



2024-2025 Shari Rotary Club Bulletin

- 会長：森田 拓巳 ● 副会長：豊島 和敏、高木 壽一 ● 幹事：武藤 香苗
- 創立：1963年10月5日 ● 例会日時：毎週水曜日 12:00～13:00
- 事務所：〒099-4112 斜里郡斜里町港町1 ● 例会場：ホテルグランティア知床斜里駅前
TEL(0152)26-7978 FAX(0152)26-7980 〒099-4112 斜里郡斜里町港町16-10
TEL(0152)22-1700
- 斜里 RC 事務局メールアドレス sharirotary@peach.plala.or.jp

第 2974 回例会 2025 年 2 月 5 日(水) 発行:会報・広報・雑誌委員会

点鐘：森田 拓巳 会長

司会：田中 啓二 SAA

1. ゲストおよびビジター紹介 ～森田 会長

- ・ファイナンシャル アドバイザー 菅野 智美 さん

2. ロータリーソング ～国歌斉唱、奉仕の理想

3. 会長の時間 ～森田 会長

2月は、「平和と紛争予防/紛争解決月間」です。「紛争予防と仲裁に関する、若者（将来リーダーとなることが望まれる人）を対象とした研修の実施、紛争地域における平和構築の支援、平和と紛争予防または紛争解決に関連した仕事に従事することを旨とする専門職業人のための奨学金支援を強調する月間」です。

今日は、「平和を築くロータリー」という資料から、「平和構築の歴史」という資料を紹介させていただきます。

「平和とは、単なる抽象的概念ではなく、人類が発展するための原動力です。ロータリー会員は奉仕プロジェクトを実施し、平和フェロシップと奨学金のサポートを通じて、貧困、差別、民族間の対立、教育の欠如、資源の不均等な分配など、紛争の根底にある原因に取り組んでいます。

ロータリーは、1945年の国連創設に関わり、通称「サンフランシスコ会議」では、米国代表団の顧問機関として招聘された42団体の一つとなりました。この平和のためのプロセスにおいて、ロータリー会員は、代表団、助言者、顧問として、議題の進行、決議文書の草案作成、代表間の論争の解決にあたりました。今日、ロータリーは、国連経済社会理事会が非政府組織に与える最高の諮問資格を保持しています。

ロータリーは、結束力とインクルージョン、そして人びとが参加できる多くの方法を生み出す広い視野をもって、平和という概念にアプローチしています。という内容です。

このテーマは、人道的観点として、すべてのロータリーの使命の基礎となるものとされています。また、2月、ロータリーの創設の記念日の属する月であり、各クラブは、国際理解、友情、平和へのロータリーの献身を特に認め、調和しなければならないともされていますので、この機会に関連資料に目を通してみてください。



4. 幹事報告 ～武藤 幹事

- ・2月のロータリーレート～1ドル：154円です。
- ・IMのご案内です。先週、北見西 RC の皆さんが IM の PR に来られましたが、今年度の IM は 4/5 (土) に北見で開催されます。登録料は 12,000 円のところ、クラブで 7,000 円補助しますので、個人負担は 5,000 円となります。ホテルも 7,000 円 (税込み、朝食無料) で確保してあります。今週中に皆さまにご案内いたしますので、「日帰り」か「宿泊」か 2 月の最終例会までにご返答をお願いいたします。
- ・知床財団より情報誌が届いていますので回覧いたします。

5. 委員会、その他の報告 ～森田 会長

- ・小野 青少年奉仕委員長～青少年奉仕委員会からです。4月に行われる帯広での「ライラセミナー」の参加者募集の関係ですが、当社から男女1名づつ、野尻 さんから男性1名、計3名の申し込みがありました。3/21が締め切りなのですが、追加が無ければ締め切って研修生3名で登録しようと思います。追加があれば、今日の例会後にお知らせいただければと思います。
- ・遠藤 親睦活動委員長～昨年も「ロータリーバンド」として出演しました「奏音」が、今月の16日(日)に行われます。今回、我々は、「ロータリーバンド」という名前では出ません。「THE END」(ジ エンド)というバンド名で出るようになっております。チケットは、1枚1,000円です。興味のある方は私までお問合せください。また、ポスターもありますので、貼ってほしいという方がいらっしやいましたらよろしく願いいたします。

6. 本日のプログラム ～森田 会長

◆ゲスト卓話

◆森田 会長～本日は、保険のお仕事をされている 菅野 智美 さんに、ご本人のことやお仕事のことなど色々お話ししていただけたと思います。

◆菅野 智美 さん～皆さま、こんにちは

只今ご紹介を受け賜りました 菅野 と申します。

普段、一対一、二のお客様とお話させて頂いているので、一対複数でお話させて頂くことはなく、不慣れで緊張していますが、皆さまの心の一つでも残れば幸いです。

今日は、一つ目に簡単な自己紹介と保険業界に入ったきっかけ、内容、二つ目に、過去と現在の保険の変化、最後に資産形成の大切さについてお話させて頂けたらと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

出身は札幌市で、小学校入学前に斜里町に引っ越してきました。斜里小学校、中学校、高校を卒業し、端野の東武に就職しましたが、どうしても諦められなかった下着メーカーに転職し、転勤で北見から札幌、東京に行き結婚退職、その後離婚をして斜里に戻ってきました。現在3人の子供を持つシングルマザーです。

