

悪質ロードサービス業者に注意!



全国各地で高額料金 トラブル事例が

「自宅から車で出ようとしたらバッテリーが上がっていて、気が動転し、ネットで業者を探した。『5分で駆け付け』『3500円』という広告があったので電話をした。1時間後に業者がきた。1時間程作業をして直した。……これは広島県生活センターに寄せられた女性からの相談内容だ。青森県消費者生活センターに寄せられた相談内容。容は以下のようなものだ。

チラシで注意喚起も 保険会社、代理店に 協力呼びかけ

損保協会

タイヤのパンクやカッパン切れ、バッテリー上がりなどの車の故障や事故の際に現場に駆けつけた悪質なロードサービス業者との料金トラブル事例が全国各地で散見されている。インターネットで見つけた業者に作業を依頼したところ、作業後に高額な料金を請求されるというもの。損保協会では「自動車保険に付帯されたロードサービスを利用できる場合もあるため、車の事故や故障の際はまず、保険会社や保険代理店に連絡してもらいたい」と注意を呼びかけている。

損保協会が作成した注意を呼びかけるチラシ

車の故障や事故など、万が一に備えて事前の対策をロードサービス業者と事前に相談し、高額な料金を請求されることを防ぐ。事前にロードサービス業者と相談し、高額な料金を請求されることを防ぐ。事前にロードサービス業者と相談し、高額な料金を請求されることを防ぐ。

「吹雪の中で車を運転中に、吹きたまりの雪にハンドルを取られてタイヤが雪に埋まってしまい前進も後進もできず動けなくなりました。」

た。ネットで検索すると『基本料金2980円』と書かれたロードサービス業者を見つけた。問い合わせたところ、料金の説明などはなく、担当者派遣しますとだけ言われた。間もなく作業員が到着し料金の説明などは一切ないままタイヤの周囲の雪を踏み固め、作業員が乗ってきた軽自動車と雪に埋まった自動車をロープでつないでけん引し、15分もかからずに作業は終了。作業終了後に渡された書類には、基本料金2980円の他に、フック、ロープなどの備品の使用料金や作業代、作業員手当などの名目で計4万円もの請求金額が書かれていた。これは高額な料金になると思わずどうしたらよいのか……

作業後にインターネットに記載のあった格安の基本料金に加えて出動費や緊急対応費などが、加算され、高額な料金を請求されたケースやキャンセルを申し出たがキャンセルに応じてもらえない、または高額なキャンセル料を請求されたケース、後から保険会社に保険金を請求すれば料金の全額がもらえるなど、そのほかさまざまにコンビで現金を引き出して支払ってしまったというケースなどが全国各地で被害例として挙がっている。

車が進まなくなってきたときなどは予想外の状況に気が動転するあまり、加入している自動車保険にロードサービスの特約が付帯されていることを自動車ユーザー本人が忘れてしまったり、保険会社や代理店の連絡先を控えていなかったりして、早急に解決したいという気持ちが強まる。またインターネットで検索して上位表示された知らない業者と契約してしまいう場合があり得る。そのため、ロードサービスを依頼する際には比較的高齢者が被害に遭うことが多かったが、ロードサービス業者の場合は自動車保険の消費生活センターでは運動することやスマートフォンなどの広告検索で表示された業者に作業を依頼するケースが多いことなどから、若年層を含むスマートフォンを利用する世代に広く注意を呼びかける必要がある。各地の消費生活センターでは、悪質な住家修理業者と受けることができる保険等に加入している場合は保険会社や代理店に連絡、対応してもらうといったことも目撃されている。

「SOMPO Drive」安全運転診断結果で保険料割引

損保ジャパンは、自動車保険料の割引に適用できる安全運転診断結果を算出するスマートフォンアプリ(以下「SOMPO Drive」)を、4月17日から提供開始した。また、スマホアプリのリリースに伴い、昨年3月末をもって適用を終了していた「安全運転割引」を、5月1日から再開する。

