

JAC 毎月レポート (保存版)

2015年6月号 (通算第57号)

2015年6月発行



《きゅうり》

胡の瓜と書いて「胡瓜」(きゅうり)、胡とは中国の西域からペルシャ近辺にかけてを指し、「胡から伝わったウリ」という意味となります。紀元前2世紀ごろに中国に伝わり、日本へは奈良時代に遣唐使が伝えたとされます。江戸時代には初物を川に流しカッパに供する習慣があり、キュウリをカッパとも呼ぶようになったそうです。

その夏野菜の代表「胡瓜」(きゅうり)が本格的に出回り始めています。成分の9割が水分で、みずみずしさはのどが渇く暑い季節にぴったりです。歯触りがよく食欲を刺激する効果もあり、夏バテ対策として良いそうです。しかしながら、世界一栄養のない野菜としてギネスにもものっているそうですが、最近では脂質分解酵素である「ホリホリパーゼ」という酵素が含まれていることがわかり、注目をあびています。この酵素は高血圧防止や腎臓機能低下にも有効な栄養素です。また夏バテや二日酔いにも有効です。

ちなみに、ギネスにもものっている最も栄養価の高い野菜(果物)はアボガドだそうです。

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「成功のつぼをつかむまでやめない」	3
2. 次世代保険代理店の経営課題 ―侮ることなかれ！！ 改正保険業法	4
3. 2015年3月末 損保各社一般種目成績速報	6
4. 「平成26年改正保険業法(2年以内施行)に係る政府令・監督指針案」 に対するパブリックコメントの結果等について	7
5. AIU 保険はなぜ、有事に“平常運転”できるのかついに保険も登場	8
6. “億”単位の損害も… 高速での「トラック追突事故」事例	11
7. 「ダイレクト型（通販型）」が着実に拡大中	12
8. 自転車事故急増で法律重罰化！意外な14の危険行為、犯すと講習&受講料徴収	14
9. 「弁護士保険」普及の功罪 10年で交通事故4割減、損賠訴訟は5倍 泣き寝入り減るが弊害も	16
10. 走行距離や運転技術で保険料が変わる「テレマティクス保険」は日本でも普及するか？	18
11. 老朽化マンションと保険	21
12. トップ営業マン直伝！セールスの4つの手順／川田修(プルデンシャル生命)	22
13. 著名人の死から改めて考える、がん保険の必要性	25
14. ガリバー日生の豹変 首位陥落で、なりふり構わぬ戦略大転換 失われたトップの節操	27
15. 生命保険は安いものがいちばんいい	29
16. 「お客様と会話が弾む」…ためになるお話	30
● DeNA が「自動車」領域に参入した狙い―2020年までに“無人タクシー”目指す	
● <サラリーマン川柳> 1位は「皮下脂肪～」 上位10作発表	
● もしも大規模火山噴火が発生したらどうする？ 8つの防衛策	
● コーヒーや緑茶、1日数杯で長寿効果 19年間追跡調査	

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. 9 「成功のつぼ」をつかむまでやめない

一事に成功すれば万事に成功する。一事に成功しない者が、あせって万事に手を出してもそうそう成功するものではない。まずは成功のコツをつかむまで努力をやめない。そして、「使命感と気力」、この二つをなくして真の成功はない。

一つの道において経営のコツをつかんだ、いわば名人に達した人ならどんな仕事をしても必ず成功する。なぜなら一事に成功すれば、その根本において考え方はおなじやから、万事に成功するとかんがえていい。逆に言うなら、一事に成功できないものが、目先を追っているんな仕事に手を出しても結局は成功しない。

人生においても同じことが言える。諸君も、自分で選んだ道において、まず成功のコツをつかむまで努力をやめないこと。成功のコツをつかめば、何をやってもまず成功する。使命感と気力。この二つがないと立派な経営はできん。このことは他のすべてにも言える。

(1983年9月)

万博公園 あじさいの森



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5)

