

岐阜県代協ニユ

平成29年2月
vol.263



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

毎朝、車に乗ると カーナビが「今日は〇〇の日です」と教えてくれます。思わず笑ってしまう記念日や、「えっ?!」と聞き返してしまう記念日など365日、ほぼ全てに当てはまる記念日があるようです。普段は雑音のように流れていく事柄ですが、少し耳を傾けると非常にユニークな日に巡り合えることも最近の楽しみの一つです。ちなみに2月号代協ニュース発行の今日、2月27日は『新撰組の日』、『冬の恋人の日』、『女性雑誌の日』だそうです、あまりピンとこない記念日です。でも話のネタにはなるでしょうか・・・



さて、先月に続き地震の話となりますが、2月15日、講師に岐阜大学の教授 能島暢呂氏をお招きし開催した岐阜支部、中濃支部合同開催のセミナーに参加いたしました。能島教授は地震保険の料率算定会に携わる第一人者でもあり、地震保険料を決める要素等の裏話なども交えながら、『地震について知っておきたいこと』を2016年の熊本地震を踏まえてご講演いただき、大変興味深く拝聴いたしました。

まだ記憶に新しい熊本地震は、ご存知の通り、2016年4月14日21時26分以降に熊本県と大分県で相次いで発生している地震であり、両県で18万棟を超える家屋が被害を受け、熊本県では18万人を超える避難者が出ました。テレビなどで放映された熊本城の痛ましい姿に、胸を痛めたのは歴史ファンだけではないと思います。そんな熊本地震から間もなく1年、未曾有の被害をもたらした東日本大震災から6年です。被災地から離れている私たちには"もう1年""もう6年"ですが、被災された方にとっては本当に鮮明に思い出されることでしょう。

災害は人の寿命を遙かに超える間隔で襲来します。しかし人はその間に世代交代が進み、その度に災害の記憶と教訓が薄れていきます。例えば漁業を生業とする地域の人々は津波被災を受ける都度、住まいを高台へと移す。だが「仕事場である海から遠ざかって不便」と次第に生活の拠点を下へ戻す。再び海岸線に家並みが整う世代の頃、津波に襲われる。その歴史の繰返しに世代を超えて教訓を残す難しさを物語っています。

『日本は地震大国。あなたが住む地域でいつ起きても不思議はない』と口を酸っぱく言っても『わが事』と受け止めてもらえないことも現実です。あれほど東日本大震災の惨状や教訓が伝えられても、都市部や過去に大規模な地震が発生した地域、またはこれから警戒される地域以外の家屋の耐震化率、地震保険の加入率はあまり上がらなかったようです。

ここで改めて言うまでもなく日本人全員が災害の教訓を残す重要性を認識していると思います。災害の教訓を将来世代に残すことを「タテの伝承」、被災経験のない人に伝えることは「ヨコの伝承」と言うようで、共にとても困難なことです。私たち被災地域から離れて住む者は折に触れ教訓を思いだし、風化させないことぐらいしかできませんが、少しでも応援できることがあれば積極的に参加し、伝えていきたいと思っています。ここ数年、他の県代協では9月に地震保険普及キャンペーンを行っておりますが、岐阜県代協では3月10日に各支部で地震保険普及キャンペーンを行っています。いつ、どこで起きてもおかしくない大地震です。過去の教訓を胸に地震のリスクを認識して、今一度地震への備えをしていただけるように地震保険の必要性を広く消費者に伝えてまいりましょう。

1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・中さんの保険諸国慢遊記 (130)	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』(飛騨街道 2)	松尾 一
5 p・・・支部活動報告③／委員会報告	12 p・・・提携事業者広告掲載①	
6 p・・・会員投稿	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・・・新入会員のご紹介	

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
1	20	金 西濃	新年会(18:00～)	一天張
	20	金 飛騨	新年会(18:30～)	脇陣
	27	金 組織	委員会(14:00～)	県代協事務局
2	1	水 西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	7	火 岐阜	役員会(12:00～)	岐阜県図書館
	8	水 県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター
	9	木 東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	14	火 中濃	例会(10:30～)	太田宿
	14	火 東海ブロック	東海ブロック協議会(13:30～)	愛知県代協事務局
	15	水 岐阜、中濃	岐阜、中濃合同セミナー(14:30～)	ふれあい会館
	17	金 東海ブロック	第4回CSR委員会(15:00～)	愛知県代協事務局
	23	木 企画環境	委員会(11:30～)	サイゼリア岐南町店
	25	土 広報	『損害保険トータルプランナー広告掲載』	中日新聞 岐阜県全域版
3	1	水 西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	8	水 CSR	委員会(14:00～)	県代協事務局
	9	木 東濃	例会(11:30～)	みわ屋
	10	金 CSR	地震保険普及キャンペーン	各支部
	14	火 中濃	例会(10:30～)	太田宿
	17	金 県代協	三役会(14:00～)	県代協事務局
	24	金 西濃	ボウリング大会(18:00～)	大垣ボウリングセンター
4	5	水 県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター(予定)

