

岐阜県代協ニユ

平成25年4月
vol.217



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

『平成25年度 岐阜県代協総会』

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

前月号の「TPPと自由診療」に引き続き、今月は「TPPとかんぽ生命」について考えようと思います。

麻生金融担当相は、かんぽ生命保険によるがん保険や単品の医療保険などの新商品認可を「仮に申請されたとしても認可する考えはない」とし、あったとしても数年はかかるとなりました。これはTPP交渉参加に向けた米国との協議で、米国側から認可しないように要求されたからでしょうか？米国の保険会社も政府出資のかんぽ生命とは4つに組みたくないでしょうし、自由診療の増加が予想される日本に、単品・掛捨て医療保険やがん保険を、がんがん売りたいこともあるでしょう。米国資本のA社などは、すでに国内70%のシェアを誇っています。が、これを脅かされる存在は歓迎できないことも理解できます。ただ、我々代理店は外資の保険を扱うことはできます。

将来我々を取り巻く環境は、外資保険商品の大量流入か、かんぽ生命のがん・医療保険進出か、いずれにせよ有難い話しになりそうもありません。

とりあえず今回のかんぽ生命の認可延長は、“一瞬、時を止めただけ”としか言いようがありません。

さて、4月にはいって、5支部すべての定時総会が行われました。各支部の支部長・役員の皆様、大変ご苦労様でした。岐阜支部で行われた記念セミナーでは、講師に有限会社 保険ネットワークセンター代表取締役、株式会社コンダクト 代表取締役 宮宇地 覚様に『次世代の代理店経営モデル』をご講演いただきました。スタッフ全員正社員（委任型使用人なし）、お客様の担当者変更、社員の完全固定給制など今まで考えられなかった営業システムを教えていただきました。有難うございました。

また、既に開催通知がお手元に届けられていることと思いますが、支部総会も終わり、5月16日には県総会を開催いたします。昨年の県総会において平成24年度の事業計画で、代理店活動の原点ともいえる支部・委員会の活性化を図ることをご提案させていただきました。その結果、理事役員、会員の皆様のご協力をいただき、他県にも負けないほど、中身の濃い活動を行うことができたと感謝いたしております。平成25年度も引き続き、支部・委員会の更なる活発な活動を期待いたし、平成25年度の事業計画をご提案いたしますので、宜しく願い申し上げます。

目次

1 p	・会長挨拶／目次	9 p	・代理店紹介
2 p	・スケジュール／事務局より	10 p	・会員投稿記事
3 p	・日本代協報告	11 p	・『街道シリーズ』（中山道 8） 松尾 一
4 p	・支部活動報告①	12 p	・提携事業者広告掲載①
5 p	・支部活動報告②／委員会報告	13 p	・提携事業者広告掲載②
6 p	・中さんの保険諸国漫遊記（84） ①	14 p	・提携事業者広告掲載③
7 p	・ ～保険ジャーナリスト ②	15 p	・日本代協認定保険代理士の皆様へ
8 p	・ 中崎章夫～ ③		

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	13	水	中濃支部	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	14	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	15	金	日本代協	臨時総会、理事会、全国会長懇談会	損保会館
	15	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
	28	木	県代協	三役会(14:00～)	県代協事務局
4	3	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	4	木	飛騨支部	平成25年度 支部総会	あすなる
	9	火	岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	10	水	西濃支部	平成25年度 支部総会	スイトピアセンター
	10	水	中濃支部	平成25年度 支部総会	日本ラインゴルフ倶楽部
	11	木	東濃支部	平成25年度 支部総会	みわ屋
	17	水	岐阜支部	平成25年度 支部総会	長良川スポーツプラザ
5	7	火	中濃支部	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	8	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	9	木	岐阜支部	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	9	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	16	木	県代協	平成25年度 定時会員総会	長良川スポーツプラザ
	21	火	ゴルフ同好会	第22回ゴルフコンペ	関ヶ原カントリークラブ
6	12	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター(予定)
	18	火	日本代協	通常総会	損保会館
7	9	火	日本代協	認定保険代理士更新研修(第2、5、8、11期生)	ウインクあいち
	10	水	日本代協	認定保険代理士更新研修(第2、5、8、11期生)	ウインクあいち

～ 事務局より ～

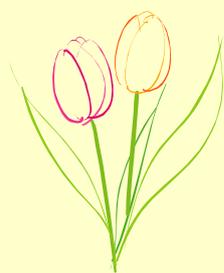
【総会日程のお知らせ】

日本代協 平成25年 6月18日(火) 10:00～ 損保会館

県代協 平成25年 5月16日(木) 14:00～ 長良川スポーツプラザ

※ 県代協総会を、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。

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)



日本代協報告

広島県代協会員の株式会社トゥモロー様がこの度経産省選定の「おもてなし経営企業 50 選」の 1 社に選ばれました。(50 社の中で保険代理業は同社だけ)
心からお祝い申し上げますとともに、各位の代理店経営のご参考として新日本保険新聞のコピーを下記に掲載します。(4 月 22 日付け) 経産省 HP にも掲載されています。
従業員の意欲と能力の向上、地域社会との関わり、顧客に対する高付加価値サービスが高く評価されたものです。



(新日本保険新聞より)