～態勢整備はお客様情報を徹底して取り込むべし！！②～

企業経営は必ず数字で結果が表れる。戦略が明確で戦術が実践的であって、プロセスがしっかり把握されていて、実行力が発揮できれば、必ず計画した数字が達成できる。その数字が来た期待値より低ければ戦略・戦術、プロセス、実行力のいずれかが正しくなかったことになる。当然ながら代理店経営においてもしかりである。

改正保険業法を考えるに、今、業界は大きな潮流の変化に直面している。その環境変化で今何が起きているのか、何が起きつつあるのか、そしてこの先どのようになるのかを正確に読み取り、今何をすべきかをしっかり考え、そして手を打つ必要がある。場合によっては今の代理店経営の根本を変えねばならないのかも知れない。少なくとも何を捨て、何を加え、何を修正するかを見極める必要がある。保険代理店経営は新たなフェースに入ったと言える。

前回「改正保険業法における態勢整備はお客様情報を徹底して取り組むべし」と述べた。保険会社の指示に従って契約管理(継続管理)を一途にやってきた損保代理店にとってお客様情報の収集はそれほど必要とされていなかったため、その重要性の意識は低い。ましてやそれを積極的に取りに行き保管し、必要な時にいつでも引き出せるように整理(データマイニング)している代理店は極めて少ない。したがって情報を収集し管理しそれを経営に生かす習慣は他業種に比べて少ない。だからこそ新時代代理店経営においてその情報収集スキルを磨き、環境変化に機敏に対応する必要がある。

以下は、環境が大きく変化した写真フィルム業界にあって、激変をチャンスに変えエクセレントカンパニーに成長した富士フィルム(正反対が倒産した米コダック社)の古森重隆会長がある雑誌に寄稿した文章を参考に引用した。(抜粋)

「情報には3つの種類がある。まず一つ目は明白なメッセージである。完全に見えている情報だから、誰にでも読み取れ、理解できる情報だ。二つ目はかすかな挑候といった、部分的にしか見えない情報だ。断片的に見えるが、全体像は不明確な状態で存在している。そして三つ目は“沈黙”だ。何かあるはずなのに片鱗も見えない。

物事には、あることが起きると次の事が起きるという連続性・因果率のようなものがある。それを掴んでいくことが重要だ。そのため、常に事実の流れを冷徹にキャッチするための訓練が必要となる。世の中の動きや、新聞や雑誌を見ていると流れがわかってくる。そうすると断片情報がポツ、ポツと出始め、沈黙の情報と組み合わせることでどんな動きがあるのか読めるようになる。

情報を読み取ることは大事なビジネススキルといえる。様々な情報から世に中の動きやお客様の動きをキャッチする力があれば、それに対して賢い対応ができる。

人を判断する時も、顕在情報だけに頼ってはいけない。営業の経験で解ったのは、相手がどういう人で何を求めているのかはこちらが探らなければならないということだ。なかには情報を隠ぺいする人もいるし、反対の事を言う人もいる。営業時代には少ない情報、断片的な情報から読み取る訓練を重ねた。たとえば10分～15分、話をしているとゴルフのハンディキャップまで当てられるようになったのだ。その人の体つきや態度、話し方や挙措動作をみると大体わかる。」

一例として「苦情」について述べよう。苦情はお客様の“不満の表明”であるが、代理店に寄せられる苦情の95%以上は保険会社のことである。なぜなら代理店への苦情は保険会社に言うか、黙って代理店を変えてしまうのがほとんどだからである。保険会社への苦情は代理店として解決できないことであるが、少なくとも誠意を持って対応する必要があるし、しっかりと対応することによって一層お客様との信頼関係を増すことにつながる。また代理店の苦情を含め口にもまだ出ていない不満を読み取り、先手を打つことによって、一層信頼関係を深めることができる。苦情に限らず、お客様の意見・要望・質問などを先読みして真摯に対応し、それをお客様情報としてきちんと管理しなければならない。

