

新日本保険新聞

(損保版)

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。

先進医療・抗がん剤治療 重点保障等3商品を発売

あんしん生命

医療保険・がん保険

東京海上日動あんしん生命は、医療関係者や消費者を対象にした調査を行い、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から、新たな医療保険「がん保険」として「あんしん医療アドバンスパック60(医療保険)」、「がん治療支援保険(がんアドバンスパック)(がん保険)」を、また手頃な保険料で高額な日額入院保障を実現する「メディカルライト(医療保険)」の3商品を10月2日から発売した。

高額な日額入院保障を提供する商品も

それぞれの商品の概要は次のとおり。

▽あんしん医療アドバンスパック60

最新の医療事情・ニーズを踏まえ、先進医療と抗がん剤治療を重点保障する医療保険。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日にしたメディカルライト

イカルミニ60に先進医療特約と抗がん剤治療特約を付加、これにがん診断特約(任意)を付加することもできる。

(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、先進医療(通算1000万円)の場合、通算1000万円保障する(通算60か月限度)

公的医療保険の対象となる抗がん剤治療を受け、先進医療(通算1000万円)の場合、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)

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)

点滴薬はもちろん、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。

④月額による保障

抗がん剤治療は薬剤によっても、月に数回しか

行われない場合もある。同商品では、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られる。

▽がん治療支援保険(がんアドバンスパック)

従来から販売しているがん治療支援保険(がん保険)に、がん先進医療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1000万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)

前記(2)と同じ内容。▽メディカルライトの概要

入院保障のみに絞ったシンプルなお内容で、日額1万5000円以上の大型保障を提供する医療保険(医療保険入院初期給付特則・手術不担保特則付加)。

なお、すでにメディカルミニ、メディカルミニ60などの医療保険、がん治療支援保険に加入している場合でも、所定の条件を満たしていれば「先進医療特約」「抗がん剤治療特約」を契約の途中で追加することもできる。

特長は次のとおり。

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

点滴薬はもちろん、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。

④月額による保障

抗がん剤治療は薬剤によっても、月に数回しか

行われない場合もある。同商品では、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られる。

▽がん治療支援保険(がんアドバンスパック)

従来から販売しているがん治療支援保険(がん保険)に、がん先進医療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1000万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)

前記(2)と同じ内容。▽メディカルライトの概要

入院保障のみに絞ったシンプルなお内容で、日額1万5000円以上の大型保障を提供する医療保険(医療保険入院初期給付特則・手術不担保特則付加)。

なお、すでにメディカルミニ、メディカルミニ60などの医療保険、がん治療支援保険に加入している場合でも、所定の条件を満たしていれば「先進医療特約」「抗がん剤治療特約」を契約の途中で追加することもできる。

▽がん治療支援保険(がんアドバンスパック)

従来から販売しているがん治療支援保険(がん保険)に、がん先進医療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1000万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)

前記(2)と同じ内容。▽メディカルライトの概要

入院保障のみに絞ったシンプルなお内容で、日額1万5000円以上の大型保障を提供する医療保険(医療保険入院初期給付特則・手術不担保特則付加)。

なお、すでにメディカルミニ、メディカルミニ60などの医療保険、がん治療支援保険に加入している場合でも、所定の条件を満たしていれば「先進医療特約」「抗がん剤治療特約」を契約の途中で追加することもできる。



説明する世古氏

いた。加えてスタッフの平均勤続年数も浅く、保険販売スキルにも格差がみられたという。こうしたことから昨年5月、カレン社の支援のもとで代理店業務を標準化・集中化する目的で、コンタクト

センター(CC)の構築を開始。現在にはほぼ本格稼働できるまでに至った。同社ではCCを他の代理店に提供するための提携を希望する代理店と共同募集契約を結び、代理店の事務処理全般をCCで担うというものだ。提携構想の説明にあたってコンタクトセンター長栗木祐次氏は「保険代理店の困りごとや不安解消のお手伝いをし、代理店がお客様のために持続し続けられる環境を提供したい」と話した。

東京海上日動401kの「ねんきん博士」4千社達成

東京海上日動は、10月8日、確定拠出年金(401k)制度運用商品である利率保証型積立傷害保険「ねんきん博士」の採用企業数が4000社を達成したと発表した。同社は、01年12月から主として中堅・中小企業向けに開発した「総合型規約(東京海上日動なっとく401k総合型企業年金規約)」を活用して企業型確定拠出年金制度を導入している企業は09年7月末時点で1万1896社である。従って同商品は、国内の制度導入企業のうち、約3分の1の企業が採用されていることになる。

最近、代理店を取材して共通して出てくる項目は、①代理店の大型化に向けた若い人材の採用と育成(後継者作り)、②バックオフィスの充実、③生保販売の強化などが挙げられる。これらを見ると、代理店の生き残り策といえるものである。

①で多いのが、自分の子供などを後継者にする場合である。子供本人が代理店の仕事にやりがいを感じて取り組むのであればそれが一番いいのかもしれない。しかし、そううまくいかない場合もある。何年も若い人材を探しているがうまくいかず経営

者や社員だけが高齢化していく。研修を受け入れたり、他代理店との合併といったことを対策の一つとして考えているところもある。

②については、大型化する代理店の中には、営業担当者より内務、いわゆるバックオフィスに人を投入

春秋

最近、代理店を取材して共通して出てくる項目は、①代理店の大型化に向けた若い人材の採用と育成(後継者作り)、②バックオフィスの充実、③生保販売の強化などが挙げられる。これらを見ると、代理店の生き残り策といえるものである。

者や社員だけが高齢化していく。研修を受け入れたり、他代理店との合併といったことを対策の一つとして考えているところもある。

業績拡大に結びつけようとしている。③は、これは前から言われていることで、損保市場の縮小する中で、損保だけで代理店を維持するのが厳しい時代になってきた。そこで、損保の既存客を中心に生保販売を試みる。比較的若い代理店は抵抗ないようだが、長年、損保営業をしてきた代理店にとって

