

岐阜県代協ニユ

平成25年6月

vol.219



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

『平成25年度 日本代協通常総会 開催』

一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

こんどう しんご

会長 近藤 信悟

6月13日、産経新聞のニュースに日本弁護士連合会の「出前授業」について掲載されていました。

これまで各地の弁護士会が独自に学校に対して行なってきた弁護士の「出前授業」について日弁連の「直轄、事業とし全国すべての高校で開くことに。

日弁連では、特に社会に出る直前の高校生とふれあう機会を設けたいとの考えから、高校生を対象とし、『裁判のしくみ』、『死刑制度』、『いじめ・人権』などのテーマから学校側を選んでいただき、クラス単位で行なっていくという。

日本損害保険代理業協会でも、高校生を対象に～車社会に出る高校生の君たちへ～というタイトルで「出前講座」に取り組んでいます。

平成24年度において、「高校への交通安全出前講座」を4代協8校で実施、損保協会と連携した「大学における損害保険論等の講座」を7校で実施しました。東海ブロックでも、富山県・静岡県代協様がすでに開催したとお聞きしております。岐阜県代協も、本年度中には是非開催させていただき、若い世代の方に、「損害保険やその周辺の知識」、「代理店の役割、などをご理解いただく機会を推進してまいりたいと考えています。会員皆様に、取組にご協力の程宜しくお願い申し上げます。



さて、6月18日に損保会館で開催された、平成25年度通常総会・セミナー・全国会長懇談会に出席してまいりました。総会は審議事項も滞りなく承認され、無事進行いたしました。特に活力ある代理店制度の構築・募集環境の整備では、販売チャンネルについてもインターネット・ダイレクト販売の進展、銀行・郵便局などの巨大代理店の出現や全国ネットの来店型代理店、比較サイトによるネット集客など新しい形態の代理店の出現により構造が大きく変わりつつあり、我々専業代理店の存在意識は何か？社会全体から問われる時代であることの報告をうけました。

そんな中、郵政民営化委員会に対して、ゆうちょ銀行の損害保険募集業務認可申請については断固反対である旨の意見を提出し、岡部会長が出席し、反対意見の陳述をするなどの対応を進めたとの報告もありました。つづくセミナーでは、損保協会 常任理事 栗山泰史様に、保険募集・販売ルールの創設について（意向把握義務・情報提供義務）他、保険募集人の義務として（体制整備義務・乗合代理店規制）の講演をいただきました。

会長懇談会では、全国一斉「国民年金推進キャンペーン」に、岐阜県・富山県・福岡県の3代協が目標達成し表彰されました。ご協力いただきました皆様、有難うございます。

また、岐阜県代協の正会員数は、平成25年3月末 213名、5月末 216名となっています。今後とも皆様の力で是非とも仲間を増やしてください。

最後に、金融審議会保険WG論議内容報告をうけ、萩野 明廣名誉会長よりその評価と課題の説明も受けました。本代協ニュースP-3 日本代協報告に一部抜粋掲載いたしましたのでご確認ください。

詳細は事務局におたずね下さい。

目次

1 p ・ ・ 会長挨拶／目次	8 p ・ ・ 会員投稿
2 p ・ ・ スケジュール／事務局より	9 p ・ ・ 中さんの保険諸国慢遊記 (86) ①
3 p ・ ・ 日本代協報告	10 p ・ ・ ～保険ジャーナリスト 中崎章夫 ②
4 p ・ ・ 支部活動報告①	11 p ・ ・ 『街道シリーズ』（中山道 10） 松尾 一
5 p ・ ・ 支部活動報告②	12 p ・ ・ 提携事業者広告掲載①
6 p ・ ・ 委員会報告	13 p ・ ・ 提携事業者広告掲載②
7 p ・ ・ 代理店紹介	14 p ・ ・ 提携事業者広告掲載③
	15 p ・ ・ 広報機関誌委員会紹介

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
6	5	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	6	木	CSR	第1回 委員会(13:30～)	岐阜県代協事務局
	11	火	中濃支部	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	12	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	13	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	14	金	東海ブロック	第1回 CSR委員会(14:00～)	愛知県代協事務局
	18	火	日本代協	通常総会	損保会館
7	3	水	西濃支部	例会(12:00～)	鶴見天近
	3	水	東海ブロック	第2回 組織委員会(14:00～)	愛知県代協事務局
	9	火	中濃支部	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	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
	11	木	岐阜支部	役員会(12:00～)	長良川スポーツプラザ
	11	木	岐阜支部	合同ブロック会 AED講習	長良川スポーツプラザ
	11	木	東濃支部	例会(11:30～)	みわ屋
	12	金	組織	第2回 委員会(12:00～)	岐阜県図書館
	19	金	西濃支部	納涼懇親会(18:30～)	ロワジュールホテル大垣
	25	木	損保協会	懇談会(18:00～)	グランヴェール岐山

～ 事務局より ～

CSR委員会では、25年度もひきつづきエコキャップ回収運動を推進しています。お手持ちのペットボトルキャップにシールがはってある時はそれをはがし、水洗いいただき、例会当日または事務局までお持ち下さい。

