

岐阜県代協ニユ

平成25年12月
vol.225



一般社団法人岐阜県損害保険代理業協会

『会長挨拶』

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

2013年も残すところあと一週間となってしまいました。

我々保険代理店の仕事も多くの変化があり、めまぐるしい一年だったのではないのでしょうか。さらに金融審保WG報告で、情報提供義務等が新たに法定化されるとともに、全ての代理店に体制整備義務が課されることが示され、保険募集を巡る環境は抜本的に変わることとなり、さらなる変化の2014年を迎えます。日本漢字検定協会は、2013年の世相をもっとも反映した漢字に「輪」を選びました。岐阜県代協会員の皆様のご研鑽と、協会としての各委員会や支部のいっそうの輪をもった活動で、職業団体として足腰の強い岐阜県代協を目指して新しい2014年を迎えましょう。



さて、保険大学校14期生の皆様、日本代協認定保険代理士の認定おめでとうございます。2年間にわたる通信教育・セミナーを受講され、試験に合格されました31名の皆様に心から祝福したいと思い、認定証授与式を1月22日(水)、グランヴェール岐山で開催いたしますので、認定者はもちろんのこと、会員、賛助会員、保険会社の皆様の出席をお待ち申し上げます。

保険募集に携わる我々保険代理店は、チャンネルの多様化・環境の変化があっても、お客様に高品質のサービスと信頼を提供できるよう、専門家となるべく知識と能力を向上させることが責務です。それらの人材を養成することを目的としたものが「認定保険代理士制度」でした。しかしこの制度は2012年7月から損害保険業界共通の「損害保険大学課程」に移行されました。同課程は「専門コース」と「コンサルティングコース」の2コースが設けられています。2014年2月21日がコンサルティングコース第2回目のメ切となりますので、是非多くの皆様に受講いただけますようお願い申し上げます。

また、12月6~7日と東海・北陸ブロック人材育成研修会に参加してまいりました。①日本代協の歴史を理解し、その現状と課題を把握する。②組織の活性化とリーダーシップについて学び、代協活動を今後も率先垂範し、中核となって活動していく人材を育成することを目的とし、開催されました。日本代協より野元専務理事、(株)損保ジャパン人材開発より山田正基先生にもご登壇いただき、価値ある研修を得ることができました。ありがとうございました。

私事ではありますが、先月、取引先会社よりご紹介いただき、来客様と従業員のために事務所にコーヒーマーカーを購入いたしました。待つことしばし・・・届けられたのは飲食業務用の大掛かりな商品(いつでもカフェ・(有)プラスを開くことが出来るのではと思わせる商品)でした。しかし、最初から故障の為かコーヒーマーカーはぬるいし、味はうすいし、うーん??なお味・・・早々に出戻り、只今修理入庫中!! 今年中に美味しいコーヒーマーカーは飲めるのでしょうか?? コーヒーマーカーの復帰が待たれる師走のゆるい悩みです・・・みなさま良いお年をお迎えください。

目次

1 p・・・会長挨拶/目次	8 p・・・中さんの保険諸国漫遊記(92)	①
2 p・・・スケジュール/事務局より	9 p・・・～保険ジャーナリスト	②
3 p・・・日本代協コンベンション報告①	10 p・・・中崎章夫	③
4 p・・・支部活動報告①	11 p・・・『街道シリーズ』(中山道 16) 松尾 一	
5 p・・・支部活動報告②/委員会報告	12 p・・・提携事業者広告掲載①	
6 p・・・代理店紹介	13 p・・・提携事業者広告掲載②	
7 p・・・会員投稿	14 p・・・提携事業者広告掲載③	
	15 p・・・東濃支部役員紹介	

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
11	21	木	組織	委員会(14:00～)	県代協事務局
	26	火	東海ブロック	東海ブロック会議(14:00～)	愛知県代協
	27	水	県代協	第1回選挙管理委員会(13:30～)	県代協事務局
12	4	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター
	4	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	6	金	東海ブロック	東海、北陸合同ブロック人材育成セミナー	福井 芦原温泉
	12	木	岐阜	役員会(12:00～)	はなの舞い
	19	木	中濃、東濃	中濃、東濃支部合同研修会(14:00～)	可児市福祉センター
	20	金	東海ブロック	臨時会長会議(15:00～)	愛知県代協
1	17	金	西濃	新年会(18:00～)	一天張
	22	水	県代協	第14期認定証授与式、賀詞交歓会	グランヴェール岐山
	22	水	岐阜	役員会(16:00～)	グランヴェール岐山
	24	金	中濃	新年会(11:00～)	昇月
2	5	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	6	木	CSR	委員会(14:30～)	県代協事務局
	7	金	組織	新入会オリエンテーション(10:00～)	長良川スポーツプラザ
	12	水	県代協	第2回選挙管理委員会(13:30～)	県代協事務局
	20	木	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター(予定)
3	10	月	CSR	地震保険キャンペーン(予定)	各支部



