

# 岐阜県代協ニユ

平成26年12月

vol.237



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

今月は自動車任意保険料の“高い”“安い”に多いに関係のある『免許証の色』について私見を述べさせていただこうと思います。

これは、ゴールド免許っていつから始まったの??という疑問から始まりました。確かに私が初めて免許を取得した時は、このような制度はなかった記憶があります。ご承知の通り、俗称ゴールド免許は免許証の有効期限記載欄が金色に塗られ、その左下に「優良」の文字が書かれたもので、正式には優良運転者免許証と称し、1994年（平成6年）5月10日の道路改正法で導入されたものです。ちょうど今年20年目を迎えたこの制度、私は1度もゴールド免許を持ったことはありませんが……



では、どうしたらゴールド免許を手にすることができるのか？

免許有効期限年の誕生日から41日前の日以前の5年間、無事故・無違反であって免許更新をした場合のみ交付されるものです。

（免許更新年の誕生日40日以内に違反をしても、その年の更新の免許の色は変わりません。）

解りやすく言うと、ブルー免許の人が現在の免許有効期間中に無事故・無違反でも次の更新の時にゴールド免許を手にするということではないということです。

何故なら、ブルー免許には3年有効と5年有効があるからです。この有効期限「5年」のブルー免許制度は平成14年6月から始まっています。過去5年間に軽微な違反（3点以下）1回を起こした人はブルー免許でありながら有効期間は5年となります。

軽微な違反（3点以下）とは、・駐停車違反・通行禁止違反・一時不停止・携帯電話使用等・速度超過（一般道路30Km未満、高速道路40Km未満）・シートベルト装着義務違反などのことをいい、違反の形態によっては10年間ブルー免許が続くこともありうるのです。

しかしここで問題が生じてしまいます。自動車保険のゴールド免許割引です。割引は加入時、または更新時の運転免許証の色で判断されますので、ブルー免許のお客様は5年ブルーより3年ブルーのほうが再びゴールド免許に戻れる期間が短く、早く安い保険料になれるという可能性があるという制度上の盲点があることです。

そんな時、私は冗談でお客様にお話します。もう1回軽微な違反をして3年ブルーを狙いますか??

免許更新手数料や罰金、減点のことを考えなければと……(笑)

さて、平成26年11月28日（金）企画環境委員会にご尽力いただき「提携事業者交流会」を開催いたしました。多くの会員の皆様にも参加いただきありがとうございます。

昨年よりスタートいたしました提携事業ですが、会員のみなさまのお客様に喜んでいただき、安心・安全、誠実を提供できるよう効果的にご利用下さい。

## 目次

1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・中さんの保険諸国漫遊記（104）	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・・・支部活動報告①	10 p・・・	中崎章夫 ③
4 p・・・支部活動報告②	11 p・・・『街道シリーズ』（中山道 28）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（飛騨支部）	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⑤	

# 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
12	3	水 県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター
	4	木 岐阜	役員会(18:00～)	喰なべ
	4	木 岐阜	大忘年会(18:30～)	喰なべ
	4	木 西濃	例会(11:30～)	五右衛門
	4	木 飛騨	役員会	
	9	火 中濃	例会(10:30～)	中山道会館太田宿
	11	木 東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	12	金 教育	委員会(13:00～)	岐阜県代協事務局
	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
	19	金 岐阜	臨時役員会(14:00～)	長良川スポーツプラザ
1	8	木 中濃	新年会(11:00～)	昇月
	9	金 県代協	三役会(11:00～)	岐阜県代協事務局
	9	金 西濃	新年会(18:00～)	一天張
	15	木 県代協	平成27年賀詞交歓会(18:00～)	グランヴェール岐山
	15	木 岐阜	役員会(17:00～)	グランヴェール岐山
2	5	木 組織	新入会員オリエンテーション	ステラートカデンテ
	12	木 東濃	幹事会(11:00～)	みわ屋
	12	木 東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	18	水 県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター(予定)



## ～ 事務局 ～

★岐阜県代協事務局 年末、年始の営業日について

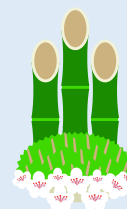
年末 平成26年12月29日(月)午前まで 年始 平成27年 1月 6日(火)より  
ご迷惑をお掛け致しますが、よろしくお願い申し上げます。

< 急用の方は 090-3568-0415 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 : gfdaikyo@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】

