

# 岐阜県代協ニユ

平成25年1月  
vol.214



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

# 『 2013 年を迎えて 』

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

明けましておめでとうございます。  
今年はいつより長く、比較的天候に恵まれたお正月休みとなりましたが、  
会員の皆様・関係各位の皆様、ご家族とゆっくり過ごされましたでしょうか？  
日頃あまり家族との時間がとれないでいる私は、家族に感謝の気持ちをこめ、  
のんびりとした穏やかな時間を一緒に過ごしました。

(妻や子どもにとっては、ほんとは迷惑だったのかもしれませんが・・・)



さて、年明けの行事として、1月17日(木)「日本代協認定保険代理士」  
認定証授与式が催され、新たに岐阜県では第13期生17名の認定保険代理士が誕生いたしました。  
2年間の通信教育と4回のスクーリングを経て、認定試験に立派に合格されました第13期生の皆様、  
認定おめでとうございます。心からお祝い申し上げます。  
岐阜県代協では、第1期生から第13期生合わせて223名の認定保険代理士を有することになります。  
他代協と比較して受講率も高く大変喜ばしいことであり、皆様方の益々の活躍を期待いたしております。  
また、同日に行われた「賀詞交歓会」では、日頃より岐阜県代協を支えていただいております各保険会社・  
賛助会員の皆様にご登壇いただき、自己紹介のほか本年の抱負も声高らかにいただきました。  
日本損害保険協会、保険会社、賛助会員の皆様とは今まで以上に深い関係を構築し、一層消費者の皆様の  
信頼に応えたいものです。

そして、本年度も日本代協は「日本代協ブランド」と位置づけ、岡部会長の年頭所感にありましてとおり、  
3つの取組に力をいれてまいります。

- (1) 顧客対応力の高い代理店・募集人の育成を目指す 『損害保険大学課程』
- (2) 地域社会のお役にたてる代理店を目指す 『社会貢献活動』
- (3) 万一の場合に備える代理店経営のプロテクター 『代理店賠償「日本代協新プラン」』

本年度も昨年度に増して『会員増強』に、上記『3つの取組』に力をいれ、大勢の仲間と共にこの一年を有意義な年にいたしましょう。

そこで、既に日本代協ニュース等で御承知のこととは思いますが、日本代協では平成25年 2月1日(金)  
から 2月28日(木)の1か月間、本年度こそ目標の12,000店を必ず達成すべく、全国一斉「代協  
正会員2月入会キャンペーン」が実施されます。全ての代協での期間中必達目標は427店、岐阜県代協は  
期間中に8代理店の入会をめざします。

会員の皆さんにはこの全国一斉「代協正会員2月入会キャンペーン」にご協力をお願いします。  
また、各保険会社の支店長様、支社長様にも紙上から大変恐縮ではございますが、是非ご理解いただきご協  
力賜りますようお願い申し上げます。

## 目次

- |                      |                                 |
|----------------------|---------------------------------|
| 1 p・・・会長挨拶／目次        | 9 p・・・中さんの保険諸国慢遊記 (81) ①        |
| 2 p・・・スケジュール／広報機関誌より | 10 p・・・～保険ジャーナリスト 中崎章夫 ～ ②      |
| 3 p・・・支部活動報告         | 11 p・・・『街道シリーズ』(中山道 5) 松尾 一     |
| 4 p・・・委員会報告          | 12 p・・・SHINWA グループ              |
| 5 p・・・第13期認定保険代理士名簿① | 13 p・・・損害事故復旧サービス～ホームステップ(株)竹ダ～ |
| 6 p・・・第13期認定保険代理士名簿② | 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・・・ご存知ですか?・・・NASVA vol.2    |
| 8 p・・・会員投稿           |                                 |

# 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
1	9	水	中濃支部	新年会(11:00～)	昇月
	10	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	17	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
	17	木	県代協	三役会(15:00～)	グランヴェール岐山
	17	木	組織	委員会(10:00～)	グランヴェール岐山
	17	木	広報機関誌	委員会(14:30～)	グランヴェール岐山
	17	木	岐阜支部	役員会(10:00～)	グランヴェール岐山
	18	金	西濃支部	新年会(18:00～)	一天張
	25	金	東海ブロック	東海ブロック会議(15:00～)	日新火災静岡支店会議室
2	1	金	飛騨支部	新年会(18:30～)	ひだホテルプラザ
	5	火	企画環境	委員会	サイゼリア
	5	火	岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	6	水	CSR	委員会(13:30～)(予定)	岐阜県代協事務局(予定)
	6	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	8	金	組織	新入会オリエンテーション((13:00～)	長良川スポーツプラザ
	13	水	中濃支部	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	14	木	東濃支部	幹事会(11:00～)、例会(11:30～)	みわ屋
	15	金	岐阜支部	新春研修会・懇話会(15:00～一泊)	十八楼
	21	木	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター

## ～ 広報機関誌委員会より ～

### ★『日本代協認定保険代理士新聞広告』について

本年度も恒例となりました日本代協認定保険代理士PRのための広告を、中日新聞朝刊岐阜県全域版に掲載を企画しました。当初、平成25年 2月22日(金)に掲載予定でしたが、都合により**平成25年 2月23日(金)の朝刊** になりましたので、ご了承ください。

