

岐阜県代協ニュース

平成27年8月

vol.245



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

テレビを見て驚きました。

なんと・・・「長良川の天然鮎が準絶滅危惧種に！！」

これは岐阜市が実施した生物調査等をもとに市内で絶滅が危惧されている生物を選定し、作成したレッドリストに掲載されたものであります。市の言い分によりますと、上流域の河川整備などでえさとなる藻や生息地が減り、個体数も減った。幼魚を長良川河口堰下流に放流するなど人為的な補助がなければ個体数の維持が難しいとして選定したとのことでした。

問題は『天然』という言葉です。長良川の鮎は自力で孵化し海から遡上した鮎も、人の手で放流した稚魚が成長した「放流モノ」の鮎も市場では『天然』として扱われていることです。よって、岐阜市のレッドリストも誤解を避けるため『天然』から『天然遡上』に変更されたそうです。

では、スーパーなどに行って養殖と天然の違いは文字通り理解できます。

が、天然の中で『天然遡上』と「放流モノ」はどう見分けるのでしょうか？

片や、準絶滅危惧種で、片や問題無し！！ 釣り上げた瞬間に判別できるとは思えません。

これはもう本職の漁師さんか、学者さんしか無理かもしれませんね・・・

私も鮎は大好きで、夏になると知り合いの釣り人などから頂きますが、西瓜の香りがして頭・ヒレが大きいと大喜びです。ただ、中下流より郡上など上流のほうが美味しく感じるのは私だけでしょうか・・・

良質の水やコケで育ち、独特の香りを放つ『天然遡上鮎』の復活を願い、清流の恵みを守ろうとする人々の思いを乗せ、長良川は今日も流れ続けています。

さて、7月28日（火）にグランヴェール岐山に於いて、日本損害保険協会、岐阜損保会と岐阜県代協との「損保協会懇談会」を開催いたしました。保険会社からは6社の支店長様、損保協会中部支部 事務局長様にご出席いただき、当代協からは8名参加いたしました。

本年度の岐阜損保会会長、あいおいニッセイ同和損保の坂田支店長様にご挨拶をいただき、和かに会談することができましたことをご報告いたします。

また、お手元には、代理店賠償「日本代協新プラン」の更新用紙が届けられていると思います。今年度より認定保険代理士割引が損害保険トータルプランナー割引に移行されています。損害保険トータルプランナー認定番号の記入が必要となります。確認の上、申し込み締め切りが9月4日（金）となっていますのでお忘れのないよう早めの手続きをお願いします。

目次

1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・中さんの保険諸国慢遊記（112）	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 36）	松尾	—
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（中濃支部）	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（編集後記）		

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
8	10月	県代協	三役会(14:00～)	県代協事務局
	11日	教育、CSR	教育(11:00～)、合同委員会(14:00～)	県代協事務局
	11日	中濃	例会(10:30～)	太田宿 中山道会館
	18日	東海ブロック	CSR委員会(14:00～)	愛知県代協事務局
	21日	中濃	懇親会(19:00～)	坐・楽
	23日	西濃、CSR	揖斐川清掃ボランティア(6:30～)	揖斐川河川敷
9	2日	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター
	2日	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	8日	岐阜	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	8日	中濃	例会・救急救命講習(10:30～)	加茂消防署
	8日	CSR	委員会(14:00～)	県代協事務局
	9日	組織	人材育成セミナー(12:00～)	フォーカスポーカス
	5日	東海ブロック	東海ブロック協議会	静岡
	16日	岐阜	岐阜東ブロック会(12:00～)	かへの華
	17日	岐阜	岐阜西ブロック会(12:00～)	馬喰一代
	18日	県代協	臨時三役会(14:00～)	県代協事務局
	25日	CSR	自賠償保険キャンペーン	岐阜、西濃、中濃支部
10	14日	県代協	秋のセミナー(14:30～)	大垣ソフトピアジャパン

★『平成27年度 秋のセミナー』開催のご案内★

開催日時：平成27年10月14日(水) (14時00分開場 14時30分開演)

開催場所：ソフトピアジャパン センタービル 10階 大会議室 (大垣市加賀野4-1-7)

演題：『人の5倍売る技術 ～テクニックよりも大切なもの～』

講師：茂木 久美子(もき くみこ)氏 (元山形新幹線「つばさ」車内販売員)

『詳細は委員会報告及び同封のセミナー案内にて』

今年度は西濃支部にての開催となりますが、会員の皆様方のお知り合いの代理店の方もお願いいただき、新規会員勧誘等にもご利用いただければと思いますので是非たくさんの方の参加をお待ちしております。

