



生保版

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区朝本町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。

4月以降、新契約件数が急増

SBIアクサ生命 木村 真輔社長に聞く (下)



木村社長

考慮した場合、来店型店舗との提携も有効な策だと考えた次第です。

—— 木村提

昨年4月に開業したSBIアクサ生命保険株式会社(東京都港区)は、このほど、新契約件数の累計が1万件を突破した。1周年を迎えた今年4月以降、同年同月比の新契約件数が約4倍、10倍と、目覚ましい伸びを見ている。この上昇気流をつかんだ要因は何だったのか? ネット専業主保という新たなチャネルを切り開いた使命を、どのように定義付けているのだろうか? さらに、既存チャネルとのコンフリクト問題の捉え方は? 前回に引き続き同社代表取締役の木村真輔氏に聞く。

来店型店舗各社とも広く提携

(前回より続く)

—— 代理店と提携されたのは、保険のことが多かったわけではない方が、換言すれば、自分らしい保障の考え方を身につけた、とされるもの、一般の方は保障の知識がないために、思い至らない方法もあります。一例をあげると、「カチッと収入保障」は、月額5万円から設計できますので、安価な価格で、今、ご加入の生命保険に保障の上乗せをプラスすることができま

す。また、歳満了にしてもライフスタイルに応じて、保障の減額をする活用方法などもあります。これらを考慮した場合、来店型店舗との提携も有効な策だと考えた次第です。

—— 木村提

携されたのですか? 木村 昨年6月に㈱アドバンスクリエイトを皮切りに、㈱SBI証券、㈱カクコム、㈱保険見直し本舗、保険マンモス(㈱など)業務提携を行っています。

—— I-T関係でもネットからリアル、つまり店舗に人は流れる傾向にあるようですね。木村 来店型店舗との提携についても、現時点では、あくまで、加入はネットからのみに限定しています。なお、今後は、様々な形態の代理店との提携もあらゆる可能性を視野に入れて、検討を図っていきたいと考えています。

—— 今

保険業界はコンプライアンスの順守を強く求められています。御社はネットですべてを完結できるというメリットがある反面、他人になりすます「なりすまし契約」の危険性が考えられます。実際のところ、水際で防いだという事はあったのでしょうか?

木村 「なりすまし契約」の危険性や可能性については、危惧するところでしたので、相当な議論と検討を行ってまいりました。リスク回避のために、独自の仕組みを構築しています。これが奏功しているのかは分かりませんが、現時点では、ご契約いただいた方の中で「なりすまし契約」には至った契約はない、と判断しています。

ただ、ネット完結の利便性をお客様に公平にご提供するために、従来の査定については、厳しい基準を引いていたことは確かです。たとえば、一つでも告知事項がある場合、引受謝絶しております。

保険業界はコンプライアンスの順守を強く求められています。御社はネットですべてを完結できるというメリットがある反面、他人になりすます「なりすまし契約」の危険性が考えられます。実際のところ、水際で防いだという事はあったのでしょうか?

木村 諸外国で導入実績が豊富なミュンヘン再保険会社・オールフイナンス株式会社の引受査定自動化システム(Underwriting Rules Engine、以下URE)を導入することになりました。

木村 このシステムは、お客様が申込みの際に行う告知に対し、引受査定をWeb上で対話形式により行えることが最大の特徴です。たとえば、告知質問に「はい」を答えた場合でも、追加の質

問をすることによって、査定者に回付しなくても、その場で査定結果を得ることが可能です。保険会社にとっては、体感ペーシ表参照。

木村 これまでもお客様からインターネット上で健康状態等について告知していただいていたが、このシステムの導入により、更にきめ細やかな引受査定を行うことができることとなります。結果、従来、2~3割の方を謝絶してしまいましたが、標準体での引受可能割合を従来より10%程度向上させることができると見込んでいます。

—— 反面、保険会社サイドからいえば、コスト的にはどうですか? 木村 導入する販売チャネルに制限はなく、営業員端末、コールセンター、インターネット・ダイレクト、銀行窓販など各チャネルにおいて、引受査定プロセスをUREで自動化できます。また、査定者に回付されるケースを減少させることが可能です。結果的に、保険会社のコスト削減、売り上げ向上につながります。実は、ミュンヘン再保険とオールフイナンス社は、日本の生命保険市場においてもUREを利用して引受査定が標準化されることの期待を込めて、今回の導入にGOサインが出たのです。

(2)面に

引受査定自動化システムを導入

引受査定自動化システム(Underwriting Rules Engine、以下URE)を導入することになりました。

木村 このシステムは、お客様が申込みの際に行う告知に対し、引受査定をWeb上で対話形式により行えることが最大の特徴です。たとえば、告知質問に「はい」を答えた場合でも、追加の質