### ○役員会報告

開催日時 : 平成26年12月4日(木) 18:30~

開催場所 : 喰なべ 参加人数 : 9/13名 報告者 : 井戸 貴之

### 《議題》

#### ①2月ブロック会について

ほけんの窓口2/6か2/20どちらかの都合で見学ツアーを開催予定。決まり次第報告。

#### ②平成27年岐阜支部総会日程について

- ・日時 平成27年4月8日 13:00~ 岐阜支部総会予定
- ・場所 長良川スポーツプラザ(予定)
- ・記念講演 講師未定

#### ③会員増強について

12/4現在 6店入会 7店退会  
見込み5名程度あり、今後加入に向けてアクション

#### ④県代協より報告

- ・オリエンテーション参加依頼(岐阜支部3名)
- ・国民年金基金加入者を2~3名さがす。
- ・CSR委員会より  
グリーン基金について 推薦先を公募する。どこか推薦できそうなNPO法人や活動先があれば教えてほしいとの事
- ・地震保険キャンペーン 3/9開催

※次回役員会 1/15(水) 16:00~ グランヴェール岐山  
臨時役員会 12/19(金) 14:00~ 長良川スポーツプラザ

## 【西濃支部 12月例会報告】

開催日時 : 平成26年12月4日(木) 11:30~13:00

開催場所 : 大垣「五右衛門」

参加者数 : 14名

報告者名 : 小林 悦雄

### 《議題》

#### ① 委員会報告

企画環境委員会 : ・長期契約などの保険会社間の規定違いについて  
・募集環境問題対応ハントブックについて  
・ファブリカ修理提携について

広報委員会 : 日本代協認定保険代理士の新聞紙面広告について  
平成27年2月27日予定

CSR委員会 : 消費者懇談会交流会の報告  
交通事故などの問題について

教育委員会 : 新入会員オリエンテーションのご案内  
日時 平成27年2月5日 11:00~15:00  
場所 岐南町フォーカスポーカス  
損害保険大学課程の講座募集について  
要望書について

組織委員会 : 新入会員キャンペーンについて  
会員増強のお願い

#### ②県代協

提携業者懇談会報告  
日時 11月28日(金) 17:30 場所 グランヴェール岐山  
会員56名 事業者17名 多数参加ありがとうございました

#### ③西濃支部

西濃支部新年会のご案内  
日時 平成27年1月9日(金) 18:00より  
場所 一天張にて

#### ④その他

: 各社の動向

※次回 1月9日(金) 18:00~ 場所 大垣 一天張

### 【中濃支部 12月例会報告】

開催日時 : 平成26年12月9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44%)  
報告者名 : 福地 誉

《内容》

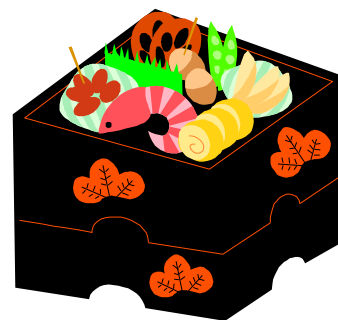
- ①広報委員会 今月号の編集後記は、中濃支部の水川さんの書かれたものとのこと。  
2月の、トータルプランナーの新聞広告掲載について
- ②教育委員会 特になし
- ③CSR委員会 特になし
- ④組織委員会 新規会員増強ならびに国民年金基金の加入促進について
- ⑤企画環境委員会 11月28日の提携業者との懇談会について  
募集環境問題対応ハンドブックの読み合わせ
- ⑥1月8日(木) 美濃加茂市太田町の『昇月』にて新年会を行います。  
保険会社、提携業者の方にも参加いただく予定ですので、  
会員のみなさんも予定に入れておいてください。

### 【東濃支部12月例会報告】

開催日時 : 平成26年12月11日(木) 11:30~13:00  
開催場所 : みわ屋  
参加人数 : 8名  
報告者 : 吉村 英樹

《内容》

- ①第4回理事会の報告
- ②各委員会から
  - ・広報(トータルプランナー中日新聞掲載について)
  - ・CSR(地震キャンペーンについて)
  - ・組織(新入会員オリエンテーションについて)



※次回開催日時 1月例会はなし(そのかわり1月15日開催の賀詞交歓会の積極的な参加依頼)  
2月は11:00~幹事会、11:30~例会をみわ屋にて開催

### 【飛騨支部活動報告】

○平成26年度4回役員会  
開催日 : 平成26年12月4日(木)  
参加者数 : 7名  
報告者 : 熊木 千夏

《内容》

- ①各委員会からの報告
  - ・企画委員 : 11月28日に岐阜で行われた提携業者懇談会について
  - ・広報委員 : 2月に中日新聞に掲載予定のトータルプランナーについて
- ②その他情報交換