～ 事務局より ～

※総会日程のお知らせ

日本代協	平成29年	6月16日(金)	10:00～	損保会館
県代協	平成29年	5月17日(水)	13:30～	長良川スポーツプラザ
岐阜支部	平成29年	4月18日(火)	14:00～	メディアコスモス
西濃支部	平成29年	4月21日(金)	15:00～	スイトピアセンター
中濃支部	平成29年	4月11日(火)	11:00～	日本ラインゴルフクラブ
東濃支部	平成29年	4月13日(木)	11:00～	みわ屋
飛騨支部	平成29年	4月7日(金)	18:00～	八千久

※ 開催時間につきましては現在の予定時間をお知らせいたしております。
変更の場合もございますのでご了承ください。

岐阜県代協事務局

TEL : 058-329-0050 FAX : 058-329-0040

Eメールアドレス : gfdaijyo@opal.ocn.ne.jp (担当: 小川百合子)

支部活動報告

【岐阜支部 2月役員会報告】

開催日時 : 平成29年2月7日(火) 12:00～ 開催場所 : 岐阜県図書館レストラン杏
参加者数 : 10/16名 報告者名 : 井戸貴之

《議題》

- ① 2/15 岐阜支部中濃支部合同ブロックセミナーについて
ふれあい福寿会館にて2/15(水)地震に関するセミナーを行う。集合時間は13時30分。
会場設営の為全員の協力をお願いします。
 - ② 4月の総会について
日程調整の為、希望日3日出して検討とする。記念セミナーは保険ジャーナリストの中崎様。
4/17、4/18、4/25のどれかで先生の都合を聞きながら決める。場所はメディアコスモスの予定。
 - ③ 県代協より報告
 - ・教育・・・トータルプランナーの目標は達成する事ができた。
 - ・組織・・・243店目標に対し残り19店の入会を目指す。2月はすでに2店入会。
 - ・CSR・・・3/10に地震保険普及キャンペーンをJR岐阜駅前で行う。2FにPM5:00集合。
- ※次回役員会 平成29年3月10日(火) 18:00～(時間は早まる可能性あり)はなの舞にて

【岐阜支部・中濃支部合同セミナー報告】

開催日時 : 平成29年2月15日(水) 14:30～ 参加者数 : 66名
開催場所 : ふれあい福寿会館 14F 展望レセプションルーム 報告者名 : 井戸貴之

《内容》

『地震について知っておきたいこと』 ～2016年熊本地震を踏まえて～

講師 岐阜大学工学部社会基盤工学科 教授 能島暢呂 氏

地震研究で岐阜大学教授の能島氏にお越しいただき、東日本大震災や熊本の地震について写真を使った分かりやすい研究発表をご教授いただきました。先生は地震保険の料率算定会に携わる第一人者であり地震保険料を決める要素等の裏話なども教えていただきました。
地震発生直後に断層の調査を行う為、現地に行かれ時の写真等も見せていただきました。地震に備える事は当たり前の事でありながら、なかなか出来ていないのが現状。しかしいつどこで起きてもおかしくないのが現状。しっかり対策を講じなければならないとの事でした。



【西濃支部 2月例会報告】

開催日時 : 平成29年2月1日(水) 11:30～ 開催場所 : 大垣「五右衛門」
参加者数 : 20名 (会員16名) 報告者名 : 中河 美智彦

《議題》

- ① 賛助会員さんの会社紹介とサービス内容の説明
(株)タウ(伊藤、岩木さん)、(株)ファブリカ(平野さん)、マジオドライバースクール(杉岡さん)
- ② 委員会報告
 - ・企画環境・・・ノベルティの種類と限度額の制限、富士火災社の自動車保険引き受け制限について
 - ・CSR・・・3月10日(金)の「地震保険普及キャンペーン」参加依頼