たとえば、お客様から電話で簡単な質問があったとしよう。普通の代理店はその質問に答えてお終いである。情報を生かす力のある代理店は、その質問と回答を整理いつでも引き出せる態勢にしてあり、次回継続等で訪問時、最初に「先日〇〇〇のご質問をいただき、△△△とお答えしましたが、あれでご理解いただけましたか？」と質問と回答の再確認をする。多くのお客様は「ああそうでしたね。良く理解できました、ありがとう」と言ってくれます。事務的に継続手続きをする代理店との違いは明白である。

代理店経営にとってお客様情報は「宝の山」である。改正保険業法を先取りし、態勢整備を行うことで、変化をチャンスに変える「キーワード」は情報収集力とその情報を生かす力であると言える。



3. 2015年4月末 損保各社一般種目成績速報

(単位百万円 増収率%)

4月単月										
	自動車		火災		新種		傷害		一般種目合計	
損保ジャ日本興亜	115,846	4.8	34,455	0.4	36,454	-5.4	22,880	4.5	241,138	3.3
東京海上日動	114,250	4.7	31,572	7.4	36,554	-0.5	17,174	7.3	228,263	5.7
三井住友	68,540	3.9	24,798	-1.9	30,115	11.6	14,200	-15.1	161,779	3.9
あいおい・N・D	71,884	3.1	20,565	14.9	16,189	-5.9	6,210	7.4	129,687	4.2
富士	15,152	1.2	6,856	13.5	1,250	-5.3	2,862	4.1	29,133	5.0
合計(共栄・日新含む)	401,380	4.0	123,006	4.5	125,617	-0.1	67,679	0.4	824,948	4.2
2015年4月～2015年4月累計										
	自動車		火災		新種		傷害		一般種目合計	
損保ジャ日本興亜	115,846	4.8	34,455	0.4	36,454	-5.4	22,880	4.5	241,138	3.3
東京海上日動	114,250	4.7	31,572	7.4	36,554	-0.5	17,174	7.3	228,263	5.7
三井住友	68,540	3.9	24,798	-1.9	30,115	11.6	14,200	-15.1	161,779	3.9
あいおい・N・D	71,884	3.1	20,565	14.9	16,189	-5.9	6,210	7.4	129,687	4.2
富士	15,152	1.2	6,856	13.5	1,250	-5.3	2,862	4.1	29,133	5.0
合計(共栄・日新含む)	401,380	4.0	123,006	4.5	125,617	-0.1	67,679	0.4	824,948	4.2

各社とも全体の各半分を占める自動車保険が好調。 損害率も安定し好決算続出。

「平成 26 年改正保険業法（2 年以内施行）に係る政府令・監督指針案」に対するパブリックコメントの結果等について

1. パブリックコメントの結果について

平成 26 年改正保険業法（2 年以内施行）に係る政府令・監督指針案等につきまして、平成 27 年 2 月 18 日から平成 27 年 3 月 19 日にかけて公表し、広く意見の募集を行いました。

その結果、72 の個人及び団体より延べ 649 件のコメントをいただきました。本件について御検討いただいた皆様には、御協力いただきありがとうございました。

本件に関してお寄せいただいたコメントの概要及びそれに対する金融庁の考え方は、

 [別紙 1 \(PDF: 2,712KB\)](#) を御覧ください。

以上のほか、本件とは直接関係しないコメントもお寄せいただきましたが、これらにつきましては、今後の金融行政の参考とさせていただきます。

具体的な改正の内容については、[別紙 2～別紙 9](#) をご覧ください。

なお、本件のうち、一部の内閣府令等については、行政手続法第 39 条第 4 項第 8 号で定める軽微な変更等に該当するため、同法に定める意見公募手続（パブリックコメント）は実施しておりません。

2. 公布・施行日等について

本件の政令は、平成 27 年 5 月 22 日に閣議決定されており、本政令及び保険業法施行規則の一部を改正する内閣府令等は平成 27 年 5 月 27 日に公布、平成 28 年 5 月 29 日に施行される予定です（一部公布日施行）。また、改正後の監督指針については、平成 28 年 5 月 29 日から適用されます。（但し、監督指針 II-4-4-1-1(5)については、本日から適用されます。）

なお、今回の改正においては、当指針全編にわたり、文中の主語となる者（例：保険会社、保険募集人など）の表記名を再整理しておりますが、従来の規定の趣旨等を変更するものではありません。