～ 事務局より ～

※ 岐阜県代協事務局 年末、年始の営業日について

年末 平成25年12月 27日(金)まで 年始 平成26年 1月 6日(月)より

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)

第3回日本代協コンベンション参加報告

第3回日本代協コンベンションが、『“魅力ある企業”としての代理店を考える』をテーマとして11月15日(金)、翌日11月16日(土)に、業界関係者を含めた情報交換と経験交流を目的とし、従来の総会・代協会員懇談会に代わる全国から約350名の代協会員(岐阜県より5名参加)が集い、語らう場として開催されました。
(以下、日本代協ニュース第267号より一部抜粋)

《主な内容》

第1部 : 式典・代協会員懇談会・基調講演の部 11月15日(金) 12時30分～17時

@ヤクルトホール(東京・新橋)

- ① 記念式典・・・会長挨拶、来賓挨拶、功労者表彰等平成24年度の功労者表彰式は下記の6名の方々が表彰され、感謝状・記念品が贈呈されました。岐阜県代協より大江金前会長が表彰されました。

【表彰者のご芳名】

- ・武田忠穂様(宮城県代協) ・関根茂様(埼玉県代協) ・大江金男様(岐阜県代協)
・瀧山健次様(滋賀県代協) ・保田定昭様(和歌山県代協) ・田中仁様(福岡県代協)

皆様の長年のご貢献に深く感謝いたします。

- ② 代協会員懇談会

- ③ 基調講演「成果の出る組織と出ない組織の違い」～オペレーション能力ではなくマネジメント能力に着目せよ～その内容の一部は USTREAM でも実況中継されました。

(<http://www.ustream.tv/channel/ndc3>)

第2部 : 懇親会の部 11月15日(金) 18時～20時 @第一ホテル東京

第3部 : 分科会の部 11月16日(土) 10時～12時 @損保会館会議室

以下に、岐阜県代協よりご参加いただきました方の参加のご報告をさせていただきます。

◆初めての参加で、新鮮でとても、参考になりました。

会社規模の違いはありますが、企業理念の大切さ、それを伝える行動力や仕組み作りの工夫を、常に考えていきたいと感じました。

そして、従業員(一緒に働く仲間)に成功も失敗も伝えていくことで、よりコミュニケーションを図っていききたいと思います。

分科会は、自分と同世代の経営者の取り組みを聞いたので、新しい代理店像のヒントみたいなものを感じることができました。

どのような雇用制度を引いているのか、管理の仕方、失敗したことなど、ざっくばらんとした話が聞けたことも、非常に参考になりました。

コンベンション全体を通しての感想としてはいろんな方との交流もでき、刺激も含めて楽しい時間を過ごせました。

一つ残念だったのは、懇親会の会場については、人数の割に、少し狭く感じたので、どこに誰がいるのか全く分からない状態でしたので、もう少しゆとりある会場だと、もっといろんな方と会話することができたのではと思います。

とはいえ、非常に、有意義な2日間でした。ありがとうございました。

(岐阜支部 (有) プロGRESS 山田 秀一)

支部活動報告

【岐阜支部報告】

○12月役員会報告

開催日時 : 平成25年12月12日(木) 18:30~
開催場所 : はなの舞 新岐阜店
出席者数 : 12名
報告者名 : 岐阜支部長 川島邦夫

《議題》

- ①11月プレミアムブロック会について……次回に向けての反省。
食事内容とアクセスを兼ね備えた店を探していく。
- ②第3回合同ブロック会について……2月21~22日 十八楼にて開催。
15:00 集合、15:30 セミナー開始、17:30 セミナー終了、
18:00 食事開始。食事までの間を短くし、より多くの方に
食事を楽しんでいただけるようにする。
- ③会員増強について……電話帳ローラー作戦を年内に終わらせる。
2月のキャンペーンに合わせるのではなく、今やる。
- ④東海ブロック人材育成セミナーについて……参加者の胸の中にだけ留めておくのではなく、
学んだこと・感じたことをブロック会等を通じて
会員にも伝える
- ⑤県代協からの報告……賀詞交歓会(1/22 17:00~)
・次期役員について早い段階で候補を準備する

