岐阜県代協ニュース

平成28年5月

vol.254

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
会長　畦地（あぜち）　正治（まさはる）

平成２８年度　一般社団法人　岐阜県損害保険代理業協会　定時会員総会において平成２８年５月から２年間、会長を務めるようにとご選任をいただきました（有）アイ・エーファイン　畦地です。
２年間よろしくお願い申し上げます。

さて、定時会員総会および記念セミナーには多くの皆さまにご出席をいただき誠にありがとうございました。皆さまのおかげをもちまして、無事に全議案が承認されましたこと御礼申し上げます。
昨年度まで教育担当副会長という立場で、近藤会長のもとセミナー開催、損害保険大学課程受講募集、高校生出前講座等、教育研修事業を中心に代協活動に参加させていただきました。
精力的な活動で、多くの実績を重ねてこられました近藤会長の後任ということで正直荷が重いと感じております。
さらに歴代の会長が長きにわたり、粉骨砕身で努力され、ここまで成長した岐阜県損害保険代理業協会をお引き受けするのは微力非才の身にこの大任はことの他重く感じております。
至らない点も多いかと思いますが、歴代会長の功績を無にしないように２年間の任期を精一杯やりぬこうと思っております。

保険という商品は、形が目に見えなく、その内容、品質を実感することは希で、それが形として現れるとき、いわゆる保険の納品は、今回の熊本地方地震のような被災時や事故が発生した時です。
契約内容も複雑になり、証券を見ても解りにくく、「代理店に任せてあるからいいや・・・」といったお客様との信頼関係で成り立っている部分も多いかと思います。
契約時・保険金支払時、ビフォーサービス・アフターサービスも含めた入口から出口まで、そして万が一のときにはお客さまに寄り添いながら、お客さまのお役に立つことができるようお客さまと向き合う「一体感」をもって私たち代理店はお客様に信頼される仕事をしていかなければならないと思います。

また、今年度の事業計画にもありますように、秋には公開セミナーも予定しており、昨年度、岐阜放送にて放映した岐阜県損害保険代理業協会のコマーシャルと同様に、一般の方や未加入保険代理店の皆さまに岐阜県損害保険代理業協会を広く知っていただける絶好の機会となります。全会員の積極参加をお願いいたします。
これからも会員の皆さまの声を広くお聞きし、代協活動の根幹をなす各支部活動をより一層活発にしていただき、各委員会でこれを基に会員の皆さまの為になる提案をしていただき、仲間意識、助け合う絆の心を大切にできるような岐阜県損害保険代理業協会にしていきましょう。
皆さまの更なるご支援、ご協力をお願い申し上げご挨拶とさせていただきます。

１ｐ・・会長挨拶／目次
２ｐ・・スケジュール／事務局より
３ｐ・・県代協報告
４ｐ・・支部活動報告
５ｐ・・日本代協報告①
６ｐ・・日本代協報告②
７ｐ・・代理店紹介　（中濃支部）
８ｐ・・　中さんの保険諸国慢遊記（121）　①
９ｐ・・　～保険ジャーナリスト　②
１０ｐ・・　中﨑章夫　③
１１ｐ・・『街道シリーズ』（中山道 45）松尾　一
１２ｐ・・提携事業者広告掲載①
１３ｐ・・提携事業者広告掲載②
１４ｐ・・提携事業者広告掲載③
１５ｐ・・委員会より

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
5	10	火	中濃	例会（10:30～）	太田宿
	11	水	西濃	例会（11:30～）	大垣　五右衛門
	12	木	東濃	例会（11:30～）	みわ屋
	16	月	岐阜	西ブロック会（12:00～）	ひしの寿司
	18	水	県代協	定時会員総会（13:30～）	長良川スポーツプラザ
	19	木	岐阜	東ブロック会（12:00～）	かにの華
	26	木	組織	第1回委員会（14:00～）	岐阜県代協事務局
	26	木	ゴルフ同好会	ゴルフコンペ	美濃関カントリークラブ
6	1	水	西濃	例会（11:30～）	大垣　五右衛門
	8	水	岐阜	役員会（12:00～）	岐阜県図書館
	9	木	東濃	幹事会（11:30～）　・例会（11:30～）	みわ屋
	14	火	日本代協	定時総会（10:00～）	損保会館
	14	火	中濃	例会（10:30～）	太田宿
	14	火	飛騨	例会（13:30～）	損ジャ日本興亜㈱高山支社3F
	15	水	企画環境	第1回委員会（12:00～）	サイゼリア　岐南店
7	8	金	県代協	理事会（13:00～）	メディアコスモス
	8	金	県代協	新役員オリエンテーション（15:00～）	メディアコスモス
10	14	金	教育	秋のセミナー（未定）	長良川国際会議場

