

岐阜県代協ニユ

平成26年7月

vol.232



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

岐阜県代協会員の皆様、賛助会員の皆様、保険会社の皆様、提携協力会社の皆様、暑中お見舞い申し上げます。

7月23日は二十四節気の一つ「大暑」(たいしょ)でしたが、梅雨明けラッシュとなった海の日前後から、日本列島は各地とも軒並み真夏日で、ここ東海地方でも日に日に暑さがまし、35度など猛暑日となる所もあり、寝苦しい夜も続いています。

平年値を見ても一年で最も気温が高くなるのが7月下旬から8月上旬。猛暑、炎暑、熱暑、酷暑、大暑、極暑、激暑、厳暑・・・それぞれの微妙な違いはあるようですが、とにかくどれも「暑い！」

まさに今これからが真夏、真夏と呼ぶにふさわしい暑さです。

激しい運動は控え、水分補給を十分に行い、涼しい場所で適度に休むなど熱中症には十分ご注意ください。

日傘や帽子などで直射日光を防ぐことも熱中症対策として有効だそうです。

真夏の到来に最大限の熱中症対策をして、この暑さに少しずつ体を慣らし、体力をつけて暑さを克服しながら営業活動に頑張りましょう！！



さて、そんな中、7月23日に日本損害保険協会 岐阜損保会と岐阜県代協との懇談会を開催いたしました。保険会社からは9社の支店長様にご出席いただき、当代協からは副会長を中心に9名参加いたしました。損保会会長の野村康弘様にご挨拶をいただき、代協からはあらためて会員増強の協力・損害保険大学課程の周知徹底と受講勧奨・代理店賠償の必要性をお願いしました。

大変有意義な意見交換の時間を共有させていただき、益々保険会社と代理店がともに成長できると確信いたしました。

しかし、ここまで暑いと思い出されるのが 岐阜名物 赤鯿の「かき氷」です。ご存知の方も多いと思いますが2時間待ちは当たり前。行列を見るとちょっと引いてしまいますが、そこは我慢のしどころ。 ナンバーⅠ人気の 生桃DX ・ ナンバーⅡ人気 生メロンDX ・ ナンバーⅢ人気 生イチゴミルク (私の主観ですが) が食せると思えば。それでも・・・どうしても・・・並ばずに・・・売り切れになることなく食べたい人は、冬まで待ちましょう。季節ごとのフルーツかき氷が食べられます。

目次

1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・中さんの保険諸国漫遊記 (99)	①
2 p・・・スケジュール／事務局より	9 p・・・	②
3 p・・・支部活動報告①	10 p・・・	③
4 p・・・支部活動報告②	11 p・・・『街道シリーズ』(中山道 23) 松尾 一	
5 p・・・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・・・<栗山泰史さんの> 地震保険を語る	

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	2	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	8	火	中濃	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	9	水	岐阜	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	10	木	東濃	例会(11:30～)	みわや
	18	金	西濃	納涼懇親会(18:00～)	ロアジュールホテル大垣
	23	水	県代協	日本損害保険協会懇談会	グランヴェール岐山
	27	日	CSR、西濃	揖斐川清掃ボランティア(6:30～)	揖斐川河畔
8	3	日	CSR	『長良川を美しくしよう運動』(6:30～)	長良川河畔
	6	水	県代協	三役、支部長合同会議(11:00～)	岐阜県図書館
	7	木	岐阜	役員会(17:00～)	グランヴェール岐山
	7	木	岐阜	合同ブロック会(懇親会)(18:00～)	グランヴェール岐山
	7	木	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	12	火	中濃	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	21	木	東濃	幹事会(11:00～)、例会(11:30～)	みわや
	22	金	中濃	納涼懇親会(18:00～)	一二三荘(美濃加茂市)(予定)
9	11	木	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター(予定)
	17	水	岐阜	西ブロック会(12:00～)	馬喰一代(予定)
	18	木	岐阜	東ブロック会(12:00～)	かいの華(予定)

★事務局よりお知らせ★

※ 正会員の皆様には平成26年度 第Ⅱ期会費を 賛助会員の皆様には平成26年度賛助会員年会費を平成26年 8月 22日(金)にご指定口座より振り替えさせていただきます。

なお、岐阜県代協HPにバナー広告希望された賛助会員の皆様は広告料を併せて振替させていただきますのでよろしくお願い申し上げます。

また、平成26年度の正会員年会費決定のための募集登録人数の確認は、平成26年度の代理店賠償加入申込が8月以降となりましたので10月頃を予定です。

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。

※ 岐阜県代協事務局 夏季休業日について

平成26年 8月 13日(水)～15日(金) 夏季休業日

平成26年 8月 16日(土)、17日(日) 通常休業

ご迷惑をおかけいたしますが、よろしくお願い申し上げます。

<急用の方は 090-3568-0415 森 まで>

岐阜県代協事務局

TEL : 058-329-0050 FAX : 058-329-0040

Eメールアドレス : gfdaijyo@opal.ocn.ne.jp (担当:小川百合子)

