



(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2420円
(消費税、送料込み)
©新日本保険新聞社 2024

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
SOCIETY
2024年6月3日 AMまで
※掲載月の第一日曜日正午ごとに変更



世界が多様化し、アルムナイ(企業人・経営者)の役割がビジネス環境で注目されている。アルムナイとの継続的な関係を維持し、元社員である彼らの知識と経験を活用することで、競争優位性を確保している企業も多い。

マッキンゼーにとってアルムナイは、新たな視点をもたらす、クライアントへの提案の質を向上させる貴重なリソースとなっている。グループも、アルムナイとの関係を通じてイノベーションと成長を促している。

期的な成功を支えるパートナーとなっている。損害保険業界においてもアルムナイの活用が見られ始めている。保険会社の離職者・退職者は、大学教員、士業をはじめさまざまな分野で活躍しており、代理店制度をとる損害保険業界にとって、その形態をよく知り、豊富な知識経験を持つアルムナイの活用は、保険会社、代理店双方にとって有効であるといえる。

「保険会社とアルムナイ」

アルムナイからの新しいアイデアや技術へのアクセス、企業内外での連携強化、元社員が創業したスタートアップへの投資やパートナーシップにより、技術発展に寄与しており、グループにとってアルムナイは、長らく、その背景には営業的な視点で関与しているからだと強く感じている。「本来は良い保険商品を提供するだけなく、提供することでの競争に勝つという点で損保各社の競争が図られるべきだが、保険商品の中身や価格ではなく本業支援や株主への還元といったところでの競争になってしまっている。従って、一定の規制を図ることで健全な中身と価格の競争にさせるようにしなければならない」といった意見があがった。

制度・監督上の必要な対応を検討

保険金不正請求などの事案が論点に

「損害保険会社の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」(洲崎博史座長)の初会合が3月26日、金融庁で開催された。この有識者会議は、問題となった保険金不正請求事案(ビッグモーター事件)と保険料調整行為等事案(共同保険問題)をふまえた損害保険業の構造的課題を議論し、制度・監督上の必要な対応を検討するために金融庁が設けたもの。今後、複数回の会合を重ね、たうえで6月中旬に報告書を取りまとめる。その時点での状況に応じて会議の再開や法改正をふまえた金融審議会保険ワーキンググループの開催の必要性について金融庁が検討を図る。

公正な評価を行う 第三者機関の設置が必要

損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議開催

金融庁は有識者会議で議論するテーマを事前に提示。保険金不正請求事案では「大規模な乗合代理店に対する実効的な指導・監督をどのように確保していくべきか」「損害保険会社による損害保険代理店の評価を適切に行うためには、どのような見直しが必要か」「損害保険代理店に対し、利益相反が生じる業務の兼業を禁止すべきか」といった論点が、保険料調整行為等事案では「政策保有株式や本業支援などの慣行をどのように是正していくべきか」「企業内



馬場氏

DNA SOMPO Mobility

カーシェアサービス「エニカ」 CCC社と協業で自動車販売支援へ

DNA SOMPO Mobilityは3月27日、開発・運営するカーシェアサービス「エニカ」(Enica)の事業戦略に関するCCC社と協業展開するCCC社と協業し、自動車販売支援を行う。エニカが提供してきた購入検討以前の新型車を、自由な乗り方と、CCCグループのあらゆる場面で車を楽に利用する提案等の保有データを組み合わせて分析すること、この共同利用枠組みを活用して2021年に法人の保有車や自動車ディーラー所有の試乗車をシェアする取組みがスタートした。同社の調査によると自動車ディーラーは、ランやDM、イベントと定以上の加盟数」だとい

商品改定の度に表紙が変わるパンフレットの意味：

お客様に気の利いた返答は

なかなか難しいもの

「なぜ山に登るのか？」(良いように解釈した結果、果たぬかもしれない。山が「あるから」と答えた登山家の名言は、哲学的で奥が深い。と広く認知されるほど有名なお話です。

「111は？」の問いに、「111は田んぼの『田』(1111)を重ねて書く(1111)と、とんち」と田となる。と、とんちを利かせた答えは小学生の頃に流行った記憶があります。

「母」なんて1111は田んぼの『田』(1111)を重ねて書く(1111)と、とんちを利かせた答えは小学生の頃に流行った記憶があります。

「111は？」の問いに、「111は田んぼの『田』(1111)を重ねて書く(1111)と、とんち」と田となる。と、とんちを利かせた答えは小学生の頃に流行った記憶があります。

「母」なんて1111は田んぼの『田』(1111)を重ねて書く(1111)と、とんちを利かせた答えは小学生の頃に流行った記憶があります。

…ん。

一期

「ほけん」「あんしん」「50音語了のん」

株式会社一期(いちご)保険事務所
代表取締役 石井 裕二
HP▶http://ichigo.sweet.coocan.jp/



「車に乗った」の後にその諸説を知ったのはウィキペディア(ネット)のお陰。

「なぜエレベーターに登るか」という質問に、持者がリセットされるエベレストに登るの、登山家として当然のハイクレッドを初めて取得することができた。くの壁にぶつかり、荒波にもまれることになった。片や、人材採用や事故が起るもので、解明して翻訳されたのか、す。そのころもありません。

マイカーの ▶ ドアを開けて ▶ 車に乗る ▶ 次は「事故った」?