# 委員会報告

## 【教育委員会】

★損害保険大学課程 コンサルティングコース（2015年4月～2016年3月コース）が  
申込受付中（2014年12月1日～2015年2月20日）です。

損害保険大学課程は「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。

詳しくは日本損害保険協会ホームページ損害保険大学課程より確認できます。

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）

## 【企画環境委員会報告】

### ○第1回提携事業者交流会開催報告

去る11月28日金曜日グランヴェール岐山にて第1回提携  
事業者交流会を開催させていただきました。

岐阜県代協と事業提携していただいている企業との連携をより  
深め、効果的な利用を促進し、会員顧客へのサービス向上の一  
助となるべく目的で参加をいただきました会員様には提携業者  
各社との交流を進めていただき、改めて提携内容を認識してい  
ただけたと思います。

また、提携事業者各社様にも代協会員との交流を進めてい  
ただけたことと思います。

各提携事業者様には確認のために事業内容を簡単に説明して  
いただきましたが、各社持ち時間3分から5分ほどの短い時間  
という制約の中でしたので、説明するにはかなりむずかしかつ  
たかもしれません。

来年度からも継続的に開催できるかどうかを、内容、開催時  
期なども含めて今後企画環境委会で検討していきたいと思いま  
す。

（報告者 企画環境委員長 水野 一利）



## ★平成27年 賀詞交歓会開催案内★

FAXにてご案内申しあげましたが、下記の通り平成27年賀詞交歓会を開催いたします。  
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開催いたしたいと存じますので  
ご参加いただきますようよろしくお願い申し上げます。

記

日時：平成27年 1月15日(木) 18:00から  
場所：グランヴェール岐山

※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。

# 代理店紹介

## 飛騨支部 株式会社ライフステージ

### <代理店名>

株式会社ライフステージ

### <所在地>

〒506-0041

高山市下切町 381-12

TEL 0577-37-2024

FAX 0577-37-2025

E-mail [hoken@life-stage1.com](mailto:hoken@life-stage1.com)

HP <http://life-stage1.com>



### <代表者名>

大沢 基樹

### <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）

【生保】 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険（株）

メットライフ生命保険（株）

第一生命保険（株）



### <略歴>

1990年12月 安田火災海上保険（株）に研修生として入社

1993年12月 有限会社大沢損害保険事務所として独立

2008年6月 株式会社ライフステージに社名変更



### <経営方針>

- お客様への感謝の気持ちを忘れない
- 常に誠心・誠意であること
- 保険代理店の社会的責任を果たすこと



# 会員投稿

## ～ 除夜の鐘 ～

除夜の鐘. 12月31日大晦日。  
いよいよ年が暮れようとする夜、どこからともなく聞こえてくる  
「除夜の鐘」。

「除夜の鐘」とは、大晦日（12月31日）のちょうど日付けが  
変わり新しい年になる深夜0時をはさんでつく鐘のことを言います。  
除夜の鐘をつく理由は、人の心にある煩惱（人の心を惑わせたり、  
悩ませ苦しめたりする心のはたらき）を祓うためと言われています。  
仏教では、人には百八つの煩惱があると考えられてきました。  
その煩惱を祓うためにつく除夜の鐘の回数は108回とされています。  
ちなみに数珠も108個あるんだとか。  
御坊さんはそれを一つひとつ手繰って経を読む。らしい・・・



中学生の時の担任W先生は除夜の鐘の回数は四苦八苦（ $4 \times 9 + 8 \times 9$ ）を取り払うという俗説を紹介して下さいました。また、高校生の古典のK先生は人間には、6感（見る、聞く、嗅ぐ、味わう、触る、思う）があり、（好む、嫌う、好きでも嫌いでもない）と（求める、避ける、どちらでもない）の6つの対処があって、 $6 \times 6$ で36。これが、過去、現在、未来の3つの時世で $36 \times 3 = 108$ だと。さらにある人によれば、月の数が12、二十四節気の24、七十二候の72のすべてを足すと108になるという説。まさに諸説紛々です。  
私的には具体的に108つの煩惱を挙げるよりも、百八という数は、「いわゆる沢山という意味」だと理解すればよいと思っています。

