

# JAC 毎月レポート (保存版)

2015年5月号 (通算第56号)

2015年5月発行



## 《新茶》

立春から数えては八十八日目、平年なら5月2日にあたりますが、「♪夏も近づく八十八夜・・・」ということのでいよいよ若葉の季節、新茶の季節です。お茶はもともとが「養生の仙薬、延齢の妙術」として飲まれており、科学が進歩した現代においても様々な効用がうたわれていますが、さわやかに香りたこの時期の新茶は旬の味わいととも「無病息災長寿目出度の茶」の縁起物として珍重されてきました。

長らく抹茶のみだった日本茶文化にあって、葉茶を瑞々しい緑色に煎じて飲料用に供する煎茶の技法を編み出したのは、江戸中期の宇治の人、永谷宋円その人で、宋円の直系の子孫は京都府宇治市で「永谷宗園茶店」を営み、また別の子孫の一人は「永谷園」を創業しました。

江戸の頃、将軍に献上するお茶を宇治から江戸に運ぶ「お茶つぼ道中」は、大名行列でさえ道を譲らなければならず、「茶つぼに追われてとっぴんしゃんぬけたらどんどこしょ」の歌のように、お茶つぼ道中の障りになるのを恐れた庶民は家中の戸を全て閉ざしてやり過ごしたそうです。

## Japan Agency Consortium の理念

- |                  |               |
|------------------|---------------|
| 1. アクティブ に       | 常に前向き、プラス思考   |
| 2. シンプル に        | 常に物事を単純に捉える   |
| 3. ポジショニング をお客様に | お客様のためにお役立ちする |

わたしたちは偉大なことはできません。偉大な「愛」で小さなことをするのです。

(マザーテレサ)

そう考えて、行動すれば、お客様に信頼されます。　　そうです！

プロ代理店はお客様を「幸せにする専門家」なのです。

## <目次>

|   | ページ |
|---|-----|
| 1. プロ代理店経営を磨く「運命をかける」                   | 3   |
| 2. 次世代保険代理店の経営課題 一侮ることなかれ！！ 改正保険業法(その4) | 5   |
| 3. 2015年3月末 損保各社一般種目成績速報                | 8   |
| 4. 「お互い様だと思った」自転車事故、負傷者放置の少女を書類送検       | 9   |
| 5. もらい事故での賠償命令 ドライバーが取るべき自己防衛手段         | 10  |
| 6. ついに保険も登場 話題の無人小型機「ドローン」は安全なのか        | 12  |
| 7. 深刻化する空き家問題 保険会社によっては引き受け拒否も          | 13  |
| 8. 7年半連続週3件契約を可能にした「お役立ちノート」            | 14  |
| 9. 保険は、胴元が絶対稼げる「不幸の宝くじ」だ                | 16  |
| 10. 20代で生命保険に入るのは、やめなさい                 | 18  |
| 11. 日本の生命保険料が“高すぎる”のは、なぜか               | 20  |
| 12. 首位陥落の日生、新本店ビルから反転攻勢 「虹色の部屋」で作戦会議？   | 23  |
| 13. 保険選びに失敗して後悔する人がほぼ当てはまる「4つの項目」       | 25  |
| 14. アフラック現経営陣が画策か!?大竹美喜・最高顧問が“退任”       | 27  |
| 15. お客様と会話が弾む、ためになるお話                   | 29  |
| ● どちらの健康数値が正しい？ 専門学会と人間ドック学会            |     |
| ● 抗生物質、気軽に飲むと危険！重篤な副作用の恐れ 大腸炎、腎障害、けいれん… |     |
| ● 相次ぐ事故！飛行機は安全？                         |     |

## 《箱根「山のホテル」のつつじ》



## 1. プロ代理店経営を磨く 「リーダーになる人に知っておいてほしいこと」 松下幸之助

### Vol. 8 運命をかける

悲観したり、思うようにいかなかったり、迷うときもある。 そうした時に、もうこれしかない  
運命をかけることができるかどうか、成功と失敗の分かれ道となる。

宮本武蔵というのは、どんな人だったかしたんけれども、本を読んで知った範囲やけどな、あの人は  
絵も描くな。その絵が、重要文化になっているからそう思うのか知らんけれどそれほどあの人は絵が  
うまいな。

ところが、一方で、絵だけやなくて剣がうまい。「剣聖」やな。その彼は、学んだ先生があったか  
と、先生、師匠はいなかった。宮本武蔵は自分で修めて、会得したんや。

だから君らも、言うなら、「あんたの先生は誰だ」と聞かれたら、「先生はいない。先生はぼくや」  
と答える。そういうようにならないとあかん。「それ誰におしえてもろたんや」「ぼくは自分で考えた  
んや」と。「皆お互いに先生になり、弟子になり、まあいわば交代しているんや。そして今日をつくっ  
たんや」と。こういうことやな。

そうやって政治のためにも経済のためにも、その他文化的なことでも、宮本武蔵のような修行をしな  
いとあかん。彼は修行をしているわな。鐘の音を聞いて、風が吹いてきたと知り、その金の音によって、  
何かを会得してるわけや。「ああ、風が吹いて寒いな」というようなことは考えていない。

偉い人はそういうことがわかるわな。一流の大將なり軍師は戦争をしても、大空を行く鳥の大群がば  
一と散って逃げていくのを見て、何かそこに隠れている。そこに伏兵がいるんやなと察知できる。そ  
れで行ったらやられるから、そこをよけて通る。そういうことが、教えられずしてわかるくらいに頭が  
敏感に働かないとあかんわけや。