★事務局よりお知らせ★

※平成27年度『代理店賠償・日本代協新プラン』の更改手続と新規加入者募集について

「代理店賠償責任保険・日本代協新プラン」の団体契約が10月1日に満期を迎えます。

申込(送金)締切日は9月4日(金)となっており、認定保険代理士割引が損害保険トータルプランナー割引に移行されておりますので、ご確認の上お早めに手続をお願いします。

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】

○岐阜支部役員会報告

開催日時 : 平成27年8月7日(金) 13:00~ 開催場所 : あいおい損害保険5F会議室
参加者数 : 11/13名 報告者 : 井戸貴之
《内容》

1. 9月ブロック会について
9/16 12:00~ 東ブロック かにの華
9/17 12:00~ 西ブロック 馬喰一代
2. 9月、10月各キャンペーンについて
・9/25無保険車追放キャンペーン
・10/7盗難防止キャンペーン
3. 会員増強について
4. 県代協より報告

※次回役員会開催は平成27年9月8日(火) 12:00~ 岐阜県図書館 レストラン杏

○平成27年岐阜支部第2回合同ブロック会セミナー

開催日時 : 平成27年8月7日 14時30分~17時00分
開催場所 : あいおい損害保険5F会議室
参加者数 : 37名 報告者 : 井戸貴之

《内容》

- 第1部 『委託型保険募集人問題終結後の保険代理店の労務管理』
第2部 『保険代理店とマイナンバー制度』
第2部講師 服部社会保険労務士事務所
所長・特定社会保険労務士 服部英明 氏
第1部講師 特定社会保険労務士 山本謙治 氏



○納涼懇親会 18:00より

開催場所 : ホテルグランヴェール岐山1F ビアガーデン
参加者数 : 37名 (会員、賛助会員、保険会社)

【西濃支部活動報告】

○西濃支部納涼親睦会

開催日時 : 平成27年7月17日(金) 18時00分~
開催場所 : 「大垣フォーラムホテル/ピアホール」
参加者数 : 35名(内 支部会員20名)

県代協 近藤会長、森専務理事、川島組織委員長、保険会社、業務提携事業者、
提携弁護士・・・渡部法律事務所

報告者 : 小林 悦雄

《内容》台風接近で開催が心配されましたが、ピアホールということもあり無事開催できました。
代協監事の渡辺さんにお骨折りいただき、昨年よりかなり安価に済みました。

また、弁護士の渡部先生には第一子出産という大事な日にご参加いただきまして
ありがとうございました。そしておめでとうございます。

今年の納涼親睦会も盛大に無事終えることができました。ありがとうございました。

○8月例会報告

開催日時 : 平成27年8月5日(水) 11:30~13:00
開催場所 : 大垣「五右衛門」 参加者数 : 13名 報告者名 : 小林 悦雄

《議題》

①委員会報告

- 企画環境委員会 : ・ディーラーズモールリペアーの件
スバルディーラー 自動車保険加入条件でスモールリペアー
フロントガラス修理は18万
・JAマイカーローン JA自動車保険加入でローン金利優遇
・神奈川県代理店委託解除の問題について
・金融庁監査について

広報委員会 : 岐阜放送 岐阜県代協TVCMについて

CSR委員会 : 8月2日(日) 岐阜長良川河川敷清掃の報告

- 8月23日(日)揖斐川河川敷清掃のお願い
 時間6:30集合 集合場所和合ファミリーマート
- 教育委員会 : 10月14日 秋のセミナーを西濃支部ソフトピアで開催
 演題は、JR車内販売トップセールスについて(詳しくは後日案内)
 高校生出前授業について
- 組織委員会 : 9月9日 人材育成セミナーのご案内
 詳しくは事務局までお願いいたします
- ②会員増強について 代協代理店賠償のメリットをご案内ください
- ③岐阜支部より 8月7日 14:30より あいおいニッセイ同和 岐阜支店にて
 特定社会保険労務士のセミナー参加のご案内
 社会保険 マイナンバー制度について
- ④その他 弁護士費用について
- ※次回例会 9月2日(水) 11:30~ 場所 大垣 五右衛門

