

岐阜県代協ニユ

平成29年7月
vol.268



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

2017年7月に九州地域を襲った豪雨被害。とてつもない爪痕に、改めて自然の恐ろしさと普段からの準備をしておくべきだということを確認させられる事態でした。

線状降水帯・雨だけでこれだけの状況になることの驚きが隠せませんでした。テレビを見ていると山肌がえぐられている箇所がいくつもあり、土砂崩れの激しさが伝わってきました。大雨でここまでなるのか・と怖くなりました。今は一刻も早く行方不明になっている方と連絡が付き、避難されている方たちがいつもの生活に戻っていただけるようにただただ願うばかりです。



そして、この災害ではツイッターを中心としたSNSでの救助要請が相次ぎました。朝日新聞によると福岡・大分両県では大雨被害を受け、ツイッター上で救助を求めたり、被害の状況を伝えたりするツイートが相次ぎ、福岡県では工場2階に取り残された人々が救助を求めるツイートに、道路を勢いよく流れる濁流や、積み重なった流木や自動車が確認できる周辺の状況の動画が添付されていたり、大分県でも、踏切を濁流が覆う動画を添付し「浸水で遮断されて孤立です」と伝えたり、「大人と赤ちゃんが孤立してます」と救助を求めたりするツイートがあり、これに対して発信者に状況を尋ね、励ます書き込みや、具体的な救助要請方法をツイートする人も多く見られたとのことです。また、自治体側もツイッターの公式アカウントで情報を発信し、福岡県は県内の気象情報や各自治体の避難情報を次々とツイート。大分県も、ホームページの災害情報更新や、土砂災害危険度情報サイトへのアクセス状況などを伝えました。ツイッター社のホームページでは、救助要請をする場合は、「具体的に状況を説明してツイート（例：場所、氏名、人数、状態、要請内容等）」「できれば、ハッシュタグ #救助 をつける」、「位置情報をつけるとより正確な通報が可能」などとしています。さらに救助要請を見つけた場合について「できればツイッターで被災者と連絡をとって状況確認」「代理で電話で119などに救助要請をする」などと対応法を示しています。この世の中、どんどんIT化が進んでおり、情報が集積されてきていることを感じました。

この7月は降れば記録的な豪雨、晴れば猛暑。岐阜県の真夏日は15日を数え、記録的に多いのです。九州は豪雨に見舞われて、北海道は連日猛暑日です。沖縄の方がよほど涼しいくらいです。これからの日本はそういう極端な気象現象になっていくのでしょうか？ちなみに世界気象機関は「2050年の天気予報」という動画を公開しているそうで、今後の気候変化をイメージするにはわかりやすいとのことです。気象災害においても油断は禁物です。自分が住んでいる場所の地形の特徴や過去の豪雨災害の記録に目を通すなどして、いま一度、備えを見直したいと思います。

さて、平成29年9月15、16日に豊田市研修センター つどいの丘において「東海ブロック人材育成研修会」が開催されます。これは日本代協の歴史を理解し、その現状と課題を把握し、また代協活動を今後も率先垂範し、中核となって活動していく人材を育成するため4年に一度開催されます。支部や委員会を代表してご参加いただく皆さまには今後の岐阜県代協の発展のためにご協力をお願いいたします。

1 p・・・会長挨拶／目次	8 p・・・中さんの保険諸国漫遊記 (135)	①
2 p・・・スケジュール／事務局より	～・・・～保険ジャーナリスト	～
3 p・・・支部活動報告①	13 p・・・中崎章夫	⑥
4 p・・・支部活動報告②	14 p・・・『街道シリーズ』(飛騨街道 7)	松尾 一
5 p・・・支部活動報告③	15 p・・・提携事業者広告掲載①	
6 p・・・会員投稿	16 p・・・提携事業者広告掲載②	
7 p・・・代理店紹介 (西濃支部)	17 p・・・提携事業者広告掲載③	
	18 p・・・日本代協より／編集後記	
	19 p・・・CSR委員会 アンケート	

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
7	5	水 県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター
	11	火 中濃	例会(10:30～)	太田宿
	11	火 飛騨	例会(13:30～)	損保ジャパン日本興亜高山支社
	13	木 東濃	例会、勉強会(18:00～)懇親会(19:00～)	食舎
	14	金 西濃	納涼懇親会(18:00～)	大垣フォーラムホテル
	28	金 岐阜	合同ブロック会セミナー(14:00～)	東京海上日動(株)岐阜支店
	28	金 飛騨	夏のセミナー(17:30～)	フローラ
	30	日 CSR	揖斐川清掃ボランティア(6:30～)	揖斐川河川敷
8	2	水 西濃	例会(11:30～)	大垣 五右衛門
	4	金 岐阜	役員会(17:00～)	グランヴェール岐山
	4	金 岐阜	納涼懇親会(18:00～)	グランヴェール岐山
	6	日 CSR	「長良川を美しくしよう運動」(6:00～)	長良川河川敷
	10	木 東濃	幹事会(11:00～)、例会(11:30～)	みわ屋
	18	金 県代協	三役会(14:00～)	県代協事務局
	25	金 中濃	納涼懇親会(18:00～)	シティーホテル美濃加茂
9	1	金 県代協	理事会(13:30～)	瑞穂総合センター(予定)
	12	火 中濃	例会(10:30～)	美濃加茂市生涯学習センター
	12	火 飛騨	例会	損保ジャパン日本興亜高山支社
	15	金 東濃	研修会(13:30～)・例会(16:30～)	クアリゾート湯舟沢
	15	金 東海ブロック	人材育成研修会	豊田市研修センター
	16	土		つどの丘

～事務局より～

- ※ 正会員の皆様には平成29年度 第Ⅱ期会費を 賛助会員の皆様には平成29年度賛助会員年会費を平成29年 8月22日(火)にご指定口座より振り替えさせていただきます。
 なお、岐阜県代協HPにバナー広告希望された賛助会員の皆様は広告料も併せて振替させていただきますのでよろしくお願い申し上げます。

また、平成29年度の正会員年会費決定のための募集登録人数の確認は、平成29年度の代理店賠償加入申込が8月以降となりますので10月頃を予定です。ご協力の程よろしくお願い申し上げます。
 ご不明な点がございましたら県代協事務局までご連絡ください。

