 岐阜支部長 川島邦夫

《議題》

①8月合同ブロック会について……1名 2,000円 (会員・非会員ともに)

②会員増強について……目標30店の内、現在3店。他に1店が加入予定。

各個人の人脈だけでは限界があるので、抜本的な対策が必要。

また、以前正会員だったものの、現在は非会員の損保ジャパン代理店さんに

話をお聞きしたところ「メリットが感じられず、10数店が脱会した」とのこと

③CSR委員会からの報告……8月5日(日)朝6:00から長良川清掃。ご参加いただける方は長良橋インラインスケート場にお集まりください

※次回役員会は 平成24年8月3日(金) 17:00～ 場所 グランヴェール岐山にて

○岐阜支部 第1回合同ブロック会セミナー報告

開催日時 : 平成24年 7月 9日 (月) 14:00～

開催場所 : 長良川スポーツプラザ 2F 大会議室

出席者数 : 正会員51名 非会員3名

報告者名 : 岐阜支部長 川島邦夫

日本代協常任理事、道家嗣典様に講師をお願いし、「損害保険大学課程について」

～ 教育プログラム勉強会および損害保険トータルプランナー移行 ～ をテーマにお話しいただきました。質疑応答によって、各会員の疑問点の多くも解消できたものと思われま

【西濃支部7月例会報告】

開催日時 : 平成24年7月4日(水) 12:00～13:15 開催場所 : 大垣「鶴見天近」

参加者数 : 16名 報告者名 : 小林 悦雄

《議題》

①7月 9日(月) 岐阜支部セミナーの参加案内「損害保険大学課程について」

②7月20日(金) 西濃支部納涼親睦会の案内と出欠返信依頼

③広報委員会報告 : 県代協ホームページの案内とトップページの写真募集
代協ニュースへの意見要望と掲載記事の依頼

企画環境委員会報告 : 新様式の不公正と思われる保険募集報告書配布と調査依頼
水野委員長より実例が提示されて企画環境委員会の対応説明

*例会後半は出席会員の体験談などに質疑応答、カンカンガクガクの議論に発展しました。

*次回の8月例会 8月3日(金) 12:00～ 大垣「鶴見天近」にて

【中濃支部7月例会報告】

開催日時 : 平成24年 7月11日(水) 10:30~12:00

開催場所 : 中山道会館太田宿

参加者数 : 参加代理店9店 参加率38%

報告者名 : 福地 誉

《内容》

- ① 資格移行の最終確認
- ② 企画環境委員より、「不公正と思われる保険募集等に関する報告書」について
- ③ 住宅ローン取次ぎ(フラット35)について
(代協ホームページにアップありますので参照願います。)

※次回は、8月8日(水)10:30~ 同会場にて開催します。

【東濃幹事会・7月例会報告】

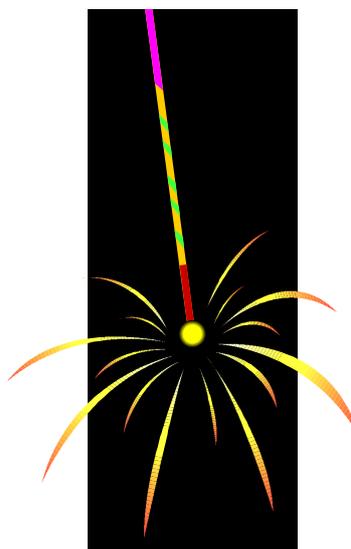
開催日時 : 平成24年 7月12日(木) 11:00~

開催場所 : 瑞浪市陶磁器会館3F中会議室

参加者数 : 24名 報告者名 : 口田 泰伸

《内容》

- ① 9月研修会の日程について
- ② 進入会員増強について
- ③ 賛助会員からの説明会
(8月はホームステップイケダ予定)
- ④ エコキャップ回収
- ⑤ 社会貢献活動
- ⑥ 損害保険トータルプランナーの説明会
(日本代協教育委員長 道家 嗣典氏より)



【飛騨支部報告】

飛騨支部昼食例会報告

開催日時 : 平成24年6月19日(火) 11:45~13:15

開催場所 : ぎょさい

参加人数 : 12名

報告者名 : 馬場 浩之

《内容》

- ① 夏のセミナー及び情報交歓会について
7月20日(金) ひだホテルにて
テーマは『トータルプランナーへの道』 『保険代理業における代理店賠償の必要性』
講師は日本代協 教育委員会委員長の道家さん
- ② 新入会員の紹介
新たに会員になられた(株)小瀬徳・大坪保険事務所(熊崎所長)さんを紹介