【中濃支部活動報告】

○8月例会報告

開催日時 : 平成27年8月11日(火) 10:30~ 開催場所 : 中山道会館太田宿
 参加者数 : 11名 出席率35% 報告者名 : 福地 誉

《内容》

- ①ジースプレッド株式会社の若尾社長にお越しいただき、アジアまたはアフリカでの学校建設支援活動の説明ならびにサポーター募集について、お話をいただきました。
- ②広報委員会より、岐阜放送でのTVコマーシャルについての打ち合わせについての説明。
- ③CSR委員会より、後日委員会が行われるので、内容については次回定例会の席上にて報告いただく。
- ④組織委員会より、会員増強ならびに国民年金基金加入促進について。
 9月9日(水)開催されます人材育成セミナーについて。
- ⑤日本代協ビジョン委員会より、改正保険法の研究について。
- ⑥支部役員の改正について。
- ⑦9月8日(火)9時より、可茂消防署にて救急救命講習を受講します。
 定例会を兼ねて行いますので、参加よろしくお願ひします。

【東濃支部活動報告】

○8月例会開催報告

開催日時 : 平成27年8月5日(木) 11:30~ 開催場所 : みわ屋
 参加者 : 7名 報告者 : 吉村 秀樹

《内容》

- ①9月研修会について 盆明けに案内と出欠の返信
- ②各委員会 企画環境・・・11月6日 提携事業者交流会
 組織・・・9月9日 人材セミナーについて
 小倉さん、加藤さん、曾我さん参加
 CSR・・・防災探検隊について
- ③事務局より 1月14 賀詞交歓会

※次回開催は研修会 クアリゾート湯舟で

【飛騨支部活動報告】

○飛騨支部 夏のセミナー開催報告

開催日時 : 平成27年 7月24日(金) 17:00~
 開催場所 : ひだホテルプラザ
 参加者 : セミナー参加者 76名
 懇親会参加者 32名
 報告者 : 熊木 千夏

《内容》

演題 「新しい保険募集ルールと代理店のあり方」
 ~ 環境変化は自己変革のチャンス ~

講師 : 日本代理店協会専務理事(野元敏昭様)

これからの保険業務に役立てていけたらと思っております。
 良いお話を聞けたのではないのでしょうか?皆様のご協力ありがとうございました。



委員会報告

【CSR委員会】

○第2回長良川美しくしよう運動参加報告

日 時 : 平成27年8月2日 午前6時より

場 所 : 岐阜市長良川河川敷・堤防

参加者数 : 21名

報告者名 : 高橋 励

《内容》

21名という大勢の方々に参加いただきました。

夏の長良川清掃運動は各団体の参加者が非常に

多く、ゴミも早く集めることができ、花火大会終了後のゴミが散乱していた堤防もすぐに元の美しい長良川河畔に戻りました。朝の清掃活動は空気が体に気持ち良く、心も晴れ晴れとした気分になり、長良川とともにリフレッシュできる大変有意義な活動です。ご参加いただきましたみなさまご協力、本当にありがとうございました。



★本年度も下記3キャンペーンを実施いたします。支部会員の皆様、理事役員、CSR委員会の皆様にはご協力いただきますようよろしくお願い申し上げます。

① <無保険車追放キャンペーン> 9月25日(金) 予定 詳細は追って連絡いたします。

② <盗難防止キャンペーン> 10月 7日(水) 8:00 ~ 9:00
JR岐阜駅東高架下通路

③ <地震保険普及キャンペーン> 昨年同様に3月に実施予定です。
詳細は追って連絡いたします。

(報告者名 : 社会貢献委員長 松山 和由)

【教育委員会】

★『平成27年度 秋のセミナー』開催のご案内★



平成27年10月14日(水) 14:30~(開場受付14:00)
ソフトピアジャパン センタービル 大会議室(大垣市加賀野4-1-7)
にて秋のセミナーを開催いたします。

セミナー講師には、元山形新幹線「つばさ」車内販売員 茂木 久美子氏をお招きし、おもてなしの心を大切に、自分にしかできない接客術をお伝えいたします。

今年度は西濃支部にての開催となりますが、会員の皆様方のお知り合いの代理店の方もお誘いいただき、新規会員勧誘等にもご利用いただければと思いますので是非たくさんの方の参加をお待ちしております。

また、セミナーチラシにつきましては8月号代協ニュースとともに郵送させていただきますのでよろしくお願い申し上げます。

(報告者 委員長 山谷 庸二)

代理店紹介

中濃支部 株式会社 保険パートナー

<代理店名>

株式会社 保険パートナー

<所在地>

〒509-0214

可児市広見5-86 アントレG-306

TEL 0574-49-8725

FAX 0574-49-8726

E-mail info@hoken-partner.net



<代表者>

斎藤 健太郎

<スタッフ>

1名 (男性1名)

