



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。

優良体・非喫煙者割引特則を発売

ソニー生命 告知書扱限度額を3,000万円に拡大

◆商品の仕組みおよび特徴

Table with columns: 料率区分, 健康状態, 喫煙歴, 同社基準

◆保険料例

契約年齢 35歳男性、年金月額 20万円、保険期間・保険料払込期間 25年、個別扱月払保険料の場合の例

Table showing insurance rates for different categories like '優良体・非喫煙者割引' and '喫煙者優良体割引'.

※0内は、優良体・非喫煙者割引特則を付加しない場合を100%とした場合の割合

家族収入特約(定額型)に付加した場合

Table showing insurance rates for family income special terms.

※0内は、優良体・非喫煙者割引特則を付加しない場合を100%とした場合の割合

「優良体・非喫煙者割引特則」にそれぞれ優良体料率区別を追随し、加し、優良体・非喫煙者割引特則を付加した告知書が発行される。

約款の見直し内容

Table detailing policy changes: 告知義務違反による解除, 保険金等の支払期限, 保険金受取人の変更の要件明確化, 重大事由による解除.

健康、医療に対する関心は年々高まっており、保険を選択する際の基準として自分の健康状態に見合った低価格な保険料を求めるニーズが高まっている。

そうした顧客ニーズに応えるために、同社は、1999年11月に喫煙習慣などで保険料を区分する「喫煙リスク区分型」商品...

保険料の低価格化ニーズに対応

ソニー生命は、11月2日から、多様化するお客さまのニーズに的確に対応するための商品ラインアップの拡充として、新商品「優良体・非喫煙者割引特則」を発売した。

顧客の立場で分かりやすさを追求

住友、保険法対応で約款を平明化

住友生命は生命保険契約時に契約者へ「ご契約のしおり(定款)・約款」のうち、約款部分について、対応もその一環のものと...

約款の具体的見直し内容については上表の通りとなっている。同時に約款のわかりやすさを向上させるため、個人向け商品すべての約款について、「表」や「補足欄」を活用することで、

「優良体・非喫煙者割引」が、これを最大3000万円までとした。優良体・非喫煙者割引特則は、被保険者の健康状態その他が同社の定める基準に適合するときに付加することができ、喫煙歴および健康状態により、非喫煙者優良体保険料率、喫煙者優良体保険料率のいずれかの保険料率を適用し、保険料が割安になる。

大きく変わった「お金」の流れ

経済好況時は2万5000円などという高額なものになってきたが、現在ではなかなか2万円を超えることはない。少々乱暴に言うと、1万7、8000円といったところではないか。

建設関連の職人さんの日当がどのくらいかご存じだろうか。職人といっても様々な職種があり、かつ習熟度により日当に開きはあがるが、単なる単純作業ではなく、それなりの専門性のある職人に限って考えてみる。

「保険法」として足欄を活用することで、現行商法の保険契約に関するルールが約100年ぶりに見直され、

「優良体・非喫煙者割引」の保険料率「非喫煙者優良体保険料率」「喫煙者優良体保険料率」のいずれか、家族収入保険、生活保

アリコのコールセンターが最優秀オペレーション賞受賞

アリコが「最優秀オペレーション賞」を受賞した。同賞はコンタクトセンターの業界専門誌である月刊コンピュータテレフォニー誌が発刊するリックテレコムが主催する「コンタクトセンター・アワード」は、参加企業同士が相互に評価し合うというオープン形式のコンタクトセンター表彰制度。2004年から毎年実施している。

障特別付家族収入保険、家族収入特約、生活保障特別付家族収入特約

# 損保トピックス

## ITで新ビジネスモデル

### 保険金支払・BCP対策に活用 イーデザイン損保

イーデザイン損保は、ITを活用した保険金支払部門の多拠点化やBCP（事業継続計画）対策といった新しい損保のビジネスモデルを展開すると9月24日発表した。

同社は、外出先からUSBキーを通じて自社のPCにアクセスできるリモートツールとして、NTTコミュニケーションズ（NTT Com社）が展開しているBiz Communicator（ビズコミュニケーター）を導入する。

また、12月には、ビズコミュニケーターのオプションとして新たに開発される指紋認証付のUSBキーを導入する予定としている。ビズコミュニケーターとは、オフィスのパソコン上からIP電話・電話会議・Web会議を状況に応じて使い分けて、自由なコミュニケーションとスピーディーな意思決定を実現するコミュニケーションツール（基本サービス）である。

外出先では、USBキーひとつで、外出先のPCから、オフィスの自席PCをセキュアに遠隔操作できるシンクライアント発想のリモートツールである。

同社は、NTT Com社のビズコミュニケーターの導入にあたり、ディスクレスの専用PCを保険金支払部門とBCP対策関係者に配布し、「どこでもオフィス」としてセキュアな環境で、次の新しい損保ビジネスモデルを展開する。

- ① 保険金支払部門のスタッフが、事故対応時の顧客訪問・出張等のためにオフィスを離れる場合でも、オフィスと同様の対応を実現し、保険金支払期間の短縮、コミュニケーションの緊密化を図り、実質的な保険金支払部門の多拠点化を実現する。
- ② パンデミックや大災害で社員の出勤が困難な場合のBCP対策として活用する。



加害者になるなんて想像したこともなかった。

JA共済連、自転車事故防止のTVCMを放映  
JA共済連では、中学生・高校生の自転車事故防止に真正面から取り組んで放映を開始した。

今回のCMは、今年6月から全国の中学・高校に配布している自転車の交通安全教育DVDを用い、授業を行った中学・高校生の実際の反応を基に制作したもので、DVDのリアルな自転車事故再現映像や、未成年者が事故の加害者となり、高額な損害賠償を負うことになった事例を通じて、生徒たちが日々の自転車マナーや加害者責任の重さに気付いていく様子が描かれている。

