

開業2年目、上昇気流つかむ

SBIAクサ生命 木村 真輔社長に聞く



木村社長

木村 社会的背景として、昨今のお客様の節約ニーズの高まりから、当社が掲げる『業界最安水準の保険料』が、多く

昨年4月に開業したSBIAクサ生命保険株式会社(東京都港区)は、このほど、新契約件数の累計が1万件を突破した。1周年を迎えた今年4月以降、同年同月比の新契約件数が約4倍と、目覚ましい伸びを見せられている。この上昇気流をつかんだ要因は何だったのか? ネット専業主保という新たなチャネルを切り開いた使命を、どのように定義付けているのだろうか? さらに、既存チャネルとのコンフリクト問題の捉え方は? 同社代表取締役の木村真輔氏に2週にわたって聞く。

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

高額割引制度導入で契約に弾み

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」



生保版
第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区堀本町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2100円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2009

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用サイトのパスワード
yourmind
(2009年12月31日まで)
※「1月」と「7月」に変更します。

『業界最安水準保険料』に高い支持

「御社ではこの要因をどう説明されているのでしょうか?」

木村 「社会的背景として、昨今のお客様の節約ニーズの高まりから、当社が掲げる『業界最安水準の保険料』が、多く

「つまり、業界トップクラスの保険料低廉化の実現に加え、利便性や商品特長がお客様のニーズにマッチしたという

「昨年4月のアクセス数約230万件に、契約件数は5456件です。2つの数字が乖離している理由を、どのように理解されていますか?」

木村 「アクセスしている方には直接、確かめたことはいませんが、

「第1は、あくまでも情報収集が目的のお客様をターゲットにしているのではないか、ということですね。」

「第2の理由は何かですか?」

木村 「しばらく静観して様子をお待ちください。」

「これを月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「保険の本質」問題に直面

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

次のプロセスに進化するきっかけに

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

「昨年4月に、御社を月平均すると、1か月あたり約455件。一方、今年4月からの1万件を突破した8月中旬日、8月20日に新契約累計1万件突破の発表をなさいました。昨年度の契約件数と比較すると、随分、スピード感が違いますね。」

任世代の方にもご加入していただくやすいようにとの願いを託して、導入に踏み切りました。

木村 当社の契約者は20代から50代と幅広い年齢層で、特

「最後の理由は何かですか?」

木村 「実はこの理由が、当社にとって、次のプロセスへと進化させるきっかけにつながったと受け止めています。」

保険期間・保険料払込期間：10年、男性、月払				
年齢	死亡・高度障害保険金：2,000万円		死亡・高度障害保険金：4,000万円	
	従来の保険料(注)	導入後の保険料	従来の保険料(注)	導入後の保険料
20歳	2,620円	1,900円	5,240円	3,600円
30歳	3,060円	2,360円	6,120円	4,480円
40歳	5,380円	4,740円	10,760円	9,360円
50歳	11,240円	10,820円	22,480円	21,640円

★08年9月中までに申込の場合には適用されない。★「カチッと定期」に付加することのできる災害割増特約には高額割引制度は適用されない。★減額等の契約内容の変更により上記の条件を満たさなくなった場合、適用はない。

■木村 真輔氏プロフィール■
1966年兵庫県生まれ。灘高校卒業後、1987年、東京大学工学部入学。1991年3月同校同学部卒業。1991年4月、㈱三和総合研究所(現三菱UFJリサーチ&コンサルティング株式会社)に入社。2000年SBIAグループ入社。ファイナンス・オール株式会社執行役員、SBIA生保設立準備株式会社代表取締役社長などを経て、2008年3月SBIAクサ生命保険株式会社代表取締役社長に就任。休日は家族と過ごす。2児の父。

第535回

損保トピックス

実践者拡大に向けて取組み

損保協会 エコ安全ドライブCLUB

損保協会では、地球環境に優しく安全運転にもつながる「エコ安全ドライブ」の普及のため、これまでリーフレットやステッカー等で啓発を行ってきたが、このほどエコ安全ドライブの活動をさらに普及させ実践者を増やすため、「エコ安全ドライブCLUB」の取組みを新たにスタートし、専用ページを同協会ホームページ上に7月31日から開設した。この「エコ安全ドライブCLUB」では、「エコ安全ドライブ」の趣旨に賛同した個人や法人・団体にホームページ上からメンバーとして登録してもらい、自らエコ安全ドライブ5か条(記事末掲載)を実践してもらうとともに、周囲にも推進してもらうもの。登録者には同CLUBメンバー用ステッカーを提供する。同CLUBとは次のとおり。

▽メンバー登録(無料)

- ①「エコ安全ドライブCLUB」のホームページを開く→②個人メンバーもしくは法人メンバーのいずれかを選択→③必要事項の入力→④仮登録・確認メールの送付→⑤正式登録完了
- 登録内容を運営事務局で確認後、ホームページ上にメンバーのハンドルネーム(法人の場合は会社名・URL)が反映される。同CLUBのメンバー登録者には、無償で同CLUBメンバー用ステッカーを提供する(最大5枚まで)。登録者には、メンバー用ステッカーを車体の後部などに貼って、周囲の人々にも「エコ安全ドライブ」を推進してもらう。

▽燃費計測キャンペーン実施中!

