



(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)

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp

yourmind
(2009年12月31日まで)
※「1月」と「7月」に変更します。

損保系生保6社の平成22年3月期第1四半期決算(平成21年4~6月)が8月11~14日にかけて発表された。第1四半期は、金融危機の混乱からやや落ち着きを取り戻したものの、民間設備投資や企業収益が大幅に減少する中で、雇用情勢の悪化等を背景に個人消費も低迷するなど厳しい状況にあったが、損保系生保6社の業績は、堅調な滑り出しとなった。

損保系生保6社、堅調に推移

第1四半期 あんしん生命、基礎利益65億円

新契約高、保有契約高(個人保険)個人年金保険(個人保険)とも各社ほぼ順調に推移している。ソルベンシー・マージン比率も各社引き続き高い水準を確保している。各社の決算概要は次のとおり。

Table with 7 columns: 会社名, 新契約高, 保有契約高, 保険料等収入, 年換算保険料(保有契約), 基礎利益, 当期損益. Rows include あんしん生命, ひまわり生命, きらめき生命, あいおい生命, 日本興亜生命, 富士生命.

【東京海上日動あんしん生命】 新契約年換算保険料は「長割り終身」や「メテオ」の販売増加等により103億円(前年同期比10.6%増)となった。この新契約増加等に伴い、保有契約年換算保険料は36億60億円(前年度末比0.7%増)、7%増、保有契約件数は275万件(同2.3%増)となり、成長を維持している。保険本業の損益状況を示す指標

金の繰入額の増加、将来に備えた先行投資の活発化、保険金支払いの増加等により9億円の損失となり、四半期純損失は17億円となった。【三井住友海上きらめき生命】 保有契約高は9兆0792億円(前年度末比0.5%増)となった。また、保有契約年換算保険料は1929億円(同0.7%減)となった。このうち第三分野は298億円(同3.4%増)となっている。

【あいおい生命】 新契約高は2544億円(前年同期比42.1%増)となり、保有契約高は5兆4743億円(前年度末比2.0%増)となった。また、新契約年換算保険料は23億円(前年同期比3.6%増)と、保有契約年換算保険料は713億円(前年度末比0.7%増)となった。

新保険法 来年4月スタート

損保協会 改正ポイントなど HPで掲載

2010年4月1日から新しい保険法がスタートする。これまでの保険に関する商法の規定を変更し、単独の法律として制定し現代社会に合った内容にするという。保

春秋

最近、部下の指導に おいて悩む局面が非常に多い。いつの時代であつても管理職にとつて部下を育成し、成長させることは重要な役割であり、そのことが組織強化につながることは間違いない。

愛を持って、時には厳しく指導

今こうして仕事ができるのも厳しい指導を受けたおかげであり、当時の上司に感謝している。その筆者がまさに悩んでいるのは、他ならぬこの「厳しい指導」についてである。組織の成長、そして縁あって同じ職場で働くことになった部下のこと

【日本興亜生命】 新契約高は1505億円(前年同期比3.5%増)、また、保有契約高も4兆0437億円(前年度末比0.7%増)と、保有契約年換算保険料は713億円(前年度末比0.7%増)となった。基礎利益は7億円を計上し、四半期純利益は2億円となった。

【富士生命】 新契約年換算保険料は14億円(前年同期比11.0%増)、保有契約年換算保険料も307億円(前年度末比1.8%増)となった。保険料等収入は118億円(11.9%増)で堅調に増加。四半期純損失は8100万円となった。新商品の販売が好調(新契約年換算保険料で前年同期比11.0%増)だが、事業費(販売経費等)が増加したことが要因となっている。

独立した「保険法」とし、保険契約者保護の観点等から内容も大幅に見直し。保険会社の監督法規である保険業法は、今回の改正の直接の見直し対象ではない。保険法改正の背景には、約100年間、実質的な改正が行われず、表面的な改正が行われ、表裏も片仮名・文語体のままであったことや、民事ルールを定める法律の整備の遅れ(民法の現代語訳の流弊(民法の現代語訳の流弊(民法の現代語訳の流弊))が、会社法の制定等)があったことから、保険契約の関係者間のルールを現代社会に合った適切な

競争を生き抜く代理店

代表 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

合併・新設・廃業が増加

規模拡大が生き残り策か？

皆さんご存知の通り、先月末の衆議院総選挙で、民主党が圧勝し政権が変わります。地方自治体首長からの権限委譲の強い要求や、インフルエンザの流行等、政治、社会問題が山積みの船出ですが、新政権に変わることで、いろいろな面での「チェンジ」に期待したい！

民主党を中心とする政権が、公約通り子供手当等を創設実行すると、今までと全く逆のお金の流れがでますので、景気回復とは行かずとも、消費回復・消費の刺激にはなりますから我々の業界(特に個人マーケット)にも良い風が吹きそうです。

終盤の自民党政権下では企業への緊急支援融資として「緊急保障制度」を創設しましたが、金融機関がこれに心はず、ほとんどの中小企業が融資を受けられない状況でしたので、ぜひ中小企業から始まるお金の流れを作

ある損保会社では、代理店を格付し、今までのように販売実績だけの評価ではなく、サービス力も評価基準に入れ、評価内容を顧客にも公表することを検討し始めました。

代理店に求められる業務品質のアップ

この意味を理解して

「顧客サービスの充実」へ投入するシステムの構築費、人件費等の経費が手薄になりますので、トータルとしてレベルを維持できなくなる可能性があります。

また、新規獲得のマーケット選定、保険代理店以外からの人員の確保等、まだまだ自社でできることがあるはずですが、その辺の考察も含め、次号も経営戦略を書いてまいります。