※次回役員会は 平成26年 1月22日(水) 16:00~
場所 グランヴェール岐山にて

【西濃支部 12月例会報告】

開催日時 : 平成25年12月4日(水) 11:30~13:00
開催場所 : 大垣「五右衛門」
参加者数 : 18名
報告者名 : 小林 悦雄

《議題》

- ①富士火災海上保険株式会社 代理店改革セミナーの案内
小川健司様 新井清一様 小川智己様を迎えて
- ②東海ブロック人材育成セミナーのご案内
日時 : 12月6日(金)~12月7日(土) 芦原温泉にて
西濃支部より 河合 様
- ③2014年賀詞交歓会のご案内
日時 : 1月22日(水) 17:00
場所 : グランヴェール岐山 詳しくは後日お知らせいたします
- ④選挙管理委員会 県役員改選 2014年1月22日立候補受付 2月3日
- ⑤委員会報告
企画環境委員会 : 新等級制度(事故割増) 不平不満の調査について
人身事故の自賠超過分について
ディーラーによる中途更改について
中濃・東濃支部合同研修会「金融審議会ワーキンググループ」についての案内
広報委員会 : 保険代議士新聞広告についてのご案内
教育委員会 : 保険代議士からトータルプランナー移行への案内
組織委員会 : 会員増強 見込み会員について
- ⑥その他各社の動向

※1 新年会のご案内 2014年 1月17日(金) 18:00~ 場所 一天張

※2 次回 2月5日(水) 12:00~ 場所 大垣 五右衛門



【中濃支部、東濃支部合同研修会報告】

開催日時 : 平成25年12月19日(木) 14:00～
開催場所 : 可児市福祉センター
参加者数 : 38名
報告者名 : 中濃支部長 福地 誉

《内容》

岡部日本代協会長にお越しいただき、「金融審議会ワーキンググループ」についての講演をしていただきました。

保険会社より7名、代協未加入代理店3店、中濃支部16名、東濃支部12名の参加をいただきました。代理店経営に大きな影響を与える事柄も多く情報提供いただき、かつ、参加いただきました保険会社からも非常に有意義な内容でしたとの感想もいただきました。

今回の講演につきましては、安江副会長に多くのサポートをしていただき無事、開催の運びとなりました事、改めて御礼申し上げます。

委員会報告

【教育委員会】

★日本代協保険代理士認定授与式について

すでに皆様にご案内を申し上げましたが、第14期認定保険代理士の合格を祝し、認定証授与式を下記の通り行います。

「日本代協認定保険代理士」資格として14期生の授与式が最後となることを考量し、授与式を夕刻17時00分より催す運びとなりました。

保険会社各社、賛助会員の皆様、会員の皆様にもご出席を賜り祝福したいと存じます。

記

日 時 : 平成26年 1月22日(水) 17:00から
場 所 : グランヴェール岐山
認定対象者数 : 31名

なお、ホテル東側にありますレンガ立体駐車場KOYOENパーキングをご利用いただくと駐車料金の割引がございます。その際には駐車券を機械処理のためフロントまでお持ち下さい。

★損害保険大学課程 コンサルティングコース (2014年4月～2015年3月コース) 申込受付中です。 (2013年10月1日～2014年2月21日)

お客様から選ばれる募集人を育成する教育制度です。

「損害保険一般試験」を合格した募集人の皆様のさらなるステップアップを目指して実施されていますので、ぜひ皆様の受講をお願いいたします。

詳しくは日本代協ホームページ損害保険大学課程よりご確認できます。または岐阜県代協教育委員、事務局までご連絡いただければ、教育プログラム募集要項をお送りいたします。

(報告者 教育委員長 山谷 庸二)

代理店紹介

飛騨支部 保険タイム株式会社

<代理店名>

保険タイム株式会社

<所在地>

〒506-0059

高山市下林町9 1 6—1

Tel 0577-35-1005

Fax 0577-35-1696

E-mail z1696nao@trust.ocn.ne.jp

<http://www.sompojapan-ag.com/a/hokentime/>



<代表者名>

塚本 直人

<スタッフ>

4名 (男2名、女2名)

<取扱保険会社>

損保 損害保険ジャパン 計 1 社

生保 第一生命保険、NKSJ ひまわり生命保険 計 2 社

<略歴>

平成12年 4月 塚本保険事務所設立

平成25年 4月 保険タイム株式会社 設立
現在に至る

<事務所の環境>

中部縦貫道 高山インターより車で約2分。

県道73号線沿いで近くには高山西高等学校、
みはと幼稚園、病院等がある静かな田舎町に立地します。

<経営理念>

お客様とともに歩み、安心と満足を創造いたします。



「最大信頼関係の創造」

会員投稿

～ 保険はやくにたつんだなあ ～

夏の始めの頃、体重が少しづつ減るようになってきた。体も少しだるいし脈拍も寝る前でも1分間に100くらいうつ。オヤジリーグの野球をしてても凡ミスを繰り返すし、三振をするようになってきた。