本企画は、今回で10回目を迎え、平成25年 1月 1日付けで第13期認定保険代理士に認定されました17名を加え、岐阜県代協も総勢223名の認定保険代理士が誕生したことになり、多くの認定保険代理士の方々の申し込みをいただけたと考え、各保険会社様にもご協力をお願いし、よりいっそう充実した内容で、中日新聞の朝刊見開き2面(カラー)で大きく2面掲載にて企画をいたしました。

大きなインパクトと反響を読者や保険業界に広く与えることと思いますので是非ご覧ください。

(広報機関誌委員長 北村 篤俊)

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

# 支部活動報告

## 【岐阜支部活動報告】（岐阜支部1月役員会報告）

開催日時：平成24年12月11日（水）12:00～ 開催場所：グランヴェール岐山  
出席者数：10名 報告者名：川島邦夫  
《議題》①会員増強について、②新春研修会・懇話会について、③県からの報告  
※次回役員会は平成25年2月5日（火）12:00～ 場所 岐阜県図書館レストラン杏

## 【西濃支部活動報告】（西濃支部例会兼新年会報告）

開催日時：平成25年1月18日（金）18:00～ 開催場所：大垣「一天張」  
参加者数：35名（会員24名） 報告者名：小林悦雄  
《内容》岐阜県代協の近藤会長をはじめ、三井住友海上の菅支社長様他社員3名の皆様、東京海上の山田支社長代理様、あいおいニッセイ同和の長嶋支社長様、そして賛助会員の(株)イケダ様、(株)オートボディーショップ篠田様のご出席をいただき、会員24名とともに和気あいあいの中、時間も忘れ盛り上がりました。  
※次回例会：2月6日（水）大垣「鶴見天近」12:00～13:00予定

## 【中濃支部活動報告】（中濃支部新年会報告）

開催日時：平成25年1月9日（水）11:00～ 開催場所：昇月  
参加者数：保険会社3社、会員20名 計23名 報告者名：福地 誉  
※1 次回例会は2月13日（水）10:30～ 中山道会館太田宿にて定例会を開催  
※2 地震保険普及キャンペーン(3月に予定)につきましては、開催場所、時間を2月の定例会にて決定  
※3 4月10日（水）日本ラインゴルフ倶楽部にて、支部総会を開催（詳細につきましては、後日案内）

## 【東濃支部活動報告】（東濃支部例会報告）

開催日時：平成25年1月10日（木）11:30～ 開催場所：みわや 瑞浪市釜戸町  
参加者数：5名 報告者名：中山 幸士  
《内容》①1/17 賀詞交歓会出席の案内 ⑤3/11 地震保険加入キャンペーン  
②認定保険代理士新聞広告について テッシュ配布場所：多治見駅・中津川駅7:30より  
③NASVAについて意見交換 ⑥企画環境：小栗様より商工会議所の自動車団体扱いについて  
④新入会員オリエンテーション参加者募集 さかい引越センター社員の通勤手当について  
損保ジャパンのみ情報がありました。  
※次回開催日：2月14日（木）11:00～幹事会、11:30～例会  
(3/11の人数確保の為、幹事さん各委員さんは、必ず出席して下さい。)

## 【飛騨支部活動報告】（平成24年度第三回役員会報告）

開催日時：平成24年12月21日（金）PM1:30～2:30  
開催場所：ひだホテルプラザ1階 喫茶室 出席者数：7名 報告者名：馬場 浩之  
《内容》①理事会報告（徳永支部長より報告） ⑤飛騨支部新年会について  
②平成24年度賀詞交歓会について ・2月1日（金）ひだホテルプラザ18:30～  
③新入会員オリエンティングについて ⑥広報機関誌委員会から認定保険代理士新聞掲載について  
・飛騨支部からは3名は参加していただく。 ・写真の撮り直し等のお願い。  
④ 新入会員募集について ⑦プレス掲載費用値上げについて  
・各会員から非会員の代理店さんへの  
アプローチを積極的にする。  
・徳永支部長と塚本副支部長で案内に伺う。



# 委員会報告

## 【教育委員会】

第13期認定保険代理士認定証授与式を下記のとおり滞りなく終えました事をご報告し、多数の皆様にご出席、ご協力いただきましたこと厚く御礼申し上げます。ありがとうございました。

開催日時 : 平成25年 1月17日 (木) 11:00～  
開催場所 : ホテルグランヴェール岐山 鳳凰  
認定証授与者 : 17名 (次ページ掲載)  
ご来賓 : 社団法人 日本損害保険協会支部岐阜損保会  
会長 大野 修一 様  
(三井住友海上火災保険(株) 岐阜支店長)  
社団法人 日本損害保険協会 中部支部 岐阜損保会  
副会長 村田 徹 様  
日本興亜損害保険(株) 岐阜支店長  
社団法人 日本損害保険協会 中部支部  
事務局長 小峯 雅也 様  
社団法人 日本損害保険代理業協会東海ブロック協議会  
会長 高木 勝 様  
社団法人 日本損害保険代理業協会東海ブロック協議会  
教育委員長 林 雅弘 様