- ・組織・・・「2月の会員増強キャンペーン」と現況報告
- ・県代協・・・2月15日(水)の合同セミナー「地震について知っておきたい事」の参加依頼
14:30～ふれあい福寿会館14F
賀詞交歓会参加の御礼(141名)
- ③その他・・・支部総会日程：4月21日(金)14:00～ 大垣スイトピアセンター学習館 3F
セミナー予定検討 ・「大垣市出前講座」、自動車学校での安全運転講習と事故体験
- ・ボウリング大会：3月24日(金)大垣ボウリングセンター 18:00～
懇親会 大垣駅「日本海庄や」 19:00～

※次回例会 3月1日(水)11:30～ 大垣「五右衛門」

【中濃支部2月例会報告】

開催日時：平成29年2月14日(火)10:30～ 開催場所：中山道会館太田宿
参加者数：参加者8名(出席率24%) 報告者名：福地 誉

《議題》

- ①2月15日 岐阜支部との合同セミナー、懇親会について。
- ②委員会報告
 - ・CSR・・・3月10日(金)17:00より地震保険普及キャンペーンを行います。
会場等詳細は追って連絡しますので皆様のご協力宜しくお願いします。
 - ・広報機関誌・・・2月25日(土)中日新聞に広告掲載されますとの事。
TVコマーシャルの周知や費用対効果はどうか。
 - ・組織・・・2月の会員増強キャンペーンへの取り組み依頼。
- ③支部研修の題材について。
- ④4月11日(火)11:00より、日本ラインゴルフ倶楽部にて支部総会を開催します。
こちらも詳細は追ってお知らせしますので、宜しくお願いします。

※次回例会 平成29年3月14日(火)10:30～ 中山道会館太田宿にて

【東濃支部2月例会報告】

開催日時：平成29年 2月 9日(木) 幹事会 11:00～、例会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幹事会・・・東濃支部定時総会の打ち合わせ 平成29年4月13日(木)11:00～開催で決定
- ②委員会報告・・・広報機関誌・・・トータルプランナー中日新聞広告2月25日掲載
岐阜放送CM事業について
 - ・CSR・・・地震保険普及キャンペーンについて
 - ・組織・・・「代協正会員2月増強キャンペーン」について

※次回例会予定 3月 9日(木)11:30～ みわ屋にて

【飛騨支部2月例会報告】

開催日時：平成29年 2月14日(金) 役員会13:30～、例会14:00～
開催場所：損保ジャパン日本興亜高山支社 参加者数：7名(役員6 会員1名)
報告者名：清水 公男

《議題》

- ①委員会報告・・・教育・・・コンサルティングコース受講申し込みの件
県の目標達成した。飛騨支部も多く申し込みがあった。
 - ・組織・・・会員増強について
次年度の夏のセミナーを代理店賠償セミナーにする事で春から増強活動する。
 - ・企画環境・・・提携弁護士依頼の件
2月23日に塚本さんが委員会で打ち合わせしてくる。
 - ・広報機関誌・・・トータルプランナー中日新聞掲載 2月25日予定(広報)
 - ・CSR・・・地震保険キャンペーン3月7日昼食例会の後(1:30～3:00)迄、
高山市役所駐車場から、飛騨ホテル迄で全員で宣伝呼びかけをする。
- ②支部総会日程について・・・4月7日金曜日、八千久にて PM6:30から。

- ・来期支部事業計画について・・・7/20～31日迄の間で代理店賠償セミナーを予定する。会員増強につなげる。春から参加者を募り始める。）

③県代協総会予定 5月16日、17日のどちらか

※次回例会 平成29年3月7日(火) 飛騨ホテル2階来来飯店にて昼食例会を開催。終了後地震保険キャンペーン活動を行う。

委員会報告

【CSR委員会】

★献血キャンペーン参加報告

日時 : 平成29年2月7日14:00～

場所 : あかなべ献血ルーム

報告者名 : 高橋 励

《内容》

岐阜支部役員会終了後、献血活動に参加を募り、7名で献血ルームに行きました。

薬の関係で1名献血ができませんでしたが、6名が400ミリリットル献血をしました。薬は、前日は大丈夫でも、当日中に飲むと、献血できない場合があるとのことで、高橋は前日に痛み止め(ロキソニン)を飲みましたが、前日だった為大丈夫でしたが、当日だと献血できないところでした。2月は献血キャンペーン中です。皆さまもぜひ献血にご協力ください。



岐阜県赤十字血液センター (あかなべ献血ルーム)
所在地 〒500-8269 岐阜市茜部中島2-10
電話番号 058-272-6911 (代表)

