



(損保版)

第1〜4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪府西区本町1丁目5-15
電話 (06) 6225-0550 (代表)

www.shinnihon-ins.co.jp

yourmind
(2009年12月31日まで)

購読者専用サイトのパスワード
※「1月」と「7月」に変更します。

ライフプラザHDと提携

アドバンスクリエイト
Web顧客をショップへ誘導

アドバンスクリエイト(濱田佳治社長)は、ライフプラザホールディングス(今野則夫社長)との間で、保険販売に関する業務提携について合意し、Webサイト「保険市場」を通じてライフプラザホールディングスの各店舗への顧客誘導の協業戦略を開始した。

アドリック損保と代理店委託契約締結

「保険市場」を統一プラットフォームとするアドバンスクリエイトは、Webサイト「保険市場」をメインエンジンとし、そこから来店型ショップ「保険市場」やテレマーケティング、コンサルティング営業「コンサルティングプラザ」等の販売チャネルへと顧客を導くWeb

東海日動 シンククライアントシステム導入 セキュリティ強化と対応負荷軽減

東京海上日動は、情報の先進で独自機能を有するセキュリティ強化や、シンククライアントシステム運用コスト(TCO)削減などを目的に、国内最大級の規模となる仮想PC型シンククライアントシステムの構築を開始した。

仮想PC型シンククライアントシステムとは、クライアントシステムと、利用者一人ひとりのPC環境(クライアントOSやアプリケーション)をサーバに集約して稼働させる方式で、CPUなどのサーバリソースを利用者の負荷に応じて自動的に割り当てることで、東京海上日動は、これまで情報セキュリティに関する管理ルールを多数規定し、各々の遵守状況を常にモニタリングするなどの、セキュリティ対策の徹底・内部統制の強化を進めてきたが、重要情報の保管やデータの社外持ち出しなどの手続きや管理にかかる営業・スタッフ部門の作業負荷が課題となっていた。

シンククライアントシステムでは、端末内にはデータやソフトウェアを一切保存せず、サーバで集中管理・一括運用することが可能になり、これまで端末ごとに人手で行っていた管理ルールの遂行・モニタリングの大半が不要となり、高セキュリティ環境の維持・強化に必要とされる社員の負担やコストの大幅な低減が可能となる。同時に、こうした作業に要した社員のリソースを本来の業務に集中させることで、業務品質の向上、顧客満足度の向上につなげることができ、従来からのパソコン利用時にかかっていたシステム運用コスト(各端末の環境設定・レイアウト変更対応・資産管理・障害対応・セキュリティパッチ適用など各種運用管理に伴うコスト)を削減できる。

春秋

鳩山首相は民主党マニフェストの中に、2020年までに90年比で温暖化ガスの削減を25%削減するとしている。この対応は世界でも注目しているところである。

損保の環境・社会貢献

エコアクション・ポイントとは、環境省が2008年度から導入した事業。国民が温暖化対策型の商品やサービスを購入する際に付与される。貯まったポイントでさまざまな商品・サービスとの交換などができるといった。ポイント原資は参加企業が負担する。

は、自動車保険に加入する顧客が約款を紙ではなく、ネット上で確認した場合、同社負担で植林事業へ寄付する。同様に日本興亜損保では、約款をネット上で確認した場合、契約者に50円相当のエコアクション・ポイントを提供する。

契約の締結により、ライフプラザホールディングス直営の来店型保険ショップ83店舗でアドリック損保の自動車保険を提供できるようになる。両社は、今後さらにユーザーの満足度向上に向け自動車保険分野の成長に力を注いでいきたいとしている。

ライフプラザホールディングスの来店型保険ショップは全国で約140店舗(FC店舗含む)あり、グループの従業員数は1040名。

経営基盤の充実と収支構造の改革に取り組みできた。その結果、総資産は前期より468億円増加の2兆8687億円となった。また、責任準備金は前期より915億円増加の2兆4086億円となり、経営指標の一つである支払余力比率は61.3ポイント増の912.5%となった。

創立50周年を契機とした、主要な共済の推進活動の展開では、「こくみん共済」目標達成に向け、09年1月に「こくみん共済」の制度改定を実施。新たに「終身医療5000」「長生き安心プラン(終身医療総額5000、定期医療総額5000、定期生命300)」をラインナップに加えるとともに、インターネット上で告知に関する事前相談ができる「健康上の事前相談」を開始(09年4月)するなど、「こくみん共済」の一層の充実を図った。

保有契約高約670兆円

全労済 第103回通常総会

全労働金庫で4月から共済代理

全労済は、去る8月27日全労済ホール/スペース

ス・ゼロ(東京都渋谷区)で、「第103回通常総会」を開催し、①07・08年度計画(第5期計画)の経過報告、②09・13年度中期経営政策、③09・10年度計画、④役員選挙等の議案を承認・決定した。