（CITP）瀬戸内 青空

合併等は冷静に判断

自社でできることに取り組む

従って我々代理店は、年々品質改善のレベルを上げ続けることができ、やっとな、今の手数料を維持できるのです。

結局、お金(手数料)だけのメリットを求め、または、お金(手数料)のメリットが最優先になると消耗戦です。支払っている中核代理店の方以外は必ず、早晩呑み込まれます。

当然、目先の手数料は大事ですが、合併する前に、相手の

「もうすぐ祇園祭です。さぞかし四条御所は賑やかなことでしょうね。その節にはわざわざ京都駅までお見送りに来て頂き感謝しています。実は松江に帰ってから、疲れから体調を崩してしまい、外出することも控え、今では自宅で寝てばかりです。貴方様からのメールや電話が楽しみです。自分も西の方向を向いて歩きます。それが企業として永続する秘訣だと考えます」と仰っていました。

「16日に入院することになりました。今度ばかりは、春先とは随分変わって、少し弱気になってきた。お盆を控えて、8月11日、もうすぐ入院されて一月になろうとしています。体調はいかがですか？」私のメールにすぐ彼女から返信が来た。「いつもありがとう！が、声は聞こえているの、私の復活を祈っています。私にとっての特産品は貴女の笑顔です。だから約束だけは絶対に守って下さいね。すくすく待っていますからね。」

（CITP）瀬戸内 青空

私にとって特産品は「貴女の笑顔」

午後3時からだった。J Rの高速バスなら京都駅を午前9時30分に出発すれば松江駅到着は午後2時35分。タクシーで5分。よし！これで行くつもりです。最後の心配を考えると「Kさんの携帯にその旨を発信した。返信があった。午後7時だった。心配ありがとうございませぬ。面談は難しい状態なので、お気持ちだけありがたく頂きます。また後日改めて連絡させて頂きます。」

「メールありますか？」彼女が入院する前、僕がお世話になっておりました。母は病状が悪化し、先週から寝たきりで動けなくなりました。今、今は薬で眠ったままです。せつなくメール頂いたのにもういっせん、優しい言葉、Kさん、今までたくさんのお友達を紹介して頂きました。みなさん貴女の復活を祈っています。私にとっての特産品は貴女の笑顔です。だから約束だけは絶対に守って下さいね。すくすく待っていますからね。」

入院されたKさんへ

貴女の復活を祈っています

「もうすぐ祇園祭です。さぞかし四条御所は賑やかなことでしょうね。その節にはわざわざ京都駅までお見送りに来て頂き感謝しています。実は松江に帰ってから、疲れから体調を崩してしまい、外出することも控え、今では自宅で寝てばかりです。貴方様からのメールや電話が楽しみです。自分も西の方向を向いて歩きます。それが企業として永続する秘訣だと考えます」と仰っていました。

「もうすぐ祇園祭です。さぞかし四条御所は賑やかなことでしょうね。その節にはわざわざ京都駅までお見送りに来て頂き感謝しています。実は松江に帰ってから、疲れから体調を崩してしまい、外出することも控え、今では自宅で寝てばかりです。貴方様からのメールや電話が楽しみです。自分も西の方向を向いて歩きます。それが企業として永続する秘訣だと考えます」と仰っていました。

「もうすぐ祇園祭です。さぞかし四条御所は賑やかなことでしょうね。その節にはわざわざ京都駅までお見送りに来て頂き感謝しています。実は松江に帰ってから、疲れから体調を崩してしまい、外出することも控え、今では自宅で寝てばかりです。貴方様からのメールや電話が楽しみです。自分も西の方向を向いて歩きます。それが企業として永続する秘訣だと考えます」と仰っていました。

（CITP）瀬戸内 青空

争奪保険マーケット

生保営業第一線(96)

<197>

「もうすぐ祇園祭です。さぞかし四条御所は賑やかなことでしょうね。その節にはわざわざ京都駅までお見送りに来て頂き感謝しています。実は松江に帰ってから、疲れから体調を崩してしまい、外出することも控え、今では自宅で寝てばかりです。貴方様からのメールや電話が楽しみです。自分も西の方向を向いて歩きます。それが企業として永続する秘訣だと考えます」と仰っていました。

（CITP）瀬戸内 青空

FP手法を
活かした保険販売

246

CFP
若林 修

アイブライツ株式会社
http://www.1eye.co.jp/

難局を乗り越える覚悟の重要性

賃料改定手法⑱

賃料減額請求が調停に
移行される状況は、明らか
に割高な賃料が、経営
を圧迫していたり、経営
責任上、ステークホルダー
への客観的判断を示す
必要がある場合でした。
調停に臨むためには、弁

護士費用や不動産鑑定士
への費用が必要となりま
す。そのため、ある程度
の賃料減額効果が見込め
ないと、コストにあわな
い。

顧客満足度アップのために取り組むこと

賃料減額請求が調停に
移行される状況は、明らか
に割高な賃料が、経営
を圧迫していたり、経営
責任上、ステークホルダー
への客観的判断を示す
必要がある場合でした。
調停に臨むためには、弁

賃料改定手法⑱

賃料減額請求が調停に
移行される状況は、明らか
に割高な賃料が、経営
を圧迫していたり、経営
責任上、ステークホルダー
への客観的判断を示す
必要がある場合でした。
調停に臨むためには、弁