問をすることによって、査定者に回付しなくても、その場で査定結果を得ることが可能です。保険会社にとっては、体感ペーシ表参照。

木村 これまでもお客様からインターネット上で健康状態等について告知していただいていたが、このシステムの導入により、更にきめ細やかな引受査定を行うことができることとなります。結果、従来、2~3割の方を謝絶してしまいましたが、標準体での引受可能割合を従来より10%程度向上させることができると見込んでいます。

—— 反面、保険会社サイドからいえば、コスト的にはどうですか? 木村 導入する販売チャネルに制限はなく、営業員端末、コールセンター、インターネット・ダイレクト、銀行窓販など各チャネルにおいて、引受査定プロセスをUREで自動化できます。また、査定者に回付されるケースを減少させることが可能です。結果的に、保険会社のコスト削減、売り上げ向上につながります。実は、ミュンヘン再保険とオールフイナンス社は、日本の生命保険市場においてもUREを利用して引受査定が標準化されることの期待を込めて、今回の導入にGOサインが出たのです。

(2)面に







# 不況下での生保販売対応

## より強固な顧客満足度競争も 販売信念

「生命保険は不況時に強い」と言われてきたが、確かに、この急激な経済不況においても、保険業界の業績は、どこかの業種のように30%とか40%などといった大きな落ち込みはない。ちなみに平成20年度の生保会社個人保険新契約高は53兆9927億円で、対前年比7.7%の減少となっているが、件数では医療保険が好調なこともあり11.8%の増加を示している。不況にも強いほうといえよう。

### 生保販売に追い風

#### 長生き、社会保障の不安

「生命保険は不況時に強い」と言われてきたが、確かに、この急激な経済不況においても、保険業界の業績は、どこかの業種のように30%とか40%などといった大きな落ち込みはない。ちなみに平成20年度の生保会社個人保険新契約高は53兆9927億円で、対前年比7.7%の減少となっているが、件数では医療保険が好調なこともあり11.8%の増加を示している。不況にも強いほうといえよう。

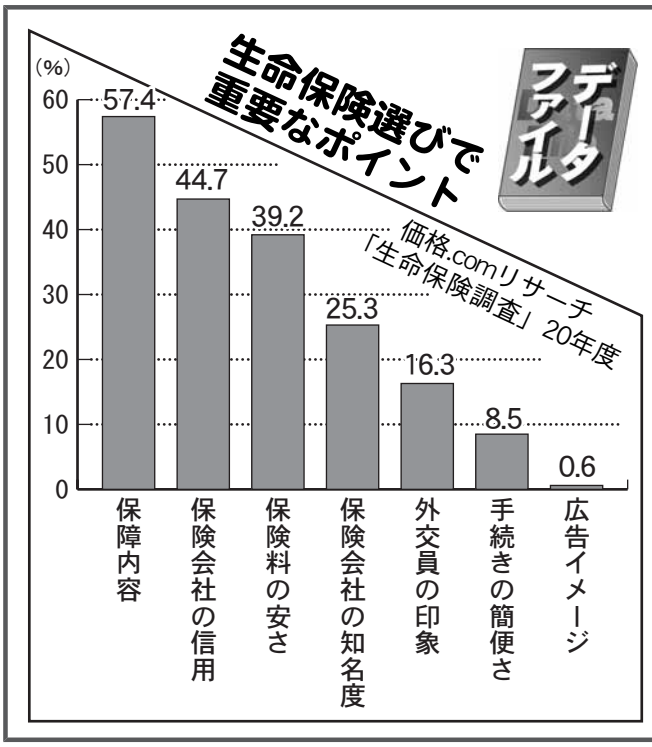
### 生命保険は不況時にも強い

#### 保障ニーズに安い保険料で

それは生命保険が持っている保障機能によるものである。つまり「生命保険は、安心のある生活を維持していくための必需品であり、その保険料は水道料金や光熱費と同様に欠くことのできない必要経費」とさえ認識され、生活設計に取り入れられているからである。かつて高金利時代の生命保険の「予定利率」は5%〜6%台が主流であったが、現在は1.5%程度と低い水準に下がっている。余談になるが、この間、実際の運用利回りが、高かった時代の予定利率を下回る逆ザヤが発生、そのピーク時に大手N社な



いかにして少ない保険料負担で望まれる保障提供ができるかがお客さまの視点に立った重要なポイントである。セールスマンS氏は語る。「保険設計書を見て保障額や保険料について意見を言ってもらえるのはまだまし『経済的余裕がないから……』との断りから断る若い人や働きざかりの人たちへの対応(年金)販売には追い風だ。③人生にも四季があるという(ライフサイクル)。その四季を見つめ、考えれば保険の見直しも当りくりして」と。通販、来店型、ネット専業など、保険の販売チャネルが急速に多様化しているが、要はお客さまへの満足度競争である。強固な販売信念も、お客さまの満足度に入り込み、相手のために考えて行動する状態のなかで、セールスマンに求められる。