また、今年度より使用済み切手、書き損じはがきの回収運動も推進していますので、併せて会員の皆様のご協力をよろしくお願い致します。



岐阜県代協事務局 TEL : 058-294-1221 FAX : 058-294-8051
Eメールアドレス : gfdaiyo@opal.ocn.ne.jp (担当:小川百合子)

日本代協報告

平成24年4月11日金融審議会総会で金融担当大臣より次のような諮問が出され、その諮問を検討するため、金融審議会保険ワーキンググループ（WG）が設置され審議を重ね報告されました。

1. 保険契約者の多様なニーズに応えるための保険商品やサービスの提供及び保険会社等の業務範囲の在り方
2. 必要な情報が簡潔で分かりやすく提供されるための保険募集・販売の在り方

「新しい保険商品・サービス及び募集ルールのあり方について」の概要

【保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ報告】(平成25年6月7日)

保険商品・サービスのあり方

少子高齢化をはじめとする社会情勢の変化に伴い、保険商品や保険会社によるサービスに対する国民のニーズ・期待の変化



新しいニーズに対応するため、以下の見直しを行う。

- 新しい保険商品の販売
 - ・不妊治療保険
 - ・提携事業者による財・サービスの提供がキャッシュレスで受けられる保険
- 保険会社グループの業務範囲の拡大
 - ・子会社による保育所運営の解禁など
- 共同行為制度の活用促進

保険募集・販売ルールのあり方

来店型保険ショップやインターネットを通じた募集の増加といった保険募集チャネルの多様化やいわゆる保険代理店の大型化など、保険募集を巡る環境の変化



保険募集を巡る環境変化に対応するため、募集・販売ルールについて、以下の見直しを行う。

- 保険募集の基本的ルールの創設
 - ・意向把握義務の導入
顧客の意向に沿った商品を提案する等の一般原則を明文化する。
 - ・情報提供義務の法定化
保険募集時に商品情報等の説明を行うことを法令において求める。
 - ・募集文書の簡素化(業界の自主的な取組み)
保険加入時に不要な情報は省略し、募集文書を顧客にとって分かりやすいものとする。
- 保険募集人の義務
 - ・保険募集人の体制整備義務の導入
保険代理店自身に対しても、法令等遵守のための体制整備を義務づける。
 - ・乗合代理店に係る規制の見直し
複数の保険商品の中から比較推奨販売を行う場合に、推奨理由の説明等を義務づける。
 - ・保険募集人の業務委託先管理責任
保険代理店に対しても、保険会社同様に、業務委託先の適切な管理を求める。
- 募集規制の適用範囲
 - ・募集規制の適用範囲の再整理・明確化
比較サイトや見込み客紹介サービスの出現など、募集プロセスの多様化に伴い、保険業法の規制の及ぶ範囲を再整理・明確化する。
- 保険仲立人に係る規制の見直し
 - ・契約手続の簡素化、供託金の最低金額の引下げ 等

支部活動報告

【岐阜支部報告】

○6月度役員会報告

開催日時 : 平成25年 6月 4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 川島邦夫

《議題》

①7月合同ブロック会について…7月11日(木) 13:30~16:30

AED講習 於 長良川スポーツプラザ

②8月合同ブロック会について…8月9日(金) 18:00~

於 グランヴェール岐山

会員・非会員ともに 2,000円

③会員増強について…8月合同ブロック会に参加してもらえよう、積極的な声掛けを行う

④県代協からの報告…各自各委員会に積極的に参加求む

⑤その他…最近役員会の欠席・遅刻が多くなってきた。ご多忙の中ではあるが、会員代表としてできるだけご参加をお願いしたい。

プレミアムランチブロック会は11月開催予定。各自候補店の情報収集。

毎年十八楼で開催している第3回合同ブロック会について。

より多くの参加者を求めるのであれば引き続き参加しやすい十八楼で。

マンネリ防止や活性化を求めるのであれば、他県の代理店に会いにバス旅行等も検討したい。

※次回役員会は 平成25年 7月11日(木) 12:00~

場所 長良川スポーツプラザレストラン杏にて ※いつもと場所が違うので注意!

【西濃支部報告】

○6月度西濃支部例会報告

開催日時 : 平成25年 6月 5日(水) 12:00~13:00

開催場所 : 鶴見天近 参加者数 : 17名 報告者 : 畦地 正治

《議題》

①新入会員増強について 西濃支部で新入会員連れてき隊を7名ピックアップ。

②委員会報告

- ・企画環境 : ディーラーへの注意勧告案内について
各保険会社へ書類の共通化について
大阪の接骨医院交通事故患者紹介手数料について
商工会集団扱いについての結果報告