いことを紹介しまし
た。しかし、出来る限り
コストをかけるに、調停
にて客観的な判断を仰ぐ
必要がある場合は、自ら
調停の場に臨み、弁護士
や不動産鑑定士への委任
料を削減することは可能
です。その分、すべて自
らで処理する必要が出て
きます。申立書の作成も
簡単ではありません。ま
た、鑑定評価書に変わる
客観的な資料も簡単に
作成できません。しかし、
大切なのは自ら緊急事態
を乗り越える覚悟がある
ことであるはずですが、そ
かどうかがです。覚悟さへ
あれば、費用対効果が低
いと感ずる場合でも、出
来る限りコストをかけず
に、調停という場で客観
的な判断を仰ぐことは可
能なのです。
それでは、基本的な実
務面のお話です。企業と
して弁護士に委任をせず
調停を申立てる場合は、
企業の代表取締役が申立
人となります。調停の場
にも、代表取締役自らが
出席することとなりま
す。ただ、現実的には、
そのような対応が難しい
ことがあるはずですが、そ
の際には、他の役員の方や
従業員の方を代理人とし
て申請し、受理されれば
代表取締役自らが出席せ
ず、事情をよく把握する
役員または従業員の方が
調停の場に臨む環境をつ
くることが可能となりま
す。また、鑑定評価書に
代わる客観的な資料を自
ら作成すると、経



調停で客観的な判断を仰ぐ

調停は和解を模索する場

調停の場合は、賃料が高
いか安いかを客観的に判
断し、和解を模索する場
です。ですから、客観的
に減額依頼賃料の妥当性
を確認出来る資料であれ
ば、採用して頂けるので
す。そのために、物件周
辺の賃料相場が分かる資
料として、不動産仲介業
者さんの店頭にある賃貸
物件募集チラシは効果的
です。また、インターネット
からの募集情報も入手で
きます。その情報を提出
することもいいので
す。
あまり難しく考える必
要はありません。また、
申立てをする裁判所は、
あらかじめ賃貸借契約書
に記載されている場合も
あります。基本的には、
相手方の住所もしくは、
物件所在地を管轄する簡
易裁判所です。費用とし
ては、申立て手数料と関
係者への書類送付のため
の切手代です。手数料の
目安は、年間減額賃料を
基本的な基準とし、百万
円の場合五千円となりま
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

最近、私の周りで法人向け
のガン保険が非常に売れて
いるという話を聞きます。こ
の場合のガン保険は保険期間・
払込期間が終身で役員保障や
従業員への福利厚生制度として
活用する場合には保険料の全
額が損金算入できるとい
う(平成21年9月現在)もので
す。景気の底打ち感もあって、
これは保険ビジネスとして大

きなチャンスです。以前に過
増定期保険や長期平準定期保
険に加入していた法人が今回
の不況下、解約や契約者貸付
の利用により会社の存続に役
立ったことが非常に多かった
はず。そして会社の業績
に見通しが出てきたのならば
余裕資金をまた保険で備えて
いこうという考えはごく自然
なものです。そこで、法人向
けのガン保険の魅力改めて
整理してみます。①保険料が
全額損金算入できる、②非常
に高い返戻率(被保険者が30
〜40代の場合、保険会社によ
っては100%に近い返戻
率)、③高い返戻率が長期間
安定している(通増定期保険
のように、長期間継続すると
不利になるといことが少な
い)、④純粋にガン保障とし
て複利厚生の意味合いが大き
い(死亡リスクよりもガン疾
患リスクの方がはるかに確率

法人向けガン保険の魅力とは!

れ、退職金の原資としても活
用できるのです。つまり、非
常に柔軟な対応が可能で使い
勝手のいい保険商品なので
す。税理士の方々もこのよう
なメリットに敏感のようで経
営者に情報を伝えているケー
スが増えているようです。
実際に私自身も契約者であ
る経営者の方から「ガン保険
って法人で加入すると有利な
て成長していくように期待し

き、②ガン以外での死亡時に
は保障効果が小さいことか
ら、ガン保険だけでは方が一
の対策はカバーできません。
保険のプロとしては総合的な
プランニングをしていくって欲
しいものです。
ところで、先日の衆議院選
挙で民主党が大勝しました。
これから日本が大きく変化し
て成長していくように期待し

たいです。この民主党
のマニフェストの中に、中小
企業の税率を11%に下げてい
くという項目があります。中
小企業経営者にとっては大歓
迎の内容です。ただし、保険
ビジネスをしている方々の中
にはこれでは保険の損金メリ
ットを考慮した実質返戻率が
低下してしまっていることに
なってしまうかな? という
方もおられます。投資効果が
落ちてしまうことは事実でし
ょうがガン保険は保障として
も十分役立つ可能性が高く、
返戻率が90%を超えれば11%
の税率でも実質返戻率は10
0%以上となります。そして
全額損金なので解約返戻金は
全額が利益として計上されま
す。業績悪化時には黒字化し
ていくのに役立つ商品でしょ
う。この機会にガン保険を積
極的に研究されてみてはいか
がでしょうか。