### ガンガン身につく 年金力講座

社会保険労務士 原 令子

遺族基礎年金とは①

夫婦でクリーニング店を経営し、国民年金に加入しています。夫は今年43歳で、子供は高校3年生と、中学2年生。もし夫が死亡したときは、遺族年金はもらえるのでしょうか？

つまずき、保険料の滞納 (未納) 期間が3分の1 以下でないといけないと 生計を同じくしていること。ただし、平成28年4月1日以前に死亡した場合は、係でも、事実上の婚姻関係と同様の関係があれば、配偶者として遺族年金を受けられる。死亡した夫の妻または、死亡した夫の子(死亡した夫の子)と生計を同じくしていること。

現在、夫の加齢を満了して老齢基礎年金を受給する権利が発生している方、例として夫が65歳以上の方、ある65歳以上で老齢基礎年金を繰下げ期間中の方等です。

遺族基礎年金は、次の①から④の支給要件を満たしている方が死亡したときに、その方の遺族に支給されます。

★支給要件

- ①被保険者
- ②被保険者であった方が有する60歳以上65歳未満の方
- ③老齢基礎年金の受給権者
- ④老齢基礎年金の受給資格期間を満了している方

★保険料納付要件

死亡日の前日において、死亡日の属する月の前々月までの国民年金の被保険者期間のうち、保険料納付済期間と保険料免除期間を合わせ、期間が3分の2以上あること。

★遺族の範囲

被保険者または被保険者であった者の死亡当時、その者によって生計を維持されていた子(死亡した夫の子)と、妻(死亡した夫の妻)と、妻の子(死亡した夫の子)と、養子縁組をしていないこと。

## 夫婦とも国民年金加入で夫が死亡 子のある妻か子に遺族年金

先妻の子と後妻でもおなじく遺族年金を

遺族基礎年金は、次の①から④の支給要件を満たしている方が死亡したときに、その方の遺族に支給されます。

★支給要件

- ①被保険者
- ②被保険者であった方が有する60歳以上65歳未満の方
- ③老齢基礎年金の受給権者
- ④老齢基礎年金の受給資格期間を満了している方

★保険料納付要件

死亡日の前日において、死亡日の属する月の前々月までの国民年金の被保険者期間のうち、保険料納付済期間と保険料免除期間を合わせ、期間が3分の2以上あること。

★遺族の範囲

被保険者または被保険者であった者の死亡当時、その者によって生計を維持されていた子(死亡した夫の子)と、妻(死亡した夫の妻)と、妻の子(死亡した夫の子)と、養子縁組をしていないこと。



# 今、注目される全国PSR Network

# クローズアップ

代表取締役 北村 庄吾氏  
社会保険労務士  
(株)ブレインコンサルティングオフィス



## 社会保険労務士と保険営業の提携のこれからを見つめる

「民間生保商品の売れ行きは公的保険制度がどうなるかにかかっています」と語るのは、(株)ブレインコンサルティングオフィスの北村庄吾代表取締役。平成3年に弁護士・税理士・司法書士などの国家資格者の総合事務所「ブレイン」を設立。さまざまな法改正に的確に対応し、何度も大きな転機を迎え業務内容を拡大。現在では弁護士・税理士・社会保険労務士などを中心に有資格者500名以上のネットワークを持つ。また、平成18年からは社会保険労務士のネットワーク「PSR Network」を主宰し、すでに1800事務所が登録している。年金問題にも積極的に発言し「年金博士」としてもテレビ・雑誌で活躍する。ここでは、同社の軌跡とともに、法改正がもたらすビジネスチャンスと社労士と保険会社との提携が今後占めていくウエートについて聞く。

### 全国社労士組織を設立

#### 法改正とともに大きく飛躍

社労士資格を取ったのが平成3年、同時に今の大不況時には、山一證券のブレインコンサルティングオフィスの前身となる総合事務所「ブレイン」を立ち上げた。当初は行政書士や社会保険労務士などの資格試験の受験指導を予備校と提携して業務展開していた。

「平成10年、経済不況にさしかかり、中小企業にアウトソーシングしようとする動きの中で、私どもは人事の給与計算や社会保険、助成金などの手続きの受託が増えまして定年が60歳で継続雇用さ

た。そして、平成11年の大不況時には、山一證券のブレインコンサルティングオフィスの前身となる総合事務所「ブレイン」を立ち上げた。当初は行政書士や社会保険労務士などの資格試験の受験指導を予備校と提携して業務展開していた。

### 今、企業の労務リスクに大きな変化

#### 制度にメスが入るときがビジネスチャンス

「リスクコンサルティングとは、不安定なビジネス環境を売っていただくことが得策ではない。どうして意味から社会保険労務士の存在が年金改正以降、クローズアップされてきています。同時に、社労士業界でも価格の自由競争が行われ、どの社労士に頼んでも同じ料金というわけではなくなってきました。

