

21世紀

現代・養生訓

67 社会医学環境衛生研究所所長 所長 谷 康平

日本が急速に崩壊し始
めました。その端緒は
明治維新といわれてい
るクーデター。主に長州
藩の長年虐げられていた
下級武士階級が中心とな
って、積年の恨みを晴ら
さんがために日本の国体
を破壊していきまし
た。振り返って見ると、内
閣総理大臣だけでも安倍
晋三・岸信介・佐藤栄作・
さらに遡ると山県有朋・
桂太郎など計8人を輩出
しています。特定の一族
が長年リーダーを務めた
ことで日本の解体に拍車

がかかったのです。
懐柔されるマスメディ
アも本心に情けないもの
ですが、都合の悪いこと
には蓋をして素直で従順
な羊の群れのような日本
人を断崖絶壁に導いてい
ます。役に立たない武器
(トマホーク一発5億2
800万円、米国内の約
二倍の価格)を押し付け
られて、しかも言い値で
400発も購入させられ
ているのです。

その一方で、異次元の
少子化対策にはあれこれ
言い訳して具体的な動
きはないのが現状です。
インチキPCR
検査で鳥インフルエンザ
が見つかったら、万単位
で焼却処分するという非
科学的な異次元の対応。
乳牛殺処分補助金を畜
産農家に与える一方で、
粉乳は大量に購入させら
れる。

有権者のわずか20%前
後の支持しかないのに、
選挙制度を最大限悪用し
て傍若無人に振る舞って
いる政府は「天網恢恢疎
にして漏らさず」という
言葉を知らないようです。
国民をなめていたらそ
のうちバチが当たるぞ。
頭の悪いのは仕方がない
ですが、それなら国政に

携わるな。国政に関与し
たいのなら国をそして国
民を大切にしろ。保守の
ふりをして国の歴史・伝
統・文化を破壊しつつし
ていける人たちが、いつまで
も自分達の思い通りにな
ると思っているのではし
ょうか。しかし骨抜きにさ
れて、WBCに現(うつ
つ)を抜かず日本人。
さて先日、2月に実施
された第117回医師国
家試験の合格発表があり
ました。1万293人が
受験して、9432人が
合格。合格率は91.6%
でしたが新卒生に限ると
9459人が受験して8
972人が合格、合格率
94.9%でした。

合格率100%は82医
学部の中で唯一順天堂大
学医学部だけでした。面
白いのは日本の大学で偏
差値最高の東京大学医学
部:90.8%、京都大学医
学部:88.1%、大阪大学
医学部:91.3%と旧帝
国大学の3トップが全て
平均合格率を下回ってい
るのです。

医学部入学時には偏差
値75以上という異常に高
いレベルの医学部の学生
でさえ、在学中にちゃんと
した国家試験対策を実施
しないと、このような数字
になってしまふのです。
やはり何にでも「戦
略」が必要です。まして
国民に視線を向けた「国

家戦略」の無い日本が
世界の中で各国と伍す
ことは今の日本のリ
ーダーでは絶対に無理
といえます。このまま
では日本は滅亡せざる
を得ません。
政界の「大谷翔平」
はいすこに？
【緊急追加稿】
3月28日WHOが遂
に『健康な子どもと青
年へのワクチンという
名の遺伝子組み換え治
験溶液接種は必要が無
い。また中リスク層の
追加接種も利益がわず
かなので推奨しない』
と今までの対コロナ戦
略を修正することを発
表しました。

事を成すにはまずは戦略が必要
出でよ政界の「大谷翔平」

きほとんどないのが現
状です。インチキPCR
検査で鳥インフルエンザ
が見つかったら、万単位
で焼却処分するという非
科学的な異次元の対応。
乳牛殺処分の補助金を畜
産農家に与える一方で、
粉乳は大量に購入させら
れる。

有権者のわずか20%前
後の支持しかないのに、
選挙制度を最大限悪用し
て傍若無人に振る舞って
いる政府は「天網恢恢疎
にして漏らさず」という
言葉を知らないようです。
国民をなめていたらそ
のうちバチが当たるぞ。
頭の悪いのは仕方がない
ですが、それなら国政に

