

岐阜県代協ニユ

平成28年11月
vol.260



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

あぜち まさはる

会長 畦地 正治

10月28日、名古屋の東京海上日動ビルにおいて開催された「地震保険制度50周年記念セミナー」に参加してまいりました。

第1部では、名古屋大学減災連携研究センター長の福和 信夫教授の軽妙な話術に取り込まれながらも、地震災害の怖さを教えられました。

開催日の10月28日は、古来より巨大地震が発生する『地震の特異日』だということで、この地方に関するものでは1891年にマグニチュード8.0の濃尾地震が発生しました。同じ日に「地震保険制度50周年記念セミナー」が開催されたことは何かの巡り合わせを感じます。この日をきっかけにして、地震防災の大切さを考えようということでしょうか。

今回、貴重な講演を拝聴させていただいたことは大変良い機会です。福和 信夫教授がセンター長を務めておられる名古屋大学減災連携研究センターの活動拠点である減災館を、是非とも一度は見学したいと考えております。

続く第2部では日本の地震リスク、なかでも東海地方の地震リスクの高さを改めて感じさせられました。様々な課題はありますが、地震保険は世界に誇れる我が国独自の制度であります。何よりも地震保険は被災者が、暗闇の中から将来に向かって最初の一步を踏み出す希望の光となる力を有しています。地震保険の情報提供と保険提案を着実にいき、安心・安全な社会づくりに貢献してまいりましょう。

また、11月4、5日には、岐阜県代協の次代を担う若手を中心に6人の会員とともに日本代協コンベンションに参加してまいりました。

1日目は式典に始まり、その最後に岐阜県代協前専務理事の小西 恭弘氏を含めた9名の方の功労者表彰が行われました。小西氏には長年にわたり、専務理事として岐阜県代協を支えていただきました。岐阜県代協としてたいへん光栄で、また嬉しく思いながら表彰式を見ておりました。

その後、会員懇談会、基調講演と続き、懇親会に入りました。この懇親会の中で都道府県ブランド紹介のコーナーがあり、今年度は4月に起きた地震で被災された熊本県を応援するため、熊本県代協が担当されましたが、来年は東海ブロックが担当予定ですので皆様のご協力をお願いいたします。

2日目は4か所で分科会が行われ、私は「お客様のニーズに向き合った損害保険契約と代理店の役割」に参加してまいりました。そんぽADRでの紛争解決事案から具体例を引き出して解説がされ、意向把握、情報提供はとても大事なことと実感した次第です。

さらに岐阜県代協の大きなイベントがもう一つ。

11月22日に行われた「代理店賠償セミナー」です。多数の会員の皆様に加え、非会員、保険会社社員の方々にもご参加をいただき、Chubb 損害保険株式会社 損害サービス本部 代理店賠償担当部長 黒田 朗氏により代理店の立場からお話をいただきました。考えることがたくさんあったセミナーではなかったでしょうか。詳細の報告は次月号の代協ニュースとなりますが、開催にあたり、ご尽力いただきました企画環境委員会の皆様、関係各位の皆様に心より感謝申し上げます。



1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・中さんの保険諸国慢遊記 (127)	①
2 p・・・スケジュール／事務局より	9 p・・・	②
3 p・・・日本代協コンベンション参加報告①	10 p・・・	③
4 p・・・日本代協コンベンション参加報告②	11 p・・・『街道シリーズ』(中山道 51) 松尾 一	
5 p・・・支部活動報告①	12 p・・・提携事業者広告掲載①	
6 p・・・支部活動報告②／委員会報告	13 p・・・提携事業者広告掲載②	
7 p・・・代理店紹介 (岐阜支部)	14 p・・・提携事業者広告掲載③	
	15 p・・・会員投稿／新入会員紹介	

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
11	2	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	4	金	日本代協	コンベンション(13:00～翌5日)	グランドニッコー東京台場 パレロワイヤルA 他
	8	火	岐阜	役員会(12:00～)	岐阜県図書館(レストラン杏)
	8	火	中濃	例会・勉強会(10:30～)	太田宿
	8	火	飛騨	例会(11:30～)	魚菜
	9	水	CSR	消費者団体情報交換会(13:30～)	県民ふれあい会館
	10	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	11	金	広報機関誌	委員会(14:00～)	岐阜県代協事務局
	13	日	西濃	研修旅行(14:00出発)	滋賀県湖西方面・比叡山詣り
	18	金	県代協	三役会(14:00～)	岐阜県代協事務局
	22	火	企画環境	代理店賠償セミナー(13:00～)	メディアコスモス
12	6	火	岐阜	役員会(17:30～)	馬喰一代 神田店
	6	火	岐阜	夜の合同ブロック会(18:30～)	馬喰一代 神田店
	7	水	西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	8	木	東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	9	金	県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター(予定)
	9	金	CSR	委員会(未定)	未定
	13	火	中濃	例会・勉強会(10:30～)	太田宿
	13	火	飛騨	例会	損保ジャパン日本興亜高山支社
1	13	金	中濃	新年会(18:00～)	昇月
	17	火	県代協	賀詞交歓会(17:00～)	グランヴェール岐山
	20	金	西濃	新年会(18:00～)	一天張