支部活動報告

【岐阜支部活動報告】

○平成26年 第2回岐阜支部役員会報告

開催日時 : 平成26年 6月25日(水) 14:00～
開催場所 : 長良川スポーツプラザ 出席者 : 10/12名
報告者 : 井戸貴之

《議題》

1. 8月合同ブロック会について
2. コンサルティングコース移行申請について
3. 会員増強について
4. 県代協より報告
5. その他

8月には毎年好評のグランヴェール岐山にてビアガーデン懇親会を行う予定です。皆様のご参加お待ちしております。

※次回役員会は 平成26年 7月 9日(水) 12:00～ レストラン杏

○合同ブロックセミナー開催報告

開催日時 : 平成26年 6月25日(水) 15:00～
開催場所 : 長良川スポーツプラザ
出席者 : セミナー71名、懇親会43名(賛助会員、保険会社社員含)
報告者 : 井戸貴之

《内容》

演題「保険募集販売ルールの大改正でどうなるプロ代理店のこれから」
保険ジャーナリスト 中崎章夫 氏

セミナー終了後、懇親会をはなの舞にて開催。
中崎氏を交えて40名以上の方が参加いただき、大盛況で終える事が出来ました。



○平成26年 第3回岐阜支部役員会報告

開催日時 : 平成26年 7月 9日(水) 12:00～
開催場所 : 岐阜県図書館 レストラン杏 出席者 : 10/12名 報告者 : 井戸貴之

《議題》

1. 8月合同ブロック会について
8/7(木) 18:00よりホテルグランヴェール岐山1Fにて納涼親睦会が行われます。
代理店様1名につき2,000円で参加できます。奮ってご参加下さい。
2. ブロック会について
9/17(水) 西ブロック 馬喰一代
9/18(木) 東ブロック 蟹の華 で食事をを行う予定です。
3. 損害保険大学課程 専門コースにつて
4. 会員増強について
7/18までに役員は、幹事会社の有力代理店(非会員)の情報を川島組織委員長までにFAXすること。
5. 県代協より報告
6. その他 アンケートについて

※次回役員会は 平成26年 8月 7日 17:00～ グランヴェール岐山

【西濃支部例会報告】

開催日時 : 平成26年 7月 2日(水) 11:30～13:00
開催場所 : 大垣「五右衛門」 参加者数 : 17名 報告者名 : 小林 悦雄

《議題》

- ① 岐阜県代協西濃支部提携弁護士のご案内 渡部法律事務所様
- ② 県代協事務所移転のご案内
〒501-0204 瑞穂市馬場春雨町1-50-2 司不動産ビル 2F
TEL 058-329-0050 fax 058-329-0040
- ③ 委員会報告
企画環境委員会 : 7月1日の委員会報告

ディーラー等注意喚起文発送について 2000店に発送
改正保険業法 金融庁代理店監査等について
代協提携弁護士について
住宅火災保険 悪質な業者の注意に関して

CSR 委員会 : 7月27日(日)揖斐川清掃のご案内 6:30より 和合ファミリーマート駐車場にて集合
8月3日(日)長良川清掃のご案内 6:30より 長良橋下右岸にて集合