NO.40 株式会社トゥモロー 広島県

現場直行の事故対応で、顧客満足度と生産性向上を実現

おもてなし経営の取り組み

- 現場直行することで顧客の安心と対応期間の短縮を実現
- 地元民の信頼と代理店業界への高い貢献意識

近年増加する現場直行の事故対応は、顧客満足度と生産性向上を実現する上で重要な取り組みです。当社では、現場直行の取り組みを通じて、顧客の安心と対応期間の短縮を実現し、地域社会との関わりを深めています。

現場直行の取り組みは、顧客の安心と対応期間の短縮を実現し、地域社会との関わりを深めています。また、従業員の意欲と能力の向上、顧客に対する高付加価値サービスを提供しています。

現場直行の取り組みは、顧客の安心と対応期間の短縮を実現し、地域社会との関わりを深めています。また、従業員の意欲と能力の向上、顧客に対する高付加価値サービスを提供しています。



(経産省 HP より)



現場直行の取り組みは、顧客の安心と対応期間の短縮を実現し、地域社会との関わりを深めています。また、従業員の意欲と能力の向上、顧客に対する高付加価値サービスを提供しています。

現場直行の取り組みは、顧客の安心と対応期間の短縮を実現し、地域社会との関わりを深めています。また、従業員の意欲と能力の向上、顧客に対する高付加価値サービスを提供しています。

〒730-0001 広島県広島市東区...
TEL: 082-251-1111
FAX: 082-251-1112
E-MAIL: info@tomorrow.jp

★損害保険大学課程 「専門コース」の受験申し込みが

2013年 5月 7日 (火) から開始されます!!★

2013年 5月に募集が始まります「損害保険大学課程 教育プログラム『専門コース』(2013年 10月開講)」の募集要項、教育プログラムの案内チラシができました。
募集開始は、2013年 5月 7日 (火) です。

【参考】

損害保険大学課程の全体の概要については、日本損害保険協会ホームページをご覧ください。
http://www.sonpo.or.jp/exam/dairiten/pdf/guide/leaflet_0004.pdf

Let's TRY

更なるステップアップを目指して、新たな課程にトライしよう。

一社団法人 日本損害保険協会

損害保険大学課程

教育プログラム

2つのコース教育プログラムでステップアップ!!

2013年 10月開講 **専門コース**

2014年 4月開講 **コンサルティングコース**

コンサルティングコース修了者は
コンサルティングコース試験の受験資格を取得!

詳しい内容は、日本代協のホームページまたは募集要項でご確認ください。

一社団法人 日本損害保険協会
URL: <http://www.nihondaikei.or.jp/>

支部活動報告

【岐阜支部 4 月活動報告】

○岐阜支部総会報告

開催日時 : 平成 25 年 4 月 17 日 (火) 13:00~ 開催場所 : 長良川スポーツプラザ
出席者数 : 31 名 (委任状 26 名) 報告者名 : 川島邦夫

《内容》

- ①総会……岐阜県代協から近藤会長・安江副会長・畦地副会長にご出席いただき、(有)プログレス山田秀一さんの司会のもと(株)高橋保険コンサルタント高橋励さんが議長に任命され平成 24 年度活動報告・会計報告、岐阜支部規約一部改正案、平成 25 年度活動計画案・予算計画案が審議され承認されました。
- ②セミナー……(有)保険ネットワークセンター代表取締役、(株)コンダクト代表取締役宮宇地覚さんを講師に迎え、総会を上回る 42 名のご参加をいただきました。販売手法のみならず、保険代理業に対する熱い想いをお話いただき、多くの会員の心に響くセミナーとなりました。
また今回はセミナー開催にあたり、富士火災海上株式会社様にもご協力いただきました。
- ③懇親会……5時から場所を 5F レストラン「杏」に替えて開催しました。その後、有志は柳ヶ瀬へ繰り出しました。
- ④募金活動……総会会場において「交通遺児支援募金」を行い¥1,298-の募金をいただきました。
早速、県代協を通じ寄付させていただきます。

○岐阜支部役員会報告

開催日時 : 平成 25 年 4 月 9 日 (火) 12:00~ 開催場所 : 岐阜県図書館レストラン杏
出席者数 : 13 名 報告者名 : 川島邦夫

《議題》

- ①支部総会について……記念セミナー「次世代の代理店経営モデル」有限会社ネットワークセンター 代表取締役、株式会社コンダクト代表取締役 宮宇地覚 氏。15時開始予定。岐阜支部以外の会員の皆様のご参加も大歓迎です!
- ②会員増強について……3月に非会員代理店さんを 1 軒訪問した。今月改めてフォローを行う。記念セミナーの仲介をしていただいている富士火災さんに会員増強に関してもご協力いただく。岐阜県として 2013 年に入り新入会員が急増している、この勢いを継続していきたい。
- ③県代協からの報告……4月21日7時より長良川清掃。ご参加いただける方はインラインスケート場にお集まり下さい。
- ④5月16日に岐阜県総会開催。
- ⑤その他……5月各ブロック会は、西:22日、東:23日に開催予定。6月合同ブロック会は18日頃に AED 講習を開催予定。来年は花見も開催したい。

※次回役員会は 平成 25 年 5 月 9 日 (木) 12:00~
場所 岐阜県図書館レストラン杏にて



【西濃支部 4 月活動報告】

○平成 25 年度 西濃支部定時総会報告

開催日時 : 平成 25 年 4 月 10 日 (水) 13:00~17:00
開催場所 : 大垣「スイトピアセンター学習館 学習室 3F-5」
出席者数 : 22 名 (委任状 19 名) 報告者名 : 小林 悦雄