CMは、15秒と30秒の2種類。11月には全国のスポット枠でも集中的に放映する。

先日のテレビのミニテレビ番組の話である。脱税調査官が、訝えない地方税務署の調査官として派遣されているが、実は査察の敏腕調査官である。正体を明かし、捜査に入る最後のシーンは水戸黄門のようである。語り口調もそうである。

そこで調査官が地元の税務署調査官に言うシーンである。「商店街のほとんどの法人税の申告が粉飾決算によって行われている。それが発覚すると重加算税等の問題が発生する」。同じように、粉飾決算について最後のシーンでは「粉飾決算については、今回は簡単に済ませることができた」と。

金融機関と町の有力者が手を組み、近い将来に計画されている商店街の再開の計画がある。それは、粉飾決算で融資を行い、5年後、粉飾が発覚し、融資した金を全額返済しろと迫る。返済できないのであれば、土地を手放させ、商店街を立ち退かせる計画だったのだから、この辺は悪くない。しかし、粉飾決算とは、本来赤字決算であるが、それでは銀行等の融資が受けられない。だから、利益が出たように嘘の決算をすることである。

つまり、本来利益に対して課税される法人税・住民税・事業税は、当然赤字であれば納税義務はない。払う必要はない。粉飾決算は利益が出たことにするわけであるから、本来払う必要はないわけである。払う必要がないのであるから、表彰こそされ、重加算税がかかることなどあり得ない。本当は赤字だったと申し上げれば、税金は返してくれるわけである。

重加算税とは、課税所得の隠れ、本来払わなければならない税金を利益を圧縮して少なくする。その犯罪的行為に対して課される罰金的処分である。そこにあるのは悪意である。粉飾決算というのは、それに対してマイナスの悪意（善意）である。本来払わなくていい税金を支払うのであるから、税務署は文句を言わないのである。

しかし、粉飾決算というのは、金融機関に対しては犯罪となる。本来、赤字であるにもかかわらず、黒字に見せ融資させるのであるから、あるいは、役所の指名を受けるために粉飾決算をする。赤字企業には税金を使っている仕事はさせられない。材料仕入れ先・下請け先にキチンと払えるかどうか、心配だからである。

しかし、天下のテレビ会社、このレベルの知識なのであるか。番組を作っているのが所詮サラリーマンであるがゆえに、このレベルなのであるか。レベルはないのであろうか。（税理士）

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

立ち退かせる計画だったのだから、この辺は悪くない。しかし、粉飾決算とは、本来赤字決算であるが、それでは銀行等の融資が受けられない。だから、利益が出たように嘘の決算をすることである。

つまり、本来利益に対して課税される法人税・住民税・事業税は、当然赤字であれば納税義務はない。払う必要はない。粉飾決算は利益が出たことにするわけであるから、本来払う必要はないわけである。払う必要がないのであるから、表彰こそされ、重加算税がかかることなどあり得ない。本当は赤字だったと申し上げれば、税金は返してくれるわけである。

重加算税とは、課税所得の隠れ、本来払わなければならない税金を利益を圧縮して少なくする。その犯罪的行為に対して課される罰金的処分である。そこにあるのは悪意である。粉飾決算というのは、それに対してマイナスの悪意（善意）である。本来払わなくていい税金を支払うのであるから、税務署は文句を言わないのである。

しかし、粉飾決算というのは、金融機関に対しては犯罪となる。本来、赤字であるにもかかわらず、黒字に見せ融資させるのであるから、あるいは、役所の指名を受けるために粉飾決算をする。赤字企業には税金を使っている仕事はさせられない。材料仕入れ先・下請け先にキチンと払えるかどうか、心配だからである。

しかし、天下のテレビ会社、このレベルの知識なのであるか。番組を作っているのが所詮サラリーマンであるがゆえに、このレベルなのであるか。レベルはないのであろうか。（税理士）

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

## 第541回

### 発覚すれば重加算税等の問題？



井上 得四郎

### 粉飾決算

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催



第一部講師の染宮氏

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

### レベルアップ研修会開く JAIF A大阪協会

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催



750名が参加

「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催  
「情報提供型営業」実践セミナーを開催

# 心に刻む一言を自分の言葉で表現しよう

よいものをもっとよいものへ  
思い込みには信念と誤解がある

16 交渉力を高める②  
前回は引き続き、お客様の加入意欲を誘う、心に刻み込まれる一言を目指して、考えていきましょう。

【例】人間の直感はいじい  
人は直観力のある生き物です。「そういう人は胸騒ぎがしたのよ」と思った経験はありませんか？ つまり、直感とは外とつながるものなのです。

【例】〇〇様の生命保険は  
宝くじを買う人がいる生命保険は、直感として万全でしょうか。それとも改善すべきことが何かあるでしょうか。直感的にどうですか。

【例】よいものをもっとよいものへ  
批判的検証という言葉があります。私たちに必要な出来事や物事の成り立ちを厳しくチェックして、よりよい物事を見つけて力を付けているというのを意味しています。言い換えれば、よいものをさらによいものに変えられる力とも言えます。生命保険も、もっと

【例】よいものをもっとよいものへ  
思い込みと誤解のふたつがあります。

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが

【例】何を表せるか、何を表せないか  
「私何でこんな保険に入っていたのだろう」と思う人がいたら、それは少し違います。生命保険は毎年新しくなっているのです。だからといって、いつもいつも加入し直していたら保険料負担が大変です。今の契約の何を変えようか、何を交換しようか、その判断が大切です。判断のお手伝いをしたいので、私たちが