今の代理店に共通する項目

するところが増えてきている。顧客情報の共有化をし、お客様から連絡があった場合にいちいち担当者に連絡しなくても、内務で対応できるようにしている。更改業務や事故の受付などもこなす。それにより営業は新規開拓に専念できる時間が増え、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1000万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)

前記(2)と同じ内容。▽メディカルライトの概要

入院保障のみに絞ったシンプルなお内容で、日額1万5000円以上の大型保障を提供する医療保険(医療保険入院初期給付特則・手術不担保特則付加)。

なお、すでにメディカルミニ、メディカルミニ60などの医療保険、がん治療支援保険に加入している場合でも、所定の条件を満たしていれば「先進医療特約」「抗がん剤治療特約」を契約の途中で追加することもできる。

▽がん治療支援保険(がんアドバンスパック)

従来から販売しているがん治療支援保険(がん保険)に、がん先進医療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1000万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)

前記(2)と同じ内容。▽メディカルライトの概要

入院保障のみに絞ったシンプルなお内容で、日額1万5000円以上の大型保障を提供する医療保険(医療保険入院初期給付特則・手術不担保特則付加)。

なお、すでにメディカルミニ、メディカルミニ60などの医療保険、がん治療支援保険に加入している場合でも、所定の条件を満たしていれば「先進医療特約」「抗がん剤治療特約」を契約の途中で追加することもできる。

▽がん治療支援保険(がんアドバンスパック)

従来から販売しているがん治療支援保険(がん保険)に、がん先進医療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1000万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)

前記(2)と同じ内容。▽メディカルライトの概要

努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店

(株)日本シンクタンク 代表取締役 那須 顯一

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

消費者=善・弱者に

これほど強い武器はない

方だから 他人や相手を思いやる

気持ちがあり、事故解

新型インフルエンザが猛威を振るい、あちこちで学級閉鎖、一部では学校閉鎖。また、企業でもインフルエンザの感染に非常に敏感で、同居の家族が感染した場合でも出社停止の措置をとられているので、今回の新型インフルエンザ騒動、日本経済にとってかなりのマイナスになっていると思われま

た。業務停止命令よりは処分は軽いものの、日本興亜の取扱いをしていない私でも、考えさせられる出来事でした。最近の契約者の動向を見ると、加害者になった時は、「できるだけ支払いたくない」「被害者になった時は、「円ででも多くもらいたい」という傾向が顕著になって来て、軽微な損害でも過失割合の折りがつかない、契約自体がおかしいとクレームをつけるなど、是非が非でも、自分の要求を通したい旨のクレームが増加。昔ながら、「困った時はお互い様」相手の方はまだ若い

国民全員が、ある時は強者になり、またある時は弱者になることができるのです。このように「消費者」という言葉は、非常に曖昧な概念で、断固とした弱者を表わす意味を含みませんから、「消費者」は「国民」ということですね。消費者が物品を購入するために支払ったお金はどこから得ているのか？という点、勤務先もしくは企業活動の中からなので、今晩消費者の方も、明朝には企業側の人間。結局、

昨今の「消費者保護」の風潮

「消費者」という言葉がさらに独り歩きすれば、弱者(消費者)の仮面を被った、「クレームモンスター」が増加して行きます。また、消費者(弱者)の仮面が武器だと理解している方は、確信犯で弱者を演じることも可能です。このような方が契約者の中にいたら？の可能性も考えると、この不況下で、大手企業でも新規獲得は容易ではなく、新規案件も枯渇しているように、今までは見向きもなかった小さな(売上・利益)案件でも、積極的に営業をかけて、価格勝負にも挑戦して来ている。

クレームモンスターの増加 落ち度なくとも主張が通る

「消費者」という言葉がさらに独り歩きすれば、弱者(消費者)の仮面を被った、「クレームモンスター」が増加して行きます。また、消費者(弱者)の仮面が武器だと理解している方は、確信犯で弱者を演じることも可能です。このような方が契約者の中にいたら？の可能性も考えると、この不況下で、大手企業でも新規獲得は容易ではなく、新規案件も枯渇しているように、今までは見向きもなかった小さな(売上・利益)案件でも、積極的に営業をかけて、価格勝負にも挑戦して来ている。

「おっちゃんから入ってね!...約束だよ」 彼の初めての出会い。平成21年春、4年生になった彼は、すっかり見慣れた程々しく変身していた。「どうだい？就職活動のほうはどう？」 「今は主に金融機関をまわっていて、内定は一つも入っていないよ。」 「じゃあ少し安心だね。お母さんと同じ銀行員になるんだ？」 「後から聞いた話では、彼は就職活動とアルバイトを継続しながら、時間をみつけては公務員試験の勉強も継続していたようだった。」 10月26日、彼のお父さんの54回目の誕生日、いつものように電話でお祝いの言葉を…。

「消費者」という言葉がさらに独り歩きすれば、弱者(消費者)の仮面を被った、「クレームモンスター」が増加して行きます。また、消費者(弱者)の仮面が武器だと理解している方は、確信犯で弱者を演じることも可能です。このような方が契約者の中にいたら？の可能性も考えると、この不況下で、大手企業でも新規獲得は容易ではなく、新規案件も枯渇しているように、今までは見向きもなかった小さな(売上・利益)案件でも、積極的に営業をかけて、価格勝負にも挑戦して来ている。

「消費者」という言葉がさらに独り歩きすれば、弱者(消費者)の仮面を被った、「クレームモンスター」が増加して行きます。また、消費者(弱者)の仮面が武器だと理解している方は、確信犯で弱者を演じることも可能です。このような方が契約者の中にいたら？の可能性も考えると、この不況下で、大手企業でも新規獲得は容易ではなく、新規案件も枯渇しているように、今までは見向きもなかった小さな(売上・利益)案件でも、積極的に営業をかけて、価格勝負にも挑戦して来ている。

