新日本保険新聞
生保版
第１～４月曜日発行
発行所　新日本保険新聞社
大阪市西区靭本町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。

純増30万人のV字回復目指す

コープ共済連共済推進本部　山下 昭次本部長に聞く

山下本部長

昨年11月に設立されたコープ共済連は、今年3月には会員生協と日本生協連から共済事業の譲受および共済契約の包括移転を受け、共済事業をスタートした。08年度実績では主力の《たすけあい》《あいぷらす》の合計で純増18万人となったものの前年度割れの実績となった。今年度は両共済商品合計で新規83万人、純増30万人、《あいぷらす》加入者100万人の「V字回復」を目指す。実質初年度となる本年度の取組みについて推進責任者である山下昭次共済推進本部長に、話を聞いた。

新商品投入で組合員の声に応える

全国5か所に地区推進部を設置

―　まず09年度の重要取組み課題についてお聞かせください。

山下　第1点目は、コープ共済連ができて今年が事業の実質的なスタートの年だということだ。

第2点目は、今年度は計画を立てて積極的に推進する年としたい。08年度、残念ながら加入者の純増数が若干低迷した。これを正面から受け止め、克服しようと考えている。コープ共済連内部では「V字回復」の年と位置づけている。

3点目は共済商品の充実だ。CO・OP共済は組合員の要望を基に、商品改定を進めており、これまでも加入者の拡大が商品改定を実現してきた。今年度末は組合員の声に応え「ジュニア18コース」の中に告知緩和コースを新設する予定。また2010年以降の課題として終身共済の開発を目指し、準備を進めている。これらの商品開発を支えるためにも推進力の強化をしていこうと取り組んでいる。CO・OP共済の良さを組合員に伝え、新商品づくりに取組み、その実現に向け加入者を増やしていく年にしていく。

―　今年度設置する地区推進部の概要についてお聞かせください。

山下　6月に設置した関西地区推進部を皮切りに、九州、中・四国、北海道・東北、中央の5地区に設置する。体制は部長も含め合計37名となる。関西と中央が11名と最多の体制、残り3地区が5名となる。

―　なぜ全国5地区なのですか。

山下　CO・OP共済の加入者は全国の生協の組合員が対象だが、その人たちは生協の購買事業利用者でもある。そういった意味で購買事業を専門に担っている日本生協連との連携を強化していく狙いがあり、日本生協連の地連（地方支部）と連携を図るため、地連のエリアに準じる形の地区割りとなった。

―　地区推進部の位置づけと役割について。

山下　大きく分けて2つある。まずは、全国での基本方針に基づいて、会員生協に対し、推進企画の支援を行ったり、コンプライアンスも含めた推進教育や研修など、会員生協と連携しながら現場の推進担当者の教育・研修を強化する役割だ。

もう1つの役割が、交流の促進だ。私は生協組織の良さは、会員生協同士の交流にあると考えている。互いに学びあう姿勢は生協の良さであり、地区に分かれることで交流の場がより身近になる。さらに本部と会員生協の人的交流も進めていく。

具体的には、地区推進部の事務所に出向者の受入れも実施している。会員生協の共済部局で活躍する人に地区推進部に出向いただき、企画・教育・研修など担当してもらう。そうすることで、より会員生協に近いところで施策が実施できるし、本部の事業に対する理解を深めていただき、将来、元の生協に戻られた際に中心的役割を果たしていただく人材の育成にもつながる。

購買事業との相乗効果も

全国レベルでの相互交流にも注力

―　コープ共済連が主催する交流会の規模と内容について教えてください。

山下　全国6地域で開催する交流会には、年間約1300名が参加する。交流会では各会員生協の共済部局や現場の推進担当も参加し、新しい推進手法の事例発表や意見交換などを行う。

また年1回、全国交流集会を開催している。今年は7月31日、8月1日に京都で開催し、82生協、622名が参加した。

このほか、会員生協運営部（購買担当者）が集まる全国レベルの交流会がある。今年は8月に大阪で開催し、全国44生協から参加があった。交流会はコープ共済連が会員生協に呼びかけ参加してもらい、購買担当者へ共済に取り組む意義やメリット、具体的な方針について理解を深めてもらうことを目的としている。

―　地区レベルでの交流会などは。

山下　地区レベルごとの交流会を開催しているが主催は会員生協であり、コープ共済連は事務局的な役割を果たしている。今後は、運営部交流会、推進担当者交流会、店舗共済カウンター交流会などを数多く開催し、参加者が実践論を共有し、交流できる場を増やしていきたい。

―　高い推進目標達成のために、会員生協のモチベーションをどうやってあげていくのですか。

山下　一番大きいのは、CO・OP共済が組合員に果たしてきた役割や、組合員の要望に基づいて作ってきた商品、組合員からのありがとうの声、これらを推進してきたすべての人に発信し続けて、CO・OP共済の目的が一体何か、共有し続けることだと考えている。全国交流会や、地区交流会、ビデオ教材作成などでCO・OP共済の理念や果たしてきた役割について共有化する。それがCO・OP共済の根本であり、生協の最大の強みであると考えており、これからも継続していきたい。