保障(補償)対象と範囲など確認・整理を

生命保険の場合、被保険者として特定の個人を指定します。保障の対象となるのは、あくまでその個人に限定されます。例外として、一定の追加掛金を支払うことにより本人の配偶者や子供にまで保障の対象と広げることが出来ます。
損害保険の場合、補償の対象者は保険の内容によって千差万別なので注意が必要です。
個人で契約する傷害保険(ケガの保険)は、生命保険の場合と同様、原則は記名された被保険者のみが補償の対象となりますが、契約条件の変更により、配偶者や子供を補償の対象とすることが可能です。
傷害保険でも企業が契約する無記名式の場合は、被災した時点で被災者が契約者である企業の役員・従業員であれば補償の対象となって保険金が支払われます。ただし、契約条件として「就業中のみ担保」という特約が付加されている場合は、仕事やおよび出退勤途上の事故に限定されます。ケガをした人が1日限りのアルバイトであっても、補償の対象となります。
こうした保険は、日常働いている人の人数を基準に掛金を設定します。契約当初から人数が大きく変動する場合、保険会社への報告、保険料の追徴や返金の手続きが必要になります。
このような手間ひまを避けるため、最近は直近年度の売上高や賃金総額を基準として掛金を計算する方法が主流になっています。正しい数字

話題を追って

お客様にお知らせ

株保部 小川 秀樹

学校向けインフル対策

インターリスク総研 コンサルティングを実施

三井住友海上のグループ会社であるインターリスク総研は、新型インフルエンザの流行に備えるため、学校での感染予防策、緊急時対応、授業の継続に関するコンサルティングをパッケージ化し、8月14日からサービスを開始した。

現在、新型インフルエンザ対策で必ず解決しなければならない次のような主要事項に対し、コンサルティングを実施する。

- ①入試時期に新型インフルエンザが発生した場合の対応
- ②授業の実施可否(休校した場合の代替授業の実施についての検討)
- ③単位や学位の授与
- ④入学式・卒業式対応
- ⑤保護者対応
- ⑥研究施設における研究活動・成果や研究材料の取扱
- ⑦学会開催対応(海外からの来賓を含む)

アウトソーシング提案

代理店向けセミナー

NTTイフ社とカプト社

NTTグループの保険代理店(株)エヌ・ティ・エフ(松村伊知郎社長)とシステム開発・販売会社のカプト社(行木亮二社長)が、最先端の自動車保険業務アウトソーシング提案をテーマに、行木氏が「顧客管理から売上の上昇へ」をテーマにそれぞれ講演した。



NTTイフの松村社長

NTTイフ社は保険代理店として自動

車保険を中心にインターネットおよびモバイル完結型の保険販売を展開しており、セミナーでは兼合代理店に対してこのモデルのアウトソーシングを提案。

具体的には代理店とNTTイフ社で共同募集契約を結び、代理店が新規見込客および既存の更改客に対してNTTイフ社が準備する専用サイトを案内、ここで自身の希望する自動車保険に加入してもらうというもの。同社はコールセンターも完備しているため、契約の

際は電話サポートも受けられ、代行入力も可能となる。ウェブ画面は共同募集代理店の社名やロゴを記載するなど、契約者の混乱を防ぐよう配慮されている。成約に至った場合は両社による分担契約となるが、手数料分はNTTイフ社が負担する。NTTイフ社は「代理店」としては商品説明や意向確認、契約保全などの業務稼働が大幅に軽減でき、経営資源の効率的な再配置が可能となる」と提携効果を強調した。

カプト社の行木氏は「NTTイフ社が開発したプラットフォームが販売代理する保険代理店システム「Wis e Office」の機能を紹介。共同ゲートウェイを利用したシステムのため異動情報の入力などが不要で、顧客情報を一元管理できる点が特徴とされる。利用ユーザー数も大幅に増加し大半が顧客数の多い兼合代理店だという。行木氏は「この2年くらいで利用代理店数が急増した。顧客管理が重要だ」と意識がより高まっているのだと思う」との見方を示した。



京都ハナ店

⑧学園祭、サークル等活動対応(大学野球、ラグビーの試合など)

⑨外国人留学生への対応

⑩文部科学省、厚生労働省など所轄官庁との連携

から発表された「医療の確保、検疫、学校、保育施設等の臨時休業の要請等に関する運用指針(改訂版)」では、新型インフルエンザ対策として「地域の実情に応じて対応することが明記され、また大学では「感染のスピードを遅らせるための運営方法を工夫するよう要請」するなど、各学校での対策の構築、対策レベルの向上が急務となっている。

「RMCAセミナー」は10月8日開催

「NPO法人「日本リス クマネジャー&コンサル タント協会」は10月8日午後6時半から、東京・麹町のKSビルでオープンセミナーを開く。当日は警察大学警察政策研究センター教授の樋口晴彦氏が「組織行動の『ま

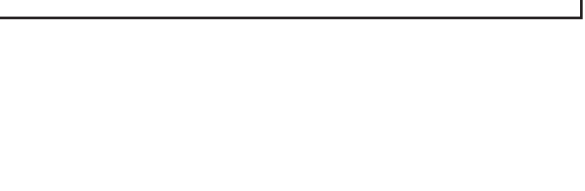
ずい!!」学」をテーマに講演し、三菱重工客船火災事故、関西電力美浜原発事故、「あるある」捏造事件、社会保険庁不正免除事件の4件を題材として、現場監督の形骸化、安全文化の劣化、アウトソーシングの陥穽、成果主義の副作用の問題点について分析するなど、組織のリスク管理体制のあり方を検証する。

「お客さまの声白書09」は、08年度の「お客さまの声の現状」「お客さまから寄せられた苦情」「お客さまの声を活かした事業活動」「お客さまの声からの改善事例」をまとめた「お客さまの声白書2009」を8月6日発行し、HPに掲載した。同白書では様々な声と改善事例を紹介し、「お客さまの声を活かした事業活動」を掲載。今回は、「お客さまの声」の単年度件数の推移もグラフ化。さらに苦情事例なども苦情となった背景、事実関係、同社の再発防止策まで踏み込んで記載している。