～事務局より～

【日本代協よりの資料のご案内】

保険業法改正に伴い、代理店の体制整備で求められる「社内規則の制定（PDCA の P）支援ツール」として、

①【社内規則の日本代協版ひな形（word ファイル/専属用・乗合用の２種類）】
②【乗合用補足資料（PPT ファイル）】
③お客さまご案内用の各種帳票のひな形パック（資料 No１～８）

などの資料が日本代協より県代協事務局にメールにて送信されてまいりました。

『帳票のひな形はあくまでサンプルですが、必須か否かに関わらず、今回の業法改正を契機に、お客さまにも保険契約の手続きに関するご理解をより一層深めていただくために、お読みいただければ有益と思われるものも含まれています。
各代協会員のニーズに応じて、各帳票の要否をそれぞれご判断の上、適宜加筆修正をして自由にご活用下さい。』との日本代協より案内です。転送信を希望される会員の方は県代協事務局までご連絡ください。

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）

岐阜県代協Ｈ２８定時会員総会開催

平成２８年５月１８日午後１時３０分より長良川スポーツプラザ大会議室にて、一般社団法人　日本損害保険協会　岐阜損保会会長　横山　和広 様（あいおいニッセイ同和損害保険（株）岐阜支店長）、一般社団法人　日本損害保険協会中部支部　事務局長　吉澤　篤史 様、一般社団法人　日本損害保険代理業協会理事　津田 文雄 様にご来賓を賜り、定時会員総会を開催した。
平成２８年４月１日現在正会員総数：２２８名　出席会員数：６３名　欠席委任状提出者数：１０１名合計議決権者数:１６４名。以上のとおりの会員の出席があったので、定款の規定により出席者の中から野村　順一 氏を議長に、熊崎　眞吾 氏を副議長に選任し、両氏が議長、副議長席につき、本総会は適法に成立したので開会を宣言する旨を宣し、直ちに議事に入った。また議事録作成人を専務理事　森　信彦 氏に、議事録署名人として大江　金男 氏と渡辺　五郎 氏を選任した。
第１号議案の平成２７年度事業報告の件、決算報告の件、とも議案書どおり全会一致で承認された。
続く第２号議案の役員改選案が議案書どおり全会一致で承認されたのち、第３号議案の審議前に総会を一時中断し、平成２８年度第１回目の理事会が新役員によって開催され、理事間の互選により、会長、副会長、専務理事、顧問および各委員会の委員長、副委員長が決定された。そして第３号議案の平成２８年度事業計画案の件、予算計画案の件、第４号議案の本総会の決議の主旨に反しない限りその修正を会長に一任する件。全て議案書どおり全会一致で承認され、議長は以上をもって本日の議事を終了した旨を述べ、閉会した。

総会終了後、日本代協　平成 27 年度グリーン基金（寄付金）に、岐阜県より応募、選考された（特非）日本動物介護センターへグリーン基金贈呈式を執り行った。（詳細はＰ-15 にて報告）
その後の記念セミナーは『お客さまからの信頼を高めていくための改正保険業法対応』～ 代理店目線からの Q&A ～と題し、日本創倫（株）教育研修事業部長　吉益　一弘氏にご講演いただいた。正会員、賛助会員、保険会社社員の皆様合わせ９４名が出席し、現在の損害保険業界に関わる者にとってたいへん興味深いお話を拝聴いたすことができた。
５時１５分より６階レストラン杏において懇親会を開催し、来賓、会員、賛助会員、保険会社社員の皆様と楽しいひと時を過した。

