



インスピレーションになるう



長井ロータリークラブ



Weekly report

国際ロータリー会長 バリー・ラシン

長井ロータリークラブ会長  
幹事  
パストガバナー

遠藤 伴明  
那須 修  
渡部 保太郎

第2800地区ガバナー 上林 直樹  
第6ブロックガバナー補佐 高橋 眞己

例会日 毎週火曜日 12:15~13:15  
事務局 長井商工会議所内 TEL0238-83-2047  
E-mail: info@nagai-rc.jp

例会場 タスパークホテル TEL0238-88-1833  
URL: <http://www.nagai-rc.jp>  
会報委員 (横澤寿彦 伊藤克也 村田剛 中島浩 土屋茂樹)

## 【9月・特別月間】基本的教育と識字率向上月間

例会報告 No.8 (通算 第2761回) 2018年(平成30年)9月4日(火)号

## 本日の例会(9月11日)

◎ゲスト卓話(例会場:PM 0:15)  
卓話: 勝見英一朗氏  
(元山形東高校長、前山形工科短大校長)

## 次回の例会(9月18日)

◎休会(その週に祝日・敬老の日が含まれるため)  
クラブ所定休会

## 前回例会の報告

(退会挨拶)  
大滝 徹氏



## 会長の時間(挨拶)

会長 遠藤伴明

こんにちは、会員の大滝さんが退会されることは皆さんも驚かれたかと思いますが、私も本人より退会しなければならなくなるかもしれない話を聞いたのは先月の半ば過ぎで、正式に退会届を受け取ったのは先週のことなので今日の急な発表となりました。詳しい事情は私自身もよく分かりませんので申し上げられませんが、今の仕事はどういう形かわかりませんが辞めるとのことです。退会は先月末付けですの



で手続きさえ取れば今日例会前にきて皆さんに挨拶をすることは必ずしもする事はなかったのですが、本人が最後に皆さんに一言挨拶をしたいとの事でした。私はその気持ちは大変うれしく思い辞めるとはいえ同じ仲間であったわけですので、今後何かできることがあれば協力したいと思っています。皆さんも何かあれば協力して頂ければと思います。

さて話は変わりますが、先日9月1日にクラブ奉仕セミナーが酒田でありました。私と那須幹事、大山エレクト、伊藤副会長の4名で参加してきました。



基調講演は直前ガバナーの鈴木一作氏でした。鈴木PGは、1923-24年度のRI会長のガイ・ガンディーの考えに非常に共感しておられるようで、講演の内容はその考えに沿った話でした。

話の内容を伝えるには時間もありませんので私なりに感じたことを簡単に話させていただきます。ロータリーにとってクラブ奉仕とは、ロータリー活動の顔ともいべき職業奉仕が外に向けての活動とすれば、クラブ奉仕とはその基礎を作るもので内と外に対しての活動と思います。ロータリー活動において三つの大事な要素、親睦・学び・奉仕を考えるとまずはクラブ内での親睦を通しお互いを知り理解し、一人ひとりが向上し入会間もない若いロータリアンを育てなければなり

ません。それには自らもロータリーを学ばなければなりません。そしてロータリーの原点である会員同士の事業の向上を目指し、延いては業界全体、社会全体の向上を目指すのがクラブ奉仕ではないかと考えます。今日は伊藤さんの会員卓話です。伊藤さんの職業、そして我々の知らないことを知る良い機会です。楽しみにしたいと思います。

## 幹事報告

幹事 那須 修

○ロータリーレート9月112円/ドル

○第8回理事会の案内

H30.9.11 (火) AM11:30

タス1階会議室

「10月プログラムについて、その他」



## お祝い・表彰(9月)

○ご本人誕生日

栗田正彦会員 (15日)

寒河良一会員 (18日)

○奥様・本人誕生日

村田 剛会員 (20日)

栗田正彦会員 (7日)

○結婚記念日 横澤 茂会員 (30日)



(在籍表彰) 8月

### 35年 齋藤慎治会員

- ・1984年8月入会～
- ・青少年、親睦活動、国際交流、国際奉仕、R財団、WCS国際交流等々の委員長、理事を歴任。その間、地区委員として活躍し、現在も多くのおクラブロータリアンと交流。



## 委員会報告

○ロータリー情報委員会(伊藤克也会員代)

- ・ロータリーの友(9月)紹介
- ・月信(9月)紹介 — 当クラブの公式訪問  
寒河江良一新入会員

○先週の余目RC会員メークへの謝礼(中島 浩会員)