・広 報 : 三役打ち合わせについて

・C S R : 7月花火大会後の清掃活動参加へのお願い

③西濃支部納涼会について 7月19日(金) 予定 後日お知らせ致します。

④ゴルフコンペの報告

平成25年5月21日 関ヶ原カントリーにて

⑤岐阜県代協セミナーのご案内 土岐市セラトピアにて 平成25年10月24日

⑥その他各社の動向

※次回 7月3日(水) 12:00~ 場所 鶴見天近

【中濃支部報告】

○6月度中濃支部例会報告

開催日時 : 平成25年 6月11日(火) 10:30～ 開催場所 : 中山道会館太田宿
参加者数 : 13名 (出席率52%) 報告者 : 福地 誉

《議題》

- ①東京海上日動キャリアサービス 伊佐治様より、業務説明、案内をしていただきました。
- ②JCM 川崎様より、業務説明、案内をしていただきました。
- ③組織委員会より、会員増強、国民年金基金加入推進について
- ④企画環境委員より、書類の共通化案について
- ⑤不適切な保険募集の情報について
- ⑥代協加入のメリット、代協活動への評価

※ 次回は 7月9日(火) 10:30～ 中山道会館太田宿にて定例会を開催します。
会員皆様の参加お待ちしております。

【東濃支部報告】

○6月度東濃支部例会報告

開催日時 : 平成25年 6月13日(木) 11:30～ 開催場所 : 釜戸町みわ屋
参加者数 : 9名 報告者 : 中山 幸士

《内容》

- ①平成25年度秋のセミナーについて 東濃支部割当15名以上！！
- ②会員増強について リストの提出7/11迄にリストを…！
- ③清掃活動の候補地について
- ④提携業者の6月紹介分より
- ⑤ディーラーに注意喚起文書送付
- ⑥新聞折込チラシについて 顧客の不利益では…？
- ⑦年金基金リストUP1名！
- ⑧東濃支部納涼会について
- ⑨エコキャップ&使用済み切手回収

※ 次回は7月11日(木) 11:00～ 幹事会！幹事の方は必ず出席して下さい。
定例会は11:30～ 場所は釜戸町みわ屋で開催！！

【飛騨支部活動報告】

○平成25年度第1回役員会

開催日時 : 平成25年6月14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 : 8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
- ②教育委員会 … 秋季セミナーについて
- ③企画環境委員会 … 公平公正な募集環境について
- ④組織委員会 … 新入会員つれてき隊 飛騨支部5名選出
- ⑤広報機関誌委員会 … 代協HPのトップ写真変更 提携業者のバナーについて
- ⑥その他審議事項 … 昼食例会日程について
夏のセミナー内容及び日程について

委員会報告

【企画環境委員会】

○平成25年度 第1回 企画環境委員会開催報告

開催日時 : 平成25年 5月28日(火) 12:00～ 開催場所 : サイゼリア 岐南店

出席者 : 6名 (小栗副会長、水野委員長、棚橋委員、山口委員、増田委員、塚本副委員長)

報告者 : 水野委員長

《内容》

- ①東海ブロック企画環境委員会報告、
- ②公正な募集環境整備に向けた活動、
- ③提携事業者との連携について報告、
- ④その他

【広報機関誌委員会】

○平成25年度 第1回広報機関誌委員会開催報告

開催日時 : 平成25年5月30日 11:30～

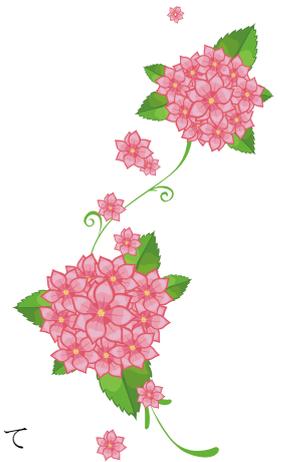
開催場所 : 県代協事務局

出席者 : 7名 (森事務局長、小西専務理事、笠城副会長、北村委員長、
安江副委員長、馬場委員、ビッツ上松様)

報告者 : 北村委員長

《議題》

- ①ホームページ・事業決算書の掲載、
- ②ホームページ・TOP画面の画像について
- ③代協ニュースの当番決め、
- ④その他 (リンクバナー掲載について)



【CSR委員会】

○平成25年度 第1回CSR委員会開催報告

開催日時 : 平成25年 6月 6日 13:30～ 開催場所 : 県代協事務局

出席者 : 6名 (小西専務理事、松山委員長、高橋委員長、遠藤副委員長、磯谷委員、河野委員)

報告者 : 松山委員長

《内容》

- ①キャンペーン開催について、
- ②消費者団体情報交換会開催について、
- ③交通遺児募金について
- ④清掃ボランティア

【組織委員会】新入会員紹介

中濃支部 : SFオート

店主 藤田 伸 様

代申 富士火災

〒501-3217 関市下有知 6106

TEL 0575-24-9156 FAX 0575-24-9302

(平成25年4月19日入会)

紹介者 福地保険事務所 福地 誉 様

《お詫び》5月号にてご紹介のクロスリンク(株)様はすでに4月号にてご紹介いたしており、再度所属支部を誤ってご紹介いたしてしまいました。正しくは岐阜支部東ブロックの所属です。申し訳ございませんでした。