海外でも多数の国で人々が集まって、音楽が奏でられ大規模に花火を打ち上げ、カウントダウンイベントでにぎにぎしく新年を祝う祝賀が催されますが、日本の除夜の鐘だけが、静かに静かに静寂の中にしみわたるように響き、ゆく年を思い、くる年を迎え祝います。一年に一度位しかお寺の鐘ってじっくり聞かないものですが、おごそかな感動を味わっている自分に気が付いて不思議な感じがします。もしかして日本人の血がそうさせているのでしょうか？

私は大晦日には毎年近所のお寺に除夜の鐘をつきに行きます。そのお寺は参拝客に「除夜の鐘」をつかせてくださる寺で、つく回数や時間にあまりこだわらず、来た人全部方式のようです。仏教のルールには反するかもしれませんが、せっかく参拝いただいたのだからとこのようです。  
静かな鐘の音を聴きながらその年にあったことを思い浮かべ、新しい年が慶い年であるように祈りつつ眼を閉じて祈ります。静かな鐘の音と共に108以上あるかもしれない煩惱を打ち払って清らかにするわけです。今年も「2014年」の最後は、鐘の音で邪念を払い、すっきりとした気分で新年を迎える予定です。

（鐘の音・ゴーン）



## 「保険募集販売」が突出した2014年の損保業界を振り返る

### ◇築地場外市場もすっかり正月モード

全国各地の市場はその土地の食文化を伝えてくれ、まさにグルメのワンダーランド。見て回るのも実に楽しいが師走ともなれば、すっかり正月用の賑わいともなっていよう。千葉県松戸に住む筆者の最寄りの市場は築地市場。この築地市場は文字通り業者間売り買いの場内と一般客も入れる場外からなるが、場内市場は、豊洲新市場への移転が2016年11月にも予定されているが、交通の便で優位なのは築地。そこで、飲食業者や一般客のための食の間屋街・数多くの専門店が軒を連ねる対面販売型のショッピングセンターとしての築地場外市場はこの築地の地にそのまま存続し、移転の時期前に装いを新たに築地新市場としてリニューアルオープンするという、その時どんな光景が見られるのやら興味深いものがある。

### ◇絶品アジフライが食べたくて

前置きが長くなったが、先週この築地場外市場に正月用分の食料買出しを含め行ってきた。今回は、最近場外の一區画に新たにオープンしたばかりの「にっぽん漁港市場」の見学と、その一部に設けられたにっぽん漁港食堂のアジフライが一つのお目当てでもあった。というのもまた群馬で暮らす次男坊がテレビ番組でこのアジフライが絶品という情報を紹介してくれたから、食いしん坊の血が騒いだという単純な理由。正月用に新ものの網走産筋子や縮緬雑魚、丹波黒豆の甘納豆、アサリの佃煮、アオサ海苔などの定番の品と正月用の数の子の折れ子をゲットしたうえで、食堂で目当てのアジフライ定食（1200円）とコハダ（700円）の刺身を食べてみた。アジフライは大きめのが2尾出てきたが、すでに塩で味付けされているというので、そのままガブリ。外カリカリ中フワフワ、身は、アジ特有の淡泊ではあるが、鮮度と旨み抜群、思わず笑顔である。ご飯はおかわりもできたが次があるので自重した。

### ◇場外で海賊風カレーとの出会い

というのも実は、場外市場内に、何やら怪しげなカレーの店、東印度カレー商会があるというのを聞きかじっており、この機にぜひとも食してみたかったからである。鮭の串焼きの店頭販売に目をとられ、当の店の前をうろうろした挙句、やはりここかとなり入ってみるとカウンター席主体のごくこじんまりしたお店。早速、この店の上上豚カレー（900円）を頼むと、さらに素揚げの玉ねぎ、にんじん、ジャガイモと豚の三枚肉の塊二個が真っ黒なカレールーがかかって出てきた、しかもご飯の量が半端じゃない、舟形の2山で、さすがにこのボリュームには圧倒された。カレールーも欧風で焦げた懐かしい香り、甘酸っぱくそしてかなりの辛さ、まさに海賊風のラフな感じがする、ルーがなくなるや店長がそれを見て取り、継ぎ足してくれるサービスもある。汗をかきかき何とか平らげる。こんなカレーもあるのかとの思いと余韻が残る後引きの美味さである。ラッシーが出てくるが異様に甘い。店頭実演販売の鮭の串焼き（500円）も美味そうで店内で食べられるとのことだが、さすがに今回は断念した。