支部活動報告

【岐阜支部活動報告】

○岐阜支部第２回役員会報告

開催日時　：　平成２８年５月１８日（水）１２：００　開催場所　：　長良川ｽﾎﾟｰﾂﾌﾟﾗｻﾞﾚｽﾄﾗﾝ杏

参加人数　：　１２/１６名　報告者名　：　井戸貴之

≪内容≫

①６月合同ブロック会・・セミナー開催予定　日時は調整中。生保営業に直結する内容をシリーズ化予定

②8 月納涼会について・・8/5（金）PM６：００からグランヴェール岐山のビアガーデンで懇親会予定。

③会員増強について　１５店の増強を目指すが、４月の時点でﾏｲﾅｽｽﾀｰﾄ。今年も重点的にやっていく。

④県代協より報告　ＣＳＲ・・・8/7　花火大会後の長良川清掃、 献血の参加

教 育・・・10/14　秋のセミナー（公開セミナー）詳細は後日報告。

※次回役員会は平成２８年　６月　８日　１２：００～　岐阜県図書館　レストラン杏

○西ブロック会開催報告　開催日時　：　平成２８年５月１６日（月）１２：００～

開催場所　：　ひしの寿司　参加人数　：　１７名

○東ブロック会開催報告　開催日時　：　平成２８年５月１９日（木）１２：００～

開催場所　：　かにの華　参加人数　：　１５名

【西濃支部　５月例会報告】

開催日時　：　平成２８年５月１１日（水）　１１：３０~　開催場所　：　大垣「五右衛門」

参加者数　：　１５名　報告者名　：　中河　美智彦

《議題》

①株式会社ＪＣＭ　名古屋支店　山本様　キャンペーンのお礼、新商品の説明

②委員会報告　企画環境・・・なごみ共済の行政指導について、三洋堂書店保険センターについて

ＣＳＲ・・・平成２８年４月１１日　長良川清掃参加の報告

教　育・・・秋のセミナーの予定について

③県代協　県代協総会参加のお願い

④その他・・・企業の団体保険について

※次回例会　６月１日（水）１１：３０～　場所　大垣　五右衛門にて

【中濃支部　５月例会報告】

開催日時　：　平成２８年５月１０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３５％　報告者名　：　福地　誉

≪内容≫

①ＪＣＭ　山本支店長より業務説明と取り組みに対してのお礼

（岐阜県代協関連の買い取り実績６７台で、全国２位との事）

②広報委員会より、５月の代協ニュースにて中濃支部から１店　代理店紹介をします。

③５月１８日（水）県代協総会への参加依頼。

④７月８日（金）県代協の理事会、役員会が開催されます。詳細は後日連絡いたします。

⑤地域の情報誌に、支部のメンバー合同で広告を掲載する計画をします。

⑥熊本、大分地震で被災された代理店の皆様に対する義援金について。

⑦昨今、多発している心身喪失状態での交通事故と自動車保険支払い事例の研究。

※次回例会は６月１４日（火）１０：３０～　中山道会館太田宿（離れ）にて開催。

【東濃支部　５月例会報告】

開催日時　：　平成２８年５月１２日（木）　１１：３０～　開催場所　：　みわ屋

参加者数　：　９名　報告者名　：　安江　努

≪内容≫

・各委員会報告（教育、CSR、広報、企画環境）　・研修会について　・親睦会、勉強会について

※次回例会は６月９日（木）幹事会　１１：００　例会　１１：３０～　みわ屋にて開催。

≪改正保険業法対応≫ **「体制整備」の豆知識**（Vol.4/H28.2.22）

今回は、「自己点検・内部監査」に関する Q&A です。

Q１【内部監査体制（１）】
今後、代理店は自ら自己点検等の監査を行う体制整備が必要とされていますが、その目的と趣旨を教えて下さい。

A1　改正保険業法の狙いの一つは、代理店・保険募集人の「自立と自律」の要請にあります。その観点で、自代理店のルール遵守状況を、代理店自ら主体的にチェックすることは最も象徴的で重要な改定点となります。

これまでは保険会社の主導の下で監査が行われてきましたが、今後は自店の経営管理の一環として、自ら業務遂行状況をチェックし、問題があれば改善を図るサイクルの構築が求められます。

監査のポイントについては、現時点では、保険募集人向けの「保険検査マニュアル」は発信されていませんが、保険会社向けの現行マニュアルでは、以下の 6 項目が検査のポイントになっています。下記のうち、⑤･⑥が保険業法改正対応項目となります。

① 経営管理（ガバナンス）体制
② 法令遵守等（コンプライアンス）管理体制
③ 保険募集管理体制
④ 顧客保護等管理体制
⑤ 募集人教育管理指導体制
⑥ IT オペレーショナル・リスク管理体制

勿論、全ての代理店が、保険会社と同レベルの体制整備を求められるわけではなく、その規模や業務特性に応じたものでいいことになっていますので、網羅的な監査が必須となるわけではありません。

大事なことは、自己点検等を各募集人任せにすることなく、営業部門とは分離した内部管理担当者、または、小規模代理店の場合などは経営者自ら行うことが必要です。「牽制機能」と「課題発見」が出来る体制作りが求められていますので、自店の状況に応じて、どのような体制にするか、具体的に決めることが必要です。

Q２【内部監査体制（１）－２】
　自己点検といっても具体的にどうすればいいのですか？
　代理店にも内部監査部門が必要なのですか？　誰が点検を行うのですか？

A２　A1 記載の通り、自社として定めた各種ルールが適正に守られ、運用されているか、代理店自身が主体的・自律的に自己チェックを行うことが必要です。

具体的には、損保協会の標準ひな形を踏まえて各保険会社が提供する「自己点検チェックリスト」や、保険会社の代理店点検や監査の時に提供される「自主点検シート」などを活用し、定期的に自己点検を行うことがミニマムレベルの対応となります。