08年度は第5期計画の後期にあたり、計画期間内に契約高(保障額)677兆円の達成と、急激な事業・経営環境の変化の中で、組合員・協力団体から信頼・支持され続ける協同組合組織として

また、生協法改正を踏まえた、すべての事業・組織運営の抜本的な改善・見直しの中で、労働金庫の共済代理の取り組みがあり、08年10月から2金庫(北海道・静岡県)、09年1月から3金庫(北

競争を生き抜く代理店

代表 那須 顯一
取締役 那須 顯一

TEL06-6282-6488(代)
http://www.j-thinktank.com/

努力と勇気でチャンスをつかむ

システム統合や拠点の統廃合

負担が増加する代理店

9月末、南太平洋のサモア諸島でM7.6、インドネシアのスマトラ島でM8.3と、大型地震が立て続けに二度も発生しました。

一部、9月末頃に、日本首都圏の大規模地震を予想されているサイトも存在しましたが、この予想がサモア・スマトラにずれ首都圏の危機はなくなったのか？ それともまだ首都圏の大規模地震の可能性はあるのか？ 私にはわかりませんが、とにかくこれ以上の犠牲者が出ないことを願います。

二度の地震での犠牲者の方々のご冥福をお祈り致します。

時を同じくして、三井住友海上・あいおい損保・ニッセイ同和損保、三社の経営統合の内容が正式に発表されました。

2009年3月期で考えると三社統合の正味収入保険料は東京海上日動を上回りますが、従業員

1人当たりの利益水準は、東京海上日動に比べ低いようで、売り上げを利益につなげる収益は「不十分」ではないかと考えられます。収益力を上げるために、システム統合・営業拠点等の統廃合で、年間約500億円の経費削減を予定しているとのこと(システム統合には年間約700億円必要)。

この内容を見て私が気になるのはやはり、「営業拠点等の統廃合」という点。銀行の次に、「高コスト体質」といわれる保険業界ですから、合併を期にコストを見直すのは国際企業として当然の姿でしょうが、営業拠点等の統廃合というのが、我々代理店に一番密着した問題ではないでしょうか。

営業拠点等の統廃合。文字だけ見ると、言葉だけ聞くと、3社の営業エリアの重なる営業所等を統合して行く感じがし

ますが、そこに従事する人間も整理統合の対象になりますし、そこに所属する代理店も同じく「整理統合の対象」なのです。

システム統合するのに絡めて、ますますの機械化、オンライン化を飛躍的に推進できれば、当然その分マンパワーは不要になります。

メーカー(保険会社)のマンパワーが削減されるといことは、その販売会社である代理店に対してもますますマンパワーが削減されるということ。

そうすると、メーカーのマンパワーに依存する体質の販売会社(代理店)は企業としての体をなさず、メーカーから見ると「自立していない代理店」となってしまう。

また、保険代理店という独自のシステムで保険料を計算したり、保

得意な業界に特化

他業種から業務提携も

今までのように、各代理店に対して手取り足取りシステムの操作方法を教えてくれる余裕は、すでに保険会社にはありません。せいぜい合同説明会を何度か開く程度で、その後はコールセンターで質問を受け付けるでしょうが、それでも操作し切れない代理店は「手数料体系」という名のシバリで、淘汰して行きます。

このような保険会社の経営努力の結果が、契約者に保険料で還元されるのであれば、淘汰される代理店も少しは救われるかと思いますが、3大メガ損保が誕生すれば、正味収入保険料の合算は国内シェア90%を超え、価格支配がますます強ま

スの一環として、保険の紹介や提案の必要性を十分認識しながらも、自社での保険代理店業進出に二の足を踏み、結果既存の保険代理店との提携を考えると、この不況下において設備投資、また保険業固有の商慣習に慣れるまでの時間的支出を考えると、中小企業で自力での保険代理店業進出は現実的ではないようです。

また、保険代理店との提携を希望する企業が提携代理店を選択する基準は、

- その業界に強い(業界固有の問題にマッチした保険を提案できる)
- 企業の要望に応える環境(マンパワーを含めて)が整っている
- 最近の傾向としては、以前からよくある、自社内の保険代理店部門の教育・アウトソーシングではなく、新たに、企業が顧客サービスの一環として、保険を紹介したい。
- 顧客の囲い込みとして、保険を提供できる環境を整えたい。
- と考える企業で、従来は、その企業独自で保険代理店業に取り組みが、ないというところ。
- 企業として顧客サービス

損保会社のメガ化で代理店はどうする？

営業拠点等の統廃合。文字だけ見ると、言葉だけ聞くと、3社の営業エリアの重なる営業所等を統合して行く感じがし

「おー！大丈夫や…」僕が聞いた最後の言葉

9月27日午前5時56分、完全に呼吸が停止した。父がなくなった。享年84歳だった。

9月20日、いつも姉や妹に任せきりだったのでも、連休を一緒に過ごすべく堺に住む両親を訪ねた。「お父ちゃん、体調どうや…」の問いかけに、「どうもない!」、短い答えが返ってきた。