<取扱保険会社>

損保 損害保険ジャパン日本興亜(株)

計 1 社

生保 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命保険(株)、第一生命保険(株)

計 2 社

<略歴>

平成22年 4月 研修生として損害保険ジャパンに入社。

平成25年 3月 同社を卒業退職。同時に(株)保険パートナーを設立し、同4月より営業開始。現在に至る。

<事務所の環境>

可児市役所の近く、南東にあります。
スポーツプラザヒビノがとなりです。

<経営方針>

おわかりにくい保険をわかりやすく、もっと身近に。



会員投稿

多治見はなぜ暑い

先日、地元のテレビ局で「なぜ多治見は名古屋よりも暑いのか？」という話題で解説をしていました。

それによると、

- ① 海から吹く湿った暑い空気が、紀伊山脈や鈴鹿山脈を越える時にフェーン現象によって気温が上昇
- ② その風が、名古屋などのある濃尾平野を通過する際にヒートアイランド現象によって更に加熱される
- ③ 加熱された空気が、内津峠付近の山地（標高 400m位）を超える時に、再びフェーン現象で更に気温が上昇
- ④ 多治見は盆地の為、吹き込んだ暑い空気が溜まり易く、更に盆地内のヒートアイランド現象により気温が上昇する

といったメカニズムで、多治見が暑くなるそうです。

こんな事知ったところで、涼しくなるわけじゃないんですが・・・

ところで、夏に天気予報を見ていると耳にする言葉に、猛暑日とか真夏日とかいろいろあってなんとなくニュアンスは伝わっていると思うのですが、それぞれの言葉がどういう定義なのか調べてみました。

【真夏の気象用語】

猛暑日 → その日の最高気温が35℃以上の日

※ 以前は酷暑日と表現されることが多かったが、2007年の予報用語改定によって正式に猛暑日と定義

真夏日 → 最高気温が30℃以上の日

夏日 → 最高気温が25℃以上の日

熱帯夜 → 最低気温が25℃以上の夜

真夏夜 → 最低気温が20℃以上の夜

※ 現在ではほとんど使われない

超熱帯夜 → 最低気温が30℃以上の夜

ちなみに世界の最高気温歴代1位は摂氏 56.7 度。アメリカはカリフォルニア州デスバレーで 1913 年 7 月 10 日に記録されました。



匿名希望

小規模代理店の体制整備と営業形態の開発

◇寒さとの戦いだった富士登山

8月8～9日に、富士山に登ってきました。今回で7年、通算6回目、去年は台風でやむなく中止、満を持しての山行きとなった。毎年浅草の保険代理店吾妻商事と、川越のSBI住宅ローン・マネープラザを展開する会社バスクモーゲージ共催の富士山ツアーに、今回、初めて上さんも参加となったが、この機会を逃すと年齢的に富士に上るチャンスはないのでは、と思ったという。一方、常連組の都合がつかなかったり、急用が入ったりで、蓋を開ければ総勢5人という実に寂しい参加者数、過去6回、これまで最低でも8人は参加してきただけに初の志少数での登山となった。上野からのチャーターしたマイクロバス(20人乗り)も実に余裕たっぷり。コースは前回同様、人気の吉田口コースではなく、須走口コースを選ぶ。午後6時から登り始める。霧の中での5合目2000mからの山登りとなるが、風は強く寒さとの戦い。高地に体を慣らすため十分、時間をかけて登る(山小屋に泊まらず上り下りするのを非難がましく「弾丸ツアー」というが、要はしっかりしたベテランのリーダーの下、十分、時間をかけ計画的に登れば良いと思うのだが)も立ち止ると寒さが容赦なく早々に追い立てられる。人気の吉田口コースとは違い、ツアー団体客の姿もほとんどない。7合目あたりから星空、オレンジの三日月が見えだす。本八合目あたりから吉田口からのコースは渋滞で、迂回してきた団体ツアー客も増える。