エコ安全ドライブの実施前後でどのような効果があったか、燃費計測を通じて実感してもらい、ホームページ上のフォームから応募。応募者の中から、抽選で毎月20名にQUOカード1000円分をプレゼントする。また、同協会では、「エコ安全ドライブCLUB」の開設に伴い、上位ページとして「環境の窓」を開設した。

※エコ安全ドライブ5か条

- ①ふんわりアクセル「eスタート」
- ②早めのアクセルオフ
- ③加減速の少ない運転
- ④車間距離は余裕をもちよう
- ⑤タイヤの空気圧をこまめにチェック

「販売チャネル」へと顧客を導く「Web to Real」の効果的な販売システムを構築。特に、日本最大級の保険比較サイト「保険市場」に、10月には生命保険募集協業施策(広報活動を含

ある意味、財務省のリー... 久々に政治の季節である。「政権交代」という絞られたテーマ、そのほかにはないかのようである。営業に携わる者は、宗教・政治を口に出してはいけないと言っている。それでも最近はそのようなこともないようである。「井上先生、〇〇さんお願いします」と、支持の依頼なのか、挨拶代わりなのかかわからないが、イージーに来る。夜遅くまで、選挙結果をテレビで見る。民主党の大躍進、この国が変わることを示している。それでも、生保業界にとって民主政権は良いことなのか、現在のよ

政権交代による生保業界への影響は?



井上 得四郎

政治の季節

「風は止む」と自民党議員は言っていた。単なる風だったのだろうか。その風は2度と立ち上がれないくらい、自民党を惨敗させたのではないかと。確実に、時代は歩き始めたと思う。後戻りできないくらいに。かく言う私は、地元で飲み友達でもある自民党の議員さんがいた。当然応援し

た。税務署の調査で外国人の問題があったとき、相談したら、入管局の課長さんに会うことができた。問題点を直接お聞きすることができた。普通ならできないことである。この議員さん、非常にフットワークが軽い、偉くない45歳の議員さんだった。ところが、今回は民主党に議席を取られてしまった。非常に残念なことだったが、政治とは、議員個人でやるものではない、党(組織)でやるものである。自分の好きな自民党議員さんが今回当選したとしても、従来のような動きができるのか、疑問に思わざるを得ない。選挙は人に対して投票するが、実際に活動するのは政党である。

このギャップが今回は、政党選挙になったように思う。人でなくて政党で選ぶのである。営業職員さんで契約するのはなくて、生命保険会社はまずありき。生命保険会社は、加入するようものである。違うような気がするが、今回の選挙、そんなイメージを

「まねきねこダック」にまつわるさまざまな不安を少しでも取り除き、お客さまが自分らしい人生を生きていくためのお役に立つこと、これが創業以来、変わらな

アフラックは8月13日、東京・千代田区の大日町サンケイプラザで新EVEER発売記念新CM発表会を開催した。冒頭、同社の外池社長が次のとおり挨拶した。「当社は35年前の1974年、わが国で初めてがん保険を発売し、営業を開始した。以来、今日まで変わることなく、がん保険、医療保険など『生きるために使いたいだけ保険』を皆様にお届けしている。おかげさまで、多くの人に愛顧いただき、がん保険、医療保険の分野において日本で最も多くのお客さまに選ばれている生命保険会社に成長することができた。病气やけが

ライフネット生命とアドバンスクリエイトが業務提携は、月間ユニークユーザー100万超、取り扱っている保険会社60社、掲載商品数172商品に達している。ライフネット生命は、インターネットを主たる販売チャネルとし、24時間365日いつでも申し込みを可能とする。同時に、販売・事務コストを徹底して削減し、20歳から40歳の死亡保険で、国内最低水準の保険料を実現している。両社は、08年7月にサイ



宮崎あおいさんが参加し、000種類の手術給付を拡大し、通院保障を組み込んだプランも用意されている。また、総合先進医療特約や三大疾病増額特約などの特約ライ

「比較し、理解し、納得して」契約するプロセスを、現在では双方の案内を同時に実施している。本資本業務提携は、インターネットを活用して、生命保険を比較し、これらの協業分野以外の取り組みについても継続的に検討を進めていく。資本提携については、アドバンスクリエイトがライフネット生命の株式167株(取得価額1株あたり60万円)を(株)リームインキュベータの保有する株式の譲渡による取得。取得後の持株比率は0.50%。一方、ライフネット生命がアドバンスクリエイト株式1750株(同5万7500円)を自己株式の処分に



「まねきねこダック」にまつわるさまざまな不安を少しでも取り除き、お客さまが自分らしい人生を生きていくためのお役に立つこと、これが創業以来、変わらな

執行役員の高松高明氏による新EVEERの商品説明が行われた。8月24日に発売された新EVEERは、発売後7年で360万件を超える契約件数となったEVEERのコンセプトを引き継ぎ、医療環境の変化に合わせ「役に立つ場面の拡大」と「使いやすさ」を追求した商品。1000の手術、通院、先進医療で、たくさん安心をまねく」とい

アフラック、過去最大規模で開催

新EVEER発売キャンペーン

ト(Url: //manekinoko)

「ユー」「メッシュ」「クローズ」能力を身に付けよう

「わかる」と「できる」は違う

常に意識し「実行」することが肝心

9月でもうすぐ1年になるリーマンショック、それからの不景気を機に、各企業はさらなる変革を求められています。歴史的にも「もう改善する余地はないだろう」と思うような企業でさえ、さらなる変化を見せてくれます。「習慣と継続」が行動の基本だと思いが、変化を嫌うことも人の本能には強くあると思います。その高い壁を越えたいとき、また違った風景が個人にも法人にも見えるのだと思います。不景気は痛みを伴う面も多分にあります。人も企業もさらに強くなるきっかけにもなるのです。学ぶことの多い最近です。