損保ジャパン記念財団は、2009年度社会福祉助成金として、全国30の障害者・高齢者福祉団体(うち関西者福祉団体(うち関西地区7団体)など)に対し、特定非営利活動法人(NPO法人)設立資金として1団体につき30万円、合計900万円の助成を決定したが、そのうち大阪・兵庫地区の助成先への贈呈式を8月28日に損保ジャパン大阪ビルで開催した。当日は、大阪2団体、兵庫3団体の代表者8名が出席。同財団の今井英雄理事長が助成先選考の経緯やNPO法人のNPO法人設立助成大阪・兵庫の5団体へ

現状などを説明し、「社会的に認められる組織となり、多くの人たちを巻き込み、事業を発展させるコーディネーターとなつて力を発揮されること

を期待しています」と挨拶した。その後、損保ジャパンの山本学関西総務部長から各団体へ決定通知書が手渡され、代表者が現在の活動内容や今後の抱負を語った。



贈呈式での記念撮影

みんなでつくるクイズ・検定サイト

学天ぽすと

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!!

「学天ぽすと」とはお客さまがお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
お問い合わせ ☎ 0120-888482

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

KOSAIDO 株式会社 廣濟堂

http://www.kosaido.co.jp/ 〒108-8378 東京都港区芝4-6-12

新世紀を ジャンプ ステップ ホップ

厚生労働省が8月28日に発表した新型インフルエンザの流行シナリオによれば、国民全体の20%が発症する場合は、1日当りの新規発症者数は最大で約76万2000人、入院患者数はピークは約4万6400人になると推計されています。

また、国立感染症研究所は9月4日、8月30日までの1週間で、新型インフルエンザの新たな患者数が14万人と推計されると発表しています。

マスク着用は感染防止エチケット

9月下旬から10月に第一波のピーク

日増しに感染が拡大している新型インフルエンザは、9月下旬から10月にかけて第一波のピークを迎えるとも言われています。代理店の皆さん、お客さんや地域の人達に感染拡大を防止するためのマスク、うがい、手洗いな予防対策と感染した場合の対処法を伝えていきましょう。

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

感染を予防するためには、人込みの中に入ってもうつされない防御策を講ずることが大切です。その第一が「マスクの着用」これだけ流行ってきているのに、意外とマスクをしていない人が少ない。流行り始めの頃は、薬局のマスクが売り切れ品不足になったのに、最近ではマスク着用者はほんのわずか。しかし、これだけ感染率がアップしてきているからといって、これをストップするわけにはいきません。もちろん学校などでは学級閉鎖などの手段もとってありますが、会社ではなかなか休ませるわけにはいきません。

とくに、妊婦や乳幼児、高齢者も重症化することがあると報告されており、とりわけ小児の場合は急速に病状が悪化する急性脳症に要注意と呼びかけています。



感染防止はマスク着用から

発症から7日目までは外出を控える 症状が明確でない感染者も

それと「うつさない」エチケットが大変重要で、新型インフルエンザは、せき、くしゃみの飛沫によって感染することが多く、症状がある人は感染の自覚の有無にかかわらず、マスクを絶対しましょう。今回の新型インフルエンザは感染者でも、極めて軽症で回復することが多く、ほとんど症状が認められない人もいます。

①まず高熱などの症状が出て、新型インフルエンザが疑われる場合に、どの医療機関を受診するべきか分からない人は、発熱相談センターに電話をすれば紹介してくれます。事前に確認しておくことが大事。

新型インフルエンザの予防万全に

知ってトクする 552- 税務情報



民主党政権で「税制」はどうか？ 「民主党政権 I NEDX 2009」より

先般の衆院選により、民主党政権の誕生が決まりました。そこで今回は、民主党政権下で「税制」はどのようなものになるのか、「民主党政権 I NEDX 2009」から主なものを紹介します。

▼税・社会保障共通の番号の導入
厳しい財政状況の中で真に支援の必要な人を政府が的確に把握すると同時に、不要・過度な社会保障の給付を回避するため、納税と社会保障給付に共通の番号を導入するとしています。

▼納税者権利憲章の制定と更正期間制限の見直し
これは、「納税者権利憲章」を制定し、国民の納税者としての意識を高めるため、「確定申告」を原則とするものです。ただし、給与所得者については年末調整も選択できる制度を導入するとしています。また、納税額の更正等の期間制限が、課税庁の増額更正(事後的な納税額の増額)の期間制限が5年であるのに対して、納税者からの更正の請求(同減額)の期間制限が1年であるため早急に見直しが必要としています。

▼所得税改革の推進
現行の所得控除は、例えば、子育て支援の機能を有している扶養控除(一般)は、同じ38万円の所得控除を適用した場合、高所得者が10万円を超える減税になるのに対して、低所得者では2万円の減税にもならない。一方、所得の高低に関係なく税額から一定額を差し引く税額控除や所得控除から手当への切り替えは、中・低所得者に有利な政策である。そこで、人的控除については、子育てを社会全体で支える観点から、「配偶者控除」「扶養控除(一般。高校生・大学生等を対象とする特定扶養控除、老人扶養控除は含まない)」を「子ども手当」へ転換するとしています。また、その際は、年金生活者の負担増とならないよう、年金課税