～ 教育委員会&事務局より ～

★平成28年12月22日(木) に平成28年度第Ⅲ期の会費を、ご指定口座より振り替えさせていただきます。
政治連盟にご加入の会員の方は併せて振り替えさせていただきますので、よろしくお願い申し上げます。
(ご不明な点は、県代協事務局までお尋ね下さい。)

★損害保険大学課程 コンサルティングコース(2017年4月～2018年3月コース) 申込受付がはじまります。
(申込受付期間 2016年12月1日～2017年2月17日)
「損害保険大学課程 専門コース」の認定取得者が同コースで習得した知識を踏まえ、お客様のニーズに応じたコンサルティング行うことができるように、より実践的な業務スキルを習得するためのコースです。
ぜひ皆様の受講をお願いいたします。
概要は日本損害保険協会ホームページ「損保代理店試験サイト(<http://www.sonpo-dairiten.jp/>)よりご確認ください。
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。
岐阜県代協事務局 TEL : 058-329-0050 FAX : 058-329-0040
Eメールアドレス : gfdaiyo@opal.ocn.ne.jp (担当:小川百合子)

第6回日本代協コンベンション参加報告

第6回日本代協コンベンションが、11月4日(金)、翌日11月5日(土)に、本年度も業界関係者を含めた情報交換と経験交流を目的とし開催されました。以下に、岐阜県代協よりご参加いただきました皆様の参加報告をさせていただきます。

《主な内容》 (1) 第1部：式典（功労者表彰）・代協会員懇談会

基調講演 講師：高萩 徳宗氏

(有)デルテンポ・トラベル・アンドコンサルタンツ 代表取締役

(2) 第2部：懇親会の部、(3) 第3部：分科会の部 11月19日(土) 10時～12時

平成28日11月4日、5日 参加出席させていただき、ありがとうございます。第1部、2部、3部とともに勉強になり、又、普段感じ得ることのない経験に感謝いたします。代協会員皆様方、是非参加出席をお勧めいたします。ありがとうございました。(岐阜支部 (株)みらい 木村恵太郎)

先日、第6回日本代協コンベンションへ参加させていただきました。

冒頭、震災被災者の方々への黙禱が行われた後に岡部会長の挨拶からスタートしました。「今年は、新しい保険募集ルールが適用され、消費者に選ばれる代理店となることが大切となります。」

また、日本損害保険協会の北沢会長からは、熊本震災により「いつでも、どこでも、誰でも、地震に遭うリスクがある。」との全ての国民が危機感を持つことの重要性のお話がありました。

そして、功労賞の表彰式では、岐阜県代協から小西恭弘様が受賞を受けられました。壇上で、岐阜県出身の岡部会長と小西様が握手をしている姿を拝見して岐阜県に住んでいる事への感謝と誇りを感じました。その後の基調講演で旅行代理店の高萩代表のお話には感銘を受けました。対象顧客が寝たきりの障害者で、事前に入念なヒアリングを行い旅行当日をむかえる。やってもやらなくても大丈夫なところのサービス提供がどれだけ行うことができるかで、今後の生き残っていく企業となることのお話しは、大きなヒントをいただけました。

第2部の懇親会では、民主党の藤井顧問や石原経済再生大臣からのご挨拶や、保険会社13社の社長が壇上に13人並ばれる姿からは、日本代協の偉大さを改めて感じました。

また、翌日の第3部の保険ジャーナリスト中崎様のセミナーでは、将来の代理店の行く末が見えてくる様なお話で、とても深く考えさせられました。(岐阜支部 (株)NOA 松野 亘芳)



業法改正によって、保険代理店として権利が認められたと同時に、果たすべき義務が明確になったと感じている中で、今回のコンベンションに参加させていただきました。
式典・懇親会の感想としましては、代協の活動を通じて「自分の職業を業界として捉えることができる。」「同じ環境の仲間と情報交換や交流をすることにより自分自身を成長させることができる。」と感じました。
また分科会では保険商品を取扱う中で、公的保険の知識をより深めることで新しい角度でアプローチするという気付きを得ることが出来ました。 （西濃支部 （有）大垣総合保険Plus One 松岡 英祐）

平成28年11月4日、5日と二日間に亘り日本代協のコンベンションに参加させていただきました。
初日は、記念式典、代協懇談会、基調講演、懇親会が行われました。初めての参加で、日本全国から数多くの代理店の皆様があつまり驚きました。功労者表彰式では長年にわたり、代協活動に尽力された九名の方が表彰されました。我々も頑張らねばと感じました。
基調講演では、ジョークを交えたトークで、何らかの参考になりそうな講演でした。
最後の懇親会では、少し料理が少ないかな、なんて思いながらも沢山いただきました。
二日目の分科会では「市場激変と保険代理店の近未来」をテーマに中崎ゼミに参加し、過去から近未来の代理店のありかたを見た様な感じがしました。 （中濃支部 （合資）BRAINS 丸野 博文）

11月4日、5日の2日間、第6回日本代協コンベンションに出席させていただきありがとうございました。記念式典、会員懇談会、基調講演、懇親会、分科会と続く全てがかくも盛大で圧倒されるものでした。その中でも代協会員懇談会における、全国の代協会員様からの代協活動に対する問題提起は、普段から代協活動を真剣に考え、熱意をもって取り組んでおられる姿が見え、色々考えさせられました。
また基調講演や分科会は、今後の自身の営業活動に大変役に立つものでありました。地方の末端会員である私の様な者でも、今後代協活動に対して意識と熱意をもって取り組むことで、今回出席した意味があるのではないかと思います。 （東濃支部 （有）柴田保険 笹山 昭）

