

# 岐阜県代協ニュース

平成27年10月

vol.247



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

いよいよ来年の改正保険業法・施行に関して慌ただしくなってきました。保険会社からもこれに関連する書類など配布されはじめた今、何をしなければならぬか。

呪文のように「情報提供」、「意向把握」、「体制整備」と唱えています、実際どんなことなのでしょう？ 私自身の確認を致します。

『情報提供義務』・・・300条1項により我々が重要事項をお客様に告げず保険募集をしてはならないという禁止する現行から、積極的に保険契約の締結または募集に関して、契約の種類・性質を考えて、保険契約の内容などをお客様にちゃんと理解してもらっているか？ 説明をしているか？ 契約概要や注意喚起情報の提供をしているか？ 十分確認しているか？

保険金支払いの有無責・保険期間・保険金額・告知義務・失効など、規程・あわせてロードサービス・付帯サービスもお知らせしなければなりません。

『意向把握義務』・・・我々はお客様のニーズを考え、それに適した保険の提案を説明し、これで大丈夫だという確認の時間を十分提供する必要があります。

すなわち、お客様自身のニーズに適した保険を提供する義務があるということです。最終的にお客様の意向により保険内容が決定した段階で、その内容と最初、我々がおすすりめしようとした内容の相違などを再確認することも大切なことだと思います。家族構成や年齢条件・性別のお客様属性、周りの環境から必要性を推定し、その提案書にはプランとお客様との関係性を解りやすく記載して説明しなければならず、またその内容を書類に残せということです。何重ものチェック、そして記録に残す、お客様の意向も勘違いせず理解するなど、脳の俊敏性をフルに回転させる習慣をつけることが大切に思えます。来年からの施行に向け、今、我々は改正保険業法を適切に理解し、法改正への対応に出遅れる事のない準備が必要と考えます。

さて、隣県の一般社団法人 愛知県損害保険代理業協会が、本年、創立70周年を迎えられました。10月6日にはホテルヒルトン名古屋にて創立記念式典、セミナーを盛大に催され、当会より正・副会長が参列し、お祝いさせていただきました。誠にありがとうございます。

岐阜県代協も今年で創立65年を迎えます。東海ブロック協議会の一員として、これからも共に切磋琢磨しながら、生き活きと光り輝く団体として創り上げていきたいと思ひます。

そして岐阜県代協では10月14日に『秋のセミナー』を開催いたしました。

『人の5倍売る技術』～ テクニックよりも大切なもの ～をテーマに元山形新幹線「つばさ」車内販売員の茂木久美子氏にご講演いただきました。同ニュースの委員会報告にて詳細の報告があると思ひますが、ご参加いただきました多くの正会員の皆様、賛助会員と保険会社の皆様、また、セミナー開催にご尽力いただきました理事役員、西濃支部、教育委員会の皆様本当にありがとうございました



## 目次

1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・中さんの保険諸国慢遊記 (114)	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	12 p・・・提携事業者広告掲載①	
6 p・・・代理店紹介 (東濃支部)	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・・・ゴルフ同好会報告／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	
9	15	火	東海ブロック	東海ブロック協議会(13:00～)	愛知県代協	
	16	水	岐阜	岐阜東ブロック会(12:00～)	かへの華	
	17	木	岐阜	岐阜西ブロック会(12:00～)	馬喰一代	
	18	金	県代協	三役会(14:00～)	県代協事務局	
	25	金	CSR	自賠償保険キャンペーン	岐阜、西濃、中濃支部	
	10	6	火	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
		7	水	損保協会	盗難防止の日キャンペーン(8:00～)	JR岐阜駅前
		8	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
		14	水	岐阜	役員会(12:00～) 懇親会(18:00～)	大垣ソフトピアジャパン、吟べえ
		14	水	県代協	秋のセミナー(14:30～)	大垣ソフトピアジャパン
25		日	CSR	長良川を美しくしよう運動(6:30～)	長良川河畔	
11		4	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	6	金	CSR	消費者団体「情報交換会(13:30～)	ふれあい福寿会館	
	6	金	岐阜	役員会(16:00～)	ふれあい福寿会館	
	6	金	企画環境	提携事業者交流会(18:00～)	グランヴェール岐山	
	10	火	中濃	例会(10:30～)	太田宿	
	10	火	飛騨	昼食例会&役員会(12:00～)	未定	
	12	木	東濃	幹事会(11:00～)、例会(11:30～)	みわ屋	
	13	金	日本代協	コンベンション(12:30～14日 12:00)	東京 ホテルグランパシフィック	
	15	日	西濃	研修旅行(13:30集合、出発)	南知多内海	
	20	金	岐阜	合同ブロック会(18:30～)	ふぐ井	
	26	木	県代協	三役会(14:00～)	県代協事務局	
	27	金	県代協	第1回選挙管理委員会(14:00～)	県代協事務局	
12	2	水	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂市総合センター(予定)	