◇ご来光に感謝と感動で手を合わせる

約10時間近くかけ、午前3時45分何とか山頂に立つも、あまりにも人が出ており、店は皆ツアー予約客で満員状況、やむなく風よけを探して日の出を待つ。徐々に東の空の雲が茜色に染まりだす、頂上の登山者はみなそれを見ようと見晴らしの良い場所に集結する。このころの気温は2度まで下がる、しかも風があり体感温度はマイナス、震えながら辛抱強くご来光を待ちわびる。午前4時50分過ぎについにその時はきた。過去の5回も有難いことにご来光は仰げたが、今回ほど赤くはっきりした太陽は見たことがなく、写真もそこそこに、思わず感謝と感激で手を合わせる。太陽とは不思議なもので、それまでの凍えるような寒さが不思議と溶けて暖かく抱擁されている気持になるから不思議だ。日頃山登りとは無縁で来た上さんも「こんなに寒さとの戦いとは思わなかったが、それゆえにご来光は素晴らしいご褒美」と、ポツリ。



午前6時には下山、7合目からの砂走では、装備の水中眼鏡、マスク、バンダナを装着、ドイツの薬草酒ウンダーベルグで気付けし、飛んで降りてゆく醍醐味を満喫した。それにしてもこのコースは何度も経験しているが疲れる。午前10時半には須走5合目に戻り、皆で健闘をたたえ合い、生ビールで乾杯、渴いた喉に染み入る美味さは徹夜での山行きを味わったものならではの富士登山の楽しみだ。この後迎えるマイクロバスで、途中温泉により一風呂浴び、そして宴会をし、そしてバス内では皆銘々の格好で爆睡、午後5時半、上野駅で解散した。地上の猛暑とは違い、冷凍庫の中のような厳しい寒さとの戦いという、思い出に残る良い山旅であった。

◇小規模代理店の体制整備の留意点一「指導・管理」

制度改正がらみの対応が急がれる。すでに明年5月29日の法施行に向けた法体系は5月27日のパブコム結果公表を持ってほど出そろった感もあり、現在、各保険会社ベースでの基準、マニュアルの整備やシステム開発等の準備が鋭意進められつつある。また、こうした方向に耐えられるように代理店においても、とりわけ独自業務を営む独立性の強い超大型店や意欲的な代理店においては独自の仕組みづくりが進められている。

今回の制度改正がらみでは、商品の多様化や消費者保護のための適正かつ健全な募集業務の遂行を狙いと
した全代理店対象のルールと、代理店チャネルの多様化に的確に対応するべく規模や業務特性別、いわゆる
ビジネスモデル別のルールが用意されているのが特徴だ。

◇情報提供と意向把握の実務ハードルは低目

例えば情報提供義務では全代理店に向けては重要事項説明書（契約概要と注意喚起情報）を監督指針から
法律で明文化した点が特徴だが、実務上は現状維持で大きな変化はない。情報提供義務では比較推奨販売を
する乗合代理店を対象とした厳格ルールが化される点が際立つ。

意向把握義務により、全代理店に、具体的な保険プランの提示前に、まず顧客の意向（顧客の身の回りの
リスク、世帯、家族、財産、財務、保険付保など）の把握を求めるプロセスを導入するとともに、そのプロ
セス管理・記録化を求めたことが特徴点である。これも顧客の意向が明確な場合と不明な場合（意向の推定）、
ニーズ顕在型の損保商品の場合などに応じ、きめ細かな基準が示された。

ただ全代理店対象の情報提供や意向把握については、激変緩和の例外規定が置かれ、更改時に提供すべき
情報で前契約と比べ変化がない場合については義務はないとされるからだ。前年同条件のままで契約更新す
るケースはかなりあると思われる。とりあえず、制度改正の趣旨を考えるなら、顧客の意向の積極的な把握
はマーケティングの観点からも重要である。

◇小規模代理店でも体制整備のハードル高い

制度改正で代理店に課される実務上最も厳しい項目が体制整備義務である。ここで、規模や業務特性で法
が求める対応面で差が出てくる。大型化しかつ独自業務を行う代理店モデルは危機感も強く、覚悟の規制対
応を迫られており独自で先行して体制整備を進めている。むしろ危機感が薄い、圧倒的に数の多い小規模代
理店はどのような状況に置かれるのか。

ここで、整理しておこう。事務所が一つで代理店主のみで管理できる人員規模（10名ぐらいまで）を小
規模代理店といい、複数拠点、多くの従業員を有し、店主以外に別の管理者を要する代理店を大規模代理店
という。

小規模代理店で、独自業務を持たない、いわゆる取引保険会社が一つの主として専属代理店のケースでは、
保険会社が用意したマニュアルを自らの社内規則とし、それに基づき適切かつ主体的に業務を実施する体制
を整備すればよい。その限り負担は相対的に軽い、あわせて代理店主による従業員の教育・管理・指導、
自己点検と改善に向けた態勢整備が必要になるのが実は重い課題である。（独自業務、いわゆる乗合の場合
は加えて独自業務に関する社内規則の策定やその特性に応じ代理店店主による教育・管理・指導等の態勢整
備が必要になる、例えば商品比較に関する研修など）