教育委員会 : 資格移行保険協会ホームページより確認のご案内
県代協秋のセミナー 10月下旬 高山にて予定

組織委員会 : 会員増強と年金基金のお願い

④ 納涼懇親会 : 日時 7月18日 18:00より

場所 ロアジュールホテル大垣 岐阜県大垣市宮町1-13

⑤ その他 各社の動向

※次回 8月7日(木) 11:30~ 場所 大垣 五右衛門

8月は開催曜日の変更されておりますのでお間違いのないようにご参集ください。

【中濃支部例会報告】

開催日時 : 平成26年 7月 8日(火) 10:30~ 開催場所 : 太田宿中山道会館

出席者 : 参加代理店11店(出席率38%) 報告者 : 福地 誉

《内容》

①企画環境委員会 公正な募集環境整備に向けた活動について 提携事業者との連携について
代理店賠償責任保険 その他問題について

②広報委員会 記事投稿について

③組織委員会 会員ならびに国民年金基金加入推進について、中濃支部では3店を目標とする。
資格移行について、各自で手続きを忘れないように完了してください。

※1 8月12日(火) 10:30~ 太田宿中山道会館にて定例会を開催します。
皆様の参加をお待ちしておりますので宜しくお願いします。

※2 8月22日(金) 中濃支部懇親会を開催します。美濃加茂市の一二三荘にて19時からの
予定です。詳細は、改めて連絡しますので宜しくお願いします。

【東濃支部 7月例会報告】

開催日時 : 平成26年 7月10日(木) 11:30~13:00

開催場所 : みわ屋 参加者数 : 9名 報告者名 : 吉村英樹

《内容》

①平成26年度第2回理事会の報告

②各委員会から

代理店賠償加入促進、ディーラー向けDM、提携弁護士について、提携事業者について

③研修会について

※次回例会は 8月21日(木) 11:00~ 幹事会

11:30~ 例会をみわ屋にて開催します。

会員みなさんのご参加、お待ちしております。

なお、8月は開催日が第2木曜日より変更されておりますのでお間違いのないようにご参集ください。



【飛騨支部活動報告】

○昼食例会開催報告

開催日時 : 平成26年6月26日(木) AM11:30 開催場所 : グリーンホテル天京楼

出席者数 : 10名 報告者名 : 熊木 千夏

《内容》

各委員会からの予定及び報告

夏季懇親会について

秋の公開セミナーについて

委員会報告

【CSR委員会】

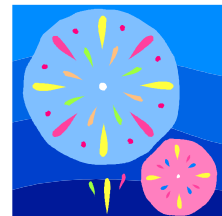
岐阜市と大垣市の花火大会後の河川敷清掃ボランティア活動に参加いたします。
ご協力いただきますよう下記の通りご案内申し上げます。

●「西濃支部 揖斐川清掃ボランティア」のご案内

日 時 : 7月27日(日) 6:30 ~
雨天決行 (中止のラジオ放送なし)
※ 花火大会が順延の場合は中止とします。

集合場所 : 大垣市和合新町 ファミリーマート駐車場 (6:30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3日(日) 6:30 ~
雨天決行 (中止のラジオ放送なし)
※ 花火大会が順延の場合、
清掃活動も順延です。

集合場所 : 長良橋たもとのインラインスケート場
(6:30集合)

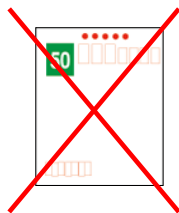
持ち物 : 軍手、あれば火バサミ

※ 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。



CSR委員会では、26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、
各支部例会当日または事務局までお持ち下さい。

また、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願います。



(委員長 高橋 励)

代理店紹介

岐阜支部 (有) プロGRESS

<代理店名>
(有) プロGRESS

<所在地>
〒500-8357
岐阜市六条大溝1丁目3-4
Tel (058) 274-3411
Fax (058) 273-8661
E-mail progres@ccn2.aitai.ne.jp

<代表者名>
山田 秀一

<スタッフ>
5名 (男性 3名 女性 2名)

<取扱保険会社>
損保 日本興亜損害保険(株) 計1社
生保 メットライフ生命(株)、NKSJ ひまわり生命(株) 計2社

<略歴>
昭和61年9月 先代山田秀彦が、日本火災代理店設立
平成11年9月 屋号をプロGRESSとする
平成15年7月 法人化し(有) ヴォイジャー設立
平成24年1月 (有) プロGRESSに社名変更

<事務所の環境>
街工場と店舗街

<経営方針>

- ・『保険にも品質があります』のキャッチフレーズのもと行動する。
- ・社会的責任を自覚し、お客様の安全を守り、保険を通じ地域に確固たる存在確立する。
- ・社会に立脚し、理屈の通った保険加入、保険の利用を念頭に、地域の方々に信頼される会社を目指す。



会員投稿

「サッカーワールドカップ・ブラジル大会」

4年に1度のサッカーワールドカップは、1ヶ月に及ぶ熱い戦いでしたが、多くの人の予想通りドイツ優勝で幕を閉じました。ただ、一番の驚きは開催国ブラジルの準決勝での大敗でした。ネイマールを負傷で欠き、チアゴ・シウバを出場停止で欠いたとはいえ、1対7の敗戦は予想できないものでした。また、準優勝のアルゼンチンというチームの不思議さと、個々の技術の高さにはやはり驚きました。FIFAの最優秀選手に贈られるバロンドール賞を、何度か受賞しているアルゼンチンのリオネル・メッシは、他の選手より1試合に走る距離が圧倒的に少なく、歩いている姿がテレビにも多く映っていました。ただ、ボールをもらってからドリブルの速さ、シュートの精度はやはり世界一ですね。2人3人などあっという間に抜き去り、5秒で試合を決めてしまいます。



肝心な日本はというと、グループリーグで1勝も出来ず敗退したわけですが、国内外の専門家の評価は厳しい評価ばかり。原因は様々だと思えますが、私個人としては、今の日本の攻撃的サッカーは、世界レベルになかったのだと思います。今大会、日本の一番の良い所でもある攻守の切り替えの早さが全く見られませんでした。ボールを中から外へ、外から中へ…のパス交換で相手ディフェンスを崩していくサッカーは間違っていないですが、縦へのパスに機敏に反応する選手の少なさ、最後のパスの精度、シュートの精度が世界レベルにはほど遠いのだと思います。

4年間が無駄だった…などという評論もありましたが、私は、この4年間が全く無駄だったとは決して思いません。4年前、急病でオシム監督から岡田監督に代わり、岡田監督率いる日本代表は、守備重視で守り抜き、攻守の切り替えの早さで1次リーグを勝ち抜き、見事16強に入りました。ベスト8を賭けたパラグアイ戦は、0対0でPK戦になり3対5で惜しくも負けたのを今でも記憶しています。そんな岡田監督のサッカー理論、チーム作りという面では素晴らしい監督です。