《内容》

- ①総会……岐阜県代協から小西専務理事にご出席いただき、(株)I.P.LINK水野一利さんの司会のもと(有)マツオカ松岡力さんが議長に任命され平成 24 年度活動報告・決算報告、平成 25 年度活動計画案・予算計画案が審議され承認されました。
- ②支部セミナー……大垣中消防署の救命救急士の日比野崇さんと山本さんを講師に迎え 30 分ほど机上での勉強会の後、2 時間 30 分かけて「救命救急・AED 講習」の現地訓練を受けました。長い時間を費やしましたが皆さん真剣に取り組み、質疑応答も活発に行われ有意義な内容となりました。また 2~3 年後に開催したいと思います。また今回は県代協の CSR 委員長の高橋励さんもお参加いただきました。
- ③懇親会……5時から場所を 1F レストラン「ツチャ」に替えて開催し、その後有志は大垣市内へ繰り出しました
- ④募金活動 : 総会会場において「交通遺児支援募金」を行い¥9,267-の募金をいただきました。

早速、県代協を通じ寄付させていただきます

※次回例会は 平成 25 年 5 月 8 日 (水) 12:00~ 場所 鶴見天近

【中濃支部4月活動報告】

○平成25年度 中濃支部総会報告

開催日時 : 平成25年 4月10日(水) 11:00~

開催場所 : 日本ラインゴルフ倶楽部

参加者 : 支部会員25名、来賓1名、保険会社6名

報告者 : 福地 誉

《内容》

県代協より小栗副会長、保険会社5社 6名の来賓、新規加入会員4名含め会員25名の総勢32名の参加をいただき、1号、2号、3号、4号議案無事議案採択となりました。皆様の御協力、感謝いたします。

なお、5月度の定例会につきましては、5月7日(火) 10:30~ 美濃加茂市太田宿にて開催予定です。

【東濃支部活動報告】

○平成25年度東濃支部定時総会報告

開催日時 : 平成25年4月11日(木) 総会11:00~ 懇親会12:00~

開催場所 : みわ屋 瑞浪市釜戸町 参加者 : 21名(委任状9) 報告者 : 中山 幸士

《内容》

岐阜県代協の近藤会長に出席いただきました。遠方より来て頂きありがとうございました。

平成24年度事業報告・会計決算報告・平成25年度事業計画案・会計予算案 東濃支部定時総会は、会員皆様のおかげで無事開催されました。ありがとうございました。懇親会の時に、JCMの川崎様が見えました。

※ 次回東濃支部例会は、5月9日(木) 場所:みわ屋にて開催します。

【飛騨支部4月活動報告】

○平成25年度 飛騨支部総会報告

開催日時 : 平成25年4月4日(木) PM6:00~ 開催場所 : 旅館 あすなる

出席者数 : 12名 報告者名 : 馬場 浩之

《内容》

県代協より森事務局長にご参加いただき、平成24年度活動報告・決算報告、平成25年度活動計画案・予算計画案が審議され承認されました。定時総会終了後は、懇親会を開催し森事務局長、新入会員含め話に花が咲いていました。

委員会報告

【組織委員会】 新入会員の紹介

西濃支部 : グランド産業(株) 代申 あいおいニッセイ同和

店主 望月 陽一郎 様

〒503-0802 大垣市東町1-3 ユニテック第2ビル3F

TEL 0584-77-3381 FAX 0584-77-3382

(平成25年4月5日入会)

紹介者(有) ケイプランツ 小林 悦雄 様

西濃支部 : (株) ライフプラス 代申 富士火災

店主 中山 幸夫 様

〒503-0971 大垣市南一色町804

TEL 0584-78-9200 FAX 0584-78-9202

(平成25年4月5日入会)

紹介者 福地保険事務所 福地 誉 様

岐阜支部

東ブロック : クロスリンク (株) 代申 富士火災

店主 後藤 基己 様

〒500-8461 岐阜市加納黒木町 2-14

TEL 058-271-4709 FAX 058-271-4709

(平成 25 年 4 月 5 日入会)

紹介者 福地保険事務所 福地 誉 様

中濃支部 : (有) アイエム保険サービス 代申 三井住友海上

店主 松川 利典 様

〒509-0265 可児市西帷子 1165

TEL 0574-65-5584 FAX 0574-66-7739

(平成 25 年 4 月 10 日入会)

紹介者 溝上保険事務所 溝上 進 様



中さんの保険諸国漫遊記 (84)

保険ジャーナリスト 中崎 章夫

変わる保険の募集・販売環境 最終段階にきた金融審作業部会論議の方向性

◇ミッドタウン・ランデブー

3月末久しぶりに、かみさんの粋な計らいで六本木の東京ミッドタウンに出かけた。川崎で勤務・居住する末っ子娘が1月以来連絡もろくによこさないため、私のイライラぶりを察知し、ミッドタウンに餌で娘を誘い出そうというのである。案の定、食いついてきた。目当ては博多上人橋通りの焼き鳥・もつ鍋で有名な八兵衛の六本木店。お洒落な店のレイアウトが従来の焼き鳥屋・もつ鍋屋と一線を画し若い人の間でも人気の店である。福岡にいた学生の頃からの娘一押しのお店で、その流れから東京・六本木店もお気に入りにしており、ここで、昨年秋にも、家族で食事をしたばかりだからだ。