## ～ 事務局より ～

※平成27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。

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10月14日 13:00～ 開催場所 : ソフトピアセンター (大垣)  
参加者数 : 6/13名 報告者 : 鶴飼 康弘

#### 《内容》

##### ①11月ブロック会について

・夜の合同ブロック会 ふぐ井 11/20(金) 会員会費 3,000円、会員外 8,000円

##### ②2月研修旅行について・日間賀島 研修旅行 2/5(日)～2/6(月) 会員会費 15,000円

##### ③会員増強について

・本巣市一四条 吉廣保険 入会予定

##### ④県代協より報告

・CSR委員会より・・・10/25(日) 長良川清掃 7:00～ 協力依頼

※次回役員会開催は27年11月6日 16:00～ グランヴェール岐山

## 【西濃支部活動報告】

### ○無保険車追放キャンペーン

日時 : 平成27年9月25日(金) 18:00～

場所 : JR大垣駅北口連絡通路

参加者 : 8名 報告者 : 小林 悦雄

#### 《内容》

(有)吉田保険事務所の吉田さん、(有)アイエーフアインの畦地さん、(県副会長)岩田さん、(株)MSG保険サービスの渡辺さん、永井さん、中河総合保険の中河さん(CSR委員)、支部長小林と損保ジャパン日本興亜の女性社員1名の参加を得まして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。150部のちらし配りは実質5分で終了。ご協力いただきましたみなさんご苦労様でした。ありがとうございました。

### ○西濃支部10月例会報告

開催日時 : 平成27年10月6日(火) 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・内容》

・委員会 CSR ・9月25日 無保険車追放キャンペーンのお礼(8名参加)

・盗難防止キャンペーン(10月7日)と長良川清掃(10月25日)の参加要請

教育・10月14日(水)の「秋のセミナー」参加要請と駐車場、場内の案内係5名選任

・県代協 ・10月22日(木)「代協ゴルフコンペ」の参加要請

・日本代協 ・コンベンション参加確認(畦地洋祐さん)

その他 ・11月15日(日)～16日(月)の西濃支部研修旅行案の検討 行先・・・南知多に決定

・「ファブリカ」の平野さんも参席いただき「保険代理店専用のレンタカーサービス」の開始と説明を受ける。

・保険金支払い事例と質疑応答

※次回 11月4日(水) 11:30～ 場所 大垣 五右衛門



### 【中濃支部活動報告】

○無保険車追放キャンペーン

日 時 : 平成27年9月25日(金) 9:30～

場 所 : 中日本自動車短大校門前

参加者 : 10名 報告者 : 家田 圭市

《内容》

中濃支部会員9名と東濃支部 松山CSR委員長のご参加を得て上記の通り無保険車追放キャンペーンを実施いたしました。雨の中、ご協力いただきました皆さまありがとうございました。