…と期待しましたが、

さすがに間系はありませんでした。

『代理店の未来を語る S-IZE no30』

動画を作って情報発信しよう②

動画を制作と決めたら、皆さんはまずどのようなアクションをとりまうか? 広告代理店に依頼する、地元の映像制作会社を調べてみる、知り合いの動画について詳しく人を尋ねる。どれも正しい。しかしその選択肢に「自分で作ってみる」を追加してみるのはいかでしょうか。

動画はプロが作るもの、という印象はあると思いますが、皆様がご自身のスマートフォンで撮影・編集ができる時代になっていきます。スマホが高くていいですね。10万円を超えるものばかりです。今こそその価値を引き出す時です。ぜひこのコラムを読みながら作ってみましょう。

長い動画を作るのは非常に難しいです。伝えたいメッセージを確立させ、そのメッセージをさまざまな視点から語り、見たいというものを、しかし今回お伝えするショート動画であれば、皆さ

動画を制作と決めたら、皆さんはまずどのようなアクションをとりまうか? 広告代理店に依頼する、地元の映像制作会社を調べてみる、知り合いの動画について詳しく人を尋ねる。どれも正しい。しかしその選択肢に「自分で作ってみる」を追加してみるのはいかでしょうか。

動画はプロが作るもの、という印象はあると思いますが、皆様がご自身のスマートフォンで撮影・編集ができる時代になっていきます。スマホが高くていいですね。10万円を超えるものばかりです。今こそその価値を引き出す時です。ぜひこのコラムを読みながら作ってみましょう。

長い動画を作るのは非常に難しいです。伝えたいメッセージを確立させ、そのメッセージをさまざまな視点から語り、見たいというものを、しかし今回お伝えするショート動画であれば、皆さ

「仕上がりを考えて撮る」ことがポイント
カメラは目線の高さでアレもコレも写さない

今回は動画の撮影について解説していきます。撮影する際のポイントとして、カメラの位置は目線と同じ高さで意識しましょう。下アングルや上アングルから撮影しなくても大丈夫。難しく考えずにできることからやってみましょう。次に、お手持ちのスマホには広角レンズや望遠レンズなどが付いていますが、撮影の際には便利なのものですが、基本的にカメラを起動した時に、標準レンズで撮るべきです。標準レンズが一般的に一番画質も良く、一般的に見やすいものになっているからです。

最後に一番大切なことは、アレもコレもと歩きながら写すのではなく、A地点からB地点までだけ撮影することです。幕の内弁当のように、あれもこれも入れてしまっただけが美味しかったか分からなくなるように、シンブルなものにしていきましょう。

151

株式会社ドリームパートナーズ
代表取締役 藤本 准一
【HP】http://www.dream-p.jp

◎新年度
みなさんこんにちは。ドリームパートナーズの藤本です。4月になりました。新年度の3月の追い込みを終えて、弊社も無事2023年度を締め切ることができました。

2024年度の始まりです。毎年4月は新年度という色々と変化がある月になります。

お世話になったメンバーの担当者も、もう何度となく送り出してきました。

個人的なことですが、今年度は「ISO」の

私の娘も大学を卒業し、新社会人として新たな道をスタートさせることになりました。これから多くの壁にぶつかり、荒波にもまれることになった。片や、人材採用や事故が起るもので、解明して翻訳されたのか、す。そのころもありません。

「なぜエレベーターに登るか」という質問に、持者がリセットされるエベレストに登るの、登山家として当然のハイクレッドを初めて取得することができた。くの壁にぶつかり、荒波にもまれることになった。片や、人材採用や事故が起るもので、解明して翻訳されたのか、す。そのころもありません。



熊田 勇真氏

【筆者プロフィール】
スマホ動画クリエイター。カメラ・動画の専門誌『ビデオサロン』4月号の表紙を飾る。スマホで動画を作るポイントや編集の際に気をつけるべきことなど10Pにわたり特集された。「動画クリエイターとして活動・撮影している姿が雑誌になった」とは同氏の弁。本屋に立ち寄った際にはご覧下さい。

次回は動画の編集についてお話しします。

例えば料理のことは、かなりしていたらお腹が空いてきました。幕の内弁当を買ってきま

プロ代理店が実践できる

「中小企業開拓に役立つマネジメント知識」

中小企業診断士 酒井 茂

＜90＞

なぜこの問題が発生したのか、
原因は何か？

業務を具体的に観察し 細分化することで原因を探る

前回は、物流や建設業は、問題を「現状」と「あ
に関連する」「2024
年問題」について、基本
(差異)と定義していま
す。そのギャップも「2
024年問題」で見えてき
たように見方によって変
わってくる場合があります。
一定の程度で問題を深
掘りしてみて、いろいろ
な問題が考えられるな
か、まずは本質的と思わ
れる問題を特定してい
き、次のステップに進む
ことも必要です。

前回、物流や建設業は、問題を「現状」と「あ
に関連する」「2024
年問題」について、基本
(差異)と定義していま
す。そのギャップも「2
024年問題」で見えてき
たように見方によって変
わってくる場合があります。
一定の程度で問題を深
掘りしてみて、いろいろ
な問題が考えられるな
か、まずは本質的と思わ
れる問題を特定してい
き、次のステップに進む
ことも必要です。

前回、物流や建設業は、問題を「現状」と「あ
に関連する」「2024
年問題」について、基本
(差異)と定義していま
す。そのギャップも「2
024年問題」で見えてき
たように見方によって変
わってくる場合があります。
一定の程度で問題を深
掘りしてみて、いろいろ
な問題が考えられるな
か、まずは本質的と思わ
れる問題を特定してい
き、次のステップに進む
ことも必要です。

前回、物流や建設業は、問題を「現状」と「あ
に関連する」「2024
年問題」について、基本
(差異)と定義していま
す。そのギャップも「2
024年問題」で見えてき
たように見方によって変
わってくる場合があります。
一定の程度で問題を深
掘りしてみて、いろいろ
な問題が考えられるな
か、まずは本質的と思わ
れる問題を特定してい
き、次のステップに進む
ことも必要です。