の見直しも行うとしています。さらに給与所得控除については、特定支出控除を使いやすい形にするともに、現在青天井となっている適用所得の上限を設ける等の見直しを行うとしています。

▼年金課税の見直し
「公的年金等控除」「高齢者控除」は、平成16年度改正以前の状況に戻し、「公的年金等控除」について、65歳以上の最低保障額を120万円から140万円に引き上げるとともに、50万円を所得控除する「高齢者控除」を復活させるとしています(ただし、適用には所得制限を設ける)。

▼住宅ローン減税等
住宅ローン減税については、いたずらに最大控除可能額を拡大するのではなく、バリアフリー化や省エネなどの社会ニーズの高い分野に対して重点的な負担軽減策を講じ、また、自らの資金で住宅を新築・購入した場合でも、住宅ローン減税と同程度の負担軽減を受けることができる制度(投資減税)を創設するとしています。

▼新しい保険料控除
また、生損保など民間保険会社の保険料控除については、社会保障制度を補完する遺族・医療・介護・老後(年金)といった保険商品に対応した、新しい保険料控除制度を創設した上で、所得控除限度額を所得税において15万円程度に引き上げるとしています。

▼給付付き税額控除制度の導入
生活保護などの社会保障制度の見直しと合わせて、①基礎控除に替わり「低所得者に対する生活支援を行う給付付き税額控除」②消費税の逆進性緩和対策として、基礎的な消費支出にかかる消費税相当額を一律に税額控除し、控除しきれない部分につ

いては給付をする「給付付き消費税額控除」③就労への動機付けのため、就労時間の伸びに合わせて「給付付き税額控除」の額を増額させ、就労による収入以上に実収入が大きく伸びる形で「就労を促進する給付付き税額控除」一のいずれかの目的もしくはその組み合わせの形で導入することを検討するとしています。

▼消費税改革の推進
消費税については現行の税率5%を維持し、将来的には、社会保障目的税化やその用途である基礎的社会保障制度の抜本的な改革を検討の前提として、引き上げ幅や用途を明らかにして国民の審判を受け、具体化するとしています。

▼中小企業支援税制
中小企業に係る法人税の軽減税率を当分の間11%(現行22%)とするとしています。また、「一人オーナー会社(特殊支配同族会社)」の役員給与に対する損金不算入措置を廃止するとしています。これらの実現については、節税目当ての法人成りが増加するのではないかと危惧される声もあります。

▼相続税・贈与税改革の推進
相続税については、「富の一部を社会に還元する」考え方に立つ「遺産課税方式」への転換を検討するとともに、合わせて、現役世代への生前贈与による財産の有効活用などの視点を含めて、贈与税のあり方も見直すこととしています。

▼自動車関連諸税の整理、道路特定財源の一般財源化、地球温暖化対策
まず自動車取得税は消費税との二重課税回避の観点から廃止し、自動車重量税および自動車税は、保有税(地方税)に一本化。ガソリン等の燃料課税を、一般財源の「地球温暖化対策税(仮称)」として一本化。そしてこの改革を実現する第一歩として、暫定税率は地方分を含めてすべて廃止するとしています。

さあ挑戦しよう

中小企業開拓

ポイントは「ロ」!

金子 智幸 (92)

保険料処理は半損タイプ

勇退時と低解約期間を調整

私が情報交換させていた(商品名称も会社により)は、法人マーケットで、最近のような商品を販売しているのか興味があり、何人かに聞いてみる事ができました。「超長期定期保険」や「通増定期保険」と並び「低解約返戻金型定期保険」の名前が多く聞きました。

以前にも私が好きな保険商品として挙げたことのある「100歳満了定期保険」(一般的には超長期定期保険)という商品があります。この定期保険は、一定期間の保障を確保できる満期返戻金のない商品ですが、「低解約返戻金型定期保険」は、この名前のとおり解約返戻金が低く設定されている期間があり、結果的に保険料が従来の定期保険より割安になっているという商品です。ここ数年で取り扱う保険会社が増えています。各保険会社が計算の基準となる期間や、保険料の払込期間の設定に違いがあります

か。退職慰労金の支払原資としての生命保険の活用は一般的ですが、解約返戻金受取時における低解約定期保険のメリットについて触れてみたいと思います。

以前にも、お話ししたと思いますが、全損タイプの「定期保険」は、保険料支払時にその保険料が全額損金算入されると「税軽減」のメリットが入口に存在します。ただ全損タイプの優れている点は入口だけではなく出口にあります。解約時(出口)では、解約返戻金があればその金額は「現金」で保険会社より契約者であった法人の口座に入金されます。その額(解約返戻金)は「雑収入」として経理処理されます。

つまり売り上げと同じような効果があります。解約時期と同時に勇退退職金を支払えば、支払った退職金は損金処理されますので、見合ひの雑収入(解約返戻金)があれば、退職金を支払う決算期の赤字リスクを下げるという最大の効果があります。もちろん半損タイプの保険であっても資産計上してある分を超過する低く抑えている期間が存在しているため、保険料は同じ保険金額の定期保険に比べ保険料は割安になります。

結果、勇退時期(退職金支払時)を目的に低解約期間を調整させることにより、雑収入の金額の割合は低解約定期保険のほうが大きくなります。

定期保険と同等の解約返戻金に戻るわけですから、低解約期間終了直後に比較すれば、単純に解約返戻率は「超長期定期保険」へ「低解約定期保険」となり、資産計上額は「超長期定期保険」より高くなります。また、保険料払込を「短期払」に選択すれば返戻率はさらに良くなりますので、終身保険との比較提案も可能だと思います。「定期保険」でありながら「損金」となる可能性もああります。

