

# 岐阜県代協ニユ

平成26年10月

vol.235



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

私がこの仕事に就いたとき、任意自動車保険ほどの損害保険会社も、価格、補償内容について各社共通の商品を販売（白タリフの時代）していて、今とは比べものにならないほど簡易だった記憶があります。商品に差がないので私としては若さを売りに販売していたものです。補償内容では、対人 5,000万～7,000万、多い人で1億。対物 300万～500万が一般的な平均値で、無制限??はなかったと思います。

特に運転者限定は、「家族限定」・「3人限定」の選択でした。

例えば、家族の中で父親と自分しか車に乗らない場合は、運転者2人になるので「3人限定」の方を選択して、あと1人、友人の名前を設定したものです。住所も生年月日も不要でしたので、今から考えれば、年令さえクリアしていれば同姓同名者は被保険者の範囲になれたわけです。

さらにもう1つ思い出されることは、記名被保険者を記載するスペースがなかったことです。契約者＝記名被保険者だったわけで、数年後に初めてそれを記入するようになりましたが、今から思えば、特に法人・個人事業者・サラリーマン個人はあまりそのことが何を意味するものか深く考えずに記入してしまったようです。

現在は各保険会社によりそれぞれ特徴があると思いますが、古き良き時代の思い出でした。

(私の記憶が間違っていたら笑ってお許し下さい。)



さて、9月26日愛知県代協に於いて、第2回東海ブロック協議会が開催されました。

今、全国的に代協会員の拡大と日本代協国民年金基金の加入キャンペーンが進められています。これは組織委員会だけではなく、会員全体が一致団結し、代協未加入代理店、日本代協国民年金基金未加入者の一人でも多くを仲間に迎え、集い、語らいながら、厳しい環境を共に乗り越えていくためにも対象者をご紹介しますようお願いします。

また、10月10日岐阜県代協事務局にて三役会を行いました。11月28日行われる提携事業者交流会の打合せと、今月24日に開催される『秋のセミナー』の最終確認を中心に行われました。提携事業者交流会につきましては詳細が決まり次第ご案内予定です。提携事業者のみならず、会員のみならずのご参加よろしくをお願いします。

そして、平成26年度版「代協活動の現状と課題」がお手元におくられてきたことと存じます。代協の活動や代協会員の皆様の経営の参考には是非一度目を通して頂けますようお願い申し上げます。

## 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・・・会員投稿中さんの保険諸国慢遊記 (102) 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 26) 松尾 一
5 p・・・支部活動報告②／ゴルフ同好会報告	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 (東濃支部)	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
9	24	水	CSR	無保険車追放キャンペーン	岐阜、西濃、中濃
10	1	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	7	火	損保協会	盗難防止の日キャンペーン(8:00～)	JR岐阜駅
	7	火	中濃	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	7	火	岐阜	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	9	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	10	金	県代協	三役会(11:30～)	岐阜県代協事務局
	16	木	東海ブロック	東海ブロック教育委員会(14:00～)	愛知県代協
	16	木	組織	委員会(14:00～)	岐阜県代協事務局
	24	金	県代協	秋のセミナー(15:00～)	飛騨・世界生活文化センター
	26	日	CSR	長良川を美しくしよう運動(6:30～)	長良川河畔
11	4	火	企画環境	委員会(11:30～)	サイゼリア
	5	水	西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	5	水	CSR	消費者団体情報交換会(13:30～)	ふれあい福寿会館
	7	金	岐阜	役員会(17:30～)	はなの舞
	7	金	岐阜	第3回合同ブロック会(18:00～)	はなの舞
	9	日	西濃	経験交流会旅行(8:20～一泊)	伊勢志摩周遊
	11	火	中濃	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	13	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	14	金	日本代協	コンベンション(12:30～)	損保会館
	28	金	企画環境	提携事業者交流会(17:30～)	グランヴェール岐山
12	3	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター(予定)
	17	水	東海ブロック	東海ブロック協議会(14:00～)	愛知県代協

## ～ 事務局 & CSR委員会より ～

※平成26年度年会費確認及び決定のため、順次、会員皆様の募集登録人数の確認をさせていただきますと存じます。

おって、ご連絡をさせていただきますのでご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

※CSR委員会では今年度より献血協力活動を行います。

今月号の代協ニュースに献血協力申込書を同封いたしますので、各地域にある献血ルーム、ショッピングセンターやモールなどに来ている献血バスにて献血活動にご協力いただける方は献血の際にご記入の上、献血会場受付にてお渡してください。

岐阜県代協事務局

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

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

# 日本代協報告

## 日本損害保険協会ホームページに損害保険トータルプランナー検索機能が新設されました

日本損害保険協会ホームページに募集人資格の最高峰である「損害保険トータルプランナー」が所属する代理店を検索できる機能が新設されました。

郵便番号や住所から、近くの「損害保険トータルプランナー」がいる代理店を探することができます。

損害保険トータルプランナーの方は、ゴールドカード（カード型認定証）の取得、「損害保険トータルプランナーがいる代理店」の登録を急ぎましょう！

詳しくは、下記 日本損害保険協会ホームページをご覧ください。

新設のお知らせ：[http://www.sonpo.or.jp/news/information/2014/1409\\_06.html](http://www.sonpo.or.jp/news/information/2014/1409_06.html)