会員投稿

～ウイスキーと私～

NHKの朝ドラ「マッサン」の影響もあり、ジャパニーズウイスキーはかつて無い程のブームとなっています。一部のマニアックな商品も、以前は比較的簡単に手に入りましたが、原酒不足の今では、スタンダードに販売されていた商品でさえも店頭から消え、年号表示のない、いわゆる「ノンエイジ」が主流になってしまいました。希に販売されるレア商品はあっという間に完売し、ネットでは驚異的な金額で取引をされています。この様なブームの日本でも、大正の初め頃(100年程前)は、アルコールに着色した「イミテーション」がウイスキーとして一般的に売られている有様で、それを見かねた「本物のウイスキー」を日本に広めたいと考えた人達による努力によって、わずか80年後にはウイスキーコンテストで世界最高得点を獲るまでに至った訳です。

その先駆者としてスコットランドに単身乗り込んだのが、ニッカウヰスキーの創業者となる竹鶴政孝でした(その時の見送りの中には、寿屋(後のサントリー)社長鳥居信治郎や山本為三郎(後のアサヒビール初代社長)も居たそうです)。英語も十分話せない24才の若者が「一本の万年筆とノートでウイスキー造りの秘密を盗んでいった」と言われる程の情報を2年で吸収し、帰国後は鳥井信治郎に招聘され寿屋に入社、現在のサントリー山崎蒸留所建設の指揮を執り、10年をもって退社・独立後は自分の理想を求めて「余市蒸留所」を建設したのはご承知の方も多いかと思えます。



ウイスキーは、大麦などの穀類を発酵させ蒸留した透明な原酒を、木製の樽に入れ数年貯蔵してやっと商品として販売可能になります。余市で事業を始める際、そんな気の長い物へは誰も出資してくれない事と、寿屋とのトラブル回避の目的で、竹鶴はリンゴを搾ったジュースを販売する会社(大日本果汁、後のニッカ)を設立しました。しかし「良い物は高くても必ず売れる」と言う信条が、果汁100%のジュースを作ってしまう、冷蔵方法や輸送方法が劣るこの時代では、あっという間に変色し不良品として返品されたそうです。

出資者の理解もあり1940年に何とかウイスキー販売を行うまで辿り着いたのですが、またしてもその拘りにより、当時の三級ウイスキー(ほぼ原酒0%)を頑として売らなかった為、高額な国産ウイスキーの販売は低調で、再びニッカは窮地に追い込まれました。しかし最終的には二級を売る事で何とか会社は存続し、現在に至り、前出の通り本場を凌ぐ程になったわけです。

数年前に40年貯蔵と言う商品も出た様に、自分が生きている間に商品にならないかもしれない、またどんな出来上がりになるのかも定かではない中、現在の作業に拘りを持って取り組む仕事にロマンに思いを巡らせながら、今宵もスモーキーな余市の入ったグラスを傾けていると「起きるか起きないかわからない」、また「どれほどになるかもわかりにくいリスク」に対して、目先に捕らわれずプライドと拘りを持って保険を設計・募集をすることは、ちょっと似ていると感じ入ってしまう私は少し飲みすぎでしょうか？



* 参考文献「琥珀色の夢を見る」PHP 出版
(投稿者 小栗 孝一)

代理店紹介

岐阜支部 株式会社クローバー保険事務所

<代理店名>

株式会社クローバー保険事務所

<所在地>

〒501-0204

瑞穂市馬場春雨町 1-50-2

Tel 058-326-4906

Fax 058-329-0747



<代表者>

代表取締役 森下 善郁 (もりした よしふみ)

<スタッフ>

4名 (男性 3名、女性 1名)