「時代は変わったわ!」

久しぶりに私の尊敬する伯父の登場です。「この間、面白い話があったよ」「時代は変わったわ」と興味深い話をしてくれました。要点をいくつかまとめておきます。

「じゃあつすれば健康で元気に長生きできる?」

伯父が、この話には後日談があるんだよ、と次の会合時、「じゃあどうすれば健康で元気になる?」という話になった。あのMさん、流石です。一席ぶった責任を感じてか、立派な資料を持って来た。それを「お前の代理店のサービスに使えると思って持ってきてやったよ」と、次々に「健康十訓」を代理店仲間の勉強会で皆にも配ったら、表現は古めかしいけど、車や最新の話題の「酢」が入った話の材料になる、と好評でした。

「健康十訓」

一訓「少肉多菜」肉類は少なく、野菜は多く食べる。

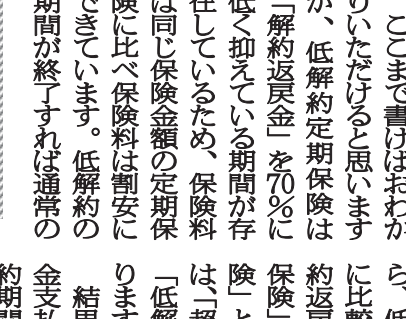
二訓「少塩多酢」塩は少なく、酢は多く(この一、二訓とも、最近の健康食の主流の提言)

三訓「少糖多果」果実なら糖分に加え、他の栄養分、植物繊維も摂れる

四訓「少食多噛」腹6〜8分目。そして一口30回以上噛む

低解約返戻金型定期保険

【契約形態】
○契約者...法人
○被保険者...経営者・役員
○死亡保険金受取人...法人
○契約年齢・性別:40歳・男性
○保険期間:98歳満了
○保険料払込期間:98歳払込満了
○型:64歳低払いもどし期間型
○死亡・高度障害保険金:1億円
○年払保険料:1,742,800円
○65歳時(勇退時)解約時払いもどし金:4,540万円



【図1】 A 保険会社 契約例
【契約形態】
○契約者...法人
○被保険者...経営者・役員
○死亡保険金受取人...法人
○契約年齢・性別:40歳・男性
○保険期間:98歳満了
○保険料払込期間:98歳払込満了
○型:64歳低払いもどし期間型
○死亡・高度障害保険金:1億円
○年払保険料:1,742,800円
○65歳時(勇退時)解約時払いもどし金:4,540万円

図2. 経理処理について

◇退職慰労金支払時◇

貸借対照表	
資産の部	負債の部
現金・預金 4,540万円	純資産の部
前払保険料 <871,400円×25年>	差額
	支払財源

損益計算書	
営業利益	1,000万円
営業外利益	2,361.5万円
特別損失	3,000万円
当期利益	361.5万円

「時代は変わったわ!」
久しぶりに私の尊敬する伯父の登場です。「この間、面白い話があったよ」「時代は変わったわ」と興味深い話をしてくれました。要点をいくつかまとめておきます。

CS会話は「平均寿命」から「アルファ寿命」の時代へ



CS人 <104>

「時代は変わったわ!」
久しぶりに私の尊敬する伯父の登場です。「この間、面白い話があったよ」「時代は変わったわ」と興味深い話をしてくれました。要点をいくつかまとめておきます。

「じゃあつすれば健康で元気に長生きできる?」

伯父が、この話には後日談があるんだよ、と次の会合時、「じゃあどうすれば健康で元気になる?」という話になった。あのMさん、流石です。一席ぶった責任を感じてか、立派な資料を持って来た。それを「お前の代理店のサービスに使えると思って持ってきてやったよ」と、次々に「健康十訓」を代理店仲間の勉強会で皆にも配ったら、表現は古めかしいけど、車や最新の話題の「酢」が入った話の材料になる、と好評でした。

「健康十訓」

一訓「少肉多菜」肉類は少なく、野菜は多く食べる。

二訓「少塩多酢」塩は少なく、酢は多く(この一、二訓とも、最近の健康食の主流の提言)

三訓「少糖多果」果実なら糖分に加え、他の栄養分、植物繊維も摂れる

四訓「少食多噛」腹6〜8分目。そして一口30回以上噛む

五訓「少衣多浴」薄着。入浴は半身浴20分がお勧め

六訓「少言多行」言実行も「少言」が良い。そして多く行動

七訓「少欲多施」諸事欲張ると健康に良くない。人のため地域のために尽くす事は精神上も健康上も良い。CS精神にも通ず

八訓「少憂多眠」よくよく悩むと良くない。ストレスを貯めないようにして、よく眠ることが健康の大元

九訓「少車多歩」車の利用は減らして、できるだけ歩く。ウォーキングを感じてか、立派な資料を持って来た。それを「お前の代理店のサービスに使えると思って持ってきてやったよ」と、次々に「健康十訓」を代理店仲間の勉強会で皆にも配ったら、表現は古めかしいけど、車や最新の話題の「酢」が入った話の材料になる、と好評でした。

「健康十訓」

一訓「少肉多菜」肉類は少なく、野菜は多く食べる。

二訓「少塩多酢」塩は少なく、酢は多く(この一、二訓とも、最近の健康食の主流の提言)