コンベンションに参加させていただきありがとうございました。
弁護士さんの事例を詳しく聞けたこと、気を付けなければいけないと、改めて初心に帰らなければいけないと思ひ直すことができました。 （飛騨支部 （合同）ほけんのトパーズ 熊木 千夏）



支部活動報告

【岐阜支部 11月役員会報告】

開催日時 : 平成28年11月8日(火) 12:00~ 開催場所 : 岐阜県図書館レストラン杏
参加者数 : 12/16名 報告者名 : 井戸貴之

《議題》

- ① 12月岐阜支部忘年会開催場所の件について
12/6 18:30から神田町の馬喰一代にて岐阜支部合同大忘年会を開催したいと思います。
会員は3,000円、非会員は8,100円の徴収で行いたいと思っております。
是非皆様のご参加お待ちしております。
- ② 賠償セミナーの件
11/8時点で150名程度見込みあり。200名入るのであともう少し呼びたいところ。
- ③ 1月 親睦旅行の中止
企画しておりました旅行は中止します。
- ④ 県代協より報告
トータルプランナーの更新テストを受けられていない方に早めに受講してもらう。

※次回役員会 平成28年12月 6日(火) 17:30より 神田町 馬喰一代 にて

【西濃支部 11月例会報告】

開催日時 : 平成28年11月2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 委員会・・・
 - ・企画環境・・・モニタリング(金沢商工会の自動車保険・火災保険5%引き契約の他商工会への波及)
代理店賠償セミナーへの参加依頼・・・11月2日(火) 13:15~15:45
保険業法改正にともなう金融庁の臨店について
 - ・広報機関誌・・・日本代協のマスコットキャラクター紹介
 - ・CSR・・・10月7日・盗難防止キャンペーンの報告
11月9日(水) 消費者懇談会 13:30~15:30 予定報告
 - ・教育・・・公開セミナーの参加御礼、トータルプランナーの受講申し込み依頼
 - ・日本代協・・・コンベンション参加予定報告、日本代協のマスコットキャラクター紹介
- ② 秋の研修旅行参加者確認・・・15名予定
- ③ H29年度新年会・・・1月20日(金) 18:00~ 大垣「一天張支店」

※次回例会 12月7日(水) 11:30~ 大垣「五右衛門」

【中濃支部 11月例会・勉強会報告】

開催日時 : 平成28年11月8日(火) 10:30~ 開催場所 : 太田宿
参加者数 : 11名(出席率35%) 報告者名 : 福地 誉

《議題》

- ① 富士火災様にお越しいただき、法人開拓の勉強会
- ② 委員会報告
 - ・CSR・・・11月9日、消費者団体との懇談会を行う。
 - ・企画環境・・・11月22日の代理店賠償セミナーへの参加人数の把握。(非会員約30名強の申込あり)
 - ・組織・・・代理店賠償セミナーへの参加を通じて、新規会員増強を図る。
- ③ 来年1月13日(金) 美濃加茂市の昇月にて18時より新年会を行います。
詳細は、追ってお伝えしますので、皆さんの参加お待ちしております。
- ④ 1月17日(火) 賀詞交歓会。こちらも詳細は追ってお伝えします。

※次回例会・勉強会 平成28年12月13日(火) 10:30~ 中山道会館太田宿にて

【東濃支部11月例会報告】

開催日時 : 平成28年11月10日(木) 11:30～ 開催場所 : みわ屋
参加者数 : 10名 報告者名 : 安江 努

《議題》

- ①委員会報告・・・企画環境・・・11月22日 代理店セミナーの案内
 - ・教育・・・「麻木久仁子 講演会」の感想
 - ・広報機関誌・・・テレビCM事業、新聞広告について、代協ニュース代理店紹介について
 - ・CSR・・・11月9日消費者団体情報交換会について
 - ・組織・・・例会の出席率向上について、入会者紹介のお願い
 - ③協議事項・・・来年度研修会の場所と内容について
 - ④担当副会長より・・・代理店セミナーへの参加要請
- ※次回例会予定 12月8日(木) 11:30～ みわ屋にて

【飛騨支部役員会、11月例会報告】

開催日時 : 平成28年11月8日(火) 役員会 11:30～、定例会 12:00～
開催場所 : 魚祭 参加者数 : 11名(役員10名、会員1名)
報告者名 : 清水 公男

《協議事項及び連絡事項》

- ・秋の公開セミナー(10/14) 飛騨支部参加報告・・・当日飛騨からも沢山の参加で大盛況でした。
- ・代理店賠償セミナー(11/22) について・・・8日現在 9名参加予定 新規会員の勧誘にもつなげたい。
- ・飛騨支部活動報告について・・・ホームページに投稿して、代協事務局にもメールする。(清水)
- ・個人情報保護法改正について全国説明会実施・・・今までより更に厳しくなった。岐阜県は11月4日に済んでいる。
- ・役員忘年会 11月24(木) 6:30～ 一生懸命にて ・新年会 1月20日(金) 6:30～ 脇陣にて

《委員会報告》

- ・企画環境・・・提携弁護士について、11月22日(火)代理店賠償セミナー参加要請
- ・組織・・・新会員募集 (見込み2件)
- ・広報機関誌・・・テレビCMについて、日本代協マスコットお披露目
トータルプランナーの認知度向上について、ID作成について

