

販売資料デジタル解禁へ、改正法案提出

改正案で契約締結前の情報提供が義務付けられる項目（現行法では当該項目を記載した書面交付が義務付けられている）

- ①当該金融商品取引業者等の商号、名称又は氏名及び住所
- ②金融商品取引業者等である旨及び当該金融商品取引業者等の登録番号
- ③当該金融商品取引契約の概要
- ④手数料、報酬その他の当該金融商品取引契約に関して顧客が支払うべき対価に関する事項であつて内閣府令で定めるもの
- ⑤顧客が行う金融商品取引行為について金利、通貨の価格、金融商品市場における相場その他の指標に係る変動により損失が生ずることとなるおそれがあるときは、その旨
- ⑥前号の損失の額が顧客が預託すべき委託証拠金その他の保証金その他内閣府令で定めるものの額を上回るおそれがあるときは、その旨
- ⑦前各号に掲げるもののほか、金融商品取引業の内容に関する事項であつて、顧客の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものとして内閣府令で定める事項

が22年12月に公表した報告書（「中間報告」）の提示がベースになっている。報告書では、「顧客属性にのり、それより適した媒体で、充実した情報の分りやすい提供を

「金融商品取引法改正案」

■書面交付の義務を撤廃
金商法改正案では、第37条3項の見出しを「契約締結時の書面の交付」から、「契約締結前の情報の提供等」と改める。さらに、現行法では金融商品等が契約を締結しようとするとき、「必要な事項を記載した書面を交付しなければならない」としている部分につ

いて、改正案ではこれを「事項に係る情報を提供しなければならない」に改める。法律で提示が義務付けられている情報を記載した書面（紙）ではなく、その情報自体の提供を義務付けるルールに作り替えることになる。契約締結時交付書面も、同様に書面交付の義務を撤廃する。情報提供

の手段は問わないため、紙を用いるかデジタル手段で代用するかは事実上、各事業者の判断に任されることになる。

現場負担軽減は事業者ごとの判断に

3月14日に政府が国会に提出した金融商品取引法改正案には、契約締結前交付書面など販売資料のデジタル化解禁策が盛り込まれた。金商法が準用される外貨建て保険など特定保険契約にも、実務上の影響が及ぶ可能性がある。保険を含む金融機関の営業拠点では紙ベースの書類整理が従業員の負担を増やしているとの不満が根強い。営業活動に具体的どのような影響が生じるかは現時点で見通せない部分もあるが、原案通りに改正が実現すればペーパーレスに向けた各事業者の対応に注目が集まりそうだ。

タスクフォース提言を踏襲

今回の改正案は、首相の諮問機関である金融審議会傘下の専門委員会、顧客本位タスクフォース

見送られた「原則デジタル化」

ただ、販売資料のデジタル化交付解禁をめぐっては紆余曲折があった。資産所得倍増プランの具体策を詰める過程では当初、単に書面交付の義務を撤廃するだけでなく、

デジタル移行を積極的に促す「原則デジタル化」

の案も浮上していた。21年12月24日に政府が公表した「デジタル社会の実

強まる節税ページの風

できたのです。昨年来、金融庁が「節税売り」に対して厳格な姿勢で対処しているのはご承知のとおりです。現在も大手生保に検査が入っており、かつての節税保険販売の実態について調査が進んでいると側面しています。今や法人生保マーケットに

おいて「節税」という言葉は禁句となっており、「損金」という言葉さえ使うのは神経質にならざるを得ません。

最近の生保業界の動向を見てみると、突然、このページ（一掃、粛清）という言葉が浮かん

その後、政府の増税路線がはっきりとしていくなか、節税という行為に対する社会の目は峻烈なものになっていくことが予測されます。現状の流れはさらに強まることはあっても弱くなることは期待できません。「節税ページ」の風、ますます強くなる気配です。（F）