三訓「少糖多果」果実なら糖分に加え、他の栄養分、植物繊維も摂れる

四訓「少食多噛」腹6〜8分目。そして一口30回以上噛む

五訓「少衣多浴」薄着。入浴は半身浴20分がお勧め

六訓「少言多行」言実行も「少言」が良い。そして多く行動

七訓「少欲多施」諸事欲張ると健康に良くない。人のため地域のために尽くす事は精神上も健康上も良い。CS精神にも通ず



中心街、3店のショップで保険相談

RCC文化センター フィナンシャル事業部

メディア系の来店型保険ショップがあるのを存じ、一広島県でRCC(中国放送)を知らない人は、まずいない。その関連会社のRCC文化センターでは、メディア関連の各種事業を手掛けており、その中の一つ、フィナンシ

ラジオ・チラシでPR

メディア系の強み活かし

最初にRCC文化センターの事業内容について、簡単に紹介しておきたい。同文化センターは、RCC(中国放送)の関連会社であるため、メディア関連の各種事業を幅広く行っている。事業部は次の4つ。①アナウンス教室・子供を対象とした学習教室、あるいは貸会議室などを運営する文化事業部、②テレビ・ラジオ・新聞等の広告代理業務を行う広告事業部、③BGMなどの音楽サービスや録音・録画など編集制作業務を行うコンテンツ事業部、④保険サービスショップ等の運営を行うフィナンシャル事業部である。



藤原 一喜課長

同文化センターでは三十数年前からアフラックの保険を販売しており、両社は、歴史的には古いお付き合いだ。現在のア

「平成16年2月にオープンしたのは、RCC文化センターの建物と全面的にリニューアルしたのが契機になっています。全面改装を行うなら、保険のサービスショップを出してはどうかと、冒頭でも述べたように同文化センターにはスタジオのほかにも多くの施設があり、来場者も多いことから、1階の受付そばにアフラックショップを出店することにしました。『もともと、団体

4店目を年内に開設へ

幅広い事業提携も視野に

来店されるお客様が求めているのは何か聞いてみる。なかには「当社はアフラックショップですから、アフラックの商品を売っているのですが、お客様はアフラックの商品がほしいというだけではなくて相談で来られる人が多い。関連会社も放送局なので、お客様も信頼のおけるショップの商品を売っているのだから、お客様はアフラックの商品がほしいという観点では、アフラックの更新時期にある人たちだそう。」

代理店 登場



ショップ本店



広島バスセンター内のショップ

「今、加入している保険会社からこうした内容のプランを勧められているけれども、この保険で良いですかというものです。一般的に言って金融商品のなかでも保険は難しい商品です。従って、

「先ほどお話ししたように更新の時期を迎え、奥様がお話を聞きに来られるケースが多いですね。その後、ご主人と一緒に来られます。そういうパターンが多い。保険証券持参で来られていて、いろいろお話を伺ってご納得いただいて契約にいたりますから、1回で成約に至るケースはあまりありません」

「発行頻度や配布部数は、年や月によって変わってきます。20万部ずつに分けて市内近郊に小分けにして配布することもありますが、同文化センターの有力な広告媒体は、前記のラジオ番組とCMのほか、もう一つ新聞の折込チラシがある。『発行頻度や配布部数は、年や月によって変わってきます。20万部ずつに分けて市内近郊に小分けにして配布することもありますが、同文化センターの有力な広告媒体は、前記のラジオ番組とCMのほか、もう一つ新聞の折込チラシがある。』

「当社が関連会社が放送局ですから、ラジオ番組とCMは、このデータは、リピーターもカウントしての数字だが、パンフレットを求めて来る人はカウントしていない。現在のスタッフが14名で、ショップの営業日はそれぞれの入居施設に準じる。ただし本社のみは、日曜日と祝日が休み。主たる広告媒体はラジオと地域へのチラシ配布である。『当社は関連会社が放送局ですから、ラジオ番組とCMは、このデータは、リピーターもカウントしての数字だが、パンフレットを求めて来る人はカウントしていない。現在のスタッフが14名で、ショップの営業日はそれぞれの入居施設に準じる。ただし本社のみは、日曜日と祝日が休み。主たる広告媒体はラジオと地域へのチラシ配布である。』

「比較的満遍なくいるように出たこともありますが、その一方で、資料請求のみで終わっているケースも少なくない。『当社では、未契約データと呼んでいます。資料請求をされたも契約に至っていない方も4万件ほどあります。そのマターケットに向けて定期的にDMを出しています。スタッフの数が少ない分、こうしたPR経費は他社より多いと思います。』

「市内電車には、車掌さんがいる電車とワンマンカーと2種類あるのですが、ワンマンカーの降車ホーンの下部に貼って認知していただくことにしました。一日に2車両が走ります」

「まずはお話ししたように更新の時期を迎え、奥様がお話を聞きに来られるケースが多いですね。その後、ご主人と一緒に来られます。そういうパターンが多い。保険証券持参で来られていて、いろいろお話を伺ってご納得いただいて契約にいたりますから、1回で成約に至るケースはあまりありません」

「市内電車には、車掌さんがいる電車とワンマンカーと2種類あるのですが、ワンマンカーの降車ホーンの下部に貼って認知していただくことにしました。一日に2車両が走ります」

RCC文化センターの保険相談 無料実施中!

0120-318-318

広島バスセンター
福屋八丁電本店
RCC文化センター

市内電車内の「川柳広告」

保険川柳 時じます

限界だ

保険料と

腹まわり

★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、またお客さま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	●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