今日の言葉  
心に刻み込まれる一言、を探し、見つけたら、自分の言葉で表現し直し、自分のものにしましょう！

【例】養理を守ることは大切ですが、養理が家族を守ってくれません。

【例】定食を頼むか、単品で頼むか  
休日のレストランで、

トップセールスマンから学ぼう

内容を忘れてしまうわけ  
加入することが目的だから？

人は人間関係の中に生きています。生命保険は、その人間関係、つまり義理で入っているものもあるでしょう。義理を守ることは大切ですが、義理が保険や家族を守ってくれないことも事実です。誰から加入しても関係ないものは義理でもよいでしょう。でも、自己責任で選ぶ生命保険は、確かな目を持って判断してみませんか。

家族で  
テニスを囲んで  
新政権の首相の所信表明演説に、逸話が入っていた点が話題になりました。人の究極の幸せは4つというものです。興味を惹かれますか。「エピソードで注意を惹く」「予想と違う」「相手の気持ち」をこちらに向けると、いい点では共通でしょう。

【例】最近の生命保険のブーム  
生命保険もブームとは無縁ではありません。お客様の一定の行動に拍車がかかってブームが巻き起こります。過去には、一時払養老ブーム、最近では保険の見直しブームなどです。

【例】年金力のアップポイント  
遺族厚生年金の額は、死亡した方の老齢厚生年金(報酬比例部分)の額の4分の3となります。

### ガンガン身につく 年金力の講座

社会保険労務士 原 令子

#### 遺族厚生年金とは②

厚生年金加入 要件  
A 中の死亡となり、厚生要件に該当するとき用います。  
①被保険者(在職中)の死亡  
②被保険者であった方が、資格喪失後に、被保険者であった間に初診日より約125万円(年額)の遺族基礎年金が支給されます。

Q 今年45歳の主婦ですが、会社員の主人(40歳)が亡くなりました。子供が15歳と11歳、主人は勤めてからまだ10年しかたっていないので、もろえる遺族年金の額が少ないのではないかと心配です。

厚生年金被保険者月数の方が、在職中に死亡して割り、300月をかけた場合「期間みなし年金」(①参照)と「期間比例年金」(②参照)の両方を求めます。(④参照)

★期間比例年金(長期要件)の要件に該当します。

このような場合は、どちらか有利な方を選択することにしています。

遺族年金の裁定請求書には、どちらの計算方法を選ぶか記載する欄がありますので、裁定請求の際には、社会保険事務所と相談し、計算をしてもらってください。

## 期間みなし年金と期間比例年金 年金額の計算方法は2通り

●報酬比例の年金額の計算方法  
遺族厚生年金の計算方法は、  
① 遺族厚生年金の計算方法  
② 遺族厚生年金の計算方法

図①  
●期間みなし年金の計算式  
遺族厚生年金の額=(A+B)×1.031÷全被保険者月数×300月×スライド率(0.985)×3/4

図②  
●期間比例年金の計算式  
遺族厚生年金の額=(A+B)×1.031×スライド率(0.985)×3/4

この計算に用いる乗率は、生年月日にかかわらず「7.5」となり、被保険者月数は実月数で計算します。(図2参照)

★「期間みなし」と「期間比例」の両方に該当する場合  
厚生年金に30年加入し

# 新手数料自動計算システム導入で募集人との信頼アップ

(株)アイ・ティ・コンサルティング

代表取締役 林健一郎氏

取締役副社長 田島豊氏



導入のメリットは大きいと語る林社長(左)と田島副社長

多くの大型代理店からある程度導入のメリットは大きいと語る林社長(左)と田島副社長

「サクッと明細」です。彼らは歩合制である以上、代理店はその手数料計算の簡便化を図る必要があります。しかし、その一方で、代理店経営者の頭を悩ませているのが増大する営業マンの手数料管理だ。そんな中、コーデトイズ株式会社(大磯洋明代表取締役)が、歩合制兼合代理店向け手数料計算システム「サクッと明細」を開発した。このシステムは、保険会社から送られてくるデータをそのままシステムに落とし込むだけで、各営業マンの手数料を自動計算してくれるもの。そこで、このシステムの開発アドバイザーでありユーザーでもある株式会社アイ・ティ・コンサルティングの林健一郎社長、田島豊副社長にその機能性・利便性などを伺った。

## クローズアップ

# 「サクッと明細」なら数目的作業が数時間で!!

「サクッと明細」です。彼らは歩合制である以上、代理店はその手数料計算の簡便化を図る必要があります。しかし、その一方で、代理店経営者の頭を悩ませているのが増大する営業マンの手数料管理だ。そんな中、コーデトイズ株式会社(大磯洋明代表取締役)が、歩合制兼合代理店向け手数料計算システム「サクッと明細」を開発した。このシステムは、保険会社から送られてくるデータをそのままシステムに落とし込むだけで、各営業マンの手数料を自動計算してくれるもの。そこで、このシステムの開発アドバイザーでありユーザーでもある株式会社アイ・ティ・コンサルティングの林健一郎社長、田島豊副社長にその機能性・利便性などを伺った。

## 経費・時間・ミスが大幅削減 各生保データを自動集約

「サクッと明細」です。彼らは歩合制である以上、代理店はその手数料計算の簡便化を図る必要があります。しかし、その一方で、代理店経営者の頭を悩ませているのが増大する営業マンの手数料管理だ。そんな中、コーデトイズ株式会社(大磯洋明代表取締役)が、歩合制兼合代理店向け手数料計算システム「サクッと明細」を開発した。このシステムは、保険会社から送られてくるデータをそのままシステムに落とし込むだけで、各営業マンの手数料を自動計算してくれるもの。そこで、このシステムの開発アドバイザーでありユーザーでもある株式会社アイ・ティ・コンサルティングの林健一郎社長、田島豊副社長にその機能性・利便性などを伺った。