ただ、これからのサッカーは守り重視では世界に通用しないと思います。この4年間で日本代表が培ってきた、パス回しで崩す攻撃的なサッカーは、これから日本が強くなっていく為には、絶対必要なことです。ボールを奪ってからの攻守のスピード(速攻型)も必要です。また、背の高い選手起用で、コーナーキックやフリーキックでのチャンス作りもある程度必要でしょう。色々なバリエーションの中で、日本人に合ったサッカーを重点的に強化していけばもっともっと強くなっていくはずですよ。日本人の気質として、献身的で我慢強いところが利点ですし、また、一瞬の反応の俊敏さ、これを生かすサッカーを目指していけば、きっと強いチームになっていくと思います。サッカーのように相手のあるスポーツは、時には攻め方、守り方を試合の中で変えていくことなど、代表監督、代表選手は百も承知でしょう。残念ながら、今大会の日本代表は、そんな戦い方の引き出しがあまりにも乏しく感じられました。

ファンとして、また、これから4年間どういうチームを目指していくのか楽しみですね。メッシやオランダのロッセンの様な、ボールを持たせたら誰も止められない…なんていうワクワクする選手がこの日本からも現れて欲しいですね。日本を1998年のワールドカップ出場に導いた、野人・岡野と言われた選手がいました。特別技術が高いという感じはないのですが、足の速さはピカイチで、ドリブルするとそのスピードにワクワクしました。

4年後は、東ヨーロッパでは初なるロシア開催の予定ですが、これからの日本代表に期待し、皆で応援していきましょう！

※個人的な感想が多くなってしまいましたが、サッカー好きの戯言とご容赦下さい。

「匿名希望」

時代の変化に主体的にどう向き合うか

一先を読み代理店の体制整備や適正化で動きが活発化

◇老舗洋食屋にみる代替わりの難しさ

過日、人形町周辺で打ち合わせがあったので、昼、洋食キラクで食事することにした。ここのビーフカツが目当てである。地下鉄の駅の出口そば表通りという好立地、白木のカウンター、10席ほどのこじんまりした店だが、戦後まもなく長谷川外吉が創業して以来続く老舗。代は変わったが、薄いきめ細かな衣、脂分の少ない半生の深紅の牛の柔らかな肉質、これに店お勧めの熟成醤油をかけて食べると、何とも軽くサクサク、さっぱり、懐かしい和のテイストの感じで、あっという間に腹に収まる。付き合わせのマカロニサラダとキャベツがいかにも懐かしい。ビーフカツ 2000 円、ちょっとしたランチには高めだが、その分平日なら昼時でも待たずに座れる。この店のポークソテーも同値段、人気でバターやニンニク風味で結構いける、料理中に上がるファイアー演出もなかなかのもの。

この店も老舗店の代替わりの際、親族同士のお家騒動があったようで、長男が継ぎオーナーとなると、料理場で技を受け継いできた姉や料理人とこじれ、解雇騒ぎとなった。味を伝えようと甘酒横丁交差点近くの1丁目裏通りに、人形作家辻村ジュサブローさんはじめ地元なじみの客の応援もありビーフカツレツの店「そよいち」（当初は「そときち」、その後商標登録権がらみで使えなくなり店名変更）として現在に至る。ついでにこちらの店の所在も確かめに行ってみた。

外から店内風景をみるかぎりモダンできれいなオープンキッチンにカウンター席 15、メニューもキラクより豊富で感じは良さそう。今度機会を見つけこちらのビーフカツも食べてみたくなる。こちらは 1800 円で頑張っている。それにしても老舗の店には代替わりの際にお家騒動はつきものようだが、双方が競い合っ

◇情報途絶の中で講演会ブーム

改正保険業法に伴う体制（態勢）整備や委託型募集人適正化問題など代理店事業経営環境が大きく変わろうとしているが、その一方で、具体的にどこから手を付けてよいか迷っている代理店は多い。その一つがまだまだ具体的な基準や方向性が定まらず不透明な部分が多いからだ。改正保険業法が成立したとはいえ、2016 年 4 月の法施行までの 20 カ月余りの間に、これを具体化する内閣府令や監督指針を待たなければならない部分が多く残されているからだ。

こうした折に、元金融庁におられ監督行政なり当局検査の一翼を担われた経験を有する若き弁護士の増島さんや吉田さんが精力的に各地の代理店を対象とした講演で改正保険業法の解説や法の狙い、勘所、金融庁という監督当局の考え方、代理店としての対処策などをフレッシュかつ実務の現場をわきまえてレクチャーしてくれるのはありがたい。また、社会保険労務士で保険代理店業界にも明るい藤井さんが、本誌上や講演で、委託型募集人の適正化等につき的確なアドバイスを展開されているのもありがたいところである。まさにこの分野のオピニオンリーダーとして若き適材を得た感があるだけに、意欲的な明日に挑む代理店に向けて的確な問題提起を今後とも期待したいところだ。