また、第13認定保険代理士認定証授与式終了後、同会場にて賀詞交歓会が開催されました。ご来賓の皆様、各保険会社様、賛助会員様より多数のご参加をいただき、総勢113名の盛大な会が催されました。

そして、今年誕生した17名の認定保険代理士の代表として(株)スマートホケン 今津 洋平様よりご挨拶をいただき、その中で決意も新たに益々精進される誓いをたてられました。代理店においては厳しい募集環境が今年も予想されますが、代協活動を通じて会員それぞれが切磋琢磨し、協力していくことが大切だと思います。

(報告者 委員長 山谷 庸二)



## 【組織委員会】

全国一斉「国民年金基金加入推進キャンペーン」が終了し、岐阜県代協は皆様のご協力をいただき、目標を達成することができました。3月15日に開催されます全国会長会議席上にて表彰いただける予定です。お取り組みいただきました皆様方に心より厚く御礼を申し上げます。

### ★全国一斉「代協正会員2月入会キャンペーン」のご案内

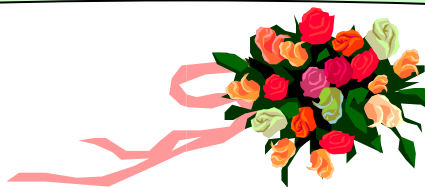
平成24年度都道府県代協正会員増強運動において、4月～11月末日現在の代協正会員数は平成24年3月末比較▲181店の11,289店、目標の12,000店に対し▲711店という現状です。

本年度こそ目標の12,000店を必ず達成すべくキャンペーン実施が実施されます。

開催時期は、平成25年2月1日(金)から2月28日(木)の1か月間です。全ての代協での期間中必達目標:427店、岐阜県代協の期間中必達目標は8店! 皆様のご協力をよろしくお願い申し上げます。

(報告者 委員長 石原 壮逸)

# 認定保険代理士 第13期 祝認定!!



日本代協認定保険代理士 第13期に17名の皆様が認定されました。

おめでとうございます。

氏名 中島 洋和

代理店名 (株) オールプロ 従業員

住 所 岐阜市南殿町 1-25-2 2F

代申会社 東京海上日動火災保険 (株)

氏名 石原 敬雄

代理店名 (株) 中濃保険事務所 従業員

住 所 関市栄町 3-3-24

代申会社 三井住友海上火災 (株)

氏名 佐藤 尚美

代理店名 (株) オールプロオリーブ店  
従業員

住 所 関市貴船町 26-1

代申会社 東京海上日動火災保険 (株)

氏名 土屋 敏幸 (非会員)

代理店名 (有) 丸山 店主

住 所 関市旭ヶ丘 3-1-32

代申会社 あいおいニッセイ同和 (株)

氏名 萩 敏也

代理店名 (株) オールプロ 従業員

住 所 岐阜市南殿町 1-25-2 2F

代申会社 東京海上日動火災保険 (株)

氏名 大坪 聖志

代理店名 (株) MIMAMORU 従業員

住 所 岐阜市西中島 7-1-24 三鈴ビル 1F

代申会社 あいおいニッセイ同和 (株)

氏名 三輪 泰広

代理店名 (株) 藤吉保険事務所 従業員

住 所 関市下有知 397-2

代申会社 東京海上日動火災保険 (株)

氏名 水川 博之

代理店名 (株) PEACE保険事務所 店主

住 所 美濃市松森 595 マツモリビル 2-5

代申会社 三井住友海上火災 (株)



氏 名 早川 守也

代理店名 (有) 恵北損保 従業員  
住 所 中津川市苗木 1782-3  
代申会社 あいおいニッセイ同和 (株)

氏 名 森下 善郁

代理店名 (株) クローバー保険事務所 店主  
住 所 瑞穂市馬場春雨町 1-50-2  
代申会社 あいおいニッセイ同和 (株)

氏 名 今津 洋平

代理店名 (株) スマートホケン 店主  
住 所 大垣市新田町 3-13  
代申会社 三井住友海上火災 (株)

氏 名 柴崎 孝夫

代理店名 クリエ (株) 従業員  
住 所 岐阜市北一色 3-5-9  
代申会社 東京海上日動火災保険 (株)

氏 名 後藤 哲裕

代理店名 (株) P R O f f 従業員  
住 所 岐阜市鷺山東 2-2-21  
代申会社 東京海上日動火災保険 (株)

氏 名 島田 真

代理店名 クリエ (株) 従業員  
住 所 岐阜市北一色 3-5-9  
代申会社 東京海上日動火災保険 (株)

氏 名 河崎 孝宏

代理店名 (有) カワサキ保険 従業員  
住 所 岐阜市粟野東 1-48-4  
代申会社 あいおいニッセイ同和 (株)

氏 名 小栗 浩美

代理店名 (有) サエキ 従業員  
住 所 恵那市長島町正家 1-10-4  
代申会社 あいおいニッセイ同和 (株)

氏 名 笠城 広幸

代理店名 (有) 笠城保険事務所 従業員  
住 所 高山市曙町 4-43  
代申会社 あいおいニッセイ同和 (株)



