



生保版

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区堀本町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 2026



生損保ともに管理態勢の構築を求める

金融庁が新監督指針の意見募集結果を公表

金融庁は、6月1日に適用する新たな「保険会社向けの総合的な監督指針」について、昨年12月1月にかけて実施した意見募集(パブリックコメント)の結果を公表した。保険会社の支払部門と営業部門や代理店の適切な関係性等に関する質問に対し、当局として一定の見解を示した。

大手訪問代理店に対する 過度の便宜供与を指摘する声も

不適切な介入を防ぐ環境整備を
新監督指針では、保険会社に対し、「自己責任原則」に基づく経営管理機能を十分に発揮することが求められ、必要かつ十分な査定の実施や、専門性を考慮した人員配置やシステム整備といった観点にも留意し、損害査定や保険金等の支払判断に関する保険契約者の公平性の確保に資する適切な支払管理態勢を構築することを求めている。また、支払管理部門や支払部門以外の第三者(保険金請求者や保険代理店等を含む)からの不適切な介入に影響されることなく保険金等支払いの判断が行われているかについても、監督上の着眼点として打ち出している。

保険募集管理態勢については、従前から監督指針の中で、保険代理店における体制整備や保険募集などの適切性について、「日常的な教育・管理・指導」を求めた。新監督指針では、代理店監督など、必要に応じて中立的な第三者による評価を活用することが望ましい」との注釈を追加した。

一般的に金融庁の監督指針は、不適切な業務運営をけん制するルール(固い掟)的な側面と、行動規範(柔らかい掟)の側面を併せ持っているため、記載通りに曖昧な部分が少ない。パブコムでは、管理態勢の構築や中立的な第三者による評価の活用について、より具体的な説明を求める声が目立っている。

第三者からの不適切な介入に影響されることなく保険金等支払いを判断する態勢構築については、「支払管理部門・支払部門が、他の部門とウ



「今日は〇〇先生だから当たり」「あー、今日は△△先生だから大変だな」

「今日は〇〇先生だから当たり」「あー、今日は△△先生だから大変だな」

救急外来の実態①

救急外来の実態①
救急外来の実態①
救急外来の実態①

救急外来の実態①
救急外来の実態①
救急外来の実態①

救急外来の実態①
救急外来の実態①
救急外来の実態①

新たなブランドデザインを順次導入

「より身近で信頼される存在」を目指す

生命ライフネット

生命ライフネット
生命ライフネット
生命ライフネット



新たなブランドデザインを順次導入
新たなブランドデザインを順次導入
新たなブランドデザインを順次導入

新たなブランドデザインを順次導入
新たなブランドデザインを順次導入
新たなブランドデザインを順次導入

新たなブランドデザインを順次導入
新たなブランドデザインを順次導入
新たなブランドデザインを順次導入

新たなブランドデザインを順次導入
新たなブランドデザインを順次導入
新たなブランドデザインを順次導入

新たなブランドデザインを順次導入
新たなブランドデザインを順次導入
新たなブランドデザインを順次導入

新たなブランドデザインを順次導入
新たなブランドデザインを順次導入
新たなブランドデザインを順次導入

### 中小企業の社長はここが知りたい!

## 税務の話

日本中央税理士法人 代表税理士  
生保営業支援塾 主宰

104

見田村 元宣

見田村税理士が主催している「生保営業支援塾」はこちらから→

### 中小企業の事業継承でよくある問題 結論はなるべく早く出した方がよい

日本の企業の99%は中小企業ですが、経営者の平均年齢は60歳を超えています。そして、日本政策金融公庫総合研究所の「中小企業の事業継承に関するインターネット調査(2023年調査)」によれば、廃業理由の約3割(子供がいない12.1%+子供に継ぐ意思がない10.9%+適当な後継者が見つからない5.4%=合計28.4%)が後継者不在によるものになっています。

このような状況の下、「後継者になる子供がいない」「親族ではない取締役または従業員(以下「親族外後継者」という)に引き継がせたい」「外部に売却するM&Aはしたくない」というご相談が日々あります。

このような場合、私は次のヒアリング(○の項目)をしますが、結果は「●の項目」になることが多いです。

- 親族外後継者に、株式を買い取るお金はあるか?
  - ほとんどの場合、ない
  - 銀行から個人で調達できるかという点、難しい場合が多い
  - 親族外後継者がホールディングスを設立し、銀行から資金調達し、買い取る方法もあるが、銀行から借りられるか微妙(状況次第)
  - そもそも、親族外後継者が個人でも法人でも多額の借金をすることに尻込みする
- 親族外後継者に、株式を贈与するか?

- 多額の贈与税を親族外後継者が払えない
  - 分割払い(延納)もあるが、現状の親族外後継者の個人財産から支払うことになる
- 社長が無償で株式を渡し、お金にならないことを嫌がる
- 事業承継税制を使って、親族外後継者に株式を贈与するか?
  - 親族外後継者は贈与税を支払う必要はないが、社長の相続税の申告書に親族外後継者が参加することになる
    - これは受け入れられないことが大半でしょう
  - 社長が無償で株式を渡し、お金にならないことを嫌がる
- 株式を社長が保有したまま、親族外後継者を次の社長にする
  - 所有と経営を分離させることは中小企業には向かない
  - 社長の相続時に「事業に関係のない」相続人に(多額の)相続税がかかる
  - 本当に、所有と経営が分離した状況を続けられるのか?
- 親族外後継者に「社長としての器」はあるか?
  - 中小企業の場合、これはかなり難しいことが多い
  - 取締役や従業員として「働くこと」と社長として「経営すること」は別物

このような状況なわけですが、ちなみに、帝国データバンクの資料によれば、「事業承継時の経営者年齢が若い企業ほど、事業再構築に取り組む傾向にある」「事業承継後3年目以降からは売上高成長率が同業種平均を上回る」ともなっています(中小企業庁ホームページ)。