<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保険 (株)、
アクサ生命保険 (株) 計 2 社

<略歴>

平成22年 2月 設立、現在に至る。

<事務所の環境>

アクセス良好な本巣縦貫道路沿いに面し、多方面への
営業活動も大変便利な位置にあります。
また、来店型として駐車場の完備をしています。

<経営方針>

『お客様の変わらない明日をお守りする』ことこそが
私たち代理店に課せられたミッション、使命である。



森下 善郁



大野 富士男



森 信彦



We can safety life



金融庁、顧客本位の業務運営の徹底を求める

一代理店ヒアリング調査結果が示すベストプラクティス

◇鹿児島島の味を満喫

2月3日から5日まで、2泊3日で私もアドバイザーで参加するRINGの会の年1回のオフ会で、鹿児島島に出かけた。鹿児島訪問はかれこれ5回目である。RINGのオフ会も最初が1998年1月末の熱海オフ会、以来20年を数え、オフ会も通算32回を数える。代理店経営者とそれを支援するアドバイザーの自主勉強会としてよくも続いてきたものである。会場は、3日間とも海拔100メートル、市街地や錦江湾、桜島が一望できる素晴らしい城山観光ホテルだったが、私のとった宿は2泊とも航空券セットの格安の天文館にあるビジネスホテルであり、まさに設備やサービス面で天地の差があったが、いたしかたなし。今回、黒豚料理では、寿庵。着いた日の昼たまたま入ったバスチカ店で黒豚厚切りロースカツ定食と塩しゃぶしゃぶ鍋を食べることができ、夜は、仕事で東京から来ていた食の友の案内で荒田本店で、黒豚のすき焼き鍋コースと名物の三黒かつ（黒豚ヒレ、黒毛和牛サーロイン、黒薩摩鶏チキン）を堪能した。酒は新潟、峰の白梅と鹿児島芋焼酎島美人のお湯割り。

この後、天文館のショットバースティンガーへ。知識、経験抜群のスキンヘッドの名物マスターとコンテスト優勝歴を誇る凄腕の若手女性バーテンダー西志穂さんがいる。ここのフレッシュフルーツカクテルは素晴らしいの一言。なかでも鮮やかな赤の、リンゴのブランデー（カルバドス）ベースのフレッシュザクロのジャックローズが出色、鹿児島産の金柑のジントニックも素晴らしい。またアイラモルトの雄アードベックのストレートやチョコレートブレンドのカルバドス（シャトー・ド・ブリュイユ）などゆったり飲める。滞在中、二晩続けて通ったほどの魅力的なお店だった。なかでも旬の地元果物をふんだんに使ったフルーツカクテルは最高で、カクテルのイメージが変わり、まさに開眼した思いであった。最終日の朝、ビジターでお金を払い入浴した城山観光ホテルのさつま乃湯展望露天風呂、美人の湯ともいわれる炭酸水素塩泉のヌルヌル感のあるお湯に浸りながら、眼下に広がる市街、そしてその先に広がる錦江湾、雨でお冠の雄大な桜島、贅沢な景色がそこにあった。

◇金融庁、顧客本位の業務運営目指し活発な展開

2016年の森金融庁長官就任以来、金融庁は、顧客本位の業務運営を基本スタンスとして打ち出すとともに、銀行や証券とともに保険業界を含め各金融機関に対しその徹底を求めている。それは平成28年度の金融行政方針にも、明確に謳われ、監督・検査への基本スタンスとして、形式から実質へ、過去から未来へ、部分から全体へを打ち出し、法令を形式的に守るだけでなく、実質的・良質なサービス、すなわち「顧客と向き合い、各社横並びではない主体的で多様な創意工夫を通じて、顧客に各種の情報を分かりやすく提供するなど、顧客の利益に合う金融商品・サービスを提供するためのベスト・プラクティスを不断に追求することが求められる」としたのであった。

金融庁は、2017年1月に、この「顧客本位の業務運営原則」を明確にした。そこでは 原則1：顧客本位の業務運営に係る方針の策定・公表等 原則2：顧客の最善の利益の追求 原則3：利益相反の適切な管理 原則4：手数料等の明確化 原則5：重要な情報のわかりやすい提供 原則6：顧客にふさわしいサービスの提供 原則7：従業員に対する適切な動機づけの枠組み等7つの原則が打ち出され、金融事業者（保険会社や保険代理店を含む）に対して、この原則を自主的に、採択ないし説明（採択しない場合はその理由を明確化）するよう求めている。

今後とりわけ、保険関連では、原則3の利益相反の適切な管理、原則4の手数料の明確化、原則7の従業員に対する適切な動機付けの枠組等についての的確な対応が求められる。

◇営業第一からの脱皮、特別利益提供で厳格対応

顧客本位の商品開発へ向け、営業第一、利益第一主義で来た業界体質が根底から問うところとなった。それは、すでに銀行窓販での、「投信類似の生保特定保険商品が、高い手数料目当ての販売に流れているのでは」、との問題提起から、金融商品取引法、適合性原則の観点から、投信商品と類似の保険商品については、2016年10月から、都銀や地銀では自主的に一時払変額や外貨建て商品などの特定金融商品の手数料開示に踏み切るところとなった。