競争 保険マーケット

生保営業第一線 98

「法医学部だつてね…」 彼から、「僕は警察官になりたくてね。親父と同じ仕事が出来たらいいから。」 「お母さん、おっちゃんから入ってね!...約束だよ」 彼の初めての出会い。平成21年春、4年生になった彼は、すっかり見慣れた程々しく変身していた。「どうだい？就職活動のほうはどう？」 「今は主に金融機関をまわっていて、内定は一つも入っていないよ。」 「じゃあ少し安心だね。お母さんと同じ銀行員になるんだ？」 「後から聞いた話では、彼は就職活動とアルバイトを継続しながら、時間をみつけては公務員試験の勉強も継続していたようだった。」 10月26日、彼のお父さんの54回目の誕生日、いつものように電話でお祝いの言葉を…。

来春から警察官に 君の人生設計をバックアップ

「出来れば、50歳くらいまでには子供は大学まで卒業させたいから、おっちゃんは何歳までバイトや卒論の時に結婚したの…」 「1時間ほど過ぎた頃、お母さん、楽しいお話を聞かせてもらってあげたいわね。今の話を保険という商品に変えて次回に君に提案させてもらいたいんだけど…」 「お母さん、おっちゃんから入ってね!...約束だよ」 彼の初めての出会い。平成21年春、4年生になった彼は、すっかり見慣れた程々しく変身していた。「どうだい？就職活動のほうはどう？」 「今は主に金融機関をまわっていて、内定は一つも入っていないよ。」 「じゃあ少し安心だね。お母さんと同じ銀行員になるんだ？」 「後から聞いた話では、彼は就職活動とアルバイトを継続しながら、時間をみつけては公務員試験の勉強も継続していたようだった。」

「おっちゃんから入ってね!...約束だよ」

彼の初めての出会い。平成21年春、4年生になった彼は、すっかり見慣れた程々しく変身していた。「どうだい？就職活動のほうはどう？」 「今は主に金融機関をまわっていて、内定は一つも入っていないよ。」 「じゃあ少し安心だね。お母さんと同じ銀行員になるんだ？」 「後から聞いた話では、彼は就職活動とアルバイトを継続しながら、時間をみつけては公務員試験の勉強も継続していたようだった。」

CPFP 瀬戸内 青空

FP手法を
活かした保険販売

250

CFP
若林 修

アイブライツ有限会社
http://www.1eye.co.jp/

賃料減額最終局面の重要性

賃料改定手法②

不動産鑑定士が継続賃料の鑑定評価をする際、古い賃料事例比較法を除外し、新しい賃料事例比較法を除外する代表的な4手法である差額配分法、利回り法、スライド法、賃料事例比較法の概要を、貸事例比較法の概要を、法もしくは、類似物件の

継続賃料情報が入りにくい賃料事例比較法を除外した3手法を、更に4手法である差額配分法、利回り法、スライド法、賃料事例比較法を採用します。

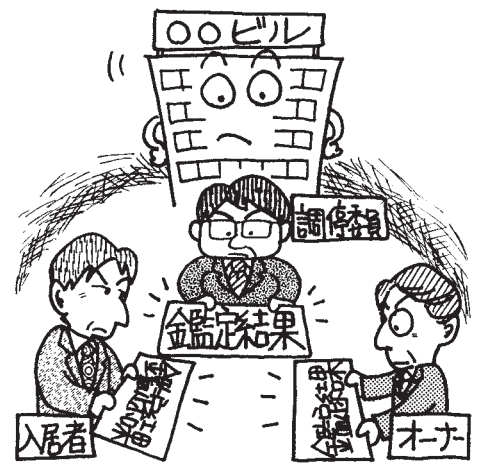
そして、最終的に導き出された数字が、鑑定評価による改定依頼賃料となります。不動産鑑定士により、それぞれの手法ごとに採用する情報が異なり、更に採用する比率も異なるわけですから、鑑定評価の結果導き出された数字が、一致する

可能性はほぼ皆無に言えると思います。つまり、オーナー側も、同じ様に不動産鑑定士による鑑定評価の結果、導き出された賃料を基準として、現行賃料がいかに適正であるか、もしくは、こちら側の鑑定評価結果がいかに適正でないかという点を主張して、互いの賃料を主張して、双方の鑑定評価が提出され、その中間値を基準に主張し合い、和解となるか、調停委員側でも不動産鑑定士の鑑定評価をし、三方からの鑑定評価を比較検討し、和解法と言えそうです。こ

のように賃料減額依頼では、調停前置主義のため、まずは調停を行い、不調の場合は訴訟までいくわけです。

賃料の客観的判断仰ぐ

いずれも、妥当な賃料に客観的に判断を仰ぐという事です。このように場に慣れている方々のほうが普通ですが、当然の感覚とも言えますが、このような調停・訴訟を恐れて折角の機会を逃すことがないように減額依頼の最終的な流れを大枠で掴んで頂きたいです。



三者で和解に至る流れを検討

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

先月の記事の最後で、医療保険の先進医療特約についてご紹介しましたが、その後も先進医療に関する問い合わせが増えていきます。死亡保障から長生きのための保障として、第3分野(医療保険・がん保険等)の商品が話題になり、短期間で大きな販売実績を挙げてきました。外資系や力

たが、その後は損保系生保や大手生保も加わり激しい競争となりました。最近はその一巡して販売実績が鈍化しつつあるような印象でしたが、ここに来て見直しチームが再燃しそうな様相を呈してきたように思います。

先進医療特約の内容は先月紹介したので詳細は割愛しますが、非常にわずかなコストで健保対象外の高額な医療費負担を最高1000万円程度保障してくれます。保険料は安く万一の時には大きな安心になることも確かです。お客様のご目もくくとも願います。そこで、そのような問い合わせがあった時の対応方法を次に挙げておきます。