プロだからこそ、できることがあります。

# 代理店紹介

## 岐阜支部 東海中央サポート株式会社

### <代理店名>

東海中央サポート株式会社

### <事務所所在地>

〒504-0843

各務原市蘇原青雲町 5-20-3

ミズノビル 2F

TEL 058-260-9211

FAX 058-260-9234

E-mail tcs-55@chorus.ocn.ne.jp



### <代表者名>

磯谷 宏 (いそがい ひろし)

### <スタッフ>

2名 (男 1名 女 1名)

### <取扱保険会社>

損保 東京海上日動火災保険 計 1社

生保 東京海上日動あんしん生命 計 1社

### <略歴>

平成 2年10月 東京海上代理店研修生

平成20年 5月 合併により法人化 東海中央サポート(株)創業



### <事務所の環境>

ガホノイリア 各務原店さんのとなりに事務所があります。  
駐車スペースにゆとりがあり、気軽にお立ち寄りいただける代理店  
を目指しています。お客様は団体扱いの職域がメインです。  
事務所からそこまで車で10分ほどですから、立地に恵まれています。



### <経営理念>

「正しいことを正しく、あたりまえのことをあたりまえにする」  
基本精神で、お客様の安心と喜びを追求するために存在しています。  
そしてそれが、社員・取引先・支援者の満足につながることを確信しています。

### <行動指針>

○私たちはそれぞれの強みを生かして、明るく前向きで風通しのよい会社を目指します。  
○私たちは保険の販売を通じて、社員の満足・お客様の満足・社会の満足を追求します。  
近江商人の『三方よし(売り手よし・買い手よし・世間よし)』に共感し、満足の追求を足下から始めることを基本的な考え方といたしました。



# 会員投稿記事

## デスクワーク時のストレッチ

職場にはデスクワーク、コンピュータ作業、ライン作業、立ち作業などさまざまな作業形態があります。長時間にわたって繰り返し同じような作業をしていると、どうしてもからだに疲れが出てきます。



こうした疲れは、筋肉の血液循環が悪くなり十分な血液が送られないため、筋肉がこり固まってくることから起こります。同じ姿勢や動作が長く続くと、動かさない筋肉は思った以上に緊張して固くなり、デスクワークでは「首や肩のこり」、単調な立ち仕事では「下肢疲労」や「腰痛」などとなって現れてきます。

このような症状が出る前に、仕事中に疲労を感じたら一息ついてストレッチ体操を行いましょう。

血液循環が改善されて、再び筋肉が弾力性を取り戻し、疲労の軽減や解消が図られ、その後の作業の能率もアップするはずですが。“腹が減っては戦はできぬ”という言葉がありますが、職場では“肩がこっては仕事はできぬ”と言えるのではないのでしょうか。

ストレッチ体操を行う際に注意したいことは、「伸ばしている筋肉をしっかり意識して、リラックスしながら伸張を継続する」ことです。「伸びているけれど痛くない」という感覚が大切なポイントになります。反動や弾みをつけたり、痛みを感じるまで伸ばすことは厳禁です。

以下に、ストレッチ体操のポイントを紹介します。

- ・ 伸ばしている筋肉を意識しましょう。
- ・ 伸ばした姿勢を10～20秒保ちましょう。
- ・ 呼吸は止めずに自然に行いましょう。
- ・ 無理をせずリラックスして行いましょう。

ちょっとした活動の積み重ねが生活習慣病の予防につながります。



オフィスライフにおいても1つ大切なことは、「活発な身体活動は生活習慣病の予防」につながるという意識を持つことです。1日の歩数目標は8,000～1万歩ですが、皆さんはいかがでしょう。



オフィスで費やす時間は長いだけに「エレベーターではなく階段を使う」、「電話やメールを使わず足を運ぶ」、「人に頼まず自分で動く」など、ちょっとした積み重ねで身体活動量が増加し、生活習慣病の予防につながります。

職場のコミュニケーションもアップすることでしょう。活発な身体活動で健やかなオフィスライフを過ごしましょう。

(投稿者名：健康大事)

## 2013年の業界動向のここに注目！

### －代理店の存在感高めるチャレンジ必要に

#### ◇スマート化への私的努力の年

このところ減量作戦は順調である。週に1キロのペースで下がってきている。103キロから104キロで定着してきた肥満体型は万病のもとと猛省し、昨年12月から始め、最初のひと月は100キロを切るか否かでだいぶ苦勞したが、年初に90台に突入して以降は順調に下げ基調の軌道に入っている。今回のポイントはいかに昼の食事をコントロールするかとエクササイズの併用そして日々の数値の記録化にある。12月後半から1月上旬にかけては比較的時間がとれたため、正月三が日は別としてせっせとスイミングクラブ通いに明け暮れた。スイミングやサウナ、それにマシントレーニングはもちろん、12月から本格的に導入されたスタジオレッスンにも参加するようになった。中でも、太極拳、エアロビクス、ボクササイズ、体幹を鍛えるピラティス等のメニューに参加している。スタジオレッスンの場合、女性参加者がほとんどで男性の参加者は太極拳を除けばほとんどいない、黒一点の場合もあるが、自らの不恰好さを人目にさらすのも一つの痩せる動機付けになると思って参加している。長年なまっていた体がギイギイ悲鳴を上げるが、汗がぼたぼた床を濡らす、それにしても、これほどまでに体が硬直化してきているのか、足腰が弱くなっているのか、腹が出ているのかと、いやというほど気づかされる50日も超えてくると、不思議なもので食の好みも変わり出す。