◇体制（態勢）整備や適正化対応に関心

なかなか代理店の体制（態勢）整備とはいっても、どこに着目して準備すればよいのか、保険会社の指示待ちでは済まなくなり、代理店は自らの判断で対処しなければならない時代、どこから情報を入手し、対応を図るかが問われる時代になった。これまでの法は、保険業法 300 条に代表されるように「こういうことはしてはならない」という行為規制が主であったが、今回は、意向把握にしても情報提供にしても体制整備にしても、「こういうことを積極的にすべき」とし不作為は許されず、自らの実行性が問われ、記録を残すことが求められる時代となった。まさに製販分離時代という新局面ならでは代理店の積極行動が求められる時代となった。

◇時宜を得た好企画

先週、7月16日に新日本新聞社が損保ジャパン、日本興亜損保の協賛を得て開催した東京、損保ジャパン本社で「保険業法改正に伴うプロ代理店の体制整備と実務」と題してプロ代理店の経営者層向けセミナーが開催された。同セミナーはものだが、当日は約 250 名が参加するなど、今後の代理店の業法対応や態勢整備に向けた関心の強さが示された。この講演はすでに大阪、名古屋でも開かれ 500 名以上の参加を得て大阪では追加講演会まで開かれる盛況ぶりだ。このほか富士火災も同じ組み合わせの代理店向け講演会を開催し、

それぞれ全国各地から代理店が、コストをかけて参加しているからその関心の高さを物語っているともいえる。

当日は、第一部で「保険代理店の態勢整備における実務上の課題と最新情報」と題して吉田桂公氏（のぞみ総合法律事務所・弁護士）が（１）代理店の「使用人」の要件の厳格化（２）保険業法の改正（３）保険会社による代理店監査の厳格化（４）保険代理店が整備すべき態勢（５）実務上の留意点など４点について報告した。また第二部では「募集人を雇用型に転換しても利益が出せる給与の決め方と労務管理の注意点」と題して藤井恵介氏（社会保険労務士法人ミライガ・社会保険労務士）が、委託型募集人の雇用化に伴う本部費用の設定や給与体系など実践的な態勢整備の実例を示し報告した。

◇形（ルールや組織）より運営実態の整備が勘所

吉田弁護士の話で印象的だったのが金融庁の検査担当者の目線は、形すなわち内規や組織作り、言い換えればプラン作りや組織執行体制を意味する「体制」整備ではなく、それに魂を入れ、検証、改善する機能、運用の実態に力点を置く「態勢」整備にあるということで、なるほどそんな言葉の使い分けをしているのか、ということをお教えされたことであった。

それと運用面では必ず証拠（エビデンス）を記録化して残しておくことを業務面で徹底させることの必要性や留意点を項目ごとに丁寧に力説。意向把握については早ければ秋口にも監督指針でヒアリングシートの参考基準がだされ、それをもとに作成していくことになろうとした。

保険会社ではなかなか明快に示せないもやもや感あふれる代理店の態勢整備問題を、金融庁という監督当局検査官の視点・経験を踏まえズバリ勘所を実務的に解説して見せるところに吉田弁護士の持ち味はある。

◇来年春以降社会保険の対応待ったなし

一方の藤井社会保険労務士の話も実に代理店の関心事である雇用などの委託型募集人の適正化問題の解決に実務上の観点踏まえ、簡潔明瞭に解説し、問題提起してくれる。中でも印象的だったのが、社会保険について雇用する募集人の給与体系を固定給と歩合給部分に分け固定給部分に対してだけ納め支払額の圧縮を図ろうという曲解あるいは『都市伝説』に言及した件（くだり）。社会保険の課税対象となる報酬は、固定給のみという考えが流布されているが、これは不適切な対応で、健康保険法３条５項では固定給と歩合給を合わせた総額と定義づけられており、これを根拠に、固定給のみという考え方は社会保険料逃れの違法なことに注意を促したことだ。また募集人が、雇用契約上はパートでも実際の労働時間がフルタイム並みの場合は、労働法上は実態が優先され、社会保険の加入義務者として適用対象となるケースがあるということ、そのため労働の記録の管理と労働実態の把握を適正化しておくことが必要とした。

また委託型募集人適正化が終了する 2015 年 4 月以降、委託型募集人を有するか否かにかかわらず、労働基準監督署や年金事務所が直接保険代理店に直接調査で入検する可能性がある、としたことだ。このため代理店の態勢整備は、運用実態面を含め適正化が急ぎ求められるとした。

◇代理店の生産性向上が関心事に

話は変わるが、代理店の生産性向上が改めて問題になる。

これからの代理店ビジネスでは、大きな募集販売ルール変更に伴う体制整備やモデル再構築に絡み、コストの大幅増加は避けられない。この収益構造の転換に伴い、仕事の在り方やプロセスをはじめ各方面にその影響は及ぶことは必至である。こうした新たな局面に備え、代理店経営の生産性の向上は待ったなしである。