登録方法：<http://www.sonpo.or.jp/useful/dairiten/daigakukatei/tpag.html>

(26.9.29 日本代協HPより抜粋)

## 平成 26 年度グリーン基金（寄付金）の公募について

1. 応募資格 地球環境保護、自然保護活動あるいは社会貢献活動の取り組み実績のある団体とします。
2. 応募方法 寄付の募集に応募する団体は、次の資料を日本代協事務局へ必ず郵送でご提出下さい。  
(下記「お問い合わせ・郵送先」参照)
  - ① エントリーシート(寄付申込書)・反社会勢力と関係がないことを示す確認書
  - ② 団体の目的や理念を記載した資料(定款、規約など)
  - ③ 直近事業年度の収支状況を記載した資料
  - ④ 活動内容を PR できる資料(パンフレット、会報など)
3. 応募期間 平成 26 年 10 月 1 日～平成 26 年 12 月 31 日 (消印有効)
4. 選考方法 (1) 日本代協 CSR 委員会は、応募のあった団体の中から応募資格を審査のうえ、候補団体を選考委員会に推薦します。  
(2) 選考委員会は、CSR 委員会から推薦のあった候補団体の中から寄付先を選考します。
5. 選考基準 選考委員会は、次に掲げる選考基準に従って寄付先を選考します。
  - (1) 寄付先としてふさわしく、持続的に活動できる仕組みを確保している。
    - ・但し、寄付の対象となる事業は、団体の所在地がある都道府県（含む近隣都道府県）での活動に限るものとします。
    - ・全国・広域に支部などを持つ団体の支部は対象外とします。
6. 寄付金額 総額 200 万円を限度として、1～20 団体程度に配分します。
7. 結果発表 平成 27 年 2 月中に日本代協のホームページに掲載します。
8. その他 エントリーシートにご記入いただいた個人情報については、寄付先の選考に関する業務以外には使用しません。

◆ お問い合わせ・郵送先 〒100-0006 東京都千代田区有楽町 1-12-1 有楽町ビル 3 階 321 区  
一般社団法人 日本損害保険代理業協会 グリーン基金事務局 TEL : 03-3201-2745  
E-mail : [daikyo@nihondaikyo.or.jp](mailto:daikyo@nihondaikyo.or.jp)

(26.10.1 日本代協 HP より抜粋)

# 支部活動報告

## 【岐阜支部第6回役員会報告】

開催日時 : 平成26年10月7日(火) 12:00~  
開催場所 : 岐阜県図書館 杏 参加者 : 7/13名 報告者 : 井戸貴之  
《内容》

- ①11月各ブロック会について  
プレミアムブロック会を昨年は行いましたが、今年は違う催しを企画予定。  
11/7 懇親会予定。
- ②岐阜県代協秋のセミナーについて  
バス集合の方は11時50分までに十六プラザ前に集合。東ブロック15名西ブロック17名参加予定
- ③会員増強について  
国民年金基金10月1名目標
- ④県代協より報告  
11/28 提携事業者交流会  
※次回役員会 11/7 17:30~ はなの舞にて

## 【西濃支部活動報告】

### ○無保険車追放キャンペーン

日時 : 平成26年9月24日(水) 午後6:00~ 場所 : JR大垣駅北口連絡通路  
参加者 : 7名 報告者 : 小林悦雄  
《内容》

上記のとおり西濃支部にて無保険車追放キャンペーンを行いました。  
(株)SOGOの坂さん、(有)吉田保険事務所の吉田さん、  
(有)イワタ保険の岩田さん、(株)MSG保険サービスの永井さん、  
(有)あぜち保険事務所の畦地さん(県副会長)  
中河総合保険の中河さん(CSR委員)、小林  
皆さん一生懸命チラシ配りをしていただきまして200枚を  
配り終えるのに10分足らず。西濃の底力!  
もっとチラシが欲しいです。ご苦労様でした。



### ○西濃支部10月例会報告

開催日時 : 平成26年10月1日(水) 11:30~13:00  
開催場所 : 大垣「五右衛門」 参加者数 : 12名  
報告者名 : 小林悦雄  
《議題》

- ①秋の研修旅行 : 行先 相差に泊まる伊勢志摩周遊の旅  
日程 11月9日(日)~11月10日(月) 詳しくは西濃支部長まで
- ②委員会報告  
企画環境委員会 : ・保険料団体割引について  
・代協弁護士紹介制度について  
岐阜代協の提携弁護士事務所が8事務所になりました。  
CSR委員会 : 無保険車追放キャンペーンの報告  
9月24日 18:00より大垣駅北通路にて7人の方にご協力をいただきました。  
盗難防止キャンペーンのご案内  
日時 10月7日(火) 8:00より 場所 JR岐阜駅にて  
教育委員会 : 県代協秋のセミナー  
日時 10月24日(金) (大垣総合体育館集合にて乗合せ11:00発)  
場所 飛騨・世界生活文化センターにて15:00より  
西濃支部より17名参加予定  
組織委員会 : 会員増強のお願い
- ③訃報 : 支部会員「(有)みずほ保険」の寺田さんご尊父様ご逝去 会員一同黙祷
- ④その他 : 各社の動向  
※次回 11月5日(水) 11:30~ 場所 大垣 五右衛門

