

保険の今と昔Ⅱ

弊社募集人の山下宰さんが2024年3月をもって保険募集より卒業されます。

2020年7月に発行しましたスタイルつうしんにも「保険の今と昔」を掲載させていただきましたがご好評でしたので、今回山下さんにインタビューを兼ねて改めて保険募集の観点から時代を振り返っていきたいと思います。

山下宰さんは昭和44年（1969年）25歳の時に旧富士火災海上保険（株）へ外務社員として入社。なんとお父さんの代から保険募集をしているので2代目になります。



Q1：保険募集をして何年になりますか？

山下：昭和44年なので55年ですね。初任給は13,000円ほどと記憶しています。入社時は”灘支部”に配属されました。和服を着て出社する先輩社員もいました。当時はまだ国道2号線に路面電車が走っていた時代です。

※当時、大卒の初任給が34,000円の時代でした。営業車としては「ホンダN360」に乗っていたようです。



Q2：富士火災での思い出は？

山下：当時は保険募集の”キャンペーン”があり営業成績に応じ表彰など

いただきました。また組合も活動的で社員で小旅行など良い思い出がたくさんあります。

※昔は各保険会社”キャンペーン”文化がありました。最近では”キャンペーン”が禁止になっており顧客の必要なタイミングを重視しての販売になっております。

Q3：昔と今の保険募集の違いはどう感じますか？

山下：昔は新規も継続も全てご訪問してご捺印をいただき契約手続きをしていました。今は電話で継続もでき、楽になりました。

※コロナ禍を経て一層、人を介さない契約手続きが進んできました。契約者も保険募集人も良くも悪くも楽になり、結果的に昔と比べてつながりが薄れてきている印象です。

Q4：一番良かった時代は？

山下：どの時代も思い出深いですが、やはりバブル時が一番の印象です。当時はいち早く携帯電話を購入しましたが、月の電話料金は3万円を超えていました。発信者にお金がかかるのでかかってくることは無く、スナックで自慢する為に持っていたようなものです。（笑）

※バブル期は保険業界でも大きな契約が動いていたようで、当時の国会議員並みの報酬をもらっていたとかいないとか。。



Q5：事故対応については？

山下：自動車事故については夜中でも現場に駆けつけて相手との交渉をお手伝いしていました。

※当時でも事故現場に駆けつける募集人は珍しく、その対応の速さから事故相手からも信用されて保険契約をいただいたとのことです。現在では保険会社で24時間対応の事故センターもあり、保険募集人が事故現場に駆けつけることもほぼ無くなっています。



スタイルつうしん V.33

2024年1月19日発行

LifeStyle ライフスタイル

損害保険・生命保険の総合プロデュース



西宮本社

東京支店

ライフスタイル 保険

検索

株式会社 ライフスタイル

■西宮本社 兵庫県西宮市甲子園口2-24-24
Tel 0798-66-1566 Fax 0798-66-1565

■東京支店 東京都中央区銀座7-17-13
銀座永谷ビル10F
Tel 03-3543-3333 Fax 050-3737-0447

<https://happiness-lifestyle.com/>

取り扱い保険
生命保険、医療保険、がん保険、傷害保険
自動車保険、火災保険
事業用保険（上乗せ労災保険、賠償責任保険）など

《ご挨拶》

新年明けましておめでとうございます。

昨年は損害保険業界において数々の不正が発覚し大きく信用を失う事態となってしまいました。同じ業界に属している当社としましても、業界の信用不信を重く受け止める次第でございます。今回の問題は中面に当社見解を記載しましたので、ご参考にしていただければと思います。

また保険以外でも10月から始まりましたインボイス制度は特に中小企業におきましても未だ混乱し、さらに2024年1月からは電子帳簿完全義務化も始まり色々なことが大きく変わり始めております。弊社はプロのリスクアドバイザー（専業代理店）として、また保険以外でも各種新制度等の情報提供を行い2024年も皆さまのお役にたつことができますように頑張ってまいります。

代表取締役 渡邊朋宏

《保険トピックス》

- ・ビッグモーター社保険金不正請求発生→損保ジャパン社への金融庁立ち入り検査。
- ・損保大手4社より保険料調整問題発覚→公正取引委員会・金融庁による調査。
- ・2024.01、交通量の回復による事故増加及び物価高による修理費高により、多くの保険会社で2.5%～3%の自動車保険料の値上げ。
- ・2024.01.01 能登半島地震が発生。今なお被害の拡大が続いております。被災された方々に心よりお見舞い申し上げます。

今年も全員一丸で頑張ります。皆さまにとって、よい一年になりますように

渡邊 朋宏

米村 嘉耿

渡邊 由紀子

加来 秀彦

中島 克二

長田 聖子

石沢 敏幸

矢代 邦江

野崎 十夢

池田 富美江

江谷 光夫

片野 夫実雄

木村 敏彦

坂本 和久

下野 裕司

中西 修

東山 和夫

山下 宰

和田 晶子



【2024年問題！ 私達に何ができるでしょう？】

2019年から5年間あった建設業・運送業・医師等に対する猶予期間も終わり、2024年いよいよ待ったなしになつた「働き方改革」！！

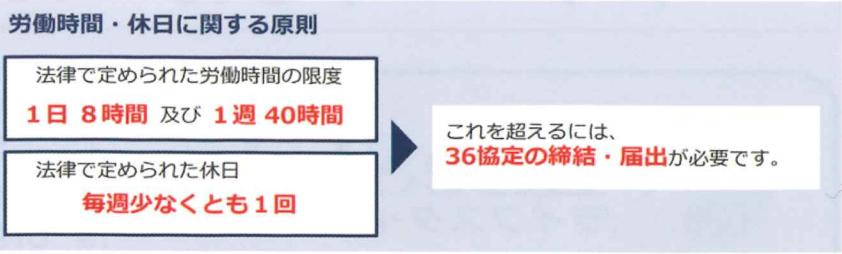
未だサブロク協定（労働基準法第36条で規定された時間外労働をする上の労使協定）の届け出をしていない会社も数多くあるのが現状のようですが、この届け出は毎年必要で違反をすると罰則もあります！！