※次回例会は 11月10日(火) 10時半より、中山道会館太田宿にて



### 【東濃支部例会報告】

開催日時 : 平成27年10月8日(木) 11:30～

開催場所 : みわ屋

参加者 : 6名

報告者 : 吉村

《内容》

- ・秋のセミナー9人出席予定、
- ・コンベンション 蘇我さん、
- ・東濃支部来年度役員について
- ・各委員会から

※次回開催は11月11日(木) 11:00から幹事会、 11:30から例会

### 【飛騨支部活動報告】

○11月10日(火)に昼食例会&役員会を開催する予定です。詳細は来月報告させていただきます。

## 委員会報告

### 【教育委員会】

○秋のセミナー開催報告

日 時 : 10月14日(水) 14:30～

場 所 : ソフトピアジャパン 大会議室

参加者 : 113名

《内容》

岐阜県代協『秋のセミナー』を開催いたしました。

10月14日(水) 14:30～ 大垣市加賀野のソフトピア

ジャパン センタービル 10階 大会議室にて『人の5倍売る技術』

～ テクニックよりも大切なもの ～をテーマに元山形新幹線「つばさ」

車内販売員の茂木久美子(もきくみこ)氏をお招きいたし、ご講演いた

だきました。東濃支部、飛騨支部開催につづき、今年度は開催場所を

大垣市に移し開催いたしました。西濃支部でのセミナー開催は、はじめ

てとなりますが、岐阜、西濃支部のご参加を中心に、飛騨、中濃、東濃

支部よりからも多くの正会員の皆様、賛助会員と保険会社の皆様合わせて

113名(正会員106名、賛助会員4名、保険会社3名)の大勢の方に参加していただきました。

講演はなごやかな雰囲気が進み、お集まりいただいた皆様にご好評いただき、盛況の内に終える事が出来ました。

ご尽力、ご協力いただきました皆様本当にありがとうございました。

(教育委員会 委員長 山谷庸二)



## 【CSR委員会】

### ○無保険車追放キャンペーン開催報告

日時： 9月25日（金）8：00～（岐阜）  
18：00～（西濃）  
9：30～（中濃）

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》岐阜駅前には、岐阜県代協より10名、  
NASVAさんより1名、国土交通省さん  
より3名、合計14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14名が参加しました。  
岐阜県警、損保協会の皆様と連携し、大変多くの方々に啓発活動ができました。  
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】

新入会員紹介 西濃支部：（有）オフィスエガミ 代申 東京海上日動火災  
店主 江上 聖司 様  
〒503-2100 不破郡垂井町 2441  
TEL 0584-22-5875 FAX 0584-22-6563  
（平成 27 年 10 月 1 日入会） 紹介者 （合同）保険屋.c o m 川瀬方彦 様

## 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よろしく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。

# 代理店紹介

## 東濃支部 株式会社 イワク保険事務所

### <代理店名>

株式会社 イワク保険事務所

### <所在地>

〒508-0006  
中津川市落合 2 6 - 6 6 7  
TEL 0573-69-5018  
FAX 0573-69-5447

### <代表者>

岩久 弘子

### <取扱保険会社>

損保	あいおいニッセイ同和損害保険(株)	計	1	社
生保	三井住友海上あいおい生命、日本生命	計	2	社

### <略歴>

昭和 5 3 年 イワク保険事務所 開設  
平成 1 2 年 「株式会社 イワク保険事務所」法人化



## 会員投稿

# 人生を楽しむこととは？

「一時間、幸せになりたかったら酒を飲みなさい。」「三日間、幸せになりたかったら結婚しなさい。」「八日間、幸せになりたかったら豚を殺して食べなさい。」「永遠に、幸せになりたかったら釣りを覚えなさい。」みなさんは、この諺をきいたことがありますか？ 古い中国の諺なのですが、どう思われますか？釣りが好きの方ならば「確かにそうだ！」と共感していただける方が多いのではないのでしょうか。（残念ながら、私はまだ三日間の幸せをもたらすという結婚には程遠い状況なので、わからないのです・・・）

ということで、10月最初の土日、伊勢志摩にある大江顧問の別荘（ご自宅？）へ、近藤会長、小林西濃支部長、CSR委員 高橋の3人でお邪魔させていただきました。次のサミットが行われる伊勢志摩はさすがに景色も素晴らしく、また大江顧問のクルーザーに同船させていただくと、海の美しさ、空気の美味しさに感動することしきりでした。魚釣り、旨い料理（大江顧問の手料理。抜群に旨い！）と美味しいお酒という、申し訳ないほどに素敵な休日を過ごさせていただきました。