「その後、医療保健制度の改正があり、自己負担額が1割負担から2割負担へ、そして最終的には3割負担と、国民健康保険と同じような仕組みになる。これにより、既存の保険を見直して、第三分野商品に乗り換えるという動きが起った。

「民間生保の商品が売れるか売れないかは公的保険制度がどうなるかにかかっているといえます。ですから、民間生保を扱う方は、公的保険制度の動向を把握していないとコンサルティング営業はできないと思います。」

「この理由が新たな企業リスクが生じてきているからです。ここ数年、パワハラや長時間労働が

「年金問題にも積極的に発言し『年金博士』としてもテレビ・雑誌で活躍する。ここでは、同社の軌跡とともに、法改正がもたらすビジネスチャンスと社労士と保険会社との提携が今後占めていくウエートについて聞く。」

「年金問題にも積極的に発言し『年金博士』としてもテレビ・雑誌で活躍する。ここでは、同社の軌跡とともに、法改正がもたらすビジネスチャンスと社労士と保険会社との提携が今後占めていくウエートについて聞く。」

「年金問題にも積極的に発言し『年金博士』としてもテレビ・雑誌で活躍する。ここでは、同社の軌跡とともに、法改正がもたらすビジネスチャンスと社労士と保険会社との提携が今後占めていくウエートについて聞く。」

「年金問題にも積極的に発言し『年金博士』としてもテレビ・雑誌で活躍する。ここでは、同社の軌跡とともに、法改正がもたらすビジネスチャンスと社労士と保険会社との提携が今後占めていくウエートについて聞く。」

(詳細は(6)面に掲載)





アリアンツ生命は、平成21年8月3日から、提携金融機関にて、資産の価格変動の大きさ(ボラティリティ)を所定の水準にコントロールするという運用手法を取り入れた一時払変額年金保険(年金原資保証・II型)「エルデ」を発売している。この商品は、据置期間中の運用実績に応じて年金原資・死亡給付金の最低保証額がステップアップする、年金原資保証型の一時払変額年金保険。運用実績にかかわらず、年金原資・死亡給付金は基本保険金額(一時払保険料)と同額が最低保証され、さらに運用が好調であれば、この最低保証額が基本保険金額(一時払保険料)の105%から150%の範囲内で、5%刻みでステップアップする。一度上がったステップアップ保証額は下らない。

アリアンツ生命

一時払変額年金保険(年金原資保証・II型)「エルデ」

(平成21年8月3日発売)

特長

- 運用実績にかかわらず、年金原資・死亡給付金は基本保険金額(一時払保険料)と同額が最低保証される。運用が好調であれば、年金原資・死亡給付金の最低保証額が基本保険金額(一時払保険料)の105%から150%の範囲内で、5%刻みでステップアップする。
・ステップアップ保証額は据置期間中、毎日判定され、一度ステップアップした最低保証額は以後下がることはないため、運用成果を確保できる。
・特別勘定を、収益の獲得を目的とする「収益期待資産」と、資産の減少リスクの回避を目的とする「リスク回避資産」で構成し、これらの資産の配分比率を毎週自動的に見直す
・収益期待資産の価格の変動が小さいとき(ボラティリティが低いとき)は収益期待資産の配分比率を引上げ、収益の獲得を目指す。また、収益期待資産の価格の変動が大きいつき(ボラティリティが高いとき)は、リスク回避資産の配分比率を引上げ、価格の下落リスクを軽減する。

投資リスクについて

- この商品では、払い込んだ一時払保険料から契約初期費用を控除した金額を積立金として特別勘定で運用する。特別勘定は、国内外の株式および債券を主な投資対象とする投資信託などに投資することにより運用を行う。
・この商品では、運用実績が直接、死亡給付金額、解約返戻金額および将来の年金額などに反映されることから、投資の対象となる株価や債券価格の下落、為替の変動などにより、解約返戻金額などの金額の合計額が一時払保険料を下回り、損失が生じるおそれがある。これらのリスクは、契約者に帰属することになる。