代理店紹介

西濃支部 東和ユウ保険グループ

<代理店名>
東和ユウ保険グループ

<所在地>
〒503-0018
大垣市西之川町 1-295-3
TEL 0584-77-5331
FAX 0584-77-5332



コンサルティングルーム



ミーティングルーム

<代表者名>
北村 篤俊

<スタッフ>
10名
(営業6名・事務3名・事故サービス担当1名)

<取扱保険会社>
東京海上日動火災保険(株)
東京海上日動あんしん生命保険(株)



ゴールドリボン支援活動にて

<略歴>
昭和49年9月 有限会社東和、設立
昭和53年6月 北村雄保険事務所、開業
平成19年9月 有限会社東和、有限会社ユウ保険事務所合併
(東和ユウ保険グループに代理店名を変更し、現在に至る)

<事務所の環境>
大垣～関ヶ原バイパス沿い、大垣女子短期大学の東に事務所があります。
本年6月、1階にコンサルティングルームが完成。気軽にお立ち寄り頂ける、来店型事務所になっています。

<経営理念>
お客様に保険を通じて、安心・安全を提供し、地域社会に積極的に貢献します



会員投稿

いつから始めるんですか？今でしょ！

アベノミクスで市場が活気づいて好景気だけど、2014年4月から消費税率が上がりますよね？
既契約者へライフプランの提案等いつやるんですか？



そりゃー今でしょ！

私が住んでいる高山市では「寒かった冬もようやく終わり春は短くあっという間に夏！」と言う感じです。最近の明るい話題では、サッカー日本代表がようやくワールドカップ出場を決めて「DJ ポリス」が活躍し話題を呼んでいる（人を惹きつける話法としては見習う点が多いと思う）。

日本のリーダー安倍首相も経済政策として「アベノミクス（三本の矢）」を発表し市場では日本再生への期待感から株価上昇・円安進行とデフレ脱却と思った人も多かったが、第三の矢が放たれた途端「あれ？」となってしまった。バブル時代を経験した人は「勝ち続ける」のは不可能であると認識していると思いますが、サッカー日本代表のように勝てなくても引き分けで目標達成する為にはどうすれば良いか考えたいと思います。

まず、2012年度「大企業の決算報告」を見ると軒並み増益となっており、正にアベノミクス効果が顕著に表れていた？但し、私たちがお付き合いをしている中小企業及び個人顧客の環境はどうか？考えるとそんなに甘くはない。目標達成の手段として、状況が変わっていない顧客の心をつかむ事は大変難しい（長引く不況でお客様の心もデフレとなっている）。また、現在の市場は成熟しており、商品がひと通り揃っている為基本的にニーズが満たされている。既に満足している人に商品を売らなくてはいけない処にマーケティングの難しさがあります。お客様の心をつかむのに差別化は必要ですが、ライバルを見ても商品・価格等細かな違いに大差は無く、相違点を強調するより自分を信頼してもらう事が大切です。そして、プレゼンの結果「成功した場合は忘れる」「失敗した場合は教訓とする」。人は成功事例に寄りかかり自分で考えなくなってしまう。だから参考にしても良いが執着してはいけない。失敗した場合、売れない原因からヒントを掴むチャンスである。また、人の心をつかむ条件として、身なりを清潔にする事と相手にけむたがられないようにする必要がある。人と話をする際、人間の集中力はピークに達するのに20分程度かかり、長くても1時間程度しか持たない。従って、本題に入って30分で説明し残り30分で顧客の心をつかむ必要がある（だらだら話してもお互いに時間の無駄となる）。次に価格について、スターバックスは高くても売れている。スターバックスでは良いコーヒー+ α 優雅にコーヒーを飲んでもらうスタイルが受けている。保険業界も勝ち続ける為には+ α を創意工夫する必要がある。

最後に2014年4月から8%2015年10月から10%消費増税が予定されております。これにより家計や中小企業に多大な影響が予想される。仮に世帯年収800万円の共働き4人家族で消費税10%となると実質可処分所得は45万円減る。消費税が上がると物やサービスが値上がり物価も5%程度上昇する。

従って、今浮かれてばかりはいられない事になる。

皆さんが本当にお客様の事を考えるなら、今日から多くのお客様と面談し、お客様の話を聞いて的確なアドバイスを実践して下さい。いつから始めるんですか？今でしょ！

(匿名希望)