丁寧な仕事で出される焼き鳥や串焼きはどれも美味しいが、中でもここのトマト巻きと豚足そしてチャンジャ(タラの塩辛)は格別で、酒も進む。お目当ての牛もつ鍋は白味噌仕立てでこれが絶品だ。あっさりめで上品な甘みのある牛ホルモンをニラとキャベツ、豆腐、ささがけゴボウとともに口に入れると、本当に幸せな気分になれる。この残り汁を使ってのリゾットもこれまた美味しい。しめは名物ごまプリンで、リーズナブルな値段で実に満足度が高い。

この後、照明効果で、怪しく色合いを増したミッドタウンの桜を見ながら、通りの「オレンジ」という洋風居酒屋のワインバーに立ち寄る。前に娘がこの店に来た時、ウオーキングドクターのデューク・更家がいた店などと話していたまさにその時、隣に当人がいるではないか。びっくりであった。ここは自分をご馳走すると娘が言う。日頃そっけない娘とカクテルを飲みながらカウンタースタンドに並んで過ごす、そんなたわいもない時間の流れこそが実に楽しくもあった。

◇時代変化に対応しルール変更へ

ところで、保険業界を取り巻くマーケット環境も大きく変わりつつある。それを象徴する動きが金融審議会での保険の商品・サービスの提供の在り方に関する部会論議の方向性である。2012年6月から保険会社グループの業務範囲の拡大ならびに保険募集ルールの適正化・現代化について審議が開始された金融審議会の「保険商品・サービスの提供等に関するワーキング・グループ(作業部会)」の議論が13回目を終了し、いよいよ大詰めの段階にきている。

保険事業の在り方について時代の変化に法や制度が必ずしもうまく合わなくなってきているところから、それを現代

化し今後どのように改めてゆくかを検討している。部会は、「保険商品サービスのあり方」および「保険募集・販売ルールのあり方」の2テーマを柱に論議が行なわれてきた。それは規制緩和と規制の適正化・強化の両方向に向かっている。

◇介護や葬儀の現物給付や不妊治療保険に道

規制緩和方向の論議では、マーケットの閉塞感を打ちやぶり、新たな発展をもたらす、顧客の意向に沿う形に保険会社グループの業務範囲を拡大していこうという方向性である。

すでに金融審議会の作業部会論議の中からも、保険会社が営む事業につき、保育所事業などにつきグループ子会社での運営に道を開くとともに、新たに介護や葬儀などの分野で現物給付につき、介護や葬儀などの分野で、グループ内子会社や提携専門業者への保険金の直接支払サービスを受けられる選択肢を用意する保険の販売を認めるなど一定の道を開く方向付けが出てきている。また、晩婚や出産年齢の上昇傾向を受け、需要が高まっている不妊治療費用に関する保険の開発にも道が開かれようとしている。

◇今後の「保険募集・販売ルールのあり方」を巡り論議

一方で、規制の適正化・強化では、特に「保険募集・販売ルールのあり方」を巡る論議に多くの時間が費やされてきた。顧客への情報提供の在り方において、意向把握書面を新たに導入するほか、従来想定していなかったようなニューチャネル・巨大代理店チャネルの登場を受け、「公平・中立」を標榜し複数の保険会社の広範な商品を取り扱う乗合代理店問題を中心に、消費者保護の観点からルールを強化する方向性を打ち出す。中でも急速に普及・定着しだしている広域展開する保険ショップなど、これまで想定外の業態展開をする独立大型代理店への規制をどうするか、代理店とブローカー・仲立人の違いについて顧客への説明義務をどのような形で入れ込むか、また保険比較サイトの見込み客情報提供について保険募集・販売上の責任主体をどうするか、さらには、代理店大型化で増えつつある、委任型使用人の位置づけ、管理強化、なども盛り込まれる見通しである。作業部会の論議は6月中にも取りまとめられる予定であり、保険業法等の改正など法制化等の新たなステージに進むものとみられる。そこで、現在までの論議の中で、特に代理店の実務面や募集環境面に影響が大きなものが予想される論点を中心に、現時点でのルール化の方向性を整理してみよう。

◇保険募集・販売規制の3つの柱

「保険募集・販売ルールのあり方」の論議は、多岐にわたっており、論議項目を見ても、規制適正化・現代化については、保険募集概念の明確化、保険募集人によるアウトソーシングの規制、団体保険や第三者のための保険の被保険者に対する情報提供(300条1項1号)の在り方、情報提供体系の整理、乗合代理店規制、保険募集プロセスの改善、ニーズ確認時の意向把握などについても議論してきたが大別すると、次の3点に収れんできよう。

(1) 募集時の意向把握のあり方について。

(2) 乗合代理店(主に来店型店舗)の「公平・中立」の標榜、手数料の開示、規模等に応じた態勢整備、推奨・提案における商品の絞り込みの説明義務、委託型募集人及び傘下のフランチャイジーや委託型募集人の管理・指導・教育の強化など。