い、リーンシステムと呼
ばれるトヨタの生産方式
の基本的な姿勢なのかも
しれません。
問題解決手法の原因追
及に話を戻すと、トラッ
ク運送業や建設業など
は、本質的な問題として
生産性が低いことにある
としたら、なぜ生産性が
低いのか考えていきま
す。
一つは、経験や勘だけ
に頼っていたり、必要
な業務を継続していたり
することが原因としてあ
ります。
それらの原因を深掘り
していくと、例えば、輸
送ルートや集配する順番
などは、配車担当者が長
年の経験から、この時期
す。

場当たりの対応策では 本質的な問題解決にならない 現状確認から始まって あるべき姿を考える

次に、原因がある程度
深掘りできて、明確化し
てきたら、それらの原因
に対して対応策を考えて
いきます。
原因がはつきりすれ
ば、経営者が日ごろから
考えていたことや、コン
サルタントが出版してい
るような書籍にも中小企
業が取るべき対応策の具
体例があり、さまざまに
手段で情報を入力できま
す。
外部のコンサルタント
きます。

例えば、自社の強みや
弱み、外部の機会や脅威
を捉えるSWOT分析も
有効です。生産性を上げ
るのには、人の作業を減
らして業務を効率化する
といったコストだけに目
が行きがちですが、それ
以外にも売上を効果的に
伸ばすことも生産性向上
につながります。
トラック運送業でいえ
ば、精密機械の梱包や鮮
度が求められる生鮮食品
の輸送が自社の強みであ
れば、集配ルートの途中
で新しい得意先を獲得す
るのも、そうした強みを
活かす対応策のひとつで
す。売上高を上げること
によって、コストは同じ
でも利益の向上が見込ま
れます。
ひるがえって保険代理
店の経営でも、同じよう
なことがいえます。多く
の保険代理店では、日ご
ろの営業活動や事故など
のお客さま対応、そして
社内事務関連の業務で
は、問題が多くあると思
われます。ただ漠然とこ
れが問題という認識で場
当たりの対応策を打っ
たとしても、本質的な問
題の解決につながりませ
ん。
前回から解説している
ような、本質的な問題解
決手法のなかで、現状確
認から始まって、あるべ
き姿を考えます。その2
つのギャップ(差異)に

【執筆者・酒井茂氏プロフィール】
経済産業大臣登録中小企業診断士、外資系
コンサルティング会社に勤務。リスクマネジ
メント・内部統制機構、保険代理店などのコ
ンサルティング実績多数。著書「ドキュメン
ト内部統制はこうして作る」(同友館) など。
メールアドレス: byr16505@nifty.com

代理店 サポートプログラム

全力少年 97

できる限り
多くの部下と対話をする
組織内の情報収集が
最重要課題である

この原稿を新年度早々
の4月1日に記していま
す。
今年度も親しくしてい
る担当者や元部下がライ
ン長になりました。
先輩風を吹かして何ら
かのアドバイスができれ
ばと考えましたが、思い
当たるのは自分が管理職
として心がけたことより
も、管理職を離れてから
悟ったことの方が多いよ
うな気がします。
今回のテーマは保険会
社社員向けとなりますが、
代理店経営者の皆様にも
何らかの気付きを与えら
れるかもしれません。と
にかく一読下さい。

【その①】
「目の前のこと」より
「もう一つ前のこと」を
考えましょう。
「もう一つ前を見るこ
と」は「全体的な視野で
物事を考えること」との
認識です。
部下と同じ目線で考え
る方向性を見失うこと
もあります。
【その②】
定量報告(見込み数字
等)は「悲観的」に定性

【その③】
部下の「短所」を責め
ず「長所」を褒めましょ
う。
・長所が伸びれば短所も
埋まります。それまでは
上司として忍耐が必要で
すが。
また平均点の社員より
長所・短所がはつきりし
ている社員の方が伸びし
るが多く魅力的です。
【その④】
上司と得意先や代理店
を訪問する際には「部下
も同席」させましょう。
・社有車に同乗すること
が無理な場合は、代理店
に現地集合させます。担
当者の当事者意識を高め
るためにも必要な配慮で
す。
担当者抜きでの行動が
多いと、担当者は疑心暗
鬼の状態になり兼ねませ
ん。要注意です。

【その⑤】
部下と全員で「仕事以
外の話」をする機会を作
りましょう。
・数字進捗確認のミーテ
ィングばかり行くと部下
は本音で話さなくなりま
す。
全員で仕事以外の話題
でフレンドリーなことはチ
ームワークの形成にも役
に立ちます。
【その⑥】
社内外を問わず「外社
内他部署・得意先・代理
店」には厳しく、「内支
社メンバー」にはやさし
い姿勢を見せましょう。
・部下は常に支社長の前
中を見ている。結果は
ともかく部下を守る姿勢
が必要です。
【その⑦】
そして、できるだけ部下
より先に帰るでしょう！
他にもまだまだ思い当
たることありますが、
上記を踏まえて新任のラ
イン長が最も必要なこと
は「自らが早く組織に溶
け込むこと」と「部下全
員の公私どものコンディ
ションを確認すること」
だと考えます。
特に当面は「できる限
り多く部下と対話しまし
よう」。

組織運営にとっても組
織内の情報収集が最重要
になります。
スタート時にこれを疎
かにすると「上司の独断」
と言言葉が組織内に飛
び交うことにもなり兼ね
ません。
何事もスタートが肝心
です。