多くの大型代理店からある程度導入のメリットは大きいと語る林社長(左)と田島副社長

「サクッと明細」です。彼らは歩合制である以上、代理店はその手数料計算の簡便化を図る必要があります。しかし、その一方で、代理店経営者の頭を悩ませているのが増大する営業マンの手数料管理だ。そんな中、コーデトイズ株式会社(大磯洋明代表取締役)が、歩合制兼合代理店向け手数料計算システム「サクッと明細」を開発した。このシステムは、保険会社から送られてくるデータをそのままシステムに落とし込むだけで、各営業マンの手数料を自動計算してくれるもの。そこで、このシステムの開発アドバイザーでありユーザーでもある株式会社アイ・ティ・コンサルティングの林健一郎社長、田島豊副社長にその機能性・利便性などを伺った。

「サクッと明細」です。彼らは歩合制である以上、代理店はその手数料計算の簡便化を図る必要があります。しかし、その一方で、代理店経営者の頭を悩ませているのが増大する営業マンの手数料管理だ。そんな中、コーデトイズ株式会社(大磯洋明代表取締役)が、歩合制兼合代理店向け手数料計算システム「サクッと明細」を開発した。このシステムは、保険会社から送られてくるデータをそのままシステムに落とし込むだけで、各営業マンの手数料を自動計算してくれるもの。そこで、このシステムの開発アドバイザーでありユーザーでもある株式会社アイ・ティ・コンサルティングの林健一郎社長、田島豊副社長にその機能性・利便性などを伺った。

## サーバーによる データ管理 1年以上の収益予想も作成

「サクッと明細」です。彼らは歩合制である以上、代理店はその手数料計算の簡便化を図る必要があります。しかし、その一方で、代理店経営者の頭を悩ませているのが増大する営業マンの手数料管理だ。そんな中、コーデトイズ株式会社(大磯洋明代表取締役)が、歩合制兼合代理店向け手数料計算システム「サクッと明細」を開発した。このシステムは、保険会社から送られてくるデータをそのままシステムに落とし込むだけで、各営業マンの手数料を自動計算してくれるもの。そこで、このシステムの開発アドバイザーでありユーザーでもある株式会社アイ・ティ・コンサルティングの林健一郎社長、田島豊副社長にその機能性・利便性などを伺った。

「サクッと明細」です。彼らは歩合制である以上、代理店はその手数料計算の簡便化を図る必要があります。しかし、その一方で、代理店経営者の頭を悩ませているのが増大する営業マンの手数料管理だ。そんな中、コーデトイズ株式会社(大磯洋明代表取締役)が、歩合制兼合代理店向け手数料計算システム「サクッと明細」を開発した。このシステムは、保険会社から送られてくるデータをそのままシステムに落とし込むだけで、各営業マンの手数料を自動計算してくれるもの。そこで、このシステムの開発アドバイザーでありユーザーでもある株式会社アイ・ティ・コンサルティングの林健一郎社長、田島豊副社長にその機能性・利便性などを伺った。

「サクッと明細」です。彼らは歩合制である以上、代理店はその手数料計算の簡便化を図る必要があります。しかし、その一方で、代理店経営者の頭を悩ませているのが増大する営業マンの手数料管理だ。そんな中、コーデトイズ株式会社(大磯洋明代表取締役)が、歩合制兼合代理店向け手数料計算システム「サクッと明細」を開発した。このシステムは、保険会社から送られてくるデータをそのままシステムに落とし込むだけで、各営業マンの手数料を自動計算してくれるもの。そこで、このシステムの開発アドバイザーでありユーザーでもある株式会社アイ・ティ・コンサルティングの林健一郎社長、田島豊副社長にその機能性・利便性などを伺った。

「サクッと明細」です。彼らは歩合制である以上、代理店はその手数料計算の簡便化を図る必要があります。しかし、その一方で、代理店経営者の頭を悩ませているのが増大する営業マンの手数料管理だ。そんな中、コーデトイズ株式会社(大磯洋明代表取締役)が、歩合制兼合代理店向け手数料計算システム「サクッと明細」を開発した。このシステムは、保険会社から送られてくるデータをそのままシステムに落とし込むだけで、各営業マンの手数料を自動計算してくれるもの。そこで、このシステムの開発アドバイザーでありユーザーでもある株式会社アイ・ティ・コンサルティングの林健一郎社長、田島豊副社長にその機能性・利便性などを伺った。

メリットはありますか。林 ミノの解消と早期手数料支払いは、代理店と営業マンとの信頼関係にもつながっています。先ほども言いましたが、代理店にとって、手数料支払いは営業マンとの大切な約束事なのです。このことは、当社の今後の募集体制充実に向けて欠かすことのできない要素であると考えています。

「サクッと明細」です。彼らは歩合制である以上、代理店はその手数料計算の簡便化を図る必要があります。しかし、その一方で、代理店経営者の頭を悩ませているのが増大する営業マンの手数料管理だ。そんな中、コーデトイズ株式会社(大磯洋明代表取締役)が、歩合制兼合代理店向け手数料計算システム「サクッと明細」を開発した。このシステムは、保険会社から送られてくるデータをそのままシステムに落とし込むだけで、各営業マンの手数料を自動計算してくれるもの。そこで、このシステムの開発アドバイザーでありユーザーでもある株式会社アイ・ティ・コンサルティングの林健一郎社長、田島豊副社長にその機能性・利便性などを伺った。



大磯社長

## 簡易・順応性高い

コーデトイズ(株) 大磯 洋明代表取締役

開発にあたっては、可能な限り手作業を省くことと、短い手順で計算ができること、全国レベルでも手・関係者の登録管理・会費徴収を行うシステムなど、厚生労働省事業である若年就労者のキャリア環境変化があった場合でも即座に対応できるシステム、モバイル版クライアントソフトの導入を心がけました。現在は、①検索機能、②紹介による場合に契約手数料をシェアできる制作・運営している。

