

# 週報

【2024/10 第1例会】

例会日：毎週金曜日

例会場：碧海信用金庫本店3F 安城市御幸本町15-1

TEL: 0566-75-8866 FAX: 0566-74-5678

Email: anjo-rc19580206@katch.ne.jp

HP: <http://www.anjo-rc.org>

■創立日：S33年1月10日

■RI加盟認証日：S33年2月6日

## 第3192回例会

2024年10月4日(金) 12:30~13:30

司会者：荻須 篤君

ソング：「君が代」「奉仕の理想」

ニコボックス委員会：神谷 明文君

ゲスト及びビジター：中村 健治様 東海東京証券(株) 職域・保険営業推進部 部長

：加藤 弘様 功労会員

出席報告者：堀 真也君

全会員数 51名

現在出席義務者数 13名

本日の出席人数 36名

内出席免除者の出席人数

出席率 78.20%

2023-24年度：RIテーマ

「ロータリーのマジック

(The Magic of Rotary)」

安城ロータリークラブ会長方針：

「「EnjoyRotaryLife」

■会長：成田 孝則

■幹事：鶴田 香也乃

■クラブ会報：沓名 一樹・岡田 健裕



## ■ 会長報告

成田 孝則会長

9月13日(金)

指名委員会開催

2025-2026年度

会長エレクトに恒川憲一さんが指名されました。

10月4日(金)

理事会にて承認されました。



### 「安全第一」の後には続きがある！

第二と第三はどのような言葉が続くのでしょうか？

工事現場などでよく見かけるスローガンに「安全第一」というものがあります

あまり知られていませんが、実はこのスローガンは日本で生まれたものではありません。

「安全第一」の後には「第二」「第三」と続きがあるのです。

安全第一には「品質第二、生産第三」という続きがありますが、

日本ではあまり知られていません。日本で知られていないのは当然であり、実は元々はアメリカの企業で使われていたスローガンだからなんです。

1900年代初頭にはなんと「生産第一、品質第二、安全第三」というスローガンで、安全よりも生産性が重視されていたのです。

当時のアメリカは不況に見舞われていたため、労働に従事する人は過酷で劣悪な環境で仕事をすることを与儀なくされていました。

社長のゲーリーはキリスト教徒でもあったため、労働者たちが苦しむのを放っておかず、1906年にスローガンを「安全第一、品質第二、生産第三」に変更しました。そして、スローガンが変更された影響によって、労働環境が改善されて、実際に労働災害はみるみる減少していったのです。

その後、この会社が世界的企業であったことから、「安全第一、品質第二、生産第三」は瞬く間に世界中へと広まっていきました。

元々このスローガンはアメリカで生まれたものであり、当初は「生産第一、品質第二、安全第三」というスローガンだったのです。

しかし、生産を重視するあまり労働災害が多発していたことから、現在の「安全第一、品質第二、生産第三」に切り替えられた。

日本にこのスローガンが入ってきたのは1912年のことであり、当初は「安全専一」と呼ばれていたそうです。

この会社名は、アメリカのUSスチールで、今年、日本製鉄による買収計画があり9月上旬、「バイデン大統領が近く買収を禁じる命令を出す」という報道が相次ぎ、日米の経済界を揺るがしています。

※提供している情報には諸説ある場合があります。ご了承ください。

雑学.com



1. 本日例会例会終了後、会議室にて戦略委員会を行います。
2. 新会員のご案内です。異議のある方は7日以内に理事会までお申し出ください。
3. 10/11(金)定款第7条第1節の規定により休会 です。
4. 10/18(金)→16(水)ホテルグランドティアラ南名古屋にてガバナー公式訪問となります、お間違えないよう出席ください。  
18日(金)碧信3Fにて当クラブのメーキャップが可能です。
5. 12/14(土)会員家族親睦例会のご案内を配布いたしました。
6. 米山記念奨学会より米山特別寄付にご協力ください。該当されます方にご案内を配布いたしました。
7. 「2023-24年度ガバナー月信最終号」のP68青少年交換学生紹介ページにつきまして、交換学生の写真が入れ違っていましたので差替えをお願いいたします。
8. ゴルフ部会より 10/8.9北海道遠征ゴルフコンペです。11/23(土)ガバナー補佐杯の登録を本日中にお願ひします。