代理店のマーケティングについて

前回、物流や建設業は、問題を「現状」と「あ
に関連する」「2024
年問題」について、基本
(差異)と定義していま
す。そのギャップも「2
024年問題」で見えてき
たように見方によって変
わってくる場合があります。
一定の程度で問題を深
掘りしてみて、いろいろ
な問題が考えられるな
か、まずは本質的と思わ
れる問題を特定してい
き、次のステップに進む
ことも必要です。

地震被害からどう生活を立て直すかを考える

損保協会北海道支部

胆振東部地震を振り返る 地震防災・減災シンポジウム

〔基調講演〕

『胆振東部地震からの復興プロセス』

定池 祐季氏

(東北学院大学地域総合学部政策デザイン学科准教授)

『北海道の地震リスクと考えられる被害』

阿南 恒明氏

(札幌管区気象台気象防災部地震情報官)



定池氏

死者・44名(うち災害関連死3名)
重傷・51名
中等傷・8名

最大震度7から得た「教訓」を再確認



阿南氏

死者・44名(うち災害関連死3名)
重傷・51名
中等傷・8名

1月27日に日本損害保険協会北海道支部主催の「胆振東部地震を振り返る地震防災・減災シンポジウム」が開催された。基調講演とパネルディスカッションの2部構成となるシンポジウムには、全国から330人がオンラインで参加し大成功裡に終了した。地震被害といえは、東日本大震災、能登半島地震に注目集りがちだが、胆振東部地震は最大震度が震度階級で最も高い震度7を記録していることを意外と知らない人も多い。各専門家ならではの情報に、見逃した人の中にはアンコールを望む人も多く、紙上再現する。

(鬼塚真子)

尊厳守ることを原点に 災害関連死防ぐ

胆振東部地震からの復興プロセス

冒頭、日本損害保険協会北海道支部委員長の加川克仁氏が、「本年1月1日に発生した令和6年能登半島地震で改めて意識を高め、被災者の方々に哀悼の意を表し、被害に遭われた方に心からお見舞いを申し上げます。報道をみて、日本がいかにか地震大国であったかを知るところとなったのではないかと思います。2018年9月6日に発生した北海道胆振東部地震を振り返りながら、内陸部を含む北海道の地震のリスクを知り、何を備えておくべきか、地震による被害後どう生活

を建て直すかを学ぶ機会にしたい」と述べた。

最初に定池氏は2018年9月6日午前3時7分発生し、M6・7、深さ37kmの胆振東部地震の概要をスライドで紹介した。

▼停電・295万世帯(ブラックアウト)
▼被害額・1625億5900万円

▼全道に災害救助法、後に生活再建支援法適用

▼建物被害

・住家被害・全壊491棟
大規模半壊・半壊・1816棟

一部損壊・4万7115棟

・非住家被害・全壊1217棟

大規模半壊・半壊・1389棟

一部損壊・4081棟

札幌市清田区と北広島市では、液状化による被害

▼人的被害

死者・44名(うち災害関連死3名)

重傷・51名

中等傷・8名

定池氏は、このように被害の概要を説明した。

胆振東部地震では、9月

から避難所閉所まで「北海

道胆振東部地震に係る避難

所運営連携代表者会議(の

ちに連携会議)を開催し、

避難所派遣の役割職員・応

援職員、関係機関、支援団

体以外に、青森県のような

支援経験のある応援自治体

が集って課題やサポートに

ついて会合を重ねた。そこ

で「ポイント」となったの

が「災害関連死を出さない

」、そのために「よりよい

環境を整え、できる支援を

するという目標・共通認識

を持ち、「尊厳を守る」こ

とを原点とし繰り返し確認

したことを明かした。

避難所の環境の変化も面

像で紹介。一つの空間にベ

ッドも食事や休憩スペース

も詰め込んでいた避難所も、こうした会議の話し合いを活かし、間仕切りカーテンを引き、表れをかけて個室を確保したほか、食事や談話スペースを中央に配置して動線ラインを確保しただけではなく、すっきりとした印象に仕上がった。厚真町ではハード面だけでなく、生活支援や人の心に寄り添うソフト面にも注力した。町民福祉課が所

轄し、役場や社会福祉協議会、道保健所などが構成員となっており、「仮設住宅入居者」に限らず、町民のすべての困りごとを支援していくことを目標に住民支援を行

った。

当初の連携会議は2週間

に1回で開催したが、20

19年3月から2020年

3月26日まで月1回へと

変更した。役場の取組状況

、住居の状況、生活支援

相談員の訪問結果の共有と

対応は変わらぬ協議を続

け、また在宅被災者の個別

訪問なども実施した。

定池氏は住民支援の要は

生活支援相談員と指摘し

、参画の機会にもなった。定

途中新型コロナウイルスに阻

まれたものの、集落ごとの話

を当りはめたのではなく、

住民に合う制度や仕組みを

整えたことが奏功したよう

だ。

定池氏は最後に、「胆振

東部地震の被災地では「先

輩」の被災地などから支援

のリレー、経験のバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

いたが、経験がバトンを

沿岸地域はどこでも 津波災害に見舞われる可能性が

北海道の地震リスクと考えられる被害

続いて登壇したのは、札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

情報官の阿南恒明氏だ。札幌市南西部地震では、地震

・出火・延焼防止に係る整備の確認
・家族等との安全確認手段の取決め
・避難生活等に備えた備蓄・装備の確認
・地震だけでなく津波も心配だが、阿南氏は津波にも気象庁が津波警報・注意報を3分後と発表したとしても、それよりも早く津波が来る場合もあると警告した。北海道ではどこでも地震災害に見舞われる可能性があると同時に、沿岸ではどこでも津波災害に見舞われる可能性があることを強調した。