諸費用について

- 「エルデ」にかかる費用の合計額は、「契約初期費用」「保険契約関連費用」「資産運用関連費用」「年金管理費」の合計額となる。

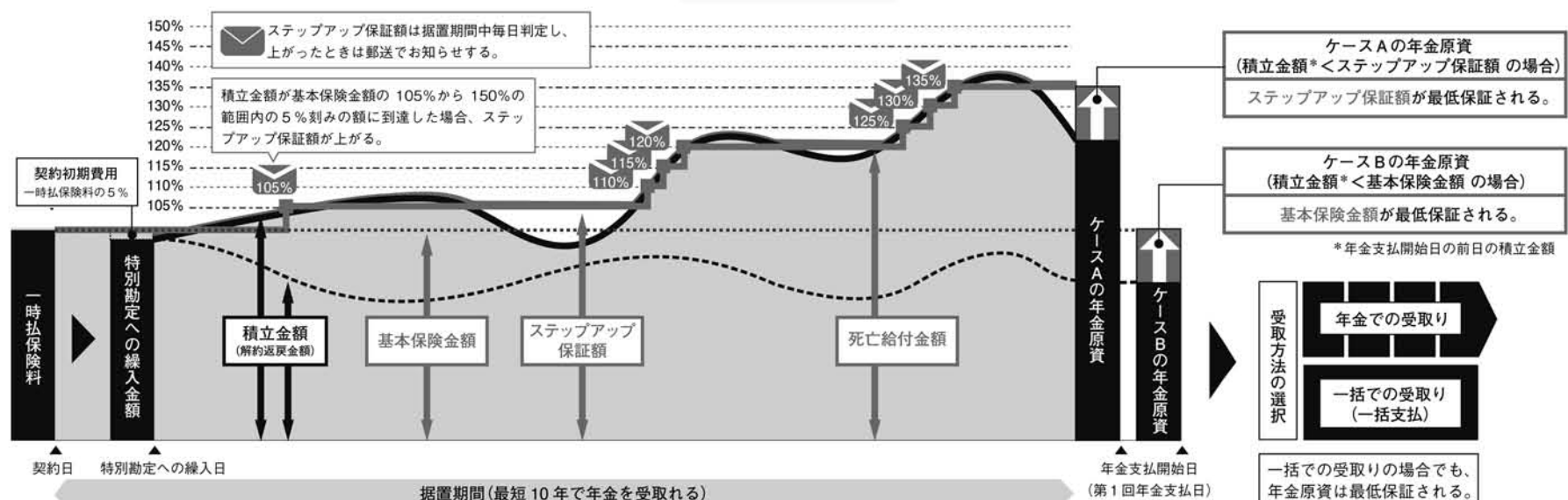
Table with 2 columns: Fee Name and Description. Rows include: 契約初期費用 (一時払保険料に対して5%を、特別勘定への繰入時に一時払保険料から控除する。), 保険契約関連費用 (特別勘定の資産総額に対して年率2.65%の1/365を毎日控除する。), 資産運用関連費用\* (特別勘定において主な投資対象とする投資信託の信託財産に対して年率0.197925% (税抜0.1885%) 以内の日割額を、信託報酬として毎日控除する。), 年金管理費\*\* (支払年金額に対して1%を、年金支払開始日以後、年金支払日に責任準備金から控除する。)

※資産運用関連費用(信託報酬率)は、収益期待資産とリスク回避資産の配分比率の変動などにより増減する。記載の数値は、収益期待資産の配分比率を100%として、収益期待資産の組入比率で主な投資対象とする各投資信託に投資した場合のもの。
資産運用関連費用として、信託報酬のほかに、監査報酬、信託事務の諸費用、信託財産留保額、有価証券の売買委託手数料および消費税などの税金などがかかる場合があるが、費用の発生前に金額や計算方法を確定することが困難なため表示することができない。また、これらの費用は特別勘定がその保有資産から負担するため、特別勘定のユニット価格に反映することになる。したがって、契約者はこれらの費用を間接的に負担することになる。
※遺族年金支払特約による年金の支払いについても同様の取扱いとなる。

取扱内容

Table with 2 columns: Item and Details. Rows include: 契約年齢(被保険者の年齢) (0歳~75歳(満年齢)), 一時払保険料(基本保険金額) (200万円~5億円(1万円単位) ※被保険者単位で通算する。同一被保険者で、アリアンツ生命の定める年金保険を複数契約の場合、それぞれの基本保険金額を通算して5億円を超えることはできない。), 保険料払込方法 (一時払のみ), 据置期間 (10年~90年(1年単位) ※年金支払開始時の被保険者の年齢が90歳を超えることはできない。 ※据置期間の変更はできない。), 年金種類/年金支払開始年齢 (保証期間付終身年金/50歳~90歳 保証期間付終身年金(年金総額保証型)/50歳~90歳 確定年金/10歳~90歳), 付加できる特約 (遺族年金支払特約), 増額 (取り扱わない), クーリング・オフ (申込者または契約者は、契約の申込日からその日を含めて8日以内(消印有効)であれば、書面により申込みの撤回または契約の解除ができる。), 取扱金融機関(発売日) (・北都銀行(9月7日) ・東京スター銀行(9月4日) ・千葉興業銀行(8月27日) ・香港上海銀行(8月3日))

仕組み図



※特別勘定への繰入日はつぎのいずれか遅い日となる。
(1)アリアンツ生命が契約の申込みを承諾した日の翌営業日の翌日
(2)契約日からその日を含めて8日目(その日が営業日でないときは翌営業日)の翌日