だから、従業員の雇用を守るためにも、事業の存続・成長のためにも、何らかの結論を早く出した方がいいのですが、「あれも嫌、これも駄目」という社長が多いわけです。

最も大切なことは「従業員の雇用を守ること」「事業の存続・成長の可能性が高くなるようにすること」の2点です。同時に「社長のリタイア後のキャッシュ」と「相続税の納税資金」の確保をどうするのか?という問題もあります。結論は「M&Aで第三者に売却する」をお奨めすることが多いのですが、M&Aを選択しないならば、どのように事業承継を進めていくのかを決めておくべきなのです。

## 保険見直し本舗、請求漏れ対策で終活アプリと連携



インタビューに応じた日下氏(左)と遠山氏

保険見直し本舗  
遠山 拓馬代表取締役社長

株式会社そうそう  
日下 上総代表取締役

株式会社保険見直し本舗は、人生の最期に備える終活を支援するスマホ向けアプリ「SouSou」と連携し、請求漏れを防ぐ「保険金請求サポートサービス」の提供を開始した。保険見直し本舗の遠山拓馬代表取締役社長と、同アプリを運営する株式会社そうそうの日下上総代表取締役に、サービス導入の狙いと展望について話を聞いた。

### 「保険金請求サポートサービス」の提供開始

#### 人生100年代見据え、あらゆるライフイベントに寄り添う

■父親との別れが開発のきっかけに  
—— サービスの内容と導入の経緯、狙いについて聞かせてください。

遠山氏 保険は加入し終わりでなく、いざあつた時に役立てていただくための存在であること、とはいっても、お客様が加入した保険の詳細を十分に記憶し続けていると限りません。何事もなく健やかに過ごせることが一番ですが、もしもの時に保険を確実に活用いただけるようサポートすることが代理店業界の、ひいては保険業界全体の

体の一層の信頼向上につながるかと考えています。そこで、1月に提供を開始した保険金請求サポートサービスでは、お客様(被保険者)にご不幸があった場合、その情報があらかじめ同意した連携先(保険見直し本舗)に自動的に送信され、私たちが側から受取人様にご連絡を差し上げるといった仕組みを構築しました。

■エンディングノートも作成  
—— アプリの仕組みを教えてください。

日下氏 私たちはスマホ向け終活アプリ「SouSou」を通じて、残す人と残される人の「想い」をつなぐデジタル終活サービスを提供しています。本人がどうかを確認したり、亡くなったことを把握したりといった基礎の部分にはマイナンバーカードの仕組みを活用しています。

■エンディングノートの作成・保存や、大切な人に思いを届ける「タイムカプセルレター」などの機能が利用できます。

遠山氏 米国では日本円にして年間1000億円以上の未請求が発生しており、大きな社会問題になっています。統計が存在しない国内でも相当規模の未請求があると推測され、「デジタル

遠山氏 親やパートナーの方を亡くされた直後は、精神的なストレスも



遠山氏

遠山氏 米国では日本円にして年間1000億円以上の未請求が発生しており、大きな社会問題になっています。統計が存在しない国内でも相当規模の未請求があると推測され、「デジタル



日下氏

ル本人確認の仕組みを活用した本サービスは、多くの人に役立てていただけるものと確信しています。

■遺留分計算の

使うこと」と「個人ごとの割り振られた12桁のマイナンバーを使うこと」は、全く別物です。マイナンバーは法律上、利用範囲が社会保障や税金などの分野に限定されています。一方、マイナンバーカードが持っている本人確認の機能は、民間事業者にも広く活用が認められています。自分のスマホをマイナンバーカードの「分身」として利用できる仕組みを活用すれば、一つ一つの手続きや操作のために手元にマイナンバーカードを用意する必要はありません。また、アプリのご利用者様は保険金請求サポートサービスの他にも、エンディングノートの作成・保存や、大切な人に思いを届ける「タイムカプセルレター」などの機能が利用できます。

遠山氏 お客様に向き合い、販売した商品やサービスをちゃんと活用していただく責任は、業界の構造上、私たち代理店こそが担うべきだと考えています。保険の枠組みにとらわれず、健康寿命を延ばすための取組みや高齢化社会における介護の問題などにも積極的にアプローチし、人生100年代のあらゆるライフイベントに寄り添う「ライフサポートプラットフォーム」を目指します。

遠山氏 お客様に向き合い、販売した商品やサービスをちゃんと活用していただく責任は、業界の構造上、私たち代理店こそが担うべきだと考えています。保険の枠組みにとらわれず、健康寿命を延ばすための取組みや高齢化社会における介護の問題などにも積極的にアプローチし、人生100年代のあらゆるライフイベントに寄り添う「ライフサポートプラットフォーム」を目指します。

遠山氏 お客様に向き合い、販売した商品やサービスをちゃんと活用していただく責任は、業界の構造上、私たち代理店こそが担うべきだと考えています。保険の枠組みにとらわれず、健康寿命を延ばすための取組みや高齢化社会における介護の問題などにも積極的にアプローチし、人生100年代のあらゆるライフイベントに寄り添う「ライフサポートプラットフォーム」を目指します。

遠山氏 お客様に向き合い、販売した商品やサービスをちゃんと活用していただく責任は、業界の構造上、私たち代理店こそが担うべきだと考えています。保険の枠組みにとらわれず、健康寿命を延ばすための取組みや高齢化社会における介護の問題などにも積極的にアプローチし、人生100年代のあらゆるライフイベントに寄り添う「ライフサポートプラットフォーム」を目指します。