最後に、被害軽減のためには日頃からの備えが重要で、津波からの迅速な避難の徹底などで被害を大幅に軽減することが可能だと繰り返し話した。気象の専門家ならではの業務に即した地震や津波の備えの話は、保険に携わる現場でも大いに役に立つ話だと参加者から評判だった。

実録

リスクアドバイザー

http://www.risk-aid.or.jp/

「保険販売のプロ」から

「リスク対策支援のプロ」へ

42

特定非営利活動法人

リスク・エイド

副代表理事

伊集院 剛史

読者専用Facebookグループ開設中！

「実録 リスクアドバイザー」で検索→参加申請を。

「新日本保険新聞を見た」とご回答いただくと承認となります。

損保会社の企業向け保険のカルテル（価格調整）問題は、昨年末の金融庁による大手4社への業務改善命令の発出により、各社の役員報酬減額処分、政策保有株の段階的な全売却にまで発展しています。今後、各社は当局の指摘を受けて策定した再発防止・改善策を現場で実施していくことになるわけですが、この動きは大企業の取引だけではなく、中小企業における保険契約にも大きな影響を与えることになるでしょう。

■「価格調整」は大企業の世界だけ？

このたびのカルテル問題は、大手4社の営業担当者間における保険料調整行為が横行していたことが明らかになっていますが、大企業の別働隊代理店による価格調整があったケースも指摘されています。代理店はある損保会社の見積りを他社に示し「これよりも安く（高く）提示せよ」と指示、各社がそれに応じたもので、これは中小企業マーケットにおいても起こっていたことが容易に想像できます。現在、他社の見積内容に対して対抗見積りを出すことは各社控えており、調整行為は一見是正されているように見えますが、おおよそのターゲット価格を口頭で伝えるなど、実質的な価格調整行為を根絶するのは困難だと思われます。

■再発防止の決め手は？

現在の企業マーケットにおける価格競争はその対象規模が年々縮小しています。フリートの分野においては年間保険料が100万円程度の契約においても根拠不明な特約による割引適用が乱発されたり、業務災害補償保険についても、100万円以上など一定の保険料規模があれば最大50％割引を行ったりするなどの「ディスカウント合戦」が繰り返されているのが現状です。

これらの状況を見て「損害保険事業の健全性が損なわれつつある」と感じるのは私だけではないでしょう。割引競争の激化は販売サイドのさまざまな不適切行為を誘発し、顧客は代理店・保険会社間のさらなる割引競争を促し、関心はひたすら「コスト削減」に向かう。こうした流れは、保険会社の営業部門と代理店の評価（手数料ポイント）が収入保険料の増大に偏っていることと決して無関係ではないと感じています。

そのような状況のなか、損保ジャパンが2025年7月適用の代理店手数料体系を「品質向上によってポイントが安定する体系」に変革するなど、これまでの方向性を変えようとする動きが出てきています。こ

こでいう「品質」とは何か、今後開催される説明会などでしっかり確認しておきたいところです。

■それぞれにとっての「品質」

これまでの「品質」とは、早期更改やキャッシュレス・ペーパーレス手続きなど、保険会社にとっての顧客囲い込みやコスト削減に貢献する項目が主に取り上げられてきたと感じています。しかし、保険会社としてはやはり顧客にとっての価値向上＝品質向上と捉える必要があるのではないのでしょうか。

顧客にとって、保険会社・代理店と付き合うことの価値とは、担当者が自身のリスクと真摯に向き合い、詳細なリスク洗い出しに基づく合理的な対応策（コントロール・ファイナンス）の検討・提供をしてくれることにあると考えます。具体的には、図表に掲げるようにリスクごとに対応策を整理し、具体的な事前対応策を提供し、緊急・復旧対応策に必要となるコストを保険で平準化する提案を実施する、ということになるかと思います。その評価にあたっては保険会社がそれらのドキュメントの確認や保険始期の統一（すべてのリスクを同じタイミングで検証する効果は高い）状況の確認などが考えられますが、専属はともかく乗合代理店に対して保険会社がその内容を評価・検証することは困難であり、現実的ではありません。その方向での代理店品質評価を実現するためには、保険会社の枠を超えて保険代理店の「対顧客品質」を客観的に評価するスキームの構築が今後必要になると思います。

保険会社にとっては、保険代理店が前述のような姿勢で業務を進められるよう支援することで、営利企業として重要な指標である「収支残」の増大が実現できると考えます。特に実効性の高い事前対応策の提供（ロスコントロールサービス）により、顧客の意識・行動を変えることができれば、モラルリスクの排除も相まって損害率の低減に大きく貢献するでしょう。

そのためには、顧客対応の最前線に立つ保険代理店が「リスクアドバイザー」「リスクコンサルタント」としての高い職業意識と知見を備え、日々実践を積み上げ、研鑽を重ねることが必要だと考えます。

保険会社の政策に右往左往することなく、独立事業者として価値ある機能をすべての顧客に提供できる体制こそが「リスクアドバイザー」の目指すべき「品質」であり、それらを目に見える形で保険会社にもアピールすることが、意義のあるパートナーシップ実現に貢献すると信じています。

（図表）リスク対応策の整理例

時系列	事前対策	緊急対策	復旧対策
人的リスク	労働安全衛生活動の実施	救命措置・二次災害防止	代替人員の確保
財物リスク	防災・防犯活動の実施	損失拡大の防止	修理・再調達
収益減少リスク	事業継続手段の検討	事業継続性の確保	施設の復旧→再開の告知
賠償リスク	業務品質管理の徹底	損失拡大の防止	再発防止・示談交渉
信用損失リスク	法令遵守体制の確保	事実の早期把握&公表	再発防止・謝罪対応