## ニコニコBOX

報告・尾形和夫会員

- ・遠藤 伴明会長  
伊藤さんの卓話、楽しみにしています。
- ・渡部 保太郎 PG  
8/28中央会館における夜の例会、横沢茂社長村田社長に大変お世話になり感謝申し上げます。有難うございました。
- ・齋藤 慎治会員  
在籍表彰(35年)有難うございます。



BOXありがとうございました。

本日金額; 3,500円

累計金額; 79,500円

## 会員卓話

副会長 伊藤克也

「職業奉仕と社会奉仕及び青少年育成」について弊社の業務を考えてみる。



奉仕プロジェクト常任委員長として、関連する卓話をしようと思いましたが、入会歴も浅く、会長より職業の話でもしたので、弊社の業務内容のメインである不動産賃貸に関連して、損害保険の変化と代理店としての経験談、特に自動車保険等についてお話をさせていただきます。

そもそも私が代理店を始めたのは20代前半で、免許を取って間もない冬に追突事故を起こした際、加入している保険の内容に関心を持った為、代理店として親父の仕事の1つを引き継ぐべく資格を取得しました。

1. 国内大手損害保険会社の統合と再編について。  
国内大手4社と販系及び共済保険会社の競合(損保と生保の併売)

国内大手は合併統合を行ないながら、東海、損ジャ、三井住友・あいおいニッセイ同和の4社となり、三井住友とあいおいニッセイ同和はグループ会社となっている。

2. 損保会社・代理店

### ①主な商品構成

自動車保険、火災保険、傷害保険、賠償責任保険他

### ②自動車保険とは

ア、自動車賠償責任保険(自賠責)

強制保険と呼ばれるもの。車検期間をカバーしなくてはならない。

イ、自動車保険

任意保険の為、加入しなくても自動車運転できる。

- ・対人賠償 相手に対する補償。自賠責の上乗せ
- ・対物賠償 相手(他人)の物に対する補償
- ・人身傷害 契約者側の運転者及び搭乗者自身の怪我に対する補償
- ・車両保険 契約者自身の自動車の補償(一般・限定補償)

③代理店の業務内容とは??

ア、事故時における保険会社(代理店)の対応について

代理店型であっても(弊社も含めて)事故解決時に代理店が介入しない(介入させないで保険会社の担当者同士で解決を図る)のが一般的である。

イ、コールセンター、フリーダイヤルによる24時間の電話対応 (パンフレット参照)

- 24時間対応は各社とも行っており、(夜間、土日、365日対応を求められる為)
- コールセンターが対応する範囲も増えてきている。

ウ、サービスセンター SC 事故解決(判例を基にした過失割合の決定)や保険金支払い。現場調査や医療機関への対応。相手方(保険会社)への対応等

エ、ディーラーや整備工場(板金工場)・医療機関

④代理店 顧客に最も近い存在・・・であるべきではないのか?

ア、代理店の数 (推移)

593,872店(1997年度)をピークにして、  
342,191店(2001年度)に減少。  
196,043店(2016年度)減少傾向が続く。

代理店の数は2001年辺りを境に減少をしている。個人代理店が廃止各人が集合体になる様に制度が改められたりした経緯がある。

イ、損保募集従事者数 (推移)

1,145,252人(2000年度)から  
1,575,195人(2001年度)に急増した。  
2,064,265人(2016年度)少しずつ増加傾向。

代理店従事者は、2001年辺りを境に増加をしている。一例として銀行窓口等における保険商品販売が行なわれるようになった為。

⑤ みなさんに3つお尋ねします。

ア、保険会社及び担当者の顔と名前をすぐに思い浮かべることが出来ますか?

イ、これまで自動車保険のお世話になったことが全く無い方は、どれくらいいらっしゃいますか?? 私は3回あります。

ウ、代理店のイメージとはどんな感じでしょうか?

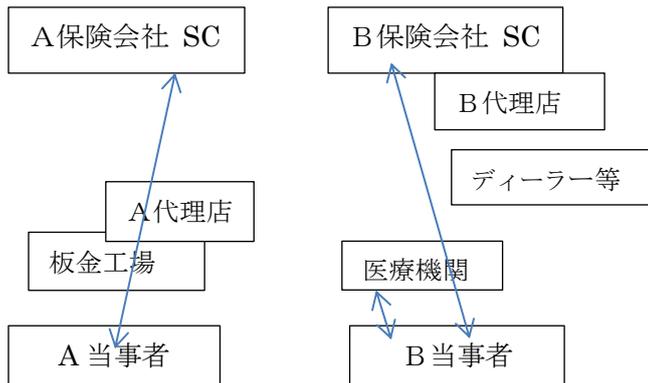
- 保険の契約と継続時に自宅、会社(勤務先)その他の場所にやって来て書類の記入や説明を行なう。
- クルマの買い替え時に変更の手続き。
- 保険料未払いの管理、契約プランの設計。
- 保険の情報提供や事故防止策提案。若年層への安全運転の啓発等、多岐に渡ります。