遠山氏 お客様に向き合い、販売した商品やサービスをちゃんと活用していただく責任は、業界の構造上、私たち代理店こそが担うべきだと考えています。保険の枠組みにとらわれず、健康寿命を延ばすための取組みや高齢化社会における介護の問題などにも積極的にアプローチし、人生100年代のあらゆるライフイベントに寄り添う「ライフサポートプラットフォーム」を目指します。

遠山氏 お客様に向き合い、販売した商品やサービスをちゃんと活用していただく責任は、業界の構造上、私たち代理店こそが担うべきだと考えています。保険の枠組みにとらわれず、健康寿命を延ばすための取組みや高齢化社会における介護の問題などにも積極的にアプローチし、人生100年代のあらゆるライフイベントに寄り添う「ライフサポートプラットフォーム」を目指します。

遠山氏 お客様に向き合い、販売した商品やサービスをちゃんと活用していただく責任は、業界の構造上、私たち代理店こそが担うべきだと考えています。保険の枠組みにとらわれず、健康寿命を延ばすための取組みや高齢化社会における介護の問題などにも積極的にアプローチし、人生100年代のあらゆるライフイベントに寄り添う「ライフサポートプラットフォーム」を目指します。

遠山氏 お客様に向き合い、販売した商品やサービスをちゃんと活用していただく責任は、業界の構造上、私たち代理店こそが担うべきだと考えています。保険の枠組みにとらわれず、健康寿命を延ばすための取組みや高齢化社会における介護の問題などにも積極的にアプローチし、人生100年代のあらゆるライフイベントに寄り添う「ライフサポートプラットフォーム」を目指します。

遠山氏 お客様に向き合い、販売した商品やサービスをちゃんと活用していただく責任は、業界の構造上、私たち代理店こそが担うべきだと考えています。保険の枠組みにとらわれず、健康寿命を延ばすための取組みや高齢化社会における介護の問題などにも積極的にアプローチし、人生100年代のあらゆるライフイベントに寄り添う「ライフサポートプラットフォーム」を目指します。

遠山氏 お客様に向き合い、販売した商品やサービスをちゃんと活用していただく責任は、業界の構造上、私たち代理店こそが担うべきだと考えています。保険の枠組みにとらわれず、健康寿命を延ばすための取組みや高齢化社会における介護の問題などにも積極的にアプローチし、人生100年代のあらゆるライフイベントに寄り添う「ライフサポートプラットフォーム」を目指します。

遠山氏 お客様に向き合い、販売した商品やサービスをちゃんと活用していただく責任は、業界の構造上、私たち代理店こそが担うべきだと考えています。保険の枠組みにとらわれず、健康寿命を延ばすための取組みや高齢化社会における介護の問題などにも積極的にアプローチし、人生100年代のあらゆるライフイベントに寄り添う「ライフサポートプラットフォーム」を目指します。

遠山氏 お客様に向き合い、販売した商品やサービスをちゃんと活用していただく責任は、業界の構造上、私たち代理店こそが担うべきだと考えています。保険の枠組みにとらわれず、健康寿命を延ばすための取組みや高齢化社会における介護の問題などにも積極的にアプローチし、人生100年代のあらゆるライフイベントに寄り添う「ライフサポートプラットフォーム」を目指します。

### 規制強化の先にあるのは提案品質

#### 「なぜその提案か」という根拠が問われる時代に

令和7年改正保険業法（1年以内施行）に係る「保険会社向けの総合的な監督指針」等の一部改正（案）におけるパブリックコメントの結果について、「金融庁の考え」が公表されました。改正保険業法は、2026年6月1日に施行されます。施行日まで2か月を切ったという事です。

保険業法および監督指針が改正された背景については、まず皆様もご承知のとおり、2023年、大規模な損害代理店における「保険金不正請求案」が発生しました。これは発端の一つとして、自動車修理業などを兼業する損害代理店において、保険金の不正請求事例が発生したことが挙げられています。これを重く見て、兼業代理店に

## 改正保険業法施行後、私たちの活動はどう変わるか

令和7年改正保険業法（1年以内施行）に係る「保険会社向けの総合的な監督指針」等の一部改正（案）におけるパブリックコメントの結果について、「金融庁の考え」が公表されました。改正保険業法は、2026年6月1日に施行されます。施行日まで2か月を切ったという事です。

保険業法および監督指針が改正された背景については、まず皆様もご承知のとおり、2023年、大規模な損害代理店における「保険金不正請求案」が発生しました。これは発端の一つとして、自動車修理業などを兼業する損害代理店において、保険金の不正請求事例が発生したことが挙げられています。これを重く見て、兼業代理店に

この「付帯サービス」以外の、物品の購入や業務の提供等の取引について、「取引上の社会通念に照らし相当である」と認められないもの」となっていないかという視点で判断されます。

「無償のサービス・物品の提供の明確化」  
 対価を伴わない各種サービスやヘルプティなどの提供については、従来通りの要素で「社会相当性」などを逸脱していないかを判断されます。なお、今回のコメントでは「無償のサービス」が該当するかどうか等は不明です。

2. 「特定大規模兼業台保」  
 「特定大規模兼業台保」は、大規模な損害代理店に設置する必要があると想定されています。

「特定大規模兼業台保」は、大規模な損害代理店に設置する必要があると想定されています。

「特定大規模兼業台保」は、大規模な損害代理店に設置する必要があると想定されています。

「特定大規模兼業台保」は、大規模な損害代理店に設置する必要があると想定されています。

## 個人保険の趨勢

【22】

FPknowledge株式会社  
代表取締役

岡田 真治

数料の設定などが発生しやすい土壌ができていたという指摘です。

また、複数の保険会社が委託する「管理」ことによる「管理・指導の形骸化」もあります。大規模な兼業代理店には複数の保険会社が業務を委託しています。そのため「他社も委託しているから」とい