- ※ 岐阜県代協事務局 夏季休業日について

平成29年 8月 14日(月)～16日(水) 夏季休業日
 ご迷惑をおかけいたしますが、よろしくお願い申し上げます。

<急用の方は 090-3568-0415 森 まで>



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 7月活動報告】

○合同ブロック会報告（救命救急講習）

開催日時：平成29年 6月28日（水）14:15～

開催場所：岐阜市長良川防災健康ステーション

参加者数：22名

報告者名：井戸貴之

《内容》

岐阜北署の隊員4名にお越しいただき、救命救急講習を受けました。

今回は止血法を含めたAED講習で、以前講習を受けられた方も新しい発見や忘れていた事を思い出していただけてとても貴重な講習を受ける事ができました。

受講者の方には終了証をお配りする予定です。



○岐阜支部 7月役員会報告

開催日時：平成29年 7月 4日（火）12:00～

開催場所：はごろも

参加者数：11/16名

報告者名：井戸貴之

《議題》

①7/28（金）合同ブロックセミナーについて

開始時間：受付 13時30分 第1部開始 14:00～15:20まで

第2部開始 15:30～17:00まで

開催場所：東京海上日動火災保険 9F会議室

②8月納涼会について

8/4（金）ホテル グランヴェール岐山にて納涼会を行います。時間は18:00から。

奮ってご参加下さい。

③県代協より

CSR・・・8/6長良川清掃 6:00～より

集合場所は堤防沿いインラインスケートコート前。

※次回役員会 平成29年 8月 4日（金）17:00～

グランヴェール岐山にて

【西濃支部 7月活動報告】

○7月例会報告

開催日時 : 平成29年 7月 5日 (水) 11:30～ 開催場所 : 大垣「五右衛門」
参加者数 : 15名 (会員12名) 報告者名 : 中河 美智彦

《議題》

- ①ファブリカ「サイトリニューアル記念キャンペーン」とレンタカー特約パックの案内。
タウの事故車無料査定と買取の案内。
 - ②委員会報告
企画環境・各保険会社代理店の勉強会・連絡会への「代理店賠償」出張セミナー開催要請
外車ディーラーの「スモールリペア」と「ロードサービス」の最新情報
手数料ポイントと事故あり等級の参議院質疑の国会インターネット中継の案内
CSR・保険代理店「こども110番」の登録申請に関するアンケート調査を実施予定
今後の河川清掃とキャンペーン予定の報告
 - ③その他・7月の「納涼親睦会」の日程調整・フォーラムホテルピアホール (7月14日か28日)
- ※次回例会 平成29年 8月 2日 (水) 11:30分～ 大垣「五右衛門」

○7月納涼懇親会開催報告

開催日時 : 平成29年 7月14日 (金) 18:00～
開催場所 : 大垣フォーラムホテル
参加者数 : 38名 (会員26名、

保険会社社員 :

あいおいニッセイ同和 2名、
損保ジャパン日本興亜 3名、
東京海上日動火災 1名、
三井住友海上 3名、)

賛助会員 : (株) イケダ 1名、

(株) ファブリカコミュニケーションズ 1名

渡部智也弁護士)

報告者名 : 中河 美智彦



《内容》

恒例の納涼親睦会を催しました。正会員、保険会社、賛助会員の皆さま和気あいあいと盛り上がり、本当に楽しい時間を過ごさせていただきました。ありがとうございます。

【中濃支部 7月例会報告】

開催日時 : 平成29年 7月11日 (火) 10:30～ 開催場所 : 太田宿
参加者数 : 9名 (出席率30%) 報告者名 : 福地 誉

《内容》

- ①8月25日 (金) 18:00より、シティーホテル美濃加茂屋上のビアガーデンにて親睦会を行います。詳細は後日お伝えします。
- ②9月15日、16日 豊田市での東海ブロック人材育成研修会に、中濃支部を代表して丸野副支部長に参加いただきます。
- ③県代協より
 - ・広報機関誌・代理店紹介、トータルプランナーIDカードについて
 - ・教育・秋のセミナーについて
 - ・組織・会員増強と、支部活動に参加されない会員への対応について
 - ・CSR委員会 今回は特に報告事項なし

※次回例会 平成29年 9月12日 (火) 10:30分～ 美濃加茂市生涯学習センターにて
今回、会場が変わりますのでご注意ください。

【東濃支部 7月例会・勉強会・懇親会報告】

開催日時 : 平成29年 7月13日(木) 例会 18:00～
勉強会 18:30～
懇親会 19:00～

開催場所 : 食舎

参加者数 : 12名(安江 勝野 小倉 笹山 小栗 松山 中山 田口 虎沢 水野 吉田 児玉)

報告者名 : 安江 努

《内容》

- ①各委員会報告・・・東海ブロック人材育成研修会出席者の検討。
- ②9月東濃支部研修会の内容と日時についての打ち合わせ。
- ③勉強会・・・「代協活動について」 講師：小栗副会長
- ④懇親会・・・情報交換等有意義な時間を過ごすことができました。

※次回例会 平成29年 8月10日(木) 11:00～ 幹事会、11:30～ 例会
みわ屋にて



【飛騨支部 7月例会報告】

開催日時 : 平成29年 7月11日(火) 13:30～

開催場所 : 損保ジャパン日本興亜高山支社

報告者名 : 清水 公男

《内容》

- ①夏のセミナーについて・・・現時点で28～30人参加予定
- ②県代協 秋のセミナーについて・・・10月6日又は13日
- ③東海ブロック人材育成研修会・・・9月15日・16日
- ④委員会報告
 - ・広報機関誌・・・みなさまの保険情報 50冊購入のお礼 (徳永さんより)
 - ・企画環境・・・代理店賠償責任保険推奨 PPにて説明会を行う予定 (塚本さん)
- ⑤その他
 - ・夏のセミナー役割分担について

※次回例会 平成29年 9月12日(火) 損保ジャパン日本興亜高山支社にて

会員投稿

「採用の条件」

この保険代理店の仕事に於いて、経営資源の中で一番重要なのは？

人・物・金の中で言うと、人という人材資源が一番重要なのではないのでしょうか。その人の採用、教育が重要である中で、どんな人材を採用していくのか、今まで一番頭を悩ませた問題といっても過言ではないでしょう。その採用という観点で、少しお話しさせていただきます。