メディア等で「全ての業種で自動化が進むから解決しますよ。」などと言っている人もいるようですが、それはいつの事で、コストはどれくらいかかるのでしょうか？

ロボティクスが現場に活用されるのを待つわけにはいきませんから、当面必要なのはやはり「人材」ということになります。そこで一度、保険会社が用意するチェックツールを利用してみてはいかがでしょうか？

ご要望がございましたら遠慮なく担当者にお申し付け下さいませ。

もしかしたら、新たな気付きがあるかもしれませんよ！



【抗がん剤治療に備えていますか？】

『がん保険』に加入・検討されている方も多いいらっしゃるかと思います。そこで今回『抗がん剤治療特約』について紹介させていただきます。がんの治療は、手術・抗がん剤治療・放射線治療の3大治療を中心です。図表①を見ていただくとわかりますが、入院日数は短くなっています。

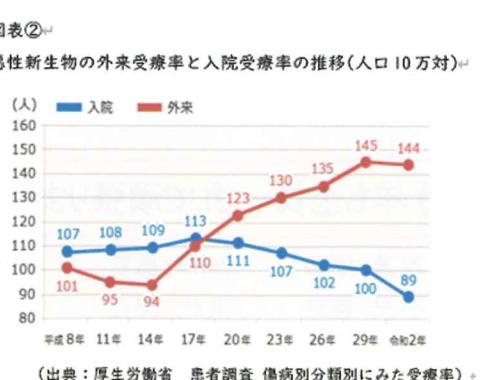
図表②を見ますと、外来（通院）が増え入院が減っているのも分かります。医療の進歩によって、抗がん剤や放射線治療が増えており、抗がん剤治療は、外来（通院）での治療が中心になつてきています。

従来のがん保険では入院給付金が中心でした。しかしがんの治療は退院後も定期的な通院が必要な場合多く、外来（通院）での抗がん剤治療を行うことが増えています。

こういった流れから、がん保険で【抗がん剤治療特約】をオプションで付けることができる商品が増えました。この特約は給付金が月ごとに支払われることもあるため、治療の長期化にも備えられます。

がん保険を選ぶときは、入院や手術だけでなく《抗がん剤治療》に対する保障がある保険なのかを確認してみて下さい。

年度	入院日数
平成21年	22.4日
平成23年	19.5日
平成26年	18.7日
平成29年	16.1日
令和2年	18.2日



【2023年 損害保険各諸問題における当社見解】

① ビッグモーター社保険金不正請求問題

保険代理店制度の問題であると考えます。日本の損害保険制度は基本的に【代理店】による保険販売となっており、メーカーである【保険会社】と、販売店である【保険代理店】が分かれている構造です。その販売店である【保険代理店】は大きく2種類に分かれています。

【専業代理店】（保険を本業として営んでいるプロ代理店）

【兼業代理店】（自動車販売や不動産業を本業とし、副業で保険販売を行っている代理店）

どちらが良い悪いという訳ではありませんが、今回の不正問題は自動車販売・修理を行いつつ保険販売も行っていたBM社は修理金額を決める立場にいながら保険金を受け取る立場でもありました。さらにBM社は全国規模の大型代理店として保険会社との密接な関係も今回の不正につながった結果と思われます。

【保険代理店業】は資格を取ればできますが、【保険会社】は国による認可業務であり公平な観点から指導運営が出来ていなかったことも大きな原因であると思います。

② 大手損保4社による保険料調整問題

まずこれは全国規模の大企業に対しての問題であり、個人及び一般企業の問題ではないことを先にお伝えさせていただきます。損害保険はその契約に応じ【リスク】を補償するのですが、あまりに大規模なリスクは1社単独で引き受けることができず、何社かとリスクを分けて補償する方法が【共同保険】と言われる方法です。

前①でも記載したように、【兼業代理店】の中には企業別勤務も含まれており、皆さんがよく知っている大企業の多くはその企業本体とは別に関連会社を作り、そこで保険代理店業を運営しております。その代理店では企業本体の管財物件や社員の団体保険などを主に扱っており、また各保険会社との取引窓口にもなっているケースが多いです。そのような仕組みの中で同代理店に各損害保険の社員が代理店担当として張り付くと、顔を合わせる機会もありそもそも本体企業の管財物件が大規模なので【共同保険】が前提の中、次第に足並みを合わせていく状態になります。

保険料調整の問題は、リスクの分散と企業間のお付き合いを前提としている【共同保険】の問題であり、かつ【企業別動体制度】の問題であると考えます。しかしながら既に日本企業に浸透している制度であり長きにわたり運用しているので大きな変革がない限り問題解決は難しいと思います。

【租税教室】

昨年の夏、東京都中央区の小学校で【租税教室】が開催されました。租税教室とは、税のオピニオンリーダーである法人会という団体の会員が講師となり、小学生に対して、税金とは何か、日本にどれくらいの数の税金があるのか、集められた税金はどのように使われているのかなど、クイズやゲームを通じて税について学んでいくというものです。

弊社は、講師のアシスタントとして参加させていただきましたが、今も昔も小学生は元気いっぱい、みんな積極的に手を上げてくれました。また知識が豊富で、絵を見ただけで税金の名前をほとんど当てられびっくりしました。

今回、同教室に参加させていただき、改めて税金について学ぶ機会になり、有意義な時間を過ごすことができました。