「なんかおかしいな～、体重がやたら減るぞ、70KGをきったら病院に行くか・・・」
と思っていたら簡単に70をきった。
1ヶ月でマイナス5キロ。

「これはやばいな、たんなる夏バテじゃないぞ。ガンかもしれないぞ。」

近くの市民病院に行ったら『岐阜赤十字病院に紹介状を書く』という。益々不安になり赤十字に行ったら

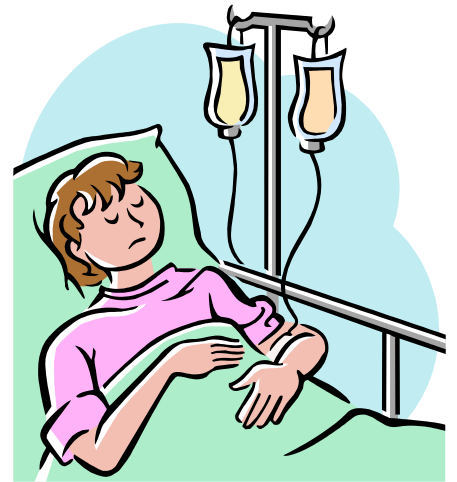
『バセドウ病です。薬で治しましょう。たまに副作用の出る人がいます。』
と言う。

しかし1000人に3人とされる確率で見事に当たってしまい、薬治療45日目で即入院。白血球が滅茶苦茶低いらしい。

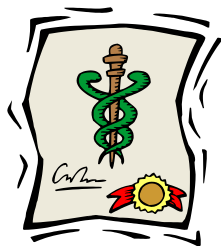


アッという間の入院。先生は変わるし、無菌室に入れられるし、脊髄に注射は打たれるし、周りは髪がない人ばかりだし・・・。
これは急性白血病なんじゃないか・・・？自分の体を心配させたら日本一チキンのおれは不安で入院1日目は寝付けなかった。しかし徐々に回復。4日目に「一般病棟にかかりますか？」
と言われた時は天使が舞い降りた気分でした。

9日の入院生活。初めて医療保険が使える。ノルマが足りない時に、無理やり・・・
いやもとい、必要と感じ自ら進んで入った医療保険がやっとやくにたちました。そうとうもらえました。
保険はやくにたつんだなあ、と今頃実感したしだい。ハハ (*^_^*)
みなさん、50を過ぎたら無理はあきまへんよ～。



(地獄からよみがえったオヤジ)



2014年、どう代理店経営の舵を切るのか？ —製販分離時代の荒波への厳しい船出

◇減量に明け暮れ悲喜こもごも

2013年は私個人にとっては減量とエクササイズに明け暮れた一年であった。103キロあったものが今や78キロ、1年で25キロほどの体重減を成し遂げたが、容貌もがらりと変わり、衣服もほとんど買換え、体中に皺も増えた。以前を知っておられる方に会うと、面食らった表情がありありとわかる。この1年、外食を限りなく抑制し、かつ炭水化物の摂取を減らしたことで、月3、4回は羽目を外し飲食しガス抜きをしたこと、エクササイズに明け暮れたこと、そして携帯ダイエットアプリを活用し、体重計に朝晩載り、まめに記録を付け続けたことが奏功した。エクササイズも地元スイミングクラブにスタジオが併設され、月7350円で、朝から晩まで毎日なんでも参加できるところから、水泳やマシントレーニング以外に時間を見つけては、ヨガ、ピラティス、太極拳、エンジョイフラ、バレトン、ボルドブラ、ズンバ、エアロビクス、ボクササイズ、グループキック、ボデーメイク、骨盤エクササイズ、アロマセラピーなどに励んだ。スタジオは、ほとんどが女性中心、男性メンバーは圧倒的に少数派、それだけに、当初は視線のやり場に困ったが、慣れとは恐ろしいもので、そのうち気にならなくなり、周りの女性の方々から「すっかりあなたもオバさん化したわね」といわれる始末。そのうち、みるみる減量の成果が出て痩せていくと、クラブに通う見ず知らずの男性、女性の方々から、声をかけられ、話題にもされ、「秘訣を教えてください」と言われる。体型の変貌ぶりは、人と人の壁を取り払い、話材を提供し、実に説得力があるものだと再認識した。

◇1年ぶりにラーメンも再開

減量を始めたのが去年の12月20日だからちょうど取り組んで1年になった12月22日の冬至の日、1年ぶりに、地元流山の最も気に入っているラーメン屋を訪ねた。ラーメンショップ流山店である。あちこちに店舗展開があるネギラーメンをシンボル化した椿食堂グループの系列ショップの一つだが、店によって味は大きく異なる。ラーメンは人それぞれ好みが違うが、私の一押しのお店である。まさに「ただいまー」という感じ。店の大将もすっかり縮んだ貧相な我が容貌にびっくりしたよう。「いつもの…」これで通じる店である。この間何回か他店ではラーメンを食べてはいるが、最も鼻屑としているこの店は辛抱して避けてきた。ここのネギ味噌チャーシューの中、味玉載せが定番で、1150円とラーメンにしては結構な値段である。背脂コテコテ系ラーメンだが、味噌になじみシャキシャキのピリ辛ごま油で合えたネギを入れ、かつに豚醤油漬けの自家製チャーシューがピシッリ載った中細縮れ麺が、マイルドかつ食べでがあり、たまらなく美味しい。「こ、こ、この味…」故郷に帰ってきて安堵感が広がる感じである。帰りがけ大将は「また来てね、と言っているものか…」とにやり。この後、スイミングクラブに行き、グループキック、骨盤エクササイズ、バレトン、そして水泳とサウナ、エクササイズで汗を流し体を絞ったのは言うまでもない。