日課にしている夕方の散歩に付き合った。今ももててしまいたいような父の手を握った時、「大丈夫や!…婆さんを見とてくれ!」と言って一人、部屋に引き返して行った。

異変に気づいたのは翌朝だった。肩を思わぬ重さで覆っている姿を見た妹が、「いつからこんなに呼吸が荒くなったの?」

表に出た妹が部屋に戻ってきたのは、それから5分後だった。「今から救急でK病院に連れて行って下さい。」

くから直ぐに着替えさせて、「その頃には父は一人では全く動くこともままならない状態になっていた。」

30分後、病院に到着。CT、レントゲン、血液検査が終了したのは、それから3時間後だった。待合室で過ごす時間がとても長く感じられた。

結果が出る前、妹が「入院させるから連絡しといて…」と、たぶん、もう家には帰れないと思っただけで、うから…」

その夜、生まれて初めて病室に泊まった。

消灯は9時半。1時間おきにベッドの軋む音と共に、意味不明な言葉に起った。

「お父ちゃん、どく来る看護士さんの足音だけだった。」

その日も朝食を済ませた父に、「お父ちゃん、ちょっと帰って来るから…また夕方来るから大丈夫か?」

「おー！大丈夫や…」僕が聞いた最後の言葉だった。

その日の昼間は姉と妹が付き添ってくれてい

お父ちゃん、ありがとう 84年間を生き切った父に感謝

「お父ちゃん、今夜も僕が泊まるから…」私の言葉に姉は、「大丈夫、今夜は私とみちちゃんが見てから…」と、なんかないで直ぐに電話するから…」

その夜、父はうわ言のうちに、神楽は終わったかの…と、言っていたらしい。

入院5日目、その日、も朝まで付き添った。その夜はベッドの軋む音はほとんど聞こえず、5時59分だった。

「もうちょっと早く連絡すれば良かったね!」

「爺ちゃん、良く頑張ったね!偉いよ爺ちゃん!」

「お父さん、あんた何で私より先に死んでしまったの?」

母の涙を見たのは初めてだった。

合掌。

(CJFP) 瀬戸内 青空

争奪保険マーケット

生保営業第一線(97)

<199>

朝食は7時半だった。三分かゆと味噌汁、牛乳が添えられていた。「お父ちゃん、朝ごはんや!」

「おー！大丈夫や…」僕が聞いた最後の言葉だった。

その日の昼間は姉と妹が付き添ってくれてい

FP手法を
活かした保険販売

248

CFP
若林 修

アイブライツ株式会社
http://www.1eye.co.jp/

委任による調停の流れ

賃料改定手法⑱

完全失業率が戦後最悪となり、不況は底を脱しつつあるとの評価もありませんが、世界的な経済情勢は、低迷している消費マインド同様なかなか回復しません。そんな中、緊急措置的に、賃料減額

依頼が必要となる場合の方法を紹介してまいりました。継続賃料に関する減額依頼は、調停前置主義のため、まずは、調

停の場を経る必要がありません。現状以上に経費をかけるられない場合は、覚悟さえ決めれば、弁護士や不動産鑑定士への委任をしない調停も可能であり、その際、手続きはすべて自らの手で行い、必要となる客観的な根拠資料は、募集チラシ等の資料でも立派な評価書となりま

す。その報酬は、物件の規模にもよりますが、100万円を下らない場合がほとんどです。弁護士への報酬は、決まった報酬規程はありませんが、着手金数十万円、成果報酬部分は、月額減額賃料を基準として最初に取り決めます。弁護士への成果報酬部分以外は、実際に必要となる費用です。後々問題にならないよう、報酬や経費等を確認し、委任契約を締結後、減額請求を開始するよう

に減額依頼をしている場合でも、改めて、内容証明をします。

顧客満足度アップのために取り組むこと

なりつつありますが、保険料コストについて各社で激しい競争が行われています。この数年間で新型の収入保障保険が多数販売されてきましたが過去の商品に比べて解約返戻金をなくしたり、リスク細分料率の採用等で格段に値下がりしています。最近の例ですが、8年前にご加入いただいた通定期保険を現在の保障を同じにしてもっと保険期間を延長したいという相談があったのですが、新型の収入保障保険を利用することで保障料をさらに下げて設定することができました。40代前半の男性だったのですが、8歳年

そうした点を考慮してみても、使用した点のいい特約と実感します。

この鑑定評価書を調停の際事前に提出し、弁護士は調停を進めていくこととなります。このような場合、家主側も弁護士と不動産鑑定士に委任をするのが通常で、先方も鑑定評価書を作成し、提出することとなります。双方の鑑定評価書を基に、適正な継続賃料を探り、和解への道を探っていくのが、調停委員の役割となります。それでは、継続賃料を求める際の鑑定評価手法をみてまいりましょう。評価基準には原則的には4手法を併用することが必要となります。それは、差額配分法、利回り法、スライド法、継続賃料に関する賃貸事例比較法です。その他に、収益分析法や継続地代の場合、公租公課倍率法の2手法があります。

生保販売の問題点を克服する!