アイフライン 代表 石井 晴恵

43

手の歯車と自分の歯車とをかみ合わせる能力のこと、3つ目の「クローズ能力」は閉じるの。loseで、終了させ、締めくめる能力のことです。営業の担当

今日の言葉

- 「最初の10秒の重要性」
「ユー能力」
「メッシュ能力」
「クローズ能力」の4つを意識し、アプローチしてみよう。

セールスを台無しにする態度をとっていませんか？

セールスを台無しにする残念な態度など

- カウンターにもたれて話している。
● お客様と話している最中に別のお客様に話しかける。
● お客様に見えるところであくびをしている。
● お客様の質問に答えながらよそ見をする。
● お客様からいろいろ質問された際に嫌な顔をする。
● お客様が早くわからないからといって、いらいらする。
● 動作がのろのろしている。
● パンフレットをあてもなくあちこち見せている。
● つめが汚れている。
● お客様に強引に話しながら、いつまでたっても商品を勧めない。(用件を言わない)

商品の販売する場面だけでなく、自分自身を売り込むという場合においても、まったく同じことが言えます。「最初の10秒の重要性」と「ユー能力」「メッシュ能力」「クローズ能力」という4つを意識し、相手にアプローチしていくことを新しい習慣にして、継続することを勧めます。

ガンガン身につく年金力の講座

高年齢雇用継続給付とは



社会保険労務士 原 令子

A 60歳以後の再就職時の給料は、60歳前よりも減額されるケースがほとんどです。そこで、60歳以後の給料が60歳前よりも大幅に減額された場合に、請求すれば、雇用保険から高年齢雇用継続給付金が本人に支給されます。

高年齢雇用継続給付は60歳から65歳までの雇用の継続を促進する目的の給付金です。この給付金には、「高年齢雇用継続基本給付金」と「高年齢再就職給付金」の2種類があり、いずれも、雇用継続された在職中の従業員本人へ支給されます。

請求すれば雇用保険から給付金

失業給付の有無で異なる

★高年齢雇用継続基本給付金
★失業給付(基本手当)
★支給要件
★支給額
★高年齢再就職給付金

Q 今年10月に60歳になりますが、今の会社で引き続き働きます。給料が30パーセントも下がりますが、会社側の説明では、雇用保険からの給付金があるとのこと。どんな給付金ですか？

再雇用で60歳以後の給料が大幅に減る場合

社労士と生保営業職員の“提携販売”

(株)播磨シナジーサポート

代表取締役
社会保険労務士

畑中 伸介氏

クローズアップ

公的制度と生保の組み合わせで企業・従業員をサポート

今、社会保険労務士と生保営業職員とのコラボレーションに注目が集まっている。(株)播磨シナジーサポート・畑中社労士事務所の畑中伸介氏は、平成14年に開業以来、積極的に生保会社との提携販売に取り組み、企業助成金活用、役員退職金や再雇用時の賞金シミュレーション、適格退職年金などさまざまな切り口から、生命保険ニーズを生み出してきた。長引く不況下で企業の保険ニーズが変化し、節税目的ではなく、退職金制度などの公的制度と保険商品の組み合わせで企業・従業員にメリットを生む、そんな提案が求められている。ここでは社会保険労務士と提携することで、どのような生保販売が可能になるのか、聞いてみた。

助成金を切り口に企業顧客を獲得

創業は平成14年8月。資格試験に合格したのが前年の11月。

「社会保険労務士は実務経験がないと開業できないんです。ですから開業前から知識や人脈づくりに乗り出しました。その中で企業助成金について興味を持ちました。特に厚生労働省関係の助成金は返済が不要で用途が自由、条件に当てはまればほぼ確実にもらえるという非常に条件のいい制度です。使わない手はないと思いました」

当初、これをドアノックカーとして顧問先を増やそうとしていたが、反応はともな

く、生保会社へ「企業助成金制度をドアノックカーとして保険の営業につなげませんか？」という内容の提案書を一通に送りました。反応はともな

く、生保会社へ「企業助成金制度をドアノックカーとして保険の営業につなげませんか？」という内容の提案書を一通に送りました。反応はともな

く、生保会社へ「企業助成金制度をドアノックカーとして保険の営業につなげませんか？」という内容の提案書を一通に送りました。反応はともな

く、生保会社へ「企業助成金制度をドアノックカーとして保険の営業につなげませんか？」という内容の提案書を一通に送りました。反応はともな

生保営業との共通目的に着目

「社会保険労務士は実務経験がないと開業できないんです。ですから開業前から知識や人脈づくりに乗り出しました。その中で企業助成金について興味を持ちました。特に厚生労働省関係の助成金は返済が不要で用途が自由、条件に当てはまればほぼ確実にもらえるという非常に条件のいい制度です。使わない手はないと思いました」

当初、これをドアノックカーとして顧問先を増やそうとしていたが、反応はともな

く、生保会社へ「企業助成金制度をドアノックカーとして保険の営業につなげませんか？」という内容の提案書を一通に送りました。反応はともな

く、生保会社へ「企業助成金制度をドアノックカーとして保険の営業につなげませんか？」という内容の提案書を一通に送りました。反応はともな

く、生保会社へ「企業助成金制度をドアノックカーとして保険の営業につなげませんか？」という内容の提案書を一通に送りました。反応はともな

く、生保会社へ「企業助成金制度をドアノックカーとして保険の営業につなげませんか？」という内容の提案書を一通に送りました。反応はともな



現在では生保会社との関係が深められ、保険会社の悪化は顕著です。そんな状況下、ここ数年、再び雇用調整助成金など助成金についてのセミナーが急増しています。生保の営業職員から紹介があった企業に助成金の手続きをし、企業に助