肝心の魚釣りの方は、一日目は手の平にも満たないほどの小さな真鯛やエソ、ヒメジといったかまぼこの材料くらいにしかならないような小さな魚のみで終わってしまい残念でした。が、そんなこともあるのが魚釣り。静かな美しい海は、釣れない釣りでも満足させてくれました。

二日目は、ほんの少し荒れ気味でしたが、高橋が始まってすぐにアカハタという30センチくらいの魚を釣り上げました。しかしその後はさっぱり。小林さんは、船酔いでダウン寸前という状況でした。

（普段は滅多に船酔いなどしないそうです。）お昼には上がる予定でしたが、ここでドラマが！上がる直前に近藤会長が94センチの「シイラ」を釣り上げるという素晴らしいハッピーエンドを演じてくださいました！

当然、昼ご飯はシイラを捌いて、お刺身やバター焼き堪能しました。「シイラ」という魚は、ハワイでは「マヒマヒ」と呼ばれ愛されている魚ですが、日本では流通が少なく、魚屋さんでもあまり見かけません。特にお刺身となると、自分で釣って食べるくらいしかできないほどです。新鮮なシイラのお刺身はクセもなく、甘みもあり、釣り人の特権を堪能させてもらえる最高の味でした。



バター焼きは、魚もさることながら、大江顧問の腕により最高の味付けが施され、今まで食べた中でも最高のバター焼きでした。食べきれなかった分は、お土産としてフライサイズに切り分けて、みんなで持って帰りました。（家族も大喜びですね！）

魚釣りを覚えると、こんなに素敵で楽しい人生が広がります。「代協で釣り同好会を作ろうか？」という案も上がってきました。仲間と共にワイワイ楽しんでやる魚釣りは最高ですよ。

みなさんも、「永遠に、幸せになるために」魚釣りを始めてみませんか？

（CSR委員長 高橋 励）



## 経営革新的な流れをつかみ攻めにかじを切ろう

### 一 金融技術革新の動き、公的保険を理解し販売革新へ

#### ◇築地場外市場は食のびっくり箱

築地場外市場は食のびっくり箱である。鮮魚はじめいろいろな食材の専門店が犇めく。鮎屋はじめ食べ物の店もいろいろあるし、新鮮で期待を裏切らない。行きつけの店もある。筋子や縮緬雑魚ならカネサ水産、アサリの佃煮なら諏訪商店、丹波黒豆の甘納豆（黒太郎）なら山本商店、紅鮭大辛口（塩引き）なら昭和食品など。さらに欧風カレーなら東印度カレー商会（閉店したと思ったら向かいのビル2階に移転）、アジフライならにっぽん漁港食堂、鮎屋なら赤酢で握る秀徳。

秀徳の2号店、3号店は、昼、夜利用したことがあるが、一度行ってみたかったのが系列のユニバーで、今回は昼時、買い物かごと上さんと秀徳傘下の「ユニバー海一章」に予約していった。もともとは夜のみ、最低1万円からで、ウニを中心としたワンランク上の鮎をコースで食べさせてくれる店だったが、最近は、ランチも始め、他の秀徳と歩調を合わせた握りを出すようになった。

#### ◇ユニバーでウニ満喫の旅

カウンターは6席、伺った日は火曜11時の開店時だったが、貸し切り状態。職人さんとも楽しい語らいのおまけつき。ランチは2000円～6000円の3コースとのことだったが、せっかくなので、ウニの食べ比べを入れて8000円にしてもらい、さらに追加で季節のマツタケ土瓶蒸しやウニアイスはじめユニアラカルトも追加。鮎は、目の前で魚を捌いて出してくれる。

その職人の丁寧な仕事ぶりにほれほれする。客が少ないからできることと納得。築地に入荷してくる新鮮な魚貝類があればこそ、しかも夜より昼間の方が鮮度は良いに決まっている。ブリの腹、白いか、カナダ産本マグロの赤身、コハダ新子、カナダ産炙りとり・ウニ乗せ、穴子、ウニの巻物、一つ一つの味わい深さに唸る。これに、ウニ3種食べ比べとして釧路浜中産（上品で甘い）、礼文島産（濃厚な甘み）、もう一つが確か苫小牧産？年中ウニはとれるそうだが、美味しい昆布の産地に美味しいウニの産地が重なっている。季節や産地、ウニの種類（バフンウニ、ムラサキウニ等）によってもこんなにも味わいが多様なのか、平素食べていたものとはまるで違う。このほか、自家製のウニのワイン漬、干しウニが出たが、中でも干しウニは酒の肴として絶品であった。秀徳系は酒の肴に寿司をつまむのが流儀で、赤酢でシャリが少ない握り鮎がつまみになることを教えてもらった。

