

岡山保険センターニュース

INSURANCE INFORMATION

TOPIC

住宅修理（リフォーム）に関するトラブルに注意

～「保険金を使える」という住宅修理トラブルが増加！！～

住宅修理（リフォーム）に関して、「保険金を使える」といって勧誘する業者と保険契約者とのトラブルが近年、増加しています。このような勧誘については、住宅の修理を業者と契約する前に、保険契約している損保会社または保険代理店に相談するようにして、トラブルの未然防止に努めましょう。



トラブル相談件数は6年間で約9倍に！

日本損害保険協会によると、こうした悪質な勧誘についてのトラブル相談件数は年々増加傾向にあり、2010年は115件だったのに対して2016年は1078件にもなるなど、約9倍に増えています。勧誘方法は訪問販売によるものが全体の80%を占め、電話による勧誘販売が17%、通信販売が3%という内訳になっています。また、年齢では、高齢者からの相談が多くなっています。

「保険金で無料になる」など巧みな勧誘に注意！

国民生活センターに寄せられた相談内容の一例を表に挙げてみました。

ほかにも、「損害保険協会からの正式な手続きに基づき～」といった勧誘の言葉による詐欺行為も実際に起きているということです。損害保険協会ではこうしたものに対して正式な手続きを設けておらず、注意が必要です。

■国民生活センターに寄せられた相談例

- 台風で壊れた屋根を保険金で修理しないかという電話勧誘を受け申し込むと、業者から依頼を受けたという調査員が訪問。その後、屋根の写真と修理見積書を用いて保険会社に請求し、保険金全額を修理費として業者の銀行口座に振り込んだ。後日、業者から修理予定日を告げられたが、別の台風の影響により延期になった。その後、具体的な修理日程を業者に何度も問い合わせても分からないと言われ、いつまでたっても修理が行われぬ。
- 保険金を使えば無料で修理ができるなど、自己負担ゼロを強調したものの、保険の支払対象外のため全額自己負担になると言われた。
- 保険申請も代行する、契約書はあとで持ってくるなど、強引な契約を持ちかけ、後日、高額なキャンセル料を請求された。
- 古くなったところも先日の台風のせいにして保険金請求しましょうなど、業者からそそのかされたが、保険会社からは老朽化による損害は保険金支払いの対象外だと告げられた。

まずは保険会社、保険代理店に相談を！

とりわけ、台風や豪雨、大雪、地震などの自然災害が起きたあとにこうしたトラブルが多くなる傾向にあります。住宅修理やリフォームに関して『保険金を使える』と言って勧誘されたときは、修理サービスなどの契約前に加入先の損保会社または保険代理店に相談するようにしましょう。



「損害保険協会」とは？ 損害保険会社の業界団体で、損害保険事業の健全な発展、信頼性の向上を図り、安心・安全な社会形成に寄与するため、損害保険の普及啓発、理解促進に取り組んでいます。

～高齢者の交通事故防止対策～

注意しましょう！

高齢者の事故割合が増えています！！

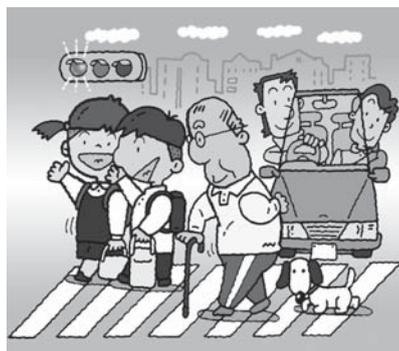
ご存知ですか？交通安全意識の向上や自動車の安全性能がよくなり、交通事故の死者数は年々減少傾向にあります。ところが、その一方で高齢者（65歳以上）が占める割合は高くなってきているのです。

■高齢者はどのような交通事故に遭っているのでしょうか？

～高齢者が「歩行者」の場合～

横断歩道以外の場所や走っている車のそばを横断したり、横断歩道で信号無視をしてしまうなどが多く見られます。まずは交通ルールをしっかり守りましょう。

また、高齢者に特有の事情が影響する場合があります。例えば、横断歩道を信号が「青」のうちに渡りきろうとしますが、実際に歩く速度は本人が思っているよりも



横断歩道は余裕をもって

遅く、「赤」に変わり、事故に遭ってしまうケースもあります。老化による体力や判断力の低下などに注意し、無理な横断は避けることが必要です。

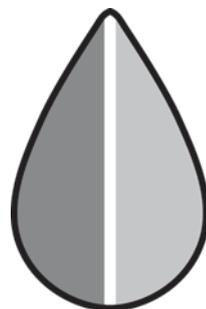
～高齢者が「運転者」の場合～

高齢ドライバーによる死亡事故の主な原因としては、アクセルとブレーキの踏み間違いなど運転操作のミスや信号のない交差点などでの出会い頭の事故が多く見られます。運転歴何十年というベテランであっても慣れが影響することもあり得ますので、改めて注意が必要です。