用を講演を行った。「訪問先に、今日話したケースにあてはまる企業があれば、私にご相談ください」とお話し、次に営業職員さんにお客様を連れてきてもらって直接お話をさせていただきます。

生命保険の営業職員とのコラボレーションにはいろいろな形があると思うのですが、基本的に生保の営業職員も、社会保険労務士も、「保険」に携わるものとして共通の考え方があります。社会保険労務士は、厚生年金、国民年金、健康保険などを扱う専門家。これらをベースにして、その上乗せ保障として生保営業があります。どんな形であれ、コラボレーションすることでWIN WINの関係になれると思

います。生保営業職員にしては、保険の営業だけでは、なかなかポイントがとりにくい企業経営者で、社労士との提携でさまざまな情報をお持ちです。訪問する機会が増える。

「この営業職員さんは保険を売るだけじゃないんだ。会社にとって有益な存在なんだ」と思っていたことが大事だと思えます。そのため、社労士の提供する情報を活用してもらいたいです」

さらに、社会保険料・税金などもぐっと下がります。10年くらいはトータルで2000万〜3000万と企業にとって大きなコストダウンになるケースもあり、セミナーで話をしてもお客様から大きな反応があるし、大型生命保険提案の切り口にもなります。ただし、実際に役員報酬を変更するに際してはさまざまな手続き・条件のハードルがあるので、社労士としてもやりがいのある非常におもしろい提案手法ですね」

企業の保険ニーズを掘り起こす 役員報酬提案に大きな反応

現在では生保会社との関係が深められ、保険会社の悪化は顕著です。そんな状況下、ここ数年、再び雇用調整助成金など助成金についてのセミナーが急増しています。生保の営業職員から紹介があった企業に助成金の手続きをし、企業に助

用を講演を行った。「訪問先に、今日話したケースにあてはまる企業があれば、私にご相談ください」とお話し、次に営業職員さんにお客様を連れてきてもらって直接お話をさせていただきます。

生命保険の営業職員とのコラボレーションにはいろいろな形があると思うのですが、基本的に生保の営業職員も、社会保険労務士も、「保険」に携わるものとして共通の考え方があります。社会保険労務士は、厚生年金、国民年金、健康保険などを扱う専門家。これらをベースにして、その上乗せ保障として生保営業があります。どんな形であれ、コラボレーションすることでWIN WINの関係になれると思

います。生保営業職員にしては、保険の営業だけでは、なかなかポイントがとりにくい企業経営者で、社労士との提携でさまざまな情報をお持ちです。訪問する機会が増える。

「この営業職員さんは保険を売るだけじゃないんだ。会社にとって有益な存在なんだ」と思っていたことが大事だと思えます。そのため、社労士の提供する情報を活用してもらいたいです」

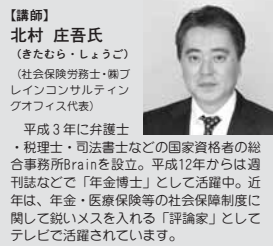
さらに、社会保険料・税金などもぐっと下がります。10年くらいはトータルで2000万〜3000万と企業にとって大きなコストダウンになるケースもあり、セミナーで話をしてもお客様から大きな反応があるし、大型生命保険提案の切り口にもなります。ただし、実際に役員報酬を変更するに際してはさまざまな手続き・条件のハードルがあるので、社労士としてもやりがいのある非常におもしろい提案手法ですね」

新日本保険新聞社・実戦セミナー Vol.2

一步差がつく助成金活用等と 保険の提案事例セミナー

- 雇用対策拡大で、利用できる助成金が拡充されました。その他公的年金など顧客企業にとって有益な最新情報を紹介します。
- 継続雇用時の賞金や役員報酬の改定に関するコンサルティング営業など、法人営業には欠かせないノウハウを実績のある講師が提供します。
- 顧客企業にとって有益な最新情報だけでなく、社会保険労務士との提携、交流を図るチャンスです！

～テレビ・マスコミでおなじみの年金博士・北村庄吾氏が語ります～



【講師】北村 庄吾氏 (きたむら・しょうご) (社会保険労務士・播磨シナジーサポート代表) 平成3年に弁護士・税理士・司法書士などの国家資格者の総合事務所Brainを設立。平成12年から週刊誌などで「年金博士」として活躍中。近年は、年金・医療保険等の社会保険制度に関して鋭いメスを投入する「評論家」としてテレビで活躍されています。

開催会場・日時等

【日時】
●9月30日
●受付開始 13:30
●セミナー 14:00～17:00
●懇親会 17:00～19:00

【講師・内容】
●第1部：北村庄吾氏 (株)ブレインコンサルティングオフィス代表 「最新助成金と公的保険制度から見た生命保険提案例」
●第2部：宮川弘之氏 (株)シナジーサポート代表 「継続雇用の提案事例」
●第3部：畑中伸介氏 (株)播磨シナジーサポート代表 「役員報酬の提案事例」

【会場】
●大阪厚生年金会館5F クレールの間
〒550-0013 大阪市西区新町1丁目14-15
Tel. 06-6532-6301 (代表)

●地下鉄四つ橋線・四ツ橋駅2号出口より徒歩5分/本町線22号・23号出口より徒歩7分
●地下鉄長堀線見道橋駅・心斎橋駅(四ツ橋駅2号出口)より徒歩6分/西大橋駅2号出口より徒歩5分
●お車の場合…阪神高速信濃橋ランプ下車

【参加費】
●5,250円(消費税込)

【懇親会参加費】
●5,500円 (消費税込)