それを何も考えずに行ったら、伏兵がおって、ば一とやられてしまう。そんな大將やったらあかん  
わけや。戦に負けるわけや。鳥が飛んできたところが、乱れて飛び去った。何で乱れたんだろう、何か  
下にいるんや。もしかしたら刀や槍や鎧を着た人間がうようよとったから、びっくりしたのかもしれ  
ない。そやけど、ここからは見えないと。鳥のように上から飛んで見たら、そこに伏兵があるというこ  
とがわかる。

そういうことが戦争やなくして、われわれの日常の生活、活動のうえにもあるわけや。それを察知で  
きなれば失敗する。そういうことを心にとめておくことや。

宮本武蔵という人には師匠はいない。そやけど「剣聖」といわれるようになった。彼はどの先生につ  
いたわけでも、勉強したわけでもない。自分で編み出したんや。自分で剣の術を習得した。自分で会得  
したわけや。だからみなさんも宮本武蔵の精神にならって、自分で研究・工夫をしてね。全世界の人々  
にこうしたらいい、こうしたら人間の幸せというものが約束できるという信条を発見したら、それを発

表したらいいわけや。そんな完全なものまでいかんでも、これが今いちばん現世において最高のできやという論文ができたら、それを発表したらいいいわけやな。

ぼくが松下電器をつくったのは、百円の元手やった。技術は何もあらへん、学校へ行ってへんからな。それがいつの間にか今日の松下電器ができたわけや。最初に松下電器をつくったときにそんな夢を言っていたらみんな笑いよったやろうな。しかし日が経ったらできたわけや。だからねできないことはあらへん。

ただぼくが成功できたのは、最初にこれをやろうと思った志を変えなかったことや。65年間、商売というものを一回も止めなかった。もうそれ一筋でやってきたわけや。金が払えんで非常に困った時も、一向に迷わんでやってきた。それでついに今日の松下電器ができたわけや。悲観するときがあったり、思うようにいかんときがあったり、迷うことがあったりしても、いったん商売を始めた以上、もうこれしかないというくらい考えて、運命をかけたわけや。

(1982年2月)

《一目百万本 奈良葛城山のつつじ》



## 2. 次世代保険代理店の経営課題

---

### ■悔ることなかれ！！ 改正保険業法！！（その4）

～態勢整備はお客様情報を徹底して取り込むべし！！～

2月に金融庁から発せられた「改正保険業法に係る監督指針」、48ページにわたる上、役所お得意の難解な文章を使い注釈がたくさんあるので理解するのが大変である。おまけに行間までしっかり読まないとその「本質」が理解できない。新旧比較表において冒頭から「保険会社は、保険募集人が保険契約者の利益を害することがないよう……」とする“旧”が“新”では「保険会社および保険募集人は……」と変わっている。つまり保険会社と保険募集人は同等の扱いにしていると言っているのである。社員数 3500 名の保険の窓口グループから油で汚れた手で申込書を書いている板金塗装屋さん、はたまた耳が遠くなっても、頑張っておられるご高齢代理店まで十把一からげにして募集人と称し、保険会社と並列に置いていること自体、なんと現状無視で大胆な方向転換だといぶかしがる諸氏も多いと思うが、行間をしっかりと読み説くと金融庁や保険会社のずるさ？が見えてくる。

保険会社と募集人を並列に置くことで、保険募集にあたっては保険会社であるメーカーも販社である募集人も同等であること、つまり募集人(代理店)も保険会社のような顧客対応や募集品質のレベルが高い“組織”でなければダメといっているのである。それに基づいて金融庁の直接検査がしくしくと進められていると聞く。金融庁の直接検査は保険会社とは無関係にしかも無予告で行われている。重点的にチェックされているのは社内体制と顧客対応でかなり細かいと聞く。各保険会社も代理店監査や検査体制を見直し、3月頃から傘下代理店の無予告検査を一部で実施しはじめている。金融庁には全国の保険代理店をチェックする機能もマンパワーもないので、金融庁の直接検査は限定的なものとして、他人事のように捉えている代理店も多いと思うが、金融庁は「保険募集人(代理店)は)に対し、保険会社並の社内体制、顧客対応力のある組織を求めますよ」と言っているのである。さらに先読みすれば「改正保険業法に対応していない代理店は排除しますよ」といっているのである。そうならば代理店の数は将来大きく減少すると予測されるが、三者間スキームと同様、金融庁も保険会社も激変を求めないから猶予の期間は与えられると思われるものの、それほど長くはのんびりできないであろう。

各種募集チャネルいあって、修理工場や不動産などのチャネルは保険代理店が副業であるがゆえに代理店が不採算となれば簡単に廃止できる。しかし全国に3万店ほどある専門チャネルの多くは頭を抱える問題となる。長年“商店主”として営んできた個人代理店。人を雇う事も出来なければ雇われることもできない一匹狼の集団である。「家業から企業への脱皮を」と簡単に言われても無理でだと保険会社に訴えても、残念ながら昔のように保険会社から愛の手が差ののべられることはないであろう。

いずれにしても近い将来、廃止の憂き目にあう代理店が続出する。つまりマーケットが動くのであり、生き残った代理店のビジネスチャンスが拡大する。そこで、重要なことはお客様情報を徹底的に取り込み、整理して戦略

# APROSite

## 掛川新聞

JACインフォメーション  
Japan Agency Consortium



アプロスのホームページはこちら：[apros.jp](http://apros.jp)

続きをご覧になりたい方は下記へメールにてご連絡ください。

運営会社：(株) 信 東京都品川区東五反田

メールアドレス：[kkzo49@hp.catv.ne.jp](mailto:kkzo49@hp.catv.ne.jp)

※内容については細心の注意をはらっておりますが、お気づきの点などございましたらご一報ください。