### 【中濃支部10月例会報告】

開催日時 : 平成26年10月7日(火) 10:30～ 開催場所 : 中山道会館太田宿  
参加者数 : 12名 (出席率 41%) 報告者名 : 福地 誉

《内容》

- ①教育委員会 10月24日のセミナーへの参加について、支部からは20名を予定。
- ②企画環境委員会 不公正と思われる保険募集の情報収集。
- ③CSR委員会 9月の無保険車追放キャンペーンに対する御礼。
- ④組織委員会 2月の会員増強キャンペーンに向けての取り組みについて、具体的に見込み先を2社、リストアップする。
- ⑤広報委員会 ホームページの画面を更新したことについての報告。
- ⑥オリックスレンタカー様2名お越しいただき、業務説明をしていただきました。
- ⑦救急救命講習を計画。

※次回11月11日(火) 10時半より、中山道会館太田宿にて

### 【東濃支部10月例会報告】

開催日時 : 平成26年10月9日(金) 11:30～13:00  
開催場所 : みわ屋 参加人数 : 7名 報告者名 : 吉村英樹

《内容》

- ・平成26年度秋のセミナー(平成26年10月24日) 出席予定10名の確認
- ・提携事業者交流会(平成26年11月28日) 3名は決定残りは未定
- ・ファブリカ BOS端末の利用について
- ・ホームステップイケダ 道路復旧業務の案内

※次回開催日時 平成26年11月13日(木) 11:30～

### 【飛騨支部10月活動報告】

○昼食例会報告

開催日時 : 平成26年10月15日(水) 11:30～  
開催場所 : 飛騨ホテルプラザ 1階 喫茶室 参加者数 : 10名  
報告者名 : 熊木 千夏

《内容》

- ①新会員の紹介
- ②10月24日開催予定の秋のセミナーについて

### <ゴルフ同好会>

第25回ゴルフ同好会開催報告

開催日 : 平成26年10月7日(火)  
開催地 : 関ヶ原カントリークラブ  
参加者 : 25名  
報告者 : 森 信彦

台風一過の好天のもと、楽しくラウンドできました。  
次回は平成27年5月頃を予定しております。  
皆様方のご参加をお待ちしております。

《成績》

優勝	: 平野 沙苗 (画像中央)	グロス	145	ネット	67
準優勝	: 坂 聰志 (同左)		77		67
3位	: 桑村 岳彦 (同右)		90		70



# 委員会報告

## 【CSR委員会】

○無保険車追放キャンペーン開催報告

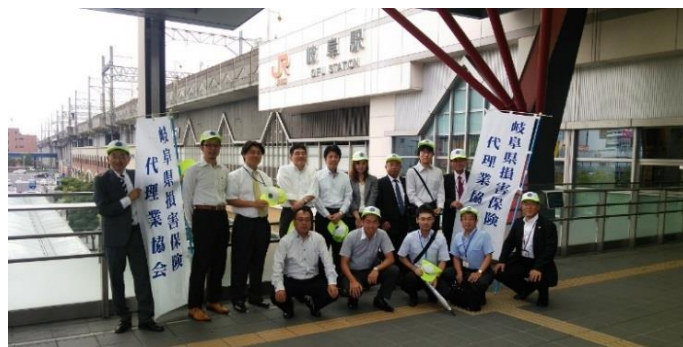
日時： 9月24日（水）8：00～

場所： JR岐阜駅前

JR大垣駅（西濃支部活動にて報告）

中日本自動車学校前

《内容》岐阜駅前、岐阜県代協より12名、賛助会員ファブリカさんより1名、国土交通省さんより3名、合計16名が参加しました。



○自動車盗難防止キャンペーン参加報告

日時： 10月7日（火）8：00～

場所： JR岐阜駅前

《内容》岐阜県代協からは11名が参加しました。岐阜県警、損保協会の皆様と連携し、合わせて32名と「らびい」（キャラ）1体が参加し、啓発活動をいたしました。



天気が心配されましたが、両日ともに晴天に恵まれ、とてもよい広報活動ができました。ご協力いただいた皆様、ありがとうございます。大変お疲れ様でした。

○『第3回 長良川を美しくしよう運動』の参加については代協ニュース11月号にて報告いたします。

（CSR委員長 高橋 励）

## 【組織委員会】

### 日本代協が生んだ年金基金、日本代協で育てましょう

10月1日～10月31日の1カ月間、全国一斉『国民年金基金加入推進キャンペーン』を開催しています。損害保険募集人の豊かな未来を約束する「全国損害保険代理業国民年金基金」の新規加入推進に向け、皆様のご協力を賜りますようお願い申し上げます。詳しくは各支部組織委員または県代協事務局までお尋ねください。