また、生保における過度の成績連動型の代理店手数料体系の在り方や、保険加入時の販促に使われている金品やポイント付与などのインセンティブや過度な海外研修旅行なども特別利益の提供との関連で見直しが求められ、ボーナス手数料の見直しや評価基準の明確化、海外旅行など高額キャンペーン賞金の見直し、KDDIのau生命保険料セット割引の見直しをきっかけに金券提供の自粛など販売の在り方が大きく変わる見直し、検討が相次いだのも注目された。

◇特別利益での確認事項を周知徹底へ

こうした中で、2017年2月には、生、損保各社から代理店に対して提示された「業務運営上の諸課題にかかる確認事項」が出されるところとなった。保険料の各種割引や保険契約者・見込客などに対する各種ポイントの付与、保険会社からのインセンティブ等を理由に商品を推奨する行為などが、保険業法上の「特別利益の提供禁止」該当するのではないかとといった社会的関心の高まりを受け、生・損保業界がその法令や監督指針について論点を整理し金融庁に確認を求めているものだ。この中では、保険会社から提供される金銭の水準、インセンティブ等を理由に商品を推奨することや、手数料水準を主たる理由に商品を推奨しているにも関わらず当該代理店における販売量の多さを推奨理由と装い説明する行為は不適切だとされたほか、海外での表彰・研修といった社会通念上インセンティブの獲得を目的に商品の推奨を行う場合、顧客に理由をわかりやすく説明する必要があることや、名目を問わず販売促進を目的とした金銭や特定個社の商品販売が提供・継続の条件となっているものなど、実質的に募集に関する報酬となっているものの禁止が打ち出された。

さらに他業を兼業する保険募集人が他業の顧客に対してサービス・物品の提供を行う場合、すなわち通信事業を営む兼業代理店が、通信事業の顧客に対して保険契約への加入が条件であることの訴求と併せて通信事業に関する契約に基づく顧客の支払い債務すなわち携帯電話の利用料金を減免する行為は禁止となるほか、各種ポイントの付与すなわち大型ショッピングモール内で利用可能なポイント、大型量販店や通販サイト内で利用可能なポイント、幅広い商品と交換できるカタログギフト等は「特別利益」に該当するため禁止となる。異業種からの保険販売参入が活発化する中で、異業種の業界慣行に対し、顧客本位の観点から、なし崩し的な追認をせず、歯止めを明確化し、一線を画した格好となる。

◇「リーズ業者との保険募集の一体・連続性にも一石

また、今回初めてリーズ業者という募集関連事業者が明記、「ネットで保険契約に関するアンケートを募り、見込み客に対して現金や商品券などを提供し、顧客情報を保険会社や保険募集人に紹介報酬を得るといった行為を行っているものが存在する」としたうえで、「直ちに特別利益の提供に該当するものではないが、送客顧客に保険代理店等が保険募集を行うことで、その行為と保険募集に一体・連続性が生じることとなれば、顧客を紹介した者を通じて「特別利益の提供に」を行ったこととなりうる」と指摘するなど、リーズ購入についても一石が投げられた。

◇代理店ヒアリング調査結果

代理店にとってとりわけ興味深いのは、2月16日には、昨年11～12月にかけて実施された100代理店を対象としたヒアリング調査結果（正式には「改正保険業法の施行後の保険代理店における対応状況等について～保険代理店に対するヒアリング結果～」）が判明したことだ。（内容は下記ホームページ参照のこと）<http://www.fsa.go.jp/news/28/hoken/20170216.pdf>

金融庁は、平成28年度の「金融行政方針」で「本事務年度においても引き続き、各保険会社や保険募集人において顧客本位の取組みが行われているか、その対応状況等について確認する」との方向を打ち出していたが、今回のヒアリング調査結果はまさにこうした基本方針に沿ったものであった。

◇規模・業務特性別に好対応事例示す

今回のヒアリング結果は、顧客本位の業務運営を周知徹底するというスタンスに立ち、意向把握や比較・推奨、点検・監査の方法等に関する創意工夫の事例言い換えれば、顧客本位の取組みのベストプラクティス

(最良の実践事例)の観点(創意工夫の発揮!)を前面に出した結果のまとめ方であったてんできわだっていた。

それと対象代理店につき役職員数でA～Eの5層に分け、さらに専業・兼業をa、bに分け、規模(役職員数)、業務特性(専業・兼業)別の対応事例を表示している点である。

今回対象とされた代理店規模では、役職員1～10名のE層が36社(内専業aは25)、11～30名のD層が36社(同31)で、これら中小規模の代理店で72社を占めているのも注目される。この他31～60名のC層13社(同12)、61～100名のB層6社(同5)、101名以上のA層9社(同8)となっている。業務特性に当たる専業、兼業別では、専業82店、兼業18店。