今まで苦手としてきた薬物野菜なども真っ先に箸が伸びるようになる。大好きなとんかつなどの揚げ物やどんぶり物、コッテリ系ラーメンへの執着も希薄になりつつある（とりたい）。また、一番重めの夜食ではオカズ主体となり、めっきりご飯の量が減った。痛風持ちにはビールよりもプリン体のないホッピーがよいと、ホッピー一瓶のみ許されている人の話を聞き、当初は気の毒に感じたが、発想を変えて自分に引き寄せてみると、これは使えると思い、早速業務スーパーに走り、ホッピー割をつくるのにベストマッチと言われるキンミヤ焼酎とともにホッピーを買い込んで、それも試みる。考えてみるとそもそも家で晩酌をする習慣はなかったのだが、良いと聞くと無性に試みたくなる。この辺まで来ると体に良いのか悪いのか...。とはいえ数値のみは下がりだしてきた。この分では90キロ台とおさらばする日もそう遠い話ではなさそうだ。

#### ◇「社員大移動」始まった保険業界

ところで2013年の保険産業どうなるのだろうか。幕開け早々、自賠責保険の保険料が4月から平均13・5%引き上げとなるとの発表がある。損率悪化と保険料改定の悪循環は官民両保険分野に及んでいる。

損保業界の2013年は、未曾有の実質赤字状況の継続にみられる構造的な収益環境の悪化と、その打開に向けた動きに集約される。中でもローコストオペレーション戦略の徹底と人材を含めた再配置、合理化が徹底しそうだ。すでにNKSJやAIU・富士グループ等でも希望退職や大規模な人員削減計画を打ち出しているほか、他のグループでも例えば東京海上日動のように5年で男子営業社員の4割削減を実現するなど大幅な人員削減を遂行したところもあるなど、今までにないドラスティックな取り組みが目立つ。こうした施策は本年さらに多様に展開されよう。保険会社の組織改革は間接部門の合理化にとどまらず営業現場も拠点の集約化のみならず、タブレット端末投入等、情報ネットワーク革新による顧客接点での業務一元化も始まり、直間比率の変革、女性スタッフの現場営業へのシフト、男性スタッフの新たな人事コースの導入など『社員大移動』の観を呈する。

果たして削減された人材がどこに流れるかも注目されるどころだが、生保などのグループ内関連会社や代理店子会社などへのシフトが進む一方で、業務経験豊富なベテランの人材の自主的外部流出も進み、保険関連分野での新たな事業創業機運も高まっている。これが、優良市場を有する隙間優良市場や未成熟な法人市場等、今後成長余地の大きな空白市場に流れ込む構造を作り出し始めている。

#### ◇優良市場の囲い込みが一層活発化

日本の保険会社は、国内市場の飽和・閉塞化への打開策として市場を海外に求めた動きは引き続き続くとみられる。国内においては優良市場の囲い込み、市場の再分割の動きは一段と活発化しそうである。こうした動きは団体市場の争奪戦ともなるだけに、募集秩序が乱れるものにもなりかねず、代理店市場にも新たな影響を及ぼしかねない恐れもある。

保険メーカーサイドでは、巨大化した保険会社グループ内でも専門特化した子会社を通じて新商品・サービスの提供による優良市場の確保・囲い込みを進める。

また保険会社人材の外部化が急激に進むことも手早い、コンサル会社やブローカー並びに外資系損保、再保険会社や共済、少額短期保険業者などが優良市場に入り乱れ、市場の細分化手法により、有望市場を確保する動きが活発化するとともに、企業法人の自家保険（キャプティブ）化を促す機運を強めることになることは間違いない。

#### ◇販売の主導権争うも熾烈に

保険流通に目を転じれば、新たな「製販分離」状況のもとで、銀行などの金融機関チャネルや、保険ショップ型やネットや電話などメディアを活用した各種通販型、あるいは広域販売部隊を組織する大規模保険量販店とメーカーの保険会社との主導権争いが激化している。中でも銀行業界では、保険販売によるサービス収益強化を打ち出しており、その取り組み、保険会社への注文も一層拍車がかかっている。巨大なニューチャネルの台頭は、現行の募集・販売制度では御しきれなくなっている。本年は、政権交代に伴い景気対策をはじめ経済運営手法などでの大きな方向転換も見込まれることや周辺の既得権益の再調整も絡んでくる。新たなマーケットチャンスを求め、新業態の参画もさらに活発化することは必至である一方で、こうしたギャップ解消も求められるところとなっている。