◇外出時の使用人の業務遂行状況の管理が最難関

教育・管理・指導のうち、教育は、所定の資格・研修などを通じ、受講状況の把握・確認はできようが、
管理・指導面では、使用人の業務遂行状況（外出先、成約状況、苦情・トラブルなど）を管理・把握し、適
正な業務遂行を指導することが求められる。こうした外出先などの活動状況などのデイリー管理、記録化は
従来ほとんど求められていなかったことで、店主のみならず使用人、従業員の意識変革と実務面の新たな対
応を求めるものである。

これに対し保険会社サイドでは、代理店現場への営業日報や週報などの導入・ファイル化などでの対応を検
討しているところや現場携帯の端末からの電子ツールの活用などを考えているところもある。こうした仕組
みが簡便な操作性も含めた革新的な取り組みにより、どこまで現場に浸透・定着してゆくか。実務上の大き
な局面転換期に差し掛かっている。

◇代理店の経営革新問われる

小規模代理店が経営体としてどのように変革を遂げていくか、ルール改正が求める眼目は消費者保護であ
り、その仕組みを備えることが通過儀礼であるということで、個々の代理店経営の中身・収益については無
頓着であるが、この機を積極的にとらえ返し、経営理念、経営戦略から顧客とどのような関係作りをしてい

くのか、制度改正をスプリングボードに、より高次の経営実践に向けて、小規模代理店といえど、コンパクトビジネスモデル展開などを含め、まさに代理店の経営革新が問われているといえないだろうか。

◇顧客接点面での小規模代理店の営業現場の実情

それでは、小規模代理店として、生産性向上と顧客との関係強化の観点から、どのような経営改革が求められるのか。顧客接点の強化と言われるが改正保険業法も情報提供、意向把握・確認につき体制の整備を代理店に求めている。効率化を大義名分に、顧客と電話と郵送のみで、会わずに、安易な通販まがいの顧客対応をしている代理店は猛省するべきであろう。

ところで顧客接点強化は当然としても、顧客サイドの生活パターン、生活シーンは大きく変わってきており、従来のように簡単に会える環境ではなくなってきている実情もある。

代理店が、事前に顧客に連絡を取り、更改手続きの日取りを決めようにも平日日中はなかなか条件が合わないケースが多い。核家族、共稼ぎ、あるいは主婦の健康増進や文化・コミュニティ活動で日中はなかなか時間が取れなくなってきている。通販もその隙間にニーズを見出しつつある。顧客によっては、家に訪問されることを嫌がるケースもあるし、また訪問する代理店側でも、思うように説明や相談に時間が取れなくなってきている。

◇損保系でも来店型という選択肢

こうした機会に、営業の在り方を思いっきり変えてみてはどうか。営業形態の開発といってもいい。訪問活動一辺倒ではなく、事務所に来店客を迎えるコーナーを用意するなり、レイアウト変更をして来店専用オフィスにつくりかえてはどうか。生保ではこうした来店ショップスタイルは一般化し、生損保兼営の損保系代理店でも生保主体に来店コーナーを考えるとところが増えてきている。

一方、損保では事故対応に軸を置いてきたためか来店顧客対応にはこれまで必ずしも留意されてこなかったが、異動処理その他条件変更等で訪れる顧客もあるほか、保険を含め、相談事を有する潜在顧客も多いと思われ、そろそろ考え方を変えるべき時かもしれない。

またアクセスをよくするのも大事である。来店客用の駐車場スペースを確保する。来店誘導する仕掛けづくりも必要だ。まず、来店すればこんなに便利で快適というイメージを醸し出すことも大事。茶菓のサービス、キッズコーナー、素敵な雰囲気の内装、外からも入りやすいオープンな雰囲気づくりなどが必要かもしれない。さらに来店誘導するための演出も必要で、お客様感謝のイベントなどを事務所周辺で企画し、代理店のブランドイメージアップ、顧客との絆強化、そして来店事務所機能をPRするのも一案だろう。

◇顧客意向反映し多様な営業形態の開発

要は代理店として「よろず相談窓口」をアピールする仕組みづくりである。あそこは頼りがいがある、専門スタッフがきびきびして対応が気持ちよい、笑顔がステキ、などなどハードのみならずソフト面の対応力強化も大事である。