【本日のセレモニー】

🌸 今月のお祝い

会員誕生日 4名  
 婦人誕生日 4名  
 結婚記念日祝 4組



◆ 本日の例会

成瀬 介宣君

卓話者 中村健治様 東海東京証券(株) 職域・保険営業推進部 部長

テーマ 「加速するお客様の高齢化と当社・保険会社の取組み」



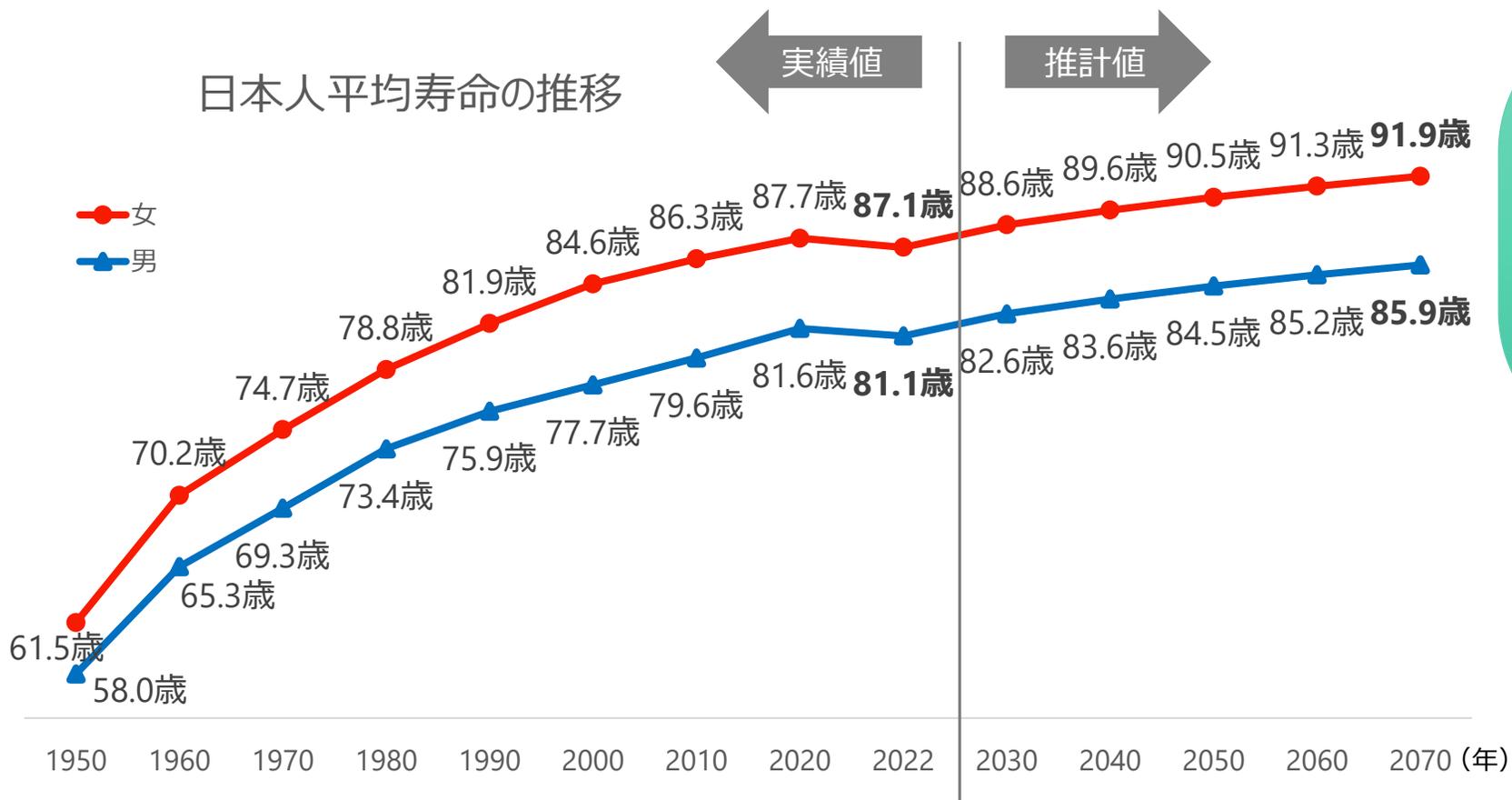
加速するお客様の  
 高齢化と当社、  
 保険会社の取組み

東海東京証券株式会社



# 加速するお客様の高齢化

## ■ 人生100年時代を迎える日本



100歳以上人口 (2024年)

- 男性 : 11,161人
- 女性 : 83,958人
- 合計 : 95,119人

【参考】100歳以上高齢者推移 (一例)