安全運転診断結果で保険料割引

損保ジャパンは、自動車保険料の割引に適用できる安全運転診断結果を算出するスマートフォンアプリ(以下「SOMPO Drive」)を、4月17日から提供開始した。また、スマホアプリのリリースに伴い、昨年3月末をもって適用を終了していた「安全運転割引」を、5月1日から再開する。

同社は、これを通じて納付感のある保険料を実現するとともに、安全運転に対する意識を高めることで事故の無い社会の実現を目指す。なお、初めて自動車保険に加入するお客様向けに、スマホアプリで安全運転診断を実施し、その結果を活用して保険料割引を提供するのは同社の初め。

「SOMPO Drive」の概要

「SOMPO Drive」は、同社での保険契約の有無にかかわらず無料で利用できるスマホアプリである。同社が有効と判断した走行時間が通算10時間以上かつ走行日数が5日以上の条件を満たすと、スマホアプリ内に安全運転スコアが表示される。初めて自動車保

険に加入するお客様が、同社の自動車保険を契約する場合、安全運転スコアに依り「安全運転割引」の適用を受けられる。

「安全運転割引」の概要
「安全運転割引」は自動車保険を新規で契約した個人のお客様を対象とした割引である。
ノフリット等級が6(S)等級・7(S)等級のお客様で、安全運転スコアが60点以上の場合、別途割引率を適用する。対象となる商品は「THEクルマの保険(個人用自動車保険)」

「インターネットで上位表示された業者に作業を依頼するケースが多いことなどから、若年層を含むスマートフォンを利用する世代に広く注意を呼びかける必要がある。各地の消費生活センターでは、悪質な住家修理業者と受けることができる保険等に加入している場合は保険会社や代理店に連絡、対応してもらうといったことも目撃されている。

「WBCヘッドコーチの人間力」

最強のチームが優勝の二文字を手にするにあたり、目には見えない、テレビの中継だけでは知ることができない舞台裏の話を聞くことができた。帰国後に多くのメディアに出ていた白井ヘッドコーチが横浜関内講義をするのを知り、すぐに申し込みをし、当日朝はかなりの雨ではあったが会場に一番乗りをした。

講演テーマは「世界一の侍ジャパから学ぶチームビルディング」であり、監督・コーチ陣が一人ひとりの選手とどのように向き合い、コミュニケーションをとっていたのかをさまざまなシーンをモチーフにして分かりやすく紐解いてくれた。

全体を「学びのチーム」にまとめあげ、リラックスした自然体での講演スタイルは、近年受講した外部セミナーの中で最高の時間を過ごすことができた。
こんな方々がいたら、WBCの金メダルを感動とともに届けてくれたことに感謝する気持ちで心がいっぱいになり会場を後にした。手には白井ヘッドコーチの書籍とWBC金メダルの写真を持ちながら、学びを行動に移すには何かをやるべきかを考えていた。
「信じて、任せて、感謝する」
栗山監督の決してブレない想いだそうである。(智蔵)

春秋

WBCで侍ジャパが金メダルを獲得したことは記憶に新しい。予選での駆け引き、決勝ラウンドの「負けたら終わり」の戦い方、

講演テーマは「世界一の侍ジャパから学ぶチームビルディング」であり、監督・コーチ陣が一人ひとりの選手とどのように向き合い、コミュニケーションをとっていたのかをさまざまなシーンをモチーフにして分かりやすく紐解いてくれた。

全体を「学びのチーム」にまとめあげ、リラックスした自然体での講演スタイルは、近年受講した外部セミナーの中で最高の時間を過ごすことができた。
こんな方々がいたら、WBCの金メダルを感動とともに届けてくれたことに感謝する気持ちで心がいっぱいになり会場を後にした。手には白井ヘッドコーチの書籍とWBC金メダルの写真を持ちながら、学びを行動に移すには何かをやるべきかを考えていた。
「信じて、任せて、感謝する」
栗山監督の決してブレない想いだそうである。(智蔵)



(損保版)

第1〜4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2420円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2023

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード
Panda
2023年6月5日 AMまで
※偶数月の第一月曜日正午ごとに変更