◇2013年6月の金融審WG報告、募集ルールに方向づけ

昨2013年を振り返ると、保険業界で最も注目を集めたのが、6月に出た金融審議会「保険商品・サービス提供の在り方」ワーキンググループの報告書で打ち出された、保険募集販売ルールの方向付けだったろう。この報告書は、介護事業、保育所運営、不妊治療保険開発、共同行為の活用、仲立人制度などで規制緩和を打ち出す一方、保険募集・販売面では、情報提供義務を導入するとともに、意向把握、募集文書の簡素化、業務の規模や特性に応じた保険募集人の体制整備義務、乗合代理店規制の見直し、委託先の管理責任など規制強化が打ち出された。製販分離時代の到来を前提に、保険会社とともに、保険募集人、代理店を責任主体として法的に位置づけたことで、代理店の自立・自律が問われるところとなり、代理店にとっては保険会社の庇護を離れ本格的に独り立ちする厳しい旅立ちの準備が必要になった。

◇委託型募集人問題が急浮上

委託型募集人制度のあり方も、問題視された。平成12年の規制緩和の一環で、「雇用」のみだった保険募集人に派遣社員の活用等が認められる中で、委託・委任を活用した保険募集（委託型募集人）制度も、たとえば損保での後継者のいない高齢代理店や小規模代理店の事業継承策として、あるいは生保での乗合・大型化の便法として、代理店組織化におけるローコストで組織を拡大できる手法として位置づけられ、生損保で代理店組織化において急速に広まり活用された。そもそも労働法の保護下にある雇用型募集人と比べ、業務の独立性が強く（独自の

顧客、スキルをもと独自に展開する)かつ出来高払いを基本とするが、その一方で、代理店の使用人でもあり、その指揮命令下に置かれるという点で独立の代理店のように保険会社と委託関係をかかわすわけでもない、中間的な存在として位置づけられている。運用実態としてその振れ幅が大きく、その法的根拠があいまいなことから、代理店としての内部統制・教育・指導・管理面で消費者保護上問題はないか、自店の使用人とするのは再委託という違法行為に当たらないかなどが問題視され、金融審のWG報告書では、雇用並みに教育、指導、管理の強化が要請された。今後、監督当局が、委託型使用人制度をどのように取り扱うか、雇用を原則とする保険募集人体制に回帰することも含め、厳格な見直しが入ることは必至ともみられる。

◇高まる法的透明度、見直しも急

今後、監督当局が委託型募集人制度をどのように取り扱うか、インパクトは大きなものがある。保険募集は、雇用を原則とする基本の再確認に動く場合、現在の便宜的組織化の手段として活用されている委託型制度は大きく転換せざるを得ない。生保分野でも、この制度を利用した組織拡大がとりわけ、急激な拡大をなした乗合代理店において行われたが、果たして厳格な法的枠組みが入ると、どのような変容を招くか。損保会社の中には、管理運用面を重視し、委託型募集人制度の活用を一定基準をクリアした認定代理店に制限してきたのに加え、雇用ベースの組織への再編成に動きだしているところもあり、適正化を図るため、雇用基準に合わせ、社会保険の導入や勤務の在り方の点検、委託型募集人制度そのものの見直しに着手する動きも出ている。代理店サイドでも自主的に組織再構築、委託型募集人の解消の動きも出てきており、その衝撃の広がりが見られ出している。いずれにしても安易かつ法的にファジー(根拠があいまいな)分野での透明度を高めた条件整備が今後一段と進もうが、それはまた代理店自らが保険会社の庇護のもとを離れ自立化する苦難の過程の始まりでもある。

◇便宜的大型化にもメス？

代理店間で大型化、グループ化、系列化、フランチャイズ化あるいは直資化・販社化の動きもさらに活発化してこようが、上滑りな傾向も散見される。収益環境が厳しい状況の下では、活路を求め、委託型募集人制度や別個登録制度、ホールディングス制度などを活用し、地域の代理店が広域連携して様々な組織化・協力関係構築の試みが出てくること自体は当然だろう。ただ、保険業法上禁止されている復代理(保険会社との直接的委託関係でなく、委託総代理店を通じた代理店同士の委託関係)、再委託問題などに実質的に抵触しそうな危なっかしい展開もみられる。保険会社のみならず代理店の法的な責任主体として独自に規制対象となって来たことの意味合いを真剣に考えるべき時期に来ているのではないか。