点検の結果、不備があれば直ちに改善策を講じるとともに、その経緯を記録し、保存することが必要になります。

点検サイクルの定めは特にありませんが、最低年 1 回の実施は必要です。保険会社の監査の際に一緒に実施することも考えられます。勿論、上期・下期の年２回、４半期毎の年４回、あるいは、毎月であっても構いません。形式に流れるのではなく、各代理店の実態に応じて、PDCA サイクルがしっかりと機能するように計画を立てて実施することがポイントとなります。

なお、所属保険会社には関係ない代理店独自業務、例えば、「推奨販売・比較説明」や「フランチャイズ事業」などを行っている場合は、代理店独自の点検項目を立てて自己監査を実施する必要がありますので注意して下さい。

次に、点検・監査を誰がやるか、という点についても特にルールはなく、代理店の規模や業務特性に応じて実践的な仕組みをつくることになります。従って、全ての代理店に内部監査部のような独立した組織が必要ということではありません。代理店主自ら募集人の教育・管理・指導ができる規模であれば、店主自身が監査を実施しても構いません。勿論、社員数が多い、or 多店舗展開していて店主だけでは目が届かないといった場合などは、店主とは別に内部監査の責任者を立てる（業務担当の役員、支店のマネージャー、事務統括の女性社員など）、あるいは、専任部署（内部監査部等）を設ける、外部の専門会社に委託する、といったことも必要になる場合があります。

国内の専業代理店の多くは管理スパンが限定的ですので、店主自身が点検者となるケースが多いと思われますが、いずれにしても、上記はミニマムラインであり、更にレベルの高い自主監査を目指すことは望ましい対応と言えます。各代理店、それぞれ置かれている状況は異なると思いますが、監査の実効性確保が重要であることを念頭において、自社に相応しいチェック体制を構築していただきたいと思います。

なお、体制整備に関してご質問がある場合は、日本代協事務局（下記アドレス）までメールにてご連絡下さい。　　（Mail: daikyo@nihondaikyo.or.jp）

（担当：日本創倫株式会社 専務取締役 IC オフィサー事業部長　風間 利也）
[配信：日本代協事務局]

代理店紹介

中濃支部　有限会社丸山　（合同保険事務所）

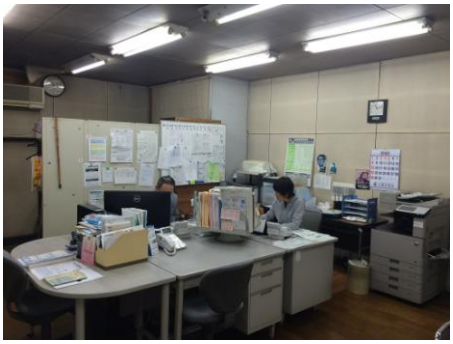
＜代理店名＞
合同保険事務所
（法人名　有限会社丸山）

＜代表者＞
土屋　敏幸

＜所在地＞
〒501-3829
関市旭ヶ丘３丁目１番３２号
TEL　0575-24-0928
FAX　0575-21-3177
E-mail　goudouhoken@yahoo.co.jp

＜スタッフ＞
４名（男性　２名、女性　２名）
長沼　典子、後藤　千幸、土屋　里美

＜取扱保険会社＞
損保　あいおいニッセイ同和、損保ジャパン日本興亜　　計２社
生保　三井住友海上あいおい生命　　計１社



＜略歴＞
平成　２年１１月　　研修生として大東京火災㈱入社
平成　７年１０月　　同社を卒業退職、土屋保険企画として営業
平成１０年　７月　　㈲丸山合同保険事務所として再編
現在に至る

＜事務所の環境＞
あいおいニッセイ同和㈱関支社の隣にあります。

＜経営方針＞

仕事を通じての地域貢献

中さんの保険諸国漫遊記（１２１）

保険ジャーナリスト　中﨑 章夫

保険業法改正施行実施時の留意点と地域代理店の活路開拓

◇新緑の奥日光を満喫

全国的に沢山の人が繰り出すゴールデンウイークは、近所のスポーツジム通いをし、連休明けの５月１２日の平日、晴れ渡った天気にも恵まれ、新緑の奥日光を楽しみに車で出かけた。松戸の自宅から日光までは、高速道路を使えば２時間ほどなので、これまでも季節に応じてちょくちょく出かけてきた。東京や神奈川方面の方が箱根や伊豆に出かけるのと似た感覚かもしれない。いろは坂、明智平ロープウエイで展望台に立てば、男体山、中禅寺湖、華厳の滝、白雲の滝などが一望にできてまさに絶景ポイントである。戦場ヶ原は標高１４００ｍの高地にあるが湿原は木道が整備されている。長い冬枯れの季節から新緑が芽吹きの季節を迎え、その緑の濃淡が素晴らしい。散策すると、うぐいすやその他の野鳥の鳴き声、湿原を吹き抜ける清々しい風、穂先シモツケなどの低木群もいずれピンクの花を付ける準備中、湿原を流れる湯川のあちこちに谷地坊主の群生も見られる。小学生の自然観察ツアーの一行がにぎやかに傍を過ぎ去る。奥日光の自然を満喫した。