「特別利益の提供」  
 今回の改正における重要なポイントとして4つに絞って考えてみます。

1. 「特別利益の提供」  
 数料の設定などが発生しやすい土壌ができていたという指摘です。

また、複数の保険会社が委託する「管理」ことによる「管理・指導の形骸化」もあります。大規模な兼業代理店には複数の保険会社が業務を委託しています。そのため「他社も委託しているから」とい

「特別利益の提供」  
 今回の改正における重要なポイントとして4つに絞って考えてみます。

1. 「特別利益の提供」  
 数料の設定などが発生しやすい土壌ができていたという指摘です。

また、複数の保険会社が委託する「管理」ことによる「管理・指導の形骸化」もあります。大規模な兼業代理店には複数の保険会社が業務を委託しています。そのため「他社も委託しているから」とい

## 日本生命 764名の新入社員が入社式に参加



### 誇りと使命感持ち臨む

日本生命の入社式が4月1日、東京・千代田区の日生劇場で開催され、764名の新入社員が参加した。冒頭、朝日智司新社長が次のとおり挨拶した。

「本日から皆さんは会社人としての第一歩を踏み出した。入社式にあたり、生命保険事業の価値と皆さんに期待することをお伝えしたい。生命保険の仕事は、決して目立つ仕事ではないが、人の人生が揺らぐその瞬間に、確かに支えとなる、社会に不可欠な仕事だ。日本生命では、創業以来137年にわたり、お客様一人ひとりの人生に寄り添い続け、その責任感を感じていくのだと強く感じました。特別利益の提供とかではなく、しっかりとお客様の意向を汲んで提案したことを「説明できる」ことが、本質です。

「お客様一人ひとりに誠実であること」だ。私たちが

「お客様一人ひとりに誠実であること」だ。私たちが

「お客様一人ひとりに誠実であること」だ。私たちが

「お客様一人ひとりに誠実であること」だ。私たちが

「お客様一人ひとりに誠実であること」だ。私たちが

「お客様一人ひとりに誠実であること」だ。私たちが

「お客様一人ひとりに誠実であること」だ。私たちが

「お客様一人ひとりに誠実であること」だ。私たちが

「お客様一人ひとりに誠実であること」だ。私たちが

「お客様一人ひとりに誠実であること」だ。私たちが

「お客様一人ひとりに誠実であること」だ。私たちが

「お客様一人ひとりに誠実であること」だ。私たちが

「お客様一人ひとりに誠実であること」だ。私たちが





三井住友海上プライマリー生命は、4月1日から変額個人年金保険『私のしあわせねんきん』(変額個人年金保険(08))を発売している。この商品は、変額個人年金保険LGシリーズのリニューアル版であり、昨今のインフレや長寿化により、一生にわたり公的年金を補完する収入を準備したいという顧客ニーズが増加していることを踏まえ改良されたもの。契約の際に金額が確定する基本年金と、運用実績に応じて加算される加算年金(ステップアップ年金)で構成されており、これらを円建てで一生受け取れることが特徴となっている。

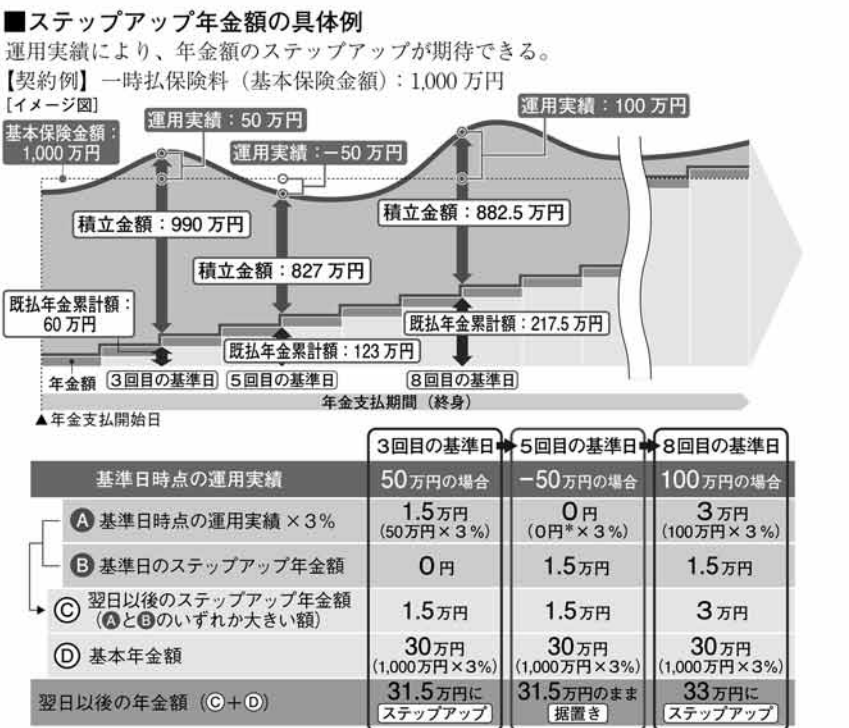
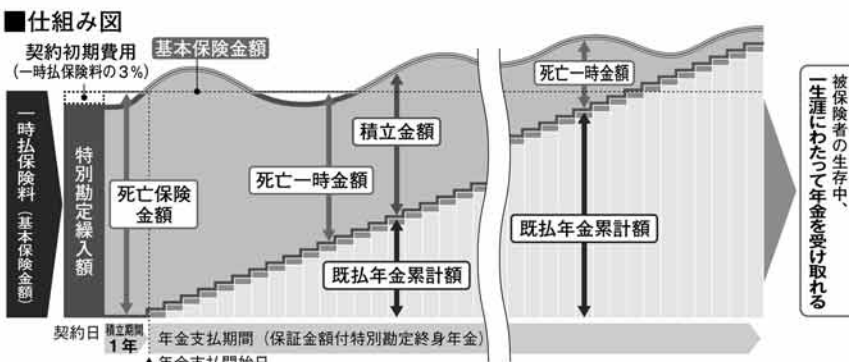
三井住友海上プライマリー生命