車で顧客のところに飛んでゆくサービスが価値をもつのは、それが当たり前ではなく、いくつかの選択肢の一つとなった時である。自分から代理店の事務所に出かけることができない事情を抱えた顧客もおられる。そのような方にとっては代理店の訪問活動は、価値ある出前出張型のコンサルティングサービスである。でもそれは、ほかの選択肢があって初めて顧客が自覚できるのである。



◇地域密着代理店のブランド構築

商圈を絞り3キロ圏内にほとんどの顧客のいる代理店で、来店客が全体の7割、継続や相談に訪れる客で毎日ごった返す来店型の代理店モデルを展開する事例がある。個人顧客中心に、来店客主体で、情報機器を活用した診断サービスや深掘りの提案などで顧客の信頼向上と単価増、さらには生産性向上にも結び付けている。広い商圈で個人客訪問活動主体だったら、移動時間やコストにどれほど費やすことであったか。地域に密着する代理店モデルのブランド彫込みが必要な時代になってきた。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

今須宿から国境の里へ

今須宿は、美濃の一番西にある宿場で、現在は国道 21 号と平行している集落となっています。

この今須宿のすぐ北側に、延文 5・正平 15（1360）年建立の名刹、妙応寺があります。ある時、曹洞宗の高僧、大徳和尚が、この地のお堂に泊って寝ていた時のことです。「妙応、妙応」と呼ぶ声で目を醒ましたところ、二匹の鬼が老婆を鉄くしで刺し火にあぶり食べていたところを見ましたが、いつしか消えてしまいました。明るる日、この地の豪族、長江重景に語ったところ、重景の亡き母の妙応だと知らされました。そこで重景は、母の供養のために妙応寺を建立したという伝説が残っています。



さて、静かな佇まいを見せる今須宿に戻ります。宿場の一隅に、「金毘羅大権現永代常夜灯」と刻まれた常夜灯があります。文化 5（1808）年に建立されたものですが、これは京都の間屋河地屋がさる大名の荷物を、今須あたりで紛失してしまったため、金毘羅さんに願かけたところ、無事、荷物が見つかりました。そこでお礼として、この常夜灯を寄進したのです。

中山道は、今須宿を離れるとすぐ坂道となります。これが「車返しの坂」といわれる坂で、南北朝時代、公家二条良基が、牛車に乗り不破の関跡を訪れようと都からこの坂までやってきましたが、不破の関跡が修理されると聞いたため、都に帰ってしまいましたという伝説があります。実は、この公家は荒れ果てた不破の関跡の風情が見たかったのですが、この伝説の主人公は足利義教だともいわれています。

それはともかく、不破の関跡は、中世にはすっかり荒れ果ててしまいましたが、その風情が文化人に好まれ、歌枕の地と有名になり、さらに秋季が良いとされ文芸作品も多く残されています。そういった中で、いつしか「車返しの坂」伝説が誕生したのでしょう。

実際の二条良基は摂政関白を何度も任じられ、また文化人としても知られています。文和 2・正平 8（1353）年、南朝方の都攻めによって、北朝の後光厳天皇が小島（揖斐川町）に逃れたおり、二条良基も後から小島にきましたが、そのおり「小島のくちすさみ」という紀行文を残しています。

さて、この車返しの坂を上ると小さなお堂があり、そこから国道 21 号と J R 東海道本線が眼下に見られます。実は、この坂そのものが中山道ですが、国道 21 号や J R 東海道本線の建設のために、削られてしまい、坂の片方だけが残ってしまったのです。

中山道は、そんな坂を過ぎ国道 21 号と J R 東海道本線を渡ると、美濃と近江の国境に着きます。



（まつお・いち） ライフワークは地域史（近世交通史）。
監修に『岐阜 地理・地名・地図の謎』（実業之日本社）がある。

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



ALSO 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
愛知県名古屋市東区葵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



17000631(02)



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

いつもお世話になっております。 **有限会社 イブカ** です。

※ 365日 24時間 レッカーサービス



※ 365日 24時間 レンタカー 現場配送 サービス
レッカーサービスと合わせてご利用下さい。

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下さい。

フリーダイヤル 0120-495-039 携帯電話 090-3309-2925

岐阜本社 岐阜市柳津町南塚 4丁目 249 TEL 058-393-2524 FAX 058-388-7301
岐阜本社営業所 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
岐阜本社工場 羽島郡笠松町門間 726-1