* 7/20 予定の夏のセミナー及び情報交歓会の詳細につきましては来月報告致します。

委員会報告

【CSR委員会】

岐阜市と大垣市の花火大会後の河川敷清掃ボランティア活動に参加いたします。
ご協力いただきますよう下記の通りご案内申し上げます。

●「西濃支部 揖斐川清掃ボランティア」のご案内

日 時 : 7月29日(日) 6:00 ~ 7:00 小雨決行(中止のラジオ放送なし)
※ 花火大会が順延の場合(29日)は中止とします。

集合場所 : 大垣市和合新町 ファミリーマート 駐車場 (6:00集合)
(新揖斐川橋西詰め)

持ち物 : 軍手、あれば火バサミ

●「長良川を美しくしよう運動」のご案内

日 時 : 8月5日(日) 6:00 ~ 7:00 小雨決行(中止のラジオ放送なし)
花火大会が順延(8/25)の場合、清掃活動も順延(8/26)

集合場所 : 長良橋たもとのインラインスケート場 (6:00集合)

持ち物 : 軍手、あれば火バサミ

※ ご参加いただけます方は県代協事務局までご連絡ください。

(委員長 高橋 励)

パソコンのことなら、おまかせください!

トラブル対応、オークション出品代行、ホームページ作成など、丁寧にサポート致します。
お電話一本、出張サポートもいたします。

一般社団法人 岐阜県損害保険代理業協会様
ホームページ作成・管理、
岐阜県代協ニュース編集

bits(ビッツ)

JR西岐阜駅 北100m(徒歩3分)

058-215-7337

さぽーと

<http://pc3410.jp>



岐阜県自動車盗難等防止協議会活動報告

損保協会、自動車販売業界、タクシー協会、トラック協会、自動車整備振興会、建設業協会、警備業協会、防犯協会、警察などと岐阜県自動車盗難等防止協議会に**岐阜県代協**も参加しております。今日はこの岐阜県自動車盗難等防止協議会の活動についてお知らせいたします。

先日、当協議会幹事会が県警本部で開催され岐阜県の犯罪情勢、被害防止対策や自動車盗難の現状について県警から報告がありました。

平成24年度活動計画

1. 自動車盗難等の現状を周知するための広報活動の推進
2. 具体的な自主防犯対策の広報の推進
3. 防犯機器等の普及の活用推進
4. 積極的な活動参画

自動車盗の発生状況（平成24年6月末） 岐阜県警よりのデータ

自動車盗（前年比）

H24 279 H23 392 前年比-113 増減率 -28.8%

被害額

金額 403,479千円

施錠の状況

自動車盗（キーあり） 43件 （キーなし） 236件

発生場所（駐車場の詳細）

戸建て 84 アパート・マンション 63 店舗 13 勤務先・会社等駐車場 47

その他 72

被害車両（車種）

乗用車 172（未遂16） 貨物 73（未遂2） 特殊自動車 13

その他 3

市町村順位

岐阜市 53 美濃加茂市 32 可児市 27 各務原市 25

多治見市 19 土岐市 18 岐南町 13 関市 12 海津市 9

被害品回復（自動車盗）

認知件数 279 回復件数 67 回復率 24.0%

なお、詳しいデータやグラフなどを岐阜県代協 HP にもアップしておきますので、事故防止などお客様への PR にもご利用ください。

毎年、10月7日のトナンの日（今年は10月5日）にJR岐阜駅前でのチラシ配りも一般消費者への盗難防止キャンペーン（PR）の一環として、損保協会（損害保険各社）や警察と一緒に活動しています。みなさまの協力をお願いします。

《 専務理事 小西 恭弘 》

会員投稿記事

「うつ病」

「うつ病？ そんなもん医者がそうやってホイホイ診断するからうつ病患者が増えるんじゃないの？
そもそも気合が足りんのだわ、気合が。仕事しとったらうつ病になつとる暇なんか無いわ」
というのが少し前までのうつ病に対する私の見識でした。
しかし、身近に精神疾患を抱える人がいる今ではその考えは間違っていたと言わざるをえません。