経営セーフティ共済の概要と加入メリット 令和6年度税制改正で掛金の損金算入に一部制限

今回は、もし、取引先が倒産して売掛金が回収できなくなったら…そんなときに頼りになり、また掛金が損金または必要経費に算入となる経営セーフティ共済（中小企業倒産防止共済）の内容と、この共済による節税対策が令和6年度税制改正で一部封印されますので、それについても紹介します。

売掛金債権等の回収困難時に共済金、一時貸付制度も

経営セーフティ共済は、取引先事業者が倒産した際に、中小企業が連鎖倒産や経営難に陥ることを防ぐための制度です。国が全額出資している独立行政法人中小企業基盤整備機構が運営しています。対象は、継続して1年以上事業を行っている中小企業者で、個人事業主や組合も加入することができます。なお、一般消費者を取引先とする事業者、金融業者および不動産賃貸業者等の業種については、一般的に売掛金債権等が生じないので、共済金の貸付の対象とならない場合があります。現在約62万の企業や事業者等が加しており、共済金の貸付け実績は、累計で約27万件、約1兆9,000億円となっています（令和5年3月末現在）。

■掛金の10倍の範囲内で最高8,000万円まで貸付け

経営セーフティ共済は、加入後6か月が経過して取引先企業が倒産した場合（一定要件を満たす私的整理も含む）、売掛金や受取手形の回収が困難になった額と、積み立てた掛金総額の10倍に相当する額のいずれか少ない方の額（貸付限度額8,000万円）の貸付を受けることができます。借入れに際しては、担保・保証料の必要はありません。

償還期間は貸付額に応じて次のように設定されており、毎月均等償還です。

○借入額、返済期間（6か月の据置期間含む）

5,000万円未満：5年
5,000万円以上6,500万円未満：6年
6,500万円以上8,000万円以下：7年
なお、共済金を繰上償還により完済し、一定条件を満たす場合には早期償還手当てが支払われます。
共済金の借入れが受けられる取引先の倒産は以下のとおりです（※取引先の夜逃げは対象外）。
・法的整理・取引停止処分・でんさいネットの取引停止処分・私的整理・災害による不渡り・災害によるでんさいの支払不能・特定非常災害による支払不能

■さまざまなメリット

自社の取引先は倒産する可能性が低いし必要ないと思われる方もおられるでしょうが、取引先が倒産する可能性がなくても、急に資金が必要になった時には解約手当金の範囲内で借り入れをすることができるなどのメリットがあります。
・掛金が損金（必要経費）に
経営セーフティ共済の掛金は、月額5,000円から20万円の範囲内で、設定することができます（5,000円きざみ）。掛金の積立最高限度額は800万円です。また、加入後増額することもできます。掛金は損金（個人事業主の場合は必要経費）に算入できます。
※個人事業の場合、事業所得以外の収入（不動産所得等）は掛金を必要経費に算入することは認められない。

・40か月以上で掛金が100％戻る
掛金は、掛け捨てではなく、掛金を2か月以上納付すれば、解約手当てが戻ってきます。任意解約（契約者が任意に行う解約）の場合、12か月の納付で80％、40か月以上の納付で100％の解約手当てが戻ってきます。共済契約者の死亡や会社解散によるみなし解約は掛金総額の85％～100％、共済契約者の掛

知ってトクする 1196 税務情報

金滞納等による中小機構解約は掛金総額の75％～95％に相当する額を解約手当てとして受け取ることができます。解約手当ては、税法上、受取時点で、個人の場合は事業所得の雑収入、法人の場合は益金として処理します（課税対象）。

・資金繰りが困難な場合などに借入れ可能

そして、この共済の契約者は取引先の倒産などがなくても、急に資金が必要になった場合に解約手当金の範囲内（解約手当金の95％）で、借入れをすることができます（一時貸付制度）。公庫や保証協会系からの融資が実行されるのが遅い、資金繰りが厳しいというような事情がある場合にも活用できる制度です。

■税制改正による節税封じの内容

令和6年度税制改正による節税封じの内容ですが、任意解約してから2年間、再加入しても掛金が損金算入できなくなるというものです。現状では、いったん解約して同年度内に再契約し、1年分の掛金を前納しても全額損金計上できるため、前納すれば、1年間の掛金を最大240万円（=20万円×12か月）まで一括納付できます。利益が大きく税率が高い年度に掛金を多く支払って、利益が少なく税率が低い年度に解約返戻金を受け取るという節税手法が用いられていました。これが税制改正により、掛金が損金計上できなくなるため、入金額はそのまま利益として課税、事実上の節税封じとなりました。適用は令和6年10月1日以降に解約されるものからとなります。

節税目的で加入している場合、①40か月以上納付の場合は9月30日までに一度解約しておき、再度加入②40か月未満の場合は9月30日までに解約すると解約金は掛金総額を下回るが、掛金総額よりも「節税分＋解約金」のほうが多いのであれば、9月30日までに一度解約する、といった対応策を取る動きが見られます。

クローズアップ

フィニックスサービス株式会社

創業70周年記念式典「感謝の集い」開催

地域の「CSV×DX」の牽引者として



記念撮影(中央が横田氏)

フェニックスサービス株式会社概要

現代の横田裕氏の祖父である横田訓(のり)氏が1953年10月に創業。訓氏は神奈川県警察官を退官後、平塚の砂利組合(旧横浜火災の代理店)の顧問に就任し、京浜地区の戦後復興期に骨材提供していたが、相模川河川での砂利が採取禁止になったことで組合が廃止。それに伴い同組合の保険代理店部門を継承し個人代理店「横田商事」を設立創業した。1965年9月には横田保険商事株式会社として法人化。1970年1月に父である横田忠政が2代目社長に就任、1998年4月に横田裕が3代目社長に就任し今日に至る。