求められる判断

結局、議論を受け継いだ顧客本位タスクフォースの報告書は先に触れた通り、「原則デジタル化」よりも柔軟に、各事業者の経営判断を尊重するとい

健康優良経営法人を認定

ブライイト500に29代理店を選出

健康経営優良法人2023「ブライイト500」認定法人一覧（保険業）

認定法人名	都道府県	市区町村
株式会社パーソナルベスト	北海道	旭川市
株式会社東京海上日動パートナーズ東北	宮城県	仙台市
エムケイ・コンサルティング株式会社	埼玉県	春日部市
株式会社ソフィアブレイン	千葉県	成田市
株式会社グランシア	千葉県	柏市
有限会社ベストワン	千葉県	柏市
株式会社オンフェイス	千葉県	市原市
株式会社ハート保険コンサルティング	千葉県	我孫子市
有限会社Lives	千葉県	我孫子市
日新火災インシュアランスサービス株式会社	東京都	千代田区
石川インシュアランスサービス株式会社	東京都	中央区
株式会社東京海上日動パートナーズTOKIO	東京都	渋谷区
株式会社リース	東京都	府中市
MINATO株式会社	神奈川県	横浜市
ティ・アイ・エス株式会社	石川県	金沢市
株式会社ブレイン	山梨県	甲府市
有限会社アップエージェント	静岡県	豊田市
株式会社エイジェントヴィレッジ	愛知県	名古屋
サラーフィナンシャルサービス株式会社	愛知県	豊橋市
有限会社宮地商店	愛知県	豊川市
株式会社アイ・ステージ	愛知県	碧南市
株式会社コンサルティング東海	愛知県	豊田市
株式会社京応	京都府	京都市
株式会社東京海上日動パートナーズかんさい	大阪府	大阪市
株式会社Axis	大阪府	大阪市
有限会社アクシス21	兵庫県	姫路市
株式会社セントラル	岡山県	岡山市
有限会社まもるほけん	熊本県	八代市
株式会社プロアルファ	大分県	臼杵市

経済産業省は3月8日、優良な健康経営を実践している大企業や中小企業などの法人を顕彰する制度「健康経営優良法人」の2023年度認定法人を公表した。同認定制度は、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している大企業や中小企業等の法人を顕彰する制度。同省では、健康経営に取り組む優良な法人を見える化すること、従業員や求職者、関

係企業や金融機関などから「従業員の健康経営を戦略的に取り組んでいる法人」として社会的に評価を受けることができる環境を整備することを目標としている。今回、中小規模法人部門では1万4012法人が認定。このうち保険業（保険代理店）は620社となった。とりわけ同部門において上位500社に認定付与される「ブライイト500」には、保険代理店（保険業）から29社が選出された。表。



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2420円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2023

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード
Lucky
2023年6月5日 AMまで
※偶数月の第一月曜日正午ごとに変更

デジタルリテラシーも多様であり、一律的なデジタル化は困難という趣旨の意見が相次いだ。22年6月に公表された市場制度ワーキンググループ中間整理では、「原則デジタル」か、「紙とデジタルの選択制」かの結論が先送りとなった。「事業者のビジネスモデルの差異や顧客層ごとの差異などにも配慮し、書面での情報提供の余地を十分に残す観点から、見直しは「書面原則の撤廃」（デジタルでの情報提供に必要な顧客同意の不要化）に止めるべきという意見もあった」と注釈で付け加えるにとどめた。

アッパーマーケット開拓で“売上3倍を最短”で実現する チームビルディングの秘訣

ファンツリー・マーケティング(株) 代表取締役 砂田 全士氏



「保険業界のレベルアップに貢献したい」と話す砂田氏

クロースアップ

ワクワクする顧客(理想とする顧客)からの自然な紹介だけで売上倍増を実現する「ファンツリー・マーケティング」を提唱する砂田全士氏。見込客不足という悩みを解決したい多くの保険募集人が砂田氏の教えを求めて門をたたく。その砂田氏がアッパーマーケット開拓で必須と強調するのが協業パートナーとの連携、いわゆるチームビルディングだ。今年6月にMDRT世界大会のフォーカスセッションの講師としてメインテーマでも取り上げる「チームビルディング」の必要性和成果を出す秘訣について砂田氏に聞いた。

マインドセットが成功の鍵

強みを言語化し理想の顧客を決める

—— チームで顧客の悩みを解決することで信頼を構築するチームビルディングの必要性を提唱しています。

砂田 土業の人たちとチームを作る取組みで実績を出している保険募集人は非常に少ない。これは何のためにチームを作るのかという目的が定まっておらず、単に税理士など土業の人たちと集まっていることを「チームビルディング」と勘違いしているケースが非常に多いからだ。