そのため、事業構築を自前で行うことが基本となろうが、外部の事業体との強みの活かし合いも必要になってきた。この場合、代理店の強みとは何か。個々に改めて自らの顧客基盤の再点検が必要である。特に地域の専業代理店は、顧客との交流密度や関係性に強みがあるといわれてきた。また専門性に強みがあるといわれてきたが、お題目的に流れ、その核心部がぼやけているケースも少なくない。

その一方で、顧客接点の強みが機能しえないような通販まがいの既存顧客との取引が横行する現状に、危機感すら出てきている。

◇顧客接点が有効に機能しているか

ここで顧客との接点が無効に機能しているのか、顧客のことをきちんと把握し、情報管理ができているのか。顧客の取引特性に応じ層別な分類ができるなど、顧客ごとにきちんと情報が生かされるような仕組みになっているのか、特定の担当者任せの属人的な情報管理を脱し、組織内で情報共有が保証されるような運営体制になっているのか、など改めて点検しておくことも必要だろう。

これからは安易に規模を拡大し売り上げを伸ばすよりも、組織内のメンバーひとりひとりが効果的に業務にかかわり、一人当たりの収益を増やす、いわゆる生産性向上の仕組みが必要になってきている。しかもその際に顧客と従業員を大事にする組織風土、文化づくりが重要だ。そのためにも先進的な成果を上げる同業者にベンチマークを求めるだけでなく、異業種で先進的な取り組み、品質管理面で先を行く企業、事業所に広く注目し、自らのマネジメント能力を向上させる取り組みが重要になる。

これは一人代理店経営者やスタッフに求められるだけでなくそのパートナーの保険会社にも求められるところでもある。自己完結型の、クローズドスタンスの内向き文化をそろそろ脱却し、オープンスタンスの

相互の資源を有効に活用しあうような時代に入ってきたことは確かである。そのためにもそれぞれの存在根拠はどこにあるのか、強みは何か、持ち味、得意技などの効果的な再点検が必要だろう。

◇各産業で試みられる若年層へのチャレンジ

今後の市場を考えると、将来中核顧客層として見込まれる若年層へのアプローチをどうするかが大きな課題となっている。この若年層世代は、活字離れのスマホ世代でもある。このような世代にアプローチするにはウェブの活用も不可欠になる。すでに出版業界や新聞業界も、若年層取り込みのために、ウェブオンライン媒体活用に力を入れだした。紙媒体は中高世代が主たる読者で、今後の市場性という点ではジリ貧化は避けられないため、電子書籍や電子媒体化が求められるからだ。このためウェブオンライン媒体を活用した情報提供の在り方に今後の命運がかかってくることになる。

こうした事情は、金融サービス業界でも同様である。例えば銀行業界では、新たな若年顧客層との接点希薄化に危機感を募らせている。若年世代にどのような新たな接点づくりをするか。地方の銀行では、銀行店舗とは別に、保険を含め総合金融サービス提供の来店型ショップモデルの試みも見られる。

また、既存保険会社でも営業職員や代理店ネットでは手の届きにくい顧客層の開拓にウェブやスマホを活用した若年世代向けの商品・サービス強化に力を入れざるを得なくなっている。

◇代理店の若年層への取組み

保険代理店産業に引き据えても、若年層へのアプローチは課題である。中でも保険代理店経営者の平均年齢は50～60代と高めであり、顧客年代層もこの10歳前後の枠が中心顧客層で、若年層世代との接点は希薄である。問題は、今後、世代交代が進み、若年世代は間違いなく将来中核世代になってゆくことである。ここを押さえておかないことには目先しばらくは問題ないとしても、将来の市場性は極めて危ういことになる。

このために、いろいろな試みがすでに代理店業界でも始まっている。一つは、ウェブを生かした商品販売、情報提供である。若年層が興味を有する市場、例えば簡便な保険商品の取り組みである。必要などきのみ手当てする期日限定のドライバー保険や自転車保険、あるいは旅行などのレジャー向けの保険。この種保険をネットで扱う代理店に共通するのは、IT技術を生かし、地域限定を飛び越えた顧客対応である。またリアルな地域サービスを必要とする種類の保険については、各地域の代理店の連携協力ネットワークの創出もある。若年層を中心にこれまで手の届かなかった新たな顧客の想像という観点からのチャレンジとして注目される動きである。



◇来店型店舗で生活支援提案の工夫も

訪問販売とともに、来店型の事務所に力を入れる代理店も増えている。例えば交通アクセスを考え広い駐車スペースを用意したり、コンビニや喫茶店、簡易郵便局等集客しやすい施設を併設することや、様々な生活シーンごとの専門相談機能、あるいはセミナーなどのイベント開催企画などの付加サービスを強化することで、地域顧客との接点強化に力を入れているケースが増えている。保険販売のみならず生活支援業としての多面的な機能強化、顧客との多接点づくりに力を入れることで、新たな顧客基盤づくりや既存顧客との関係強化に力を入れるケースが増えている。