10年程前から、この仕事で成功するには、言い方は悪いかもしれませんが、頭は少々出来が悪くても、横の繋がりを多く持っている人。例えば、長年、野球やサッカーなどのスポーツで培ってきた交友関係の多さ、また、何かしらの団体活動などで、人との繋がりを多く持っている人。こういった人は、永きに亘りこの仕事を続けていく中で、マーケットを多く持つという意味でも、とても大切なことであると思っています。

また、その反面、その様な関係を多く持っていなくとも、真面目で素直で我慢強い実直な人材が良いのだと。勿論、この様な人たちはこの仕事では重要で、成功する人であることは間違いないかもしれません。

ここ数年、どんな人がこの仕事を上手く続けていけるのかを考える中、普段お客様と接する日々の営業活動の中で、一番重要なことは何か。それは自己犠牲の精神なのではないかと考える様になりました。

「え？自己犠牲？今時？？」と言われる人は多いと思います。自己犠牲という言い方は正しくないのかもしれませんが、長く保険代理店をされてきた方なら、夜でも早朝でも、時には休みの日でも、お客様のために時間を作り対応されてきたのではないのでしょうか。こういった対応を今の若い人に求めても、労働時間の問題や、残業代等様々な問題に直面してしまいます。

1日8時間、1週間40時間、労働時間のルールに従うのは当然なのですが、休日でもお客様の為に時間を作れる余裕や、何かしらお客様に事故や困った事案が発生した時に出向いて相談にのる事。それは今も昔も変わらないことなのだと思います。

最近の採用の選考で、様々な会社の「一番重視した事」というデータで、

1. コミュニケーション能力 2. 勤務意欲・チャレンジ精神 3. 協調性 4. 主体性 5. 誠実性・・・とあります。どれも採用に於いては重要な事だと思います。私ならこの採用の要件の中に「責任感」と「やさしさ」を重要視する事柄に入れたいと思います。

責任感とやさしさを持っている人であれば、自己犠牲の気持ちでお客様に接することができると思います。

会社の発展のためには、新しい若い人材を確保していかなければなりません。

そして今、保険を選ぶ選択肢は多種多様です。お客様との関係作りが一番大切であるこの仕事に於いて、個々の担当しているお客様に対して、責任を持ち、その為に時間を作り親身にお客様に寄り添っていくことこそ、お客様に選ばれる代理店の姿であり、「責任感」と「やさしさ」が大切なのだと思います。



(投稿者 匿名)

代理店紹介

西濃支部 有限会社 トリアージ

<代理店名>

有限会社 トリアージ

<所在地>

〒503-2416

揖斐郡池田町萩原 63-2

Tel 0585-45-4283

Fax 0585-45-0623

E-mail triage.0318@gmail.com



<代表者>

野原 克敏

<スタッフ>

5名 (男 2名、女 3名)

野原克敏・野原利秀・野原みどり・松井久代・中村ルミ子

<取扱保険会社>

損保 三井住友海上火災保険 計 1 社

生保 三井住友海上あいおい生命保険 計 1 社

<略歴>

平成 13 年 8 月 住友海上 研修生として入社

平成 16 年 8 月 野原保険サービス 研修生独立

平成 17 年 9 月 有限会社トリアージ 法人化



<事務所の環境>

国道 417 号線に面しており、揖斐郡、西濃地区を中心に営業活動をしております。

<経営方針>

お客様第一をモットーに

安心して加入できる企業でありたい



活路は顧客を守る戦略の工夫

～RINGの会「適者生存」オープンセミナーに約1,600名が集結～

◇毎年の宿、横浜万葉倶楽部

毎年、6-7月の時期リングのオープンで会場の横浜みなとみらい、パシフィコ横浜すぐそばの万葉倶楽部・万葉の湯のキャビンルーム（いわゆるカプセル型ルーム）に宿をとる。熱海・湯河原温泉の温泉水をトラックで毎日運んでくるので、温泉に浸かれる。不夜城のように遅くまで飲食可能で、かつマッサージ、ボディケアなどが受けられそのメニューも豊富で、左の膝と肩に違和感を持つ身としては、熟練の施術者にじっくりもみほぐしてもらうことも楽しみの一つになってきている。7月1日（土）のオープンセミナーの前日にある準備作業を考え、前日の6月30日（金）と終了後の反省会が日曜にあるとの勝手な思い込みから、連泊することにしたが、実際は、反省会は7月下旬に設定されていたことをセミナー終了後の懇親会後の何気ない会話で気づくのだが、すでに万事休す。そういうわけで、急に何の予定もなくなったため、二日連続の深夜のマッサージを享受した。ミスが転じて思わぬご褒美が舞い込み得た思いだ。

◇勝烈庵のダボダボソースのヒレカツ

日曜は、ゆったり朝風呂に浸かり、新港中央広場の花壇の青紫のアガパンサスや白のアジサイをはじめ色とりどりの素敵な垢抜けした異国情緒豊かな花々を見たり、赤レンガ倉庫周辺や、万国橋から馬車道界限、関内辺りをぶらついた。ただ、真夏日のような暑さ、どうにも汗が止まらない。そんな中、馬車道近くの勝烈庵本店で、久しぶりに勝烈定食（名物ヒレカツ）をいただく。この店特製のソースをくまなくたっぷりかけて食べるのがコツとこの店を愛する方からアドバイスを受けたが、これまでスマホで写真を送ったらソースのかけ具合が中途半端とダメ出しを出されていたが、今回はそれを踏まえ全体にドバドバかけて食べた。（後刻談だが、写真を送ったら、免許皆伝のありがたい見極めの言葉を賜り、嬉しかった。）この後、いきなりステーキ関内店でヒレ肉300グラムを、プラチナカードホルダー向けサービスの生ビールとともに喰らう。スケジュール確認ミスでポカリと穴が開いたような暑い日曜の横浜、それでもその穴を埋めてくれた肉たちに乾杯した。