「サクッと明細」です。彼らは歩合制である以上、代理店はその手数料計算の簡便化を図る必要があります。しかし、その一方で、代理店経営者の頭を悩ませているのが増大する営業マンの手数料管理だ。そんな中、コーデトイズ株式会社(大磯洋明代表取締役)が、歩合制兼合代理店向け手数料計算システム「サクッと明細」を開発した。このシステムは、保険会社から送られてくるデータをそのままシステムに落とし込むだけで、各営業マンの手数料を自動計算してくれるもの。そこで、このシステムの開発アドバイザーでありユーザーでもある株式会社アイ・ティ・コンサルティングの林健一郎社長、田島豊副社長にその機能性・利便性などを伺った。



東京海上日動あんしん生命は平成21年10月20日から、「あんしん医療アドバンスパック60」「がん治療支援保険がんアドバンスパック」「メディカルライト」を発売している。同社では、医療関係者・消費者を対象に調査を行い、データ分析を実施した結果、患者にとって、先進医療と抗がん剤治療の経済的負担が特に大きいことが判明した。そこで今回、開発された「抗がん剤治療特約」を医療保険に付加したものを「あんしん医療アドバンスパック60」、がん治療支援保険に付加したものを「がん治療支援保険がんアドバンスパック」として発売。「抗がん剤治療特約」は公的医療保険の対象となる抗がん剤治療を受けた場合、月数に応じて月額10万円または5万円を保障する(通算60か月限度)。「先進医療特約」は厚生労働大臣が定める先進医療を、施設基準に適合する医療機関で受けた場合、通算1000万円を限度に技術料の実費を保障する。また、同時にシンプルでわかりやすい医療保障へのニーズに応え、手術保障を対象外とし、手ごろな保険料で高額な日額の入院保障を実現する「メディカルライト」も同時発売した。

東京海上日動あんしん生命

「あんしん医療アドバンスパック60(医療保険 入院初期給付特則・先進医療特約・抗がん剤治療特約 付加)」「がん治療支援保険がんアドバンスパック(がん治療支援保険 がん先進医療特約・抗がん剤治療特約 付加)」「メディカルライト(医療保険 入院初期給付特則・手術不担保特則 付加)」

(平成21年10月20日発売)

特長

■あんしん医療アドバンスパック60の概要

- 内容:メディカルミニ60(※)+先進医療特約+抗がん剤治療特約+がん診断特約(任意)
※「メディカルミニ60」は医療保険(入院初期給付特則 付加)の1入院あたりの支払限度日数を60日にしたタイプ。
(1) 先進医療特約(保険期間:10年)
厚生労働大臣が定める先進医療を、施設基準に適合する医療機関で受けた場合、通算1,000万円を限度に技術料の実費を保障する。
(2) 抗がん剤治療特約(保険期間:10年)「生保業界初(抗がん剤治療の月額保障)\*」
\*2009年7月東京海上日動あんしん生命調べ
公的医療保険の対象となる抗がん剤治療(以下「抗がん剤治療」)を受けた場合、月数に応じて月額10万円または5万円を保障する。(通算60か月限度)
①長期保障…抗がん剤治療が最大60か月保障される。
②通院治療も安心…入院時だけでなく、通院時の抗がん剤治療も保障される。
③各種抗がん剤を幅広く保障…点滴薬、経口薬も保障の対象となる。また、ホルモン剤や分子標的薬も対象となる。
④月額による保障…抗がん剤治療は薬剤によっては、月に数回しか行われられない場合もある。
この商品では、月に一度でも抗がん剤治療を行えば保障月額全額が受け取れるため、治療日数が少ない場合でも安定した保障を受けることができる。

■がん治療支援保険がんアドバンスパックの概要

- 内容:がん治療支援保険+がん先進医療特約+抗がん剤治療特約
従来のがん治療支援保険(がん保険)に、がん先進医療と抗がん剤治療の保障を加え、更にバージョンアップさせた。
(1) がん先進医療特約(保険期間:10年)
厚生労働大臣が定める先進医療のうち、がんの治療を目的とするものを施設基準に適合する医療機関で受けた場合、通算1,000万円を限度に技術料の実費を保障する。
(2) 抗がん剤治療特約(保険期間:10年)

■メディカルライトの概要

- 内容:医療保険(医療保険 入院初期給付特則・手術不担保特則 付加)
入院保障のみに絞ったシンプルな内容で、日額15,000円以上の大型保障を提供する医療保険。
(1) 既に、「メディカルミニ」「メディカルミニ60」などの医療保険、「がん治療支援保険」に入入している顧客も、所定の条件を満たしている場合は、「先進医療特約」「がん先進医療特約」「抗がん剤治療特約」を契約の途中で追加できる。

がん治療支援保険がんアドバンスパックの取扱内容

Table with 4 columns: Insurance Type, Insurance Period, Premium Payment Method, etc. It details the terms for 10-year, lifetime, and 60-month premium types.

※がんアドバンスパック(がん先進医療特約、抗がん剤治療特約)の保険期間・保険料払込期間は10年。

月払保険料例

(口座振替扱・団体扱B・クレジットカード払扱・男性)

■(基本セットプラン)

\*…下表の基本セットプラン保険料と右表の特約保険料の合計が1,500円未満となる場合、月払での申込はできない。

Table showing monthly premium examples for different ages and insurance types (10-year, lifetime).

■(がんアドバンスパック)

Table showing premium examples for the cancer support insurance with 10-year and 60-month premium types.

がん治療支援保険がんアドバンスパックの給付内容

Table detailing the benefits of the cancer support insurance, including diagnosis, hospitalization, surgery, and advanced medical care.