携わるな。国政に関与し
たいのなら国をそして国
民を大切にしろ。保守の
ふりをして国の歴史・伝
統・文化を破壊しつつし
ていける人たちが、いつまで
も自分達の思い通りにな
ると思っているのではし
ょうか。しかし骨抜きにさ
れて、WBCに現(うつ
つ)を抜かず日本人。
さて先日、2月に実施
された第117回医師国
家試験の合格発表があり
ました。1万293人が
受験して、9432人が
合格。合格率は91.6%
でしたが新卒生に限ると
9459人が受験して8
972人が合格、合格率
94.9%でした。

合格率100%は82医
学部の中で唯一順天堂大
学医学部だけでした。面
白いのは日本の大学で偏
差値最高の東京大学医学
部:90.8%、京都大学医
学部:88.1%、大阪大学
医学部:91.3%と旧帝
国大学の3トップが全て
平均合格率を下回ってい
るのです。

医学部入学時には偏差
値75以上という異常に高
いレベルの医学部の学生
でさえ、在学中にちゃんと
した国家試験対策を実施
しないと、このような数字
になってしまふのです。
やはり何にでも「戦
略」が必要です。まして
国民に視線を向けた「国

家戦略」の無い日本が
世界の中で各国と伍す
ことは今の日本のリ
ーダーでは絶対に無理
といえます。このまま
では日本は滅亡せざる
を得ません。
政界の「大谷翔平」
はいすこに？
【緊急追加稿】
3月28日WHOが遂
に『健康な子どもと青
年へのワクチンという
名の遺伝子組み換え治
験溶液接種は必要が無
い。また中リスク層の
追加接種も利益がわず
かなので推奨しない』
と今までの対コロナ戦
略を修正することを発
表しました。

家戦略」の無い日本が
世界の中で各国と伍す
ことは今の日本のリ
ーダーでは絶対に無理
といえます。このまま
では日本は滅亡せざる
を得ません。
政界の「大谷翔平」
はいすこに？
【緊急追加稿】
3月28日WHOが遂
に『健康な子どもと青
年へのワクチンという
名の遺伝子組み換え治
験溶液接種は必要が無
い。また中リスク層の
追加接種も利益がわず
かなので推奨しない』
と今までの対コロナ戦
略を修正することを発
表しました。

米国ドル建終身、保険料率を改定

オリックス生命

従来より割安な保険料に
よる保障と貯蓄性実現

【保険料例・解約払戻率例】
※解約払戻率は低解約払戻期間経過直後の率を記載
※保険料の単位は「米ドル」

<Candle>
(例) 基本保険金額: 10 万米ドル、保険期間: 終身、保険料払込期間: 10 年、低解約払戻期間: 10 年、月払 (口座振替扱)

米ドル建終身保険 Candle キャンドル		男性		女性	
		現行	改定後	現行	改定後
30 歳	保険料	426.60	315.30	394.70	284.00
	解約払戻率	100.8%	105.3%	100.4%	104.4%
40 歳	保険料	487.30	377.30	449.80	338.20
	解約払戻率	101.7%	106.9%	101.3%	106.2%
50 歳	保険料	555.80	451.20	513.50	404.50
	解約払戻率	102.2%	108.1%	102.0%	107.6%

<US RISE> (旧: Candle Wide (基本保障プラン))
(例) 保険金額: 10 万米ドル、保険期間: 終身、保険料払込期間: 60 歳、低解約払戻期間: 60 歳、特定疾病障害介護保険料払込免除特則適用なし、月払 (口座振替扱)

米ドル建終身保険 US RISE ユー・エス・ライズ		男性		女性	
		現行	改定後	現行	改定後
30 歳	保険料	159.50	121.10	146.20	107.20
	解約払戻率	118.8%	127.8%	119.5%	127.4%
40 歳	保険料	263.40	205.30	240.90	180.60
	解約払戻率	107.9%	113.1%	108.7%	113.5%
50 歳	保険料	585.60	469.30	535.60	411.60
	解約払戻率	97.0%	98.9%	97.8%	99.6%