(3) 募集・販売規制の適用範囲(コールセンター、保険比較サイト、FP等のコンサルティングなどの紹介行為)の明確化について。

◇顧客の意向把握義務の導入

募集時の意向把握については、「顧客の意向を把握し、意向に合った保険商品を提案する」という一般的義務規定(プリンシプル)を保険業法上に導入し、そのもとで、訪販や店販、通販などの募集形態に応じ、その具体的な手法は保険会社各社に委ねるが、意向確認も含めた一連のプロセスについては監督指針で示されることになる。なお、これまでの論議では商品提案・説明前の意向確認(意向把握書面)や現在の意向確認書面の見直し、申込書との一体化などによる簡素化、募集プロセス全体の透明性等の方向も示されており、今後、具体的な雛形作りが行なわれることとなる。

これにより、保険会社や販売代理店に対し、保険契約の際に顧客の意向を把握する取り組みを義務付け、契約に至るまでの各段階で、顧客がどんな保険を求めているかを丁寧にくみ取るようにする。消費者が、より納得して保険を契約しやすい環境を整えることになる。

保険募集プロセスは、1)情報収集、ニーズ把握と、2)商品提案、契約説明、さらには、3)注意喚起、意向確認、申し込み手続きといった契約手続きへと進むが、これまでの意向確認等の一連の手続きが形骸化して来ているため、現場の煩雑さを避け簡素化に努めながら、保険募集プロセスの改善が求められてきていた。こうした中で、例えば、保険を売る側が個別の商品を勧める前に、アンケートなどで顧客がどんな保険を求めているかを把握しておく。契約を結ぶ前に最終的な意向を確認し、最初に把握していた意向と突き合わせて確認することにしたものだ。

◇「公平・中立」と立場の明確化

乗合代理店問題としては、来店型店舗などの募集について「手数料の高い商品を奨めているのではないか」、「公平・中立」を標榜しているが、顧客に誤解を与える恐れがある」との懸念も出される中で、「公平・中立」を標榜するなら手数料開示が必要との意見も出された。

作業部会の論議では、「公平・中立」の標榜は禁止しないが、乗合代理店は保険会社の委託を受けていることの立場の明確化や複数商品から特定商品を推奨する理由説明の義務化などをルールに盛り込む方向性が出された。

代理店手数料の開示については、商品によって異なるなど複雑でかえって顧客に誤解を与えるとの観点から、法制化

は見送り、当局によるチェックに委ねる方向となった。

乗合代理店の多店舗化・フランチャイズ化、さらには委託型募集人の増加に対応して、消費者保護の観点から、その管理や指導・教育などの態勢整備が求められた。とりわけ、委託・委任型募集人については雇用者同様の管理・指導が求められることになりそうだが、一方で、こうしたルール強化は、厚生労働省関連の労働法等との調整等の解決すべき問題もありその方向性がどうなるか、注目点でもある。

◇募集・販売規制の適用範囲で論議

募集・販売規制の適用範囲では、保険募集行為の基準について「保険会社または保険募集人から報酬を受け取ること、かつ具体的な保険商品の推奨・説明を行なうもの」との定義がなされ、それに基づきコールセンターのオペレーターの行為（業者のオペレーターを使用人として使う場合、保険代理店の指導・監督が十分及ぶかどうか）、保険比較サイト（特定保険会社への誘導やインセンティブの有無）、FP等のコンサルティング（特定代理店への誘導等、単なる紹介なのか、コンサルなのかの区別）、見込客保険募集人に紹介する行為（紹介料としては算定方法がそぐわない）等についての論議がされてきた。

議論では、主に特定保険会社への誘導や金銭的（紹介手数料）側面からのアプローチがなされたが、こうした議論を踏まえ、募集・販売規制の適用範囲一定の線引きが示されるものと見られる。こうした中で、見込み客情報などについては、募集・販売の責任主体の明確化が盛り込まれる予定だ。

◇主役交代がテーマの「6・15の横浜リング・オープン」に参加を

最後に、筆者の関係しているRingの会（全国のプロ代理店が参加する自立的な情報交流組織、一般社団法人）の「第15回オープンセミナー」（6月15日（土）横浜みなとみらいのパシフィコ横浜・国立大ホール）のご案内。プロ代理店目線で自主企画し、質、量ともに保険業界最大級のセミナーイベント、リング・横浜オープンは、みなさんの代理店経営へのエールでもある。今回のテーマはズバリ「主役交代！～その最前線を知れば、変革の道筋が読める～」、セミナーは3部構成、3つの切り口で「主役交代」について踏み込んで論じ合う。15周年ということで、熱く1500人の来場を見込む。展示ブースも保険会社や日本代協など25社・団体が参加。活発な情報交流の場となる。岐阜代協の皆さまの参加を心待ちにしています。（当日会場受付係でするのでお越しの際は声をかけてください）

◆第1部パネルディスカッション「本質探求」 今回取り上げた募集規制で保険流通はどう変わるか？真の販売中立性確保とは？これからの保険代理店に求められるものとは？急成長を続ける乗合代理店と、噴出してきた販売中立性の確保。業界主導で進んできた仕組みが形骸化し、消費者保護が強く打ち出される流れはまさに「主役交代」。コーディネーター加藤弘幸（京応保険設計、リングの会理事）が、昨年まで金融庁保険課で保険行政を担っていた増島雅和氏（森・濱田松本法律事務所弁護士）と植村信保氏（キャピタスコンサルティング・マネージングディレクター、リングの会アドバイザー）の2人に加え、地元岐阜の岡部繁樹氏（日本損害保険代理業協会会長、サンクス保険サービス）、京都の堀井計氏（保険代理店協議会理事長、ホロスプランニング）を迎え、今後の保険募集の方向性を鋭く探る。