—— チームビルディングをうまく進めるためには、まず何をすべきなのでしょう。

砂田 チームビルディングを成功させるためには、まずチームを作る前の段階で自身のマインドセットを行う必要がある。それは自分が顧客に提供できる一点突破の強みを言語化し、そして契約したい理想の顧客を決めるということだ。その上でチームを作るという手順を踏まなければチームビルディングは成功しない。建築現場に例えるなら、木造一戸建ての基礎に、5階建ての鉄筋コンクリート造のマンションを建てようとしている人が非常に多いということだ。

—— 自分の一点突破の強みを言語化し理想の顧客を決めることは、具体的にどうやるのでしょうか。

砂田 私の場合は現在「退職金と資産運用で経営者の手取りに1億円以上達意を出すサポートができる」ことを自分の一点突破の強みと言語化している。そして理想の顧客というのは、この価値は高く、「狭く深く」が

保険募集人が解決できる悩みは2割ほど チーム全体で 顧客満足度高め売上アップ

—— そもそもチームビルディングでの取組みにあたってはどのような心構えが必要になるのでしょうか。

砂田 自分の一点突破の強みに価値を感じてくれる理想の顧客であって当然ながら、それ以外にも様々な悩みを抱えている。つまり、保険募集人である自分の価値だけではせいぜい2割しかお客様の悩みを解決できない。そして、自分の本業だけでは解決できない残りの8割を解決してあげ

る。つまり、自分の一点突破の強みに価値を感じてくれる理想の顧客であって当然ながら、それ以外にも様々な悩みを抱えている。つまり、保険募集人である自分の価値だけではせいぜい2割しかお客様の悩みを解決できない。そして、自分の本業だけでは解決できない残りの8割を解決してあげ

「保険業界でこれから必要となる技術」

を認めてくれるお客様、つまりこうした悩みを解決したいと考えている人ということになる。

例えば、会社を立ち上げたばかりの若手経営者や、資金繰りが厳しい経営者の場合は、いくら私一点突破の強みを伝えたいところで関心を持ってくれない。しかし、キャッシュフローがある程度潤沢で退職金や資産運用をきちんと考えてる必要性を感じている経営者であれば心に響き、関心を持つていただける。価値を認められる理想の顧客というのは、広く浅くではなく、「狭く深く」が

を認めてくれるお客様、つまりこうした悩みを解決したいと考えている人ということになる。

砂田 自分には誰の何を解決できるのか、そしてチームの中でどのような価値を提供できるのかを言語化することがとても大事だ。「何でもできる」というのは、「得意なことはありません」と言っているようなもの

だ。自分自身の強みをどうとらえていくかという発想が成果につながるチームビルディングの上で最も大切な。

—— 理想の顧客を決めることは、具体的にどうやるのでしょうか。

砂田 私の場合は現在「退職金と資産運用で経営者の手取りに1億円以上達意を出すサポートができる」ことを自分の一点突破の強みと言語化している。そして理想の顧客というのは、この価値は高く、「狭く深く」が

を認めてくれるお客様、つまりこうした悩みを解決したいと考えている人ということになる。

砂田 自分には誰の何を解決できるのか、そしてチームの中でどのような価値を提供できるのかを言語化することがとても大事だ。「何でもできる」というのは、「得意なことはありません」と言っているようなもの

だ。自分自身の強みをどうとらえていくかという発想が成果につながるチームビルディングの上で最も大切な。

—— 理想の顧客を決めることは、具体的にどうやるのでしょうか。

砂田 私の場合は現在「退職金と資産運用で経営者の手取りに1億円以上達意を出すサポートができる」ことを自分の一点突破の強みと言語化している。そして理想の顧客というのは、この価値は高く、「狭く深く」が

を認めてくれるお客様、つまりこうした悩みを解決したいと考えている人ということになる。

砂田 自分には誰の何を解決できるのか、そしてチームの中でどのような価値を提供できるのかを言語化することがとても大事だ。「何でもできる」というのは、「得意なことはありません」と言っているようなもの