①既加入の保険に先進医療特約だけ中途追加する。この場合月100円程度のコストで対応できるので理想的な見直しができますが、この対応

小の保障にできるだけで少しいコスト負担で対応することが可能です。ある損保系生保の場合、入院日額2000円(1入院30日給付限度)と先進医療特約(最高1500万円まで保障)での加入が可能です。コストも実質月額千数百円程度です(最低保険料の関係で半年払、年払での取扱い)。特約だけの追加に

多くの顧客を保有している方が一人一人先進医療特約の案内をすることは大変ですが、メールの一斉送信や、満期更改のハガキと一緒に案内することで可能となります。顧客から相談を受けるまでは何もしないというのは他の営業の方々に遅れを取ることになり不利な戦いを強いられる可能性があります。大切な顧客の困り込みのために積極的な保全活動を是非、実践して

先進医療特約でアプローチ

②先進医療特約のある医療保険を最低限追加する。主契約の入院保障の日額を最

べると少しコストは割高になりますが、その場合には元々の医療保険の日額を少し減額しての見直しにするとコストはそんなに変わらない場合があり、最近の事例ですが、50代半ばの男性で6年前程に加入の終身医療保険(保険期間・払込期間は終身、1入院120日給付限度)の日額を2000円減額して損保系生

身タイプであっても保険料払込が終身タイプのもので短期払込タイプに見直し、1入院給付日数の限度額を長期保障から短期保障限度のタイプに見直し等の場合には加入し直した方が効率が良くなる場合もあります。ただし見直しの時に特別条件や免責期間が発生する場合には、慎重な対応が必要で

賃料減額請求権は借地借家法で認められている正当な権利です。また、減額請求を理由にオーナーから退去の要請をされたり、次回の更新を拒絶されたりすることがないことも当然です。そして、もしそのような申し出があった時でも、借地借家法に照らして、認められる申し出ではないということも前提として、経済情勢が厳しい中で、難局を乗り越えるための、コスト削減手法のひとつとして、賃料減額依頼に取り

変換制度を利用して新しい保険に加入

懇意にしている会計事務所を通じて中小企業の経営者さんから相談を頂きました。

数年前に通増定期保険に加入し、解約返戻金のピークが今年なので解約したい。リーマンショック後の不況で、今期は大幅な赤字が見込まれるので解約返戻金(全額益金)を受け取るタイミングとしてもベストであるとのこと。

ただし、最大の問題は、この通増定期保険を解約すると生命保険の保障が全くなってしまふ、という点にあります。実は、この経営者さんは、通増定期保険に加入した翌年に胃がんが見つかり手術を受けたので、今から新しい保険に加入するのは不可能なのです。

通増定期は解約返戻金のピークでこれ以上継続するメリットはなく、かといって解約してしまうと保障がなくなり、新しく入りなおそうにも体況上不可能というジレンマをかかえているという状況です。

ここで私が提案したのは、変換制度を利用して無選択で新しい保険を手配するという方法です。無選択というのは、告知や健康診断といった査定なしに、新規に生命保険に加入することが出来るということです。

お客様にお知らせ

話題を追って

小川 秀樹

来春新卒予定の学生対象に

三井住友海上

企業営業RMセミナー

三井住友海上は10月16日、東京・江東区のアパンドックから「豊洲内の映画館「ユナイテッド・シネマ豊洲」で来春新卒予定の学生を対象に「企業営業リスクマネジメントセミナー」を開いた。

同セミナーは映画ビジネスに潜在するリスクと本社によるリスクマネジメント事業の実感を体感するもので、就職活動中の学生に本社および損害保険会社全体の事業概要を学んでもらう目的で開催。昨年に続き2回目の開催となった今回は約250名の学生が参加した。



250名の学生で満席

セミナーは三井住友海上人事部の関川洋平氏による司会進行のもと、企業営業第4部課長の古館篤氏とユナイテッド・シネマ常務取締役の内木真哉氏による対談形式で行われた。04年に住友商事から出向して同シネマ常務に就いた内木氏は住友商事による同シネマ買収の経緯や背景、管轄部署である住友商事メディア事業部の事業概要などを

紹介。次いで古館氏は企業営業部門の事業概要や住友商事、同シネマへの事業面での関連性などについて説明した。2氏からのひとことおりの説明を終えると、次は学生参加型のセッションに移行。住友商事メディア事業部が展開する事業に潜在化するリスクについて学生たちに考察・発表してもらい、それぞれ

のリスクについて損害保険会社が補償し得るかどうかを古館氏が回答した。学生からは「火災時の避難リスク」「照明危機の落下およびそれらによる上映中止のリスク」「館内で販売する飲食物の食中毒リスク」「新型インフルエンザによる来

場者数の減少リスク」などを中心に、ほかにも多くの意見が寄せられ、なかには鋭い指摘に2氏が回答に窮する場面も。全体をとらえて、古館氏は損害保険の対象となるには偶発性などに起因する必要があることを、内木氏は施設がリスク対策を施している点を、それぞれ強調した。

うに物流化に近づき、製販一体から製販分離へ進んでいる」とし、その典型的な販売チャネルである保険ショップの現状について説明。同社は、訪問販売との差別化を行うため、①情報提供の強化、②地域戦略の強化、③出店スピードによるプランニング化、④低コスト

に約140名のスタッフが、3年後に約5万店くらいになり、組織化された大手プロ代理店と金融機関が大勢を占めるのではないかと予測した。同社は、このほどCS B(顧客情報活用システム)を開発し、生保を扱う代理店に提供している。同ソフトは、営業が直感的に扱えるようにしたとし、入力しなくても被保険者単位で名寄せし契約が閲覧できるようにしたもの。「今後コンプライアンスは益々強化されるが、そうしたことも配慮したソフトであり、既存契約者の情報をもとにマーケティング戦略が可能」と話した。