変額個人年金保険「私のしあわせねんきん」

2026年4月1日販売開始

私のしあわせねんきんの主な特徴

- 特徴1 「すぐに」「ずっと」受け取れる
特徴2 「ふやす」楽しみがある
特徴3 「まもる」機能がある



\*計算結果がマイナスとなる5回目の基準日では、「0円」と表示している。
※上図はイメージ図であり、将来の積立金額等を保証するものではない。
※上図は、積立期間中ならびに年金支払期間中に解約、一部解約および増額がなかった場合のものである。

■主な取扱内容

Table with 2 columns: Item (e.g., 積立期間, 一時払保険料) and Value (e.g., 1年, 300万円).

【この保険の検討にあたっての確認事項】

- この保険のリスクについて
■預金等との違いについて
■諸費用に関する事項の概要について

●契約時の負担費用

Table with 4 columns: 項目, 目的, 費用, 時期. Lists initial contract costs.

※契約の締結等に必要となる費用は、「契約初期費用」として契約時に負担のほか、「保険関係費」として特別勘定での運用期間中にも負担が発生する。

●特別勘定での運用期間中に負担する費用

Table with 4 columns: 項目, 目的, 費用, 時期. Lists fees during the investment period.

- 資産運用関係費は信託報酬等を記載している。
●一般勘定で運用する年金支払期間中および遺族年金支払特約による年金支払期間中に負担する費用

Table with 4 columns: 項目, 目的, 費用, 時期. Lists annuity management fees.

※上記費用は上限である。なお、年金支払開始日時点の費用を年金支払期間を通じて適用される。

●解約・一部解約時に負担する費用

契約日(増額部分については増額日)から解約日または一部解約日までの年数が10年未満の場合には、契約日(増額日)からの経過年数に応じて解約控除対象額(解約の場合には払込保険料総額、一部解約の場合は一部解約請求金額)に解約控除率を乗じた金額(解約控除額)が積立金額から差し引かれる。

■契約日(増額日)からの経過年数ごとの解約控除率

Table with 2 columns: 経過年数 (e.g., 1年未満, 1年以上2年未満) and 解約控除率 (e.g., 3.4%, 3.2%).

# 弁護士初回相談の心構えと弁護士の選び方 知らないことは知らない 答える誠実さを見極める

保険関係の方はともかく、一般の方は「弁護士に頼むなんて一生に一度あるかないか」という方がほとんどでしょう。それだけに、いざトラブルに直面したとき、「いま弁護士に相談すべきなのか?」「高い費用を払って損をしないか?」などのためらいがしばしば生じます。

実際、弁護士の元へ来られる方の多くは、「こんな小さな悩みでいいのか?」「怖そうなんだからどうしよう」と大きな不安を抱えています。迷いの中で、どう信頼できる弁護士を見つけているのか、今日は、そのポイントから、弁護士の立場から率直にお話しします。

## 保険営業パーソンのあなた、大丈夫ですか? 気になる法律事案 こんな時どうなる

CLARIS法律事務所 弁護士 中原 阿里 113

1. 「知らない」と言える誠実さを見極める  
まず、知っておいていただきたい弁護士の実態があります。よく「弁護士は六法全書を暗記している」と言われますが、これは都市伝説。実際にはそんなことはありません。法は数千種類もあり、膨大すぎる上に、日々刻々と改正されているから、これを前提とすると、

信頼できる弁護士かどうかを見極める大きなポイントが分かります。それは、「分からないことを正直に話します」ということです。正直に「分からない」と言えるか、そして相対談中に、「その点については今すぐ正確な回答ができません、申し訳ありません」とはっきり言える弁護士がいれば、信頼がおけます。

「適当な加減な答えを返してしまおう」という弁護士もいます。何事も、調べれば良いですし、調べる能力は、弁護士としてのプライドがそこにあることは、決して話さず、弁護士もあなたを見ている。相談者にとって最大の利益だということも、合わせて知っておきましょう。

2. 弁護士の相性もあなたを見ている  
実を言うと、弁護士も相談者の方を真剣に見ています。相談内容はもちろんですが、「この人は何が一番苦しんでいるのか?」「受任した場合、お互いに隠し事なく率直に話し合える関係になれるか?」「気持ちよく信頼を維持して共に歩んでいけるか?」そんな点を意識しながら話を聞いています。

だからこそ、相談に臨む際は、かっつけたり遠慮する必要はありません。心中で思っていることや、感じてくる痛みは、その場で率直に話してしまってください。その内面を出した時、弁護士がその言葉にどう耳を傾けるのか。聴く姿勢に、相性を見極めるポイントがあります。

3. パートナーとしての「最終チェック」  
弁護士は、解決まで数か月、時には数年を共に歩むパートナーです。理屈だけでなく以下の点も大切にしてください。  
・説明が腑に落ちるか、

難しい用語でなく、自分の理解に合わせた言葉を選んでくれるか。  
・リスクも話してくれるか。良いことだけでなく、不利な点も隠さず伝えてくれるか。最悪のケースまで説明する弁護士の態度と聞けるのです。

直感的な相性: 目を見て話せるか、人間として違和感がないか。弁護士と依頼者はきわめて人間的な付き合いであり、相性は大事です。  
弁護士契約を依頼後に変えるのはなかなか容易ではありません。もちろん、途中解約は可能ですが、それ自身が負担となるので、依頼時に「この人と苦楽を共にできるか?」をしっかりと吟味しましょう。