※次回開催日 平成28年12月13日(火) 損保ジャパン日本興亜高山支社3にて

委員会報告

【CSR委員会】 ★消費者団体情報交換会報告

日時 : 平成28年11月 9日(水) 午後1時30分～午後3時00分

場所 : 岐阜県民ふれあい福寿会館 第4会議室

出席者 : 消費者団体等出席者(岐阜県環境生活部県民生活相談センター 相談係長 成瀬 幸子様
相談員 白木 悦子様、磯川 賢市様、岐阜市消費生活センター相談員 土屋 敏博様
岐阜代協出席者(森 信彦専務理事、鶴飼 康弘副会長、松山 和義社会貢献委員長、熊木 千夏社会貢献副委員長、高橋 励地球環境委員長、小林 悦雄地球環境副委員長、磯谷 宏委員、家田 圭市委員)

《内容》

今年度の情報交換会は、昨年同様生活相談員と交通事故相談員の参加を頂き相談内容についてそれぞれの情報交換が行えた。その中で見えてきたものは、消費者はどうしても自分を中心として物事を考え、事が起きた時には「聞いてなかった」「そんなはずではなかった」となりがちである。

今後の対応として募集時には今まで以上に補償内容もちろんお客様の不利益になる情報を十分に説明することが大事であり、その様な対応が求められている。

また、事故時においても十分な保険金、賠償金等の説明が必要である。特に高齢者の対応は思い違いが発生しないように注意が必要である。

代理店紹介

岐阜支部 総合保険代理店 クールモア

<代理店名>

総合保険代理店 クールモア

<所在地>

〒501-6019

羽島郡岐南町みやまち4-140-1

オークタウン301

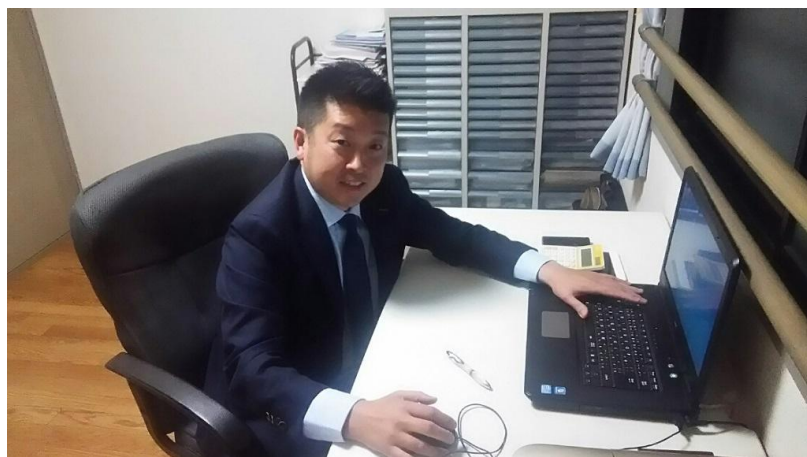
Tel&Fax 058-273-5211

<代表者>

田辺 弘

<スタッフ>

2名（男性 1名、女性 1名）



<取扱保険会社>

損保 東京海上日動火災(株)、三井住友海上保険(株)、日新火災海上保険(株)

生保 メットライフ生命保険(株)、三井住友海上あいおい生命保険(株)、
オリックス生命保険(株) 各 3 社

<略歴>

平成18年2月設立

<事務所の環境>

岐南インター付近にあり、アクセスしやすい環境です。

<経営方針>

一件一件、感謝と責任感を持ち行動する。



新金融行政方針とスタートした代理店ヒアリングの狙い

ー デジタル社会化の下での代理店ビジネスモデルの再構築

◇ちやっかり肉と麺類求める愉しみ

全国各地を訪問する際に、食い意地が張っている身としては、肉や麺類の店のチェックは欠かせない。岐阜だと、更科の冷やしたぬきそばやまるデブ総本店の中華そばにワンタン、三本足のラーメンや四川担々麺や四川料理、馬喰一代の炭火焼きランチなどが印象に残るが、10月末に、三重県津に行った時も、懇親会や飲み会の後、一人、一度行ったことがある駅前の炭火焼肉屋「まる良」で、午前零時の松坂牛の焼き肉がお手頃価格で鱈腹食べられ、大満足であった。過日は、昼、仙台駅のS-PAL地下の伊達の牛タンで、極厚芯たん定食と新たなメニューの牛テール焼きを食べることができた。

◇立ち食いステーキ屋の躍進の秘密

東京方面に出かける機会があれば最近とりわけ鼻頂にしているのが、ペッパーフードサービス（一瀬邦夫社長）が展開するいきなりステーキだ。

この店のやり方はマーケティング的に実に面白い。高級な食材と思われた牛肉のステーキ（中心がアメリカのアンガス牛の各部位で国産牛も用意）を手の届く値段でコース料理としてではなくズバリ単品で提供する、という着眼がよかった。しかもそれを立食い方式（最近は椅子席も充実させる店が増えている）で提供することで、回転率の高さと、牛肉の部位・種類別に1グラム単位で値段表示する透明性と原価率の高さ、しかも一人当たり単価が最低でも1000円以上で2000円～3000円支払う客層も結構多いことを考えると店舗面積を必ずしも広くする必要もない出店のしやすさ。店内では、見ている前で、冷蔵庫から取り出した部位別の肉の塊から200グラムからの注文に応じた肉を切り出しはかり、お客の了解と焼き加減を聞いたうえで焼くという本格的なオープンキッチン方式で臨場感と清潔感を出している。