情報源は健康TV番組、雑誌の特集などから

「体型維持のため」が7割超

健康状態改善のためも半数弱に

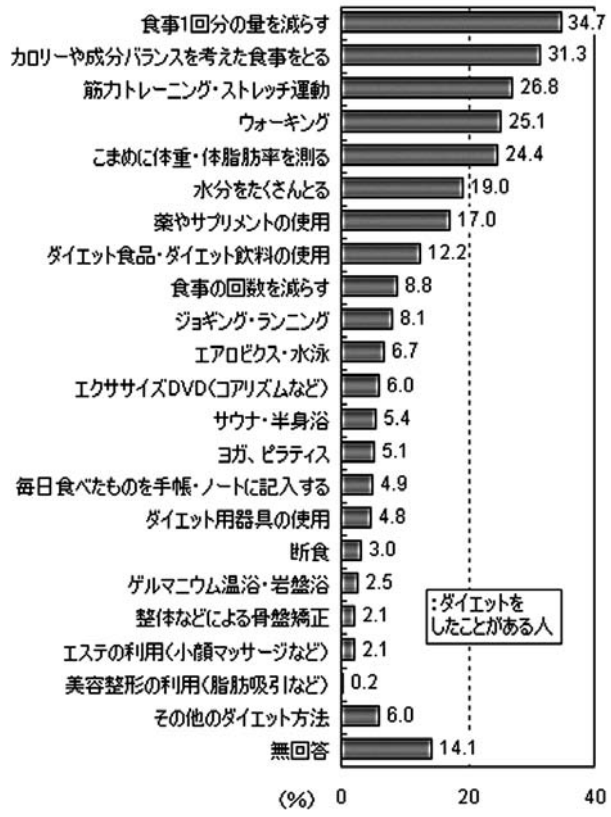
自分の体型を気にしている人は8割弱、ダイエット経験者は全体の6割以上を占めることが、マイボイスコム株式会社がこのほどインターネットコミュニティ「MYVOICE」の登録メンバー1万4943人を対象に行なった「ダイエット(第6回)Webアンケート調査」から明らかになった。



経験者は全体の6割以上

マイボイスコム調査 ダイエット(第6回)

現在やっている(過去にやっていた)ダイエット方法



これまでの、ダイエットをしたことがあるかどうかについて、ダイエット経験者(「現在している」と「過去にやっていた」)は8・8割と1割にも満たない結果となりました。...



「健康状態を改善する」という理由が最も多く、理由のトップ3は「面倒くさくない(43・3%)」「洋服をかける(25・4%)」「ダイエットが成功した(14・3%)」...



内山 博之 154 (経営コンサルタント)

- ⑥ 営業知識の教育
⑦ 営業活動の指示
⑧ 「やる気」の醸成
⑨ セールスパークン個人の話題

効果のある朝礼にするには?

「朝礼の話題シリーズ」も二十六回目となりましたが、今回は機関長にとっての「朝礼の意味と役割」についてあらためて考えてみたいと思います。...

- ① 商品の情報、生活情報の知識を深める
② 裸の人間同士としてセールスパークンからの信頼を得る。
③ 心をつかむスピーチテクニックを身につける
④ 朝礼の目的を明確に持つ
⑤ 朝礼の事前準備を忘れない
⑥ 話題を豊富に持つ
⑦ セールスパークンの価値観を把握する



**事例 保険税務**

**そこが知りたい!**

188

**Q & A**

**Q** 私の父は70歳で、診療所(自宅兼)を開業しています。一方、私も医者ですが、今は大病院の勤務医として勤めています。このお盆には久しぶりにサラリーマンをしている次男、三男も父の家に集まりました。そこで父に万が一のことがあった場合の話題が出ました。結果的に、診療所を私が引き継ぐことと同意したのですが、弟たちもそれなりの財産を分けて欲しいと主張してきました。父に確認すると、現金はほとんどないとのこと。父親にどのような対策を打つべきであるとアドバイスすればいいでしょうか。「教示ください」。

## 財産の大半が不動産等

### 診療所を勤務医の長男が継ぐというものの...

**A** 相続財産の大部分を不動産等が占める状況の中で相続が発生した場合、納税資金や相続財産の分割といった問題が発生してきます。これに事業承継問題が加わります。最近、病院といえど、経営面では厳しい環境にあります。送迎サービスを提供する病院が出てくるなど、患者の競争合戦の様相を呈しています。相続での引継ぎがスムーズにいかなければ、患者が近隣の病院へ流れ去ってしまうといったことになりかねません。

ご質問者は、診療所を開いている父に万が一のことがあり、大病院勤務医である自分が引き継いだ場合の相続対策について尋ねています。問題は、相続財産のほとんどが不動産で、しかも診療所を長男が引き継ぐ以上、それを売却できないし、兄弟3人の中で唯一

## 事業承継に役立つ代償分割

診療所の老朽化が進んでいくと、不動産を担保として融資を受ける場合には、計画しました。その見直しも資金は約2000万円。ところが、もともと親の医院を承継することを考えていなかった次男は子供の教育費などがかさむ時期にあり、事業に回せる手持ち資金もさほどなく、一方、相続により取得できるであろう遺産も大半が自宅などの不動産のみであったため、借入れに頼らざるを得ない状況でした。そこで、公的金融機関からの借入れでまかなうことになりました。