### ◇2014年は「保険募集販売」が突出した

2014年の保険業界、代理店業界を振り返ると、雪害、大雨災害、地震・噴火などの自然災害の多発、円安・株高・超低金利状況下、自動車保険・地震保険などの引き上げ、保険会社の大幅収益改善、テレマティック自動車保険の商品化、損保ジャパンと日本興亜損保の合併による新会社スタートなど話題に事欠かなかったが、インパクトのとりわけ強かったトピックスは、「募集販売」であったろう。まさに募集販売問題に始まり終わる年となるとともに、代理店の事業環境が一変し、代理店モデルの在り方が問われる転換局面と年となった。

### ◇委託型使用人問題の適正化

年初の金融庁の再委託問題での報告徴求命令と保険使用人の適正化のためのガイドライン（監督指針）の提起がそれを象徴している。生損保とも、いわゆる委託型募集人問題を雇用の軸にしての2015年3月末という期限付きの適正化対応を迫られるところとなった。これはたんに委託型募集人問題にとどまらないことに留意する必要がある。代理店の雇用を軸にした保険使用人の管理・教育・指導の在り方やコンプライアンス、社会保険などの問題はまさに、代理店の業務品質向上を求めるところとなっている。委託型募集人の適正化対応では損保では、雇用（出向・派遣）のほか、3者間スキーム（個人代理店として再登録、親代理店と子代理店の関係）の活用もあるが、行く行くは法の改正なども待ちシンプルかつ効率的な組織の在り方に統合されていくことになるだろう。

### ◇改正保険業法成立で代理店 3 義務

改正保険業法が5月に成立・公布、2016年4月施行に向けて、ルールが大きく変わる。なかでも、新法は製販分離時代を踏まえ、保険会社のみならず代理店にも法的責任主体としての、3大義務（情報提供、意向把握、体制整備）を課すとともに、監督や検査の在り方も抜本的に見直した。政令やガイドライン（監督指針）などの具体的な基準に負うところも多く予断を許さないが、これら基準に即し2015年は引き続き体制整備に向けた厳格な取り組みが求められる。製販分離を前提に、代理店自体に情報提供、意向把握、体制整備の3大義務が課され、業務プロセス管理、記録化等の体制整備が、「募集人の規模と業務特性に応じ」厳格に問われるところとなる。要は世間に通用するマネジメント力、経営品質基準の整備、いふなれば代理店自身のリスク管理能力が問われるところとなった。これにより代理店の体質転換が急がれ、業態改革のスピードも一気に変わるものとみられる。

### ◇先行した大規模乗合店への対応

改正保険業法では、特に、比較推奨販売をする広域かつ大規模な乗合代理店に対し、厳格なルールを課したことがポイントである。従来の法律のエアポケットで、保険会社のコントロール下でないニューモデル代理店など想定できず、野放し状態であったからで、その法的根拠が初めて定められた。すでに新法の中でも大規模な特定保険募集人（この定義は近く内閣府令で明示される）に対しては追加的な体制整備義務を課すとともに、監督官庁が直接監督下に置くこととした。2014年9月にはすでに数十の大規模乗合代理店に質問状を發出して推奨販売や取扱商品の売れ筋、手数料を含め100項目余にわたる詳細なデータの提出を求めている。また2015年の年初には大規模乗合代理店10店程度に立入検査に入る方針を立てている、との報道もある。これらの代理店検査では、保険会社や保険仲立人レベルの体制整備が求められることになる。直接監督下に置くための、監督・検査の在り方に向けての具体的な動きととらえることができる。

直接監督下からは免れた乗合代理店や専属代理店については、まずは保険会社を通じて体制整備の周知徹底を図る方向で臨むものと思われ、その基準もかなり厳格なものが予想される。

### ◇問われる代理店のマネジメント力整備

いずれにしても、改正保険業法などが求める方向性は、代理店に対しては、組織内ガバナンス（管理・教育・指導、指揮命令系統の確立、記録化）の構築などマネジメント力をつけること、経営の透明性を高めることにより業務品質の向上を図ることを求めている。なにも代理店、募集人を狙い撃ちにした法外な要求ではない、広く産業界、金融業界で求められている品質基準、消費者・顧客保護基準に適合した事業を営むことを求めているにすぎない。言わば、社会的な通過儀礼を果たせということである。業務プロセス、事業活動におけるPDCA（計画、実行、検証、改善）が問われているのもそうした流れである。代理店経営のサービス品質を上げ、外部からのチェックに耐えられるような経営のリスクマネジメント能力を問うているのである。