そして時も味方した。牛肉は、糖質制限の流れに乗り高たんぱく、ダイエット食であることが評価されたことで火が付いた。肉好き、大喰らいの若い男性客ばかりでなく店内には若い女性客や年配客が200グラム、300グラムのステーキをサラダとともにペロリ平らげる光景が珍しくない。

◇肉マイレージカードとアプリを用意

スマホ文化もうまく活用した情報提供やイベントの演出などの顧客サービスも実に巧みだ。リピーターの確保とゲーム感覚を取り入れ、どの店舗でも食べたグラム数を登録、サービスが受けられる肉マイレージカード（例えば3000グラムでゴールド、2万グラムでプラチナなどランクアップ挑戦させる仕組み、新サービスメニューや肉好き交流イベント、登録者中で、自分のランキング表示も絶えずアップ提示する、いきなりステーキ専用アプリも開発し、まさに今風のマーケティング手法をとる）の発行により多頻度リピーターへの特典の付与がこの店の繁盛の秘密である。東京を中心に店舗を展開したが、最近では全国への展開も視野に入れ拠点化を図っているようで、すでに100店舗を超えた。

肉をこよなく愛する私も春以降はまっているが、赤身を中心とした肉だけなら、結構食べられるものである。丈夫な胃に感謝である。

◇金融庁、財務局が代理店ヒアリング実施

金融庁は、新業法施行後半年にして保険代理店向けに具体的に動いた。11月から金融庁、財務局の代理店ヒアリング調査がスタートしたからだ。全国の生損保の代理店100店が対象となる。

今回は5月29日の改正保険業法施行に伴うもので、体制整備状況の確認が主目的となる。検査とは違い事前アンケートも行い運営実態についての、金融庁検査局・監督局、ないし財務省財務局の担当官を派遣してのヒアリング方式によるモニタリング調査であり、規模や業務特性別に、的確な態勢整備状況の実情を把握し、今後の代理店検査に際しての実務的な基準作りを狙ったものだ。

昨年10月末から12月初旬にかけて改正保険業法の意向把握、情報提供、募集人の体制整備というミニマムスタンダードについての準備・対応状況の確認を目的に、61店に対して実施された代理店ヒアリング調査については本年2月にその調査結果も公表されている。

<http://www.fsa.go.jp/news/27/hoken/20160218-1/01.pdf>

◇代理店ヒアリングの狙いは？

今回は施行後半年を経過する中で、ミニマムスタンダードの徹底が代理店の現場できちんと展開されているかの現状確認と把握から、さらには規模と業務特性ごとにさらに踏み込んだ基準づくりを予定したものともみることができる。

重点項目としては、意向把握・確認義務履行に向けた態勢整備や比較推奨販売などのミニマムスタンダードへの対応（事業経営体として、コーポレートガバナンスの観点からP D C Aなどのサイクルがきちんと回しているか、活動履歴・証跡が記録・保存されているか）が中心となるが、これまでに発出された2015年6月30日の金融検査マニュアル改定案や同年7月3日の金融モニタリングレポートなどからすると、募集ルール上の重要事項の説明・高齢者対応・顧客苦情などの項目をはじめ、乗換・転換・キャンペーン、顧客情報管理、募集手数料の状況、内務監査などがチェックされることとなる。

さらに、上記モニタリングレポートでは、今後の課題としては、体制整備に当たっては代理店自らが問題意識を持って、顧客意向に沿った商品提供が確保される態勢が構築されているかが、提起されているところから、これが実質的なチェックポイントとなるとともに、保険会社に対しても乗合代理店の実態を的確に把握することを求めるとともに、乗り合っている保険会社同士の連携も有効として求めている点は留意されることだ。

◇金融庁の「顧客本位の業務運営」

金融庁では、顧客本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティ＝受託者責任）を重視したスタンスを行政の基本スタンスとし、監督や検査に当たっては、単にルールの違反を処罰するスタンスから、良き金融サービスの提供（ベストプラクティス）を重視する方向を目指すとしている。今回の代理店ヒアリング調査も、これを通じて、的確な顧客本位の経営品質基準を、規模と業務特性ごとに明確化して行こうというものなのだろう。

新たな（28事務年度）金融庁の金融行政方針は、銀行や証券、保険など金融全般を対象としての基本方針として10月21日に出たものだが、保険業界、代理店業界に引き据えてみると、中でも注目されるのが、今後の検査・監督の基本的な考え方として、3点からなるその基本スタンスを明確化していることである。1）形式から実質へ、2）過去から未来へ、3）部分から全体へ、というものである。

◇ベストプラクティス重視

このうち1）形式から実質へ、ではこれまでの規制（ルール）の形式的遵守から、実質的かつ良質な金融サービス（ベストプラクティス）を求めている点だ。ミニマムスタンダードからベストプラクティス（最良・最善の実践例、手本）の重視である。改正保険業法でも、法が求める最低限のミニマムスタンダードの基準クリアにとどまらず（これは当然の前提として）、法が求める主旨や目的に照らし、より高い次元でのチャレンジを求めるものとなっている。