# ためらわずに心構えも合わせて話す

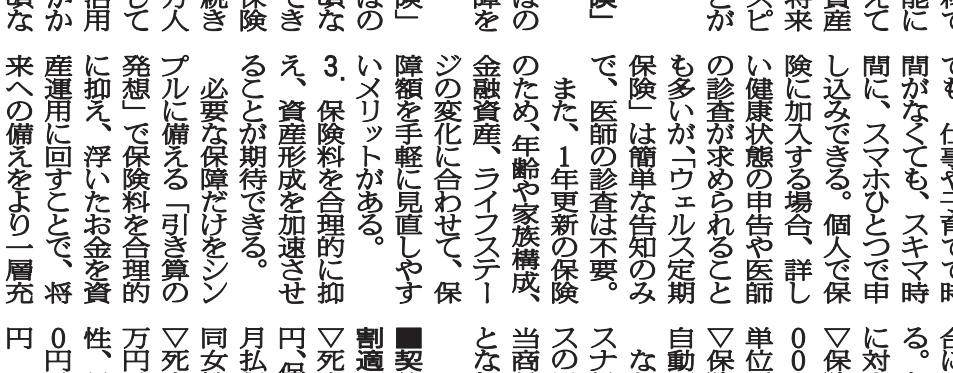
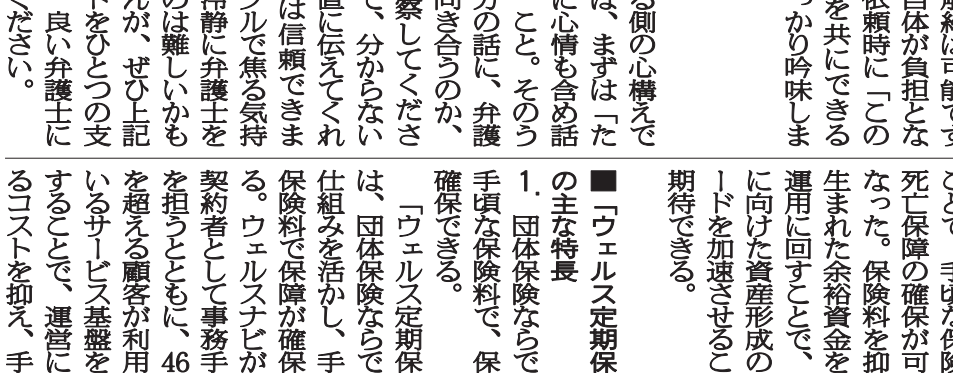
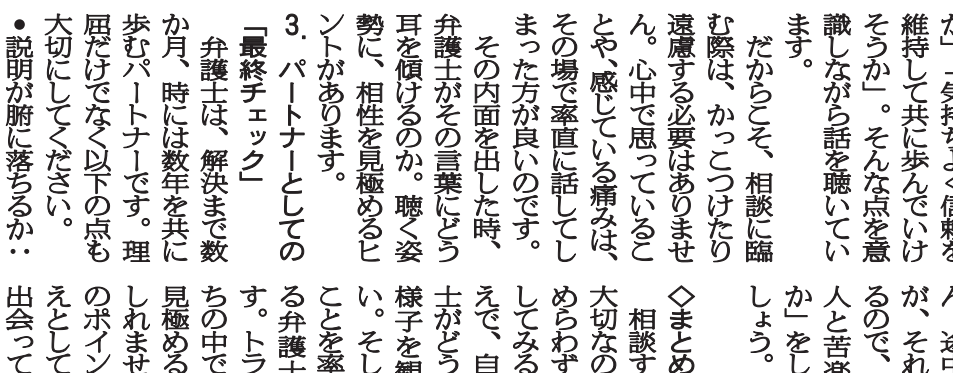
## 第一生命 団体保険「ウェルス定期保険」の取扱開始 投資一任サービスの利用者にも 手頃な保険料で死亡保障提供 実らせることができる。

第一生命保険と個人資産保険料を実現した。運用サービスを提供し、また「ウェルス定期保険」は、一定期間にわたってウェルスの株式会社が、ウェルスの株式資産運用サービスを利用して運用する。運用するまで「定年退職(2022)」

商品概要  
▽商品名: ウェルス定期保険(無配当団体定期保険(2022))  
▽団体保険契約者: ウェルス株式会社  
▽加入できる人(加入資格): ウェルス株式で資産運用サービス(口座開設)している人(本人のみ)、保障開始日時点で満18歳~保障年齢85歳までの人  
▽保障内容(支払事由): 保障期間中に死亡した場合、保険金が支払われる。なお、高度障害状態に対する保障はない。  
▽保険金額: 100万円~6000万円(100万円単位で指定)  
▽保険期間: 1年(毎年自動更新)  
なお、加入者がウェルスの口座を解約した場合、当商品から自動的に脱退となり、保障は終了する。

「ウェルス定期保険」の主な特長  
1. 団体保険ならではの「ウェルス定期保険」は、団体保険ならではの仕組みを活かし、手頃な保険料で保障が確保できる。ウェルスの株式が保障契約者として事務手続きを担うとともに、46万人を超える顧客が利用しているサービス基盤を活用することで、運営にかかるコストを抑え、手頃な

# 人生の晴れ No.91 あいのりこ



契約例(けんこう応援割適用)  
▽死亡保険金: 500万円  
▽死亡保険年齢: 30歳男性、月払保険料: 3880円、同女性: 2900円  
▽死亡保険金: 2500万円、保険年齢: 40歳男性、月払保険料: 29950円、同女性: 23000円

