

**通信　i・ストリーム　1２月号（2021）**

最近、世界中で増えて来ている新型コロナウイルスの新種「オミクロン株」が、

日本でも少しずつ確認され始めましたね。第6派が来ない事を祈るばかりです。

　さて、お客様からのご相談で**「なるほどなぁ」と感じた事**がありましたので、「印象」と「事実」について少し考えてみたいと思います。

文：小川 康成

**広告はあくまでも発行媒体の商品情報の良さを伝える目的**

今回、80代前半のお客さまから受けた相談は、**「広告チラシで85歳まで加入できて、死亡の保障が200万円付くタイプでこれは良さそうですが、どうですか？」**というご相談でした。保険料は例示60歳の掛け金からすると、少なくても月々6千円以上はかかりそうです。

チラシ確認すると、**「保障は90歳まで」「解約返戻金の無いタイプ」**と書いてありましたので、「**保障期間は5年程度**で、**掛捨ての保険**ですが必要ですか？」と確認した所、

「えっ!?、どこに書いてありますか？　保障は5年で終わるのですか？」と驚い

ていらっしゃいました。相談いただかなければ、手軽な保険料で良さそうと思い、

なんとなく加入されてしまいそうな雰囲気でしたが、お客様のご要望とはかけ離れ

ていることが分かり、加入は見送られるそうです。

広告では、マイナスの印象になる言葉は言い換えられていたり、文字が小さくなっていたりと、良い印象を持ってもらうという目的に合わせて、上手にデザインされていました。

「解約返戻金の無いタイプ」と記載されていても、年配の方にはなかなか分かりづらいですよね。私自身もお客様への説明ではっきりと「掛捨て」です。などと分かりやすい言葉に変換するように気を付けていますが、**身近に専門家がいなければ、難解な言葉をご自身で判断する事になります。**



****

**保険は信頼できる人から、加入していた方が安心！！**

私が保険業界に入って数年後の1997年に日本初の通販型自動車保険が発売されましが、四半世紀（約25年）経過した今、その会社は自動車保険の取り扱いを辞めております。

　当時、「これからは自動車保険は通販の時代だ」と言われていました。しかしながら、現在、約91％超と大多数の方が、我々代理店経由で自動車保険に加入しています。

みなさん、代理店という**専門家の手を通じて保険に加入する事**を選んでいる事が「事実」ですが、毎日様々な媒体を通じて、通販型自動車保険の広告宣伝が行われている為、あたかも世の中で、自動車保険は通販型が当たり前であるかのような事を**“印象操作”**されています。これは、大量の広告宣伝により「事実」が全くの逆の「印象」を与えていると言えます。

**保険など、目に見えないし、分かりづらいものを判断する時には、本当に信頼できる専門家の意見も聞きながら決めたい。**これが、現在の所、大多数のお客様のご意見のようですね。

我々も日々努力して、皆さまに信頼いただける専門家になれるよう精進いたします！！

****

**〒489-0976　瀬戸市井戸金町422-1**

**電話(0561) 83-8111　　FAX(0561) 83-8131**

**ホームページ 　http://istream-web.jp**

**Ｅ-Ｍａｉｌ istream@istream-web.jp**

メンバー　近況報告

**寒くてもテニス**岩瀬　英之

先日、テニスの全国大会に出場してきました。残念ながら一勝もできず終わってしまいました。初めての全国大会で一勝の壁は高かったです。出場したミックスダブルス以外の部門も同じ日に試合だったので見てきました。どの試合もレベルが高く、とてもいい刺激を受けました。昨年は11月頃から寒くなったのを理由にあまりテニスの練習もしなくなっていたのですが、今のところやる気が継続しています(笑)。

フェンス, 屋外, 人, 草 が含まれている画像

自動的に生成された説明

衣料, 横たわる, 座る, 携帯電話 が含まれている画像

自動的に生成された説明

最近はミックスダブルスや男子ダブルスに出ることが多くなっていたのですが、少しシングルスも頑張ってみようと思い試合に出てきました。豊田市にあるテニスクラブの試合にエントリーしたのですが、エントリーが60人ほどいて試合が多くて大変でした。中高生のテスト期間だったようで小さいころからやっている学生さんのエントリーがなかったのもあり、なんとか優勝することができました。風が強い中で7試合したので後半少し心が折れかけましたが勝ててよかったです。暑い時期にこの試合数は無理だなと実感したので夏でもシングルスができるくらいまで冬の間もしっかり練習して体力をつけて、来年の全国大会でまず一勝することを目標に頑張ろうと思います。

込める日になっているそうです。最近、イギリスでクリスマス翌日から行われるセールが１ヶ月早く始まったり、感謝祭を祝う習慣のないアジア各国などでも、ブラックフライデーが浸透して、セールやイベントなどを行うお店が増えたきていて、私達消費者としては、クリスマス前の最大のお得な購入チャンスの一つかな？？

**ブラックフライデー**　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　小川 真紀

　先月末の「ブラックフライデー」と言う名のセールに子供と行きました。子供に「ブラックフライデーって何？」と言われ、「最近聞くようになったけど、アメリカの…」となり答えられませんでした。きちんと答えられる方も居ると思いますが、大人的には「何かセールかな？」で終わってしまいますが、好奇心旺盛な子供は疑問に思うんですね。そこで、ブラックフライデーについて調べてみました。

「ブラックフライデー」は、アメリカ発祥で、11月の第4木曜日の感謝祭を祝い、翌日は休暇にならなくても休みを取って、買い物へ行く人たちが多い事から、買い物客が殺到して混雑する様子や、売り上げが伸びて黒字になるイメージから、黒「ブラック」、金曜「フライデー」だそうです。アメリカでは、感謝祭プレゼントの売れ残り一掃セールも有り、アメリカの小売業界では1年で最も売り上げを見

①育児・介護は女性がやるものという認識が多く、女性への負担が大きい。②兄弟姉妹や親戚の助けなしで一人で抱え込み孤立化している。③ダブルケアの経験者や相談機関が少ないので悩みを共有する人がいない。④ダブルケアをやっていると負担が多く仕事を続けることが難しくなり退社→世帯収入減少。⑤精神的に追い詰められ、育児や介護への影響も心配。子供に我慢を強要したり、親に対しては余裕がないので叱ってばかりの介護となってしまう。

この様な状態を乗り切る為には早めに家族で介護について話し合い、地域包括支援センターに

相談すると解決の糸口が見つかるとか…。早目の情報収集が必要ですね。

**ダブルケアについて**小川　とも子

以前、NHKの番組でダブルケアについて取り上げていました。ダブルケアって何かなと思ったら「育児」と「介護」を同時に負うことだそうです。女性の社会進出による晩婚化とそれにより、出産年齢の高齢化がダブルケアの状況を増やしているようです。最近は一人っ子が多いので面倒を見る人の人数が限られている、そして核家族化が進み、親戚との付き合いも薄くなり、頼れる人がいないというのが現状の様です。段階世代が75才を迎える2025年以降は、団塊世代ジュニアがダブルケアの波に飲み込まれ、大きな社会問題となると予想されています。問題移転はいくつかあります。