顧客接点での販売のスタイル面の再構築も提起されだしている。スマホやタブレット端末の機能を生かし、顧客の家族・世帯ごとにきめ細かに分類し、世代を跨いだ取り組みを強化し、契約手続きやプレゼンの在り方を一新しようという動きである。ここでもまた顧客とのコミュニケーション力、接点強化がきちんと展開されているかが問われるところとなっている。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

加納宿から鏡島弘法へ

中山道は和傘の町でもあった加納宿を離れ鏡島へと向かいます。

加納地区と本荘地区や三里地区の間にある、通称「岐阜西通り」という大きな南北の通り、つまり昔の西陸橋があった通りを横断しますが、この岐阜西通りは、古代には「平田大路」といって、茜部荘と平田荘という荘園の境目で、なおかつ、古代朝廷が農地を碁盤の目のように区画した「条里制」の名残なのです。このあたりに、「六条」とか「本荘」とか「西荘」という条里制や荘園由来の地名も残っています。そういえば、大垣もかつては大井荘という東大寺の荘園で、また神戸町の「加納」や各務原市の「新加納」のように、「加納」という地名もみられます。



さて、多くの荘園は奈良や京都の、宮家や貴族、大寺院が所有しており、管理は現地の荘園管理者（のちに管理者の多くは現地の有力武将に成長します。）が行っていました。現地の荘園管理者が、荘園周辺の荒地を開墾するときもありますが、その場合、開墾地の年貢を荘園主に納めずに、管理者の所得にしてしまうこともあったということです。

お隣の荘園管理者も周辺の荒地を開墾すると、二つの荘園の開墾地がぶつかりあい争いとなります。お互いに私的に開墾した場合、大義や名目がないので、荘園主に「開墾しましたよ」と知らせると、正式に荘園の領地に加わったこととなります。そこで隣接する荘園管理者に、ここは、こちらの荘園の領地になっているから、勝手に侵略するなど言えるということになります。

このように荘園管理者が開墾し、何らかの事情で荘園主に、加えて年貢を納める農地、つまり「加納」田となったということのようです。岐阜市の茜部地区は茜部荘という奈良東大寺の荘園があり、本荘地区あたりには平田荘という京都長講堂の荘園がありましたので、同様なことがあったかもしれません。

さて、中山道にもどります。中世には荘園として開墾された地域を西に進み、鹿島町にある多羅野八幡神社



に着きます。この付近は多羅里（だらり）といい、かつて背丈ほどの笹が茂っており盗人が出没し、この神社は「盗人の宮」と言われていました。また「行こうか合渡、帰ろうか加納へ、ここが思案の だらり餅」といわれるような多羅里餅という餡ころ餅が名物でした。間の宿であった多羅里を過ぎるとまもなく、長良川の港町で栄えた鏡島に着きます。

鏡島にある岐阜町と加納宿との交差点、つまり「追分」を過ぎると、すぐ鏡島弘法と親しまれている乙津寺（おつしんじ）に入ります。ここからが乙津寺の門前町で、毎月 21 日の弘法大師の縁日には参詣客で賑わいを見せています。この寺は国の重要文化

財に指定されている幾つかの仏像が見られますが、中世、文化人でもあった関白太政大臣一条兼良も訪れており、正室東御方の墓があります。

（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。

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！

◆「保険使用修理」「保険を使わない修理」共に対応！負担が少ない修理方法を選べる！◆

SHINWAグループの事故車修理サービス

保険使用リスク高まる今、「自費修理の提案」で自動車保険に付加価値を

作業の範囲や工程の見直し、リサイクル部品の使用…など修理方法を工夫して自費でお値打ちに車を直す選択肢—等級制度新時代、契約者様との絆を深める保険修理の代替案！

★自費&保険修理 両パターン無料見積！★

契約者様への正確な保険使用アドバイスにご活用いただけます
(自宅や職場へ…直接損傷確認に出向くことも可能です)

損害率上昇&事故有等級のリスクを抑えながら
契約者様の「車を直したい気持ち」に応えます！

事故車修理の相談を受けたら
まずは加盟工場までご連絡を



☞ お困りの契約者様はみえませんか？サービス詳細ご説明いたします。(資料あります)
TEL:058-271-0773 E-mail: m-hirano@eva.hi-ho.ne.jp 平野(平野钣金工業内)まで

◆みなさまの事故車修理部門として使える 県下14の加盟工場◆

工場は代理店様で選択いただけます ☞「岐阜県 SHINWA グループ」で加盟工場を web 検索！

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
- 博览会・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：岐阜市西部中島2丁目66-6 電話：058-274-4400 担当：清水
e-mail：eigyou@nihonguard.co.jp URL：http://www.nihonguard.co.jp

ダメージカー(事故車・中古車)のご売却はタウにご相談ください

査定無料・迅速対応 ▶ 抹消・名義変更も確実 ▶ 車両の引取・処分も無料

タウがダメージカーを高価買取できる理由

世界には、事故や故障で壊れてしまったダメージカーを元の姿に修復し、再利用する文化が根付いた国々があります。タウは、このようなダメージカーに対する旺盛な需要が存在する世界100カ国以上に販売マーケットを拡大してきました。世界中のダメージカーマーケットを把握しているからこそ、「ダメージカーの高価買取」が可能なのです。