新入会員紹介 飛騨支部：（株）武三四 代申 損保ジャパン日本興亜  
店主 清水 公男 様

〒506-0051 高山市中山町 634

TEL 0577-77-9315 FAX 0577-77-9316

（平成26年10月6日入会） 紹介者 保険タイム（株）塚本直人 様

※9月号にて新入会員紹介のライフ保険様の掲載電話、FAX番号に誤りがございました。正しくは TEL 0575-82-3688 FAX 0575-82-3728 です。訂正し、お詫び申し上げます。

# 代理店紹介

## 東濃支部 有限会社中山総合保険

### <代理店名>

有限会社中山総合保険

### <所在地>

〒509-6132

瑞浪市明世町山野内 305-1

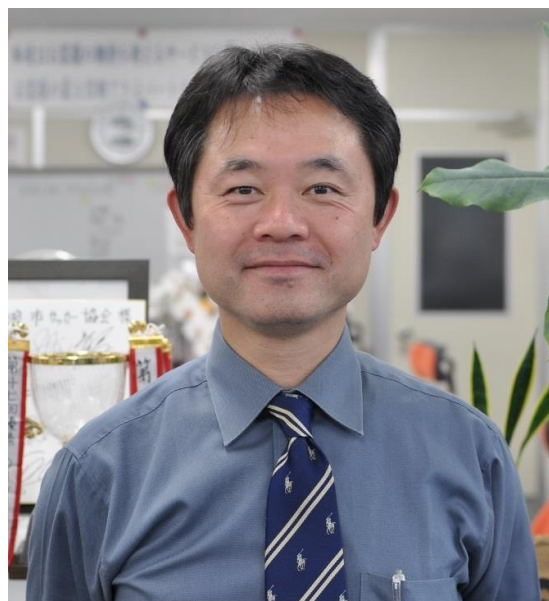
Tel (0572) 44-7190

### <代表者名>

中山幸士

### <スタッフ>

5名（男性 3名、女性 2名）



### <取扱保険会社>

損保 損害保険ジャパン日本興亜株式会社 計1社

生保 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険株式会社、第一生命保険株式会社 計2社

### <略歴>

昭和52年 中山損害保険事務所設立

昭和58年 (有)中山損保設立

平成10年 (有)中山総合保険事務所に社名変更

平成24年 瑞浪店新設



### <事務所の環境>

郊外住宅地域



### <経営方針>

私たちはお客様の期待を超える

サービスを常に心がけ、

お客様の最も信頼できるパートナーであり続けます。





# 会員投稿

## 「断捨離」って一体なに？

ひと口で言えば、「断捨離」とは、「不要・不適・不快」なモノを断ち、捨て、離れること。その過程のなかで、「モノと自分との関係を問い直すこと」もう少し、簡単に言えば、「今の自分の手元、周囲にあるモノは、本当に今の自分に必要なのか？」と考え、行動することです。それも、「理屈で考えるのではなく、「モノを捨てる」という引き算のアクションを起こすことで「これは、本当に今の自分に必要なのか？」を考え、自分にとって、必要なモノ、適切なモノ、快適なモノ、と選んでいくことです。

「断捨離」とは、ただやみくもに捨てればよいということではありません。大切なのは、モノときちんと向きあうこと。モノに感謝すること。なぜ、それが必要なのか？・ 本当に、必要なのか？・ どうして、買ったのか？・ どうして、もう要らないのか？モノを通して自分自身を見つめることが、断捨離の本質だそうです。きちんとして向きあって、感謝して手放せば、モノも自分の執着も、ちゃんと成仏できるということなんです。

ここで、断捨離をする時に効果的な自分への問いかけを紹介します。あまり、深刻にならずに軽やかに問いかけてみてくださいね。

- (1) 死んだあとの部屋は、誰に見られてもいい状態？
- (2) 残されたモノは、遺族に胸を張って話せるモノ？
- (3) それらのモノは、棺桶に入れて欲しいモノ？
- (4) 自分らしい人生をまっとうするのに関係のあるモノ？
- (5) もう一度、人生を送れるなら、また手に入れたいモノ？

・ YESが多ければ多いほど、豊かで理想に近い人生だといえるそうです。

・ NOが多ければ多いほど、「後悔の多い人生＝自分らしくない人生」かもしれません。

「いつ死んでも大丈夫」という状態は、「いつどこから、どう見られてもいい自分＝自信のある自分」につながるんです。そして、スッキリした人生にもつながり、心に平安をもたらしてくれます。

驚くなかれ、私達みな、死亡率100%です。この「死」を意識する姿勢というのは、人生の優先順位を明確にしてくれることにつながります。私達の人生に限りがあるのであれば、「本当に自分にとって大切なものは何か」、「刻々と人生の終わりの時間が迫ってくる中、無駄なことに時間を費やしていないか」を問いかけていくことは、とても価値があると思います。自分自身に何がどのくらい必要なかは自分にしか、わかりません。日々、変化していくから必要なものも変化していく。