◆第2部パネルディスカッション「世代交代の光と影」 先代との確執、顧客離れ、社員の反乱…。引き継いだ若手経営者が本音で語る苦悩の奮闘と、理想の世代交代とは？

代理店事業の持続的な発展のためには非常に重要なテーマである経営の世代交代。それを経験した矢島護（プリベントス）、田村薫（サンクリエイト、リングの会直前会長）、そして岐阜代協メンバーでもある山口亮（ファインズ、リングの会副会長）の3代理店経営者を迎え、コーディネーターの土川尚己（名案企画、リングの会アドバイザー）が、引き継いだ現場で実際に起きている様々な問題、課題を浮き彫りにし、それぞれがどのように解決を図っているのか、若き経営者の苦悩の奮闘と、そこから見えてくる理想の世代交代とはどうあるべきなのかをリアルに探る。この場でなければ聞けない踏み込んだ本音トークだけに貴重。

◆第3部 「百花繚乱!!」女性躍進の最前線、業界の発展を支える現場のホンネ

女性社員が生き生き仕事をしている会社は非常に業績が良い。果たして、その原動力は何なのか。男性主体とされてきた保険業界の中で、彼女たちが最高のパフォーマンスを発揮するには、どのような環境が必要なのか。お客様に支持される会社作り・サービス向上に取り組む、強さの秘訣や現場での試行錯誤を、活躍する彼女たちのホンネの中から探り、明日からの経営の活路へと導く。

代理店並びに保険会社女性スタッフ多数に登壇願ひ、ボタンを用意したアンケート集計方式でダイレクトに声を拾う臨場感あるやりとりを演出。保険会社や販売最前線で活躍する女性リーダー4氏（吉田正子東京海上日動理事旅行業営業部長、本島なおみ三井住友海上損害サポート本部損害サポート業務部部長、平岩麻貴子損保ジャパン福岡中央支店新博多支社支社長、吉田江美保険相談センター副社長・家計の総合相談センター代表取締役）をコメンテータに迎え、個々の項目で、アドバイスをもらう。小田島綾子（リングの会会長、小田島保険事務所）、小林俊幸（リングの会事務局長、イーアライアンス）、尾籠裕之（リングの会アドバイザー、業務プロセス研究所）がコーディネーター。初物尽くしの今回の企画は必見ものである。

◇セミナー参加費1万円（昼の弁当、お茶付き）、懇親会（参加希望者のみ）参加費8千円、4月22日現在申込者数530名。

◇セミナーの詳細ならびに申込みは下記のHPから受付中です。

<http://ring-web.net/os/>

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

代理店紹介

東濃支部 株式会社 保険グロウ

- 経営理念
- 保険事業を通じてお客様の社会生活に安心と安全を提供し、地域社会に貢献します。
 - 迅速 誠実 親切をモットーに真摯に取り組みます。
 - 和は力なり共に信じて結束します。
 - 自己を磨き続け常に高い品質のサービスを提供します。

本社所在地 岐阜県中津川市落合 405-1
TEL 0573-69-4482 FAX 0573-69-4483

ホームページ <http://www.dairitenhp.com/homepage/>

福岡支店所在地 岐阜県中津川市福岡 1225-6
TEL 0573-72-3762 FAX 0573-72-2047

設立年月日 2007年1月

代表取締役 吉村 英樹

従業員数 6名

取扱保険会社 三井住友海上火災保険株式会社、三井住友海上あいおい生命保険株式会社



高岡 可知 吉村 吉村 加藤 芦野

「SNSの活用とは…？」

新年度も始まり、この3月～4月に於いては、事業計画・新年度の施策・目標の策定等々、色々考えることの多い季節ではないでしょうか。私自身も、今年度やりたい事、やらなければいけない事が山積し過ぎて、頭の痛いところです。

逆に、あのApple社を築いた、スティーブ・ジョブズは「最も重要な決定とは、何かをすることではなく、何をしないか決める事」と言っています。それもとても大切な事ですね…。

さて、個人的な話になりますが、今年度もやりたい事の1つとして、ホームページの再構築と、それと共に、フェイスブックページ(会社用)の活用があります。

最近、新聞、雑誌、セミナー案内など、この「フェイスブック・ツイッター・LINE等」SNS (social networking service) の活用についての話題がもの凄く多くなりましたね。問題も多いかと思いますが、選挙もネット投票解禁??なんてことも議論されていますよね。

政治家の方々も、このソーシャルメディアである、ツイッターやフェイスブックを上手く活用されています。私も、何人かの政治家さんのフェイスブックを拝見していますが、安倍総理はさすがに上手い活用をされています。公務の様子や、公務の間の移動時間など、プライベートな様子をアップされ、とても親近感が沸きます。

特に今は、選挙の公示日から投票日まで利用できるようになりましたので、選挙の効果は絶大だと思います。ただ、選挙前だけ自分をアピールしたり、ネガティブキャンペーンと称して、対立候補のイメージダウン的な広告をするのは、逆効果だと思います…個人的な見解ですが。

何れにせよ、選挙前だけ支持を訴えても、すぐに票に結び付くことはありません。我々の仕事も同じですね…日頃の行動や活動が大切だということです。

最近、書籍の購入も、ほとんどAmazon.comを利用してありますし、タブレットを活用した更新手続き等、仕事環境も大きく変わってきました。単に個人で、日々の出来事や活動をアップするだけではなく、最近はSNS (Facebook、LINE、Twitter、Blog等々) を活用している企業も多くなってきました。