<Bright> (旧: Candle Wide (充実保障プラン))
(例) 主契約保険金額: 5 万米ドル、特約保険金額: 5 万米ドル[※]、保険期間: 終身、保険料払込期間: 60 歳、低解約払戻期間: 60 歳、特定疾病障害介護保険料払込免除特則適用なし、月払 (口座振替扱)

米ドル建終身保険 Bright ブライト		男性		女性	
		現行	改定後	現行	改定後
30 歳	保険料	189.85	153.20	178.00	140.35
	解約払戻率	108.6%	114.8%	107.0%	111.0%
40 歳	保険料	310.10	256.60	288.05	231.25
	解約払戻率	99.7%	102.8%	99.2%	101.0%
50 歳	保険料	674.20	570.55	615.05	500.15
	解約払戻率	91.7%	92.5%	92.9%	93.4%

米国ドル建特定疾病障害介護終身保険特約(低解約返戻金型)により、
「Candle」を「Candle Wide」に改定し、
「Bright」を「Bright」に改定し、
「Candle Wide」は、
死亡や高度障害状態に
対する一生の保障に
加え、保険料払込期間
経過後にまとまった資金
が必要になった場合など
には、解約払戻金を活用
できる米ドル建の平準
払いの終身保険である。
今回、米ドル建資産の運用環境が好転していること
を踏まえて保
険である。
今回、顧客にそれぞれの商品性の違いを分かりやすく伝えるため、ペッ
トネームを「US RISE」と「Bright」にリ
ニューアルし発売すること
になった。

商売繁盛DVDシリーズNo.106

生命保険販売 介護マーケット

認知症・介護の実情について
～ 病気の理解と予防、介護にかかるお金～

講師 きらめき認知症トレーナー協会 代表理事 渡辺 哲弘

そもそも国の介護保険があるのに民間の介護・認知症保険がなぜ生まれたのでしょうか？ 公的介護保険制度がスタートした2000年時点の利用者数は149万人、保険料2,911円、これが2019年に利用者は3.3倍の487万人、保険料は2倍の5,869円になっております。また、3年ごとの見直しで、車いす・電動ベッドのレンタルは2006年から要介護2以上に、特別養護老人ホームの入所基準は2015年から要介護3以上になっています。加えて、1割負担だった利用料も、所得に応じて2割負担(2015年)、さらに3割負担(2018年)の方もいます。また今後、国は「施設介護」ではなく「在宅介護(=サービス付高齢者住宅の利用)」を推進していくため、早い段階で金銭面を含めた備えが必要になってきます。
このDVDをご覧いただくと、「認知症の特徴」「認知症の方の介護の大変さ」「認知症の早期発見、早期対応の大切さ」「介護サービスを使うことで...家族の介護負担が減り、本人の認知症の進行予防に繋がること」、そして「介護サービスは思った以上にお金がかかる」ということが理解でき、お客様に説得力のある形でご説明できるようになります。図表やイラストを多用して重要ポイントをわかりやすく解説していますので、業界初心者からベテランまですべての皆様におすすめします。

新日本保険新聞社のDVDシリーズ

認知症・介護の実情について
～ 病気の理解と予防、
介護にかかるお金～

講師:
きらめき認知症トレーナー協会 代表理事 渡辺 哲弘

DVD 収録時間合計約116分
価格 9,800円(消費税込)

2022年10月発売

お申し込みは便利なホームページからどうぞ!

https://www.shinnihon-ins.co.jp/

シンニチ保険web 検索

右記QRコードでもアクセスできます。

FAX専用申込書 送料実費

(年 月 日)

送信先 株式会社新日本保険新聞社
FAX 06-6225-0551

商売繁盛DVDシリーズ No.106 50606
認知症・介護の実情について
～ 病気の理解と予防、
介護にかかるお金～ 個

●会社名
●支社名
●機関名
●担当者名
(〒)
●送付先
(自宅・会社)
●TEL
●FAX

新日本保険新聞社

事業承継における生命保険活用について

税対策や遺産分割対策は二次 一番重要なのは「事業継続」

今回は「事業承継における生命保険活用」について掘り下げて検討したいと思います。

「事業承継」を検討する際には、当然ながら生命保険金の支払対象となる可能性が高いので、生命保険の活用は重要な検討材料となります。

この「事業承継」は、現経営者が元気な状態で次世代に経営者の地位と財産を渡すこともあれば、現経営者の急逝や、病氣・事故・介護などの状態によりやむを得ず次世代に渡すことも想定されます。この急逝や病氣