ファイナンシャルプランナー(CFP®) 宮崎 準二

今回は、最近の個人保険マーケットについて、特に商品面に関しての意見を紹介しようと思います。

①収入保障保険の低廉化・柔軟性の拡大 主に働き盛りの世帯主向けに方が一の遺族保障対策として活用されている生命保険です。商品自体は今やほとんどの生保会社で取り扱われており目新しくはなく

なりつつありますが、保険料コストについて各社で激しい競争が行われています。この数年間で新型の収入保障保険が多数販売されてきましたが過去の商品に比べて解約返戻金をなくしたり、リスク細分料率の採用等で格段に値下がりしています。最近の例ですが、8年前にご加入いただいた通定期保険を現在の保障を同じにしてもっと保険期間を延長したいという相談があったのですが、新型の収入保障保険を利用することで保障料をさらに下げて設定することができました。40代前半の男性だったのですが、8歳年

最近の個人マーケットの傾向

にならないと思います。

②特定疾病保険料払込免除特約への期待 三大疾病の所定の状態になると以後の保険料が免除となる特約ですが、一部の保険会社では終身保険に付加できます。特にガンの場合には診断確定された時点で免除となります(上皮内ガンの場合は除く)。死亡率に比べ保険金額に上限(一般的には3千万円)があったりします。

な安心感を持っていたただけるようです。これは貯蓄では、できない生命保険の大きな役割だと思えます。保険料支払いの免除ではなく保険金(給付金)を全額前払いする特定疾病給付終身保険という保険もあります。かなりの保険料が高くなったり加入できる保険金額に上限(一般的には3千万円)があったりします。



不動産の評価は専門家に

鑑定評価書を事前に提出

その際の改定開始日は、既に紹介の通り、作成日以降であれば、いつでも構いません。改定

法人契約の生命保険の考え方

平成20年2月28日に通増定期保険の掛金の経理処理方法が変更となって以来、全額損金処理が可能で貯蓄性の高い生命保険商品はがん保険のみとなりました(平成20年2月27日以前に加入した通増定期保険については、その契約が消滅するまで従来の経理処理-全額損金処理ものは全額損金処理-が認められています)。

従来のがん保険は、被保険者1人当たりの最大保険料が少なく、まとまった金額の決算対策をしようと思うと役員のみならず従業員も加入対象者として導入する必要がありました。従業員数が少ない企業の場合、対策の規模に限度があり、その点で使い勝手がいまひとつという評価を受ける場合もありました。

しかし最近になって、保障額を増額することにより、あるいは保障内容を見直すことにより、被保険者1人当たりの加入限度額(=最大保険料)を引き上げ、被保険者1人でも2~300万円の保険料の設定ができるがん保険が複数の保険会社から登場してきています。がん保険と通増定期保険を比べた場合、ピーク時の返戻率については通増定期保険に軍配があがるものの、がん保険のほうが返戻率の高い期間が比較的長期間継続し、解約時期の自由度という点ではがん保険のほうが使い勝手が良いと言えるでしょう。解約時期につ

お客様にお知らせ

小川 秀樹

三井住友海上は9月15日、東京・千代田区の同社駿河台ビルで「これからの食の総合的危機管理対策」をテーマにセミナーを開き、万一自社で事故が起きたときの対応や、食品管理ツールの一つである「トレーサビリティ」について説明した。

「食の総合的危機管理」



講演する中原氏

し、昨今は消費者の嗜好の多様化をはじめとした食に関する意識や情報発信の多様化といった社会情勢が変化してきている。こうした状況を認識することが食品企業には求められていると指摘。万が一、食品事故が自社で起きた場合の対応策としては、①問題発生時に該当製品がどこにどの位の量あるか把握する、②事故発生時の初期対応により事故の被害の減少に努める、③事故原因の早期究明、対策の早期実施に努めることなどが重要だとした。

次いで、食品管理ツールの一つである「トレーサビリティ」の概要を解説。トレーサビリティとは「生産・加工、および流通の特定の1つまたは複数の段階を通じて飼料または食品の移動を把握できること」と定義付けされているもので、07年7月には食品のトレーサビリティに関する認証規格「ISO22005」が発行されている。いわば食品の「トレーサビリティ」は食品事故が発生した場合の製品の回収や原因究明の迅速化を進めるシステムといえる。トレーサビリティを活用した食品企業の危機管理法について中原氏は、生産者、卸売業者、小売業者ごとに出荷記録や保存記録、入荷記録といった作業日誌を管理するなど、各段階での責任の明確化を図る必要があると説明した。