だ。自分自身の強みをどうとらえていくかという発想が成果につながるチームビルディングの上で最も大切な。

—— 理想の顧客を決めることは、具体的にどうやるのでしょうか。

砂田 私の場合は現在「退職金と資産運用で経営者の手取りに1億円以上達意を出すサポートができる」ことを自分の一点突破の強みと言語化している。そして理想の顧客というのは、この価値は高く、「狭く深く」が

を認めてくれるお客様、つまりこうした悩みを解決したいと考えている人ということになる。

砂田 自分には誰の何を解決できるのか、そしてチームの中でどのような価値を提供できるのかを言語化することがとても大事だ。「何でもできる」というのは、「得意なことはありません」と言っているようなもの

だ。自分自身の強みをどうとらえていくかという発想が成果につながるチームビルディングの上で最も大切な。

—— 理想の顧客を決めることは、具体的にどうやるのでしょうか。

砂田 私の場合は現在「退職金と資産運用で経営者の手取りに1億円以上達意を出すサポートができる」ことを自分の一点突破の強みと言語化している。そして理想の顧客というのは、この価値は高く、「狭く深く」が

20世紀型
マーケティング

獲物を捕る

購入するまでが勝負
=OTV(ONE TIME VALUE)

21世紀型
マーケティング

ファンを育てる

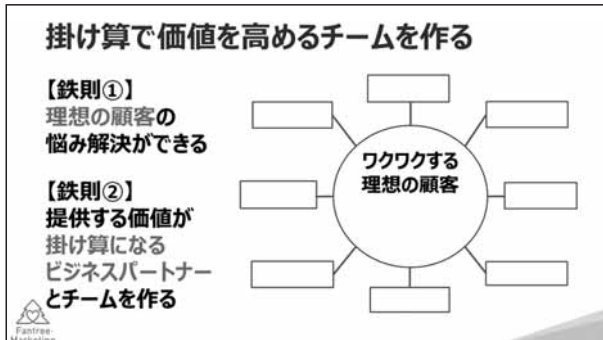
購入した後が勝負
=LTV(LIFE TIME VALUE)

アッパーマーケットほどLTVのマインドが超重要!!

アフターフォローが重要 改めたい、狩猟型の発想

—— ほかに、チームビルディングで重視することにはありますか。

砂田 チームで一つの成果を出せた場合、実はその後が重要だと考えている。つまりアフターフォローが大事だということ



—— 理想の顧客を決めることは、具体的にどうやるのでしょうか。

砂田 私の場合は現在「退職金と資産運用で経営者の手取りに1億円以上達意を出すサポートができる」ことを自分の一点突破の強みと言語化している。そして理想の顧客というのは、この価値は高く、「狭く深く」が





メディケア生命は、4月2日から、医療終身保険（無解約返戻金型）（20）「新メディフィットA」等を改定し、「継続入院・在宅療養収入サポート特約」等を発売した。入院や退院後の在宅療養により「収入の減少」や「(家事代行など) 経済的負担」が生じることがある。「継続入院・在宅療養収入サポート特約」は、病気やケガによる入院や退院後の所定の在宅療養が30日以上継続したときに6か月分の給付を一括で支払うことで、働く人をサポートする。また、顧客の多様なニーズによりきめ細かく対応するため、特定3疾病に対する保障の充実（通院治療特約（23）の発売）、外来手術に対する保障の充実（外来手術増額特則の発売）および保険料払込免除の選択肢の充実（がん・介護保険料払込免除特約の発売）等も行う。

メディケア生命

新メディフィットA

2023年4月2日改定

「新メディフィットA」等の改定

a. 継続入院・在宅療養収入サポート特約の発売

【商品概要】

特約の型	給付金	支払理由	支払金額	支払限度
I型 II型	継続入院・在宅療養収入サポート給付金	つぎのいずれかの状態が30日以上継続したとき ➢入院・在宅療養状態（対象：精神疾患以外） ➢特定入院・在宅療養状態（対象：精神疾患）	基本給付金額×6	入院・在宅療養状態：10回※ ¹ 特定入院・在宅療養状態：3回※ ¹ * 同一月にいずれか1回
	短期継続入院・在宅療養収入サポート給付金	つぎのいずれかの状態が14日以上継続したとき ➢入院・在宅療養状態（対象：精神疾患以外） ➢特定入院・在宅療養状態（対象：精神疾患）	基本給付金額	入院・在宅療養状態：10回 特定入院・在宅療養状態：3回 * 同一月にいずれか1回