表現であり、この二つは全く別物ですので、掘り下げて検討をする際には、分けけて検討した方が分かりやすいです。なお「事業承継」という表現は実態を適切に表しているとは思えないので、個人的にはあまり好きではありませんが、一般的に浸透している表現なので、今回はあえて「事業承継」という表現を使います。

「事業承継」を検討する際には、当然ながら生命保険金の支払対象となる可能性が高いので、生命保険の活用は重要な検討材料となります。

激動の時代を生き抜く「法人保険の流儀」

株式会社F Pイノベーション
代表取締役 奥田 雅也

34

■奥田 雅也プロフィール

株式会社F Pイノベーション代表取締役
NPO法人日本リスクマネジャー&コンサルタント協会理事
1972年大阪府生まれ。大学卒業後、損害保険会社に就職するも2年半で挫折。その後、会計事務所へ転職し、約7年間勤務した後大手保険代理店へ転職。企業保険のスペシャリストとして、生命保険・損害保険を問わず提案してきた法人数は2,500社以上。著書『ここから始めるドクターマーケット入門』DVD『開業医マーケット開拓のススメ』『明日から使える法人提案ABC』(新日本保険新聞社)などがある。

には、当然ながら生命保険金の支払対象となる可能性が高いので、生命保険の活用は重要な検討材料となります。

に急逝をした場合には死亡保険金を死亡退職金に充当できるという利点があります。退職金積立における財務的な効果については、単純返戻率が100%を超えないければメリットがない点はご注意下さい。

4パターンに分けて具体的対策を考える

対策の優先順位を明確化し、生保の重要性を再確認

この3点を踏まえつつ、生命保険の活用を検討することになります。

厄介なのは経営者の認知症リスク



影響を検討して必要保障を確保することになります。前記の死亡保障と比較すると、保障コストが高額になる点と、保険会社によってカバーできる範囲が異なる点のため想定されるすべてのリスクに備えることは不可能です。そのために備えるべきリスクと必要資金の優先順位を明確にした上で、生命保険の活用を検討することになります。あ

われわれの努力不足なのだろう。生命保険文化センターの調査では、死亡保険金の非課税制度を「知らなかった」との答えが6割に上った。

確かに、**相続と不動産の無料相談会** 做して近づいたものだ。昨年僕が関わった「父親が先立った後に母親が亡くなる際の相続税の申告では保険に加入していないケース」が特に目立った。

どうして、このような事態になるのか。

それが、まさに「知らなかった」に起因するのであれば、前回の「令和3年分の相続財産の金額の構成比は、現金・預貯金等の構成比が平成24年分の25・6%（2兆9988億円）から令和3年分の34・0%（6兆6846億円）と8・4ポイント上昇」は、死亡保険金の非課税制度を活用する絶好の提案チャンスである。以前は、不動産はあるけれど現金が少ないので保険料の捻出に苦労していたが、時代が変わったのだ。

令和5年度税制改正案による「贈与税の見直し」研修時に、面白い現象が現れ出した。研修受講者の二極化だ。相続時精算課税制度を知っている受講者と、まさに「知らなかった」受講者に分かれる。このあたりが前項の答えが6割に上った原因かもしれない。研修も、同一の知識を与える研修から時代の変化に合わせてブラッシュアップしなければならぬ。

提案力のイノベーションについて少し語りたい。

提案力

ブラッシュアップ

夢追人 ▶▶ (373)