各種講演プログラムのなかで、講師として総研の中原純一郎氏は「トレーサビリティシステムを活用した食品事故防止策と食の危機管理」をテーマに講演。中原氏はまず、食品業界を取り巻く現況について概説

「エコ安全ドライブや無事故」推進運動の提案強化実施へ

あいおい全国プロの会

あいおいグループの代理店約1600店で組織するあいおい全国プロの会(中野豊会長)では、今年4月の「環境宣言」公表以降、企業などへの環境認証制度「エコアクション21」の認証取得支援をはじめ、さまざまな環境取り組みを展開してきた。その一環として



佐々木 慎浩委員長(右) 金子 昌司副委員長



事業所開拓委員会メンバー代理店

て、同会の事業所開拓委員会では9月17日に会合を開き、今後地域企業など1万社に対して「エコ安全ドライブや無事故推進運動の提案強化を図るといった目標を掲げた。また、これら企業一方社に対しては、同時に「O1倶楽部ビジネスゲートウェイ」という企業向け



挨拶する中島会長

県民の安心と安全のために 愛知県防犯協議会 第29回愛知県損害保険防犯対策協議会(中島逸会長)が9月18日午後2時から、名古屋市中区の名古屋銀行協会2階会議室で開かれた。まず、中島会長が挨拶。昨年5月と8月に改正暴力団対策法が施行されたが、依然暴力団関係者による保険事故に係る威圧的請求や保険金詐欺などが絶たないこと、平成18年度から「あいち地域安全緊急3か年戦略」に取り組んだが、自動車盗難、部

格「ISO22005」が発行されている。いわば食品の「トレーサビリティ」は食品事故が発生した場合の製品の回収や原因究明の迅速化を進めるシステムといえる。トレーサビリティを活用した食品企業の危機管理法について中原氏は、生産者、卸売業者、小売業者ごとに出荷記録や保存記録、入荷記録といった作業日誌を管理するなど、各段階での責任の明確化を図る必要があると説明した。

品ねらいの件数が急増していることなどを述べた後、「今年度から『あいち地域安全新3か年戦略』がスタートし、6月には『あいち地域安全新県民行動計画』も策定されました。損保協会では愛知県民が安心して安全に暮らせる社会を取り戻すべく、自らの果たすべき役割を再認識し、愛知県警察本部をはじめ関係者の皆様方と一丸となって、地域の安全と暴力追



堺市五箇荘東小で贈呈式

損保ジャパンでは、全日本小学校ホームベージュ大賞(J-KIDS大賞)の実行委員会事務局を務めているが、7回目となる今年度の各都道府県等の代表校52校が決定した。その大阪府代表に選ばれた堺市立五箇荘東小学校を9月16日、同社南大阪支店の脇坂芳弘リリーが訪れ、藤木久子校長へ表彰状を手渡した。同校のHPはプロダクトの特性を生かして高頻度で更新を行い、大きな写真と丁寧なコメントで学校生活の様子を伝えていた。同賞は、学校と保護者の地域とのより良い関係の構築に寄与し、未来を担う小学生が主体的・積極

放のため、邁進していきたい」と締めくくった。来賓を代表して、愛知県警察本部刑事組織犯罪対策局立松立局長、愛知県弁護士会・蜂須賀太郎副会長が挨拶を行った。

議事では、①平成20年度協議会活動報告、②同21年度協議会活動計画

見積もり、契約確認時「事故シミュレーター」イデサイン損保は、顧客が見積もり・契約内容の確認をする際に、顧客の補償内容に合わせ、支払われる保険金を最大5つの事故事例で、動画を使ってわかりやすく説明する「事故シミュレーター機能」を8月26日から同社のPCサイトで始めた。顧客は、同シミュレーターを見て、事故事例を通じて自分の補償内容を確認することができる。同シミュレーターでは、もしものとき、

現在加入している自動車保険で、どれくらい保険金が支払われるかを知ることが形の見えない自動車保険を具体的にイメージできるようにしている。

また、同社では9月1日から、NTTドコモが提供する携帯電話クレジットサービス「DCMX」と提携し、ドコモインストア特約店を開始した。DCMXで保険料を支払うと、NTTドコモが提供するドコモポイント(100円につき1ポイント付与)に加えて、特典として100ポイントが加算される。

教育研修・人事・社員福利厚生ご担当者様へ

社内教育のコスト削減に!!