診療再開まで半年ほどかかったこともあり、他の診療所に流れてしまった患者もなかなか戻って来ず、その後苦しい経営が続いているとのこと。診療所の改装にすぐには手を打てませんでした。

ご質問者も同様、分割が容易な現金を得るために、父親に生命保険に加入(受取人は長男)してもらい、その受取保険金でもって代償分割を行う方法をお勧めします。代償分割には、容易に分けることのできる現金、すなわち生命保険が一番だと思えます。

診療再開まで半年ほどかかったこともあり、他の診療所に流れてしまった患者もなかなか戻って来ず、その後苦しい経営が続いているとのこと。診療所の改装にすぐには手を打てませんでした。

ご質問者も同様、分割が容易な現金を得るために、父親に生命保険に加入(受取人は長男)してもらい、その受取保険金でもって代償分割を行う方法をお勧めします。代償分割には、容易に分けることのできる現金、すなわち生命保険が一番だと思えます。

### ■父親に対するアドバイス■

長男が代償金および相続税の納税資金を準備できる生命保険に父親が加入。

●遺産総額：120,000千円

●代償金：(120,000千円×1/2×1/3)×2人= 40,000千円

代償金	納税資金	非課税額	
120,000千円+	(40,000千円+4,000千円-20,000千円)	=	144,000千円
144,000千円-	(50,000千円+10,000千円×4人)	=	54,000千円

母親 54,000千円×1/2=27,000千円×15%-500千円 = 3,550千円  
 子 54,000千円×1/2×1/3=9,000千円×10%= 900千円

3,550千円+900千円×3人=6,250千円...相続税の総額

	(母親)	(長男)	(弟1)	(弟2)
不動産	60,000千円	60,000千円		
保険金		44,000千円		
非課税額		△ 20,000千円		
代償金			21,000千円	21,000千円
代償債務		△ 42,000千円		
課税価格	60,000千円	42,000千円	21,000千円	21,000千円
比率	0.41	0.29	0.15	0.15
税額	2,562千円※	1,812千円	937千円	937千円

=3,686千円≒ 4,000千円

※配偶者の税額軽減により納付税額はありません。  
 ※代償分割の課税価格については、上記以外の計算方法もあります。

すなわち、父親を契約者・被保険者、受取人を長男とする4,400万円の生命保険に加入しておけば、長男は自身の相続税と代償金として2人の弟にそれぞれ約2,000万円(手取り)を支払い、医院を承継することが可能となります。生命保険の本来の目的とすれば最もシンプルな活用方法であるといえます。なお、この必要保険金額は新日本保険新聞社発行の「平成21年度版保険税務のすべて」の中の『相続財産完全防衛額早見表』で簡単に算定することができます。

**お客様と Heart de Contact**

～ちよっとした心配りで好印象!～

株船井総合研究所 戦略コンサルティング部 松本 昌也 Vol.3  
 e-mail:masaya-matsumoto@funaisoken.co.jp

今回はツールについて書きたいと思えます。ツールはただ使えばいいというわけではなく、時と場合によって使いわけが必要があります。まずはフェイスブックとツイッター、そして、自社や自身をお客様に分かりやすい例としてある住宅会社で私が受けた営業についてお話しします。その営業パーソンは年齢20代半ばで入社1、2年という印象でした。その営業パーソンは私を接客する前にこう言いました。「家の説明をさせていただけ前に、私たちの会社について20分ほどお話しさせていただきます。聞いてほしいでしょうか?」もちろん、私は快諾しその説明を聞きしました。この接客トークの中で営業パーソンが私に伝えたことは、「社長がこの会社を創業したきっかけは、「社長はどのような想いを持ってこの会社を創ったのか?」もそももなぜ自分がこの会社に入社したのか?」などでした。商品の説明をする前に会社や営業パーソン自身について話をすることで、私に安心感を与えようとしたと思われまふ。家のように高額商品になればなるほど、顧客の心理としては本当にこの会社から購入しても大丈夫か、アフターもきちんと行ってくれるのか、という不安を抱きますし何よりも目の前にいる営業パーソンが信頼できる人物かどうかを見極めなければいけません。その点、このような接客でまずはお客様が抱いている警戒心や不安を取り除いてあげることが大切なポイントになっていきます。

## お客様の警戒や不安を取り除くツール

この時に営業パーソンが使用していたのが、営業初期段階で使用しているツール、アプローチブックでした。その営業パーソンはツールに沿って話をしていのですが、入社1、2年目とは思えないスムーズな説明で社歴の浅さをまったく感じませんでした。入社したきっかけはツールに記載されていませんでしたが、記載されていないからこそ自分の言葉でスムーズに話せるため、その営業パーソンの気持ちが伝わってきました。

