阿倍野支部・南大阪支部合同セミナー開催

大阪代協

大阪代協阿倍野支部と南大阪支部は、12月9日午後4時から富士火災大阪本社ビルで合同セミナーを開催した。ライフネット生命の出口治明社長が「生命保険の将来」と題し講演。同セミナーは9月に開催が予定されていたが、台風の影響で延期となっていた。会場は両支部の会員52人が集まった。

原田氏

出口氏

冒頭、阿倍野支部の原田知彦副支部長（㈱ピースワン）は、「9月は台風で開催できなかったが、あらためて出口氏を講師に迎えて開催することになった。どんどん質問もしてほしい」とあいさつをした。

ライフネット生命 出口社長「生命保険の将来」で講演

生保販売における二つの課題解説

出口氏は、これからの生保販売を考えるに当たって「少子高齢化」と述べた。「少子高齢化は、先進国において出生率が低いためと考えられているが、歴史的に特異な現象と捉えるべき。人口が減ることで、今の生活やサービスを維持するためには700万人の労働力不足が生じる。移民化によって起こり得る労働力不足について説明。また、海外進出についても、相互会社と株式会社の特徴を並べた上で、日本での議論は世界の市場には通用しないと述べた。戦後の生命保険の女性セールスシステムについても、「生命保険のニーズはセールスによって顕在化しなければ成り立たず、訪問販売システムを確立するために作られたもの」と解説した。

「1940年体制からの脱却」を抜きにしては生保の将来は考えられないを受け入れるか、家庭の専業主婦に働いてもらうしかいない」と少子高齢

もう一つの前提である1940年体制は、「米国に追い付け追い越せとした時代。追い越すためには米国をまねるのが早いと、国民はひたすら頑張って働いていればよかった。金融の世界で言えば、大蔵省が金融商品全部の値段を決め、国民は黙ってついて行く。戦後の日本の金融機関には経営がなく、単なる販売会社だった。しかし、これが大成功し資本の蓄積ができた」とした。

統制された時代から、80年代の金融自由化になった流れを説明。「消費者の要望を取り入れたため、保険商品が複雑化され、結果、保険金不払い問題が生じた」と生保業界の流れを解説した。

最後に、販売チャネルの変化や若い年齢層に安価な保険料で保障が提供できる出口氏の考え方を示し、ライフネット生命をどのような思いで創設したのか、会社のミッション、ポリシー、マニフェストなどを紹介した。

損保ジャパン高知支店「損保ジャパン・いきいき共生の森」協働の森で交流活動実施

交流活動には76人が参加

急斜面での間伐作業

損保ジャパン高知支店（吉岡宏之支店長）は11月26日、AIRジャパン高知支部、J―SA高知支部とともに、高知県の協働の森づくり事業の一環として、安芸郡馬路村において「損保ジャパン・いきいき共生の森」交流活動を実施した。職員・会員やその家族ら総勢76人が参加した。

当日は、吉岡支店長のあいさつをはじめ、上治堂司馬路村村長、高知県庁林業振興・環境部の大野靖紀副部長があいさつをした。続いて、高知県協働の森CO2吸収証書（注1）の授与式、馬路村からの交流活動記念品

〝自転車〟に関する意識調査結果公表

（71・3％）などが挙げられた。一方で、回答者

自転車事故が発生すると考えられる理由とし

導・取締り」（70・8％）がトップで、続いて

の誤った回答が38・1％に上った。

クトセンター事業部

練馬