#### ◇販売制度の行方占う審議会論議

規制緩和の動きも活発化しだしている。年初、金融庁は、金融審議会論議などを踏まえ、介護等現物給付商品の一部緩和を決めるなど新たな事業基盤拡大に道が開かれることになる。金融審議会の保険商品及びサービス提供の在り方をめぐるワーキ

ンググループの場合も、多様な消費者ニーズへの対応と募集、商品説明手順の向上等を目的とし、新たなマーケット環境を踏まえ、現物給付などの規制緩和、乗合とブローカー問題、手数料開示、変わる販売の在り方等多方面にわたり、また今後の保険募集・販売環境に大きな影響を与えかねないテーマでの論議が進められている。ニューチャネル、全国規模の巨大代理店の出現等を背景に、同じ複数の保険商品を扱い手数料開示義務のある保険仲立ち人(ブローカー)と乗合代理店の整合性の確保や、契約者への忠実義務のルール化など透明性を高める方策を検討、消費者が保険を比べて購入する際の判断材料を増やす。新たな変化局面における商品・サービスや販売ルールをどのように設定するかをめぐるとともに、新旧勢力の既得権益の調整をめぐるとともに、2013年上期には結論を出し、必要な制度改正を図るとされるが、募集・販売面で大きな転機を迎えることになりそうだ。

顧客に支持されるモデル開発を含め、代理店の立ち位置、事業モデルが鋭く問われるところとなっている。その方向性は、明日の代理店の販売の在り方に大きく影響してくるだけに注目しておきたいところである。

#### ◇狙い目の成長市場はどこか？

基幹種目である自動車保険や火災保険分野は、コモディティ(汎用品)化してきている。自動車保険通販などの定着を見ても一目瞭然である。また収益改善の流れを受け、自賠責保険の保険料値上げ、本年10月からは事故有り契約の場合大幅な保険料アップが起り、顧客サイドの目も一層厳しくなることは間違いない。保険料と事故率のミスマッチ状況改善が最優先されるが、とりあえず収支トントンにまで持っていかれるかという状況である。こうした中で、損保各グループが目をつけている分野は、個人分野ではいかに生保を含めた多様化を図り、世帯単位での顧客掌握を図ることで単価アップを図るとともに契約更改時のコストを圧縮するか、そのための仕組みの検討である。生保強化には、損保部門、特に自動車の更改業務の効率化による余力の確保、生保営業推進スタッフの確保・養成も必要になる。東京海上グループの超保険などまさに個人世帯単価アップ路線を目指している。2012年12月に筆者の監修で刊行となった『超保険進化論』(インスプレス・績文堂出版刊)

<http://www.inswatch.co.jp/book/book200.htm>が参考になると思う。その現状、課題、取り組み代理店の典型事例、代理店経営への貢献度等につき業界視点で分析・問題提起しているの一読されたい。

中小法人分野は、これまで専用商品投入の最も遅れた市場であった。大手損保は大企業・中堅企業マーケットにシフトし、中小企業市場は、残された最大の空白市場化してきた。このため、各社ともこの市場に向け、今後新商品、新サービスを果敢に投入していくことになる。2012年後半から各社でこの市場向けの新たな動きも始まりつつあるが2013年はそれがさらに加速する。問題は、その際に個人分野にウエイトをかけ過ぎ、契約更改事務で身動きできない代理店では対応できないことだ。中小法人開拓に向かえるように個人分野の効率化を図れるか、法人開拓のノウハウをつかめるかどうかは代理店経営にとり大きなポイントとなる。

#### ◇「現状維持は後退」局面へ

2013年は代理店業界にとってはどんな年となるか。地域密着型で個人分野主体の代理店は、通販や保険ショップなどの量販店との競合はあるものの、直ちに大きな影響は出てこない。それゆえに「じっとしていればなんとかなる」「嵐もそのうち止むだろう」と高をくくっている向きもあるようだが、それこそ「ゆでガエル」状況であり、手数料面で前年比減を続けているところなど、知らぬ間に自らの顧客・市場がじわじわと切り崩されてゆく、顧客は離れてゆく軌道にある。従来手法のままの現状維持では後退・衰退はほかならない。この3年ほどの間に代理店をめぐるとする事業環境は一変してしまうだろう。

大型化したりグループ化する事も一案であろうが、このようなモデル選択自体が新たな困難を伴うのでよくよく条件検討する必要がある。どんな事業モデルを選ぼうが、顧客の支持を集めるところが生き残れる。そのためにも顧客像を明確にし、得意技を保持し、小規模でも、タブレット型端末、顧客管理システムなどの新たな代理店システム環境を活かし、組織内情報共有による役割分担とチームワークを活かし、生産性の高い変化対応業を目指すべきである。

保険販売業のみならず生活支援業、事業支援業へのチャレンジにより、明日の活路は自ら切り開くものである。中小法人や個人分野クロスセルなど有望な空白市場は存在する。そこに注力し、顧客関係強化や収益強化に向けた新たな経営戦略や組織体制の確立さらには独自ブランドの構築が問われ、この中で改めてスモールビジネスとしての事業展望や専門プロ代理店独自の存在価値、サービス品質の見える化へのチャレンジが求められてきている。