< 今月の復旧事例 > 電光掲示板復旧工事

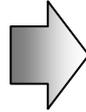
く車道にある電光掲示板に車をぶつけてしまい、支柱がかたむき、へこみきずができてしまいました。掲示板は使えましたが、道路使用許可など許可が下りるのに時間が掛かりました。

< 場所 > 揖斐地域

< 費用 > ￥442,800- (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)

情報ツールとして【クルマの下取り・買取りサービス】をご活用ください！

★★★ ディーラーの査定とは違い、実際の中古車取引相場で査定します。

車によっては、年式・キヨリに関係なく需要があり、大きく金額に差が出ます！ ★★★

【お客様のこんなときにご利用ください！】

- 車の乗替を検討 : 下取り額が納得できない。下取り額は妥当なの？
⇒ 「ディーラー下取りと比較してみてください！」
- 売却だけ検討 : どこに売れば？ 高くて信頼できる会社に売りたい！
⇒ 「賛助会員のJCMにお任せ下さい！」
- ディーラーでは値が付かない・・・ : 引取費用が掛かると言われた。
⇒ 「古い車や事故車でもまずはご相談ください！」



【岐阜県損害保険代理業協会 賛助会員のJCMなら安心満足！下取りよりもお得】

- ・ 宣伝・店舗等運営コストを抑えて買取り価格に還元、**高価買取り**を致します。
- ・ **無料出張査定**で手間や費用発生心配がありません。ご指定場所まで訪問します。
- ・ **中古自動車認定査定士** (当社社員) が査定にお伺いし、対応いたします。
- ・ 売却を急かしたりせずお客様のご都合・代替のタイミングに合わせて対応します。
- ・ 車両代金は**現金決済も可能、名義変更手続きも無料で確実**に行います。

■■ 株式会社JCM名古屋支店

★担当 村瀬・安藤 まで

■■

TEL: 052-561-8899 / FAX: 052-561-8893

HP: <http://www.jcmnet.co.jp/daikyo/>

地震保険を語る <編集後記>

東日本大震災が発生したとき、私は東京の神田で会議中でした。大きく激しい長時間の揺れ、ビルがきしむ音、高層ビルが左右に大きく揺れる光景、屋外への避難時には真っすぐに歩けない・・・等、どれもが今まで経験したことがなく、大地震の恐怖を肌で感じ、その後は帰宅困難者の一人になりました。ひたすら歩く中、パニックもなく人の流れはスムーズで、誰一人として愚痴を言うこともなく、公衆電話やトイレの前には秩序ある人列、食料や飲料水を買う時は互いにゆずり合う、車道は大渋滞で立ち止まったままだがクラクション一つ鳴ることはない、オフィスの1Fは開放され休憩用に段ボールが敷き詰められ水とコップが用意されている・・・等、日本人の素晴らしさを感じました。

損害額と地震保険金の支払いについて、東日本大震災の2週間前に起きたニュージーランドの地震では損害額の80%が保険でカバーされたのに対し、東日本大震災においては損害額の17%に過ぎないともいわれています。人口密度やGDP等の違いがあり一概に比較はできないものの、これだけの開きがある理由は、日本では任意で加入する地震保険がニュージーランドにおいては火災保険に自動的に付帯されているからです。

「事前の一策は、事後の百策に勝る」という言葉がありますが、地震に限らず全てのリスクについて言えることです。私たちにできることは経済的にお客様をお守りすることに限られていますが、生活を営む上でリスクに対応することは特に重要です。引き続き、お客様にはこれらのリスク対策をご案内申し上げたいと思っています。

最後になりますが、日々の業務の中で地震保険をおすすめするのは私たち代理店の使命です。地震保険普及キャンペーンを通じて消費者により一層の理解を深めていただくよう活動を強化してまいります。今後とも岐阜県代協をよろしくお願い申し上げます。

(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

残暑お見舞い申し上げます。

今年の夏も終わろうとしています。皆さま方、いかがお過ごしでしょうか。

この夏は、温暖化が進んだとか偏西風が大きく蛇行したためとかで、酷暑の地域や豪雨；洪水の地域などと、世界各地で気象異常が多発しています。

この日本でも、記録的猛暑や特定の範囲；地域で記録にない程の豪雨や竜巻；突風などで被害がでています。

この時期に火災保険の保険料改定は、話題性があって説明しやすいかな？と思う今日この頃です。

(加藤 木孝)

発行日 / 平成27年 8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 : 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