◇意向把握・確認義務に関する実務上の創意工夫事例

意向把握・確認義務に係る実務上の創意工夫の事例では、顧客本位という法令の趣旨を踏まえ、形式的に「意向を把握する」という行為にとどまらず、顧客の意向に沿った対応を行うということは、「顧客の不安を解消すること」、「顧客に安心を届けること」、「顧客の人生に寄り添う金融商品を提供すること」等の考えに基づき、創意工夫を行っている事例が認められた、とし、これらの創意工夫の事例については、必ずしも、法令等によって求められたものではなく、一定のコストや実務上の負担等も生じ得るものと考えられるが、保険代理店という立場から顧客本位を実質的に捉えた取組みでもありと考えられる、と評価している。

意向把握・確認義務に係る創意工夫事例については、業務プロセスを、意向把握、提案・説明、ふりかえり、意向確認の4つのステップと比較推奨販売、証跡管理に分類し、それぞれの段階での、目的、取り組み事例、成果につき、創意工夫がみられる好事例を、代理店の規模・特性が分かるように提起している。

◇体制整備状況

次に、保険代理店の規模や業務特性に応じた体制整備の状況では、「当ヒアリングにおいては、様々な規模や業務の特性を有する保険代理店を対象としたところであるが、その結果、例えば、社内規則等については、大規模な保険代理店においては、保険代理店自らが策定・制定しており、小規模な保険代理店においては、保険会社等から提供された定型(サンプル)をアレンジしたものを使用しているという傾向が見受けられた」、また、「業務管理面(業務の適切性の確認など)に関しては、大規模な保険代理店においては、専門部署(コンプライアンス部署、監査部署)を設置、中規模な保険代理店においては、専担者を配置、小規模な保険代理店においては、店主自ら又は全員で実施するといった体制を構築しているという傾向が見受けられた」としている。

「社内規則等」については、自ら策定・制定するか、「保険会社等から提供された定型(サンプル)」を活用するとしても、各代理店の実態に合わせて「アレンジ」する必要があり、「定型(サンプル)」をそのまま(実態に合わせたアレンジをせずに)使用している場合には、問題になる。組織体制について、大規模店においては、専門部署(コンプライアンス部署、監査部署)を設置、中規模店においては、専担者を配置」との傾向がある、としている。

体制整備状況についての事例は、PDCAサイクルの活用在即してまとめられ、

P(プラン)では社内規則等の整備関係(AとD2事例)、専門部署(者)の設置・配置関係(AとD2の3事例)を明記している。

D(適切な教育・管理・指導)ではA、B、C、D2の5事例を明確にしている。

C(監査等を通じた実態把握)ではA、B、D2の4事例を掲げている。

A(改善に向けた態勢整備)ではA2、D、Eの4事例を掲げている。

◇創意工夫を発揮して高次のサービス対応を

いずれも、改正保険業法のルールを形式的に守っているというミニマムスタンダード(最低限の事項)をクリアすればよいということではなく、顧客本位の観点から、代理店が主体的に、創意工夫を発揮して取り組んでいるよう取り組み事例を列挙することで、顧客本位の業務運営を、規模・業務特性に応じてどのように対応することが望まれているのかの、基準と方向性を明示しようとした狙いが明確に出ている。

望まれているレベルははかなり高い。果たしてどれほどの代理店がこのようなベストプラクティスを念頭に実践されているのだろうか。

少なくとも顧客本位の業務運営を目指し、代理店の求める、金融庁のスタンスは一層明確になったことは確かであり、このヒアリング結果を参考に、熟読吟味し代理店の体制整備、サービス品質の向上を図る必要があるようだ。

(保険ジャーナリスト、inswatch 編集人)

岐阜から岩田坂へ（郡上街道）

江戸時代、長良川河畔の湊町の岐阜から芥見や関方面に至るルートは、岐阜町と中山道加納宿との中間点、現在の金園町2丁目の交差点が起点ですが、実は、もう2ルートがありました。岐阜町から長良川を長良川