高齢運転者標識
(高齢運転者マーク)



※従来のマーク（下）も当面使用することができます。



交差点では徐行したり、一時停止を守って、しっかり安全確認をしましょう。日ごろからの意識づけも大切です。

なお、70歳以上のドライバーが運転する車には「高齢運転者標識（高齢運転



暗い時間帯の外出は反射材を付けて

者マーク）」を表示することができます。周囲の自動車運転者は、マークをつけた自動車に配慮することが義務づけられています。

■特に身近な場所や夕暮れ時には注意が必要です！！

高齢者の交通事故は、自宅から半径500メートル以内という身近な場所で多く起こっています。「慣れている道だから」「これまで危ないことには遭わなかったから」という油断は禁物です。

また、高齢者の歩行中死者の多くが急に暗くなる夕暮れ時や夜間に交通事故に遭っています。道路横断時の安全確認を徹底するとともに、白や黄色といった明るい色の服を着たり、車のライトを反射する「反射材」を身に付けて、自分の存在を積極的に車にアピールしましょう。

交通事故の高齢者(65歳以上)死者数の推移(警察庁発表)

平成	19年	20年	21年	22年	23年	24年	25年	26年	27年	28年	29年
高齢者(65歳以上) (人)	2,749	2,523	2,483	2,489	2,309	2,279	2,309	2,193	2,247	2,138	2,020
全死者数 (人)	5,796	5,209	4,979	4,948	4,691	4,438	4,388	4,113	4,117	3,904	3,694
高齢者構成率 (%)	47.4	48.4	49.9	50.3	49.2	51.4	52.6	53.3	54.6	54.8	54.7



「高齢運転者標識」とは？ 道路交通法に基づく標識で、70歳以上の者が身体機能の低下により運転に影響を及ぼす恐れがある場合、これをつけて普通自動車を運転するよう努めなければなりません。

～リスク対策のパートナーを持とう!～

多くの会社は、さまざまな経営目標を立ててその実現のために動いています。それらの目標達成を不確実にする要因として、地震・水害・台風などの自然災害や経営者・従業員の病気やケガ、火災や盗難等による資産減失、その他さまざまなリスクが想定されます。また、近年では企業ネットワークに侵入されて情報を盗まれたりネットバンキングのパスワード盗み取りによる預貯金の不正送金によって金銭的被害を被るといった「サイバー攻撃」についても注目されています。今回は、これら多様なリスクに適切に対処するための外部パートナー活用について取り上げます。

●リスク想定は「外部」を巻き込んで

実効性のあるリスク対策のポイントは、自社を取り巻く状況から「起こり得る事態」を想定し、その事態が実際に起こった際の対応をしっかりと決めておくことにあります。ただ、現代社会における企業リスクは実に多様であり、自社のみで事態想定をすることには限界があります。

そこで、外部パートナーをうまく活用していくことでヌケ・モレのないリスク想定を行いたいところですが、その候補として挙げられるのが「保険代理店」です。

リスク対応は主に「リスクコントロール」「リスクファイナンス」の2つに分けることができます。(図表参照)

リスクコントロールとは、発生する事態を回避したり、発生時の影響や発生確率を下げるための取り組みを指します。たとえば、建物の火災を想定して消火設備を充実させる、津波を想定して沿岸部にある拠点を高台へ移転させる、原材料の調達不能に伴う事業停止を想定して、原材料仕入先の複数化を図るといった対策が考えられます。

リスクファイナンスとは、その名の通り金銭的、財務的な手段です。代表的な手段に「保険」があります。ただ、この保険は複数の代理店でバラバラに契約しているケースが多いのですが、それにより個々の代理店が企業全体のリスクを検証する機会を得られないといった側面もあります。

そこで考えられるのが「自社のすべてのリスクについての保険提案をお願いします」といったアプローチです。

●保険代理店の「経験」を最大限に活用しよう

保険代理店はその業務特性上、顧客のさまざまなトラブルと常に向き合っています。それらの経験は、その代理店の知見として蓄積されており、これを活用しない手

はありません。「当社に関わるすべてのリスクを想定した保険提案を」という投げかけをすることで、その代理店が持つ多様な知見を引き出せます。

もちろん、その代理店が経験したことのないリスクもあると思われそうですが、その部分について保険代理店は、あなたの会社の実態や、あなたの気になっていることについて詳細な質問をすることでリスクを洗い出そうとするでしょう。そのやりとりの過程や出てきた保険提案の内容から、自社で気づけなかったリスクについても明らかにできる可能性があります。