代理店戦略セミナー アイリックとホロス

共同開催



勝本社長(左)と堀井社長

アイリックの勝本社長は「来店型保険ショップはゴールではない! 保険流通改革の本番はこれから」と題し最初に講演した。同社は来店型保険ショップ「保険クリニック」を現在120社(直営店7店・フランチャイズ店113社)運営しており、同社独自の保

険分析・検索システムを全国の提携代理店に提供していることは業界でもよく知られている。勝本社長は、通販・密販の拡大、既存チャネルの縮小といった、ここ10年間の生保チャネルの変化を説明する中で、同社の設立やソフト開発に至った背景を述べた。

また、保険流通については、電化製品の業界界を例に「保険も量販店のよ

うに物流化に近づき、製販一体から製販分離へ進んでいる」とし、その典型的な販売チャネルである保険ショップの現状について説明。同社は、訪問販売との差別化を行うため、①情報提供の強化、②地域戦略の強化、③出店スピードによるプランニング化、④低コスト

に約140名のスタッフが、3年後に約5万店くらいになり、組織化された大手プロ代理店と金融機関が大勢を占めるのではないかと予測した。同社は、このほどCS B(顧客情報活用システム)を開発し、生保を扱う代理店に提供している。同ソフトは、営業が直感的に扱えるようにしたとし、入力しなくても被保険者単位で名寄せし契約が閲覧できるようにしたもの。「今後コンプライアンスは益々強化されるが、そうしたことも配慮したソフトであり、既存契約者の情報をもとにマーケティング戦略が可能」と話した。

東海日動 RMセミナー開催

新型インフルエンザ対策など

東京海上日動は10月7日、東京・千代田区の日経ホールでリスクマネジメントセミナーを開いた。

セミナーは2部構成で、第一部では慶應大学教授でグローバルセキュリティ研究所長の竹中平蔵氏が「新政権下での日本経済」をテーマに講演した。

第二部は3講演の選択制で、東京海上日動リスクコンサルティング(TRC)の茂木寿事業部長と㈱メディアセオ・パルタ

の西村崇主任研究員が「自動車事故削減の取り組みとエコドライブ」とエコドライブについて、TRCの江里口隆司主幹が「役員・経営者向け企業リスクマネジメント」についてそれぞれ講演した。

「自動車事故削減の取り組みとエコドライブ」では具体的な自動車事故削減の方法とエコドライブ推進について解説した。「役員・経営者向け企業リスクマネジメント」では役員の責任の変化に焦点をあて、役員としての大きな責務の一つであるリスク管理の方法について解説した。

損保ジャパン所属の整備工場代理店会であるAIRジャパン北大阪支部は、このほど「車検・車販祭り(9、11月の活性化策として西田長太郎支部長が支部会員工場を訪問し、店頭に立てるのはりを手渡し、取り組み強化を依頼するなどP

R活動を行った。このキャンペーンは、大阪兵庫ブロック独自の取り組みで、会員工場の販売促進

パンの自賠責保険に加入した顧客を対象に抽選で賞品をプレゼントする。

会員工場を訪問

ネットですべての通信講座

学習天国

教育研修・人事・社員福利厚生ご担当者様へ

eラーニング「学習天国」で研修コスト削減!!

講座数は **250種類以上!** すべて学べる!!

企業様でご加入 さらにはプラスで いただければ

- プラス 社員・幹部の仕事力をアップする講座
- プラス 社員の家族・親子で楽しめる講座
- プラス 社員のITスキルをさらに向上させる講座

興味・教養から資格取得まで 動画やドリルで学べる!

学びたい放題楽しく学べて

月々 **980円** (税込価格)

別途、インターネット利用に伴う費用が必要となります。

親子で学習 eラーニングで確実に!

家族全員で楽しめる講座・教材もいっぱい!

あらゆるジャンルから豊富に取り揃えた、充実の教材ラインナップ

幼児用講座	外国語	美容・健康・スポーツ
小学生の学習	資格取得	よるず検定
中学生の学習	ビジネススキル	雑学・脳トレクイズ
高校生の学習	IT・インターネット	パズル・ゲーム
専門学習	株式・マネー	

今すぐアクセス! <http://www.gakuten.com/>

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

KOSAIDO 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

景気の低迷や雇用悪化、それによる失業者の増加などによって、社会不安は高まっていますが、とくに悪質犯罪の増加に一般市民の心配が増えています。そこで代理店のみならず、自分の地域、顧客を悪質犯罪から守るための「地域防犯総点検運動」を推進してみませんか。

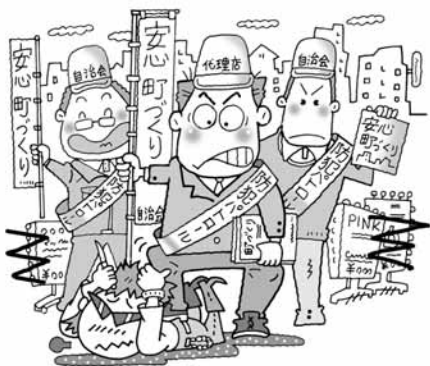
景気悪化の中で犯罪多発に不安広がる

空き巣、ひったくりの増加が心配

テレビや新聞などマスコミで頻りに取り上げられているように、侵入盗、空き巣、ひったくり、強盗など何らかの犯罪事件がどこの町でも必ず起きています。私たちの身近なところでも被害にあった話を聞く回数が増えてきました。とくに都会などでは救急車やパトカーのサイレンの音が聞かれない日はないくらいです。代理店の皆さんもお客さんを訪問するたびにこうした話を聞く回数が増えているのではないのでしょうか。

私の住んでいるN市で、安心安全に対する市民の意識調査をしたところ、その設問の一つ「あなたが不安を感じる犯罪の種類は何ですか」という問いに対して、一番多かったのは「子どもが被害者になる犯罪51.4%」と、子どもを持つ親のこの面に対する不安、心配がいかに高いかを示しています。次に「侵入盗47.0%」、三番目に多かったのは「詐欺・悪質