断捨離に「正解」と「終わり」はないのです。そんな終わりのない旅をはじめませんか。

人生をより、快適にするために！

今まで気づけなかった自分を発見するために！

「匿名希望」



# 断捨離

じぶんと ものを みなおしていきる

## 代理店の経営環境の一大変化と地域別多様性・個性化の再検討

### ◇金融庁、大手代理店対象に実態調査の質問状送付

本年（2014年）は、年初より、委託型募集人の適正化問題、さらには5月末に成立、2年後の2016年春施行の改正保険業法が求める新たな募集・販売ルールへの対応、代理店の体制整備に向けた仕組みづくりを巡り保険業界、特に保険募集・販売の在り方は大きな転機に立っている。金融庁は、法改正に向け、今後、関連法の整備や監督指針などで具体的なルール・基準の細目が提起されてくることになる。保険代理店も、新たなルールに対応するための的確な準備が必要になってきているが、今回、金融庁のスタンスの一端が示された。

9月18日に、金融庁は、検査局、監督局連名で代申保険会社を通じて大手保険代理店数十社程度に実態調査に関する質問状を送付した。

### ◇代理店手数料など経営の細部データ求める

質問状の内容は、従来見ない多岐に及ぶ厳格なものであった。すなわち、19の大項目を列挙すると、代理店の経営状況に関するデータ関係、業務管理等、自主点検等、内部調査、代理店内研修、乗換募集、高齢者募集、苦情管理、保険会社への報告、情報管理、契約保全・保険金支払等、業務委託先の管理、代理店手数料等、推奨販売、フランチャイズ制度、見込み客の紹介業者等（いわゆる紹介代理店）との提携関係、募集ツール、不祥事・事務事故（疑義案件を含む）等、反社会的勢力への対応、からなっている。

質問項目はそれぞれの大項目ごとにさらに細分化され、全体では100に及ぶ膨大なものだ。この質問状は、とりわけ改正保険業法で厳しい体制整備義務を課すとみられる「大規模な特定保険募集人」（その法的な具体的定義・基準・要件は未定で内閣府令で今後示される予定）、すなわち比較推奨販売をする大型乗合代理店を対象とした実態調査である。

その意味で、実態調査項目は当初の想定以上の厳しいものとなっており、項目によっては従来データもとられていないものもあり、質問状を送られた代理店間では動揺もあったようだ。

### ◇求められるは経営の透明性

今回の実態調査の質問状は大手代理店に絞られたものだが、今後、今回質問状の対象とならなかった中小規模の代理店も体制整備に当たり求められる基準、すなわち代理店業界にどのような体制整備、記録データ管理が求められるのか、金融庁のスタンスが示されたものとして注目される。

問題は求められる項目のチェックリストを用意し、そのクリアに右往左往することなく、金融庁が求める趣旨を理解し的確な準備をすることである。すなわち保険募集人、保険代理店に求めるものは、顧客・消費者保護を的確に実現する透明度の高い経営体制の整備であり、そのための運用の仕組みづくりである。

まさに、規模の大小に関係なく、的確なマネジメント力の発揮が求められる時代となったということである。代理店は、対症療法的な取り組みで目先の基準クリアに右往左往することなく、社会の常識に沿った当たり前の経営を求められているということであり、事の本質を見極め、経営のビジョン、経営体質の強化に取り組む必要があるということである。

### ◇銀行業界に見る業態別様み分けを再認識

話変わるが、地域ごとのサービスの差をしみじみ感じた。先日地元松戸の大手都銀店舗で新たな個人口座開設をしようとしたときのことである。間もなく再生（リフォーム）完了する茨城の家のことを考え、県庁所在地の水戸にその都銀の支店があるのを確かめたうえで、千葉県内の店を通じて口座開設を行うことにし、窓口に行ったが、そこで聞くと水戸支店は法人取引に特化した店で個人取引は考えておらずATMも利用できないとのこと。聞けば首都圏でも茨城、栃木には県庁所在地にも個人向けサービス対応の店置いていないとのこと。地方ではよくある光景で何をいまさら、となるのだろうが、まさか首都圏でも個人向けサービスにこれほど徹底した店舗戦略をとっているとは意外であった。銀行業界の都銀、地銀、信金・信組などの業態の違いをあらためて痛感したわけだ。

銀行業態は、地域戦略、顧客の層別戦略などかなり銀行の業態特性を明確にした展開をとる。グローバル戦略をとる都銀でも個人リテール戦略に位置づけ方はまちまちのようで例えば先の水戸に個人取引をする店舗を置いている都銀もあり、都銀でまさか県庁所在地に個人向け取引をしないところがあるとは思っていただけに、地域密着を図る地銀や地域金融機関との経営戦略上の違いが店舗展開にも如実に表れていることを、まことに恥ずかしい話であるが、再確認させられた次第であった。

### ◇保険業界の地域戦略

これに対し、保険業界はどうか。たとえば損保にしても生保にしても、基本は国内営業重視で、国内マーケットの縮小化に伴いグローバル戦略に舵を切ったばかりで、損保は国内は代理店を基盤とする地域密着路線と成長が見込まれる法人市場開拓との、いわば二正面作戦をとっている感がある。かつてカルテル料率が認められたころは地域密着でシェア競争のため、地域拠点と代理店の増設競争に明け暮れていたが、自由化、カルテル料率廃止にかじを切って以降は、ローコストオペレーションを旗印に、代理店の集約化、大型化と、保険会社間のグループ統合によるコスト削減、さらには拠点の集約化、人員の圧縮が図られるようになった。