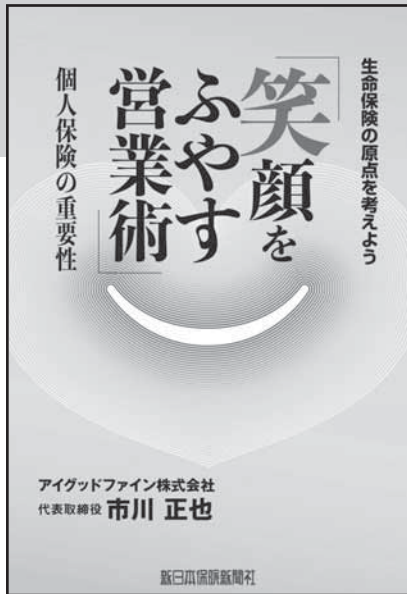
家督相続の祖父に育てられた親が、法定相続を学んだ子どもたちの処遇に悩んでいる中、すべての人が法定相続マインドに切り替わるまでの間に『自分のやり方』で提案するのだ。そして、相続の問題は子どもが親に遠慮し、親は子どもに気兼ねして放置しがちだが、「相続と不動産の無料相談会」を企画して間を取り持つキッカケ作りを手伝うのも一案かもしれない。

最低限学んだら、あとは自分で磨く

前回の「土地は平成24年分の45・8%（5兆3699億円）から令和3年分の33・2%（6兆5428億円）と12・6ポイントも減少したが、家屋は5・1%（1兆133億円）あり、土地十家屋で全体の約4割を占める」でもわかるように、不動産の知識は大切だ。「相続と不動産の無料相談会」のビラを開始日の3日前に配布しただけで、午前10時から午後5時までの2日間の予約が埋まってしまうほどの人気を呈している。

これからの提案力は、ベースになるものを最低限学んだら、それ以上の提案力は自分で磨くのがベストだと思う。従来は、目指す先輩がいて模倣していたものだが、先輩は先輩であり、やり方はうまくなくてもリアル先輩にはなりえない。これからの提案にセオリーは通用しなくなると思う。先輩の提案の仕方が良かったのではなく、先輩だから成功したのだと考えよう。

新日本保険新聞社 新商品のご案内



●四六判(単行本)／152ページ

定価 **1,650円**

(消費税込、送料別)

2023年3月発行

生命保険の原点を考えよう

アイグッドファイン株式会社 代表取締役 市川 正也著

笑顔をつやます営業術

～ 個人保険の重要性 ～

無形の商品だからこそ問われる営業力!!

出版の想い

「私は幼い頃から話すことが苦手で、特に人前で話すことなどあり得ないことでした。話すことが苦手だった私が、なぜ生命保険販売の営業という仕事を天職と思うほど夢中になって取り組み、実績を積み上げることができたのでしょうか。それは目の前の目標をなんとか達成しようと、自分なりに考え、失敗しても諦めずにうまくいく方法を探し続けたからです。そうやって試行錯誤を重ねてきたことで成績を出すことができ、自分なりの型を確立できたのです。」

私自身の経験をもとにできるだけ多くの具体例を書きました。お客様とのやりとりの際には、それを参考にしながら、ご自身のオリジナルをつくりあげてください。成功体験を積み重ねていけば、どんどん自信が持てるようになり、自然と成績は上がり、納得できる営業に近づいていきます。私はこの仕事を続けてきてよかったと、心の底から思っています。私は、生命保険が大好きです。この本が、ご自身の仕事に真摯に取り組むセールスパークソンの悩みごとや困りごとの解決に、必ず役立つと信じています。」(「はじめに」より抜粋)

新日本保険新聞(生保版)において、『生命保険の原点を考えよう～個人保険の重要性～』のタイトルで2020年(令和2年)3月23日号から2か月に1回連載中の原稿から抜粋し、加筆・訂正してまとめたものです。

主な目次

第1章 生命保険販売の仕事とは
初めての営業活動は年賀状の販売/まず真似からスタートした営業活動/あのジョブズもプレゼン前は猛練習/生命保険の役割を実感した阪神・淡路大震災/生命保険は、人生の危機に寄り添う金融商品/節税対策としての有効性?/自発的に生命保険に加入する人は少ない/対面営業の大切さ/問われるセールスパークソンの役割

第2章 見込み客の見つけ方
見込み客とは生命保険に加入する可能性のある人すべて/見込み客を契約確率でランク付けすることには意味がない/見込み客は広い視野と長期的な視野で考えるべき/役に立つものだから知っている人に勧めたい/契約後もずっと見込み客/断られても見込み客から外さない/定期的な営業活動でライフスタイルの変化を見逃さない/見込み客に優先順位をつけて営業の方向性を決める/一定期間、同じような条件の見込み客へアプローチする