販売ルール変更で打ち出された代理店の体制整備義務 製販分離前提に代理店の自主性・自発性課題に

◇横浜のジャズ文化を堪能

6月15日（土）は横浜みなとみらいのパシフィコ国立大ホールで、RINGの会「横浜オープン」イベントがあったが、これには過去最高の1350名が参加した。代理店の参加者は800名だった。毎年この時期は、主催者側で大わらわだが、さすがに15回目ともなると、勝手知ったる何とやらで、余裕も出てくる。横浜の文化に触れることも楽しみの一つになっている。昨年同様、前日に準備作業も一段落させ皆でワイワイガヤガヤやった後、好きもの3人で関内のバーバーバーという老舗ジャズライブレストランに行った。ブラッと訪ねたが、当日は、ジャズカルテットの演奏をバックにジャズポップシンガーでモデル・タレントのナオミ・グレース出演の実に華やかなステージであった。ブルーカナリー、悲しき雨音とか、黄昏のビギン、虹の彼方に、などオールドな客層に合わせた心憎い懐メロナンバーの選曲と彼女ならではの歌心が伝わってくる。午後8時過ぎから終電で帰るため切り上げざるを得なかった11時過ぎまで、2ステージじっくり聴くことができた。頼んだカクテルのバラライカ、イエーガーオレンジをちびりちびりやりながら久しぶりに心が豊かに軽やかになった。ワンステージ終了後、客席まであいさつに來られ、一緒に写真に収まってもらいこれまた得した思い。国際港湾都市、横浜の夜は、洗練されたジャズライブ文化が実によく似合う。常連のオールド客層にしっかり支えられて裾野が広いなあと改めて感じたのだった。

◇旬な情報収集に身銭を切る

改めて情報鮮度ということを考えて。先週土曜、横浜のRINGの会オープンセミナーには総勢1350人の方が参加したが、3部構成のセミナーのどれもが実に時期を得たタイムリーなものだった。創設時から、情報の価値を考え、身銭を切っても自ら進んで情報をとりに行く、そしてIT技術進歩に合わせ情報ネットワークを活用することを目的として立ち上げたものだった。

1998年、東京お茶の水で不安いっぱいで開催した第1回オープンは250名程度の参加であったから隔世の感がある。当時、保険代理店が手にする情報は、保険会社から提供される情報がほとんどで、情報はタダというのが常識であった。保険会社への過度の依存と、感情的反発、すなわち、問題が起ると、自らの主体的なあり方への反省を棚上げし、外部にその理由を求める残念な風潮が蔓延していたのだった。保険会社と代理店間では少なからず感情的な不満・不信の声がかすぶっており、適切な距離感をとれない。このような情報閉塞の業界体質を打破し、それぞれを認め合うためには、代理店自らが自主的・自発的に考え、視野を広げ、的確な情勢判断力を身につけ、経営力を磨けるよう、情報感度を高める気風や仕組み、情報に身銭を切り自主財源を確立するスタイルを醸成する必要がある。こうした代理店経営者の自発的な情報交流組織こそ出発点であった。身銭を切っても旬な情報を取りに行ける場の提供、RINGの会の「横浜オープン」はまさにそれを体現したものであった。

◇保険募集・販売ルールはどうなるか？

第1部では、今回のワーキングパーティ（作業部会）審議に係わって来た4氏（岡部日本代協会長含む）によるパネルディスカッションにより、保険販売ルールがどのように変わろうとしているか、それを根拠に行政当局はどのような監督で臨むのか、乗合代理店モデル規制を通じて代理店全体にどのような内部体制を求めているのか、その場合、組織拡大路線をとってきたニューチャネルモデルは、今後どのような進路選択をするのか。なし崩し的に緩和されてきた委託型募集人への規制のスタンスはどうなるのか。雇用並みの教育、管理、運営体制が求められるだけなのか、委託型募集人というあり方そのものを再度雇用を基調に見直す方向に向かうのか。限られた時間ではあったが、まさにゾクゾクするような問題提起があった。6月7日に開かれた金融審議会の保険募集作業部会の審議ですでに前回（5月15日の部会）提示された報告書案が承認された。報告書は次の通りで、内容は一目瞭然であるので、この機会に是非一読をお勧めする。

<http://tinyurl.com/pgoe8qf>

市場変化に的確に対応するための規制緩和と、巨大乗合店・新業態店等の新たな取引形態に対応するための規制を取り入れた適正化が目目だが、中でも保険募集・販売面に対するルール整備に重点が置かれた内容となっているのが特徴だ。

マスコミ的には、保育所や介護・葬儀分野への子会社方式での参入に関する規制緩和や社会的問題化している不妊治療に関する保険開発にゴーサインを出したことが話題となっているが、これらは法改正は不要で実現可能なため、業界での対応は早まりそうである。そして主眼は変化に対応し保険募集・販売に関するルールの整備にあった。永らく保険会社が規制対象で、代理店への適切な指導。監督を求めてきた法体系から、保険募集人も直接規制主体にし、直接行為規制や体制整備を求める法体系への転換であることだ。その背景にはもはや保険会社を通じた間接規制では、消費者保護が図れなくなったという現状認識がある。

今回の報告書では、全募集人を規制するルールの明確化としては、保険募集に当たっての情報提供義務、保険募集プロセス（契約前の意向把握→商品提案と選定理由→最終契約と意向の再確認）の可視化「意向把握書面」の導入、最終の意向確認を申込書と一体化するなど手続き簡素化を図った。