### ◇多様化するのか保険会社の業態別モデル

保険業界もこれからは、さらに経営路線の多様化、業態モデルの明確化が求められるようになるだろう。特に損保は、三メガ損保を中心にこれにAIGグループが加わり新たな業界地図が出来上がりつつあるが、各グループ内の複数保険会社の再編成の局面に入りだしている。各損保グループでは、中核の損保会社のほか、生保会社、通販専門会社、金融機関向け専門会社、少短会社、サービス会社など業態別に多様なラインの会社を抱え、その効率的な運営が求められている。今後は法人主体、地域密着主体など保険会社モデル特性を明確にした経営戦略がとられるのかもしれない。その際問題は長年依拠してきた代理店との関係をどうするかであろう。系列・販社型中心に再編するのか、独立代理店チャンネルを育成支援していくのか、製販分離の割り切りで行くのか。その混合で行くのか。選択肢は多様だ。

グループ内保険会社モデルの多様化が明確な東京海上グループを別とすると、その展開が注目されるのが合併間もない損保ジャパン日本興亜グループとMS&ADグループの戦略如何である。片や中核損保を合併により一本化したのが、今後海外戦略と国内戦略をどのようにバランスをとり展開していくのか。その業態別事業モデル戦略の展開が注目される場所である。

一方、合併ではなく三井住友海上とあいおいニッセイ同和という中核二損保を残し、機能別再編というまったく新たな活路を掲げるMS&ADの今後の展開も気になる。三井住友海上は、ホールセール・法人主体の総合的な事業モデルを目指し、あいおいニッセイ同和は、リテール・地域密着型の事業モデルを目指すという。このため今後の機能別再編ではそれぞれの得意分野を生かし、例えば自動車の修理工場代理店チャンネルなどは、地域密着型モデルの方向で一本化するなど、それぞれの役どころを明確にし、経営効率化をさらに図るといふ。

### ◇代理店チャンネル再編の激化

とはいえ、それぞれ長年代理店制をとって地域営業戦略を展開してきただけに、とりわけ専門代理店がらみの拠点の調整では、拠点効率化の観点から、グループ内保険会社間再委託を活用し、代理店のシフト替えも模索しているようだ。最近では直視代理店網の整備を図る動きも活発で、例えば東京海上日動では各地に設置してきた数十店に及ぶパートナーズ代理店の再編成を本部単位に展開し巨大単位化させているのも注目される。保険会社の代理店チャンネル再編に向けた施策展開に現場代理店の理解や受け止め方も一様でなく課題も多い。効率化の必要もわからないではないが人で成り立つ商売の代理店の理解を得る辛抱強い取り組みが必要だろう。今後どのような業態別事業特性を打ち出しているのか、保険業界は銀行業界とはまた一味違った行き方で来ただけに、今後の経営展開が見ものである。

### ◇地域に根差す代理店の役割

ところで、保険代理店というビジネスは、最近でこそ全国・広域拠点網展開のスーパー・コンビニ型のニューモデルが出てきてはいるものの、基本が、その土地土地の風土・文化・特性を前提とした地域密着型のスモールビジネスモデルの展開である。本来、現場主義、地域主義で保険文化は育まれる性格のものである。

保険会社は、最近では、グローバル化を見据え、少数のいくつかのグループに取れんする動きとなっているが、国内市場を見る限り、画一的なサービスは廃れ、多様化、個性化で際立っており、地域特性や市場特性を踏まえたきめ細かな展開が実は問われるところとなっている。それに対応した保険会社の布陣、人材養成はできているのだろうか？

代理店は自然体で地域のよろず相談窓口として営々とその役割をこなしてきた。すなわち保険会社のトップダウンの画一的な保険・サービスを、その地域特性に応じ、味付け直し、組み立て加工しなおし、付加価値を与え現実化するところに、顧客接点を有し、地域に根を張る代理店の本領があったし、それを誇りとしてきたのである。

保険代理店は顧客との顔の見える商売、人とのつながりの産業である以上、その地域特性や生活習慣を踏まえた対応が必要になる。都市や地方の市場特性を踏まえ、どのような代理店戦略が必要か。顧客の求めるところも多様化・個性化しているだけに、代理店の事業もまた個性的で多様な選択肢が必要になってきていることは確かである。

### ◇効率化と生活の質の2つの視点

ここで、考えておかなければならないのは、1) 自分の生活や満足度を追求する経済の効率性、成長性を尺度とした見方に立つか、2) 地域の特性、人との結びつきを重視するコミュニティの充実度、生活の質を尺度とした見方に立つか、により市場の様相も変わってくるということだ。実はここにこれからの日本の保険代理店産業を展望する際のヒントもある。

結論から言えば、往々にしてこれまで語られてきたのは1)の視点であったし、そのための効率化路線にアクセントを考いた取り組みであったが、これはともすると個々の顧客との距離を広げ、市場変動や大災害など想いもよらぬ事態に直面することで大きく影響を受ける。2)の視点こそ大事で、例えば東日本大震災を契機に、利他的な、被災者支援のボランティア活動など金銭的換算で測れない価値の重要性が再認識された。代理店業の今後を考えていく上からも今一度原点に立った構想力が求められている。