※1 6か月分を1回とする。

【月払保険料例】

〈設例〉II型、基本給付金額10万円、保険期間・保険料払込期間：65歳満期、保険料払込免除の特約付加なしの場合

	男性	女性
30歳	1,150円	1,650円
40歳	1,540円	1,680円
50歳	2,170円	1,890円

b. 通院治療特約（23）の発売

- 顧客ニーズの高い**特定3疾病**（がん・心疾患・脳血管疾患）の保障をさらに充実させるため、特定3疾病を原因とした通院を、**退院後5年間、支払日数無制限**で保障する通院治療特約（23）を発売する。
* 現行の通院治療特約（20）では、がんを原因とした通院のみ、退院後5年間、支払日数無制限で保障している。

通院の原因	通院対象期間	支払限度日数
特定3疾病以外	退院後180日以内	30日
特定3疾病	退院後5年以内	支払日数無制限

【月払保険料例】

〈設例〉通院治療給付日額5,000円、保険料払込免除の特約付加なし、終身払いの場合

	男性	女性
30歳	455円	460円
40歳	695円	655円
50歳	1,085円	925円

c. 外来手術増額特則の発売

- 外来手術を受けたときに支払う手術給付金は「基本給付金額×5倍」だが、この特則を適用することで「基本給付金額×10倍」とすることができる※²。これにより、増加傾向にある外来手術にさらに手厚く備えることが可能となる。
※² ただし、不妊治療を目的とする手術は「基本給付金額×5倍」。

【月払保険料例】

〈設例〉主契約（60日型、特定3疾病入院無制限給付特則適用、II型、入院給付日額5,000円）、保険料払込免除の特約付加なし、終身払いの場合

	男性		女性	
	外来手術増額特則適用なし	外来手術増額特則適用	外来手術増額特則適用なし	外来手術増額特則適用
30歳	1,310円	1,395円	1,410円	1,485円
40歳	1,860円	1,980円	1,545円	1,635円
50歳	2,735円	2,900円	2,110円	2,230円

* 基本給付金額は主契約の入院給付日額と同額。

d. がん・介護保険料払込免除特約の発売

- 主に老後の介護保障も気になり始める中高齢の人が、手頃な保険料で保険料払込免除保障を準備できるよう、この特約を発売する。この特約は、特に顧客ニーズの高い「がん」による保険料払込免除保障も備えている。

【月払保険料例】

〈設例〉主契約（60日型、特定3疾病入院無制限給付特則適用、II型（外来手術増額特則適用なし）、入院給付日額5,000円）、終身払いの場合

	男性		女性	
	保険料払込免除の特約付加なし	がん・介護保険料払込免除特約付加	保険料払込免除の特約付加なし	がん・介護保険料払込免除特約付加
40歳	1,860円	2,215円	1,545円	2,060円
50歳	2,735円	3,555円	2,110円	2,880円
60歳	4,070円	5,920円	3,095円	4,485円

e. その他の変更内容

- 契約年齢上限の拡大
85歳まで申込み可能となる。
* 特定損傷特約、継続入院・在宅療養収入サポート特約を除く。
* 新メディフィットPlus、メディフィットEX、メディフィットがん保険、メディフィットReも同様に、主契約およびすべての特約が85歳まで申込み可能となる。
* 一部の主契約・特約は現行も85歳まで申込み可能。
- 特約の付加基準の変更
通院治療特約（23）と特定女性疾病通院治療特約の同時付加が可能になる。
* 新メディフィットリターンも同様。
- 料率改定
新メディフィットA（主契約）と入院一時給付特約（20）の有期払料率を引き上げる。
* 終身払料率は変更なし。
- 法人契約
新メディフィットPlusの法人契約を取扱開始する。
* 一部のチャネルについて、取扱いがない場合がある。