このような例から、保険も高額商品であるため商品説明も大切ですが、まずは会社のこと、代理店なら社長の事、何より自分の事を知ってもらい、顧客に安心感を与え距離感を縮めることが必要ではないでしょうか。保険販売の場合、様々なツールはあるにはありますが、この手のツールは少なく、個人の営業トークによって顧客を獲得している場合が多いのが現状です。個人の営業トークはあくまでもその人だけにしかできないことであり、ほかの人が簡単にまねをして優秀な成績を挙げることが至難の業です。

今回の例に挙げたようなツールを作成するとなると時間も費用もかかってしまいます。だからこそ自分にとって価値あるツールに仕上げ、お客様のためにもなるのです。一度あなた自身でまとめられてみてはいかがですか? 会社創業のきっかけや社長の想い、自分自身がなぜ保険をお客様に提供しているのか? きっと新しい発見があるはずですよ。











新日本保険新聞社・実戦セミナー Vol.2

～テレビ・マスコミでおなじみの年金博士・北村庄吾氏が語ります～

一歩差がつく助成金活用等と 保険の提案事例セミナー

- 雇用対策拡大で、利用できる助成金が拡充されました。その他公的年金など顧客企業にとって有益な最新情報を紹介します。
- 継続雇用時の賃金や役員報酬の改定に関するコンサルティング営業など、法人営業には欠かせないノウハウを実績のある講師が提供します。
- 顧客企業にとって有益な最新情報だけでなく、社会保険労務士との提携、交流を図るチャンスです！

【講師】

北村 庄吾氏 (きたむら・しょうご) (社会保険労務士・㈱ブレインコンサルティングオフィス代表)

平成3年に弁護士・税理士・司法書士などの国家資格者の総合事務所Brainを設立。平成12年からは週刊誌などで「年金博士」として活躍中。近年は、年金・医療保険等の社会保障制度に関して鋭いメスを入れる「評論家」としてテレビで活躍されています。



開催会場・日時等

【日時】

- 9月30日
- 受付開始 13:30
- セミナー 14:00～17:00
- 懇親会 17:00～19:00

【会場】

- 大阪厚生年金会館5F クレールの間 〒550-0013 大阪市西区新町1丁目14-15 Tel. 06-6532-6301 (代表)
- 地下鉄四つ橋線…四ツ橋駅2号出口より徒歩5分/本町駅22号・23号出口より徒歩7分
- 地下鉄長堀鶴見緑地線…心斎橋駅(四ツ橋駅2号出口)より徒歩6分/西大橋駅2号出口より徒歩5分
- お車の場合…阪神高速信濃橋ランプ下車

【講師・内容】

- 第1部：北村庄吾氏 (㈱ブレインコンサルティングオフィス代表) 「最新助成金と公的保険制度から見た生命保険提案例」
- 第2部：宮川弘之氏 (㈱H&Iコンサルティング代表) 「継続雇用の提案事例」
- 第3部：畑中伸介氏 (㈱播磨シナジーサポート代表) 「役員報酬の提案事例」

定員 50名

【参加費】

● 5,250円(消費税込)

【懇親会参加費】

● 5,500円(消費税込)

※セミナー終了後、社会保険労務士の方々と交えて懇親会を予定しております。

新日本保険新聞社主催 実戦セミナーVol.2 申込書

【必要事項をご記入のうえ、FAXにてお送りください】

新日本保険新聞社 セミナー係 (06-6225-0551) 行き

参加者名	
会社名	
所属部署名	
ご住所	(〒 )
電話番号	
FAX番号	
メールアドレス	
参加コース	<input type="checkbox"/> セミナーのみ参加する (セミナー参加費5,250円(税込み)) <input type="checkbox"/> セミナーと懇親会に参加する (上記+懇親会(5,500円)/10,750円(税込み))

右記のいずれかにレ印をお入れください。→

※お名前・ご住所などの情報は、セミナーのご連絡やDMなど弊社の営業活動に限って使用させていただきます。情報の訂正、またはDMが不要な場合は、弊社までご連絡ください。

定員になり次第、締め切らせていただきます

※参加費は先払いとなります。※お申し込みいただいた方に、別途、会場へのアクセス、送金方法等のご案内を差し上げます。(注)セミナーの録音・撮影はできません。あらかじめご了承ください。

【お問い合わせ先】

㈱新日本保険新聞社 セミナー係 TEL 06-6225-0550 FAX 06-6225-0551

ネットで学べる通信講座

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!!

趣味・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 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!

講座数は 250種類以上! すべて学べる!!

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 よろず検定
- 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

企業様でご加入 いただければ さらにプラスで

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

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

お問い合わせ 0120-888482

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



KOSAIDO 株式会社 廣濟堂

http://www.kosaido.co.jp/ 〒108-8378 東京都港区芝4-6-12