### ◇地域から革新的ビジョン再構築の必要

人口減少社会は、見方を変えれば生活の質を見直し、生き方、住まい方、エネルギーの使い方を抜本的に考え直す転換をもたらした。効率化一辺倒の危うさへの反省から改めて利他の重要さ、人のきずな作り、手触りのコミュニティの再生が求められる時代の到来ともなった。

代理店の地域社会での役割も重要で再評価されてきている。とかく、外部環境に流され、受け身になりがちな、代理店業の主体的なビジョン議論も活発であってほしい。リスクソリューション業として、総合生活支援業として、大きなビジネスチャンスがあると思う。そのための革新的な経営ビジョンの再構築議論が必要になってきているのではないかと。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

## 美江寺宿から大島堤へ

中山道は美江寺観世音で知られる美江寺宿を離れます。

しばらく行くと、1000 体の木像が安置されている千躰寺に着きます。この木像は鎌倉時代の遊行僧自然居士が、美江寺で造立したものです。中山道は、この寺を過ぎやがて、巢南中学校の北側、犀川の支流の小さな川に着きます。実はかつてここに橋が架かっており、中山道はこの橋を渡り巢南中学校の敷地を斜めに通っていましたが、現在は通ることはできませんので、すこし迂回することになります。

しかし、ここを過ぎ、大月地区を進むと、嬉しいことに東西南北の碁盤の目条の美しい水田に、中山道だけが当時のままに北東から南西へ斜めに残っています。ちなみに「大月」という地名は源頼朝が上洛のうちに、当地の館の池に映る満月を見て名付けたという伝承があります。

それはともかく圃場整備のうちに、地元の人々が歴史的財産として中山道の道筋を残したものと思われず。岐阜県岐南町の「御成街道」が田畑の中に消えてしまったとは大違いです。



揖斐川の流れは、かつて小簾紅園の西側を、まるで弧を描くように流れていたのですが、大正 14 年(1925)に、現在ある南北に真直ぐな流れに変更したのです。元の揖斐川の流れは小簾紅園の西に流れる用水に偲ぶばかりです。

中山道は、小簾紅園を離れ、安八郡神戸町柳瀬を少しだけ通過して、平野井川を渡り大垣市に入り、大島堤に上がります。

ところで、一里塚は普通、街道の両側に設置されるものですが、この一里塚は、中山道から外れた平野井川の対岸の柳瀬の神明宮のところにかってありました。「柳原の一里塚」です。大島堤という堤の上では一里塚を設置するスペースが無かったからです。

中山道は桜並木が美しい輪中堤であった大島堤を進みます。

中山道は揖斐川に掛かる鷺田橋を渡り小簾紅園（おずこうえん）に着きます。幕末の文久元年(1861)10月26日、和宮が14代将軍徳川家茂に降嫁するため、揖斐川を御座船で呂久の渡しを渡られたおり「落ちて行く身と知りながらもみじはの 人なつかしくこがれことすれ」と和歌を詠まれました。

昭和4年、このことを記念して小簾紅園が完成したのです。

さて、和宮が和歌に詠まれた、呂久の渡しがあった



(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。

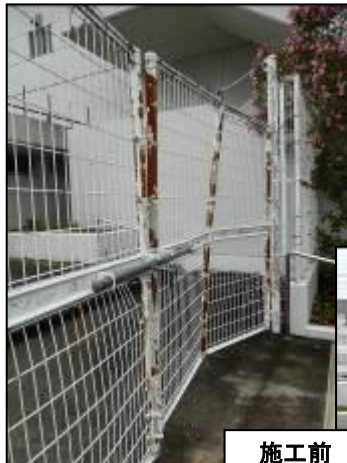
＜ 今月の復旧事例 ＞ 学校プール出入口復旧工事



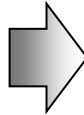
車の操作ミスにて、学校のプールの出入口フェンスを、全壊してしまいました。このフェンスは、特注の為、注文してから来るまで時間が掛かり、また学校の授業のある時は工事が出来ず、施工するのに、時間が掛かりました。

＜ 場所 ＞ 関市地域

＜ 費用 ＞ ￥623,124- (税込み)



施工前



施工後

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も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 : 寺田・安藤まで■■

査定は資格を持った認定査定士が対応



《交通事故による損害復旧工事》

No.0128

奈良県生駒市 転落防止柵復旧工事  
〈着工前〉

復旧工事費用 125,000 円  
〈完 成〉



\*個人宅前の転落防止柵の為、早急に復旧の必要がありました。

24時間・年中無休の安心対応。Speedy Network で 東海・関西・北陸をカバーする  
名古屋市一般・指名入札参加資格 法人コード708110

24時間・年中無休の安心対応。Speedy Network で 東海・関西・北陸をカバーする  
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 営業所 京都・金沢・名古屋

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>

### DRPネットワーク株式会社 ご提供する「安心サービス」

おまかせください。おどめの修理工場へどうぞ!!