一文前で「精神疾患」という言葉を使ったのにももちろん理由があります。
私は「精神疾患＝うつ病」と思っていたのですが、うつ病はあくまで精神疾患の
1つにしか過ぎないのです。
どちらかというところ落ち込んだ状態が長く続く「うつ病」、逆に気分が異常に高揚し、
「自分はなんでもできるんだ！」と買い物をしまくったり、周りを振りまてしま
う「躁病」（実は自殺の危険はうつ病よりも躁病の方が高いとされています。うつ病
患者は自殺をする気力も起きないのに対し、躁病患者は「自殺だってなんだってで
きるんだ！」と考え、行動に移してしまう）。その両方を繰り返す「躁うつ病」。そ
の他にも「統合失調症」「パニック障害」「PTSD（心的外傷後ストレス障害）」「適応
障害」「身体表現性障害」等々、挙げればキリがありません。

最近では「仕事に行くと具合が悪くなり、休んだ途端元気になって遊びに行ったりする」そんな新型のうつ
病まであるようです。この症状にしても、ただ「怠け者」というわけではなく、何かしらの原因によって引
き起こされているのです。

一度かかるとなかなか治らないのが精神疾患。医療保険では最近入院給付日数を短くして保険料を抑えた
タイプが主流になっていますが、精神疾患で入院する場合は長期入院になりやすく、保険金を支払うことが
できなくなる可能性もあります。

お客様に「実は身近に精神疾患の者がおまして～」という話をすると、「実は私の家族にも～」「先日友
人がうつ病になって～」とお答えになるケースもよくあります。必要以上にマイナスイメージが強く、どう
しても隠しがちなのが現状ですが、意志の弱さが原因ということでもありません。本人ももちろん好きでな
ったわけではありません。

相談できる場所が少なく、今後ますます精神疾患患者が増えていく事が確実視されている今、生命保険会社
も三大疾病のような身体性の病気だけでなく、精神疾患に対してもサポートを充実させていってほしいなあ
と願っています。



(投稿者名：川島 邦夫)

代理店グループ化の動きと専門代理店の独立性

◇神戸そして牛

梅雨明け宣言直前の暑い時期、久しぶりに仕事で神戸に行った。ランチは三宮の地下街「さんちか」をぶらぶらして目にとまった麺ロードに出店、競い合うカウンター席のみの4店のラーメン屋のなかの神戸牛ラーメン吉祥吉を選んだ。単純に「神戸に来たならビーフだろう」と思ったから。牛肉の味は醤油や味噌では殺がれそうなので、塩味の牛ベジそばを頼む。出てきたのは白いハイカラな器に盛られ、ピーマンやオクラ、ミニトマト、ネギなどカラフルかつ涼しげな夏野菜の中心部に旨そうな柔らかで上品な脂身を持った牛バラ肉がある。麺は博多ラーメンのようなストレート細麺、牛骨でとった透き通ったスープがさっぱり系ながら、実に上品ないい味を出している。美味い牛コンソメスープを飲んでいるようだ。残してなるものか最後の一滴までいただいた。この店、地場の神戸牛料理専門店吉祥吉が出したラーメン店とのこと。750円という値段には表せぬ本格的なこだわりを感じた。

海の玄関口として明治時代に発展した神戸らしさが今なお漂う旧居留地をぶらり散策した。1995年神戸淡路大震災以前に訪ねて以来ただけに妙に懐かしかった。チャータービル、神港ビルディング、商船三井ビルディング、海岸ビル等の往時の繁栄ぶりを彷彿とさせる建物をカメラに収めつつ歩いていると、大震災で倒壊、その後復旧・復元された15番館（1899年までの外国人居留地時代はアメリカ合衆国領事館、その後商館等として利用）の木骨レンガ造り2階建ての洋館を見つけたが、今改装工事中であった。

帰りに新神戸の駅でお勧めの神戸牛ステーキ弁当（1200円）をゲット、車中で早速食したが、案の定、もこもこパサパサの肉質にがっかり。全国各地で地元ブランド牛ブームを背景に、最近では多様化した牛肉弁当をあちこちでよく購入するが、ステーキだとほとんど外れ、薄切り肉や牛そぼろを使った牛井やすき焼き弁当だとあたりとはずれが半々、佃煮状になったものも多く、冷めて脂が固まるのをどのように処理するのか、難しく、肉質の劣る脂身なし赤身、もも肉を選択するか、勢い味を濃くして乗り切る傾向が多いのかもしれない。

◇中小代理店に突き付けられたコース選択

最近、全国各地の代理店の方々と話をすると、決まって話題に出るのが、代理店の広域グループ組織化についてどうおもうかという問いかけである。西日本を中心に特にそのような動きが活発なところと、そうでないところと濃淡様々であるが、こうした背景になっている大きな要因が保険会社の最近のチャネル施策にあることは間違いない。むしろ最近の損保各社のローコストオペレーションの一環としての手数料施策の厳格化の反射現象ともみられる。