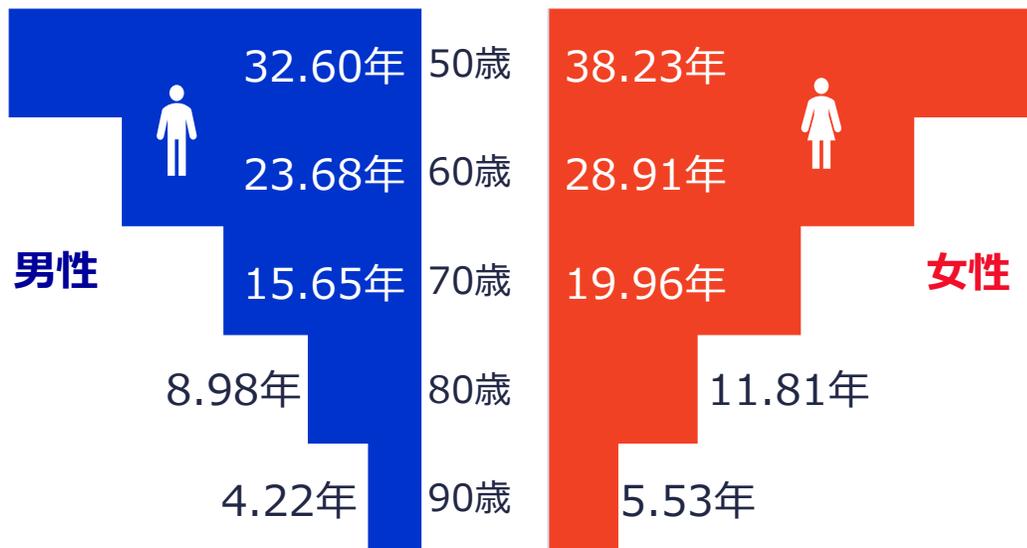
- 1963年 : 153人
- 1981年 : 1,072人
- 1998年 : 10,158人
- 2012年 : 51,376人
- 2020年 : 80,450人