#### ◇手数料の在り方問われる

2013年は、保険会社間で収益改善に向けたローコストオペレーション戦略面でのこれまでにない大胆な施策が提起される。本年、代理店手数料体系の一段の変更を予定している大手損保もあり、代理店経営にとっても正念場を迎える。

保険会社の手数料の方向性も会社貢献面での寄与度にメリハリを置くところとなる。意欲的な代理店経営をとる皆さんにすれば、代理店間の品質面や損害率管理等のアンダーライティングの面にもっと目を向けた是々非々の手数料体系を求めるところとなるが、果たして保険会社はそのような方向性を示せるのであろうか。

いずれにしても、専門プロ代理店のビジネスモデルが問い直される年になる。「こだわり、専門性、品質、コミュニケーション力」の面で優位性を持つ「スモールビジネスモデル」の構築、そして保険販売業から生活支援業、事業経営支援業への転換が求められた年であったが、今後さらにその具体化が問われるところとなる。

#### ◇代理店のブランド構築の戦略性

保険会社のブランドは世に広く知られるところであるが、代理店ブランドで勝負できる代理店はまれである。ここで言うブランドとは、顧客サイドの頭の中に共通に刻み込まれた目印であり、まさに「いざという時思い出すあの御顔」である。代理店のブランドという考え方はほとんど意識されないままにきた。属人的な商売ならその人物を売ればよいが、代理店経営も事業し組織化してきている現在、そのサービス品質、こだわり、専門性を見える化する取り組みを如何にするかが極めて重要になっている。

代理店の存在価値、信頼や安心感という場合、その立き所は、顧客から見えないところにある。長年なじみの顧客ならいざ知らず、新たな顧客は何を判断材料にするのか、その『手掛かり』『目印』として、事務所外観や内装、コンサルルーム、看板、統一したカラー、パンフ、ホームページ、広告、従業員の服装、立ち居振る舞い、社会的認定資格などサービス品質の見える化を図る努力を先進的な代理店はしつつあることだ。2012年にも例えば新たな代理店オフィスづくりやバス広告などを利用した展開など代理店のブランド構築は試みられている、この方面で多様な展開が出てくることを望みたい。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)



## 中津川宿から間の宿へ

中山道は、中津川市の中心地を見下ろす旭ヶ丘公園を下ると、中津川宿に入ります。中津川宿は宿場町として、さらに木曾川の対岸にある遠山氏苗木藩の城下をふまえた商業の町として栄えていました。

現在の中津川宿は、JR中津川駅前の商店街である新町、本町と西に進んでいきますが、本町の角には卯建（うだつ）の建物が見られます。卯建とは家の左右の壁にさらに瓦を乗せた塀のようなものを設けたもので防火に役立たせていました。建築費が高くなるために、いつしか金持ちの象徴となり「うだつが上がる」というようなことわざが生まれました。

中津川宿内には、結構古い建物が残り当時の面影を偲ぶことができます。



中山道は、中津川宿を離れしばらく行き、坂を上ると石仏群が見えます。その中に、双頭一身道祖神があります。

道祖神といえば、すぐに信州の雪を頂いた山や、黄色い菜の花畑とかをバックにした、あの道祖神を連想しますが、江戸中期頃、信州や上州を中心とした関東で流行したもので、美濃以西の日本では、ほとんど見慣れないものです。道祖神は、もともと性をつかさどる神様なのですが、やがて人生案内や道案内する神様に転化していったようです。だから地蔵様のように道の分岐点や、村外れに安置されていたのです。

ここの道祖神の光背には「これより苗木道」と城下町の苗木を案内する文字が掘られています。

中山道は、しばらく行くと秋葉道とのT型の分岐点に出ます。ここは間（あい）の宿といい幕府未公認の宿場といったものです。間の宿は、もともと茶屋が立ち並んでいた場所でしたが、中津川宿と大井宿のように宿場間の距離が長い場合、宿場のようになり、大名も時折宿泊することもあったのです。美濃中山道には新加納も見られますが、大名が間の宿に宿泊することは、正式な宿場の関係者たちにとっては死活問題だったのです。大名が間の宿場に泊まれば宿場が疲弊するからです。

（まつお・いち） ライフワークは地域史（近世交通史）。  
著書は『飛騨街道紀行』『北陸街道紀行』等多数。



# SHINWAグループより新年のご挨拶

会長 伊藤 彰浩

岐阜県損害保険代理業協会の皆様、新年あけましておめでとうございます。  
平成 25 年の年頭にあたりまして謹んで新春のお慶びを申し上げます。  
旧年中は岐阜県代協様ならびに岐阜県代協会員の皆様には、ひとかたならぬ  
ご理解とご協力を賜りまして、誠にありがとうございました。  
深く感謝申し上げますとともに、厚く御礼申し上げます。