みんなでつくるクイズ・検定サイト
学天ぽすと



「学天ぽすと」とはお客様がご持ちの知識や情報を、オリジナルクイズやユニーク検定として作成し、投稿できるサービスです。作ったクイズはブログパーツとして、ホームページやブログに貼ることができるので、社内研修の問題を作成し会社ホームページに掲載するような使い方も可能です。

企業様で社内導入すれば
オリジナル検定が
作成・利用・共有できます。



今すぐアクセス! <http://kenten.jp/>

学天(がくてん)サポートセンター
受付時間 平日10:00~17:00(土日祝除く)
Eメールの場合 info@gakuten.com

お問い合わせ ☎ 0120-888482

KOSAIIDO 株式会社 廣濟堂
<http://www.kosaido.co.jp/> 〒108-8378 東京都港区芝4-6-12

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

地球温暖化の影響が出ているのかもしれないが、近年の日本は自然災害、特に集中豪雨に見舞われるケースが増え、最近では「ゲリラ豪雨」と呼ばれる水害による被害が多発しています。そこで今回はこのゲリラ豪雨にどう備えたらいいのかその対策に焦点を当ててみました。

短時間に一挙に押し寄せる大雨量

情報や避難の遅れで大事故に

「ゲリラ豪雨」がなぜ恐いのか。気象予報である程度備えることのできる程度、避難が間に合わない程度、ゲリラ豪雨は大雨が急変し、短時間の間に大量の雨を狭い地域に降らすため、防災措置、避難が間に合わない程度からです。日本の中小河川の流域面積が狭いこともあり、アスファルト道路の拡充など都市化によって降った雨が一挙にすべり流れていくことで、許容量を超えた雨がすさまじい勢いであふれ出し洪水を引き起こします。



昨年7月28日には神戸市灘区の都賀川が急激に増水し河川内の親水公園で水遊びをしていた子どもたちが流され5人が亡くなるという悲惨な事故もありました。

こうしたゲリラ豪雨による被害を防ぐ手段として早期の予報が欠かせませんが、現在のレーダーなどの技術では発生場所や時刻の事前特定、雨量



避難も妨げるゲリラ豪雨

防災力の本質「自分は自分で守る」 住民の危機意識が低くなる傾向

これまでテレビでの気象予報が進んだことや、洪水対策で安全性が増していること、住民の洪水に対する危機意識が昔に比べて低くなり、防災力も脆弱になってきていると指摘されています。しかし、本質的な防災力としては「自分は自分で守る」という意識を取

ゲリラ豪雨対策を訴えよう！

これまでにテレビでの気象予報が進んだことや、洪水対策で安全性が増していること、住民の洪水に対する危機意識が昔に比べて低くなり、防災力も脆弱になってきていると指摘されています。しかし、本質的な防災力としては「自分は自分で守る」という意識を取

な防災対策として、国や自治体、河川管理者などによるホットラインでの迅速な情報提供が急務となっています。この迅速性が被害を最小限に抑えられるかどうかにかかっています。

ゲリラ豪雨の危険性について次のようなケースも考えられます。
○川での釣りや水遊び、河原や川の中洲でのキャンプやバーベキューで互いに連携し、防災力を高める必要があります。
○地下街で買い物をして

税務情報



配当ある契約で給与課税される額

法人負担保険料は全額が給与扱い？

Q 当社は、当社を契約者、従業員を被保険者および満期保険金受取人、死亡保険金受取人とする養老保険に加入しています。当社が負担する保険料は従業員への給与として処理することを知っています。が、保険会社から当社へ契約者配当が支払われることになっていました。給与として課税されることとなる金額が契約者配当の額を差し引いた額となります。とすれば払い戻しの額が迷っています。また、従業員が受け取る満期保険金の一時所得計算上控除できる金額についても教えてください。

A 法人が自己を契約者、従業員を被保険者、満期保険金および死亡保険金受取人を従業員およびその親族とする養老保険に加入した場合、法人が支払った保険料の額は従業員に対する給与として課税されることとされています(法基通9-3-4(2))。これは、法人が支払う保険料の額について、従業員に対する経済的利益の供与があったとされるためです。問題は、契約者配当は従業員ではなく、法人に支払われることになっていることです。そしてこの場合の経済的利益の額の評価については、必ずしも明らかにされていません。この点について、法人が従業員を受取人とする養老保険契約を一方的に解約し、解約返戻金を契約者である法人が受けた場合でも、従業員に対する既往の課税関係に影響を及ぼさないと考えられることから、契約者配当の額はまったく別問題として、払込保険料の額が給与とされるという考えもありません。しかし、一般に配当は保険料の払戻しとしての性格を有していると考えられます。とすれば払い戻しの額を差し引いた後の額を課税し、契約者配当の額を控除しなければならぬと考えられます。また、所得税施行令183条(生命保険契約等)に基づき一時金に係る所得金額の計算方法)においても、生命保険契約に基づき分配を受ける剰余金等(一時金の支払いの目前に支払われるものに限る)は払込保険料の総額から控除することとされています。また一時所得の計算上、一時金の支払いを受ける者以外の者が負担した保険料についても控除することとされている(所基通34-4)ことから、一時金の支払いを受ける者以外が受け取る契約者配当を払込保険料の総額とすることが相当であると考えられます。したがって、ご質問者の場合、従業員が受け取る満期保険金から控除できる必要経費は、給与課税された保険料の額となります。