◇「適者生存～歴史的転換の中で生き残り、成長を遂げる～」

7月1日（土）に一般社団法人RINGの会（山口亮会長）恒例の第19回「RINGの会オープンセミナー」が横浜・パシフィコ横浜国立大ホールで開かれ、全国各地から約1,600名が集結した。

<https://ring-web.net/>

RINGの会は1998年1月に自立した代理店経営と新しい保険文化の創造を目指す情報交流組織として設立、主に会員による勉強会（オフ会）と年1回のオープンセミナーを開催しているが、セミナー参加者が年々増加、昨年は約1,400名の参加があったが今回はさらにそれを上回った。今回のセミナーは「適者生存～歴史的転換の中で生き残り、成長を遂げる～」をメインテーマとし保険業界・代理店業界を取り巻く歴史的な環境変化の中でいかに適者として生き残りを図るか、状況の認識、適者の条件となる事例、自動車保険・テクノロジーの進化など3部構成で代理店の役割と未来についてさまざまな問題提起がなされた。

（1）【適者として何をすべきか】

セミナー第一部では「今、何が起きているのか、適者として何をすべきか」～RINGの会アドバイザーが語る保険業界の現在と未来～と題して栗山泰史氏（丸紅セーフティネット常勤監査役・損保協会シニアフェロー・日本代協アドバイザー）をコーディネーターに、増島雅和氏（森・濱田松本法律事務所パートナー

弁護士)、植村信保氏(キャピタスコンサルティング・マネージングディレクター)のRINGアドバイザー3氏によるパネルディスカッションが行われた。

◇3つの革命的变化

まず栗山氏が今起きている三つの革命的变化—業法改正による新しい保険募集のルール(代理店が主役に)、金融行政の改革(ルールベースからプリンシプルベースそして顧客本位の業務運営へ)、InsurTechによる劇的な変化(公的規制の崩壊、壊滅的イノベーションの登場)—について、その経緯と内容について概括・報告した。

◇既存金融保険制度がレガシー(時代遅れ)化

これを受けて増島氏が、今新しく起こっているデジタル化によるイノベーション(事業革新)について、金融行政は日本全体が沈まないためにどうしたらいいのかを見ており、金融全体をとして何をするかが問われている。

すでに銀行の世界では人の投入、店舗の拡大、これまでのシステムなど顧客を支えてきた3つの基盤がもはやレガシー(時代遅れのもの)化しているが、保険代理店も保険流通のレガシーになりつつあり、どこで生きるかが問われていると指摘。またInsurTechの近況を紹介しモバイル端末でデータが取れ自動車に乗るときだけ保険が買える、AIによってロボットが最良な商品を紹介してくれれば顧客にとってベストではないか。また、すでにステラが専用の自動車保険付帯の車を発売したが保険が直接結びつくあり方にどう対応するか—などの視点が必要との問題提起をした。

◇顧客本位の業務運営で一変する業界の仕組み

続いて植村氏が保険会社のERM導入・浸透などリスクテイクの取組みと顧客本位の業務運営で求められているものについて現状を報告するとともに、3メガ損保の自動車保険依存度の推移(ほとんど変化なし)、事業費の推移(営業費及び一般管理費は下がっているが、諸手数料は上がっている)。生保では保有契約高05年から減少16年3月には3分の2まで下がったが、基礎利益は上がっている(古い契約の減少で逆ザヤも減少)などを指摘。生保では今後低金利の中で競争が激化するだろうし高い手数料の支払いができなくなる。また、日本のメーカーの海外生産比率は依然上がっており、空洞化が進んでおり、企業分野を軸とした損保も先が見通せない状況で、現在の手数を基準に10年後の経営を考えると破たんする代理店も出てくるとした。

報告の後、新しい募集ルールと顧客本位の業務運営との両立、行政による直接検査と情報収集、商品のガラパゴス化の懸念、顧客リテラシーの向上など幅広いディスカッションが行われた。

◇ユーザー利益保護の行政転換

1部では、ルール変更と金融行政の顧客本位の業務運営のスタンスの意味合い、そしてデジタル化に伴うマーケットそのものの構造変化に伴いそれをどのように見て、どのように対応するべきか、ということであった。

印象に残ったのはデジタル化の進展により、専門金融機関から一般のユーザーへの情報の民主化が進められ、それがスマホなどの急速な普及により金融サービスの障壁を壊し、在り方を質的に変えるものとなってきていること、保険というリスク情報も例外ではなく、保険会社独占を脱し、ユーザー利益に応える形でスマホを介したビジネスモデルが台頭する局面で、金融行政当局もユーザーの利益保護という観点ではそれを後押しする方向にかじを切るのは必至となる。

現行の保険制度は大数の法則で成り立つが、個々人のデータが容易に採れ、かつその解析技術が進めば、究極の個人単位、小グループ単位のリスク管理手法に基づくプログラムを開発する新たな保険版ニューカマーが現れ、欧米同様、新型の保険ブローカーモデルで、新たなスマホ活用型の任意共済のようなP2Pモデルを展開することも出てくる、その方向は顧客の利益に合致する限り、金融行政も後押しせざるを得ないのではないか、との問題提起もあった。

◇問題解決支援業こそ代理店の活路

このようにデジタル化は、既存の保険制度を根底から揺るがし破壊する方向に働きかねないが、その場合保険会社や代理店はどのようにそれに対応するのであろうか。保険という窓からのみ見れば、このようなデジタル化の進展は恐怖以外の何物でもない、下手をすると保険産業の雇用構造を揺るがしかねないが、顧客がそれをよしとした場合は、それでは、代理店に求められるその存在価値は何か。保険の販売というより、その前に顧客本位、顧客の望むことは何か、不安、リスクがある以上、それへの付き合い方、備え方をだれが伝授するのだろうか。まさにリスク情報のサービスプロバイダー、ソリューションプロバイダー（問題解決支援業者）としての代理店業態が求められるのではないかと、この問題提起があった。

（２）【適者の条件を探る】

第２部では中崎章夫（保険ジャーナリスト）をコーディネーターに「適者の条件を探る」～保険乱世で勝ち続ける賢者たち～でパネルディスカッションが行われた。パネリストは、この時代に目覚ましい活躍を見せている４代理店－高橋佳（株）アースライフ代表（宮城・仙台）、宮地良和宮地商店・宮地総合保険代表、松本一成ARICEホールディングスグループ（株）A. I. P代表（東京）、野島康敬トップ保険サービス（株）代表（福岡・北九州）－の４氏。