最近各地の専門代理店の方々から、保険会社の代理店手数料体系が頻繁に変わり、しかもポイント制度が年々厳しくなってきた、今後の代理店の在り方を考えざるを得なくなってきた、というのだ。小規模店が自主独立で代理店経営を営むには保険会社の提示する基準はあまりに厳しく、かといって、保険会社が直営・直資で営む代理店会社に身をゆだねるには今一つふんざりがつかない。ついては独立系の代理店グループへの参画も考えざるをえない。こうした代理店の声が時として悲鳴として聞こえる。

中小規模の代理店事業経営者にとり、自らの進路として、自前の独立性を維持しスモールビジネスモデルで道を切り開くのか、保険会社の子会社である直資代理店の傘下に入るか、あるいは地場の有力代理店との合併コースを選択するか、あるいは広域の独立系代理店グループの傘下に入るかの選択を問われているのである。

◇広域グループ選択の動き

グループ化の動きが最近ではあちこちで起こっている。小規模代理店が広域の代理店組織に馳せ参じるのは、生保の個人代理店や独立志向を持つ営業職員の場合では、自らもそれなりの生産性を有しながらも、保険会社と独立した交渉力を有し、手数料評価等で有利なポジションを得たいなどといったことや、複数の保険会社との取引を可能にするための解決策と考えた結果の場合がほとんどであるが、損保系の専門代理店の多くは、生産性が比較的乏しい中小規模の代理店が、余裕がなく、厳しい要求をしてくる保険会社の注意劇をかかわすための、止むに止まれぬ緊急避難的な選択としてグループの傘下に入る場合が多い。

例えば保険会社から単独での存続は難しいと評価され、保険会社主導の合併や委託型等のコース選択を提示され、それらが代理店主の意に添わなかった場合の緊急避難先として決断する場合である。

◇グループ参加による自由と制約

確かにグループ化し、広域組織化する代理店の場合、個々の専門代理店が直面する問題を踏まえた支援施策を用意したところが多い。例えば、苦手の生保販売ノウハウを得られるとか、取引先拡大に伴い商品の品揃えが豊富になるとか、代理店経営管理面や営業推進面、あるいは共同での広告宣伝などの支援等、個々のメンバー代理店にとって、本部からの支援は心強かろう。

ただ、個々の地域で現地密着型のスタイルは従前と変わりなく、広域組織化に伴う会議や調整の機会も増えてくる。もし自分が病魔等に倒れた際のバックアップも必ずしもあてにできず、従来の単独経営スタイルとほとんどポジションが変わっていない。保険会社からの矢のような要請を回避できることぐらいが効果かもしれないがその分、属するグループ組織のノルマに直面せざるを得ない。

個々の現場で顧客と向かい合う構造が変わらない以上、根っこには、その持ち場を預かる者の自主・独立の事業経営スタンスが問われていることに変わらない。

◇代理店経営の独立性尊重を

保険会社も、高齢化する専門代理店基盤の体質転換を急ぎたい気持ちもわからぬでもないが、問題は、将来性ある代理店の芽も摘んでしまうところにある。まずは独立性を堅持したい代理店経営者の自主性、主体性を尊重してほしい。代理店の大型化施策を安易に振り回すのではなく、その取り扱い種目バランスに着目し、小規模でも顧客にきちんとした品質のサービスを提供できる組織力を備えた経営単位が小規模でも成り立つような仕組み、システムをもっときちんと整備すべき時ではないか。

なぜスモールビジネスではだめなのか。地域に点在し小規模でも質の高いサービス品質を備え自主独立心を持ったオーナー経営者を単なる点ではなく、線、面の取り組みにつなげていく役割こそ保険会社の支援策の眼目ではないのか。いたずらに代理店経営者を規模進行に走らせ、独立心の芽を摘んでゆくやり方は愚策以外の何であろうか。

◇専門代理店の次の一手

これまでも本欄で繰り返し力説してきたところだが、スモールビジネスモデルとしての地域プロ代理店の将来性は、戦略的に見て明るい、と筆者は思っている。マクロ的には人口減少社会化で内需不振が構造的に続くが、一方で、保険サービス市場の担い手の代替わりの時期に入り、また保険会社も製販分離、ローコストオペレーションを徹底させるため、自立し、バランス感覚のある高品質の代理店モデルを強く望むようになる。時代はサービスの多様化、ソフト化を求めている。