生ビールから白ワインはケンゾーエステートあさつゆ、日本酒は、日高見弥助、十四代吟醸、奥、笹峯、醴泉正宗と飲み込んだもの。帰りは昼から千鳥足であった。お代もかなりになったが、1回旅をしたと思えば安い安い、と妙に納得させてしまうほどの満足度だった。

#### ◇先を見た保険の新たな取り組み

保険業界も、来年5月29日の改正保険業法施行対応、体制整備で大わらわというところだが、法律が求められるところは消費者保護のための最低基準であり、これをクリアしないことには始まらないが、一方でこの基準をクリアしたからといって代理店経営上の成功が保証されるわけでもない。そのためには果敢に新たな時代に即応した助業モデルを構築していくこと、顧客の支持を得るために、経営品質を向上させていくことが必要になってくる。そのためにも現在起きている新たな事業環境を的確に理解しておく必要がある。こうした中で、今回は、保険業界の今後に大きな影響をもたらしかねない金融技術革新の動きと、生保の販売の在り方に新たな風を巻き起こしつつある公的保険アドバイスという革新的な試みの二つの潮流について紹介してみることにする。

#### ◇「フィンテック」という金融技術革新の動き

ファイナンス（金融）とテクノロジー（技術）を組み合わせたフィンテック（F i n T e c）という造語を最近しばしば目にするようになった。日経新聞誌上では昨2014年あたりから登場し始め、2015年になりきわめて頻度が高くなってきた。NHKも3月には「新しい金融ビジネス 急成長するフィンテック」という特集番組を組んでいる。

もともと米国で使われだし、ITベンチャー企業が、金融機関などの資産管理や決済、融資、投資などの分野に、ビッグデータを利用し、IT、スマホ技術、人工知能（AI）などを活用し新規参入するなど革新的な試みが、欧米中心に急速に拡がりを見せてきたからだ。急拡大の秘密は、専門業者の中間コストを省け、簡単で便利かつ費用が安いという利便性が受けているからで、既存の銀行などの金融機関業務を一変させかねないほどの可能性が出てきた。

日本でも、まだまだ緒についた段階だが、例えば、マネーフォワードは複数の銀行口座やクレジットカード、保険などの金の流れを自動的に記録化し、個人の資産管理が見える化し、簡単にシミュレーション化できるようサポートするアプリを提供している。今後個人や中小企業向けサービス分野やセキュリティ分野、ビットコインなどのクリプトカレンシー分野、投資分野などそのすそ野も広がりだしている。

日本の監督官庁も、金融庁はもちろん、経済産業省なども産業界を一変しかねないフィンテックの流れを受けて規制の在り方を見直す動きを研究会などを立ち上げ開始した。

#### ◇保険版フィンテックとしてのテレマティクス保険

こうしたフィンテックの動きは、保険の世界でも無縁ではない。例えば、「テレマティクス保険」モデルとしてすでに始まっている。国土交通省なども、今後の交通政策から若年層を中心に安全運転普及の一環としてテレマティクス保険の普及推進を官民あげての課題として掲げ、関連業界に働き掛けている。損保各社とも新たなリスク細分型の成否、安定的な保険運営への影響を含め今後の保険の在り方を左右しかねないこの研究を本格化させつつある。

IT技術、スマホ技術の活用などを利用した動きは、例えば、ソニー損保が本年2月から販売開始した新たな自動車保険「やさしい運転キャッシュバック型」は、契約者の自動車に、加速・減速の発生状況・運転特性を評価測定する専用ドライブカウンタを無料貸与し、搭載してもらい、一定期間の評価点数をもとに保険料に反映させる仕組みである。