解約返戻金について

- がん治療支援保険の解約返戻金の水準は、(1)無解約返戻金期間中と(2)無解約返戻金期間満了後で下記のとおり異なる。
(1) 無解約返戻金期間(保険料払込期間と同じ)中は、解約返戻金はない。したがって、保険料払込期間が全期払の場合(保険期間全期にわたって保険料を払い込む場合)は、保険期間を通じて解約返戻金はない。
(2) 無解約返戻金期間満了後は、つぎに定める額のうち、いずれか小さい金額となる。
①解約返戻金を低く制限しない場合の額(経過年数により計算)に低解約返戻金割合(30%)を乗じた額
②入院給付金日額に、解約返戻金倍率(10倍)を乗じた額
●がん手術特約、がん通院特約、がん先進医療特約、抗がん剤治療特約を付加した場合、これらの特約には保険期間を通じて解約返戻金はない。

# ポッドキャストで保険営業ノウハウを無料配信

## iPodで聞くことが可能 月間1.6万人が聴衆

コンピュータやiPodなどの携帯デジタルプレーヤーに音声ファイルを保存して聴くことが可能な放送(配信)番組ポッドキャストを配信する。若いビジネスパーソンの中心に支持を受けている。

音楽配信大手のiTunes



そんななか、業界に先駆けてアイブライト(有)代表の内田拓男氏は保険営業パーソンの向けにポッドキャスト番組をiTunes Storeか

ら配信し人気を集めている。現在聴衆は月間約1万6000人程度で、経営・マーケティング分野の人気ランキングで20にランクアップしている。

「保険営業成功ノウハウ」という番組名で1週間1〜2回程度新プログラムが



## 若いビジネスマンに人気

### アイブライト(有) 内田 拓男代表

最近配信された番組で特に反響が大きかったものを紹介すると、10月5日「100%獲れる! 相続対策保険」9月27日配信「毎月7件のがん保険を確実に獲得する方法」、9月24日「脳科学と心理学を活用した保険営業ノウハウ」、9月7日「なぜ無口な人は保険が売れるのか?」など。

番組はいずれも5〜10分程度のものでほとんど内田氏が講義形式で話すもの他に「アイブライト社で販売されている音声CDの一部(ゲストとのインタビュー形式)を放送するケースもある。

内田氏は「番組の内容は難しい理論は避けて営業の現場ですぐに使えるノウハウの提供を心がけている。ネット・テレビ通販の台頭で保険営業パーソンの独自の差別化が難しくなってきた時代を勝ち抜くための知恵と方法を今後も無料で提供し続ける」と話す。

Podcast Insurance Business Success How-to

配信日	配信タイトル	再生回数	評価
2009/10/27	100%獲れる! 相続対策保険	1,200	4.5
2009/10/24	脳科学と心理学を活用した保険営業ノウハウ	800	4.2
2009/10/07	なぜ無口な人は保険が売れるのか?	1,500	4.8
2009/09/27	毎月7件のがん保険を確実に獲得する方法	900	4.6
2009/09/24	脳科学と心理学を活用した保険営業ノウハウ	750	4.3
2009/09/07	なぜ無口な人は保険が売れるのか?	1,100	4.7

ポッドキャスト保険営業成功ノウハウ

### ユーチューブで動画公開

この番組の聴き方は簡単に公開している。動画の数は既に2500以上となり、こちらも無料で勉強できるコンテンツとして多くの保険営業パーソンの支持されている。(詳細は各サイトに)

また1年ほど前から内田氏は自社で販売されているCDやDVDの一部を動画共有サイト大手のYouTube(ユーチューブ)やAmebition(アメーバビジョン)で無料動画と



大統領にもなつてノーベル賞ももらったらしいだろ? なあー

大統領にもなつてノーベル賞ももらったらしいだろ? なあー

実績がない時期尚早と批判もある

ただね、オバマ大統領だけが受賞した訳ではなくて、みんな賞をもらって

これから平和を実現しようとする全ての人の賞だと、みんな賞をもらって

だから現時点での実績を見ては受賞の本質は見えないうだよ

世界のひとりひとりが核廃絶の気持ちを持って下さないと、いって意味なんじゃないか? ないか? ないか?

成績表も全人類がやるぞ、と

将来を見すえた評価方式にしてもらいたいね

科目	評価
算数	いれ良くなる
国語	きと良くなる
社会	そのうち良くなる

iTunes Store

注目している

## 機関経営 Q&A

内山 博之 158 (経営コンサルタント)

朝礼でセールスパersonの顔色を見つめると、成績が思わしくなくスランプに落ち込んでいるのを感じることがあります。

以前は優等生で頑張っていたのに、最近は後ろ向きで「もう会社を辞めたい」などと言っています。気持ちの上では「好調時の自分を取り戻そう」と思っているのですが、思うように成績が挙がらないのがスランプなのです。

\*\*\*\*\*

Q: スランプに悩んでいるセールスパersonにどのようなアドバイスすればよいのでしょうか?

## スランプに悩む営業職員へのアドバイス

- ① 時間管理が不十分である: 事務処理・会議・訪問時間・家事や雑談などの時間配分が悪く、営業活動の時間が不足していることが多いのです。
  - ② 仕事の目標・目的がハッキリしていない: 仕事に対する信念がもてなくなり、日常の仕事の目標が定まっていない。
  - ③ 楽しみが少ない: 「心は常に楽しむべし、身は勞すべし」という気持ちで、仕事の中に楽しみを見つけていることができない。
  - ④ 訪問先が少ない: 活動基盤が確保されていないために、行き先が不足しており不安である。
  - ⑤ 商品知識が不足: お客様からの質問に十分な返答ができない。
- 機関長としては、このような種々の問題点を把握し、問題解決への的確なアドバイスを行うことです。