このような市場・顧客の多様なニーズに的確に応えていくためには、サイズの大きさを求めるのではなく、自主・自律・人間力に立脚した柔軟な展開が可能なスモールビジネスの生活&事業支援業モデルの構築が必要なこと、こだわり＝価値提案＝バリュープロポジション戦略が有効なことを見てきた。

さらに、顧客＝消費者の観点に立って新業態開発を進める必要があること、保険代理店の価値は「顧客との継続的関係の維持・強化」そして「顧客生涯価値（ライフタイムバリュー）」を考えた展開を図ることが重要なことも見てきたところである。

◇価値共創型モデルに注目

こうした中で、注目されるのが、「クラブインシュアランス」など既存顧客を層別に区分し、中でも得意客層を会員組織化し、生活に役立つ情報の提供やファン作り、縁作り、とともに、よろず相談などの生活支援事業の強化という次の一手である。これは顧客維持戦略であるが、必ずしも顧客の囲い込みを目的とする、いわゆるスイッチングバリア（他への契約流出防止のための障壁造り）にとどまるものではなく、それ以上に新たな顧客とのコミュニケーションを活かした価値共創型の取り組みである。

顧客の悩み、不安、課題は何かの発見こそ重要だ。当面の顧客の関心は保険ではなく、住宅、教育、税金、年金、クルマ談、法律などの生活および事業経営全般に及ぶのが普通だ。その場合の解決手段選択の際に、保険の手配に行きつくケースも多い。このため、それぞれの分野の専門家と連携・協力が取れる体制づくりも必要になる。その意味で、保険代理店の専門家、専門業者とのネットワーク構築のうえで、コーディネーター的な役割が要請されている。こうした専門家、専門業者のネットワークを活かした問題解決支援の業態開発が求められている。

◇顧客との関係性構築こそ重要に

保険専門代理店にとっては、顧客との関係を強化し、顧客のロイヤリティを高めておかないと、マーケット喪失の危機にさらされかねない。将来に向け顧客の信頼と成長基盤をどのように構築するかといった観点に立つならリレーションシップマーケティングを活用し、顧客の組織化、顧客基盤の整備に今から着実に手を打つ事が求められている。

インターネットやスマートホン、タブレット端末によるコミュニケーションがメジャーなメディアになりつつある現在、顧客の許可を得て、メールアドレスを取得し、インターネット、モバイルを活用した顧客への情報提供を定期的に行うなど、顧客への継続的な情報提供サービス強化も今後の一つの活路となろう。

かつてはどれだけの数の顧客からどれだけの量の契約をいただいているかが重視されたが、今ではそれ以上に個々の顧客との質の高い信頼性に基づく関わり、継続的な取引からもたらす生涯価値という観点が重視されるようになってきている。

顧客との世代をつなぐ家族ぐるみの繋がり、絆を大切に、最良顧客に育てていく戦略が重要となっている。顧客との息の長い付き合いから得られる安定的な取引の重要性を今一度考えてみる時代となっている。

保険専門代理店の事業の在り方もこのような観点から、その組織の在り方を今一度見直し、時代対応を図る必要がある。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

代理店紹介

岐阜支部 有限会社 棚橋保険事務所

<代理店名>

有限会社 棚橋保険事務所

<事務所所在地>

〒501-1172

岐阜市下鵜飼 1835-14

TEL 058-239-6539

FAX 058-239-6545

<代表者名>

棚橋 健

<スタッフ>

4名 (男 2名 女 2名)

<取扱保険会社>

損保 あいおいニッセイ同和損保

生保 三井住友あいおい生命、日本生命、オリックス生命

計 1社

計 3社

<略歴>

平成 1年 6月 同和火災研修生卒業、開業

平成 9年 9月 法人化 (有)棚橋保険事務所

<事務所の環境>

岐阜市の北西に事務所があり、4名で構成。

<経営理念>

お客様の為、何が最善かを提案する。



SHINWAグループ新加入工場紹介

平素は、SHINWAグループにご理解とご協力をいただきまして誠にありがとうございます。
今回は、SHINWAグループに新しく加入しましたネットワーク工場のご紹介をさせていただきます。

西濃地区全般（大垣西部地域）を担当していただきます **三田自動車工業** です。

钣金塗装だけではなく、新車、中古車販売も手広く展開し、また車検整備にレッカー業務、レンタカー事業、オークション事業、そしてドレスアップ事業と、なんでも対応OK!!とまさに心強い味方に加入していただきました、是非お近くのエリアの代理店の皆様にご愛顧いただければと思います。