こうした動きは、アクサダイレクトでも、日本でテレマティクスサービスを開発するITベンチャー企業スマートドライブ社との連携で、テレマティクス保険の開発検討にすでに乗り出している。アクサグループのフィンテック分野への積極的なスタンスは、日経10月12日付朝刊仏アクサ・アンリ・ドゥキャストゥル会長兼最高経営責任者インタビュー記事で紹介されており、同社の戦略、指向するところがよくわかる。携帯端末やウェアラブルなどの歩数計を活用しその評価を実質保険料に反映させる医療保険の開発なども検討しているという。

このような金融技術革新の動きは、今後の保険の在り方、保険流通の在り方を大きく変えてくることも考えられるだけに、引き続き注目したいところである。

#### ◇盛況な公的保険セミナー

ところで、保険販売においても革新的な取り組みが始まっている。公的保険を通じた生命保険の再評価という視点がそれ。意向把握の取り組みとしても、単なる法的基準をクリアするのみならず、顧客の納得を前提にした売り方という点で戦略的に販売の地平を広げる取り組みとして画期的な展開となるものだ。

10月3日、公的保険アドバイザー協会 <http://siaa.or.jp> 主催の一日セミナーに参加してみた。2014年に設立されたばかりの同協会は、公的保険アドバイザーを育成し、公的保険アドバイザーという新たな資格を認証する機関。この協会では、ねんきん定期便を軸にした公的保険セミナーは今年の8月から始まり、すでに東京、大阪などで毎月開催され、毎回満員盛況と反響が大きかったので、どのような内容なのか、実際に確かめてみたかった。

東京浅草橋のヒューリックビル会議室、60名の用意された席は満席、沖縄から北海道まで各地からの参加者の熱気すら感じる。

### ◇賢い消費者を育てる保険販売へ

百聞は一見に如かず、その理由が分かった。ここには、「急がば回れ」ではないが、次代を見据え、顧客に気づきを求める思考のプロセスにおける販売革新があった。自分で考え納得する賢い消費者を育てることこそ、これからの保険販売の在り方だというのがそれである。公的保険（健康保険、介護保険、雇用保険、年金保険）を知れば生保が売れる、このことを「ねんきん定期便」のチェックポイントを通じて、医療保険、死亡保険、年金保険という3つの局面で解き明かしてくれたのである。

講師の同協会理事の山中伸枝さんの話は実に魅力的で、6時間があっという間に過ぎる。旅行会社で数年働いた後、若くして米国の大学で経済学を学び突き詰めて考える思考法を身に着けた。帰国後小学校の英語教師やシニア層向けのパソコン教室講師なども務め、分かりやすく伝えることの大事さも痛感した。自らの力が発揮できる分野として選択したのが、年金や資産形成の分野。特に公的保険に関しては、身近に的確に伝え相談に乗れる専門家がない。保険を販売しない独立のFPとして、保険のセカンドオピニオンとして活躍する傍ら、保険購入における、販売者と消費者のミスマッチを痛感、保険販売の変革を公的保険アドバイザー育成を通じて試みる。

### ◇人生のリスクへの備えの共通点と相違点

こうした背景からの山中さんの話は実に説得力がある。国が営む公的保険（公的年金）と民間の生保は、人生のリスクに備えるという点では共通だが、国が強制保険で営む公的年金は世代間扶養の賦課方式、物価スライドなどインフレに強いが、少子高齢化等人口変動面で弱く、保険料増加、給付削減なども起こる。民間生保は、積立方式で、コストの平準化ができ、インフレに弱い半面、人口変動の影響は受けない。そこでいかにこれら二つを共存させていくか。そのためにも最低保障としての公的保険をきちんと把握し、国の施策の今後の方向も理解し、それを踏まえた提案が不可欠だとする。意外に公的保険をおろそかにして生保を勧めてしまう現状があり、それが顧客の不信を招いている。損保でいえば自賠責の補償内容を知らずに上乘せ保険を勧めているようなものだ、とした。