インターネット活用し非対面募集

株式会社 ライフィ 代表取締役 澤田 勉氏

（株）ライフィ（東京都港区）は生損保および少額短期保険を約40社乗り合う専門プロ代理店で、ありながら、リテール分野においては対面営業を一切行わず、集客から成約に至るまでの大半を同社ホームページ「lify.jp」を経由して完結させるという一風変わった取り組み

見えない見込み客 頭に描き

求められる情報 サイトに記載

対面営業をするつもりでしたが、今年の3月からは成約に至るまで、ただで保険販売（個人分野）をしようというつもりでしたが、具体的なには、

澤田 一般的に保険販売の流れは、①見込客を集める、②対面する、③ヒアリング・プレゼンをする、④契約、⑤紹介してもらう。この繰り返しですが、はじめはこの見込客を集めなければインターネットで行おうと思ひ、06年にホームページ「lify.jp」を立ち上げました。その後、立ち上げた間は、HPを通じて問い合わせや資料請求のあった方に対してのみ対面で保険提案をし



インターネットで見込客を集めるものなんでしょうか。澤田 前提として、ネットで見込客を集めるものなんでしょうか。澤田 前提として、ネットで見込客を集めるものなんでしょうか。

代理店登場

を強みとしている。保険に対する消費者ニーズが多様化するなか、インターネットでの保険販売の効果に半信半疑の見方も変わらな

きめ細やかさは対面に軍配

全国のプロ代理店と提携も

澤田 インターネットのいい点は効果が表れな

澤田 インターネットのいい点は効果が表れな

みようとと思った瞬間に難しく考えてしまうから失敗するのだと思います。

きめ細やかさは対面に軍配

全国のプロ代理店と提携も

澤田 インターネットのいい点は効果が表れな

澤田 インターネットのいい点は効果が表れな



ライフィの個人向けサイト http://lify.jp



法人向けサイトも運営 http://www.kigyo-zaimu.jp

す。お客様に賢くなっても賢くなっても賢くない、こうしてプロセスのすべてを自分で決断して

きめ細やかさは対面に軍配

全国のプロ代理店と提携も

澤田 インターネットのいい点は効果が表れな

澤田 インターネットのいい点は効果が表れな

りませんが、お客様からはさまざまな質問があります。ですから、対象年齢という概念は持つべきではないと考えます。

きめ細やかさは対面に軍配

全国のプロ代理店と提携も

澤田 インターネットのいい点は効果が表れな

澤田 インターネットのいい点は効果が表れな

澤田 インターネットの普及によってマーケティングの考え方が変わってきているのだと思ひます。例えばA社の保険販売員が見込客に保険提案をしたもののB社の保険に加入したばかりだった

きめ細やかさは対面に軍配

全国のプロ代理店と提携も

澤田 インターネットのいい点は効果が表れな

澤田 インターネットのいい点は効果が表れな

この文章を読んで相手がどう感じるか、思ひは伝わっているかどうか？ 澤田 確かに当社HPのバックグラウンドには1億2600万人（日本の総人口）がいます。このうちの例えばAさんのように適うページ、知りたい情報を提供する、別のBさんには焦点が当たっていないことになりません。従って次はBさんに向けた情報提供のページを作成することに

重点要望 項目

①適年と中小企業退職金共済(以下「中退共」)を併用している団体で適年資産の中退共への非課税移換を可能とする措置を講ずること

②適年の移行先として中退共を新たに実施する場合は、適年資産の非課税

③平成24年3月末以前に受給権取得済である適年の年金受給者と繰延者に対して平成24年4月以降

生保協会の重点要望は次のとおり。

▽適年の円滑な移行を図るための措置を講ずること

平成14年4月1日施行の確定給付企業年金法では、適年について平成24年3月31日までの期限を設けて、他の企業年金制度等に移行することになった。同協会では、適年の円滑な移行を図るため、税制上次の3点を要望している。

①適年と中小企業退職金共済(以下「中退共」)を併用している団体で適年資産の中退共への非課税移換を可能とする措置を講ずること

②適年の移行先として中退共を新たに実施する場合は、適年資産の非課税

③平成24年3月末以前に受給権取得済である適年の年金受給者と繰延者に対して平成24年4月以降

企業型確定拠出年金で、中途退職給付の支給が認められているが、企業型確定拠出年金では、退職して拠出年金で、退職して原則として60歳に達するまで給付を支給することができず、適年からの移行に際し大きな障害となっている。そのため、企業型確定拠出年金での退職時の脱退一時金について年齢と資産額にかかわらず、支給可能とするよう支給要件の緩和を要望する。

遺族の生活資金確保のため、相互扶助の原理に基づき死亡保険金の相続税非課税限度額について、現行限度額(法定相続人数×500万円)に「配偶者分500万円」を「未成年の被扶養法定相続人数×500万円」を加算すること。なお課税方式が見直されても新たな非課税限度額は現行制度に加算分を加えた水準とする。