100歳以上の人口は今後も上昇を続け、2050年には53万人を超えると言われています。

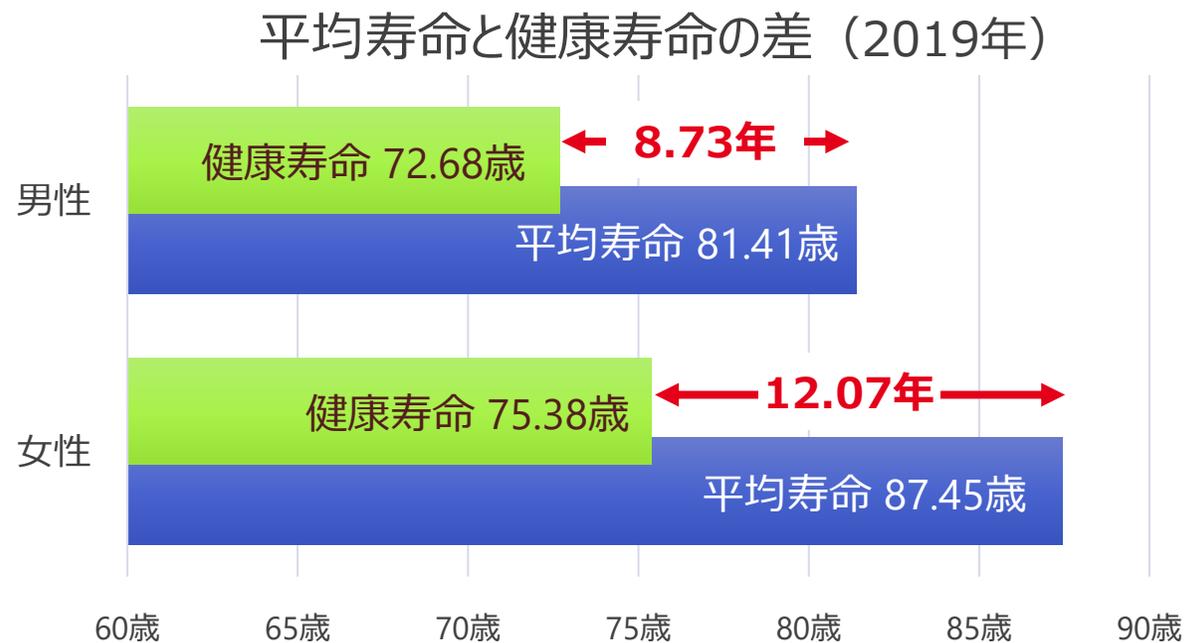


# 加速するお客様の高齢化

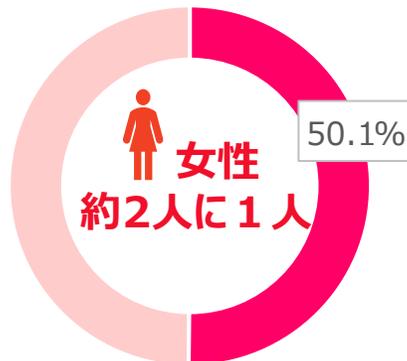
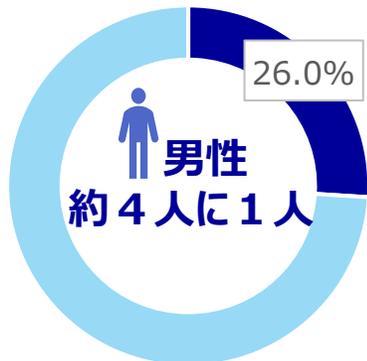
## ■ 主な年齢の平均余命 (2023年)



## ■ 健康寿命と平均寿命

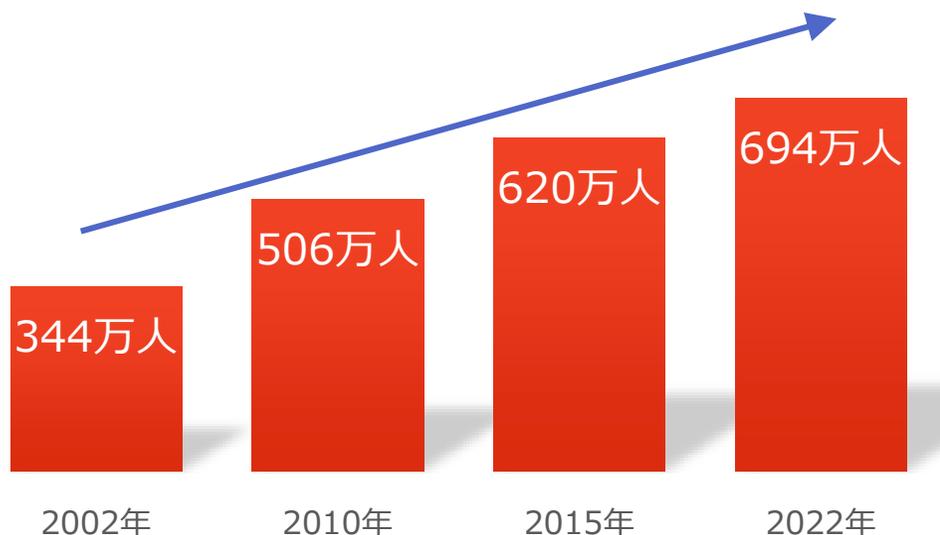


## ■ 現在60歳の方が90歳まで生存する割合

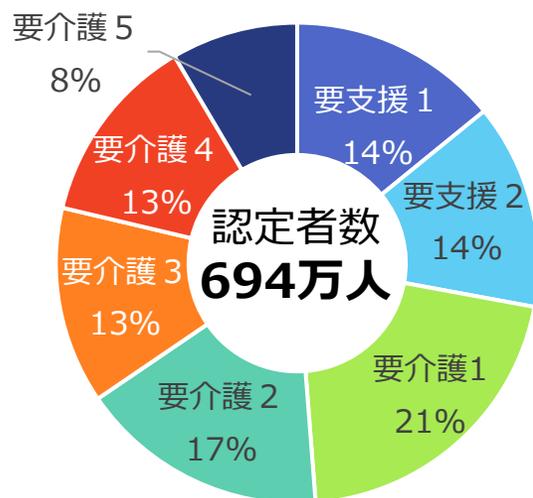




## ■ 要介護・要支援認定者数の推移



要介護度別認定者数  
(2023年3月末)