定員50名
定員になり次第、締め切らせていただきます

【お問い合わせ先】
新日本保険新聞社
セミナー係
TEL 06-6225-0550
FAX 06-6225-0551

新日本保険新聞社主催 実戦セミナーVol.2 申込書

【必要事項をご記入のうえ、FAXにてお送りください】

新日本保険新聞社 セミナー係 (06-6225-0551) 行き

参加者名	
会社名	
所属部署名	
ご住所	(〒)
電話番号	
FAX番号	
メールアドレス	
参加コース	<input type="checkbox"/> セミナーのみ参加する (セミナー参加費5,250円(税込み)) <input type="checkbox"/> セミナーと懇親会に参加する (上記+懇親会(5,500円)/10,750円(税込み))

※お名前・ご住所などの情報は、セミナーのご連絡やDMなど弊社の営業活動に限って使用させていただきます。情報の訂正、またはDMが不要な場合は、弊社までご連絡ください。
※参加費は先払いとなります。
※お申し込みいただいた方に、別途、会場へのアクセス、送金方法等のご案内を差し上げます。
(注) セミナーの録音・撮影はできません。あらかじめご了承ください。

※セミナー終了後、社会保険労務士の方々と交えて懇親会を予定しております。

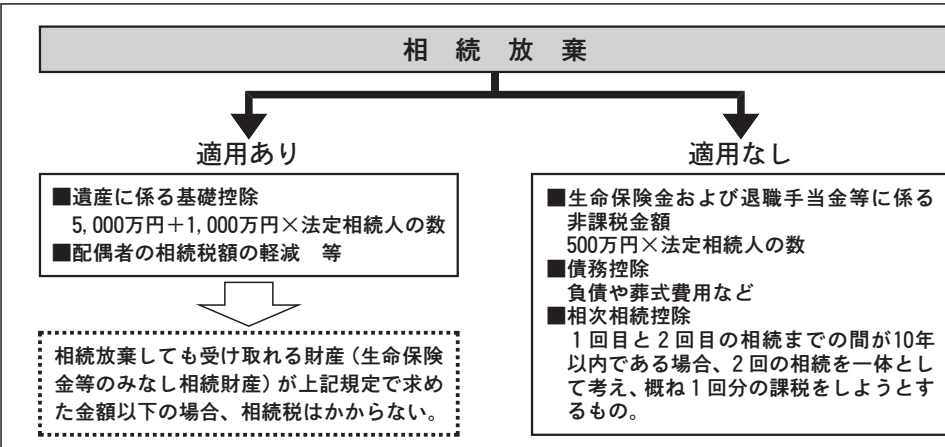
保険税務
187
そこが知りたい!
Q & A

Q 父は土地や家屋、それに預貯金など1億円を所有していましたが、その一方で、それを大幅に超える多額の借金を抱えて先日久くなり受取額は母が5000万円、長男が4000万円、妹が3000万円です。生命保険金はそれぞれ受取人の固有財産であるが、相続放棄しても受け取れるという点で、家族全員で相続放棄することにし認められました。このように、私たちは多額の生命保険金を受け取りながらも相続放棄する場合の相続税はどのように考えればよいのでしょうか。

A これは、相続放棄といった消極財産を相続することにはありませぬ。しかし、このときみなし相続財産(受取額)を受け取った場合の税務取扱いを問うたものです。このシナリオ184回でも同様に生命保険金を受け取った相続人が相続放棄したケースを紹介しましたが、そのときは相続人の一人が相続放棄した場合の取扱いでした。今回は家族全員(次順位の相続人も放棄)のケースです。相続人は、相続放棄が家庭裁判所で認められると相続人でなくなり、さきさき規定の適用がから本来の相続財産や債

適用可能な控除がある
遺産に係る基礎控除など

これは、相続放棄といった消極財産を相続することにはありませぬ。しかし、このときみなし相続財産(受取額)を受け取った場合の税務取扱いを問うたものです。このシナリオ184回でも同様に生命保険金を受け取った相続人が相続放棄したケースを紹介しましたが、そのときは相続人の一人が相続放棄した場合の取扱いでした。今回は家族全員(次順位の相続人も放棄)のケースです。相続人は、相続放棄が家庭裁判所で認められると相続人でなくなり、さきさき規定の適用がから本来の相続財産や債



【計算例】全相続人が相続放棄する中で生命保険金を取得した場合

父は生前、自らを被保険者とする生命保険契約をしており、その受取額は母が5,000万円、長男が4,000万円、妹が3,000万円です。相続人は母、長男、妹の3人ですが、次順位の相続人を含め全員相続放棄しました。相続税はどうなりますか。

■回答

1. 相続財産額
5,000万円 + 4,000万円 + 3,000万円 = 1億2,000万円
2. 課税価格
1億2,000万円 - (500万円 × 3人) = 1億0,500万円
3. 課税される遺産額
1億0,500万円 - (5,000万円 + 1,000万円 × 3人) = 2,500万円
4. 相続税の総額
各人が法定相続分どおり相続したものとして計算します。
 ・母：2,500万円 × 1/2 × 15% - 50万円 = 137.5万円
 ・長男：2,500万円 × 1/4 × 10% = 62.5万円
 ・妹：長男と同じ = 62.5万円
 相続税の総額は、母、長男、妹の合計262.5万円となります。これを実際の取得額で按分します。
5. 各人の相続税の額
 ・母：262.5万円 × (5,000万円 ÷ 1億2,000万円) = 109.37万円
 ・長男：262.5万円 × (4,000万円 ÷ 1億2,000万円) = 87.49万円
 ・妹：262.5万円 × (3,000万円 ÷ 1億2,000万円) = 65.62万円
 ただし、母は配偶者の税額軽減により納付額はゼロとなります。