めていますが、一般市民と直接面談し、日常の情報交換を一つの仕事としても手がけている代理店の皆さんこそが、もともと身近に犯罪の危険を感じ取り、防犯を訴える最前線にいるのではないのでしょうか。子どもを犯罪から守る活動の一つとして、集



自治会メンバーと一緒にパトロール

地域の安全を守るパトロールを強化

代理店も自治会とのタイアップを

パトロールへの参加は、今どき定年退職者がほとんどですが、夜間パトロールや土日のステーションを設定すれば、若い人達やサラリーマンでも時間の都合をつけ参加できるはず。安全と地域の安全に貢献しているという意識が深まれば、その地域にとってもプラスであることはもちろん、何よりも子どもが誇りをもつはず。いかがでしょうか。

犯罪防止の総点検を推進しよう

先ほどのN市での市民アンケート調査のもう一つの設問に「あなたは地域で行われている防犯活動に参加されていますか」との問いに対して、「参加したことはない77.0%」「参加したことある17.1%」「定期的・積極的に参加している5.1%」と、参加しなことがない人が約8割、という状態です。テレビなどでも活発な地域自治会活動が紹介され、それが引き金にもなると、各種自治会活動が活発になっていきます。今日のような不安の増しつづける世の中で、地域住民の安心と安全を担う自治会活動を通しての犯罪防止活動に期待が高まっています。

代理店の皆さん、地域自治会と一緒に地域住民にパトロールなど防犯活動への参加を呼びかけ、誰もが「参加したことがある」とこたえられるように、また参加したことで、地域住民との触れ合いが増し、地域への愛着が増し、それによって防犯・防災への結束力も増すはず。今年も2か月足らず、年末が近づくとこれ各種犯罪が多発します。これから代理店の皆さんが率先して「地域防犯総点検運動」を推進してみたいかがでしょうか。

知ってトクする 560- 税務情報



全相続人が相続放棄した場合の税額計算

生命保険金の非課税枠の適用は？

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亡くなりました。課税対象となってくるのは、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5000万円、長男である私が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との見解で、相続放棄し、相続放棄したことが認められませんでした。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。

適用可能な控除がある遺産に係る基礎控除など

A これは、相続放棄したにもかかわらず、生命保険金(みなし相続財産)を受け取った場合の相続税取扱いを問うたものです。このシリーズ557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1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、債権から本来の相続財産を相続といった消極財産を相続することはありません。

Q 父は土地や家屋、相続することはありません。しかし、このときみなし相続財産となる受取生命保険金があれば、相続税の課税計算を行わなければならないと課税対象となってくるのは、ご質問者の場合、みなし相続財産とされた受取生命保険金のみです。相続税の計算は、これを基礎として行っていくべきです。税額計算では、生命保険金の非課税金額や遺産に係る基礎控除、さらには配偶者の税額軽減などさまざまな規定の適用可否が考えられます。相続放棄した場合の税額計算では、このあたりにポイントがあります。すなわち、どの規定の適用が、できないかです。税法では、相続人以外の者(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(相続放棄した者の生命保険金等について)

②債務控除

③相次相続控除

の規定は適用できないことになっています。ただし、①の生命保険金の非課税金額については、相続を放棄した人が受取るものについて適用されないのであり、課税価額計算においては相続放棄がなかった場合の法定相続人数で非課税金額を求めることとなります。一方、相続放棄していても適用されるものとして、

①遺産に係る基礎控除、②配偶者の相続税額の軽減などがあります。つまり、「5000万円+1000万円×法定相続人の数」という遺産に係る基礎控除の額は最低限差し引くことが認められているわけです。これは、ご質問者のように、ご質問者のように相続人全員が相続放棄しても同様です。

限定承認なら非課税適用も

ご質問者のケースを試算してみますと、母、長男、妹の受取生命保険金額が遺産に係る基礎控除額を超えているため、相続税が発生しています。しかし、母については、配偶者の税額軽減があり、結果的に相続税は省かれます。計算式は省略しますが、長男、妹分を合わせても約263万円の相続税を納めればよいわけです。

なお、ご質問者は早急にご相談ください。相続放棄したわけですが、相続で認められている「限定承認」という方法を選択する余地があったのではないかと思います。

これは、相続人の相続財産の範囲内で債務を返済するといふもので、相続放棄と同様に相続財産以上の返済をすることはできません。仮にご質問者が限定承認を選択してれば、生命保険金の非課税金額の規定を適用することができ、さらに納める相続税額を軽減させることができます。

さあ挑戦しよう

中小企業開拓

ポイントは「ロ」!

金子 智幸 <94>

受け取った満期保険金

法人が支払った保険料が控除できるか

こんにちは、この数日 寒暖の差が激しく体調を崩されている方が多いと聞きます。季節の変わり目ですので、皆様も体調管理に十分気をつけて下さい。

さて、今回は、現在注目されている「養老保険の全額損金プランの判決」を中心にお話ししたいと思います。まずこのプランの基本的な仕組みについて説明いたします。

養老保険全額損金プランの判決

きたように思います。現在、話題になっている判決の例では、法人の支払保険料の損金処理の問題ではなく、争点は、被保険者が受け取った「満期保険金の税務処理です。一時所得の計算上控除できる「既払込保険料」の中に、契約者である法人(会社)が支払った「保険料」として損金処理した部分が含まれるかどうか? について争われています。

国側「控除できない」

一審・二審は原告の主張を支持

原告は、福岡県の会社経営者数名です。原告を被保険者とする養老保険を会社契約で加入し、死亡保険金受取人を会社、満期保険金受取人を被保険者(原告)とする保険期間5年程度の短い契約で、保険料は、半分を損金として計上し、残り半分は、被保険者(原告)への貸付金として処理し

