

## 地震保険セミナー

愛媛代協会長挨拶

皆様、お疲れ様です。愛媛代協会長の稲澤でございます。本日はお忙しい中、本セミナーにご参加いただき、また、最後まで熱心にご聴講いただきまして、誠に有難うございました。

(講師のお話にもありましたように、)世界有数の地震国である我が国では、どこにいても地震の被害から逃れることはできません。一方で、地震リスクは 大数の法則 が成り立たない特殊で巨大なリスクです。

地震保険は、こうした 科学の限界 を日本の英知を集めて乗り越え、五十年の歳月をかけて改善が重ねられてきた優れた制度であります。

併せて 地震保険は、契約者の保険料で賄われる「自助」に位置付けられますが、市場原理に基づく「保険」というだけではなく、国の関与のもと、社会全体でリスクを分担する「連帯」の側面も併せ持つ、極めて高度な仕組みでもあります。

これにより、補償と負担のバランスを図りながら、国民全世帯が加入可能な保険料を提示できているとともに、供給の不安を解消しています。

様々な課題はありますが、世界に誇れる我が国独自の制度であり、私たち代理店は、もっとその価値を認識し、更なる活用を図る必要があると思います。

そして、何よりも地震保険は、被災者の方々が、暗闇の中から将来に向かって最初の一步を踏み出す「希望の光」となる力を有しています。

だからこそ、地震保険の必要性を広く消費者・国民の皆様にお伝えし、ご加入者を増やしていくことは、損保業界全体の社会的責務・使命であると考えます。

とりわけ、日頃よりご契約者の方々と直接接する私たち代理店は、地震保険の情報提供と普及の重要な担い手であり、地震リスクから我が国のお客様をお守りすることは 代理店の重要な使命であると考えます。

先ず何よりも、お客様を取り巻くリスクに、地域に根差した頼られる存在「リスクマネージャー」としての専門性を発揮してしっかりと情報提供・ご提案をしていくことが重要です。今そこにあるリスクとして地震災害を織り込み、お客様との対話を重ね、ご納得いただけるプランをご提案していくこと、これが保険のプロとしての代理店の重要な役割だと考えます。

一方で、お客様にとっては、そもそも事故や災害に遭いたくない、遭遇しても出来る限り被害は小さい方がいいに越したことはありません。

だからこそ、損保業界としては、保険の普及と併せて、災害・減災に資する取り組みをしっかりと行っていくことも重要です。

保険は、その延長線上にある最後の砦と言えます。

防災・減災活動においても 代理店は、大きな役割を果たすことが出来ます。そして、その役割を果たすことで、社会における存在価値は更に大きくなるものと考えます。

私たち代理店は、こうした認識の下で、損保協会ならびに損害保険会社 各社との連携を強化し、広く消費者にリスク啓発を行いながら、地震保険の役割をお伝えし、その活用を促していくことが求められていると思います。

愛媛県の付帯率は 2015 年度 23.4%、世帯加入率は 63.9%に留まっています。(ちなみに全国平均は付帯率 29.5%、世帯加入率 60.2%となっております。)

5年前3月の東日本大震災、本年4月の熊本地震で、我々の仲間の代理店メンバーが経験した「あのときもっとしっかりとお勧めしておけば良かった」と後悔することがないように、日々の情報提供とご提案を着実にいき、業界一丸となって安心・安全な社会づくりに貢献してまいりましょう。

本日はお疲れ様でした。  
有難うございました。

以上