この延長線上には、保険代理店も、情報提供義務、意向把握・確認義務、体制整備を一体化して取り組むことはもちろんだが、さらに今後は、法律ではそこまで規定していないが、「顧客への助言サービス」といったベストアドバイスまで頭に置いたスタンスが求められていくということなのだろう。

それはフィデューシャリー・デューティ（顧客本位の業務運営、受託者責任）を求める金融行政のスタンスからも必然的に帰結されてこよう。

ここから、今後の代理店経営チェックの方向性も推し量ることができよう。金融庁がこれから実施する予定の多様な形態の代理店経営を対象としサンプリングしたモニタリング調査を実施、その結果に基づき、それぞれの規模や業務特性に応じたあるべき代理店の経営の在り方のベストプラクティスのモデルを想定し、それに沿って、入検時の個別代理店の運用実態のチェックが行われることになるのではないかと。

◇ビジネスモデルの持続可能性重視

さらに、2）過去から未来へ、では、過去の一時的健全性から、将来に向けたビジネスモデルの持続的可能性を重視する。経営の単なる過去の数値にこだわるのではなく、ビジネスモデルの持続可能性に目を向けたチェックを行っていくというスタンスから、経営内容・経営品質やその方向性、マーケットの潜在成長力、活路開拓の可能性などを重視する未来志向型の方向性は歓迎されるものである。

そして、3）部分から全体へ、では、特定の個別問題への対応に集中するというこれまでのスタンスから、F i n T e c hなど金融サービスを根底から変えかねないデジタル社会化への的確な対応など真に重要な問題に対応できているかを重視しようというのである。

いずれにしても対処療法から、グローバルな構造的な金融市場変化への抜本対策へ、顧客本位の業務運営重視にかじを切った金融行政方針をきちんと読み込み、明日へ備えることは必要である。

保険代理店も単にミニマムスタンダード（法の求める最低限の基準）をクリアすることで満足することなく、他の代理店の見本となるよう、募集品質、業務品質、経営品質を高めることが顧客の支持を勝ち得る本道なのだと今一度噛みしめて対応することが必要だろう。

◇デジタル社会化で事業構造が激変局面へ

保険代理店を巡る市場環境の変化で、以上のルール改正に伴うの上からの変化と呼ぶなら、インターネットによりあらゆるものがつながり、金融や保険ビジネスの基盤そのものを大きく変えていくことを下からの変化と呼ぶことができる。デジタル社会への変化のインパクトは激烈である。「第4次産業革命」ともいわれ、まさにこれまでの市場慣行やルールを一変させてゆくことになるからだ。モノの変化以上にヒトの考え方、感じ方の変化にも注目する必要がある。

旧来の価値観、秩序や行動様式そのものが根底から覆ることを、パラダイム転換と呼ぶが、まさに金融・保険の世界のみならず経済界全体がいま、こうした大きな変化の渦中にあるといってもいい。金融界に絞ってもF i n T e c h、さらにその保険バージョンがI n s u r T e c hと呼ばれる流れである。

旧来の専門的な大企業・機関が主導する顧客との関係性の構造が、今、スマホに代表されるネット文化のエコシステムやA I（人工知能）、ビッグデータ活用などによりアリの一穴ではないが、旧来の金融の仕組みはダム決壊さながらの状況をきたしており、その影響度合いがどれほどのインパクトを持つものなのか、取引の在り方に

どのような変化をきたすものなのか、大いに注目される場所である。その際それにかかわる様々な関係者はどのようなポジショニング（位置取り）をとる必要に迫られるのか。大変化の時は、その安定的なポジションがゆすぶられるため関係者の不安感も増幅する。

◇「インシュアテック」で保険業界も新局面

保険ビジネスのインターネット革命いわば「インシュアテック」（保険と情報技術の造語）で保険ビジネスも新たな局面に入りつつある。顧客同士が専門のプロの専門機関を介さずに、安価、迅速かつ容易に、そして安全に取引ができるような事業環境、システムの仕組み、例えば同格＝同等者（Peer）同士のスマホなどを活用したネット取引を、ピア・ツー・ピア取引（P2Pと表記）と称するが、保険の世界でもユーザー同士が保険の取引主体として参画するこのような事業モデル（いわばユーザー自身が一定の自己責任の下にリスクの自己管理が求められ、参加する任意共済のような仕掛け）がじわじわと欧米市場でスタートしだし、注目を集めている。（主として個人分野の損保主体で、ドイツのフレンドインシュアランス、英国のゲバラ、米国のレモネードなど）これらは、従来の保険会社のキャパシティ（リスク引受能力）は活用はするが、主導権はあくまでもユーザー側がとる仕組みなのが特徴で、旧来の保険制度へのチャレンジャー的な存在にいずれなりそうである。

こうしたデジタル革命により、マーケットの変化が中長期的には劇的な展開をとるものと見込まれる中で、保険業界、保険代理店ビジネスも、変化を余儀なくされることは言うまでもない。流通の効率化、ローコスト化の要請から中間者外し、仲介業者外し、あるいはAIを活用したサービス面での無人・ロボット化の流れも必然的に進むところとなろう。