◇顧客を守り抜くチームづくりと基本動作を徹底

高橋氏は、仙台市内のビルの３階に事務所を構えるが、事務所内には保険のパンフレットなどは置かない、居心地の良い事務所づくりを心掛ける。スタッフ６名のうち女性４名が営業・事務の中心となって運営する代理店だ。自身、保険会社の営業クラーク・代理店の事務クラークをしてきた経歴だが研修生の経験はなく、先代（現会長）からバトンタッチされ社長を引き継ぐ。トップセールス不在のため、チームでお客様を守る。オフィスを切り盛りする有能なスタッフに恵まれている。「当たり前のことを当たり前」との行動指針の下に基本動作の徹底を心がけ顧客を守り抜くための体制づくりに腐心する。女性中心の職場だけに定時退社（早帰り）の徹底、家庭の行事優先、社員の突然の休みにも全員で対応する社内体制を確立するなど「ここで働くことが社員の幸せにつながるような企業になる」（経営理念の一つ）を実践している。法人ウエイトが高いが、既存顧客への保障・補償の説明の徹底や見直しやクロスセルなどきめ細かい提案で契約を伸ばしている。また、新規契約はすべて既存顧客の紹介など生産性重視の経営を展開している。

◇多彩なCSR活動など超地域密着経営を推進

宮地氏は、「地域で専属に拘り、保険料競争はしない」が基本スタンス。東京海上日動専属の代理店で、個人顧客が９割、半径３キロ圏内に２つの大口団体を含め、７割の契約が集中、来店比率が極めて高い来店型店舗で、丁寧かつ効果的な対応を特徴とする超地域密着経営を展開し、着実に成長を続ける。現在親子・兄弟・夫婦の典型的な同族企業だが、運営を工夫しスタッフの役割を明確にし全員参加型経営を徹底する。２００２年の「超保険」発売から同商品で営業展開、従来の自動車・自賠中心から、個人から家族・世帯単位に生保まで含めた複合化を図り平成１５年には保有全国１に。今では対象個人客の９割が超保険。保険会社との強靱なパートナーシップが特長。

地域における実に多彩な社会貢献（CSR）活動を自ら積極的に展開して地域のブランド強化、認知度を高めている。超保険推進では、地域単位の代理店小集団を集結させた自主勉強会「コラボ塾」を立ち上げ保険会社との協力のもとに運営、その塾長として、成功事例などノウハウの共有化・情報の共有化、代理店相互の切磋琢磨を図る。組織運営では、役割分担を明確にし、それぞれの得意なところを伸ばし苦手なところをチームで補い合っていくことに心がける。

◇法人中心にリスクマネジメントサービスを徹底

松本氏は、リスクマネジメントを基本に、保険を売る会社からお客様を守る会社へ、のもとに事故防止アドバイスに力を入れる。スタッフ約１００名、全国に１９支店を有する大規模乗合代理店で日本一の乗合代理店を目指す。法人マーケットを中心に業種ごとの特性に着目した、きめ細かでトータルなリスクマネジメントサービスの提供で業績を拡大している。基本は品質の向上でそのうえでの組織、規模だという。保険のみならず事故の未然防止、安全強化のために相談や顧客企業を守るための豊富なサービスメニューを用意し

ている。支店運営の品質向上が基本として、社長自ら全国の支店をくまなく回り、支店長及びスタッフの教育・研修プログラムを作成するとともに、サービス品質の向上の徹底を図る、毎月のWeb研修や年6回の総合研修などを徹底、リスクマネージャーとしての研鑽をしている。支店単位の生産性アップが課題だ。

◇「お客様の盾になる」、を全員で徹底追及

野島氏は、トップ保険サービスは、「何のために代理店は存在するのか」を常に基本に考えた経営を実践してきた。その結果、24時間365日徹底して「お客様の盾となる」が基本スタンスで、独自性だという。スタッフ28名の乗合代理店だ。法人マーケット中心で、新種保険を得意とし、事故対応の迅速果敢な展開、企業・団体ごとのリスクシミュレーションサービスの実施などは顧客からの高い信頼を集める。106%の成長を毎年続ける。日本経営品質賞の経営革新奨励賞も受賞するなど、顧客と従業員満足を高める独自の経営革新への取り組みは保険業界のみならず他業界経営者からも広く注目されるところとなっている。既存の顧客を徹底的に守り抜くことを基本に経営している。同社は新規営業はしない、ノルマ（歩合給）なし、保険会社のキャンペーンなし、新卒しか採用しない（しかもパートを含め社員全員面接で一人の反対があれば不採用）、M&Aをしないというルールが徹底しているが、それは既存の大切な顧客の満足を第一に、社員全員で魅力ある会社づくりに拘っているからだという。どこで業績を・・・と思うが守りこそが攻めで全員が一丸となって代理店の存在意義を追求、顧客の絶対的な信頼を勝ち得ている。会社目標達成の場合は、皆で希望を取り決めるが、これまで一階がコンビニの事務所への移転や出資方式によるドイツのビヤホールの居酒屋などが、実現してきている。また広域での事故現場駆け付けサービスをはじめ顧客を守り合う「シールド」という代理店の自主的ネットワーク（会員約280）を全国展開している。

◇4代理店の共通項は、「顧客を守る付加価値戦略」

4代理店とも規模、営業の方法は異なり、まったく逆な取り組みもあるが、共通しているのは顧客本位の業務運営の実践の徹底で、顧客を守ることを基調とした徹底した独自の付加価値戦略の展開、その手法が披露された。

いずれも、顧客を徹底的に守ることを自らの代理店の使命としてその品質向上に余念のない代理店がある。保険もその解決手段の一つだが、それ以上に事故を想定した事故時の対応の仕方を指南しアドバイスする手法の開発、事故現場での迅速な対応、顧客世帯、事業所ごとに加入保険全体を一覧化し交通整理し保険の有無、重複の有無を含めたアドバイスをする手法、顧客がどんなことに興味を有するかを的確に把握し、それにこたえる情報提供、よろず相談対応強化のための専門家集団のネットワーク作りなどやるべきことはいろいろある。