少額短期保険業者向け 監督指針を改正

金融庁

手元資金確保などを求める

早期警戒制度の対象基準示す

過去の行政処分事例踏まえ改正

金融庁は4月1日、少額短期保険業者向け監督指針を改正した。①早期警戒制度に基づいて当局が事業者に報告を求める判断基準の例示、②リスク管理態勢に関する当局側の着眼点、③登録ハードルの引き上げの3つを目玉とするもので、過去の行政処分事例を踏まえた規制強化的な意味合いが色濃いつ内容となっている。

■改善措置の発動基準を例示
早期警戒制度は、業務改善命令などの行政処分に踏み込む必要までは認められないものの、問題が深刻化する可能性があると認められる場合、当局が事業者の調査と報告を求め、改善を促す予防的措置として用いられる。

改正指針では、「収益性の改善および流動性リスクの改善」について、改善が必要となる事業者として、早期警戒制度の対象となる基準を新たに提示。手元の資金、純資産額、ソルベンシー・マージン比率の3つを改善の観点から、早期警戒制度の対象とする。早期警戒制度の対象となる少額短期保険業者の選定は、原則として各事業者の決算時に行われる。

■少短特化の規定追加
事業者が流動性リスクを適切に管理しているかどうかを判断する手法について、従来の指針では「改善措置」と「資金繰り」の2つを当局側の監督手法として規定していた。だが、当局がどのような場合に両措置に踏み切るのか、その具体的な判断基準は明記されていなかった。

改正指針で早期警戒制度の対象となる 少額短期保険業者

①現預金額の水準が十分ではなく、資金繰りに懸念のある少額短期保険業者

(注) 決算において、基礎収支((正味収入保険料－正味支払保険金－正味事業費＋113条繰延資産償却費－113条繰延額)／12)＜0の場合に、現預金額／|基礎収支|の値が12を下回る少額短期保険業者など。

②純資産額の水準が十分ではない少額短期保険業者

(注) 決算において、修正経常損益((経常損益＋113条繰延資産償却費－113条繰延額)／12)＜0の場合に、修正純資産額(保険業法上の純資産額－113条繰延資産－繰延税金資産(＋繰延税金負債)－1,000万円)／|修正経常損益|の値が12を下回る少額短期保険業者など。

③ソルベンシー・マージン比率の水準が十分ではない少額短期保険業者

(注) 取扱保険商品のリスクや財務状況等を踏まえ、次の決算期にソルベンシー・マージン比率が200%の水準を維持できないおそれがあると認められる少額短期保険業者など。

④保険計理人の意見書において、保険計理人から保険業の継続に対して問題を提起されている少額短期保険業者

※金融庁公表資料より作成。金融庁はこれら4項目が対象事業者を選定する判断基準の例にすぎないとも説明している。

従前に比べ規制強化の意味合いが色濃いつ内容で

生損保を含めた総合指針と同一の基準を用いていた。今回の改正指針では、少額短期保険業者に特化した主な着眼点を提示した。

新設した項目では、「保険業は、その創業期、また、商品販売が低調等で収入が少ない場合でも、人件費等の固定費や契約獲得のための広告費といった募集費用などの支出がある」と指摘。こうした場合であっても十分な資金を確保する必要があり、早期警戒制度の対象となる少額短期保険業者の選定は、原則として各事業者の決算時に行われる。

また、商品販売が低調等で収入が少ない場合でも、人件費等の固定費や契約獲得のための広告費といった募集費用などの支出がある」と指摘。こうした場合であっても十分な資金を確保する必要があり、早期警戒制度の対象となる少額短期保険業者の選定は、原則として各事業者の決算時に行われる。

また、商品販売が低調等で収入が少ない場合でも、人件費等の固定費や契約獲得のための広告費といった募集費用などの支出がある」と指摘。こうした場合であっても十分な資金を確保する必要があり、早期警戒制度の対象となる少額短期保険業者の選定は、原則として各事業者の決算時に行われる。

また、商品販売が低調等で収入が少ない場合でも、人件費等の固定費や契約獲得のための広告費といった募集費用などの支出がある」と指摘。こうした場合であっても十分な資金を確保する必要があり、早期警戒制度の対象となる少額短期保険業者の選定は、原則として各事業者の決算時に行われる。