ていたため、実質的には、被保険者が負担していたものとして扱われます。この保険契約に基づいて、満期保険金を受け取った被保険者(原告)は、一時所得の計算上、支払保険料が経費となるわけですが、ここで問題になるのは、満期保険金受取人が支払ったものではない、契約者(法人)が支払った保険料も含まれることとされている(所得税基本通達34-4)点で、原告側の主張はここにあります。

「その収入を得るために支出した金額」(所得税法34条2項)つまり(当然ですが)この場合は、支払保険料が経費となるわけですが、ここで問題になるのは、満期保険金受取人が支払ったものではない、契約者(法人)が支払った保険料も含まれることとされている(所得基本通達34-4)点で、原告側の主張はここにあります。

〈判決の概要〉

福岡県で会社を営む男性ら4名(原告)は、彼らが経営する会社を契約者、原告らに被保険者とする養老保険に加入し、死亡保険金受取人を会社、満期保険金受取人を被保険者とするので、会社が負担した保険料の2分の1を保険料として損金処理、残りの2分の1は被保険者への貸付金として処理したため、実質的には被保険者が負担した扱いとした。

その後、この保険契約に基づき満期保険金を受け取った原告らは、一時所得の計算に当たって、会社負担も含む保険料全額を必要経費として控除して確定申告をしたところ、税務署は「会社が負担した2分の1の保険料は控除できない」として更正処分した。これを不服として裁判となった。

所得税基本通達34-4によると、一時所得の計算において、収入金額から控除できる保険料の総額には、「その一時金又は満期返戻金等の支払を受ける者以外の者が負担した保険料も含まれる」とされている。

一審では、国側の「一時所得の計算上控除できる保険料は、本人が負担した保険料、および会社が負担した保険料の場合は給与課税された保険料に限られる」との主張に対し、福岡地裁は「一時所得の計算上控除できる保険料は法人が支払った保険料のうち給与課税されたものに限られる」とする内容は関連条文から読み取ることができない。租税法律主義の原則から、その解釈に当たっては法令の文言が重視されるべきとして、原告らの主張を認めた。

続く二審では、国側の「同通達の文言通り保険料の総額が一時所得からの控除対象になると解釈することは誤り」との主張に対し、福岡高裁は「その文言上からは所得者以外の者が負担した保険料を控除できることは明白」として一審判決を支持し、国側の控訴を棄却した。

今後、最高裁で最終判断が行われる。(福岡高裁判決、平成21年(行コ)第11号)

CS F S CS

CS人 <106>

CS会話を支える「うれしい言葉」あれこれ

小学一年生の一番うれしかった言葉は…

昔からしていた、新聞の「切り抜き」。皆さんにもお知らせしたい切り抜きが出てきました。平成19年4月28日付朝日新聞夕刊、「はってん、はっけん」というコラム。「友達に言われたらうれしい言葉は?」というタイトルです。仕事や日常生活で、毎日体験している会話、ここで「うれしい言葉」を相手にうまく使えば、CS会話が弾む

「うれしい言葉」CS会話を大事です

そこで「CS会話」ですが、今更にはありませんが、自分が言われてうれしい言葉は話相手も、こちらから言われたらうれしいはず。これは「うれしい言葉」を相手に話すと、相手の価値観や考え方、価値観が伝わる。また、後半に挙げた事例ですが、これらは、「人に認められたい」「人に褒められたい」という人間の心理を扱った言葉です。

CS会話を活かしたい「うれしい言葉」あれこれ

以下の事例は、私や諸先輩の、効果確認済みの言葉です。

- ①「ありがとう」②「おめでとう」③「ありがとうございます」④「ぜひ今度伺わせてください」⑤「お久しぶりです」⑥「お元気ですかね」⑦「お礼の申し上げます」⑧「感謝、感謝です」⑨「心からありがとうございます」⑩「お元気で何よりです」⑪「良い方とお知り合いですね」⑫「お顔が広いんですね」⑬「お共々、人脈の良さ、広さを賞賛する言葉です。現在活躍中の方にももちろん、ご高齢の方でも最高のホメ言葉です。」

京都府

本物のプロとしてお客様を守り続ける

株式会社 葵総合保険 専務取締役 辻本 一三氏



「代理店は車の運転が基本です。運転は目にも腰にも負担になることは明らかです。当時、通販などチャネルが多様化してきた時期で、そんななか

生損保とも厳しいマーケット環境にあるが、従来損保主体で展開してきた葵総合保険(辻本元治代表取締役。本社：京都市中京区河原町)では、01年12月に辻本一三氏(現専務取締役。準備が整い次第、代表取締役就任予定)が参画、生保販売に力を入れ、本年の収入保険料2・1億円と、単独でMDRT・TOT基準(MDRT基準の6倍)をクリアする実績を上げている。クロスセル効果もあり損保でも増収

生保販売に力を入れる

単独の収入保険料2・1億円に

大学卒業後、東京でビルメーカーに就職し、父の性格上、退院しても一般酒店、問屋、全国チェーン飲食店等の営業を担当した。品質に徹底してこたわるといふ社長理念のもと、社員全員が一丸となって一方向を向いて突き進むという社風、体制が自分に合っていたという辻本氏は、32歳のとき、有能な若手社員から管理職を抜擢する新社内人事制度で5段階を達成、その頭角を現す。「私にとってはまだ花道でした」。

しかしそんな折、父親の辻本社長が目と腰の手術のため入院した。「前職では、伸びていた時代だったということもあり、前年同月比80%台という数字は考えられず、大慌てになりました。ところが当社も伸び悩んでおり、その理由がわかったのですが、そういった事情を知らず、数字だけを見て、正直なところ心配になりましたね」

代理店登場

生命保険販売で新しい展開

辻本氏が最近よく用いるという語法を紹介したい。それは「変換権」を各社によって取扱いは異なるが、契約して一定期間経過後の定期保険などを保障期間内であれば、健康状態にかかわらず、保険金額の範囲内で他の