続いて、横田氏の幼少期からの同級生である河野太郎デジタル大臣からビデオメッセージが寄せ

られた。横田氏は、創業以来の付き合ひのある秋本食品株式会社の秋本善明代表が挨拶。フェニックス社の新入社員研修や安全運転の取組みや事故対応の適切で迅速な点を評価したうえで、「安心して事業に取り組む上での重要なパートナーだ」と称えた。

収保25億円に目標設定

具体的には、①地震災害のハザードマップを基にBCP対策、リアルタイム被害予測ウェブサ

イト「cmap(シーマップ)」等でのリスク判断基準の策定、②人事労務対策として顧問社労士との定期訪問による就業規則やパワハラ、カスハラの事業所ごとの開催、③テレマティクス自動車保険のデータの地方公共団体への提供、活用、連携での地域の安全確保、④経営コンサルとして決算書からの財務内容コン

を述べるとともに「当社の中核代理店であり運命共同体として、当社が掲げる『CSV×DX』の牽引者として地域を引っ張ってもらいたい」と期待を示した。来賓からは、創業以来の付き合いのある秋本食品株式会社の秋本善明代表が挨拶。フェニックス社の新入社員研修や安全運転の取組みや事故対応の適切で迅速な点を評価したうえで、「安心して事業に取り組む上での重要なパートナーだ」と称えた。

「今後100周年に向けて一層頑張りたい」と述べた。事業方針説明会では、「CP湘南 NEXT30 VISION100」を発表。説明にあつた横田氏はビジョンについて「基本方針は、地域のリスクソリューションカンパニーとして手段としての保険を提供することだけを事業目的や存在価値と捉えず、顧客の本来の課題はどこにあるのかを考え、保険のみならず適切な対応策を考えることから保険を設計するといったものだ」と述べた。また、ビジョンの実現のためにあいおいニッセイ同和損保の知財やノウハウを有効活用し、CSV×DXという同社が掲げる中期ビジョンに寄り添って活動を展開していく考えを示した。

横田氏は「今後100周年に向けて一層頑張りたい」と述べた。事業方針説明会では、「CP湘南 NEXT30 VISION100」を発表。説明にあつた横田氏はビジョンについて「基本方針は、地域のリスクソリューションカンパニーとして手段としての保険を提供することだけを事業目的や存在価値と捉えず、顧客の本来の課題はどこにあるのかを考え、保険のみならず適切な対応策を考えることから保険を設計するといったものだ」と述べた。また、ビジョンの実現のためにあいおいニッセイ同和損保の知財やノウハウを有効活用し、CSV×DXという同社が掲げる中期ビジョンに寄り添って活動を展開していく考えを示した。

CP湘南 NEXT30 VISION100

リスクソリューション

～ お客様本来的の「課題解決」を展開してゆきたい！ ～

お客さまや各地域のコアの課題を解決する具体的内容を総合的に提供し皆様の発展に役に立つ企業を目指してゆきます。

テーマ	課題	具体策
交通安全	事故を起こさない体制づくり また起きてからの万全な対応	ドラレコ連動型自動車保険の推進 テレマティクスによる技術との連動
	ドラレコデータのまちづくり支援 安全支援システムの提供	事故データと連携した交通政策 安全支援システム(通学路の安全確保)
	政策策定支援データの展開 (データに基づく政策策定支援)	ビッグデータを地域、市町村運営に生かした 政策展開への情報支援(標識等の設置等)
防災	地震対策・風災水災対策	気象・災害リスクのリアルタイム情報、 水害予測被害推定等を可視化する webサービス、避難所情報等、 地震保険等の啓蒙
	災害対策策定支援(BCP作成) サポート	事業所の拠点における災害対策策定支援
企業体制整備 へのお手伝い	労務対策	働き方改革への対応のための運営整備 (就業規則・労務体制の整備・人員の確保) パワハラ・カスハラの事業所対応相談体制の確保
	継続的な経営運営と事業承継	財務分析(決算書分析)と 事業保険等の補償の適正化
SDGs取組み & 健康経営	地域・社員から選ばれる企業 としての目標設定	各企業に合わせた項目の選定と実施&地域PR 従業員の健康確保 ストレスチェックシステム分析 セミナーの開催
全体	アナリティクスデータの分析・提供	保有するデータを分析し、お客さまの課題解決を 未然に図れるサービスを継続提供

地域・社員から選ばれる企業として

サル支援、事業承継対策の立案、⑤中核参画代理店の顧客アナリティクスのデータを許可の元で集計・分析して多種目販売の促進などを推進していくとした。横田氏は「保険会社と代理店の垣根を超えた従業員間の連携を強化し、地域・社員から選ばれる企業として、心にした藤沢地区から小田原地区までに加え、神奈川県内においてのマネジメント体制を確立、サービス体制を面で展開することで地域の皆さまに、より安心を感じていただくようにしていきたい」と述べた。

★新日本保険新聞社 図書のご案内★

生命保険は相続に強い!!

〈2023増補改訂増刷〉

相続と生命保険



●規格 B5判

●ページ数 全248ページ

定価 1,980円
(消費税込、送料実費)

充実の内容

- ★相続法改正
- ★難問疑問集
- ★用語集

- 納税資金の確保と争族対策
- 注目される生命保険の機能
- 基礎知識から応用まで解説

編集のねらい

- 令和6年1月から実施の生前贈与の改正を織り込み増刷!

令和5年度税制改正において、①相続時精算課税制度の使い勝手の向上と、②暦年課税における相続前贈与の加算期間等の見直しが行われ、令和6年1月1日以後の贈与から適用されています。生命保険販売とも関係の深い生前贈与の改正について解説しています。

- 40年ぶりに実現した相続法の大改正!