このあたりにポイントがありそうです。すなわち、この規定の適用が、できないかです。税法では、相続人以外(相続を放棄した者を含む)が遺贈により財産を取得した場合、相続税の計算においては、①生命保険金および退職手当金等に係る非課税金額 500万円 × 法定相続人の数、②債務控除(負債や葬式費用など)、③相次相続控除(1回目と2回目の相続の間が10年以内である場合、2回の相続を一体として考え、概ね1回分の課税をしようとするもの)が適用されます。

①生命保険金および退職手当金等に係る非課税金額 500万円 × 法定相続人の数、②債務控除(負債や葬式費用など)、③相次相続控除(1回目と2回目の相続の間が10年以内である場合、2回の相続を一体として考え、概ね1回分の課税をしようとするもの)が適用されます。

配偶者の相続税額の軽減 ②配偶者の相続税額の軽減 ③相次相続控除 ④遺産に係る基礎控除 ⑤配偶者の相続税額の軽減

配偶者の相続税額の軽減 ②配偶者の相続税額の軽減 ③相次相続控除 ④遺産に係る基礎控除 ⑤配偶者の相続税額の軽減

全相続人が相続放棄した場合の税額計算

「セミナー受講生が思うように育ちません、何がいけないのでしょうか。」
 先日セミナー講師として研修を行っているPさんから、こんな相談をいただきました。
 「私としては受講生が育ちません。たまたまそういう受講生だったのか、それとも私に原因があるのか悩んでいます。」
 実際にどのような研修を行っているのかを伺うと、確かに徹底した指導の仕方でした。
 何より受講生全員に、気づきを得られる研修にしようというPさんの意気込みが素晴らしいです。
 Pさんの話を伺って、6年前の私を思い出しました。セミナーを主催したときのことです。
 朝10時から夜12時までワークをおして、セリスレターを完成させていきます。その後も3か月間の徹底サポート付きのセミナーです。
 参加者 全員の売れるセリスレターが完成するまで、とことんサポートする覚悟での開催です。
 そして、セミナーが終わって3か月間の徹底サポートもあつという間に終わりました。その結果セリスレターを完成した人は、参加者20人中ほぼゼロ。一応、形だけできた人は2人だけ。とてもセリスレターとはいえない仕上がりです。
 「なぜ? どうして?? あれだけ一生懸命にやったのに...」
 納得がいけないこの結果に、このセミナーを開催していく自信もなくなりました。
 それから3か月後のことです。あることから、この原因がはつきりわかったのです。
 セリスレターの形を作った2人のうちの1人、Lさんからメールが届きました。
 「セミナーに参加したおかげで商品が売れました!ありがとうございます!!」
 そのメールには、セリスレターのURLが添付されていたので即クリック。
 そこで立ち上がったセリスレターを読んで、思わず私は声が出ました。
 「えええ!! これが??」
 そのセリスレターは、不完全のままだったんです。不完全のままのレターでも、売れたんです。
 このことがあってから私の考え方は、180度変わりました。
 重要なのは、完璧を目指すのではなく、まずは形にするところ! なんとなく完璧を目指してシコシコやっても、形にしない限り何も起きない。
 まずは形にする。それから完璧を目指せばいいんです。
 * * * * *
 今日チェックポイント 『完璧な形』ではなく『形』を目標にしよう

— 契約率が一気に3倍! —
ヘルシー営業トークの秘密
 モエル株式会社 木戸 一敏
<http://www.1-eigyou.com/>

完璧を目指すよりもまず形にするのが先決

教える側が徹底的にサポートしても結果が出ないとき

「セミナー受講生が思うように育ちません、何がいけないのでしょうか。」
 先日セミナー講師として研修を行っているPさんから、こんな相談をいただきました。
 「私としては受講生が育ちません。たまたまそういう受講生だったのか、それとも私に原因があるのか悩んでいます。」
 実際にどのような研修を行っているのかを伺うと、確かに徹底した指導の仕方でした。
 何より受講生全員に、気づきを得られる研修にしようというPさんの意気込みが素晴らしいです。
 Pさんの話を伺って、6年前の私を思い出しました。セミナーを主催したときのことです。
 朝10時から夜12時までワークをおして、セリスレターを完成させていきます。その後も3か月間の徹底サポート付きのセミナーです。
 参加者 全員の売れるセリスレターが完成するまで、とことんサポートする覚悟での開催です。
 そして、セミナーが終わって3か月間の徹底サポートもあつという間に終わりました。その結果セリスレターを完成した人は、参加者20人中ほぼゼロ。一応、形だけできた人は2人だけ。とてもセリスレターとはいえない仕上がりです。
 「なぜ? どうして?? あれだけ一生懸命にやったのに...」
 納得がいけないこの結果に、このセミナーを開催していく自信もなくなりました。
 それから3か月後のことです。あることから、この原因がはつきりわかったのです。
 セリスレターの形を作った2人のうちの1人、Lさんからメールが届きました。
 「セミナーに参加したおかげで商品が売れました!ありがとうございます!!」
 そのメールには、セリスレターのURLが添付されていたので即クリック。
 そこで立ち上がったセリスレターを読んで、思わず私は声が出ました。
 「えええ!! これが??」
 そのセリスレターは、不完全のままだったんです。不完全のままのレターでも、売れたんです。
 このことがあってから私の考え方は、180度変わりました。
 重要なのは、完璧を目指すのではなく、まずは形にするところ! なんとなく完璧を目指してシコシコやっても、形にしない限り何も起きない。
 まずは形にする。それから完璧を目指せばいいんです。
 * * * * *
 今日チェックポイント 『完璧な形』ではなく『形』を目標にしよう