生命保険は死亡により生じる、残された家族の

適年の円滑な移行措置要望

「中退共」併用団体の非課税移換など

移換が認められているが、すでに中退共を実施している団体は、適年資産を移換できない。従って適年の円滑な移行を図るため、適年と中退共を併用している団体でも適年資産の中退共への非課税移換ができるよう要望する。

平成24年4月以降も適年が継続している場合の法人税法その他相続に関する法令の規定の適用に

死亡保険金の相続税非課税枠拡大

損保では異常危険準備金の充実

経済的負担に備えるために加入するものであり、死亡保険金は契約者(被相続人)の意思に基づき支払われた保険料によって準備され、残された家族の生活資金という点で、他の相続財産とは大きく異なる。

また、死亡保険金は、保険金受取人が保険金請求権を固有の権利として原始的に取得し、保険会社から直接受け取るが、相続税課税上は、死亡保険金を相続財産とみなす

配慮も必要である。死亡保険金の非課税限度額は、消費者物価指数が上昇しているにもかかわらず、昭和63年度改正以降は調整等がなされず、また、本年3月27日に成立した所得税法等の一部を改正する法律に明記された方向性を踏まえ、今後、相続税で課税ベース、税率構造等の見直しが見込まれるが、その場合であっても、消費者物価指数も踏まえ死亡保険金の非課税限度額は拡充していくことが基本と考えている。

一方、損保協会の重点要望は火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実である。

その内容は、①積立率の引き上げ(現行4%↓5%)と②洗替保証率の引き上げ(現行30%↓40%)。

地球温暖化の影響等により、大規模災害が近年各地で頻発しており、甚大な被害をもたらしている。「火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実」は、過去のデータに基づいて予測される頻度、規模を超えるような巨大自然災害が発生した場合にも確実に保険金支払いができるように、損保会社が積み立てている異常危険準備金の積立率と洗替保証率の引き上げを要望するもの。

遺族の生活資金確保のため、相互扶助の原理に基づき死亡保険金の相続税非課税限度額について、現行限度額(法定相続人数×500万円)に「配偶者分500万円」を「未成年の被扶養法定相続人数×500万円」を加算すること。なお課税方式が見直されても新たな非課税限度額は現行制度に加算分を加えた水準とする。

生命保険は死亡により生じる、残された家族の

配慮も必要である。死亡保険金の非課税限度額は、消費者物価指数が上昇しているにもかかわらず、昭和63年度改正以降は調整等がなされず、また、本年3月27日に成立した所得税法等の一部を改正する法律に明記された方向性を踏まえ、今後、相続税で課税ベース、税率構造等の見直しが見込まれるが、その場合であっても、消費者物価指数も踏まえ死亡保険金の非課税限度額は拡充していくことが基本と考えている。

一方、損保協会の重点要望は火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実である。

その内容は、①積立率の引き上げ(現行4%↓5%)と②洗替保証率の引き上げ(現行30%↓40%)。

地球温暖化の影響等により、大規模災害が近年各地で頻発しており、甚大な被害をもたらしている。「火災保険等に係る異常危険準備金制度の充実」は、過去のデータに基づいて予測される頻度、規模を超えるような巨大自然災害が発生した場合にも確実に保険金支払いができるように、損保会社が積み立てている異常危険準備金の積立率と洗替保証率の引き上げを要望するもの。

生命保険は死亡により生じる、残された家族の

配慮も必要である。死亡保険金の非課税限度額は、消費者物価指数が上昇しているにもかかわらず、昭和63年度改正以降は調整等がなされず、また、本年3月27日に成立した所得税法等の一部を改正する法律に明記された方向性を踏まえ、今後、相続税で課税ベース、税率構造等の見直しが見込まれるが、その場合であっても、消費者物価指数も踏まえ死亡保険金の非課税限度額は拡充していくことが基本と考えている。

生命保険は死亡により生じる、残された家族の

配慮も必要である。死亡保険金の非課税限度額は、消費者物価指数が上昇しているにもかかわらず、昭和63年度改正以降は調整等がなされず、また、本年3月27日に成立した所得税法等の一部を改正する法律に明記された方向性を踏まえ、今後、相続税で課税ベース、税率構造等の見直しが見込まれるが、その場合であっても、消費者物価指数も踏まえ死亡保険金の非課税限度額は拡充していくことが基本と考えている。

生命保険は死亡により生じる、残された家族の

生・損保協会の22年度税制改正要望



定価
7,430円

(消費税込み・送料実費)

DVD 78 min

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!

お客様の門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!

講師 株式会社ライフプランニング・コンサルティング 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」ほど魅力的な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きれば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露しています。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つ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。

●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

●会社名 ●部支店名

●課支社名 ●代理店名

●送付先 (〒).....

●担当者名 ●TEL

■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