### ◇直資代理店整備が新局面

改正保険業法が成立したことを受け、損保会社の代理店戦略も新たな局面を迎え、3メガ損保の動きは急ピッチで、保険会社主導の子会社代理店組織の再整備、経営基盤の充実と体制整備を図っている。委託型募集人（使用人）の適正化への対応ではとりあえず雇用を軸に置きながらも三者間スキームを活用する方向のようだが、激変緩和策ではあっても、近い将来次のステップをにらんでの布石も見られる。また見逃せないのが、次のステップ（製販分離下での権限強化による販社機能拡充、本体からの人員シフト、チャネル再編成の核的存在、例えば法改正を前提とした専属総代理店制）への移行をにらんで、経営の財務基盤強化や、コンプライアンス、経営管理などガバナンスの強化など厳格化などグループ保険会社本体並みの体制整備の仕組みづくりを図っていることである。

保険会社主導の直資代理店は、単なる販社としてのみならず地域専業・専属代理店に対する体制整備や品質強化、人材育成など問題解決支援機能をはじめとする新たな展開が求められることになる。

### ◇消費税増税受け自動車保険の保険料引き上げ

自動車保険や地震保険などで2014年も保険料の改定が相次いだ。2014年7月から10月にかけて、相次ぎ、自動車保険について消費税増税（5%→8%）で修理費や代理店への手数料が増える分を一部保険料に転嫁するため、保険料を引き上げた（上げ幅は平均0.9～2.5%）。損害率悪化、高齢者の事故増加などを背景に構造的な収益悪化に苦しんできた自動車保険事業であったが、等級制度見直しや保険料改定（2013年は各社1～2%の引き上げ）が奏功し収益構造は好転してきている。

東日本大震災や南海トラフ巨大地震、あるいは列島の火山の活動活発化に備え、罹災時の生活資金の確保としての家計地震保険の役割と認知度は高まっているが、地震保険料の料率見直しも必要になっている。損保各社は7月1日、地震保険料を平均15.5%引き上げた。東日本大震災を踏まえ、最大マグニチュードの想定を引き上げるなど、巨大地震による被害リスクを見直した。地震保険料の値上げは1996年以来18年ぶり。保険料の算出に当たり、南海トラフ巨大地震は考慮されていない。

#### ◇各地で多様な自然災害が多発

2014年で印象的だったのは自然災害が多発した年だったことだ。2014年2月2週連続の記録的な大雪に見舞われた東日本（1都7県）などでは、自動車車両や家財への損害が広範囲に及び、契約者からの問い合わせが相次いだ。凍結した路面でのスリップ事故や、積雪による住宅や家財とりわけカーポート（車庫）の損害が多発し、保険金支払額は2500億円を超え、自然災害では史上4番目の保険金支払額となった。各地で記録的豪雨による災害、中でも広島土石流・大雨災害、木曾御嶽山の噴火災害、長野県北部地震、爆弾低気圧による豪雪災害など、各地で自然災害が多発し、改めて自然災害に備える対策や保険の役割を考えさせられる年となった。また損保協会は、2014年7月1日から、災害救助法が適用された地域で、家屋等の流失・焼失等により損害保険会社との保険契約に関する手掛かりを失ったお客さまからの契約照会に応じる「自然災害損保契約照会制度」をスタートさせた。

#### ◇収益改善鮮明になった損保中間決算

2014年はまた、損保各社の決算が大幅好転した。アベノミクスによる、デフレ脱却のための政策等で円安、株高基調に景気が回復したことと、自動車、火災など主力種目での相次ぐ保険料引き上げや自動車等級制度改定による小損害支払い抑制果が効いてきたこと等で、保険料が増加するとともに、損害率が低下し、事業費率改善をみていることで、営業収益は好転してきたことと、資産運用などの事業外収益が好調なことが相まって（グローバル化では海外保険会社のM&Aに伴う海外資産も円安で増加）、損保中間決算並びにグループの連結決算ともには総じて良好な結果となり、業績予想の上方修正が相次いだ。さらに10月以降の金融市場では、日銀の追加緩和やアベノミクス解散総選挙などを受け、円安・株高・金利低下が一層進んでいる。

#### ◇損保業界再編の構図が鮮明に

損保業界の損保グループ再編の構図が一段と鮮明になった。中でも損保ジャパンと日本興亜損保は、2014年9月に合併、国内損保としては単独で2兆円を超える保険料売上高となりトップとなった。また損保ジャパン日本興亜株式会社という長すぎる社名が話題になり、グループ名は略称SOMPOグループに変更されることとなった。これにより、損保業界は、SOMPOグループと、東京海上グループ、中核2損保（三井住友海上、あいおい損保）の機能別再編を選んだMS&ADグループとの3メガ体制に、さらに2015年下期以降の合併を予定しているAIG損保グループ（AIU、富士火災）を加えることで、新たなグループ再編はほぼ出そろうことになる。また、MS&ADでは同一グループ内機能別再編により、地域別に支社の再編効率化も進み、相互の代理店基盤再委託を利用した動きも見られた。