ベテラン優績者の不得意分野の手助けをチャンスに

現在採用に成功している機関長と話してみますと、最初からうまくできている人は少な〜、むしろ多くの失敗から機関経営に追い詰められ、必死に考えているうちに自らのポリシーを発見したり、先輩からの助言で気がついて経営のスタンスを転換して採用行動がうまく機能してきたという人が多いものです。

◎積極採用と消極採用
機関長13年目で、支社の中で年貢ウエートが一番高い機関を担当しました。驚いたのは機関の拳積の3分の2相当を機関直轄の6名が占め、残りが4組織の成績という状態で、この直轄の古参職員には歴代の機関長が泣かされてきました。もちろん採用の協力はほとんどしませんでした。この職員に採用の協力をさせる方法はないものかと考えたとき、そこで浮かんできたのが消

採用と育成の徒然草 50

山崎 甚五郎

「飄箆から駒が出る」話
直轄の人たちは高齢者の人が多く、車の運転ができ

極採用でした。積極採用が新人候補者を拠点に連れてくる、面談もできる採用行動とすれば、職員の中でこの仕事を辞めたいと思っている職員を説得するのも採用協力のうちと考えると採用は全員でやるもの、ぜひとも採用に協力してもらわねばなりません。

直轄の職員にすれば、直轄新人候補者を連れてくることでよいわけですから、心の負担も軽くなります。彼女たちは優績者であり、長期勤続者です。過去に自身も辞めたいと思つたことも何度も経験しています。

家庭と仕事との両立問題、子育て、子供の教育等の苦労を乗り越えて、今日の自分の立場を築き上げてきた人たちですから、キャリアの浅い営業職員の苦労話を聞き、相談に乗る対応力はある意味では機関長や組織長以上のものを持っています。この対応力に敬意を払う姿勢をとったときから、彼女たちは喜んで協力してくれるように変化しました。

採用をダメだと諦めてしまうのではなく常に「何かないか」と考え続ける姿勢で採用にかける本気性を全員に示す

「敬意を払う姿勢を大切に」

「何かないか」と考え続ける姿勢で採用にかける本気性を全員に示す

「何かないか」と考え続ける姿勢で採用にかける本気性を全員に示す

「何かないか」と考え続ける姿勢で採用にかける本気性を全員に示す

「何かないか」と考え続ける姿勢で採用にかける本気性を全員に示す

き、彼女のPRと既契約者へのお礼の会として運営、その結果、新しい見込客も増え、さらに優績を続けるきっかけづくりができました。

②新人(助手)へのしつけ
機関長も組織長も、その新人さんには平日ごろから喜んで直轄職員の運転や職団契約の設計書作りをお手伝いするように言っています。先として提供してほしい」とお願いしたところ、自分が選んで連れてきた人のことだけにすんなりこの提案を受け入れてくれたので、ベテラン職員から基盤を提供してもらおうのは、いろいろと利害関係がからんできて、よほどの説得をしない限り難しいものです。自分が選んで連れてきた新人の能力や人柄が気に入っていたのか、あまり抵抗もなくこの提案も受け入れてくれました。消極採用の発想が積極採用になった実例です。

守備さんへの挨拶、喜ばれるサービス品、情報誌などについても机上教育でなく身につくのも早いものです。

好きなことをやる
その方は地元熊本では大変有名なC氏。といっても日本国内やアメリカでも大変有名な方です。カントリーミュージックを好きな方なら必ず知っているという方で、前アメリカ大統領クリントン氏からアメリカのホワイトハウスに故・小淵総理と共に招かれたという、とんでもない人です。そんな方にいろいろな話を聞いたわけですが、とにかく感動してしまいました。

話を聞きたくなくなる人間力のある人物

今年の1月から異業種の若手経営者を集めて、勉強会をやっています。勉強会といっても私が勉強会を開くのではなく、いろいろな企業訪問をして企業理念や創業当時の苦勞話、成功談などを聞いたり、実際に工場などを見学させてもらったりして、少しでも自社に取り入れたい部分や学ぶといった取り組みをしています。そして先日、企業経営者という概念から少し外れて、カントリーミュージックを訪ねることにしました。

好きなことをやる
その方は地元熊本では大変有名なC氏。といっても日本国内やアメリカでも大変有名な方です。カントリーミュージックを好きな方なら必ず知っているという方で、前アメリカ大統領クリントン氏からアメリカのホワイトハウスに故・小淵総理と共に招かれたという、とんでもない人です。そんな方にいろいろな話を聞いたわけですが、とにかく感動してしまいました。

著名カントリーミュージシャンの生き方に学ぶ

自分のことを考えて、確かに今の仕事は楽しいし、誇りも持てるし、いい仕事をしていると思いが、ご飯を食べられない日が続いてまでやれるかと言われると考え込んでしまいます。C氏はそんな自分の仕事を愛しているからこそ少年のような目で私たちに語る事ができるのだと思います。

人間力発揮
私の人生の目標は以前にも記しましたが、仕事を引退していった状態で死んだとき1000人の参列者に来てもらうことです。私の予想ですが、いつかの人が亡くなったとき、5000人を超える方が参列に訪れるのではないかと思います。といつも年齢からしても想像できな、C氏は今まで来ていたたいお客さんや知人に手書きで案内状を書きます。その数6000枚。手書きですよ。それも驚

気づきの保険セールス
アイデア日記
フィナンシャル情報館株式会社
山本 哲也

「敬意を払う姿勢を大切に」

「何かないか」と考え続ける姿勢で採用にかける本気性を全員に示す

★新日本保険新聞社 新商品のご案内★

商売繁盛DVDシリーズ No.14 / 法人攻略

待望のシリーズ第14弾完成!!