# 働く女性に対して優しい環境の生命保険会社

前回は、働くことに関する意識と変化を知るために「働く目的」「理想的な仕事」についての推移を見てきました。

時代の変化とともに、生保各社は各種の販売チャネルを作って世間の要望に応えようとしています。依然として営業職員チャネルがメインであり、女性職員がほとんどである点で「採用と育成」の問題は働く女性の問題でもあります。女性であることの意識や悩みについて理解することも機関長にとって重要な課題です。

今回は子育て世帯の意識と就業活動について「労働経済白書」を参照しながら話を進めてみましょう。

## 採用と育成の徒然草 52

山崎 甚五郎

- 女性の仕事に対する意識はどのように変化してきているのでしょうか。21世紀職業財団の「継続就業女性の就業意識に関する調査」(2005)によると、女性
- ① 結婚・出産・育児にたいしての理解が得られなかった。(正:12.4%、外:11.1%)
  - ② 無理して続けるほどの魅力ある仕事でないと思った。(正:16.9%、外:14.5%)
  - ③ 配偶者、家族の理解が得られなかった。(正:12.4%、外:11.1%)
  - ④ 結婚退職制度があった。(正:6.8%、外:10.8%)
  - ⑤ 保育料が高すぎる。(正:6.0%、外:6.9%)
  - ⑥ 仕事と両立する自信がなかった。(正:38.7%、外:34.6%)
  - ⑦ 子供を預ける施設、サービスがなかった。(正:18.4%、外:17.8%)
  - ⑧ 配偶者、家族の理解が得られなかった。(正:10.9%、外:10.0%)
  - ⑨ 妊娠、出産退職制度があった。(正:3.0%、外:4.4%)

## 自らの就業意識も大切だが 家族の理解、周囲の環境も重要

結婚、出産、育児に対してのサポートを訴える

2003年には各々42.0%、16.9%となり、合計で58.9%に増加しています。

②「子供が3歳くらいまでは母親が育児に専念すべき」とする意識も、「まったく賛成(44.7%)」「どちらかといえば賛成(44.4%)」で合計89.1%が、2003年には各々39.1%、43.0%

- ① 結婚・出産・育児にたいしての理解が得られなかった。(正:12.4%、外:11.1%)
- ② 無理して続けるほどの魅力ある仕事でないと思った。(正:16.9%、外:14.5%)
- ③ 配偶者、家族の理解が得られなかった。(正:12.4%、外:11.1%)
- ④ 結婚退職制度があった。(正:6.8%、外:10.8%)
- ⑤ 保育料が高すぎる。(正:6.0%、外:6.9%)
- ⑥ 仕事と両立する自信がなかった。(正:38.7%、外:34.6%)
- ⑦ 子供を預ける施設、サービスがなかった。(正:18.4%、外:17.8%)
- ⑧ 配偶者、家族の理解が得られなかった。(正:10.9%、外:10.0%)
- ⑨ 妊娠、出産退職制度があった。(正:3.0%、外:4.4%)

性的労働人口比率の中でも、20歳代から40歳代の人に高い就業希望が見られる。この人たちが必ず遭遇する問題が結婚、出産、育児という避けて通れないハードルであると言えます。

③ 夫も家事や育児を平等に分担すべき「では、まったく賛成(19.0%)」「どちらかといえば賛成(55.4%)」で合計74.4%が、2003年には各々27.3%、55.5%となり、合計82.8%と高くなってきています。

これらのデータから女性が仕事を続けていくためには、自らの就業意識も重要であるが、配偶者や家族の理解や支え、周囲の環境などが重要になってくるものとうかがわれます。

◎注目のべき点は「結婚」「おまひ」「出産」「育児」時に離婚の理由として共通しているのは、「仕事と両立する自信がなかった」のウエートが高く、配偶者、家族の理解が得られなかったとされていること。

女性の離職理由として、「自分の手で子供を育てたかった」とする割合が高く、「子供が3歳くらいまで育児に専念すべき」意識が強い理由であったことも否定はできません。

生保会社は女性の職場として長い歴史を持ち、働く女性の環境整備に努力している職場であることをもっとPRして自信を持って採用活動をしてほしいものです。

## 自分で限界を決めず思ったら即行動

- 今、私が朝、事務所に着くと必ず読み上げて心の中に刻んでいる言葉があります。それがいろいろ有名な方の言葉らしいのですが本当にすばらしい心を奮い立たせてくれる言葉です。【心に留めておきたい30か条】とも言うらしいです。
- ▽1条(安楽な日々は過ぎ去る、充実した日々は積み重ねる)
  - ▽2条(夢を求めると苦しくなり、夢に向かうほど楽しくなる)
  - ▽3条(うまくいかないことを楽しめるとき、成果は最大となる)
  - ▽4条(決意は伝えなくても伝わる)
  - ▽5条(罰を与えず、夢を与える)
  - ▽6条(苦境に挑む姿が他人を育てる)
  - ▽7条(明日やるといつうん)
  - ▽8条(歩き出すと道が見えてくる)
  - ▽9条(大きな理由はできない理由)
  - ▽10条(批判に感謝したとき、批判は消える)
  - ▽11条(成長するほど他人の長所が見えてくる)
  - ▽12条(万策尽きたとき、あきらめないという名案がある)
  - ▽13条(とことんやると他人と違うものになる)
  - ▽14条(一粒の雨が海になる、一粒の汗が未来になる)
  - ▽15条(何でもとことんやると自分らしくなる)
  - ▽16条(どんなときでも手法は百万通りある)
  - ▽17条(商品に魂が入ると作品になる)
  - ▽18条(大事なものは身近にある)
  - ▽19条(すべては自分で選んだこと)
  - ▽20条(他人を変える最良の方法は、自分を変えることである)
  - ▽21条(無駄な努力はない、成果は出すとも成長している)
  - ▽22条(決意とはいかなる困難をも受け入れること)
  - ▽23条(できるかできないかでなく、やるかやらないかで決まる)
  - ▽24条(信用とは努力である)
  - ▽25条(限界は自分でしかつづれない)
  - ▽26条(今までのより、今から...)
  - ▽27条(何をやるかではなく、なぜやるのか)
  - ▽28条(謙虚な者は大きく見える)
  - ▽29条(大変とは、大きく変わる)
  - ▽30条(本心に自信があるときは腹がたたない)