◇鬼怒川温泉宿の古代檜風呂

当日の宿は、鬼怒川温泉の宿へ。温泉と料理が目当てで、鬼怒川金谷ホテルに。創業者ジョン金谷のかつての赤坂セレブ御用達のレストラン西洋膳処のシガーバーを再現し、ダンディズムを再現させた、渓谷の別荘をコンセプトに２０１２年に全面リニューアルされた。ここはこの５年で４回目。値段は張るがそれだけの価値がある。スタッフの対応も素晴らしく、期待を裏切らない宿である。ここの古代ヒノキ風呂が素晴らしい。清掃後に入ると２０００年の樹齢ともいわれる古代ヒノキの木肌から豊富な酸素と製油がしみ出し、温泉の表面に白い気泡が漂っている。効用説明には、血行促進、新陳代謝に良いという成分があり、森林浴と同様の効果があるとのこと。こうした湯にゆっくり浸かり、名物の醤油を加え具材に大根やさやえんどうを入れた和風ビーフシチューはじめ一つ一つの料理や器を楽しみながら酒を飲むのもまた幸せである。ラウンジでは特製のチョコレート菓子や飲み物のサービスもある。実に納得感の高い宿である。

◇いよいよ改保険正業法の施行実施

５月２９日から改正保険業法が施行される。今回の業法改正の狙いは、消費者保護の徹底を、保険会社のみならず、募集現場の募集人、代理店にももとめ業務品質確保の仕組みの徹底、顧客志向を基本とした事業の透明性の確保を求めるとともに、従来の監督官庁から募集人へと立証責任の転換を図ったものである。これに伴い、情報提供、意向把握・確認、体制整備義務の履行の徹底を求め、その運用実態まで含め、代理店の自主的な経営品質強化を求めるとともに、運用実態につき、直接検査など監督権限の強化を図ったものである。

◇変化のリスクをとる

改正業法施行を前に、銀行窓口での金融類似商品の手数料開示を巡る金融庁と銀行業界（特に地銀）の綱引き、金融庁方針の軌道修正や、生保とのセット契約についてのＫＤＤＩの通話料割引やポイント付与が特別利益の提供に当たらないか等で異業種からの新規参入企業（ブランドアシュアラー）と伝統的な保険業界の、セット割引を巡るさや当て、ルールの解釈の相違があるなど、保険募集環境も様変わりの様相を呈している。

こうした変化局面に何より求められているのは、変化のリスクを主体的にとることだ。まず、代理店自らの事業体質の総点検である。新たな法的な環境は、製販分離時代を迎え、代理店自らの自立と自律を求めている。まさに保険会社依存で長らくきた、代理店業界の在り方からの体質転換、離脱局面を鮮明にしたともいえる。

◇求められるビジネスモデルの明確化

なかでも、どんな事業理念、事業ビジョンを描くかが問われる。さらに、それを実現するための組織体制をどのように構築していくのか。組織スタッフ全員で検討してみることが必要である。この場合、法の要請するミニマム基準達成だけでは困る、代理店の明日を展望し、この機会に顧客満足度と従業員満足度を向上させ、生産性を上げ、収益性を確保するか、といった積極的かつ主体的な経営戦略の構築とそれを推進する組織の整備が必要だからだ。

◇募集品質、経営品質向上

改正保険業法では、消費者保護の徹底を反映させるべく、募集品質、経営品質の向上が求められるところとなっている。しかもそれは、主体的な体質転換が不可欠であり、業務プロセスの改革、正社員のみならずパート・アルバイトを含めたスタッフ全員の意識改革を伴うものであることが求められている。

特に内部管理の徹底を求めているのは、何も大規模な代理店のように専管セクションなりを設けてチェックを行うことはないとしても、小規模代理店も、その規模と業務特性に応じて的確な対応を図ることが求められていることに留意したい。

◇証跡管理の徹底

顧客対応面では、募集プロセス管理の徹底、なかでも情報提供や意向把握・確認をきめ細かに行うことがポイントとなるが、その際、例えば、顧客との接触場面では、対応履歴管理、証跡（エビデンス）管理が不可欠になる。顧客接点領域での情報管理の徹底、記録化というプロセスが求められ、営業日報、週報やその電子データ管理システムなどによる効果的な対応も要請されるところとなってきている。