第3章 アポイントの取り方
アポイントが必須の時代に/日時の決め方/アポイント必勝法は、お会いしたい気持ちを伝えること

第4章 アプローチの重要性
警戒心を解くアイスブレイク/ヒントを

探る雑談/褒めるトレーニング/わからないときは、質問しながら褒める/既契約者へのアプローチ/アプローチがうまくなるPREP法とは?/若いお客様へのアプローチ

第5章 質問力を身につけよう
コンサルティングの基本は質問力/質問の基本は5W2H/問題点を顕在化する質問方法/身近な話題を利用して質問する/第三者話法を活用する

第6章 問題点の解決につなげる提案力
お客様と問題点を共有する/問題点の認識/提案力向上のための5つのポイント

第7章 契約を促すクロージングとは?
人間の意思決定は必ずしも合理的ではない/「自分は大丈夫」と思いたい/クロージングに有効な6つの手法/NOは永遠にNOではない—有効な再クロージングとは?

第8章 メンタルブロックを解消しよう
なぜ心は、行動を邪魔するのか?/正解を求める日本の学校教育/契約という呪縛がメンタルブロックを生む/営業にもいろいろな正解がある/モチベーション維持のためにはゴールを決めておく/勝ちたい気持ちをコントロールする/成功の一番の秘訣は平常心

商売繁盛DVDシリーズ№109

生命保険販売

熱狂顧客が人生を劇的に変える!

あなたから買いたい!と言われる「熱狂顧客」の作り方

講師 ファンツリー・マーケティング株式会社 代表取締役 砂田 全士

保険営業の世界はいかに新たな見込客を発掘するかが最大の悩みだと言えます。このDVDでは、見込客発掘という悩みを解決したい保険募集人が門を叩き、売上倍増を当たり前を実現している勉強会「ファンツリー実践会」を主宰する砂田全士氏(ファンツリー・マーケティング(株)代表取締役)が、数々の失敗を経験しながら培った独自手法を披露しています。砂田氏は、仕事において最も大切なのは応援者にきちんと感謝の気持ちを伝えること、そして、ストレスがない顧客からの自然な紹介の連鎖を生み出すためには、親密度を見える化することが重要だと言います。自身のこうした成功体験を仕組み化し、他の保険募集人でも実行できるように再現性を持たせたプログラムとなっています。右記のような悩みを持つ方はぜひご覧ください。砂田氏が何を心掛け、どう活動すればいいのかを丁寧に説明します。

CHAPTER

目標をいつも達成できない、目標がないとお悩みの方へ
常に行き当たりバッタリで不安な方へ
営業が楽しくない、辛いとお悩みの方へ
紹介がもらえない、紹介依頼できない方へ
成約率、契約単価が低いとお悩みの方へ
アフターフォローができないとお悩みの方へ
応援者、ファンが少ないとお悩みの方へ
本業以外の情報提供ができない方へ
目先の契約を追いつけて常疲れている方へ



DVD 収録時間合計約128分
定価 16,500円(消費税込み)

お客様のお名前・ご住所などの情報は、商品のお届けや各種ご案内に限って使用させていただきます。ご本人様の承諾を得た場合を除き、第三者への提供、開示等は致しません。

(年 月 日)		FAX専用申込書		送料別	
送信先 株新日本保険新聞社		FAX 06-6225-0551			
笑顔をつやます営業術 ～個人保険の重要性～		8617	冊		
商売繁盛DVDシリーズ No.109 あなたから買いたい!と言われる「熱狂顧客」の作り方		50609	個		
●会社名		●支社名			
●機関名		●担当者名			
(〒)					
●送付先					
●TEL		●FAX		自宅送付 どちらかに。を 会社送付 付けてください。	

■申し込み方法

ホームページからお申し込みいただけます。

<https://www.shinnihon-ins.co.jp/>

シンニチ保険web

検索



右記QRコードでもアクセスできます。

FAXでのお申し込みは左のFAX送信票をご利用ください。

■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 大阪市西区靱本町1-5-15
電話 (06) 6225-0550(代表)
FAX (06) 6225-0551

新日本保険新聞社