斜里に戻ってきた当初は、子供たちが小さかったので、保育所にも一時保育しか入れず、臨時職員として働いていました。子供たちが少し成長し、正社員で働きたく、友人の紹介で某日本社の生命保険会社に就職しました。これが、私の保険業界の始まりです。

入社後、正直疑問を持ちながら働いておりました。主にアンケートからきっかけをつくり、飴などを置き、馴染みを作り、保険のお話にもっていくというのが一社専属の一般的な流れだと思います。

10年、15年更新で、その都度保険料が上がり、ほとんどが80歳までの保障で一生涯の保障がないことも懸念材料の一つでした。保障が必要になってくる頃に更新時期が来て、同じ保障を持ち続けるためには金額を上げるか保障を下げるしか方法がありません。終身保険は、ご加入された時の保険料から下がらず、一生涯の保障をもつことが出来ます。何となく保険にご加入されている方々がとても多く、付き合いや勧誘で加入したが、実際内容が分からない方や持病があっでご加入できない方もおり、色々な保険会社を調べるようになりました。

そんな中、乗合代理店で働いている方とご縁があり、一社専属と様々な保険会社を取り扱うことが出来る代理店の違いや保険に対する知識の豊富さ、お客様が選べる選択肢の多さ、本当の意味のお客様本位の在り方など、その方のお話を聞いていて感銘を受け、私が働きたかったのはここだ！と思い代理店の道を選びました。

今は、C&Fカンパニー(株)札幌東支店という代理店に所属し、看板を借りて生命保険、損害保険併せて取り扱い保険会社29社の中からお客様のご要望、ご相談を傾聴させて頂き、ライフプランニング、保険のご相談を受けさせていただいております。看板を借りているだけですので、実際は個人事業主です。

今は、一社専属の人が代理店に移ってきているのが現状です。なぜなら、一社だと商品の限界があり、お客様のニーズにお応えすることが難しいからです。

(中略) 現在、保険会社で内容の違いは様々です。一時金に力を入れている会社もあれば、生活習慣病などの8大疾病に力を入れている会社もあり、必要のない保障にご加入する必要はないので、そのお客様に合った不安な部分を無駄なく保障されていれば安心かと思えます。

そして、最近は保険もCMでネット通販が多くなり、見たことがある方も多いのではないのでしょうか？例えば、一口3千円でご加入出来ますと言いますが、実際は入院しても保険金が出る出ないなど



通販にありがちで、身近に気軽に何でも聞ける担当者は必要と考えます。有難いことに、今はご紹介を頂くことが多く、個人の方はもちろん、経営者の方、法人のご相談で道内各地が主ですが、道外に行くこともあります。斜里の方からもたまにご相談を受けることがあります。保険料が高く、内容も良く分からないので他に見直したいが、付き合いで入ってやめられない、または持病があり加入できる保険はありますか？などのご相談が多いです。



お付き合い関係は、正直なところ難しいのですが、万が一何かあった時に、ご自身とご家族のための大切な保障なので、こんなはずじゃなかった・・・となっては本当に目も当てられません。

本来、お客様の自由でなければならぬので、そういうお話を聞くと悲しくなります。持病に関しましては、例えばがんの罹患履歴があったり、糖尿病を患っている方でもご加入できる保険はあります。

私のお客様も持病持ちの方が多く、諦めている方が多かったので、無事にご加入出来て安心され、担当が菅野さん でよかったと言っていただけでも、本当に仕事冥利に尽きます。安心、納得はもちろん、アフターフォローが一番大切だと考えております。

最後に、資産形成についてです。

2050年には、5人に2人が高齢者という事実、ゆとりある老後生活費には、月平均約36.1万円必要と思われており、長生きするほど不足額は増えていき、更に病気や介護、認知症など誰もが健康で長生き出来るとは限りません。

将来のためのお金は、いつまでに、いくら必要になるのか、それをどのように貯めていくのがとても大切になってきます。

NISA や iDeCo が普及してきたこともあり、昨今資産形成に興味を持つ方も多くなってきました。物価の高騰は、身近な問題です。今の1,000万円の価値が10年後も同じ価値であるとは考えにくいので、自分自身で資産を形成し、将来を守らなければいけない時代になってしまいました。

米国で一般的な長期投資は、日本ではまだ定着していないようです。投資信託や変額保険は株式の短期販売やFXなどの投機やギャンブルとは違い、決して怖いものではなくコツコツと時間をかけてお金を育てることを目的としています。という私も昔は怖いと思っておりましたが・・・。

NISA もそうですが、リスクは0ではありません、元本割れの可能性はあります。そうならないためには、長期投資、資産分散、時間分散がとても大切です。

今、ここまでお話をさせて頂いて、医療保険や死亡保険に安心されていない方、ご自身と保険と関係ないかなと思う方々だと思います。

まずは、代理店の存在を身近に感じていただき、保険、資産形成はもちろん、健康、予防医学もとても大切だと考え、少しでも皆さまのお役に立てるようサポートをさせて頂けますと幸いです。

なので、これは保険に関係あるかな、というようなご質問からでもお気軽にご相談頂けたら嬉しく思います。

7. ニコニコ B O X ～遠藤 親睦活動委員長

・本人誕生祝～村田、豊島 各会員

8. 出席報告 ～次回発表

☆幹事より次回例会の案内

・次週2/12(水)は休会です。次回は2/19(水)第2975会例会～ロータリー創立記念夜間例会 (ZERO 18:30より)



2024-2025 国際ロータリーのテーマ

ロータリーのマジック

斜里 RC 会長のテーマ

奉仕は人の為ならず