### ◇「ねんきん定期便」は情報の宝庫

公的保険を知るには、毎年顧客の誕生月に届く「ねんきん定期便」が情報の宝庫、として、顧客の了解を得て、そのハガキを見せてもらい、公的保障の現状（標準報酬月額、遺族年金、老齢年金）を把握し、顧客にそれを理解してもらい、そのうえでどうしたいのかを聞き出すことが肝心。医療保険では、標準報酬月額の数字を見ることで、例えば会社員の場合、高額療養費制度、傷病手当金、出産手当金などが分かること、死亡保険販売では、必要補償額算出に当たり、遺族厚生年金の算出方を明示し、説明時には綺麗なシミュレーション図に頼るのではなく、手書きで、図解を通じ思考のプロセスを示してゆくことが有効だとした。年金保険販売に当たっては、老齢基礎年金、老齢厚生年金の算出方を提示、年を取った自分への仕送りとして、老後資金目標額を決めてもらうことが大事だとした。

### ◇公的保険の先生になろう！

このように公的保険に精通することで、顧客が保険見直しなどで知っていることの確認を求めてくる、その限り受け身な立場の保険の販売業から、顧客の知らないことをレクチャーできるリスク管理の専門家として自己確立することにより、顧客との信頼関係を強化するとともに、あらたな顧客開拓、顧客から相談を希望するような存在になることも可能とした。

公的保険と言えば、事業所向けの社会保険労務士の専門分野とされてきたが、一般の個人顧客の多くが公的保険の理解抜きに漫然と人生のリスクに臨んできたが、それは生保の扱い者も似たり寄ったりで、生保離れの原因にもなっている。こうした中で改めて公的保険のことをきちんとマスターし、専門のアドバイザーとして顧客に向き合うリスク管理のプロが必要になってきている。生保の売り方が根底から変わる、販売者の業態開発（公的保険アドバイザー）と保険購入者（顧客）の意識改革がらみでまさに、売り方のイノベーション（革新）が始まりかけていることを改めて感じた。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

## 伊吹山を望む 柏原宿



中山道は、美濃・近江の国境の里、長久寺から近江（滋賀県）に入り、カエデ並木を通ります。江戸時代、街道筋の並木は松並木が普通で、日光街道のような杉並木は珍しいですが、それと同様にカエデ並木は珍しいものとなっています。

J R 東海道本線の踏切を渡ると、「照手姫笠掛地蔵」という小さなお堂が見えてきます。「照手姫」といえば、中山道の赤坂宿の西、青墓にある「照手姫の水汲みの井戸」が思い出されます。照手姫は、青墓では長者から箆で井戸の水を汲むことを強要されていますが、ここでは、常陸（茨城県）で毒を飲まされ餓鬼（餓鬼道に入った亡者）となった夫の小栗判官を、狂女となった照手

姫が箱車に乗せ、ここまでやってきて、この地蔵に拝み、お告げにより熊野に詣でたところ小栗判官は餓鬼から人間に戻ったので、お礼にお寺を建てたといひます。それがこの近くの野瀬地区にあった蘇生寺ですが、関ヶ原の戦いで焼失し、昭和の始めに現在地に移されたのです。

中山道は、「照手姫笠掛地蔵」を過ぎるとまもなく柏原宿に入ります。

柏原宿は、江戸時代の面影を偲ぶ建物が建ち並びありハイカーも多くなっています。なかでも広重の「木曾街道六十九次・柏原」で描かれています「亀屋（伊吹堂）」が現在でも残っています。この辺りにもぐさの名産地として知られており 10 数軒のもぐさ屋があり、亀屋（伊吹堂）もその 1 軒でした。

柏原宿の西外れには、美濃・赤坂宿にもあった徳川家康が設置した御茶屋敷があり、家康のほか秀忠、家光も宿泊したといひます。のち廃止となりましたが「御茶屋」という地名が残っています。

ところで、この柏原宿あたりから、再び伊吹山が望めるようになります。しかし岐阜県側から見る伊吹山



とは違うお椀型をしています。三角定規のような角張った直線的な稜線が美しい伊吹山の白い頂を正面に見ながら、美濃（岐阜県）の中山道を歩いて来た旅人が、柏原宿あたりで伊吹山を再び見た時、きっと同じ山だとは信じないと思います。伊吹山は、そのくらい美濃と近江と違う、かたちをしている山なのです。