理詰めで考え、理性的な人間を想定すると、合理的な考え、判断からこうした取引を好む層には実に魅惑的な世界が広がるともいえそうだ。

◇人に寄り添う生活支援業、経営支援業の道

だが、しかしである。人はさまざまであり、むしろ圧倒的多数の人々は理性よりも感情・感覚・直感で動くという心理を理解することがマーケティング上でも重要である。ユーザー自身、様々な意向、夢や関心、悩み、課題を持つし、このような実情、背景を直視し、理解して適切なアドバイスや課題の共有、解決支援をしてくれる存在を待ち望んでいるのである。

こんな時代だからこそ、社会の多様性、個性化を理解し、他人を思いやる利他の心構え、困っている方を見て自立支援の手を差し伸べる世話役、いわば、よろず相談的な役割の担い手は、無機的・効率重視・エゴ（自我）が全面に出てくるこの世の中では、今後ますます必要になってくる。

保険代理店は、地域において、お客と密接な交流、コミュニケーション力を備え、その背景を理解している点に特徴がある。まさによろず相談窓口としての、街のほっとステーション、駆け込み寺の役割すら担っている。

代理店は、確かに保険を軸にし、保険商品の販売を生業にしてはいるが、実際に果している役割は、自覚しているか否かにかかわらず、生活支援業であり事業経営支援業である。その意味は、本来保険会社から商品・サービスの提供を受けてはいても、独自にお客の意向に即し、背景分析を分析、理解し、適切な問題解決手段を探り出すところにその真骨頂がある。これを人はリスクコンサル能力とも呼ぶが、お客の課題解決のため、その解決法を考え、調べ、専門ネットワークを構築しているのである。

◇人のネットワーク産業としての再評価

人のネットワーク、きずな産業としての代理店のこの優位性、強みは正当に評価されなくてはならない。保険業界内ではこうしたことの議論があまりに少ない。大災害時によりやく被災地域での代理店の役割がクローズアップされ、再評価された。

敢えて誤解を恐れずに言えば、豊富な人脈・情報脈・社会的なつながり力、地域社会的な存在役割、背景を無視し、保険会社都合の単なる契約をとるためのハイブ、集契マシン程度で理解しかされてこなかった不幸もあった。

むしろ顧客接点際に強い、お客との心の交流があるという、その秘めたる潜在力を正当に評価し始めているのは、顧客接点強化を真剣に考えている異業種かもしれない。そのことをきちんと再評価する仕組みこそが必要なのではないか。

（保険ジャーナリスト、inswatch 編集人）



瀬田の唐橋から大津宿へ（東海道）

東海道は、有名な瀬田の唐橋に着きます。「瀬田唐橋唐金擬宝珠、水に映るは膳所の城」と唄われていたようにこの橋あたりは絶景で、広重の近江八景シリーズの「瀬多夕照」に描かれています。



また、この橋は壬申の乱、承久の乱など古くから戦いの場となっていました。本能寺の変で織田信長を討った明智光秀が、安土城を攻撃しようと瀬田の唐橋に来た時、渡るのを阻止しようと織田方によって橋を焼いたといわれています。

さらにはこの橋には、「今昔物語」にも登場する伝説が伝わっています。

平安時代、都の藤原孝範という貴族に仕えていた美濃の生津の荘（現在の瑞穂市穂積から本巣郡北方町あたり）に住んでいた紀遠助が、都での勤めを終え従者を従えて生津に帰る途中、瀬田の唐橋に来た時のことです。橋の上で女性から、「方県郡の段橋（きだのはし・岐阜市木田、あるいは城田寺あたりを流れる川に架かる橋か）のたもとの女性に渡して欲しい。ただし決して中身は見ないで」と、絹に包まれた小箱を渡すことを頼まれましたので、これを承諾しました。しかし、従者は主人の遠助が橋の上で馬から降りて、ぼんやりとしているだけで、女性の姿は見えませんでした。

さて、生津に帰った遠助は小箱を渡すのを忘れ家に置いていました。遠助の留守中、妻が怪しんで小箱を開けてしまいましたが、中身を見てびっくりしました。なんと男根が入っていたのです。妻からそれを聞いた遠助は、さっそく段橋の女性に渡しましたが、この女性に小箱を空けたことを見破られてしまいました。しばらくして、遠助は床に伏し、まもなく死んだということです。

こんな、ちょっと怖い伝説がある瀬田唐橋、現在ある姿の原型は豊臣秀吉が築いたもので、江戸時代は膳所藩によって管理され番小屋も置かれていました。

さて、東海道は、瀬田の唐橋を渡り、北上し京阪石山坂本線やJR東海道本線を過ぎると御殿浜に着きますが、このあたりから膳所城の城下に入ります。膳所城は関ヶ原の戦いの直後、徳川家康が豊臣方の備えとして築城を命じた天下普請の城で、初代藩主（城主）に戸田一西を3万石で入封させました。ちなみに一西の子、氏鉄の時、尼崎藩5万石、さらに加増転封され大垣藩10万石の大名となっています。