◇保険募集人を規制主体に

報告書の重点は、乗合代理店、保険ショップなど急拡大した巨大・新業態チャネル規制を明確にしたことがあげられる。「公

平・中立」標榜は顧客にあたかも保険会社との間に入り中立であると誤認させかねないため実質禁止し、保険会社の代理店である旨の明示義務を課したほか、商品推奨理由説明義務、業務遂行報告義務等を課す。手数料の多寡での誘導の懸念から俎上に上った手数料開示に関しては、現状では困難とする一方、手数料の多寡でゆがめられていないか当局チェックで監視する。さらに乗合代理店の委託型募集人及びフランチャイジーに対する指導・監督や教育の体制整備を課し、雇用関係にある使用人と同水準の教育・指導・管理求める。

この問題は、乗合代理店にとどまらず、大型化・組織化の手法として委託型募集人を導入する代理店が増加しているため、その適切な運営のための体制整備義務を課したものである。

また、ニューチャネルの登場で、保険募集の定義があいまいだったことから、「保険会社・募集人から報酬を受け取り、かつ具体的な商品の推奨・説明を行う」ことを募集行為と定義付けをし、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、見込み客情報などについては、それを利用する保険募集人を責任主体とした。現行法では、保険募集人に対しては、業務委託先管理責任が設けられておらず、業務委託先において問題が発生した場合の保険募集人の保険業法上の責任はあいまいで、行政による委託先への報告徴求や立ち入り検査権限も規定されていないことから、業務委託先において問題が発生した場合の実態把握にも限界が存在した。こうした点を考慮したルールの明確化が図られたものだ。

仲立人制度では、委託契約書の法制化など仲立人の法的立場の明確化や参入障壁となっている保証金額の引き下げ（4000万→2000万、一定期間問題なければ1000万へ）等が盛られた。

◇製販分離時代に対応

これまで保険会社を対象にした規制では、代理店をはじめ保険募集人に対しては保険会社の管理責任が真っ先に問われたが、新ルールでは保険募集人、代理店を責任主体として明確化した。このことで、現在進行しているチャネル多様化や代理店の大型化、あるいは乗合代理店方式による取引保険会社多様化、代申制度の形がい化等の変化に対応し、現行ルールでは空白となっていたところに法的根拠を設け、製販分離時代を展望した規制を設けたものとも見ることができる。

したがって、従来の保険募集法制の下で、自由な展開スタイルが選択できた新たに台頭してきた保険ショップや広域的な組織型の代理店にとっては、規制は足かせになり、軌道修正を余儀なくされることになる。

◇体制整備義務と今後の代理店への影響

今回の新ルールでは、代理店に体制整備義務が課され、保険募集の適正化に向けたPDCA（計画・実行・検証・改善という一連の手順）ことも特記される。一律でなく保険募集人「規模・特性」に応じた対応を求め、大規模代理店と中小規模代理店の相違を前提にきめ細かな対応を求めるところとなっている。

大規模代理店には、業務報告義務も課され、これを根拠に今後、手数料の高い商品への誘導や特定保険会社のキャンペーンに連動させた売り方をしていないか、監督当局からチェックされることになり、こうしたことで活動に一定の自己規制が働くことが予想される。また手数料開示制度の導入は今回実務上混乱を招くなど回避されたが、次の見直しで改めて提起される可能性は残った。

中小代理店にとっても、体制整備義務への対応をどうするか。体制整備にかなりの間接コストがかかるため如何に対応するかが、大きな喫緊の課題になってくる。保険会社もこうした中小規模の代理店の自主的体制整備をサポートする仕組みの提案が必要になってこよう。

これに対応するため、新たな代理店の組織化、フランチャイズ化の動きも出てこようが、一方で、規制緩和の一環として雇用要件を緩め、派遣のみならず委託を利用し、現在組織化・フランチャイズ化の一方式として急激に広まっている委託型募集人のあり方についても雇用同様厳しい教育・管理などを求めるとともに、今後、安易な流れに一定の歯止めをかけ、原則雇用の方向に再度舵を切ることも考えられる。そのためにどのような準備をしておくか、情報収集や迅速な対応準備が求められる。

◇世代交代の難しさで本音トーク

第2部では、司会の流暢なコーディネートの下で、大阪、岐阜、神奈川の3代理店経営者が、事業継承を受けた当事者として、先代とのスタンスの違いから、感情的な問題の整理まで含め、息をのむような本音トーク連発で、改めて代理店の事業継承厄介な問題であること、スーパーセールスパーソン型経営からチーム型経営へ、恵まれた古き良き業界ルールの時代からコンプラへの的確対応へと時代背景の変化、こうした中で、譲り渡す側も、受け継ぐ側も、まさに自らの経営内部問題としてグサリ胸に刺さる問題提起となったのではないかと。自らの経験を、具体的に、提起された代理店経営者の勇気と心意気に感謝したいし、会場におられた方々はまたとないライブ情報に触れられたことは幸せであったと思う。