こうした新たなルールの変更は、代理店に新たな対応を迫るものとなるが、分けても品質管理は要となってくる。保険代理店にとり、リスクマネジメントは原点だが、まさに自らの経営のリスクマネジメントが求められているのである。変化のリスクを主体的にとる、まさに代理店経営の「一丁目一番地」が真に問われているのだ。

◇生産性向上と成長の仕組みづくり

募集品質の向上、情報提供、意向把握・確認、体制整備については、代理店間でかなりのばらつきがある。大規模な乗合代理店は全体に鋭く反応し準備怠りないところが目立つが、小規模な乗合代理店や専属代理店では準備が整わないケースも結構見られる。たんに規程を作り責任体制を整備して足りるのではなく、その規程に即して実効性があるかどうか、データその他きちんと証跡を・記録を都度遺せるような運用ができているか等、具体的対応いかんが問われるのである。トップはもちろん組織のメンバー全員に周知徹底することが肝要だ。

さらに代理店経営者には、改正保険業法対応というミニマム基準のクリアのみならず、よりはるかに先を見据え、どのような事業モデルを構築してゆくか。代理店自らの立ち位置、優位性を再確認し、どのように現場の募集業務品質の向上、人材養成、生産性向上と成長の仕組みづくりにつなげていくか、まさに代理店の生き残り戦略が問われている。

◇全員参加型のコンパクト経営

これからの専業プロ代理店においては、いたずらに規模を追うのではなく、コンパクトの仕組みの簡単さを活用し、時代の変化にスピーディーかつ柔軟に対応し、スタッフの満足感を高める全員参加型経営の実現こそが求められる。全員参加型でＰＤＣＡを継続的に回し生産性を向上させることこそ目指すべき道だろう。

そのためには、全員参加型経営を実践するにあたり、チーム全員での課題と遂行状況の相互チェックがポイントになる。朝礼や朝のミーティング（会議）を設定している代理店でも儀式化・形骸化しているケースもしばしば見かける。その場を進捗管理の場として生かし、生産性向上につなげたいところだ。スタッフ間の連携、コミュニケーションが取れていないというのは生産性の面で大きなひずみを生みだしかねない。ましては小規模な経営体の場合このひずみを放置していると空回りどころか、同様のトラブルやミスを再生産しかねず、的確な検証・是正の芽を摘みかねないからだ。

コンパクトな小規模代理店の強みはチームプレーで相互補完が利く柔軟な体制をいかに構築するかが肝心で、そのためのメンバー間のベクトルを合わせるコミュニケーション、主体的な参画と自由な意見が出し合える場の保証が不可欠なのである。

◇代理店ブランドと地域コミュニティ志向

地域の保険代理店の活路は代理店価値の再点検にある。地域でどのような存在であるべきか。地域コミュニティにおいてどのような役割が求められているのか、総点検してみたい。

顧客が期待するのは、生活シーン、ビジネスシーン毎の様々な相談もあれば、保険購入時の的確な助言もあれば、トラブル、事故、災害の際の相談、支援機能もあろう。

要はイザという時頼りになる存在かどうかだろう。こうした付加価値、品質の見える化はなかなかに難しい。それをどのようにアピールしてゆくか、ブランド価値をいかに具体化するか、が問われているといってもいい。

◇生活支援業・経営支援の提供とその仕組み

これからの代理店事業モデルの核は、生活支援業・経営支援の提供と、それを具体化するスキルアップや専門家とのネットワークの構築である。ルール改正で、保険加入時にはまずもって顧客の意向の把握が義務付けされたが、これを代理店として戦略的にとらえ返し、生産性向上につなげる取り組みが求められている。

保険販売機能の提供以前に、まずは顧客の意向を正確につかむ必要がある。そのうえで、顧客の意向に沿って、その支援スタイルを選択するところとなる。最初に保険ありきではない、顧客の直面するリスクありき、であり、それに対しどのようなサービス提供ができるかである。そのための専門家としての機能、保険募集人としての業務能力向上と、経営品質強化が肝心だ。

こう考えると、地域コミュニティで展開する保険代理店に必要なのは、地域コミュニティに寄り添い、そこで提起される問題解決支援にどのように具体的にかかわる仕組みが持てるかであろう。

◇地域防災拠点としての機能提供

最近、地域コミュニティとの連携を掲げる代理店の試みが多様化しているのは歓迎したい。地域住民の様々なサークル活動、情報交流の場として自らの代理店事務所内のミーティングルーム(会議室)などを積極的に開放したり、様々な住民に関心のあるテーマにつきその道の専門の講師を確保しセミナーなどを開催する動きが出てきている。また大災害に備えた防災セミナーなどの情報提供に努めたり、地域防災の推進の担い手として様々な防災グッズなどを用意するところも出てきている。