現在、琵琶湖に面した本丸跡は公園となっていますが、ところどころ城下町としての面影があるだけで、近代的な町並みの中に溶け込んでしまっているようです。

東海道はそんな町並みの中を緩やかに西に進み、俳聖松尾芭蕉の墓がある義仲寺を過ぎ、京阪石山坂本線を渡り、まっすぐに進み大津宿に入り辻の札に着きます。



（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。

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

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
工事10%割引
- 5 特別料金にて
車検を実施

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 〒504-0815 各務原市藤原東栄町2-62	058-371-8288 前川 貞男 090-3159-6615
B ケイズモータース 〒500-8263 岐阜市西部新所3-250	058-276-8533 河村 健太郎 080-4215-4477
C BP MORIKEI 〒501-3956 関市保明 1631	0575-28-2284 森 敬 090-8335-5603
D (株)大原自動車工業 〒500-8288 岐阜市中錦2-107	058-271-5704 大原 孝司 090-1413-6630
E (株)タカバン 〒506-0004 高山市桐生町3-160	0577-32-2617 新井 典仁 0577-32-2617
F (有)大光塗装 〒501-6016 羽島郡岐南町徳田7-40	058-278-7505 武藤 勝也 090-3258-5908
G 三和钣金(有) 〒509-5116 土岐市肥田浅野矢落町1-2-4	0572-55-3180 伊藤 貴弥 090-4112-5330
H 坪井钣金 おくるま専科 〒503-0837 大垣市安井町3-5	0584-81-3377 坪井 英博 090-3449-5879
I (有)丸泰自動車工業 〒500-8127 岐阜市場町1-6-3	058-245-6394 太田 祐司 090-1998-9626

日本全国対応 フリーダイヤル 0120-849704

岐阜県代協会の皆様、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いただきます！
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いただきます！

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。

株式会社タカサワ 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	小牧豊田店
	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。



0120-102-595

24時間
対応

鈮金・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。

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！

SHINWA グループ的コラム

お世話になっております。SHINWA グループです。
先日当グループの19回目の通常総会が無事に終わりました。
役員改選も無事に終わり、本年度も会長を努めさせていただき
ます大垣のオートボデーショップ篠田の篠田です。
改めまして皆様よろしくお願いたします。

当グループは本年度も岐阜県代協会員様のパートナーとして、
保険修理、自費修理等様々なサービスを手に頑張りたい所存であります。
グループ一丸となってまい進して参りますのでよろしくお願い申し上げます。

総会時に入庫データ等、様々な数字を拝見しました。事故入庫台数はやはり年々減少傾向に、
そして保険修理件数も同様に減少しております。反面、自費修理台数の割合が増え、
少しでも安く、仕上がりはきれいにとリクエストをいただくようになり、
お客様に満足いただけるように当グループはより一層力を入れて行く形になってきております。
その為、本年は更なる技術力アップの為に講習も企画させていただきました。

最後にだんだん寒くなり、忘年会シーズンもスタートです。皆様、お体には十分お気をつけて年末に向けお過ごしください。



まずはお近くの工場にお問い合わせください！

工賃もお値打ちに施工させていただいております！

会員投稿

2016年の出来事と言えば、まだ1か月強、残っており、ちょっと早い気がします、今年も様々な事があった年だと思います。ポケモンGOの大ヒット、熊本地震、英国のEU離脱、リオオリンピック、東京都知事選、豊洲問題、アメリカ大統領選挙等々、様々な出来事がありましたが、一年が昔に比べ、とても早く経つ気がしてならないのは私だけでしょうか？歳を重ねると歳と共に一日一日が早く感じられると聞いた事があります。まさにその通りだと思います。

先日、ある方と話をしていた、「一年が過ぎるのがあっという間です」と言う話をしておりました。

それは物事の行方や結論が分かってくるから早いのだと教えて頂きました。

どういう事かと申せば、例えば知らない場所へ行くときに、行きは道順が分からず、到着するまで、長く感じるが帰り道は道順が分かり早く感じる。

また、子供は様々な経験を積んでおらず、行方や結論が分からず、一日が早いとは感じない。

様々な考え方があると思いますが、私は非常に腑に落ちましたのでご披露させて頂きました。私はいよいよ今年40歳になりますが、色々な分野において仕事もプライベートも守勢にならず、40歳になっても、毎日が新鮮。毎年、1年を振り返った際に、充実感や満足感をしっかりと実感できるようにどんどん積極的に、一日一日を大切に充実した挑戦を続けて行きたいと肝に銘じて過ごしたいと思う次第です。

皆さまも私のように歳を重ねるごとに月日が経つのが早いと感じにはならないでしょうか？

ひょっとすると原因がこういった事かもしれません。

(今津 洋平)



【組織委員会】 新入会員紹介

東濃支部 : 合同会社 志田経営事務所 代申 共栄火災海上保険
店主 志田 哲雄 様
〒509-7122 岐阜県恵那市武並町竹折 753
TEL 0573-28-2062 FAX 0573-28-2914
(平成 28 年 10 月 25 日入会) 紹介者 (有) ソガ保険企画 曾我 茂樹 様

編集後記

朝晩の冷え込みも厳しくなりましたが、紅葉も見ごろを迎え、私の好きな季節になりました。今年度、初めての広報機関誌委員となり、分からない事ばかりですが、前回の代理店紹介では支部の方に助けて頂き、本当にありがとうございました。現在、女性の会員が少なく心細く思っておりますが、代協活動に参加でき、向上できると思っております。これからもよろしくお願いいたします。

(小倉治美)

発行日／平成28年11月25日

責任者／畦地正治 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 <http://gifudaikyo.or.jp/>

【編集室メンバー】

徳永 徹、北村篤俊、水川博之、後藤信男、後藤哲裕、今津洋平、小倉治美、清水公男
畦地正治、森 信彦