「自動車の事故と保険の内容が多いですが、生命保険の話もよく依頼されますね。先ほどの3つの基本とか、最近の医療保険など。このセミナーを通して、保険の大切さを知って頂きたい。お客様に有益な情報を提供するのにはこの仕事の原点だと思います。それと、お客様が忘れず正しい請求をされるようお手伝いします。これが私たちの使命だと実感しています」

顧客が興味を示す「変換権」 有益な情報を提供するのが使命

辻本氏が最近よく用いるという語法を紹介したい。それは「変換権」を各社によって取扱いは異なるが、契約して一定期間経過後の定期保険などを保障期間内であれば、健康状態にかかわらず、保険金額の範囲内で他の

「自動車の事故と保険の内容が多いですが、生命保険の話もよく依頼されますね。先ほどの3つの基本とか、最近の医療保険など。このセミナーを通して、保険の大切さを知って頂きたい。お客様に有益な情報を提供するのにはこの仕事の原点だと思います。それと、お客様が忘れず正しい請求をされるようお手伝いします。これが私たちの使命だと実感しています」

詳しい説明とトータルサービス

「ありがとうの言葉」のために

「損保商品は複雑ですが、生保商品は奥が深いものの、極端に言えば生き死にの問題。その観点で言えばネット加入される方も増えていくでしょう。やはり法人なら税の問題などはもちろん、保険のプロとしてその保険の特徴を最大限知って頂くためのベストプランアドバイスを行わなければなりません。そうしたければ我々の存在意義は薄れます。そして、会社を大きくしたからといって、それだけではお客様にメリットがあるわけではない。どれだけお客様

「前職では、伸びていた時代だったということもあり、前年同月比80%台という数字は考えられず、大慌てになりました。ところが当社も伸び悩んでおり、その理由がわかったのですが、そういった事情を知らず、数字だけを見て、正直なところ心配になりましたね」

「損保商品は複雑ですが、生保商品は奥が深いものの、極端に言えば生き死にの問題。その観点で言えばネット加入される方も増えていくでしょう。やはり法人なら税の問題などはもちろん、保険のプロとしてその保険の特徴を最大限知って頂くためのベストプランアドバイスを行わなければなりません。そうしたければ我々の存在意義は薄れます。そして、会社を大きくしたからといって、それだけではお客様にメリットがあるわけではない。どれだけお客様

「代理店は車の運転が基本です。運転は目にも腰にも負担になることは明らかです。当時、通販などチャネルが多様化してきた時期で、そんななか

同社では、毎朝の朝礼で、昨日のお客様からのありがとうの言葉の報告を行っている。

愛知県代協、第4回熱田神宮清掃行事行う

愛知県代協(鈴木啓喜会長)は、10月24日第4回熱田神宮清掃行事を行った。参加者は愛知県代協会員・損保会社社員とその家族ら約340名。6つの班に分かれ午前中約2時間、熱田神宮の周囲や参道を清掃した。



当日は曇り空だったが清掃活動をするにはちょうどいいくらいの気候であった。午前8時45分の集合時間であったが、その20分くらい前から熱田神宮内の集会所に集まり始めていた。

まず、鈴木会長が「毎年恒例の清掃行事に参加いただきありがとうございます」と挨拶。また、熱田神宮の代表者は「今年で4年目になります。皆さんの力をお借りして少しでもきれいな境内にしていただくようお願いいたします」と挨拶。

代協会員と損保会社社員、さらにもその家族など合わせ約340名の参加者が、北エリア2班、南エリア3班、参道の計6班に分け、午前9時過ぎ清掃が開始された。

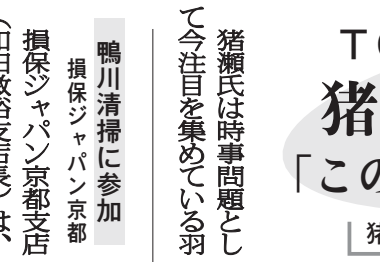
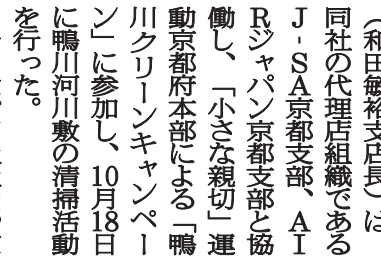
熱田神宮の周辺の歩道を清掃する南北エリアでは、石垣にたまった枯葉や道端に落ちていたゴミなどを、軍手や箒でかき集めていた。損保会社の社員や家族で5歳の女の子は「初めて参加して楽しかった」と無邪気に話してくれた。こうした人たちの頑張りのあつた、歩道はきれいになった。

約340名が6班に分かれ清掃

熱田神宮の周辺の歩道を清掃する南北エリアでは、石垣にたまった枯葉や道端に落ちていたゴミなどを、軍手や箒でかき集めていた。損保会社の社員や家族で5歳の女の子は「初めて参加して楽しかった」と無邪気に話してくれた。こうした人たちの頑張りのあつた、歩道はきれいになった。



社員・代理店45名が参加



鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

TOKYO IOI倶楽部 猪瀬直樹氏が講演 「この国のゆくえ」テーマに

猪瀬氏は時事問題として今注目を集めている羽

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

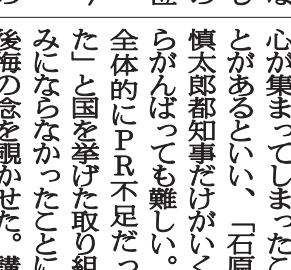


猪瀬東京都副知事

田空港のハブ化を話 田空港のハブ化を話 田空港のハブ化を話

田空港のハブ化を話 田空港のハブ化を話 田空港のハブ化を話

田空港のハブ化を話 田空港のハブ化を話 田空港のハブ化を話



研修を受けるプロ代理店

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

鴨川清掃に参加 損保ジャパン京都 鴨川清掃に参加

総勢40名が参加