努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店

㈱日本シンクタンク　代表取締役　那須顯一

◀127▶

TEL06-6282-6488（代）
http://www.j-thinktank.com/

神戸市で「認知症の人にやさしいまちづくり条例」成立

納税者一人当たり年400円程度の市民税超過課税検討

地震、噴火もあった落ち着かない4月だったと感じますが、だんだんと暖かくなり気持ちの良い新年度を肌で感じておりますが、皆様はいかがでしょうか。

そして4月は何と言っても驚いたのは、韓国の文在寅大統領と北朝鮮の金正恩朝鮮労働党委員長との韓国側施設「平和の家」での首脳会談。北朝鮮最高指導者の訪韓は史上初めてですし、これで南北の緊張緩和、あるいは統一があるのかはまだ未知数だと思いますが、関東大震災のあと、予定されていた東京オリンピック（1940年）が中止になり、翌年太平洋戦争が開戦された当時の時系列と、今が似ているとおっしゃる方もいる不穏な国際情勢の中、とにかく戦争だけは避けてほしいと個人的に願います。

経済の立て直しには戦争が一番の早道とも言われますが、全ての人に経済よりも人命大事に考えてほしいとも願います。

楽天さんがまた仕掛けて来ましたね。第一生命HDと保険商品の販売・開発で提携し、楽天生命が販売代理店となり、まず第一生命HD傘下のネオファースト生命保険の商品を、自社のECサイト「楽天市場」に出店する事業者などを対象に、経営者向け保険の販売を開始するとのこと。他には楽天の顧客データ分析のノウハウを生かし、顧客の健康状態など細かな条件で保険料を設定できる新商品の開発にも取り組むとされていますが、生命保険ですがとうとう法人分野にも。

他の会社でも、従業員や店子を自社のマーケットの一つと捉えてその方々をターゲットに、小売店を構えたり、さまざまな有料サービスを展開されているケースは見聞きしますが、これは大きな動き。二十年前に『保険の流通を変える』とおっしゃっていた方がいましたが、少子高齢化とAI化で世が急激に変わりつつある中、形は違えどまさにその局面に来たのか。と感じております。

少子高齢化で高齢者の事故が増えていますが、神戸市では「認知症の人にやさしいまちづくり条例」が成立し、認知症高齢者らが事故を起こし、賠償請求を求められた場合に、給付金を支給する救済制度の創設も盛り込まれたとのこと。給付金を受けるには指定された専門機関で診断を受けなければならないが、市はこうした受診費用の一部を助成する方針で、給付金額は自動車損害賠償責任保険（自賠責）の上限約3000万円を参考にし、財源は納税者1人当たり年間400円程度の市民税超過課税を検討中で、2019年度中の制度開始を目指すとのこと。個人的には、すでに両親は他界しておりその心配はありませんが、義母が近くに住んでおりますが、同居ではないので、これからのことを考えると、年間400円程度の負担で救済制度を利用できれば、これはありがたいことだなと。

一部の保険会社では、個人賠償保険で、事故を起こした「記名被保険者」が重度の認知症などで「責任無能力者」であった場合、監督義務者やそれに準ずる人が「別居の親族」や「別居の既婚の子」であっても補償対象になるように変更されていますが、あくまで一部で、すべての保険会社がこの社会全体のリスクを担おうとしてくれるとは考えにくいので、これぞまさに行政の仕事で、全国初の試みにチャレンジした神戸市議会の皆様はグッドジョブと、将来的にも称賛されることでしょう。

業界ビッグクリの「エクセルエイド少額短期保険」

消費者ニーズを捉え果敢にリスクに挑戦!?

高齢者の交通事故でハイブリッド車による事故が多い最大の原因はシフトレバーの配置だ（前進・後進を間違う）と一部で指摘もありましたし、私もプリウスに乗っていた時は、慣れるまでよく間違いましたし（幸い事故にはならなかった）、実際『プリウス入庫禁止』とされているお店もあるようです。

ただ、販売直後から国内ではとにかく売れている車ですし、肌感覚では高齢者の方こそ好んで買われている気がしますので、車の設備だけの責任にできない気がしますが、このプリウスは車両盗難でも一位をキープ。全体的な車両盗難数が減少しても、プリウスだけは微増しているのでいろんな側面から人気車種である事は間違いないようです。

その人気の理由として、国内だけではなくグローバルで引き合いがあり、クルマ本体とパーツの両方で換金性が高いからだとか。私はすでに手放してしまいましたが、静かで燃費の良い好きな車でした。