◇製販分離時代の代理店経営の課題とは？

2014年は業法をはじめとする保険募集・販売ルールも変わり、募集販売ルールが大きく改まる。これに伴い今後の代理店事業の方向性論議も一層かまびすしくなってくる。ポイントはどう舵を切るかだろう。大型化を志向するなら中途半端は許されなくなりそうだ。保険会社との立ち位置のスタンスをどのようにとるか、大規模化を目指すのか、スモールビジネスで行くのか、大規模化を目指す場合も直資型を含め専属で行くのか乗合を目指すのか、その場合グループ化をとるのか自前で行くのか。顧客をどう設定するかとともに、保険会社との付き合い方を巡り代理店としての事業戦略をどのようにとるかが問われるところとなってくるからだ。

◇仲立人制度と大型乗合店の法的な調整

製販分離時代、代理店が保険会社と互角かつ独立独歩の事業モデルを目指すなら、それなりの体制整備義務が課されることになる。昨2013年6月の金融審議会保険ワーキンググループ論議で焦点になった一つが、保険会社と顧客の間において顧客のための購買代理に徹することを標榜する乗合代理店の扱いであった。そのような法的ポジションはすでに保険仲立人(いわゆる日本版ブローカー)という制度があり、それとの調整をどうするかであった。一つは、乗合代理店である以上、取引先保険会社の代理業務である旨、顧客に周知徹底し、誤解を避けるため、追加的体制整備義務を厳格に規定したことである。現行保険業法で厳しい規制下に置かれている保険仲立人の規制緩和とバランスを取る形で進められていることに注目したい。いずれは大型乗合代理店の規制強化と保険仲立人の規制緩和の行く先にはルール上の同一地平が用意されるのかもしれない。

代理店に課せられた負荷は大きいだが、現行法制では保険会社の管理下に収まる程度の中小規模代理店を想定したルールしかなく、広域で展開する乗合大型店は事実上の野放し状態となった。その法的間隙を突き、フォローの環境を最大限活用し拡大を図った結果、皮肉にもその社会的存在感が増しネットやショップを通じ顧客層の新たな掘り起しにも成功した。一方で、保険会社との距離が広がるにつれ、募集人の争奪など既存の保険会社とのクラッシュ局面も増え、その規制を求める声も高まったことも背景にあり、初めて大型代理店を射程に入れた規制が敷かれるところとなったとみることもできる。

◇中小規模の代理店の立ち位置はどうか？

大型店はいずれにしても厳しい法的規制に耐えられるような事業方向を目指すことになりそうだが、問題は、中小規模の代理店の今後の進路である。保険会社との協力関係の下に事業を展開するこれらの規模の代理店の場合、乗合形態をとるにしても、大型店ほどの独立独歩のポジショニングには立ちにくい。

やはりメインの取引先との関係を重視した進路選択が求められるが、問題は取引保険会社サイドも代理店の選別をより質量両面から厳格化しだし、それに振り回されかねない懸念もある。

◇画一的大型化には反省も

代理店チャンネルのあり方も製販分離を前提とし、多様化が一層進む中で、各保険会社は今後どのようなチャンネル政策をとるのだろうか。この間鮮明化しているのは、マルチチャンネル化、多様化の色合いを強めて行くなかで、中軸としての専業チャンネルの位置づけをどのようにしていくのだろうか。

保険会社の専業プロチャンネル施策においても、以前として一部では残存する画一的なモデルを追求するケースも見られるのは事実だが、このような画一的な効率化追求路線にたいする反省もようやく広がってきて、特性、個性を見極めた代理店評価の路線に転ずるところも出てきつつある。量から質へ、代理店施策も転換を迫られつつあるともいえる。大規模化は経営コントロールが利きにくくなり、かえってコスト負担が大きくなるという教訓を学んだからだ。また、代理店の大型化、効率化のため、M&A、委託型募集人の活用などがなされてきたが、今後募集販売面のルールの変更もあり、それを踏まえた品質面や内部監査面で厳格な対応が求められるとともに、果たしてそれが収益強化、効率化につながっているか、見直しが進んだともいえる。

◇多様化、個性化重視の代理店モデル

単品商品の量的拡大を可能とする安易な代理店組織拡大戦略を見直し、顧客特性、商品特性に応じた専門性の高い販売組織への転換が求められる中で、代理店評価も多様化、個性化が求められつつある。損保の代理店手数料評価でも専業の上限を5億にダウンサイズするところもでてきた。損保各社、直資型代理店ネットワークを強化し、地場代理店の販売支援機能や市場キープを図る一方で、今後のモデル代理店像も代理店の個性、多様化重視路線への転換の兆しも見られた。優良なスモールビジネス代理店をつなぐ役割こそ保険会社に求められる役割となるという見方も徐々に広がりだしている。