お金持ちを惹きつけるアプローチが満載! お客様の戸はいつも開いている。こんな資産家攻略法、はじめて聞いた!



杉井克彦 (すごい・かつひこ)

昭和36年大阪府出身。大学卒業後、杉井会計事務所の2代目として勤務。平成2年、社会保険労務士登録。同年、株式会社ライフプランニングコンサルタンツを設立し代表取締役に就任。平成3年、税理士登録。平成7年、NPO法人日本FP協会・CFP登録。現在、関与先500件をはじめ個人・法人を問わず幅広い分野でコンサルティングを行う。コンサルティングの内容はFP関係(生命保険コンサルティング、老後資金・年金設計、ライフプランニング、401k)、税務関係(相続税、法人税、所得税)、労務関係(社会保険に関する法律全般、労働基準法全般、労災法全般)と幅広く、講演・相談等の回数も年間約50回で「眠らせないセミナー」を実施している。モットーは「お客様の満足は、私どもの満足」。

講師 株式会社ライフプランニング コンサルタンツ 代表取締役
ファイナンシャルプランナーCFP® 杉井 克彦

保険営業マンにとって「資産家マーケット」ほど魅力のあるものはないでしょう。何とかして資産家と呼ばれる人達と縁がでないか思いをめぐらす業界人はたくさんいます。しかし、思いとは裏腹に敷居の高さから手をつける前から敬遠する向きが多いのも事実です。

講師の杉井氏は税理士として多くの資産家からの税務相談、相続相談を手がけ、資産家の赤裸々な悩みや思いに日々接しています。そこから得た資産家の生の姿をここではあますことなく披瀝しています。いかにすれば資産家の心を的確につかみ、スムーズな保険提案に結び付けることができるのか、具体的にポイントをあげて平易に解説しています。

あなたの周囲にも資産家はいくらでもいます。少しの「きっかけ」と「コツ」さえつかめば、資産家攻略は難しくはありません。このDVDにはその「きっかけ」と「コツ」が満載されています。成功への入口はここにあります。

CHAPTER

1. 自己紹介 ～ターゲットはどんな資産家?～
2. 意外と低い高齢者の加入率 ～資産家には4つの特徴がある～
3. 税理士とは必ずタイアップ ～ロングバットをワンバットで沈める必勝法～
4. 家族のキーマンは誰か? ～全員参加で成約率アップ～
5. お客様はどこにいる? ～資産家なら業種は何でもいい!～
6. 基礎データの収集を怠るな! ～名寄せ台帳か固定資産税明細をゲットせよ～
7. 相続対策には生命保険 ～保険タイプはまず終身から～
8. 提案からクローズ時の注意点 ～標準下体でも提案すること～

DVD 78 min

定価

7,430円

(消費税込み・送料実費)

医療用 デンタル マスク

Yuhan Kimberly社製

— 医療用マスクを緊急放出します —

新型インフルエンザがいまだ猛威をふるっており、一向に衰える気配を見せません。厚労省ではさきごろ、過去5年の季節性インフルエンザの推計患者数や、国内外の新型の流行状況などを踏まえて試算した「流行シナリオ」を公表。それによると、新型の罹患率を通常のインフルエンザの約2倍の20%として推計すると、感染者は約2550万人、入院患者は約38万人、重症患者は約3万8000人に達するとしています。

当社ではこのような緊急事態に対応し、韓国から医療用デンタルマスクを緊急輸入。韓国の歯科医が実際に医療の現場で使用している高品質のマスクです。1箱(50枚入り)1,550円(消費税込・送料実費)で頒布いたします。営業現場での使用、またお客様へのサービス品としての活用も可能です。

● BFE95%

マスクの性能を表す指標にBFE(細菌濾過効率)がありますが、アメリカ食品衛生局では、サージカル(医療用)マスクの基準をBFE95%以上と規定。本製品はBFE95%とその基準をクリアしています。

● 安心のYuhan Kimberly社製

ユハン・キンバリー社は1970年に設立され、現在、製業会社のグループ会社として韓国内の衛生用品・健康製品の大手メーカーとして業界をリードしています。マスク一枚一枚へのネーム印が信頼の証です。

製品の特長



▶実際の医療現場で使うことのできる高品質の不織布を採用。3層構造でより大きな効果を発揮します。また鼻の形にフィットさせるノーズワイヤー入りですき間を防げます。形状は口や鼻を圧迫せず呼吸のしやすいギャザー式です。
(※色は薄いブルーになります)

販売価格

1,550円

(消費税込み・送料実費)

● 注文書 ● (平成21年 月 日)

送信先 (株)新日本保険新聞社 (FAX 06-6225-0551)

商売繁盛DVD シリーズNo.14	こんな資産家攻略法、はじめて聞いた!	個
----------------------	--------------------	---

Yuhan Kimberly社製	医療用デンタルマスク(50枚入)	個
------------------	------------------	---

●会社名	●支社名
●機関名	●担当者名
●送付先 (〒)	
●TEL	●FAX

■申し込み方法

下記あて、はがきかFAXでお申し込みください。

お急ぎの場合は左のFAX送信票でどうぞ!

■ホームページからのお申し込みもできます。

<http://www.shinnihon-ins.co.jp/>

■代金払い込み方法

着荷後、同封の振替用紙をご利用のうえ、お払い込みください。

■申し込み先

〒550-0004 大阪市西区鞠本町1-5-15
電話 (06)6225-0550(代表)
FAX (06)6225-0551

新日本保険新聞社