(例 親に説明後、娘に説明も最後に私は事故を起こさないと断られる)

・事故の際の現場への駆け付け・・・



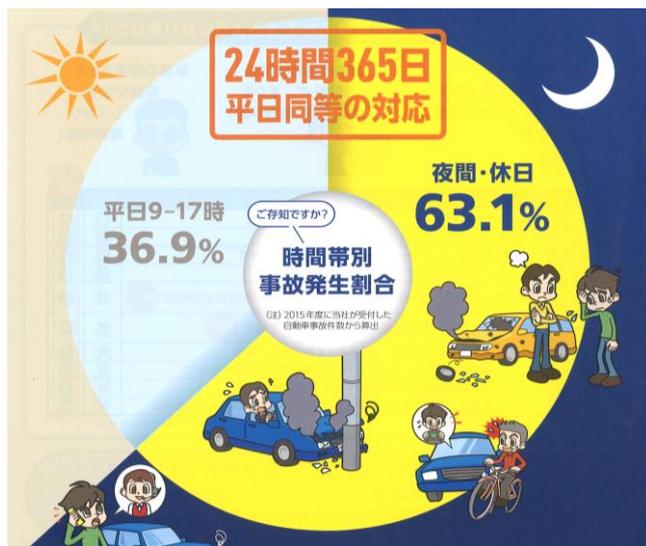
(事故解決のイメージ)



Aさん 自動車修理板金のみ 概算50万円  
(怪我無し) 車両保険無し  
Bさん 自動車修理ディーラー入庫 概算30万円  
通院中 車両保険あり

過失割合交渉中・・・

(パンフ参考 時間帯別事故発生割合)



⑥ 傾向として

加入者にとって保険に限らず、選択肢が増えた事と、情報の入手がしやすくなった。

CM、インターネット等、保険加入の手段が変わってきた。

これまで考えなかった様なリスクに対する補償を求められてきている。

事故等が起きてからそれに対応していくのではなく、未然に防ぐ事が大事になっている。

高齢者への対応

最近の傾向として通販型（代理店がない）が少ないながらも都市部を中心に保険契約を増やしてきている。契約者自身で補償内容を決めて申し込む。介入する人間がない事や拠点が少なく電話対応メインになる分、保険料は安くて当然。

代理店型の場合は、担当者が仲介する事や拠点多さとスタッフの多さから保険料は高い。

⑦ 代理店としてではなく、顧客として、保険会社へのイメージや期待

自分自身が事故を起こして保険対応を経験することによって自分の保険会社の良さと保険商品の内容理解が出来て顧客に説得力のある説明が出来る。

先述した国内大手（弊社も含む）でも代理店があいだに入って対応することは少なくなっている。（保険会社の担当者同士で事故解決をする場合が多くなっている。）でも、

私自身は、代理店が介入しないという昨今の傾向には全く逆の対応をしてきているし、今後もその方向性は変わらないと思うし、変えることは不可能に近いと思う。

3. ロータリー会員として今回のテーマについて思うこと。

ロータリーで言う「職業奉仕」について一言でいうのは、とても難しいですが、ロータリーに入会して現在に至るまで思う事は、「自分の仕事を精一杯やる」事ではないでしょうか？それによって周囲に信用される（社会奉仕）ではないかと思えます。

代理店の仕事は、私自身にとっては、仕事の一つではないと思います。自分自身の経験を積む試練だと思えます。その理由は、保険の場合、お金が絡む事。そして保険会社（他人）が全てを決めてしまうこと。が挙げられます。私自身が、その事故の解決方法や一連の対応について納得いかない場合は多々あります。担当者との電話でのやり取りにおいて声を上げたり、言葉使いが荒々しくなります。その時にふと、「ロータリーの目的」や「4つのテスト」を思い出してみる。とても重要なことであり、心の支えになります。

4. むすび

現在、自動車は、自動運転が実現されています。契約者の自動車に録画用端末を着ける等以前とだいぶ様子が変わっています。日々自動車を運転する皆さんにおいても安全運転は勿論の事、契約更新の時には、保険料だけではなく、自動車保険そのものについて関心を持っていただければ幸いです。

出席報告

9月4日例会  
委員長 中島 浩



- 本日の会員数 29 名、全出席数 24 名で出席率は 82.76 %です。
- 前々回（8月21日分）の出席率は、79.31%に確定します。  
（早退届： 前田昌信会員 齋藤裕之会員）