2年前の東日本大震災でも、電話回線や携帯メールの不通や繋がりにくい中、ツイッターやフェイスブックが安否確認などの手段として活用されました。それを以て、企業でも、ツイッター上に緊急連絡先を開設したり、危機管理対策としてソーシャル技術を導入する動きもでてきました。



携帯電話を肩で担いでいた頃から20数年。現在のiPad、iPhoneの様にタブレット型に進化した携帯電話。これからまた数年で携帯電話も、SNSの環境も進化していくことでしょう。そして、我々のこれからの仕事のスタイルも変化していくでしょう。

既に始めている代理店さんもうらっしゃいますが、このSNSやタブレットの活用も、ビジネスの一部として考えていかなければいけないのだと思います。マーケティング顧客サービス、業務運営、人材開発、色々な場面で活用できるこのソーシャルビジネスを、どのように仕事に結び付けていくのか、この代協を通して皆さんと情報交換し、考えていきましょう！

(投稿者 匿名)

下街道との分岐点から大湫宿へ

中山道と下街道との分岐点には「右西京大阪 左伊勢名古屋道」の文字と鳥居が刻まれた大きな道標がありますが、かつては伊勢神宮の遥拝所があったところです。大きな2基の常夜灯もありましたが、現在は近くの国道19号沿いの工場に置かれています。

遥拝とは、遥か遠くから拝むことをいい、かつての旅人は、この場所から遥か遠くにある伊勢神宮を拝んでいたことでしょう。

善光寺道ともいわれる下街道は、ここから釜戸、土岐を経て名古屋、伊勢方面に向かう街道で、信州方面から来た旅人にとっては、太田宿（美濃加茂市）や加納宿（岐阜市）より南下して名古屋、伊勢方面に向かうよりは近道となります。

下街道との分岐点を過ぎた中山道は、まもなく「姫御殿跡」に着きます。このあたりは眺めもよく、大名行列も休憩した所だといわれ、皇女和宮が江戸へ降嫁された時には御殿が建てられました。

「姫御殿跡」を過ぎると「首無し地蔵」、そしてカーブが多く大名行列や女性の裾も乱れるという「乱れ坂」を過ぎると四ツ家の集落に着きます。

ここは大名街道と言われる道との分岐点があります。岩村藩主が参勤交代のおり、領内を巡ったといえます。このように参勤交代のおりに、領内を巡ったり鷹狩りをした大名も見られたようです。

中山道は、さまざまな石仏や、現存する一里塚を望みながら瑞浪市に入ります。といっても相変わらず山の中を通ります。幾つかの茶屋跡を過ぎるとやがて、石畳がありますが、この石畳は昭和45年の春に発見

されたものです。明治時代以降、このあたりはすっかり寂れ、いつしか土砂に埋まってしまい、現地の人々に忘れ去られたため「発見」となったのです。

つづいて中山道は、阿波屋観音に着きます。この観音は三十三観音と言いますが、この隣に阿波屋という茶屋があったから阿波屋観音という名前が付いたということです。

中山道は、阿波屋観音を過ぎしばらく行き寺坂を下ると大湫宿の集落が眼下に入ってきます。



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

< 今月の復旧事例 >

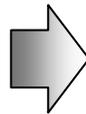
道路が凍結をしていて、カーブでスリップをして街路灯、カーブミラー、植栽を破損しました。

< 場所 > 中津川市地域

< 費用 > ￥1,264,500- (税込)



被害状況



復旧後



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)

車の下取り・買取りはJCMにお任せ！現状事故車も買取ります！



JCM

車を買換える時、ディーラーでの下取りより買取専門会社に売却した方がお得な場合があることをご存じですか？ とは言っても、どこに売り、また値段は相場に合っているのかなど不安なことたくさんありますよね。そんな時は買取専門の、“JCM”にお任せください。社団法人日本中古自動車販売協会連合会と大手企業20社により1984年に出資設立されたJCMは、どこよりも安心・安全にお車の売却をサポートします。無料出張査定から、ご契約・引取り・名義変更まで全てお任せ頂けます。普通車に限らずトラックなどの商用車や、現状事故車にも対応可能です。愛車のお乗換え・ご売却を検討中のお客様がいらっしゃいましたら是非一度JCMをご紹介ください。

■■株式会社JCM 名古屋支店

TEL : 052-561-8899

担当 : 川崎まで■■



査定は資格を持った認定査定士が対応



有限会社
岐垣創建
ぎえんそうけん

〒503-0856
岐阜県大垣市新田町3丁目13番地

TEL 0584-87-2633
FAX 0584-87-2635
京都営業所 金沢営業所

交通事故は、時間と場所を選びません。
事故の初動対応は迅速にかつ丁寧に対応しなければなりません。

当社は、**24時間・年中無休**で事故対応させていただきます。

Speedy Network で**東海・関西・北陸**をカバーしております。

《業務内容のご案内》

公共物の復旧工事	ガードレール・カーブミラー・街路灯・街路樹・大型案内標識 公安委員会道路標識・信号機 など
私有物の復旧工事	家屋・車庫・カーポート・垣根植木・ブロック塀・フェンス・看板 など
事故損害調査	事故現場の道路状況調査・損害物調査・事故整合性調査・ 信号サイクル調査 など
損害鑑定	災害などによる損害物の賠償内容と損害額の鑑定を致します。 交通事故損害物の賠償内容と復旧工事内容の鑑定を致します。