まさに代理店にとり自らのリズムに合う顧客の狙い目を見据え、継続的に徹底した付加価値戦略を展開する、その独自の仕組みづくりが求められる時代になった。顧客を見て、顧客が抱える問題、課題、関心ごとを的確につかみ、的確な情報提供をする。また顧客がプライベートなことを相談する場合は、相手を注意深く選ぶ。顧客に選ばれる高い信頼を勝ち得るためには自らを磨かなくてはならない。まさに顧客獲得のための質的なプロフェッショナルリズムに裏打ちされた競争の時代に入ったのではないか。まさに保険の原点からの見直し求められる局面の到来にどう対応していけばよいのか、参加者個々に問われる内容となった。

【3】【どうなる自動車保険一、最新の情報と代理店への影響を探る】

第3部パネルディスカッションは「これからどうなる自動車保険」をテーマに、今話題の自動車テクノロジーの変化、InsurTechの進展・・・自動車保険に将来はあるかについて報告・ディスカッションがおこなわれた。今回のセッションは、業法改正対応に追われ、足元にある保険商品の将来、とりわけ損保の過半を占める自動車保険にフィーチャーし、自動運転の技術革新と自動車保険の将来を占うものにしようという狙いだ。

コーディネーターは自らJAF全日本ジムカーナ選手権シリーズチャンピオンというレーサー経験を持ち、現在代理店を営む、永井伸一郎（株）dii代表（RING会員）、自動車保険のウエイトは8割を超えている。パネリストは、保険とデジタル分野の専門家3氏、SOMPOホールディングス（株）デジタル戦略部長、高橋宏典AIU損害保険災執行役員兼CDO、富士火災執行役員兼CDO、長谷川進（株）エクスペイン代表（RINGアドバイザー）に、代理店の横山理砂氏（株）リピーノ代表（RING会員）

が加わった。横山さんは自動車主体だった種目構成を現在4割までに引き下げている。

◇自動運転を知る

まず1)自動運転を知るとのことで、冒頭、スクリーンにドイツシーメンス社の未来の交通事情をCGで表現した動画が流され、ホールインモーターなどが紹介される。それを受け自動運転の基礎知識、しくみ、自動化レベルの5段階、レベル3から4への壁、技術的問題以外にトロッコ問題など倫理的問題、レベル4以上が実現するのはいつかなどで、パネリストからのコメントがあった。自動車会社は自動運転をアピールしているが、完全自動化はまだ先で、現状はASV(安全運転アシスト機能)搭載車両のレベルである。しかも自動運転がいまにも実現するかの宣伝文句で伝えられるが、アシストレベルでもまだまだ実務上、課題山積みである。

◇ASV搭載車両試乗した性能確認も

その先進安全自動車(ASV)と自動車保険については、安全運転技術の普及が、割引制度など保険料に反映するプロセス、事故削減、損害率、車の保有台数の推移などについてスライドなどを用いて確認、こうしたアシスト車の普及が進み保険に与える影響として、今後5年の予測として、事故は3割減る一方、修理費は約2.7倍になるため当面大きな変動は考えにくい。

完全自動運転の普及までには23年はかかる。事故の損害額は17%減る、クルマ自体は2030年までに10%ほど減るなど。

トップレーサー経験のあるコーディネーターの永井氏ならではの、ASV搭載車両を用いての、高速道路走行時の追従運転やレーン内走行などの安全運転機能の性能の現状確認(車間距離保持やレーンキーピングはカーブや道路状況などにより不安の残るレベル)、人形を使った自動ブレーキの効果如何(小さな物体には認知・制動できない)にも問題あり課題多い、など、実際に試乗したり、実験してのレポートが動画で流され、技術の進捗度合いがどの程度かを再確認するという試みもなされた。

◇公共交通機関などから始まる未来の移動サービス社会

2)IoT(モノのインターネット)と自動車保険というテーマでは、シリコンバレーの現状、さらにはGO BOSTON 2030に見られる未来の大都市部での公共交通機関の自動運転(レベル4)とシェアリング実現を支える補償制度、移動サービス時代に向けた保険の在り方の研究などが、パネリストのから紹介され、今後大都市部でのバスや路面電車などの公共交通機関の自動運転化が検討され個人が車を持たない社会が構想されているとのこと。自動運転(レベル4以上)の導入は公共交通機関から始まり、個人向け自動運転車を持つのはかなり先になるのではないかと、ただし移動サービス時代は、所有から共有、利用(ライドシェア)への流れを加速させ、車を買わなくなり車離れ、車不要社会が一層進む怖さもあり、かつ保険業界にとっても深刻だとの指摘もあった。

◇自動運転を考える場合の時間軸の大切さ

自動運転車の普及は、時間軸がカギで、かなり長い期間をかけて浸透していくとみるべきで、代理店にとっても自動車保険へのスタンスの取り方はむづかしい。クルマ社会から離れるむづかしさがあり、種目構成のバランスが大事で、情報を早くキャッチし顧客目線で、柔軟に対応できる代理店であることが大事だとの指摘もあった。

テレマティクスの活用と等級制度については現行等級制度の被害者救済上の役割と、安全運転のインセンティブを取り入れた究極のパーソナライズ保険のテレマティクスの料率の両立が難しいと指摘。損害率を代理店手数料に反映させる手数料システムをとるところが多いことについては、一義的には保険会社の引き受け責任であるのではとの指摘も。

また、プライシングへの影響については、従来は蓄積してきた過去データに基づいて算出されたが、これからはIoTによる動的データ(運転特性や走行距離、例えば運転の上手下手を反映)、さらに将来はリアルタイムによる動的データ(例えば運転手の体調や天候など)に基づいて算出されていくのではないかとの見方も。また膨大な情報を有するグーグルなどが保険参入を進めてくるのではないかと。