#### ◇テレマティクス保険で具体化の試み

2014年の商品やサービス面でクローズアップされたのが先端技術を利用した保険商品やサービス開発の新たな動きである。

なかでも、話題を集めたのが6月18日、国土交通省の委員会「自動車関連情報の利活用に関する将来ビジョン」中間報告で提起されたテレマティクス保険だ。すなわち移動通信と情報工学を活用し、ビッグデータを用い、急ブレーキや急発進の頻度など、車の走行情報を収集・分析・評価し、ドライバーと車両の運転特性に基づいて保険料を算出する自動車保険を取り上げたが、多様な試みが具体化した年であった。走行距離連動型の自動車保険としては、損保ジャパン日本興亜は日産自動車の電気自動車（EV）「リーフ」の走行データを利用し開発した「ドラログ」や、あいおいニッセイ同和がトヨタの開発した「T-Connect」を利用し走行距離1キロ単位で保険料を計算するもの。（2015年度販売開始）。

ソニー損保は、2015年2月中旬から急発進・急ブレーキの少ない「やさしい運転」をすると保険料が戻る、「やさしい運転キャッシュバック型」の販売を開始する。小型計測器（ドライブカウンタ）で計測結果（点数制）の基づき最大20%の保険料をキャッシュバックする仕組みだ。サービス面でもビッグデータの活用は法人向け分野でも登場、2014年9月、損保ジャパン日本興亜が企業向けの安全運転支援サービス「スマイリングロード」を開発、ドライブレコーダーで走行データを収集・分析し、危険な運転操作などの情報をドライバーのスマートフォンや携帯電話に通知するサービスだ。

このほか、12月下旬、あいおいニッセイ同和が英自動車保険のボックス・イノベーション・グループ（BIG）を約200億円で買収すると発表、今後、関係当局の認可を受け、年度内にも買収を完了。BIGは2009年創業の新興損保だが、グループで「テレマティクス保険」と呼ばれる先進的な自動車保険の商品設計や販売などを手がけ、この分野の英最大手。過去5年間で累計30万件を販売した。英国市場では自動車保険中のテレマティクス保険は現在の約5%から2012年に40%程度に伸びるとの試算もある。IT（情報技術）を活用して自動車の走行距離や運転速度、急ブレーキ頻度などの運転特性のデータを収集し、安全運転の人ほど保険料を安くするのが特徴だ。あいおいニッセイ同和はトヨタ自動車と連携し、トヨタの販売店を中心に英国で自動車保険を販売してきたが、今後はBIG社の保険の取り扱いも始め、若年層など新規顧客の開拓を進める。数年以内にドイツやイタリアなどでも販売するとともに、テレマティクス保険のノウハウを日本でも活用するものと思われる。

2015年は日本においてもテレマティクス保険を巡り各社しのぎを削る本格的な動きが鮮明になってこよう。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

## 松尾芭蕉が訪れた赤坂宿

中山道は、かつて蜚の名所だった杭瀬川の赤坂湊跡を過ぎて、赤坂宿本陣跡を過ぎると谷汲街道との分岐点に着きます。

ここの池田町、揖斐川町に向かう角に、「左たにくみ道」「谷汲観音夜燈」と刻まれた常夜灯を兼ねた谷汲さんを案内する道しるべがあります。これは天和3年（1683）という江戸時代でも始めの頃に建立されたものです。谷汲さんと親しまれている谷汲山華嚴寺は、那智青岸渡寺で始まり近畿一円に広がる西国三十三観音札所のうち、満願の寺として中世から知られており、全国各地からこの道を通って巡礼者が訪れていました。

赤坂には現在「赤坂のボタン園」と知られている場所がありますが、かつて慶長6年（1601）、徳川家康が江戸と上方の往来に利用するために作らせた「お茶屋屋敷」の跡だったのです。高須藩徳永氏や美濃の諸大名の手によって、関ヶ原の戦いのおりの焼失を逃れた建物を移築し、本丸、二の丸などのほか、空堀をめぐるせた小さな城のようなようでした。家康は度々、ここで宿泊していましたが、のち、本陣や脇本陣とした宿場が整備されるとともに、いつしか廃れていったのです。