株式会社タウ 名古屋支店 TEL:052-930-6711 FAX:052-930-6712

愛知県名古屋市中区葵1-19-30 マザックアートプラザ10F E-mail: NAGOYA@tau.co.jp



- 本社：さいたま市中央区新都心11-2 LAタワー10F ●事業内容：事故車・中古車、自動車部品、ボート等の買取・販売・輸出
- 資本金：1億円 ●従業員数：336名(2013年9月末) ●売上高：156億円(2013年9月期)
- ネットワーク：札幌、盛岡、仙台、水戸、高崎、埼玉、千葉、西東京、横浜、金沢、浜松、名古屋、大阪、神戸、広島、高松、福岡、熊本/プリズベン、ウラジオストク、ドバイ





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

現場から 急ぎで移動 (有) イブカ

車のトラブル なんでも 365日・24時間
いつでも
お電話1本で すぐに駆けつけます!

岐阜県損害保険代理業協会 会員様の お客様に万が一事故故障等が発生した際には
レッカーロードサービス専門会社 有限会社イブカをご用命ください。

24時間ロードサービスダイヤル 至急GO!!! レスキュー

 **0120-495-039**

Tel 058-393-2524 Fax 058-388-7301

岐阜本社 岐阜市柳津町南塚 4丁目 249

岐阜本荘営業所 岐阜市敷島町 9丁目 1-1

岐阜羽島営業所 羽島市足近町 3丁目 634-1

岐阜笠松営業所 羽島郡笠松町門間 702-1

<栗山泰史さんの>

地震保険を語る

日本代協アドバイザー栗山泰史氏を招き、岐阜でセミナーを開催したことを期に、消費者向けに地震保険の理解が促進されるように執筆された“栗山泰史さんの『地震保険を語る』”を連載する運びとなりました。掲載に先立ち今月号は『地震保険を語る』を執筆された主旨と栗山泰史氏のプロフィールをご紹介します。

はじめに

地震に対する備えには様々な方法がありますが、東日本大震災において地震保険は被災者の生活再建に大きな役割を果たしました。いつ起きてもおかしくないと言われる東海・東南海・南海地震に備えるために、地震保険の知識を深めていただきたいと思います。栗山泰史さんの『地震保険を語る』を12カ月連載しますので、お役立ていただければ幸いです。

栗山 泰史（くりやま やすし）さんは、東日本大震災の際に、損保協会中央対策本部事務局長として損保業界を取りまとめ、地震保険金の迅速な支払いをリードされました。

また、震災直後からNHKをはじめとするメディアにも数多く出演され、消費者の抱える不安に対応されました。損害保険業界における第一人者であり、一般のお客様向けに分かりやすく執筆していただきました。

栗山 泰史（くりやま やすし）氏 profile

兵庫県出身 1975年3月 京都大学法学部卒業 同年4月 安田火災海上保険(株)入社

その後、賠償責任保険に関する商品業務、行政・業界対応業務、マスコミ対応業務等を経る

2004年 理事 営業開発第二部長

2007年 常務執行役員

2009年 (社)日本損害保険協会常務理事

2013年 丸紅セーフネット(株)常勤監査役

〃 日本代協アドバイザー

〃 損保協会シニアフェロー



- <著作等>
- ・製造物責任・・・国際化する企業の課題（有斐閣）安田総合研究所編（一部を執筆）
 - ・製造物責任対策（有斐閣）・・・安田総合研究所編（一部を執筆）
 - ・わが国の製造物責任法（有斐閣）・・・竹内昭夫編（一部を執筆）
 - ・日経新聞「経済教室」他、新聞、雑誌に製造物責任関連記事あり
 - ・インシュアランス・・・「保険事業の今を読む」
 - ・インスウオッチ・・・「保険一歩ずつ」連載中等

編集後記 期待されていた日本代表のワールドカップの決勝リーグ進出はあえなく水泡と消えました。ベスト16を突破するとマスコミ報道に乗った我々も悪かった。要するにまだサッカーは日本文化に入り込んでないんじゃないかと思う。（その証拠に中年以上はサッカーに興味のない人間ばかり）たかだか20年の歴史しかない日本のプロのサッカー。100年を経過する欧州に肩を並べようとするなんておこがましいこと。私もやっそこワールドカップが終わり規則正しい生活が戻りました。皆さんも暑いですが、無理をせずに乗りきりましょう。 水川 博之

発行日／平成26年 7月25日 責任者／近藤信悟 発行／広報機関誌委員会

〒501-0204 瑞穂市馬場春雨町 1-50-2 Tel 058-329-0050 Fax 058-329-0040

E-mail : gfdaikyo@opal.ocn.ne.jp <http://gifudaikyo.or.jp/>

【編集室メンバー】 大沢 基樹、北村 篤俊、加藤 木孝、水川 博之、安江 努、熊木 千夏、近藤 信悟、森 信彦