◇デジタル化による破壊の見通し、顧客に支持される代理店

最後に3) デジタル社会と保険業界というテーマで各パネリストが問題提起。デジタルデストラクション（デジタル化による破壊）が自動車マーケットでどのように進行するか、今回の討議で明確になったのは、自動運転を考える場合、消費者ニーズと時間軸で捉える必要がある。ASVや自動運転の技術はまだまだ道のりは長い、ここ5年は大丈夫だろうが、基幹商品としての自動車保険が徐々に減少していくのは必至で、自動運転社会もいずれは到来する。ここから自動車保険に将来はなく、他のビジネスを模索したりする風潮も出てきているが、ブームに乗った根拠不明な情報に振り回されることなく、実情をよく検証し冷静に対応する必要がある。2030年までに市場が10%ほど縮小するとの予測もあるが、このことから導き出されるのは自動車保険マーケット崩壊でなく、限られたマーケットパイ争奪において顧客から支持されない、付加価値を有しない代理店は淘汰される時代は来るとのことだ。その時選ばれる代理店になれるかが問われている。

◇代理店の優位性はどこに！

3部最後に、AIにとってかわられる仕事のリストが紹介され、定型的な業務はとってかわられる確率が高い半面、個々の顧客のことをよく知る、顧客へのコミュニケーション力ある、高付加価値でハイエンドなサービスを提供できる事業者は今までよりも多くの引き合いを呼ぶといわれており、保険代理店や保険ブローカーはこうしたポジショニング、適者足りうることで再確認された。

1部、2部、3部を通じて、定型化された業務・業種はITやAI（人工知能）の進展によりとってかわられるが、定型化されにくい、個々の顧客とのコミュニケーションを通じてきめ細かに対応が求められる業務・業種はこれからも残ってゆくとされ、保険の販売も、定型化が可能なものはとってかわられようが、サービスプロバイダー、問題解決支援など、個々の顧客の要望に臨機応変かつきめ細かに対応が求められる業務は今後とも必要だと再確認された。

とりわけ2部のセッションでの適者の条件で提起された選ばれる代理店とは、顧客に対し独自の付加価値提供により市場を作り圧倒的支持を得ていること。それは単なる保険販売業ではなく顧客の抱える問題解決支援業、地域貢献業としての、そしてその担い手としての従業員満足とチームワークに意を用いた、あくなき経営品質向上に努めるスタンスの矜持であった。しかも時間をかけ育ててきた顧客本位の社風だからこそ真似できない適者の強みとなっている。

将来の技術革新、自動運転などによる保険マーケットへの展望など暗い予測もあるが、その一方で顧客が求めるものは何かを知ることによって新たな事業、業態開発が求められる。保険代理店や保険ブローカーはその意味では、顧客本位に、経営の独自の機軸を再確認し、どのような付加価値戦略を展開してゆくか、がカギとなりそうだ。

(保険ジャーナリスト、inswatch編集人)



上有知の分岐点(殿村)から小宮へ

飛騨西街道は、高沢観音として親しまれている日龍峰寺を離れ、上有知（美濃市）との分岐点殿村に出ます。この殿村の分岐点は現在の県道 56 号と県道 80 号の殿村交差点より少し県道 80 号沿いの、かつて下之



（殿村の分岐点）

保保育園があった近くにありました。

上有知（こうずち）は、現在の美濃市の中心地のことで、長良川の湊町として栄えていました。現在でも川灯台やうだつのある古い街並みが見られます。

江戸時代、上有知からこの分岐点までの街道を通過、「美濃塩」と呼ばれた三河や瀬戸内海で生産された塩などさまざまな物資が飛騨へと運ばれていったのです。もちろん、このあたりで生産された茶など山間部で生産される物資も上有知へと運ばれていったのです。

ちなみに、この茶は、上有知港から舟で下流に運ばれ、揖斐川水系に入り、牧田川の養老三湊（養老町）から陸路で米原に運ばれ、そこから琵琶湖の水運で塩津か海津に陸揚げされ敦賀に向かい、そこからさらに北前船（弁才船）で東北や蝦夷（北海道）まで運ばれていったといえます。

つまり、殿村から上有知までの街道は、東北、関西など各地と結んでいた極めて重要なルートだったのです。

このルートは、関ヶ原の戦いの直後、飛騨金森長近が上有知 2 万石を加増されたため、整備されたと言われています。ちなみに金森長近は、小倉山城を築き、上有知の城下町を形成し上有知藩が成立しましたが、慶長 6 年(1611)年に改易となり、以後、尾張藩領となったのです。

さて、飛騨西街道に戻ります。おおむね現在の県道関金山線を通ります。

「道の駅・平成」あたりは、この道の駅の裏側を通っていました。

まもなく、小宮の集落に到着します。ここから飛騨西街道は旧上之保村経由と県道関金山線経由の 2 つのコースに分かれますが、また下呂市金山町菅田と加茂郡七宗町神湊境にある袋坂を過ぎたあたりで合流します。



（小宮の分岐点）

（まつお・いち） ライフワークは地域史(近世交通史)。

著者は『岐阜地理・地名・地図の謎』（監修・実業之日本社）、『写真アルバム飛騨の昭和』（監修・樹林舎）など。

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
 T E L : 052-963-8231



レンタカー店舗	岐阜県	8店舗
Jネットレンタカー	岐阜駅前店	058-274-0582
Jネットレンタカー	大垣店	0584-93-4154
Jネットレンタカー	多治見店	0572-21-2543
Jネットレンタカー	関店	0575-21-7557
Jネットレンタカー	中津川駅前店	0573-65-1154
Jネットレンタカー	岐阜羽島駅前店	058-391-0154
Jネットレンタカー	下呂温泉案内所	0576-25-3005
Jネットレンタカー	飛騨高山駅前店	0577-35-2722

※その他愛知県14店舗、
 三重県5店舗など直営店・
 フランチャイズ店含めて
 40都道府県にて展開中
 (平成29年・6月末時点)

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 いよいよ夏到来ですね！ こんにちはSHINWAグループです！

7/2に当グループはSHINWAの瑞浪の拠点でもあるリフレッシュセンター渡辺にてグループによる講習を開催致しました。

内容は①調色カメラを使ったコンピューターによる調色 ②デントのプロを講師に迎え、デントを活用した钣金 ③各社使用コンパウンドによる高機能クリヤー塗装の磨き と三部構成にて勉強しました。