また、商品販売が低調等で収入が少ない場合でも、人件費等の固定費や契約獲得のための広告費といった募集費用などの支出がある」と指摘。こうした場合であっても十分な資金を確保する必要があり、早期警戒制度の対象となる少額短期保険業者の選定は、原則として各事業者の決算時に行われる。

また、商品販売が低調等で収入が少ない場合でも、人件費等の固定費や契約獲得のための広告費といった募集費用などの支出がある」と指摘。こうした場合であっても十分な資金を確保する必要があり、早期警戒制度の対象となる少額短期保険業者の選定は、原則として各事業者の決算時に行われる。

また、商品販売が低調等で収入が少ない場合でも、人件費等の固定費や契約獲得のための広告費といった募集費用などの支出がある」と指摘。こうした場合であっても十分な資金を確保する必要があり、早期警戒制度の対象となる少額短期保険業者の選定は、原則として各事業者の決算時に行われる。

丁寧な説明要した自動車保険の純新規契約

自動車保険は募集人にとって主力商品？

自動車保険が損害保険会社の主力商品であることは間違いない。

では各保険募集人にとって主力商品でしょうか。この問いについては、ひよっとすると意見が分かれるかもしれません。

令和4年度の筆者の成績を確認してみると、収入における自動車保険のシェアは28.6%でした。

一般事業会社というところの売上高におけるシェアとなると、さらに数字が小さくなると予想されます。みなさんはいかがですか。保険募集人による新規取得率と報告があり、自動車保険の契約締結を希望されました。

そこで自動車保険の商品内容の説明と提案をすべく、対面の希望を申し入れました。ところが納車日までのスケジュールがどうしても合わず、やむを得ず通信手段をフル活用して手続することになりました。人保・物保・賠償責任保険・その他の保険という保険種類の集合体である自動車保険は、一般消費者が理解するには難解な保険だと思っています。自動車保険の契約は初めてで、自動車保険のことを何も知らない見込客に対して、どこまで理解して

6等級の見込客に全力対応

徹底的に商品説明するのも悪くない

と、筆者は個人の自動車保険には積極的にアプローチしていません。ノンフリート契約の保有台数も意識していないので、保険会社の営業担当社員には迷惑をおかけしているだろうと推測しています。

そんな筆者にも6等級新規の見込客が現れました。他社新規や7等級新規は珍しくありませんが、6等級新規の案件は何年ぶりでしょうか。火災保険の既契約者から自家用車を新規取得すると報告があり、自動車保険の契約締結を希望されました。

そこで自動車保険の商品内容の説明と提案をすべく、対面の希望を申し入れました。ところが納車日までのスケジュールがどうしても合わず、やむを得ず通信手段をフル活用して手続することになりました。人保・物保・賠償責任保険・その他の保険という保険種類の集合体である自動車保険は、一般消費者が理解するには難解な保険だと思っています。自動車保険の契約は初めてで、自動車保険のことを何も知らない見込客に対して、どこまで理解して

と、筆者は個人の自動車保険には積極的にアプローチしていません。ノンフリート契約の保有台数も意識していないので、保険会社の営業担当社員には迷惑をおかけしているだろうと推測しています。

と、筆者は個人の自動車保険には積極的にアプローチしていません。ノンフリート契約の保有台数も意識していないので、保険会社の営業担当社員には迷惑をおかけしているだろうと推測しています。

と、筆者は個人の自動車保険には積極的にアプローチしていません。ノンフリート契約の保有台数も意識していないので、保険会社の営業担当社員には迷惑をおかけしているだろうと推測しています。

と、筆者は個人の自動車保険には積極的にアプローチしていません。ノンフリート契約の保有台数も意識していないので、保険会社の営業担当社員には迷惑をおかけしているだろうと推測しています。

営業第一線

争奪
保険マーケット

CFP® 澤田 隆之

263

と、筆者は個人の自動車保険には積極的にアプローチしていません。ノンフリート契約の保有台数も意識していないので、保険会社の営業担当社員には迷惑をおかけしているだろうと推測しています。