DRPネットワーク株式会社が
ご提供する「安心サービス」



5つの特典

- 1 引取・納車の作業が無料**
※基本的に引取納車の作業は無料です。ただし、引取納車の場所が遠くにある場合は、別途作業料を請求させていただきます。
- 2 代車が無料**
（修理工場にてお客様の代車を御用意しています。）
- 3 修理終了後ワンオーナー保証書を発行**
- 4 保険を使わない修理は工賃10%割引**
- 5 钣金・塗装修理 50,000円以上でANAのマイル300マイルプレゼント**

DRPネットワーク株式会社

〒125-0053 東京都葛飾区鎌倉 3-18-1
TEL:03-3673-5552 http://www.5552.co.jp/

自動車事故対応のトップグループ
BODY SHOP NETWORK
DRP ネットワーク
事故車の対応・修理は
トップネットワークのDRPネットワーク
加盟修理工場におまかせください。

お近くの加盟店工場までお問い合わせください。

	TEL / 携帯緊急連絡先
A (有)オートライフ 〒504-0815 各務原市蘇原東栄町2-62	058-371-8288 前川 貞男 090-3159-6615
B (有)河八商事(ケイズモータース) 〒500-8263 岐阜市西部新所3-250	058-276-8533 河村 健太郎 080-4215-4477
C BP MORIKEI 〒501-3956 関市保明 1631	0575-28-2284 森 敬 090-8335-5603
D (株)大原自動車工業 〒500-8288 岐阜市中鷺 2-107	058-271-5704 大原 孝司 090-1413-6630
E (有)高山自動車钣金 〒506-0004 高山市桐生町 3-160	0577-32-2617 新井 典仁 090-8958-4967
F (有)大光塗装 〒501-6016 羽島郡岐南町徳田 7-40	058-278-7505 武藤 勝也 090-3258-5908

日本全国対応 フリーダイヤル ハ ヤ ク ナ オ ス
0120-849704
Free Dial
●上記フリーダイヤルにご連絡いただければ、最寄りの弊社加盟店よりお引取りにうかがいます。

(株)タカサワ オリックスレンタカー岐阜店
本社所在地 長野県長野市南千歳 1 丁目 15 番地 3

レンタカー店舗 岐阜県 3 店舗
オリックスレンタカー岐阜店 担当) 目加田 (メカダ)
TEL058-268-6543 FAX058-268-6605
オリックスレンタカー大垣店 担当) 板津 (イタツ)
TEL0584-93-0543 FAX0584-93-0545
オリックスレンタカー多治見店 担当) 吉田 (ヨシダ)
TEL0572-21-0543 FAX0572-21-0544

その他 愛知県 8 店舗 長野県 10 店舗 群馬県 7 店舗
埼玉県 9 店舗 東京都 8 店舗 神奈川県 2 店舗
合計 47 店舗 (H25 3 月末時点)

非メーカー系レンタカーなので、豊富な車種構成!! 軽~高級車まで取り揃え有り!
取り扱い車種・各種装備オプション・特殊車両等、何でもお気軽にご相談下さい。
レンタカーの事なら、ご期待に応えるオリックスレンタカーへ是非!!

お客様満足度 93% の実績

引取納車東海3県下

▶ **ご指定の場所にお伺い。**

PCや携帯で進捗状況が確認できる

▶ **「目に見える」安心サポート。**

お客様より絶賛されています

▶ **永久保証で安心のアフターサービス。**



無料代車
120台以上

お電話1本で簡単手続き。安心スピード対応。



0120-102-595

24時間
対応

鈹金・塗装
fabrica

事前にサービス登録が必要となります。ご登録がお済みでない代理店様はお気軽にお電話ください。

日本代協認定保険代理士の皆様へ

★損保一般試験実施に伴う認定保険代理士の
募集人更新試験免除制度の取扱いについて
**損保一般試験「基礎単位」の免除申請は
5月をもって終了します。**

We're the
Professional.



プロだからこそ、できることがあります。

第1期～第13期までの日本代協認定保険代理士の方で、過去に免除申請をしていない方は、損保一般試験「基礎単位」の免除申請をすることができます。

※保険会社における免除申請の締切日は、2013年5月15日となりますので、所属保険会社の担当者に対して、認定保険代理士から早めにご相談ください。
以降は免除申請ができませんので、ご注意ください。

※お問合せ先：日本代協教育事務センター 電話03-6736-2501

<参考>

一般社団法人 日本代協HPより H22.12.3 確定版

「損保一般試験実施に伴う認定保険代理士の募集人更新試験免除制度の取扱いについて」

また、2011年よりお知らせの通り、『日本代協認定保険代理士』資格は2014年8月に、社団法人日本損害保険認定『損害保険トータルプランナー』に移行されます。それに伴い、認定保険代理士の正確な登録情報が必要となります。登録事項に変更があった場合、速やかに変更をお願いします。

※認定保険代理士は、個人情報で、正会員情報(代理店情報)とは登録が異なります。変更があった場合、正会員変更届とは別に、「認定保険代理士登録事項変更」が必要です。

(一般社団法人 日本代協HP新着情報より)

発行日／平成25年 4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 : gfdaiikyo@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