相続法(民法<相続関係>)等の改正法が平成30年7月に成立・公布されました。昭和55年以来の約40年ぶりの大改正であり、急速に進んだ高齢化により従来の法律では対応できない問題が多く生まれていたため、このような社会経済情勢の変化に対応するため、多岐にわたる改正が盛り込まれています。

- 生命保険の見直し、提案のビッグチャンスが到来!

相続対策における生命保険の活用方法は、死亡保険金の非課税金額など税制面の活用だけでなく、生命保険の持つ本来の機能に着目している点が他の金融商品とは異なります。生前贈与や相続法の改正は、生命保険の見直し、新規提案の大きなチャンスとなります。生命保険活用のポイントを知り、提案・実行していただくために、この本を活用いただけます。

令和6年、生前贈与が変わる!

「相続と生命保険」主な目次

第1章 令和5年の生前贈与の改正と平成30の相続法の改正

- 第1節 生前贈与の改正の背景
 - 改正の趣旨と背景
- 第2節 相続時精算課税制度の改正
 - 相続時精算課税制度の使い勝手の向上
- 第3節 暦年課税の贈与に係る改正
 - 相続税の課税価格への加算対象期間の見直し
- 第4節 改正後の生前贈与への対応と生命保険
 - 暦年贈与か相続時精算課税か
 - 認知症対策も考えて
- 第5節 相続法(民法<相続関係>)が40年ぶりの大改正
 - 改正の主な内容(一覧表)
- 第6節 改正の主なポイント

第2章 相続と生命保険

- 第1節 はじめに
- 第2節 なぜ「生命保険は相続に強い」のか?
- 第3節 アラプの遺言(生命保険の果たす代表的機能)
- 第4節 保険金の非課税金額
- 第5節 相続税は見える借金だ
- 第6節 相続財産完全防衛額

- 第7節 配偶者の税額軽減
- 第8節 相続人と法定相続分
- 第9節 遺留分
- 第10節 限定承認と相続放棄
- 第11節 遺言
- 第12節 相続税の対象とならない死亡保険金
- 第13節 保険料を贈与する
- 第14節 争族対策
- 第15節 代償分割
- 第16節 親孝行保険
- 第17節 生命保険契約に関する権利の評価(評基通214)
- 第18節 年金受給権の権利の評価(相続税法第24条)
- 第19節 相続時精算課税制度
- 第20節 相続により取得した自社の買取り(金庫株)
- 第21節 事業承継税の特例措置
- 第22節 教育資金の一括贈与に係る贈与税の非課税措置
- 第23節 平成25年改正における相続税・贈与税の主な改正点

第3章 相続税額・相続財産完全防衛額早見表

- 第1節 相続税額早見表(妻と子で相続した場合)
- 第2節 相続税額早見表(子のみで相続した場合)
- 第3節 相続財産完全防衛額早見表

第4章 相続法のあらましと生命保険活用のポイント

- 第1節 相続法のあらまし
- 第2節 相続対策を必要とする2大ポイントはこれだ!
- 第3節 なぜ相続税の支払い準備が必要かという点
- 第4節 相続税の基礎知識
- 第5節 円満な財産分けにはこんな準備が必要です
- 第6節 なぜ生命保険の利用が相続対策上有利なのでしょう
- 第7節 相続税額の簡便計算はこの演習方式でどうぞ
- 第8節 こんな方にはアプローチを
- 第9節 贈与税の計算はこうして行う

第5章 相続話法(遺産分割対策)と相続税話法(相続税の納税対策)

- 1. 円満な遺産分け対策
- 2. 相続財産をなんでも半分ずつすることはできない
- 3. 父の遺志に反し田畑を第三者に売却
- 4. 均分相続を円滑にする生命保険の役割
- 5. 父や母に老後生活資金ぐらいは残しておいてやりたい
- 6. 可哀そうな老後の座
- 7. 中小企業の借入金対策

- 8. 未上場の同族会社であったためにこんな悲劇が
- 9. 相続税の延納利率

第6章 生命保険料贈与の取り扱いと活用法

- 第1節 生命保険料に関する贈与の以前の取り扱いとその根拠
- 第2節 取り扱い基準を明示した事務連絡の内容と解説
- 第3節 無税贈与話法のあらまし
- 第4節 無税贈与話法を使った相続税節税作戦(その1)
- 第5節 無税贈与話法を使った相続税節税作戦(その2)
- 第6節 高率の贈与税を課されても相続財産を減らせばトクになる
- 第7節 毎年均等額の贈与をくり返すのもっとも税金は安い
- 第8節 相続時精算課税制度の活用

第7章 生命保険と相続をめぐる難問疑問集

- 1. 雇用主が保険料を払い従業員や家族が取得する生命保険金
- 2. 受取人を単に「相続人」としていた場合の生命保険金
- 4. 被保険者よりも先に指定受取人が死亡した場合
- 6. 高度障害保険金を相続人が受け取る場合
- 7. 保険金が受取人の固有財産である根拠
- 13. 生命保険金の受取人の実質判定について
- 16. 生命保険金は特別受益になるか? など

※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

※送料実費

送信先 株新日本保険新聞社

FAX 06-6225-0551

2023増補改訂増刷 相続と生命保険

1427

冊

●会社名

●部支店名

●課支社名

●代理店名

●送付先

●担当者名

●TEL

(自宅送付) どちらかに○をつけてください。
(会社送付)

■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 大阪市西区靫本町1-5-15
電 話 (06)6225-0550(代表)
F A X (06)6225-0551

新日本保険新聞社