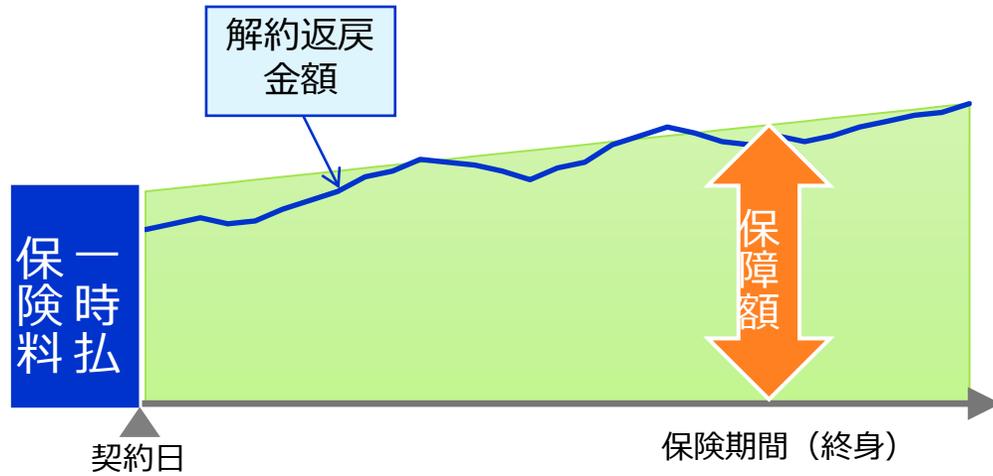
## ■ 現在の要介護度別にみた介護が必要となった主な原因

(2022年度、単位：%)

現在の要介護度	第1位	第2位	第3位
総数	認知症 16.6	脳卒中 16.1	骨折・転倒 13.9
要支援1	高齢による衰弱 19.5	関節疾患 18.7	骨折・転倒 12.2
要支援2	関節疾患 19.8	骨折・転倒 19.6	高齢による衰弱 15.5
要介護1	認知症 26.4	脳卒中 14.5	骨折・転倒 13.1
要介護2	認知症 23.6	脳卒中 17.5	骨折・転倒 11.0
要介護3	認知症 25.3	脳卒中 19.6	骨折・転倒 12.8
要介護4	脳卒中 28.0	骨折・転倒 18.7	認知症 14.4
要介護5	脳卒中 26.3	認知症 23.1	骨折・転倒 11.3

# 《ご参考》 保険商品の仕組み

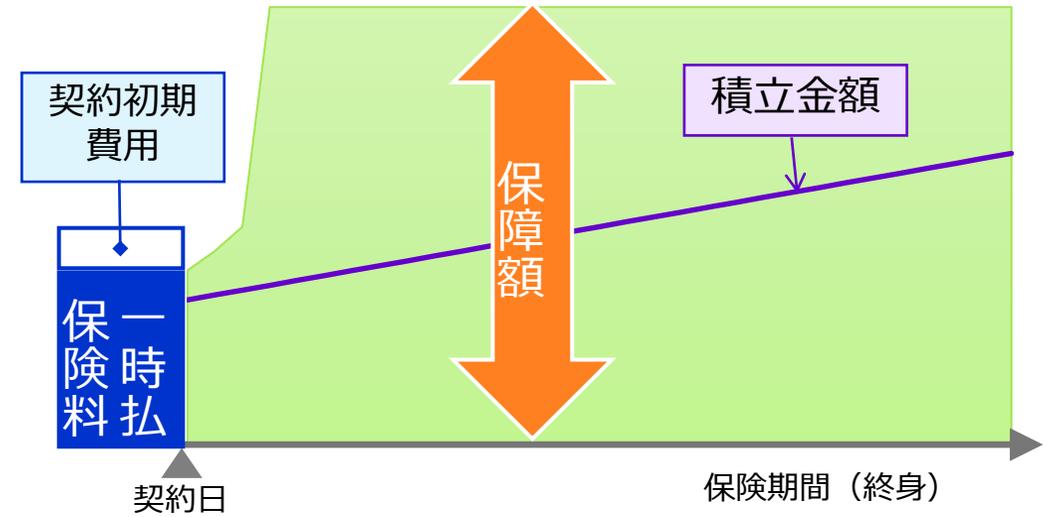
## ■ 貯蓄型



保障 < 貯蓄

契約時は契約日の積立利率で複利運用

契約後は各更新日に適用される積立利率で複利運用



保障 > 貯蓄

一時払保険料を上回る保障を確保

一時払保険料から契約初期費用が引かれる



# 当社、保険会社の高齢者、介護・認知症への取り組み

## ■ 高齢者との取引ルール

- 高齢者本人やご家族からの苦情やあっせん事例の増加に伴い、高齢者に対する勧誘・販売ルールを設けています。
- 認知機能が低下すると、取引の判断などが正確にできなくなったり、説明した内容を忘れてしまったりするためです。