お問い合わせ先 金融庁 Tel 03-3506-6000(代表)総務企画局企画課保険企画室(内線 3530、3569)

監督局保険課(内線 3740、3271)

○本件で公表する政令

(別紙 2)  [保険業法施行令及び中小企業等協同組合法施行令の一部を改正する政令（新旧対照表）\(PDF: 159KB\)](#)

○本件で公表する内閣府令

(別紙 3)  [保険業法施行規則の一部を改正する内閣府令（新旧対照表・附則）\(PDF: 1,742KB\)](#)

○本件で公表する監督指針


(別紙 4)  [保険会社向けの総合的な監督指針\(本編\)\(新旧対照表\) \(PDF: 544KB\)](#)

○本件で公表する共管命令

(別紙 5)  [保険契約者等の保護のための特別の措置等に関する命令の一部を改正する命令\(新旧対照表\) \(PDF: 66KB\)](#)

(別紙 6)  [少額短期保険業者供託金規則の一部を改正する命令\(新旧対照表\) \(PDF: 74KB\)](#)

(別紙 7)  [犯罪による収益の移転防止に関する法律施行規則の一部を改正する命令\(新旧対照表\) \(PDF: 68KB\)](#)

(別紙 8)  [中小企業等協同組合法施行規則の一部を改正する命令\(新旧対照表\) \(PDF: 57KB\)](#)

(別紙 9)  [認可特定保険業者等に関する命令等の一部を改正する命令\(新旧対照表\) \(PDF: 155KB\)](#)

AIU 保険はなぜ、有事に“平常運転”できるのか

災害や事故、パンデミックなど、何らかの理由で社員がオフィスに出勤できなくなったら、あなたの会社はどうなるだろう？

最近では業務用のノート PC を持ち帰る人や、メールのやり取りくらいは自分の携帯でできるという人も多いから、2～3 日なら何とか仕事を回せるかもしれない。しかし、オフィスの外に出せない資料が必要になったり、決裁のための会議を開く必要に迫られたところで止まってしまう業務も少なからずあるのではないだろうか。

不測の事態が起こっても、仕事を続けられる環境を整えているのが AIU 損害保険(以下「AIU 保険」)だ。“有事の時程仕事が増える”ことから BCP 対策を重視しており、“業務を止めない体制作り”に注力している。

● 震災を契機にシンクライアントの在宅勤務制度を導入

AIU 保険の“備え”のポイントは、「多拠点化」と「在宅勤務制度」の 2 点だ。

多拠点化に関しては、データセンターを東西に分散させているほか、東京・大阪以外に沖縄や富山、長崎などの地方に複数の大規模拠点を置き、地域ごとに各業務の専門家を配置している。

ある地域で災害が発生しても、別の拠点で業務を遂行できる体制を整えているというわけだ。

実際に 2011 年 3 月の東日本大震災発生時には、東京勤務の一部の人員が大阪や富山に移動して対応していたという。

震災時の経験をふまえて、緊急時の対策をより強化するとともに、生産性やワークライフバランスの向上を狙って導入したのが在宅勤務制度だ。

震災発生当時、自宅からの VPN 接続で仕事をこなした社員もいたが、オフィス勤務から在宅勤務への切り替えがより柔軟にできるよう、シンクライアントシステムを使おうということになったのだ。

シンクライアントの導入自体は、当時、すでに検討が進んでいた。Windows 2000 のサポート終了対策を行うタイミングで、シンクライアント端末に切り替えるプロジェクトが立ち上がっていたのだ。

“営業担当者が外出先で個人情報を扱う”といった保険手続き業務の性質上、シンクライアント化を決めたポイントはセキュリティ強化の側面が大きかったが、そこに、“在宅勤務を可能にする”という目的が加わった。大震災を機にマネジメントの意識も高まり、シンクライアント化へのギアが入ったのだ。

シンクライアント化を実現するために AIU 保険が選択したのは、Citrix の Xen Desktop と VMware の仮想化

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

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

※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。