そこで全体の保険提案が出てきたからといって、そのすべてを採用する必要はありません。優先すべきリスク対策から可能な限り採用すると断った上で、保険代理店に依頼をすれば無用なトラブルも回避できます。これらの依頼に応じてくれる保険代理店は、契約者を守ろうとする意識が強く、能力も高いところが多いものです。最適な外部パートナーとして保険代理店を積極的に活用してみてはいかがでしょうか。

図表. リスク対応のパリエーション



腰痛は約1,300万人が悩む日本でもっとも多い疾患!!

腰痛は、約1,300万人の方が悩まされている日本でもっとも多い疾患で、最近では若い女性も病院を訪れるほどです。今回は慢性腰痛を予防するための座位によるストレッチをご紹介します。

原因がわかりにくい慢性腰痛

ひと言で腰痛と言っても「安静にしていれば痛まない」「動いている方が痛まない」「いつもズキズキと痛む」など症状も様々です。また原因も①整形外科的要因によるもの、②内臓疾患によるもの、③精神的な要因によるものなど限りなくあります。しかし、腰痛の85%は病院でも原因がはっきりしないことが多く、MRIなどで患部を見ても何が原因で痛みを引き起こしているかわからないのです。このように原因がはっきりしない腰痛と軽い腰痛をまとめて『慢性腰痛』と言います。

専門医の治療が必要な場合もありますが、筋肉などの整形外科的要因から生ずる腰痛は生活の中での正しい対策により予防ができ、あるいは痛み始めた場合でも症状を軽くすることができます。

こうした慢性腰痛を予防するためのストレッチのポイントをお伝えしますので、ぜひ取り組んでみて下さい。



①両足を抱えての腰部ストレッチ

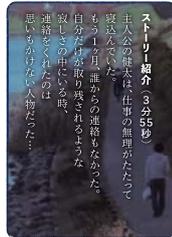
体育座りの状態でヒザの裏で手を組んでももを抱え込み、両手でヒザをつかみます。(写真1)

その状態からヒザを伸ばしていきます。背中とかかとを遠ざけるイメージで足を伸ばし、背中のストレッチを感じましょう。30秒を目安に行います。(写真2)

②お尻を伸ばす大殿筋ストレッチ

体育座りの状態から両手を体の後ろへ。右ヒザを外側に向けかかとを左ヒザの上に乗せます。この時両ヒザの角度は90度を意識します。(写真3)

胸を張って背中を伸ばして上半身を前に倒すイメージでおしりのストレッチをします。左右30秒ずつが目安です。(写真4)



1月1日より
特設ページで
動画公開



同時
配信

アニメ『トータルプランナーのいる街』

<http://www.nihondaikyo.or.jp/news/pr2017.html>



保険のことは、
日本代協加盟代理店の『損害保険トータルプランナー』へ

みなさまに信頼されるプロ代理店として活躍しています。

『損害保険トータルプランナー』は、一般社団法人日本損害保険協会が認定する最高峰の募集人資格です。損害保険に関連する法律・税務等の知識を基に、コンサルティングに関する知識や業務スキルを修得した保険募集のプロフェッショナルです。

何か困った時に思い出していただける代理店を目指します。

事故相談・法律相談・税務相談・不動産相談など



保険の総合コンサルタント

株式会社 岡山保険センター

〒703-8235 岡山市中区原尾島859-7
TEL (086) 273-2222(代) FAX (086) 273-9933
URL <http://www.okayama1.co.jp/>
E-mail info@okayama1.co.jp

損害保険・生命保険はもちろん、総合金融サービスを中心に、あらゆる角度から「安心」をサポート。

取扱保険会社

<損害保険>
損保ジャパン日本興亜・三井住友海上
あいおいニッセイ同和損保・セコム損保・ニューインディア
<生命保険>
メットライフ生命・ソニー生命・エヌエヌ生命
損保ジャパン日本興亜ひまわり生命
三井住友海上あいおい生命・ジブラルタ生命



日本代協は気候変動キャンペーン「Fun to Share」の取組みに参画しています。



一般社団法人 日本損害保険代理業協会
ホームページアドレス <http://www.nihondaikyo.or.jp/>