赤坂宿のすぐ北、山道を上っていくと、虚空蔵さんで知られる有名な明星輪寺があります。持統天皇の勅願によって役小角（えんのおずぬ）が開山した寺で、江戸時代には大垣藩戸田氏の祈願所となっています。ここから濃尾平野が一望できます。



元禄2年（1689）、8月28日、「おくのほそ道」のおりに松尾芭蕉はこの寺を訪れています。境内には昭和47年に大垣市文化財保護協会が建立した「鳩能聲身入王多類岩と哉（はとのこえみにしみわたるいわどかな）」と彫られた芭蕉句碑があります。芭蕉も、この寺の境内から濃尾平野を眺めていたのにちがいません。

この寺の西側の山は石灰を産出しているために、鋭くえぐられています。古くから大理石や石灰が産出されていたところなのです。ちなみに赤坂という地名は、石灰が風化して赤土になったからともいわれ、また実際に赤坂宿はゆるやかな坂道になっています。

ます。

幕末、皇女和宮が江戸へ降嫁される時、幕府が、赤坂宿は汚い家や空き地が多くみっともないと建築費を貸し出し、54軒の家を2ヶ月たらずの工期で新築させたのです。3年ほどの返済した後、肝心の幕府が崩壊したので、その後の返済はうやむやになったということです。これを嫁入り普請というんだそうです。

中山道はそんな赤坂宿を離れます。

（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  
fabrica  
ファブリカ

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。

## 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い行動を心がけます。

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が選べる！◆

## 事故車修理サービスのSHINWAグループ

**保険修理リスク高まる今、「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です  
等級制度新時代だからこそ！  
自費修理の提案は、契約者様との絆をより一層深めます！

**★自費&保険 両パターンの見積を作成します★**

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…出張での損傷確認も可能です！》

損害率上昇や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

☞ 愛車の修理でお困りの契約者様はみえませんか？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

事故車修理の相談を受けたら  
加盟工場へご連絡ください



代金回収の心配は一切無用  
工場が責任持って集金します

◆小回りがきいてツボを心得たサービス体制！県下に 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：岐阜市西部中島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

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

愛知県名古屋市長区葵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



## 地震保険を語る (第五回) 地震保険が立っていたスタートライン

前回、地震保険が東日本大震災によって、初めて高い評価を得ることになったと述べた。今回から、その背景について、少しずつ記してみよう。

地震保険が誕生した1966年(昭和41年)頃、日本の国力はまだまだ小さいものであった。筆者は当時中学生であったが、子供のための年鑑に自動車保有台数を表す絵が書いてあり、アメリカは一家族が一台の自動車に乗っているのに対し、日本の場合は、一台の自動車に完全に溢れてしまうほど多くの人々が乗っていたことを覚えている。日本は、発展途上にあり、保険でも世界から相手にされるような存在ではなかった。ここで、「再保険」という言葉がキーワードになる。

保険は、例えば、千円の掛け金を支払って、事故の際に百万円の保険金を受け取るという仕掛けになっている。千円が百万円になるということは、千人が千円ずつ出して集まった百万円を一人が総取りするということである。この時、保険会社は、いわば「胴元」の役割を果たしている。

いわゆる博打の「胴元」と保険会社が異なるのは、千人のうち一人しか当たらないということを裏付ける確率計算ができることである。そして、もう一つ、非常に重要なことは、滅多に起こることのない大事故に備えて、保険会社もまた保険を掛けるという「再保険」という仕組みが後ろ盾として存在することだ。

オリンピックが開かれたロンドンにロイズという名前の保険の引受機構があることを聞かれたことはないだろうか。これこそ、世界各国の保険会社が自分では手に負えないリスク(危険)について「再保険」を掛ける相手なのである。

もちろん「再保険」はロイズだけではなく他にも大小含め数多くある。しかし、地震保険が誕生した昭和41年頃、日本の地震リスクについて手を差し出してくれる再保険者は、世界のどこを探してもいなかったのである。これこそが、地震保険が立っていたスタートラインであった。

(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

あつという間の衆議院解散、そして選挙戦開始。  
この時期の議員候補の人たちの行動・言動エネルギーはすさまじい。議員さんもそうだが我々代理店も二世・三世が多い。  
親を見て子供が憧れるのか、親が子供に夢を託したがるのかは、本人に聞いてみないとわからないが、我が家の長男、次男は憧れてないみたいだなあ。

(水川博之)

発行日 / 平成26年12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](mailto: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