◇女性の力をいかに活用するか

第3部の企画も、RINGの会オープンならではの、実に旬な企画であった。壇上の代理店、保険会社の女性スタッフ総勢50名にボタンで本音トークをお願いし、仕事観、上司観、悩みや希望、などを聞き出し、それに女性管理職リーダーとして活躍する4人のコメンテータの論評を通じて、現在の保険業界、代理店業界で、女性がどのような役割を演じ、また今後代理店経営者はどのような点を踏まえた女子力活用を図るべきかを、考えさせるものであった。女性リーダーたちのやわらかな物言いの中にも強靱かつ堂々とした的確なコメントに魅せられた。業界横断的に、保険会社、代理店それぞれの現場で、生産性を高め、成長を確保していくための、組織のあり方を考える上で実に貴重な情報となったはずである。保険業界、特に損保では女性が主役になることは程遠い世界と見られてきたが、代理店も、保険会社もすでに半数以上が女性で構成される職場となってきただけに、この活用、活かし方を抜きにして明日は語れない、それを印象づけた問題提起となったことは確かだろう。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

細久手宿から御殿場へ

中山道は新しくできた「新宿」細久手宿に着きます。新宿というと、東京の新宿が思い出されますが、東京の新宿は、元禄 12 年（1699）に日本橋と甲州街道の高井戸宿間に新たに設置された宿場です。この場所は高遠藩内藤家の中屋敷がところだったので、「内藤新宿」のち、「新宿」となっていったのです。

細久手宿のほうは、大湫宿と御嵩宿間が 18 キロメートルと距離が長く、そのうえ難所も多くあったため、他の宿場より数年遅れで設置となりました。つまり内藤新宿より早く設置となったのですが、小規模のため幕府や領主の尾張藩より援助を受けていました。また、山間にできた宿場のため、隣の大湫宿同様、明治以後、急速に寂れていったのです。

そんな細久手宿ですが、江戸時代、尾張藩指定の旅籠で、問屋も務めていた大黒屋さんが現在でも経営されています。うだつや上段の間も残る建物は 1500 年以上もたち国登録有形文化財になっています。



また、宿場を守るように庚申堂があります。人の体内にいる庚申様の使いが、年に一度、庚申の日に人が寝ている間に体内を抜け庚申様に日頃の行いを報告するので、この日は、飲食をしながら寝ずに一夜を明かしたという行事がありました。日頃の行いの良い人は参加する必要はないと思いますが……。現在でも「お日待ち」という懇親会等を行う地域がありますね。

さて、中山道は、細久手宿を離れ平岩を過ぎると、車が入れない道となり、やがて「鴨之巣の一里塚」に着きます。普通、一里塚は道路を挟んで両側にありますが、ここの一里塚は 16 メートルも離れている珍しい一里塚なのです。



この先、現存する中山道沿いの一里塚は、太田宿と鵜沼宿の間にある「うとう峠一里塚」までは見ることはできません。このあたりは眺めもよく、晴れた日には遠く鈴鹿、伊吹、北アルプスが望むことができるといいます。

中山道は可児郡御嵩町に入ります。津橋を過ぎ急坂を上ると物見峠に着きます。ここも見晴らしがよく、皇女和宮が降下される時、休息所として御殿が建てられており、のち御殿場といわれるようになりました。



（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。

(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。

SHINWA グループ

SHINWAグループは結成以来15年以上の長きに渡って岐阜県代理業協会会員様の大切なお客様のカーライフのお手伝いをさせていただいています

その多大な実績と経験に基づいてサービスをご提供いたします。



車のことなら
SHINWAグループへ



引き取り時には、お客様に安心していただくために、写真のベストを着用してお伺いいたします。

岐阜県下最大13拠点の

自動車钣金塗装工場ネットワーク

SHINWAグループ13社の連絡先	
S	オートボデーショップ篠田 (大垣市) 0584-74-7892
H	平野钣金工業 (岐阜市南西部) 058-271-0733
I	オートサービスイトウ (岐阜市・瑞穂) 058-327-7167
N	名和自動車工業 (岐阜市東部) 058-245-0261
W	和田钣金工業 (岐阜市中西部) 058-251-7065
A	AUTOPIT羽島钣金 (羽島市以南) 058-392-1521
	成田钣金工業所 (多治見市) 0572-22-5456
	東美自動車 (中津川市) 0573-68-3126
	リフレッシュセンター渡辺 (瑞浪市) 0572-68-0980
	カトー自動車工業 (可児市) 0574-62-3207
	米野自動車工業 (下呂市) 0576-25-2549
	オートリペアカワシマ (岐阜市北部) 058-232-4185
	三田自動車工業 (西濃・垂井・養老) 0584-91-7379

J-net レンタリース株式会社

本社所在地 名古屋市東区東桜1-5-7
TEL: 052-963-8231

レンタカー店舗	岐阜県	4店舗
Jネットレンタカー岐阜駅前店 (岐阜市加納栄町通2丁目18番地)	TEL: 058-274-0582 FAX: 058-274-0566	
Jネットレンタカー大垣店 (大垣市長松町高西1072-1)	TEL: 0584-93-4154 FAX: 0584-93-4155	
Jネットレンタカー多治見店 (多治見市宝町11丁目38番1)	TEL: 0572-21-2543 FAX: 0572-21-3707	
Jネットレンタカー関店 (関市円保通2丁目3番5号)	TEL: 0575-21-7557 FAX: 0575-21-7558	