①のカメラは近年の各メーカーの多彩な色彩の車の色を調整するのにすごく便利な物でした。塗料メーカーさんの技術の進歩を体感できました。②のデント講習はデントの知識を得ることにより損傷部位を極力小さく治すことで塗装の面積を減らし、お客様のお車の財産価値を少しでも高く維持できるノウハウが垣間見えました。

③の高機能クリヤーの磨きは、まずクリヤーの高機能の確認で驚き、そして各社で持ち寄ったコンパウンドで研磨することにより、まだ知らないコンパウンドの性能も把握できました。

SHINWAグループではこうした講習をグループ内で開催することにより、各社のスキルアップを図り、仕事の悩みを皆で共有し、解決を模索して、そうすることによりグループ全体のレベルアップをしております。



お客様の車の修理はSHINWAグループに是非お任せください！

ホームセキュリティの新提案

HOME ALSOK
みまもりサポート



安心を高齢者の皆様へ



ALSOK 日本ガード株式会社

本社：岐阜市茜部中島2丁目66-6
URL：http://www.nihonguard.co.jp

電話：058-274-0110
e-mail：eigyou@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ヵ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

愛知県名古屋市中区葵1-19-30 マザックアートプラザ10F E-mail:NAGOYA@tau.co.jp

TAU
www.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／ブリスベン、ウラジオストク、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1116-36
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

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

日本代協より

★損害保険トータルプランナーの認定更新について

旧日本代協認定保険代理士の 1・4・7・10・13期の方で、損害保険トータルプランナーに移行した募集人は、平成29年12月末日に損害保険トータルプランナー資格の有効期限が到来します。認定を継続するには、コンサルティングコース更新試験の受験・合格が必要となります。

○「コンサルティングコース更新試験」の概要

- ・試験方式：I B T試験＝自宅や勤務先等のパソコンでインターネットを通じて受験する方式
合格するまで何回も受験できる
- ・手数料：2,000円（1回の申込みで有効期限内であれば合格するまで何度でも受験可能）
- ・試験日程：通年（年末年始を除く月曜日～土曜日（祝日を含む））の8時00分～20時00分の間
注意点①12/29～1/3の間はシステム休止のため、12/28までに合格する必要あり
②専門コースに関連する試験問題は、法律や税務の改定があった場合、11月にテキストを改定するため、12月受験分から一部試験問題が改定となる。
11月末までの受験、合格を推奨する
- ・試験時間：制限なし（ただし、上記受験可能時間内に限る）
- ・教材：更新試験の受験申込後に、損害保険大学課程更新試験サイト上で確認することができる
なお、専門コース部分のテキストは購入することも可能
- ・試験問題：解答数40問（専門コース部分[法律・税務]20問、コンサルティングコース部分20問）
- ・合格基準：140点以上（／200点満点）の獲得

○「認定更新」に関する詳細については、損保協会設営の以下のURLを参照ください

<http://www.sonpo-dairiten.jp/daigaku/koushin.html> （認定更新について PW不要）

<http://www.sonpo.or.jp/efforts/exam/dairiten/daigakukatei/totalplanner/>（PW要）
（損害保険トータルプランナー専用ページ PWは、認定者に対し、認定時に損保協会からメールにて送信されています。）

今回発送する【重要なお知らせ】更新勸奨のはがきにもID／PWを掲載しています。）

※なお、平成29年12月末、来年、平成30年12月末に有効期限が到来する損害保険トータルプランナーはすべて旧認定保険代理士からの移行組であるため、損保協会より特別に許可を得て、更新勸奨を行うものです。
（日本代協第17-72号(C-13)より抜粋）

編集後記

九州地方の豪雨・洪水は大変な被害をもたらせてます。死者、不明者が20人以上。家屋が流されたり、土砂に埋まったり。あらためて自然災害の恐ろしさを実感します。日本人は災害があってもパニックにならず、力を合わせて協力しあい、困難を克服していく姿はほんとに素晴らしいと思います。九州の代理店仲間も頑張っていると思います。奮闘を祈るばかりです。（水川）

発行日／平成29年 7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 : gfdaiikyo@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

CSR委員会より アンケートのお願い

岐阜県代協会員 各位

CSR委員会
委員長 松山 和由

「子ども110番の保険代理店」登録に関するアンケートのお願い

平素は、岐阜県代協の社会貢献活動にご理解・ご協力を賜り、感謝申し上げます。

地域に根付き・地域と共に生きる代協会員にとって、地域社会への貢献、防災・減災への取組は非常に大切な活動です。一方で、毎年1,000名近くの小学生が行方不明になるなど、国を挙げて子供の防犯・防災教育に取り組んでいるものの、子供達が犯罪や事件に巻き込まれるケースが後を絶ちません。

こうした中、岐阜県代協は、小中学生の防犯に関する自主取組みとして、代協会員による「子ども110番の保険代理店」の活動登録を推進することとしました。推進するにあたり、独自のキャラクターのステッカーを提供するなど、代協統一のブランドで本取組みをしています。

岐阜県代協会員のみならず、下記アンケートにお答えいただき、岐阜県代協事務局までファックスにて返願いたします。

なお、アンケートに関する情報は、「子ども110番の保険代理店」の取組のみで使用します。

「子ども110番の保険代理店」とは

子供が何かしらの被害に遭った、または遭いそうになり、助けを求めてきたときに保護し警察、学校等へ連絡するなど地域で子供達を守るボランティア活動です。

— アンケート項目 —

支部 _____ 代理店名 _____ 氏名 _____

★ 該当箇所〇に✓(チェック)をお願いします。

1、現在、既に「子ども110番の家」(名称は地域により異なる場合があります)を登録されていますか。

登録している 登録していない

2、貴代理店事務所は1Fで道路に面していますか。

はい いいえ 道路に面していないが1F 道路に面しているが2F

3、貴代理店事務所には常駐者がいますか。

はい いいえ 常駐者はないが子どもの登下校時間帯は誰かが事務所にいる

4、貴代理店に「子ども110番の保険代理店」のステッカーは貼り付けできますか。

貼り付け可(複数枚を含む) 貼り付けは不可

ご協力ありがとうございました。

ご記入の上、**8月25日(金)まで**に下記番号へFAXをお願いいたします。

岐阜県代協事務局

FAX番号 058-329-0040