また地域代理店の限界さを意識した同業者間の広域のネットワークによる相互協力態勢づくりも始まりだしている。

◇独自活路開拓の試み広がる

従来は保険会社に依存してきた傾向が強かったが、最近は独自の活路開拓を考え、付加価値強化を図る代理店の主体的な動きが目立つようになってきている。

保険代理店は、地域コミュニティにおいてリスクへの備えの情報発信基地、よろず相談・問題解決支援窓口、身近な住民交流の場づくり、防災マインドの涵養などを図ることにより、街の安心センターとして代理店のブランドを強化してゆくことも、もともと人で成り立つ商売としての代理店の今後の活路となってゆくのではないか。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）

【ＲＩＮＧの会第１８回横浜オープンセミナーのご案内】

私がアドバイザーとして関係しているＲＩＮＧの会のオープンセミナーが下記の通り開催されます。
毎年岐阜はじめ全国各地から参加いただいており、昨年は１４００名強の参加がありました。
大きく変貌するマーケット環境の変化と代理店経営の新たな活路と情報が探れます。
参加ご検討いただけると幸いです。

★ 統一タイトル「保険代理店進化論」　＝本質を知るものが、保険業界の未来を拓く＝

・日時　７月２日（土）開場午前９時
ブース展示：午前９時～午後６時　　セミナー午前１０時～午後５時１０分
懇親会午後５時半から午後７時

・会場　横浜みなとみらいパシフィコ横浜国立大ホール　１Ｆマリンロビー
神奈川県横浜市西区 みなとみらい１－１－１

・参加費　１００００円（お弁当・お茶込）　懇親会費（希望される方のみ）＋８５００円

・プログラム詳細・申し込みは下記ＨＰから（申し込み締め切り６月２０日）
http://os.ring-web.net/

『街道シリーズ』（中山道その 45）

松尾　一

高宮宿から愛知川宿へ

高宮宿は中山道でも本庄宿に次ぐ大宿で、本陣１軒、脇本陣が２軒ありました。また湖東一帯で生産されていた高宮布の集散地として、あるいは多賀神社の入り口の町として大いに栄えていました。高宮布は、麻で織られた布で品質も良く将軍家にも献上されていて、近江商人によって全国に販売されていました。

そんな高宮宿の中ほどの交差点に大きな多賀大社の一の鳥居と、石段が付いている大きな常夜灯があります。そういえば中山道垂井宿にも南宮大社の鳥居と常夜灯がありました。

この鳥居や常夜灯の傍らには「是より多賀みち三十丁」という道標があり、この道標に誘われながらここから３キロほど東南にある多賀大社に寄り道してみます。

多賀大社の祀神は天照の両親の伊邪那岐、伊邪那美で、昔から、「お伊勢七度、熊野へ三度、お多賀月参り」と唄われるほど、多くの参詣客で賑わっていました。

中山道にもどります。中山道は高宮宿の外れで大上川を渡りますが、この橋は江戸時代「無賃橋」と言われていました。それは人々が無料で橋を渡ることが出来たからです。当時は橋を渡るのも舟で渡るのも渡し賃を払っていたのが普通だったので旅人は喜んでいたことでしょう。ちなみに中山道合渡宿と鏡島を結ぶ長良川の河渡の渡しは渡し賃は１人６文、荷物は 18 文のようでした。

中山道は無賃橋を渡り次の愛知川（えちがわ）宿に向かいますが、途中、間の宿として栄えた豊郷を通ります。余談ですが、この地区の中山道沿いにある旧豊里小学校の建物は、アニメ「けいおん」のモデルと言われファンでは聖地とされているようです。

中山道はさらに少し進むと、平将門の首を祀るという小さな祠、首塚（山塚古墳）と、将門ゆかりの歌詰橋があります。なんでも平将門を討って京に上がる藤原秀郷がこの橋に来た時、将門の首が飛んできたので、秀郷が和歌を所望したところ、将門は和歌に詰まり将門の首は落ちてしまいました。この首を祀ったのが首塚で、首が落ちてきた橋を歌詰橋と呼ばれようになったという伝説があります。でも、将門の首といえば大垣市の御首神社の伝説が有名ですね。

中山道は、まもなく愛知川宿に着きます。

（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）、『写真アルバム飛騨の昭和』（樹林舎）がある。

《交通事故による損害復旧工事》　　No.0130

尾鷲市地内　　注意喚起標識復旧工事　　復旧工事費用　190,000 円

〈着工前〉

〈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
ﾎｰﾑﾍﾟｰｼﾞをご覧下さい。　http://www.giensouken.com