**Q** 私は昔々でできた事業が順調だったこともあり、これまで相当の資産を築き上げてきました。その間は間もなく遺族を迎えます。以前から相続対策を行うよう家族から言われてきたのですが、多忙を理由になかなか取り組むことはありませんでした。しかし、私の仕事仲間内でも相続に関するトラブルの話ときどき聞くことがあり、そろそろ真剣に考えなければならぬと思いはじめました。とはいえ、具体的に何をすればよいか分かりません。簡単でいいので、どのような対策があるか教えてください。

## 二次相続時にリスク 配偶者の税額軽減適用なしに

**A** 資産家と話をしていると、相続では適用されないから対策として自分が亡くなった時のことは十分に気にしていることが多いです。確かに、それは大切なことですが、相続においては当人だけでなく、その先のことも考えた対策を練りたいものです。例えば相続税対策を考えると、同じ5億円の財産を持っている人でも一次相続の場合なのか、二次相続の場合なのかによって立って来るべき対策は異なってきます。その大きな理由は、一次相続で認められている配偶者の税額軽減が二次相続では適用されないから

**保険税務**  
**738**  
**そこが知りたい!**  
**Q & A**

### 税軽減に向けた対策例

- 将来値上がりする、収益をもたらす財産をタイミングよく次世代へ贈与、相続(相続財産増加の抑制と減少)
- 相続財産を取得する法定相続人や受遺者以外への贈与を有効に活用(相続開始前7年以内の贈与財産の相続財産加算適用外)
- 小規模宅地等の評価減の特例の活用(親との同居、貸付不動産としての活用を考慮適用対象に)
- 保険料相当額を贈与し、生命保険を契約(相続財産の減少と相続税納税資金、代償分割資金として活用) etc.

# 相続対策は先々を考慮して

ことになり。簡単にいえば、95億円が50億円にまで減ってしまうという事です。それだけ相続できれば十分ではないかと考えてしまいますが、例えばその財産が現金にない不動産等であれば納税資金の確保が大変です。売却したくても、買手側は足元を見て買わないで値下げを叩いてくることも考えられます。一方、相続人は親が築き上げた財産を可能な限り傷つけずに守りたい、売却を余儀なくしなければならぬとしてもできるだけ適正価格で売却するのは当然のことです。打てる手は打っておくことが大切です。

では、相続税節税の観点からどう取り組めばいいのかが考えてみましょう。①将来値上がりする、収益をもたらす財産はタイミングよく次世代へ贈与、相続(相続財産増加の抑制と減少) ②高年齢の場合は推定相続人以外への贈与も ③小規模宅地等の評価減の活用

## 配偶者ではなく子や孫など 次世代へ移転させる効果を

また、収益を生む財産も同様です。例えば、借家やカレッジといったものです。これらはそのものが相続税の課税対象となるばかりでなく、そこから生み出される賃料、すなわち収益部分は消費しないうちに相続税を膨らませる要因になります。こうした財産は、まず、生前に次世代へ贈与し、そして、一次相続では、二次相続(配偶者の税額軽減のないこと)に配慮して、配偶者ではなく子

どもといった次世代へ相続させるのが効果的だといえます。高年齢の場合は推定相続人以外への贈与も、相続税では、相続開始前7年以内の暦年課税の贈与財産の価額(当該財産のうち相続開始前3年以内の贈与により取得した財産以外の財産については、当該財産の価額の合計額から100万円を控除した残額)を相続財産の課税価格に計算して税額を計算することになります(ただし、相続開始前2027年から2030年までの間は経過措置あり)。仮にその7年間で贈与税の基礎控除100万円を活用して財産移転したとしても、相続財産に含まれて課税されるものは、この7年以内の贈与財産の相続財産への加算は相続と遺贈によって財産(みなし相続財産を含む)を取得した人に限られて適用されることになっていきます。したがってそれ以外の、すなわち孫などへの贈与財産は原則として祖父の死亡時に相続財産に加算されることではなく、贈与時の

## 癒しの空間スタイリスト 石井貴美子の 軽やかな終末期を 過ごすための整理術

mail: orchidcorporation.tokyo@gmail.com



春の日差しがまぶしく感じる季節がやってきます。街行く人を眺める、新しい新入生や卒業生が真実の方におり、とてもまはやく感じられます。私は東京居住のため、そうした大きな変化を特によく見かけられる環境にいます。片付け依頼の現場も年度末と始めに集中します。転勤等で住居が変わる時、ライフスタイルが変わる時は、片付けの絶好のタイミングです。古いモノと向き合い、これからの未来のためのモノの整理は、空間が刷新されることによる気持ちの変化と共に、視覚から得られる効果として自身の価値観のアップデートにもなり得ます。特に環境変化がないという方も、ひとつの区切りと捉え、ぜひ片付けてみてください。さて、今号も引き続きシリーズ「生前整理」第11回の解説を始めます。今までの振り返り、①生前整理は何歳から始めた方がいいか。答えは「今すぐ」。②生前整理は何か始めたらいいか。答え

## 自分でやるから「生前整理」

### 気力と体力がある「今すぐ」がやる

その前に、今回は平均年齢もありません。その前に、今回の整理は、整理の重要性について述べていきま。そもそもなぜ、生前整理が必要かというと、大前提としてモノは必ず個人にひもついている点です。当たり前ですが、自分でやるから生前整理であり、自分しにできないのが生前整理です。要するに判断ができる状態に自分が置かれていること、また自分と家族の未来を包括的にある程度まで考えられる程度見通して考えられること、ですから私は「20代から始める生前整理」を強く提唱しています。各種制度、法律、税制など、あらゆる視点から常にアンテナを張って情報を精査し、最適な生前整理ができることを願っています。