◇スモールビジネスモデルの今日性

本欄でもこれまで何度か提起してきたところだが、代理店に求められるのはサイズの大小ではない。顧客満足、従業員満足の適正規模とは、と、問いかけてみればおのずと陣容は落ち着くところに落ち着くものである。損保系代理店は、新規営業力のみで勝負する生保系とは異なり、顧客との継続的な関係作りで腐心する体制を整備せねばならず、それだけにいたずらに保険ショップや外販舞台を大量投入する生保系と異なり、大型化を展望しても収益性が伴わない実情にある。そのため、損保系（より正確には生損保併売の顧客志向モデル）の事業特性を直視し、生産性の向上と個性化、専門性・得意性を有する代理店モデルを構築することである。

確かに今日の多様かつ個性的な顧客ニーズ対応を継続的に図るには、1人親方のカリスマモデルで事業活路を切り開くのは無理だろうが、5名を基本ユニットとするスモールビジネスモデルの今日性は十分ある。特徴なくただ陣容のみ肥大化させた代理店に顧客の支持や明日が保証されるほど甘くはないからだ。むしろ地域で小規模でも顧客の信頼を勝ち得た代理店を多く有し、それを点から線、あるいは面につないでいく一翼を担うことが保険会社のスタッフの役割となるのではないか。小規模代理店が自発的に手を組み、情報を交換し高め合う動きも出てきている。

収益環境が厳しくなる中で、生産性を向上させる事業モデルの構築が必要になってきているが、それを実現させる代理店経営のあり方は実に多様である。保険会社としては短期的な成果を瞬間風速的にあげるという観点に立てば、ともすると画一的な施策展開を進めたくなるところだが、その弊害も大きいことは知られているとおりである。個々の代理店が置かれた市場環境、地域・顧客特性は様々であり、その施策展開の柔軟性の如何が問われる。

価値多様化の時代には機動的かつ柔軟な経営展開が求められ、それにはスモールビジネスモデルが合っており、おりしもフォローの風も吹き出している。顧客、市場、そして保険会社との関係をどのように構築してゆくか、自立自走の新たな局面を迎える中で、代理店事業経営そのものの在り方が改めて問い返されている。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

うとう峠

中山道は、竹藪を抜けると坂祝町と各務原市境となっているせせらぎに出ます。このせせらぎの岸辺に 50 メートルほどでしょうか石垣が竹やぶの中に続いています。これはかつて、ここにあつた茶屋の石垣だといわれています。この竹藪付近を整備して現代の茶屋が出現したら、どんな賑わいをみせると想像してしまいます。

さて、このせせらぎには間伐材で作った、人が1人渡れるだけの小さな丸太の小さな橋が架けられています。でも、場合によっては無い場合もありました。大水になるとすぐ流されてしまうような小さな仮の橋なのです。ともかくこのせせらぎを渡ると、中山道は各務原市に入り、ゆるやかな上り道となります。

しかし、何ということでしょう。旧国道 21 号の騒音がいつしか消えて、代わりに鳥の囀りや、風のささやきが聞こえるようになりました。道幅もそうですが江戸時代にもどるがごとくにごく自然に整備されている道なのです。実はこの付近の山は「日本ラインうぬまの森」のハイキングコースとして整備されているのです。先ほどの岩屋観音から竹藪までとは大違いです。



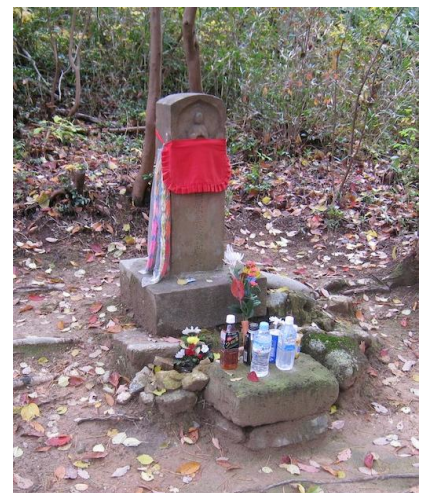
それはともかく、太田宿から、このうとう峠まで、きちんと整備すると岐阜県でも、いや中山道全体でも、おそらく1位2位を争う絶好のポイントになると言っても過言ではありません。

中山道は、小鳥の囀りを聞きながら坂道を上り防火用に造られた小さな池を過ぎると、見た目は素晴らしい石畳に到着します。この急坂にある石畳は、雨や苔むす時には非常に滑りやすくなっていますから注意が必要です。それは現代に作られた石畳で坂の斜面の面に合わせてそのまま斜