### 運用商品提案ルール

- 75歳以上のお客様を高齢者と定義。80歳以上のお客様は、より慎重な勧誘による販売を行う必要があると定義。
- 管理職が高齢者と面談（電話）する。
- 75歳以上への商品販売には管理職による事前承認が必要。80歳以上は管理職が受注、翌日以降にしか原則契約できない。
- 高齢者の勧誘に際し、「勧誘可能な商品」と「勧誘留意商品」に分ける。
- 高齢顧客には約定後に、担当営業員とは別の者が約定結果を連絡。

### 保険提案ルール

- 70歳以上のお客様を高齢者と定義。
- 契約申し込み時には親族に同席を依頼。高齢者だけでなく同席者にも、生命保険商品内容の説明。
- 2名以上の生命保険募集人が訪問等により商品内容の説明等を行う。
- 丁寧に説明する必要があることから、契約締結までに複数回の募集機会を設定。
- 保険募集を行った者以外の者が保険契約申込の受付後に高齢者へ電話等を行い、高齢者の意向に沿った商品内容であることを確認。

### 保険のアフターフォロー

- お客さまに定期的にコミュニケーションを取り、加入している生命保険契約の内容を説明したり、お客さま本人だけでなくご家族の変化を確認する。
- アフターフォローの例
  - ・ パソコンやスマートフォンのお客さま専用サイトの構築
  - ・ ご家族登録制度
  - ・ 契約内容のご案内





# 当社、保険会社の高齢者、介護・認知症への取組み

## ■ 予約型代理人取引

予約型代理人取引は将来、口座名義人の認知判断能力が低下した際に、あらかじめ指定された代理人により本人の生活維持等に必要な範囲での取引及び出金を可能とするサービスです。

**申込み**

- 原則代理人同席で申込み
- 予約届、本人確認書類等提出
- 本人が取引

認知判断能力低下

**代理権発行**

- 代理人による手続き
- 発効届、本人確認書類、診断書等提出
- 代理人が取引

## ■ 保険会社の家族登録制度

どんな内容の保険に入っていたか忘れた。  
 保険証券をどこにしまったか分からない。  
 子供に代わりに請求手続きをして欲しい！



家族登録制度は便利ですよ！

1. 代理人は保険内容を確認できる
2. 本人に代わり代理人が手続きできる

一例をあげると下図のようになります。



お手続きの種類		代理可否	備考
解約払戻金、保険金などの請求	解約・減額の請求	●	
	死亡給付金の請求	△	契約者が死亡保険金受取人の場合に限る
	死亡保険金の請求	×	指定代理請求人からの請求が可能
登録状況の変更など	契約者の住所変更	●	
	保険証券の再発行	●	

● : 代理手続き可能    △ : 条件により可能    × : 不可

# ご清聴ありがとうございました

## <ご留意事項>

今回ご紹介するセミナーでは、セミナーでご紹介する商品等の勧誘を行うことがありますので、ご留意ください。

金融商品等にご投資いただく際には、各商品等に所定の手数料等（国内株式取引の場合は約定代金に対して上限1.265%（税込）（ただし、最低手数料2,750円（税込））の委託手数料がかかります。投資信託の場合は銘柄ごとに設定された販売手数料及び信託報酬等の諸経費、等）をご負担いただく場合があります。債券や仕組債等を募集、売出または相対取引により購入する場合は、購入対価のみお支払いいただきます。

外国株式等の取引には、委託取引の場合は約定代金に対して上限1.430%（税込）の委託手数料及びその他現地手数料等、国内店頭取引の場合は所定の手数料相当額等をご負担いただく場合があります。東海東京ファンドラップ（東海東京証券は、東海東京アセットマネジメントの委託を受けて、「東海東京ファンドラップ投資一任契約」の締結に係る代理業務を行っております）では投資顧問報酬、取引の執行に係る証券会社手数料及び専用投資信託にかかわる運用管理費用（信託報酬）等の諸経費、をご負担いただく場合があります。年金保険・終身保険は、各商品ごとに所定の費用等（契約時にご負担いただく費用、運用期間中にご負担いただく費用等の合計額）がかかります。金融商品等には株式相場、金利水準、為替変動、発行者等の業務や財産の状況等に変化が生じた場合には価格の変動等による損失が生じるおそれがあります。

手数料等及びリスクは、金融商品等ごとに異なりますので、契約締結前交付書面や上場有価証券等書面または目論見書等をよくお読みください。

2024年10月版