さて、昨年は日本経済に大きな影響を及ぼすニュースがありました。政権が変わり、また国民が大きな期待感を持って幕が閉じられた 2012 年でしたが、静かに明けた 2013 年に、私共 SHINWA グループはなにがご提供できるか、どんな喜ばれるサービスをご提供できるかを常に模索し、ご提案していく所存でございます。昨年の 10 月より損害保険の内容等がかなり変更され、私共修理業者には違った対応も迫られると考えられます。そのためには修理品質の向上はもとより、品質を落とさずに安価な修理でも対応できる技術も要求されてくると思われまます。私共提携業者の課題は今後いくつも山積していくと思われ、地球環境保護もその一つです。大切な限られた資源を無駄なく還元できる方向性も共に見出ししていく必要もあり、未来の子供に残せる地球を守るためにも大切なことと考えています。

本年も SHINWA グループは、代理店の皆様、そして契約者様のメリットを常に考えて初心を忘れること無く、新しい提案のご提供ができるように日々努力して参りますのでよろしくお願い申し上げます。

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
平野钣金工業 (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
和田钣金工業 (岐阜市中西部)	058-251-7065	058-251-7095
AUTOPIT羽島钣金 (羽島市以南・愛知北西部)	058-392-1521	058-392-1520
成田钣金工業所 (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
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
三田自動車工業 (西濃地域全般・大垣市・垂井・養老)	0584-91-7381	0584-91-7379



本年もSHINWAグループをよろしくお願ひします。  
車のことなら何でもね!!!  
SHINWAグループ各社にご相談ください。



# 損害事故復旧サービス

## < 今月の復旧事例 >

交差点で車同士が、出会い頭にて1邸に突っ込でしまい、門扉、花壇、生垣、道路標識等を破損させてしまいました。

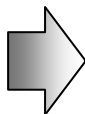
花壇のレガブロックは生産中止のため似た感じのレガの注文に、時間が掛かりました。

< 場所 > 岐阜市地域

< 費用 > ￥1,106,000- (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

2月

3月

▼1日 <節分>

<建国記念日>

▼15日

<雨水>

▼1日

【外回り】水道管の凍結対策 / パカガラス、2重サッシへの交換

【内回り】寒さ対策/浴室暖房乾燥機の取り付け/

●各部屋の温度差をなくしましょう。

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.0114

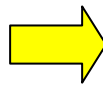
金沢市戸室新保町地内

ガードレール復旧工事

復旧工事費用

154,350円

着工前



着工後



- \* 山間部のため積雪があり、雪解けの状況に応じて施工いたしました。
- \* 今年は雪が多いと言われています、**飛騨・北陸の対応も可能です。**

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

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

## ご存知ですか？『NASVA』 VOL. 2

岐阜県代協ニュース12月号で『NASVA』について簡単にご案内をいたしましたが、再度詳細をわかりやすくご案内いたしますのでご確認ください。

独立行政法人自動車事故対策機構（NASVA）岐阜支所では、県内の自動車事故による被害者の方への援護事業として次の業務を行っております

### ◎交通遺児等への育成資金の貸付

不幸にも自動車事故により、一家の柱であります保護者の方が死亡又は重度の後遺障害者になられた場合、そのご家庭のお子さん達に対して、健全な育成を図る目的で育成資金の貸付を行っております。

0歳から中学3年生までのお子さんを対象に、無利子で貸付を行う制度です。

貸付金額は、児童1人につき一時金「155,000円」、貸付け開始月以降、月額「20,000円」、小学校と中学校入学時に入学支度金として「44,000円」の貸付が受けられます。

返済期限及び方法は、20年以内で月賦等による均等払いとなっておりますが、高校、大学へ進学された場合はその卒業までの間返還は猶予され、卒業後6ヶ月を経過した後、返還を始めていただきます。

### ◎介護料の支給

自動車事故により「脳」、「脊髄」又は「胸腹部臓器」に損傷を受け、重度の後遺障害を持つこととなったため、「常時」又は「随時」の介護が必要となった方に支給しております。

受けられた障害の程度により、介護料の支給月額はこちらのとおりです。

- ① 自動車損害賠償責任保険（共済）の「介護を要する後遺障害」等級 第1級1号・2号で常時要介護の方

介護に要する費用の負担に応じて 月額：58,570円～136,880円

- ② 自動車損害賠償責任保険（共済）の「介護を要する後遺障害」等級 第2級1号・2号で随時要介護の方

月額：29,290円～54,000円

注：事故が平成14年3月31日以前の方は、等級認定が変更になっています。

（条件として、重度の障害を持つ方を收容することを目的とした施設に入所されていない方、民法その他の法律による損害賠償であって、介護料に相当する給付を受けていない方、ご家族での主たる生計維持者の所得が1千万円以下であること等が必要です。）

### ◎交通遺児友の会への加入

「友の会」へ加入しませんか。友の会では、年1回の友の会の集い(日帰り・1泊旅行)、絵画・書道コンテストなどを行い、家族同士の親睦を深めています。

加入資格は、中学校卒業までの交通遺児とその家族です。会費は無料で、各種催しへの参加費も原則無料で、いろんな特典、情報を得ることができます。もちろん個人情報大切に守ります。

◇ 問合せ先 独立行政法人 自動車事故対策機構岐阜支所  
岐阜市金町4-30 明治安田生命岐阜金町ビル7階 電話 058-263-5128

発行日／平成25年 1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](mailto: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、水川博之、安江努、馬場浩之、  
近藤信悟、小西恭弘、森 信彦