めに石が敷き詰められているからです。実は、江戸時代に造られた枇杷峠の石畳のように、人馬や牛が上り下りできるよう水平な乱れた階段状に石が敷き詰められていないから非常に滑りやすくなっているのです。

この石畳を登ると、うとう峠に着きます。現存するうとう峠の一里塚付近の木立の中に、道しるべを兼ねた石仏がありますが、かつてこのあたりで亡くなった小田原の人をあわれに思い鶴沼宿の人々が建立したもののようです。現在も花を手向けられています。

中山道は、この道しるべを過ぎると、視野が広がり緑苑団地という巨大団地が目に入ってきて、江戸時代から急に現代に戻った感じとなります。



（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。

(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
fabrika

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。

◆岐阜県下 14 拠点！ あなたの事故車修理工場ネットワーク◆

SHINWAグループ

“ご契約者様からのご相談” 愛車のキズ凹みや事故修理…

「保険で修理？」「自費で修理？」

—自動車保険の等級制度改定により
保険使用に対し慎重な対応が求められるようになりました
SHINWAグループの修理工場では…

◎「保険修理」

◎作業範囲や工程の見直しと工夫、
リサイクル部品の使用で修理金額を抑えた「自費修理」

両パターンの修理見積りご提案が可能です

損傷の大小問わず
遠慮なくご相談ください！



保険使用にリスクがある場合は
予算に合わせた修理を提案します
もちろん修理金額を抑えた
自費修理でも充分納得&満足の
「SHINWA修理品質」

「保険使用相談の的確なアドバイス ⇒ 正確な修理見積りを知ることから」

「どうにか負担が少ない方法で愛車をキレイにしたい！」ご契約者様の気持ちに応えることは、
結果、代理店様のご契約者サポート力強化にもつながります！

☞ **Web サイトもご覧下さい(加盟工場も掲載！)「岐阜県 SHINWA グループ」で検索**

J-net レンタリース株式会社

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	
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	



本社所在地
名古屋市東区東桜1-5-7
TEL: 052-963-8231

※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」のお手伝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
国土交通省支庁試験 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

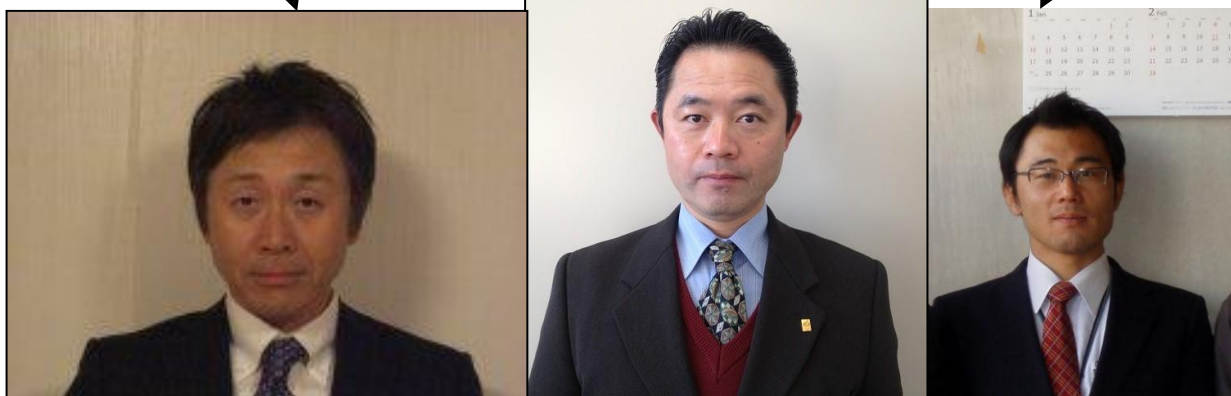
■高山店
岐阜県高山市下切町169-2
TEL:0577-33-4306
(TEL対応可能)
FAX:0577-33-4307
営業時間 8:30~18:00
定休日 日・祝日定休

東濃支部 三役紹介

支部長 中山 幸士
((有) 中山総合保険事務所)

副支部長 口田 泰伸
((有) 蘇栄)

副支部長 吉村 英樹
((株) 保険グロウ)



来年3月までこのメンバーでがんばりますので、皆さんよろしくお願ひします！！

編集後記

めっきり寒くなってきた12月ですが、今年は、本来、太陽の活動が一番活発な周期の年であったようですが、逆に今年は過去200年で最も太陽活動が弱く異常だとか・・・。
寒い冬を予感させるニュースですね。
年末の忙しい中、風邪などひかぬよう体調管理をして、新しい年を迎えましょう。

(北村 篤俊)

発行日／平成25年12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