*SHINWAグループでは、岐阜県代協会員代理店の皆様そしてお客様の満足度の向上を考え、常に努力いたしております。今後とも、よりいっそうお引き立て頂きます様、よろしくお願い申し上げます。
SHINWAグループ 会長 伊藤 彰浩

工場名

三田自動車工業

URL<http://www.mita-motors.com>



工場資格 中部運輸局長認定車体整備工場（特認第1種）
自動車分解整備認証工場、岐阜県レンタカー協会
岐阜中販協会、JUメンバーズショップ、岐阜スズキ
代理店、各種保険会社指定工場、他、コンテナ事業等も
手掛けています、何でもご相談下さい。



所在地

〒503-0995 大垣市十六町 618-1

< TEL > 0584-91-7381

< FAX > 0584-91-7379



< 代表者名 > 三田 貞雄

* 営業時間 AM9:00~PM6:00

* 定休日 (水曜日定休・年末年始・GW・お盆)

- ★当社は、钣金塗装修理および、各種新車・中古車の販売&整備と各種用品の販売取付、各種エアロパーツ取付及び加工、各種ボディコート他、お車に関する事ならどんな事でも対応可能です、是非お任せ下さい。
- ★水曜日定休なのでお休みの日もご対応ならびにご相談OKです。お待ちしております。
- ★夜間の事故対応もお任せ下さい、お気軽にご用命ください。

損害事故復旧サービス

< 今月の復旧事例 >

国道 301 号線で豊田スタジアム横の大きな交差点でしたので早急の復旧が望まれましたが、国道のため、すべて特注品のため、納期に約一ヶ月掛かりました。

< 場所 > 豊 田 市

< 費用 > ￥325,500- (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

8月

9月

▼1日 <鼻の日> ▼15日 <処暑> ▼1日

【外回り】屋根雨漏り雨樋修理/外壁補修/サッシ廻り補強

【内回り】害虫駆除/台所、浴室、便所、改修

●台風に備えて、再度外回りのチェックを！！

羽アリやシロアリを見つけたら直ぐに駆除対策を！！

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.0108

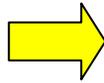
大阪府大阪狭山市地内

擬石ボラード復旧工事

復旧工事費用

234,600円

作業前



作業完



- * 擬石ボラード（車止め）の復旧工事です。
- * 駅前ロータリーの為、交通誘導員を配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>

● 「損害保険プランナー」への移行方法について

認定保険代理士・その他資格所有者の「損害保険プランナー」への移行方法が日本代協ホームページに掲載されておりますので岐阜県代協会員の皆様、認定保険代理士の皆様 ご確認ください。早々にお手続きください。

「損害保険プランナー」・「損害保険トータルプランナー」移行方法

2012年より、損保協会の「損害保険代理店専門試験」（以下「代理店専門試験」）と社団法人 日本損害保険代理業協会（以下「日本代協」）の「保険大学校」・「認定保険代理士制度」の2つの制度を整理・統合し、新たに損害保険業界共通の制度として「損害保険大学課程」（「専門コース」・「コンサルティングコース」）を創設しました。上記創設の過程を踏まえ、一定の条件を充たす方について、本課程の「専門コース」試験合格者として「損害保険プランナー」への移行認定措置を講じます。

※ 認定保険代理士の皆さまは、「損害保険プランナー」資格認定後、「コンサルティングコース」認定試験合格者として「損害保険トータルプランナー」への資格移行ができます。

現在取得済の資格は？

2012年7月現在、以下の資格取得者が資格移行対象者です。取得済の資格によって、移行の条件が異なりますので、下のチャートから取得資格のパターンを選んでください。（pdf）



日本代協HPより

編集後記

皆様にお聞きするところによると、この岐阜県代協ニュースはよくご覧頂いている様です。岐阜県代協のホームページも昨年リニューアルしました。各支部、委員会の活動等を随時更新していますので、たまには岐阜県代協のホームページをご覧頂けると幸いです。

また、この代協ニュースやホームページの活用等、皆様からのご意見をお待ちしております。

★代協ホームページの「お問い合わせ」よりお願い致します。

広報機関誌委員会 北村篤俊

発行日／平成24年7月25日

責任者／近藤信悟 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://gifudaikyo.or.jp/>

【編集室メンバー】 笠城 茂、北村篤俊、和田英樹、廣澤伸一、安江努、馬場浩之、
近藤信悟、小西恭弘、森 信彦