あんなに安心できるサービスは初めて!!

## 5つの特典

- 1 引取・納車の作業が無料
- 2 代車が無料
- 3 修理終了後、ワンオーナー保証書を発行
- 4 保険を扱わない修理も、工費10%割引
- 5 細金・塗装修理 300%OFF

### 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。

TEL / 携帯緊急連絡先

<b>A (有)オートライフ</b>	<b>058-371-8288</b>
〒504-0815 各務原市御幸町2-62 船川 貞男 090-3159-8615	
<b>B ケイズモータース</b>	<b>058-276-8533</b>
〒500-8263 岐阜市西船橋所3-250 河村 健太郎 090-4215-4477	
<b>C BP MORIKEI</b>	<b>0575-28-2284</b>
〒501-3956 嵐市保原 1631 森 聡 090-8335-5603	
<b>D (株)大原自動車工業</b>	<b>058-271-5704</b>
〒500-8288 岐阜市中鶴 2-107 大原 孝司 090-1413-6830	
<b>E (有)高山自動車钣金</b>	<b>0577-32-2617</b>
〒506-0004 高山市新井町 3-180 新井 典仁 090-8959-4967	
<b>F (有)大光塗装</b>	<b>058-278-7505</b>
〒501-6018 羽島郡羽島町理田 7-40 武藤 善世 090-3258-5908	
<b>G 三和钣金(有)</b>	<b>0572-55-3180</b>
〒509-5116 土岐市肥田茂野矢野町12-4 伊藤 貴夫 090-4112-5330	
<b>H 萩原自動車钣金(有)</b>	<b>0576-54-1111</b>
〒509-2518 下呂市萩原町上呂2295 露山 英志 090-1296-9560	

## 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/>

日本全国フリーダイヤル 0120-849704

※上記フリーダイヤルにはお断りいただける場合、お断りの理由はお客様よりお断りいただく場合があります。

㈱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。

## 地震保険を語る (第三回) 自分で自分を守ること

東日本大震災によって、「津波てんでんこ」という言葉が知られるようになった。津波の際には、ともかく各自がてんでに逃げるのが何よりも大切という意味だ。

この言葉は、私自身の解釈だが、これに従って行動した人が、ただ一人助かった場合、「それでよかったんだよ、それしかなかったんだよ」と、その人が自分を責めないよう救いの手を差し伸べる言葉でもあるように思えてならない。地震の場合、防災はなく減災しかないというが、この言葉には、極限的な状態の中での究極の減災が込められているのではないだろうか。果てしなく重く、深い言葉である。

ところで、地震において家を失った場合、人はどうすればよいのであろう。国や自治体が助けるべきだという考え方もあるだろう。しかし、私有財産制度の下では「自分で自分を守る」という「自助」が原則としての考え方だ。自由な意思の下で、持ち家の人がいる一方で借家住まいの人もいる。国が助ける場合は税金を使うから、持ち家の人にだけ税金が使われるという不公平は許されないのである。

したがって、地震への備えの第一歩は、自分で自分を守るために地震保険を付けることである。しかし、地震保険以外には、まったく助けがないかということそうではない。被災者を助ける仕組みには、「自助」としての地震保険以外に、「公助」として被災者生活再建支援法による救済がある。これは、阪神淡路大震災において、家を失い悲惨な目にあっている被災者が多数出た中、1998年にできた制度で、家を失った人に最高300万円の補償を行うことになっている。原則は「自助」であっても、国は被災者に対し、何もしないまま放置するわけにはいかないのである。

そして「自助」「公助」に加えて「共助」がある。東日本大震災では日本赤十字その他に3573億円(2012.5.25付厚労省発表)もの義援金が寄せられている。これは家の被害とは関係なく配分されるが、家を失った人にとっては、「自助」、「公助」とともに「共助」も大きな支えになることは確実である。

(文責個人) 栗山泰史/日本代協アドバイザー、丸紅セーフネット(株)、損保協会シニアフェロー

### 編集後記

台風18号、19号と2週連続して日本に上陸し、数多くの爪痕を残しました。地震、噴火、津波、ゲリラ豪雨、土砂災害…。人間は常に自然との戦いなのか??などと考えてしまいます。

そんな自然に立ち向かい、己の限界に挑み限界を超えてしまった若い登山家があります。「栗城史多氏」は昨年、凍傷で手の9本の指を失いました。彼がこの絶望的なケガをした後、この様に書いています。

『山を見て、自分が見えない』向かうべき山ばかりを見て自分自身が見えなくなり、いつの間にか心のキャパシティを超え、超えては行けない一線を超えてしまった…。この大きなケガをして己に気づき、乗り越え、これからもっと素晴らしい登山家になっていくのでしょうか。

この世の中も、先ばかり見過ぎて、現状が疎かになっていることが数多くあります。

自然との調和を考え、また、自然の猛威に対して「備えと心構え」が大切だという事を、私達は学んでいくのですね。

(北村篤俊)

発行日/平成26年10月27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: [gfdaijyo@opal.ocn.ne.jp](mailto:gfdaijyo@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