の渡しで渡り、ここから、中河原、古津、加野と長良川の右岸を川沿いに進むルートと、長良川を舟で上るルートです。

しかし、メインは、やはり金園町2丁目の交差点からのルートでした。旧国道156号だった郡上街道を東に進みます。江戸時代は、このあたりには農村地帯でした。

北に金華山を望みますが、江戸時代、岐阜城の建物は無く石垣のみとなっていました。その金華山の手前の上加納山の山麓には臨済宗の名刹瑞龍寺があります。応仁の乱のおり西軍方で活躍した美濃国守護の土岐成頼や、成頼に仕えた斎藤妙椿の墓があります。また、ここは白鳳時代には伽藍があったところで厚見廃寺と呼ばれています。現在は山門の傍らにある礎石で偲ぶばかりです。

郡上街道に戻ります。国道156号の高架を潜ると、すぐにY型の「北一色7」の交差点に着きます。この角には「左セキ上有知右信州善光寺道」と刻まれた明治35年、建立の道標があります。

ここから右に向かうと芋ヶ瀬から鶴沼に向かうことができます。明治時代に入っても、こんな道標が必要だったということがよく分かります。ちなみにこのあたりは、江戸時代、北一色村で、加納藩領、幕府領、磐城平藩領と推移していました。

さて、この道標から左に進み野一色に入ると左手に白山神社が見えてきます。この白山比咩大神は泰澄大師が開山した白山（標高2702メートル）ゆかりの神社です。

さらに北上して日野となりますが、野一色と同様、領主は北一色村と同じように推移していました。

日野を過ぎると坂道となります。ここが岩田坂で江戸時代には狐や狸が出没するうっそうとした所と言われていたのですが、現在では、坂は削られており両側には団地など建物が密集して建てられており、当時の面影はとても想像するしかありません。



ここの道沿いの池がありますが、これは農業用の溜池として古くからあったもので、かつてはこの付近には7つもあったといいますが、現在では2つしかありません。このあたりは、かつては水の便が悪く農業用水はこのような溜池に頼っていたのです。また、かつて野一色の日野境にあつた「雨池」という池も、同じような農業用の溜池でした。風情があり街道を行き交う旅人が休息していたと言われていたのですが、昭和30年ころ埋め立てられ、現在は「天池」という地名が残るのみです。

郡上街道は、坂を下るとまもなく旧国道156号を離れ、岩田を過ぎ下芥見の集落へと進みます。

（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。

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：eigyou@nihonguard.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ヶ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、クラジオストク、ドバイ





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



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1116-38
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

どんな事故でも対応致します!



※ 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同じように御用命下さい。

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 058-388-5678	FAX 058-388-5679
岐阜本荘営業所	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 > 車が門扉、外壁を壊して復旧



車同士が、出会いがしらでぶつかりN邸の門・門柱・フェンス・出窓、及び外壁に突っ込み、止まりました。門・門柱・フェンス・外壁・出窓・室内クロス等を復旧修理いたしました。

< 場所 > 岐阜市地域

< 費用 > ￥2,384,640- (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・キョ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**で手間や費用発生の心配がありません。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/>

新入会員のご紹介

【組織委員会】

岐阜支部 東ブロック : (有)丸泰自動車工業 代申 日新火災海上保険
店主 太田 祐司 様
〒500-8127 岐阜市塩町 1-6-3
TEL 058-245-6394 FAX 058-245-6458
(平成29年 2月 2日入会) 紹介者 (有)棚橋保険事務所 棚橋 建久 様

岐阜支部 東ブロック : 神谷保険事務所 代申 あいおいニッセイ同和損害保険
店主 神谷 浩 様
〒501-6001 羽島郡岐南町上印食 1-26
TEL 058-246-7513 FAX 058-246-7516
(平成29年 2月 5日入会) 紹介者 福地保険事務所 福地 誉 様

岐阜支部 西ブロック : (株)ライズ 代申 東京海上日動火災保険
店主 寺澤 達也 様
〒501-1152 岐阜市又丸 953-5
TEL 058-215-0237 FAX 058-215-8937
(平成29年 2月 14日入会) 紹介者 (株)東日コンサル 鶴飼 康弘 様

編集後記

金融庁から業法改正施行後、初めて代理店の対応状況が発表されました。
他代理店の、現状における体制整備や意向把握状況など、興味深く読み込みました。
この業法改正の本質を見据え、どうあるべきか、どうなるべきか…
社内をしっかりと整備し、社内の様々なルールを具現化していかなければ、今までの緩い環境での代理店業務は、枯渇の一途をたどる。そんな危機感を持ちました。

(匿名)

発行日／平成29年 2月27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、小倉治実、清水公男、
畦地正治、森 信彦