タカサワの オリックスレンタカー

株式会社タカサワ

岐阜県代協会員の皆様、当社はオリックスレンタカー店舗を運営しております株式会社タカサワと申します。
代車でお困りの際には、是非とも当社のレンタカーサービスをご利用ください！

メーカー系レンタカー会社ではないので、車種も豊富！

●国産全メーカー・輸入車・特殊車両(冷凍車・福祉車・各種トラック)の豊富な車種の取扱いがあります。
店頭在庫がなくても、グループ内の豊富な車両の中からご要望に添えるお車をお探しします！

お急ぎの案件でも、迅速にご手配致します！

●突然の事故…　代車を一刻も早くお客様の元へ手配しなければ…
そんな時はお任せ下さい！配車スタッフの多い当社なら迅速にご手配させて頂きます！
もちろん土・日・祝日のご対応もお任せ下さい！
●工場様へのお届けはもちろんのこと、お客様ご自宅や事故現場へのお届けにも対応させて頂きます！

車種・料金などお困り案件承ります！

●車種と料金が見合わないと思う場合でもご相談下さい。豊富なラインナップよりご提案いたします。
●代車特約など料金上限がある場合でもお気軽にお問い合わせ下さい。ご相談いたします。

代車でお困りの際、まずは岐阜県最寄り店舗へご連絡下さい！

●岐阜県・愛知県はもとより、全国のネットワークからご手配致します。

㈱タカサワ　東海地区オリックスレンタカー店舗一覧

愛知県	1	金山駅前店	5	名古屋駅太閤通口店
	2	春日井店	6	小牧豊山店
	3	一宮店	7	刈谷店
	4	津島店	8	岡崎店

岐阜県	9	岐阜店	TEL 058-268-6543	岐阜市安良田町5-9
	10	大垣店	TEL 0584-93-0543	大垣市長松町小柳1215-2
	11	多治見店	TEL 0572-21-0543	多治見市若松町1-9-1

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。
フリーコール 0120-102-595 24時間対応

鈑金・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！

SHINWA グループ的コラム

こんにちは SHINWA グループです。
今回はドライブレコーダー（ドラレコ）について少しお話したく思います。まずは右下のとある交差点の角にあったコンビニの画像をご覧ください。最近のコンビニは駐車スペース拡大のため奥の方に店舗があり、例えば交差点内で事故等があって双方の意見の違いのため、信号の色を確認するのに防犯カメラをチェックさせてもらうと信号機が防犯カメラに映っていないなんて事が多々あります。
しかも目撃者のいない時間帯に・・・　こんな時にドラレコがあればと思ってしまいます。
「どこでぶつけてきたか覚えていない」という高齢者の運転の方にも確認できる道具としてドラレコは威力を発揮します。営業車等では装着率が増えてきましたが、車社会全体としてはまだまだです。事故等される前の装着が一番なのですが、なかなか難しいのが現実です。
ですので、当グループでは事故等で入庫された顧客様にドラレコの取付けをお勧めしております。
修理と同時でもちろん工賃もお得に！！
修理後はより一層安心してお車に乗っていただけるよう当グループは日々励んでおります。

まずはお近くの工場にお問い合わせください！

【ＣＳＲ委員会】

●『グリーン基金贈呈式報告』

開 催 日　：　平成２８年　４月　１７日（日）　　報 告 者　：　委員長　高橋　励

《内容》

総会終了後、日本代協　平成２７年度グリーン基金（寄付金）に、岐阜県より応募し選考された（特非）日本動物介護センターへグリーン基金贈呈式を執り行った。贈呈式には災害救助犬を目指す被災地の犬じゃがいも君と職員２名の方にセンターを代表してご出席いただき寄付金目録を贈呈した。じゃがいも君は来月に災害救助犬の認定試験にチャレンジすることでした。　心より合格をお祈りしております。

●『熊本地方地震：代協会員への義援金』にご協力いただきありがとうございました。

総会、記念セミナーにご出席いただきました正会員、賛助会員、保険会社の皆様の**温かいお志に感謝いたます。**総額５０，０００円を義援金受付窓口の日本代協に送金いたします。

編集後記

５月１８日、総会も無事に終え、平成２８年度は新役員体制でスタートとなりました。
代理店にとって代理業協会は今後更に激化する保険環境の中、色々な面で益々重要な存在になると思います。旧役員の方、二年間本当にお疲れ様でした。そして新役員の方々、お忙しい中大変だと思いますが宜しくお願い致します。

（大沢基樹）

発行日／平成28年　5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** 1-50-2Tel　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