日本武尊伝説や、薬草の山として有名な伊吹山は、また古くから山岳信仰の山と知られており、円空や播隆も修行しています。



（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。

＜ 今月の復旧事例 ＞ 自動車事故による塀復旧工事



狭い道でハンドル操作を誤り、民家の壁に車を当ててしまいました。ブロックは壊れ、中の鉄筋がむき出しになってしまい、狭い通学路で、とても危険でしたので写真のように、鉄筋を養生してブロックが入荷するまで、待ちました。

＜ 場所 ＞ 愛知県尾張地域

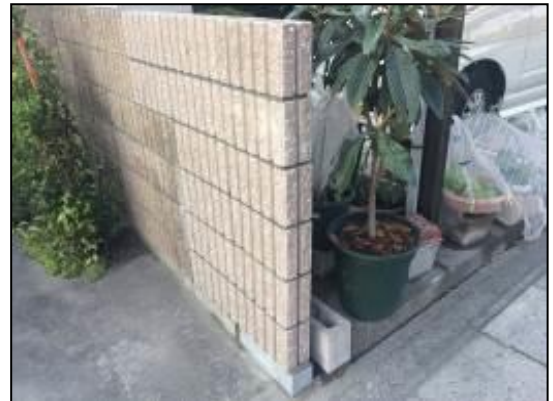
＜ 費用 ＞ ￥140,400- (税込み)



施工前



鉄筋仮養生



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/>

尾鷲市地内 注意喚起標識復旧工事  
〈着工前〉



復旧工事費用 190,000 円  
〈完成〉



\*主要幹線道路に設置された注意喚起標識の復旧工事です。  
交通量も多い為、交通誘導員を設置しての作業となりました。

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

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.com>

## DRPネットワーク株式会社が ご提供する「安心サービス」



# 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 保険を使わない修理は工賃10%割引
- 5 钣金・塗装修理 3000円以上でANAマイル

## 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/>

## 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
- |   |            |              |
|---|------------|--------------|
| A | (有)オートライフ  | 058-371-8288 |
| B | ケイズモータース   | 058-276-8533 |
| C | BP MORIKEI | 0575-28-2284 |
| D | (株)大原自動車工業 | 058-271-5704 |
| E | (有)高山自動車钣金 | 0577-32-2617 |
| F | (有)大光塗装    | 058-278-7505 |
| G | 三和钣金(有)    | 0572-55-3180 |
| H | 萩原自動車钣金(有) | 0576-54-1111 |

日本全国対応 フリーダイヤル ハヤクナオス  
Free Dial **0120-849704**  
●上記フリーダイヤルにご連絡いただければ、最寄りの弊社加盟店よりお取りにうかがいます。

(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

钣金・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。

## 【ゴルフ同好会】

### 第27回岐阜県代協ゴルフ同好会報告

開催日 : 平成27年10月22日(木)  
開催地 : 瑞陵ゴルフ倶楽部  
参加者 : 19名  
報告者 : 森 信彦



今回は、日本アルプスの山並みが景観出来、背景を意識しながらするつもりでスタートでしたが、やはりいつもの通り、コースを走り回り、まっすぐ飛ばないドライバー、グリーン上で思う通り出来ないパターと反省。でも、晴天だった事、楽しくプレー出来たこと、19名の参加者の皆様に感謝致します。次回開催は来年5月、より多くの参加者をお待ちします。



#### <成績>

		グロス	ネット
優勝	: 森 信彦 (中央)	95	59
準優勝	: 佐藤 良道 (左)	82	66
3位	: 伊藤 さつき (右)	84	71

### 編集後記

先日、ドコモショップでの保険商品の販売(乗合の生命保険募集代理業務)がスタートするという発表がありました。銀行、来店ショップ、インターネット、保険の販売網が様々な形態で広がる中、専門代理店という形態もこのままで良いのか・・・と、考えさせられます。販売できるマーケットをしっかりと確保し、他と違った強みを出し、お客様への保険販売という視点ではなく、問題解決を様々な形で考えていくことこそ、この仕事で生き残る、また成長していく姿なのだと思います。

【匿名】

発行日/平成27年10月26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