と、話はそれてしまいましたが、高齢者問題はまだまだ予測もしないことが起こるとの報道ですから、件数にも金額にも驚きです。よく一人にそれだけの負担をさせられたものだと。

エクセルエイド社のホームページを改めて拝見しますと、糖尿病、シニア、妊婦でも加入できる商品があり、ある意味消費者のニーズを捉えていて、果敢にリスクに挑戦している（どこかで聞いたような…）感じもしますが、保険料等収入は2017年3月期で約2億5000万円とのこと。再保険など、自社のリスクは読み切れなかったのでしょうか。

何はともあれ今月も、とにかく今を大事に、生き残る代理店を目指しましょう。

高齢者問題はまだまだ予測もしないことが起こる

西田 理恵 ―― 92

6年前のたまたまの出会い

ご家族の変化に寄り添い続けた時間に感謝

そのお客様との出会いは6年前でした。お父様をがんで亡くされて、お母様（65歳）息子さん（30歳）お二人でご来店されました。「お客様」とは息子さんを指しています。この時の出会いから6年後の現在に至り、息子さんやお母様のさまざまな出来事に立ち会うことができました。

ご相談に入ってすぐ私が自己紹介し名刺をお渡しした時、ファイナンシャルプランナーの肩書を見てお母様が「保険の相談なんだけど、ほかにももし知ってたら教えてほしいことがあって…ファイナンシャルプランナーってそういう仕事ですよね？」と。私は「お客様のリスクに備えるために社会保障も踏まえてさまざまな知識を常に刷新しながら勉強しています。どんなことがお困りか、教えていただけますか？」と話を始めました。

お母様が中心にしゃべり、息子さんはちょっと面倒くさそうに横に座っている感じでした。

内容はこうでした。

三人家族でお父様を中心に回っていた家庭で、なんでもお父様が決めていました。先月がんで亡くなられてから、お二人はどうしたらいいかわからないことだらけで、お葬式が終わって少し落ち着いたものの「保険入ってたのかな？」

「車はどうしよう」「役所には何を届けに行ったらいいか」

「どこか相談できるとこないかな？」と考えあぐねた末、保険ショップの存在を思い出していただきました。

ご近所だったけど買い物に行ったついでに「あ～、あるな～保険の店」くらいに思っていらっしゃいました。

この事態になって、保険も関係あるから相談に行ったら何か教えてもらえるかな？と思い立ったそうです。お母様だけで行こうと思ったが、息子さんにも一緒に聞いておいてもらわないと、自身に何かあったときに代わりに動いてもらわないといけないから考えは共有しておいた方がいいと、それで揃ってのご来店になったとのことでした。

ご持参いただいた資料をみせていただくと、お父様の保険で請求が完了していないものも発覚し、手続きの仕方をご案内しました。

名義変更など事務処理のアドバイスもしました。保険に至ってはお母さまも息子さんもがんに注力した内容になっていず、「それも心配だったのです。何かいい保険はありますか？」

お母様は、息子さんががんになる可能性も心配だし、まだ独身なので早めにこういった相談窓口をおさえておきたい想いもありました。また、お母さまも自分の保険が不足していると感じていたので解決の糸口が欲しかったようです。

その後面談し、お二人とも心配だったがん保険と医療保険、万一のお葬式代まで考えて、それぞれ無事に申込み手続きが完了しました。

2年後お母さまが大腸がんになり、請求から手続きを担いました。あのときの保険が本当に役に立ったと、何度もお母さまがお礼に来てくださいました。

その後、お母さまとは顔を合わす機会がありましたが息子さんと接点がなく、お母様に様子を聞く程度でいましたが、「お元気だろうか…」と思っていたところへすごく明るい声でお電話がありました。

「西田さん！　ご無沙汰しています！　僕結婚しました！　娘が生まれたのでまた相談行っていいですか？」と。

私は6年前の印象があって（保険面倒くさいな～って感じの方だったのに）、とにかく早く会いたいし、こうやって頼ってくださることに感激しました。

息子さんがご予約で来てくださったとき「もう36歳になったんですよ！　それと嫁も保険見てやってください」。

お嫁さんは「お義母さんが絶対ここに行ってきなさいと勧めてくれたので来ました。本当にいろんなことを訊いていいですか？」と、おうちの中で保険ショップのことを話してくださっていることにとても感動しました。

今回は、改めてご家族の変化やライフプランに寄り添って仕事ができていることに感謝の気持ちでいっぱいであり、一緒に働く皆と今まで以上にこのことの大切さを共有していきたいと思いました。