※その他愛知県11店舗、三重県2店舗など直営店・フランチャイズ店含めて25都道府県にて展開中 (H25・6月時点)

メーカー・排気量・使いやすさ・環境への配慮をした普通車からワゴン車・輸入車・福祉車両まで、様々な車種をご用意しております。
多種・多様なニーズに応えるために、一人一人がお客様の立場にたった素早し行動を心がけます。

レンタカーのご用命は、是非Jネットレンタカーへ！

毎日があんしん。

県下トップのセキュリティ専門企業の日本ガードが、
身近な「あんしん」のお手厚いをさせていただきます。

安心・充実のセキュリティ

HOME SECURITY

- 日本ガードホームセキュリティ
- 短期間ホームセキュリティ
- 見守り情報サービス
- ライフリズムサービス

OFFICE SECURITY

- 機械警備システム
- 画像監視システム
- 出入管理システム
- 警備輸送システム
- 通貨処理システム 等



SPECIAL SECURITY

- 交通誘導警備
- 博覧会・各種展示会等の警備
- 雑踏警備
- 要人警備



ALSOK 日本ガード株式会社

本社：岐阜市茜部中島2丁目66-6 電話：058-274-4400 担当：清水
e-mail：eigyounihonguard.co.jp URL：http://www.nihonguard.co.jp



創業50余年。実績でお応えいたします。

株式会社 ゴトウ自動車ガラス

自動車ガラスのコトならプロにおまかせ!!

くるまのガラス 救急隊!!

フロントガラスを取り替えるなら、
当社オススメ、夏も冬も大活躍。燃費もよくなります。
エンジェルガード/クールベール



見積無料
出張サービスOK

ガラス交換
ガラスリペア
カーフィルム
カッティングシート
ウォータースポットとり



日本自動車ガラス販売施工事業協同組合
JAGU認定
国土交通省支援試験一級取得
(JAGU:日本自動車ガラス販売施工事業協同組合)



看板制作も承ります。
フルカラーのインクジェット印刷からカッティングシートまでご利用目的により、デザインから取付までお任せ下さい。

詳しくはホームページで
<http://www.gag-jp.com>

■本社 岐阜県多治見市池田町2-48
TEL:0572-22-0175
FAX:0572-23-3510

■多治見店
岐阜県多治見市池田町1-41
TEL:0572-22-0175 (代)
(TEL対応可能)
FAX:0572-23-3510
営業時間 8:30~18:00
日・祭日 9:00~17:00

■美濃加茂店
岐阜県美濃加茂市本郷町6-116
TEL:0574-25-2390
(TEL対応可能)
FAX:0574-25-1710
営業時間 8:30~18:00
定休日 日・祝日定休

■恵那店
岐阜県恵那市大井町宮之前1116-36
TEL:0573-26-2611
(TEL対応可能)
FAX:0573-25-4183
営業時間 8:30~18:00
定休日 日・祝日定休

■高山店
岐阜県高山市下切町169-2
TEL:0577-33-4306
(TEL対応可能)
FAX:0577-33-4307
営業時間 8:30~18:00
定休日 日・祝日定休

広報機関誌委員会紹介

昨年度から副委員長をさせていただきます。
今後ともより充実した広報活動を目指して行き
たいと思いますのでご指導よろしくお願ひします。

(東濃支部 (有) パートナー保険 安江 努)

飛騨支部から参加して2年目になります。
岐阜県代協のHPや代協ニュース等が、他の都
府県代協に負けない、濃い内容のものに出来る
よう頑張りますので宜しくお願いします。

(飛騨支部 (有) 高山エージェンシー馬場 浩之)

(5/30 広報機関誌委員会時 撮影)



H・P、代協ニュースを、会員皆様のご意見・
ご要望を賜りながら、さらに充実していきたい
と考えております。
今後共ご協力の程宜しくお願いします。

(飛騨支部 (有) 笠城保険事務所 笠城 茂)

昨年度から、広報機関誌委員会の委員長をさせて
頂いております。
代協ニュース・ホームページの更なる充実を、委
員会メンバー力を合わせて頑張っていきたいと
思います。

(西濃支部 (有) ユウ保険事務所 北村 篤俊)

岐阜支部の広報担当です。
取材で伺うことがあると思いますので、みなさま
よろしくお願ひいたします。

(岐阜支部
(株) ファイナンシャルプラザ岐阜 和田 英樹)

昨年度、途中から中濃支部の広報機関誌委員に
なりました。
よろしくお願ひいたします。

(中濃支部
(株) PEACEA保険事務所 水川 博之)

編集後記

空梅雨による水不足で、農作物等悪影響が出始めているようです。

先日、高山市は『うながっぱ』で有名な多治見市より気温が高く、34.3度を観測しました。

蒸し暑い梅雨の時期、健康 無事故で乗り切りましょう。



笠城 茂

発行日/平成25年 6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、水川 博之、安江 努、馬場 浩之、
近藤 信悟、小西 恭弘、森 信彦