## 心を奮い立たせてくれる言葉

- また、21条の「無駄な努力はない、成果は出すとも成長している」という言葉に関しては何度救われたことか。皆さんも仕事でやったことに対してすぐに成果が出ないと焦ってしまったら、すぐに方向転換したりして一つひとつの取り組みを深いくまで追求していかないことがあってもいいです。しかし、今すぐ成果が出なくても、この方法では成果が出ないということが分かったり、新しい知識を得たりして自分自身の成長につながっていると感じることができるといいます。最後に7条の「明日やるといつうん」ですが、皆さんの周りでもおられるのではないですか?「来年のこの時期から○○をやろうと思ってるんだー」とか、「この取り組みが成功したら○○をやろうと思ってる」とか、実際に宣言したことをやっている人、実際に何人知っているのでしょうか?やる人は思った瞬間からやっているんです。思ったら即行動ですね。

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

★**新日本保険新聞社の新刊★** 平成21年度版 **商品研究シリーズ2009**

実務者必携 平成21年度版

# 保険税務のすべて

顧客の信頼を高め、活動効率を高める  
生命保険活用の税務情報  
基礎から応用まで、最新の知識を満載!!

第1章では、中小企業の事業承継税制として設けられた「自社株の相続税の納税猶予制度」および「自社株の贈与税の納税猶予制度」について解説。相続税対策に悩む中小企業経営者へのアプローチ情報として見逃さない改正点です。このほか、問い合わせの多い項目などを新たに収録・改訂し、約250ページにわたり加筆しています。

定価 **4,950円** ・B5判  
・1,348ページ  
(消費税込・送料実費)



商品研究 平成21年度版

# 主力保険のすべて

アカウント型・積立型商品各種  
法人向け商品などを全面収録

○新種商品を全面的に織り込み、掲載商品について特長・取扱規定を記し、料率表、仕組み図・給付図を使ってわかりやすく説明。  
○保険種類ごとに編集しているため、各社の動向が掴みやすくなっています。  
○ニーズに合わせた一覧表や、保険種類別の新契約状況表など貴重なデータを満載しています。

定価 **5,600円** ・B5判  
・958ページ  
(消費税込・送料実費)

本年度より  
かんぽ生命の  
商品を収録!!



商品研究 平成21年度版

# 第三分野商品のすべて

生損保各社の  
医療・介護関係商品を全面収録

○多様化する生損保各社の医療保障商品、介護関係商品などの給付内容を把握するのに最適な1冊。  
○各社単体商品だけでなく、疾病障害関係特約、特定損傷関係特約など各社独自の保障がある特約についても、詳細に解説。  
○仕組み図・取扱内容・保険料例表などを使得てわかりやすく解説。

定価 **3,500円** ・B5判  
・530ページ  
(消費税込・送料実費)

新タイプの医療保険や  
法人向け医療・ガン保険  
などを収録!!



商品研究 平成21年度版

# 変額年金・個人年金

変額年金・  
利率変動型年金など新商品を満載!!

＜主な内容＞  
●生保各社 変額年金保険、利率変動型年金保険の解説  
●生保各社 変額・利率変動型年金保険内容一覧  
●生保各社 定額型個人年金保険の解説  
●生保各社 個人年金保険内容一覧  
●生保各社 個人年金契約高状況

定価 **3,300円** ・B5判  
・310ページ  
(消費税込・送料実費)



商品研究 平成21年度版

# 主要共済と少額短期保険

●JA、全労済、漁協、全国生協連(県民共済等)、CO・OP共済を掲載!!  
●少額短期保険では38社、51商品を掲載し、販売チャネル・基準も記載!!

＜主要共済の内容＞  
●JAが養老生命共済に生存特約を組み合わせた保障プラン「みらいのきずな」を新設。積立型終身共済の加入限度額を拡充、最高加入年齢を引き上げました。  
●全労済のこくみん共済に「終身医療5000」「終身医療総合5000」「定期医療総合5000」「定期生命300」の4つのタイプが新たに加わりました。  
●各共済の生命系だけでなく、自動車共済や火災共済など損害系の共済も盛り込んでいます。  
＜少額短期保険の内容＞  
●生活習慣病、糖尿病向けの医療保険や入院保障付の定期保険、児童・生徒・学生のケガ、病気などを保障する保険、葬儀費用をサポートする生命保険など各社独自の商品を掲載しています。  
●これらに加え、家財保険やペット保険、地震被災者の生活再建費用保険なども載せています。

定価 **3,500円** ・B5判  
・374ページ  
(消費税込・送料実費)

JA、全労済、漁協、  
全国生協連(県民共済等)、  
CO・OP共済を掲載!!



平成21年度版

# 生保の各種特約

“シンプルでわかりやすい”新タイプの特約も全収録

契約年齢の範囲、付加限度額、給付限度など取扱内容がさらに充実!!

平成21年度版「生保の各種特約」では、新特約を含む生保各社・JA共済の災害・疾病関係特約などに至るまで、すべての特約を織り込み、料率表と取扱規定などを記し、わかりやすく解説しています。

定価 **3,300円** ・A4判  
・240ページ  
(消費税込・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)**

平成21年度版			
保険税務のすべて	冊	主力保険のすべて	冊
第三分野商品のすべて	冊	変額年金・個人年金	冊
主要共済と少額短期保険	冊	生保の各種特約	冊

●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**