# 機関長と支社長の役割を改めて考える

## 業績至上主義からの脱却をどうするか

### 属人的な評価でない客観的な機関長評価とは

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

# 支社長が退社予備軍の 職員との面談の検討も

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

**生命保険を  
5倍売る法**

LINE ID  
金銭道場  
097700mar

283

有 小山企画  
北 尻 克人

思った成果が出ないなら

◆機関長の評価をどう考  
えるか

### 行動を変えるには

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

### 量ではなく質が大切

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

## 第163回 機関長 スキルアップ講座

国内大手生保 元優績機関長  
石渡 二郎

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

◆機関長の評価をどう考  
えるか

# 今日も1日お元気で! Vol.231

## —「素敵なからだ」作りませんか—

ヘルシーオフィス フー 代表 徳田 泰子  
http://foo-df.com



## 食品表示基準が改正

### 最新のアレルギー事情

近年の食物アレルギー事情を知る調査の一環として、消費者庁は3年に1度アレルギー表示の妥当性や改正の必要性の検討を目的とした健康調査を行っています。2023年の調査では、ナッツ類(木の実)の症例数が急増していることからこの(2026年)4月1日から、食品表示基準が改正され、特定原材料(食物アレルギーの義務表示対象品目)に、新たに「カシューナッツ」が追加されました。

また、特定原材料に準ずるもの(推奨表示品目)については「ピスタチオ」が追加され、特定原材料および特定原材料に準ずるものはそれぞれ9品目、20品目となりました。

### 身近なアレルギーにご注意を

ヘルシー志向もあり、以前に比べナッツ類を使った商品が多く出回り、口にすることが増えたことが症例報告増加の原因と思われる。原材料や市販食品・調味料などにアレルギーを含む材料が使用されていないか購入時に食品表示の確認を習慣づけましょう。

#### ▶ 外食・中食での注意点

お店の食物アレルギー情報が最新とはかぎりません。ご自身がアップデートした最新の情報とお店のアレルギー情報を照らしあわせて、原因物質が含まれていないか確認しましょう。

徳田氏監修による料理レシピを当社のホームページに掲載しています。お客様にお届けするツールとして活用下さい。

2026年4月 アレルギー分類表

	特定原材料 (表示義務9品目)	特定原材料に準ずるもの (推奨表示20品目)
対象品目	えび、かに、小麦、そば、卵、乳、くるみ、カシューナッツ、落花生(ピーナッツ) *カシューナッツ追加	アーモンド、あわび、いか、いくら、牛肉、オレンジ、キウイフルーツ、ごま、さけ、さば、大豆、鶏肉、バナナ、豚肉、もも、やまいも、りんご、ゼラチン、マカダミアナッツ、ピスタチオ *ピスタチオ追加

### 原因食品の意図しない混入(コンタミネーション)

①外食・中食のお店では複数の料理を同時に調理することが多く、アレルギー対応をしても、意図せず原因食物(アレルギー)が混入することがあります。

- 原因物質の入った包装容器をさわった手から(本人、他人問わず間接的なものを含む)
- 調理器具やトンク等から  
など原因は様々です。

②誤食を防ぐのは、自分自身であるという意識をもって、外食・中食を楽しみましょう

原因となる食品は、個人によって様々で、かつ微量で反応する場合もあり、その症状も様々です。お店では食物アレルギーであることを伝えて、食べられるかどうかの判断はご自身、ご家族が行うようにしましょう。

食物アレルギーは、命に関わる事態につながります。ご自身やご家族を守るためにも、日ごろから対策を講じて、健康的で楽しい食事時間につなげましょう。

# 英語とわが散歩道

-222-

【プロフィール】  
吉田 通之 (よしだ・みちゆき)

コラムニスト。1947年岡山県生まれ。1969年京都大学経済学部卒業。同年、大手損害保険会社に入社し、主に海外部門に勤務後、2004年退職。著書に随筆『仙川清話』(Kindle版)がある。

Email: elopeman@mb.e-broad.ne.jp

## Art is long, life is short

(芸術は長く、人生は短い)

欧米人、少なくとも教養ある欧米人に知られている日本人で、葛飾北斎ほど有名な人はいない。聖徳太子や徳川家康を知らなくても北斎は知っている。それだけに西洋人の美意識に与えた影響は計り知れない。

ジャポニスム(日本趣味)として19世紀中葉のフランス美術界を席卷したのが浮世絵である。モネやゴッホなどは浮世絵の手法に感嘆し、自らも浮世絵風な絵を描いた。それが印象派を生む契機にもなった。

浮世絵師の中でも断トツの影響力を誇ったのが葛飾北斎である。とくに傑作『富嶽三十六景』は衝撃を与えた。遠くに富士山を配し、画面一杯に描かれた大波が今にも小舟を飲み込もうとしている、例の絵だ。

西洋人はこんな構図は見たこともない。その迫りに度肝を抜かれた。以来、この絵は日本画の代名詞にもなった。いや日本画どころか日本文化そのものの象徴ともなっている。そのため今でも欧米の新聞・雑誌で日本に関する記事が出ると、挿絵としてこの絵がよく添付されている。

晩年の北斎は次のような趣旨のことを書き遺(のこ)した。

自分は6歳から物の形を写す癖があった。50歳から多くの絵図を描いてきたが、70歳までのものは取るに足りない。73歳で、やや動物や植物のことがわかり、さらに研鑽して90歳で奥義を極め、100歳で神の域に達する。

それを越えて描く一点一画はまさに生きもののようなであろう。長生きの人は、私の言葉が妄言でないことをどうか見届けてほしい。

この天才にしてこの言あり(90歳まで生きた)。冒頭の格言どおり、完成への道のりは長く険しい。多くの画家が志(こころざし)半ばにして世を去るわけだ。

それでも他の職業と比べて画家は幸せだ。死ぬまで絵筆を離さず、索漠たる老年の倦怠を免れて自己完成(自己実現)の道を進んでいくのだから。