もう1つは、購買事業との相乗効果だ。実はCO・OP共済加入者の購買利用率は高く、購買単価が加入していない人より1割高い。言い換えれば、共済事業と購買事業には相乗効果があり、共済を推進することで購買生協も強くなるということだ。

この2つの強みを会員生協に発信し続けていきたい。

―　共済カウンターの設置状況についてお聞かせください。

山下　現在まで約100店舗で設置されている。設置しているのは坪数300坪以上の大型店舗を有する、神戸、埼玉、東京などの主要生協だ。

共済カウンター効果は着実に上がっており、加入者数の増加や、キャンペーンで声かけして話を聞いてくれる組合員も増えている。

その要因は2つ考えられる。

まず新規加入を検討している組合員に「どんな共済に加入すればいいのか」を十分に説明できる利点があげられる。

もう1つは、くらしの変化に伴い、共済の見直しを検討している組合員に対し、カウンターで十分な説明を行うと、保障の必要性が納得でき、組合員のニーズに合った保障を提供できる点だ。

これは推進スタッフと十分なコミュニケーションが図られている結果であり、そういった意味で共済カウンターの設置は生協の収益にもプラスになり、組合員からの相談業務が行える可能性を持っていると考えている。

―　まだ共済カウンターを設置していない会員生協への働きかけについて。

山下　100店舗への設置で2009年の目標店舗数はクリアできたが、その効果について、現在、データを収集し分析しているところだ。

2010年の推進方針策定にあたり、9月より内部検討を始めているが、その中で今まで進めてきた共済カウンターについても、分析結果に基づいて評価を行い、来年度の方針策定に活かす予定だ。また、会員生協に実績を示し、設置を促したい。

―　最後に本年度共済事業を推進していくにあたり、メッセージがあればお聞かせください。

山下　CO・OP共済がこれまでに組合員・加入者に対して果たしてきた役割は、組合員のふだんのくらしに貢献することだ。言い換えれば、加入者の役に立つ商品・サービスをご提供していくことであり、その使命を実現するために加入者の輪を広げていく。

会員生協、コープ共済連の職員が一丸となって、組合員にその役割をお知らせし、加入者を増やしていくことが最大の使命であり、みんなで取り組むことでV字回復を実現したい。

―　どうもありがとうございました。

ふだんのくらしに貢献するCO・OP共済

節税を超える「生命保険」を売る

第537回

直言　FPと生保セールス　井上 得四郎

勉強会作り

税理士と生保営業マンの勉強会作りを始めたが、楽しいやら、難しい問題やらで、それでも少しずつ進んでいる。中間報告である。

営業マンの年間所得『1年以内に1千万円』という目標を掲げた。聞いてみると、このハードル、割と高いハードルらしい。40％を必要経費として申告している営業マンさんがいると、収入1700万円が目標になる。所得であるから、収入から経費を控除した金額である。収入を目標とすると、半分紹介者に、紹介手数料として支払うケースというのが結構多いそうである。税理士さんとタッグマッチを組んで、税理士さんのお客さんに生保を販売するようなケースである。税理士さんも「俺は保険屋ではない、税理士である」というプライドなのか、名前を出さずにもらえるのが良いらしい。そうすると、1500万円稼いでも所得は750万円である。2千万円稼がなければ、目標に到達しない。

ある東京の代理店さんは、年間億を超える代理店手数料を稼いでいるが、この勉強会の育成の過程で仲間になっていく税理士さんとタッグを組みたいと言われる。東京で成功したノウハウを全国展開したい、ということである。当事務所でも数年前この代理店さんとタッグを組み、手数料・顧問先拡大を実現した。税理士さんにとっては、非常に良いパートナーである。今まで私がかかわった様々なうねりが、一つになっていく実感がある。

ある生保会社の方に「先生の勉強会はトップセールスマンの集まりですか？」と聞かれたが、将来、結果的にそうはなっても、スタートは誰でも歓迎である。最近業界に就職された方でもOK、当然ベテランでもOKである。普通の営業マンをトップセールスマンに育てること、トップセールスマンはさらに上の成果を目指すこと、これが目標である。であるから、入会資格は勉強したい、王道を歩きたい、これだけである。そして、王道を皆で学び成功し、たくさんの方々を集めたいと考えている。王道はストレスがなく、分かりやすい。お客様にも分かりやすいのである。難しい構造は研究はするが、無理に売らない。

様々な場で勉強会の話をすると、非常に興味を持たれる。ぜひ参加したいと言われる。これだけ情報が氾濫しているのに、本当に必要な情報、あるいは経営者の心に響く提案が閉塞化しているのであろうか。その中で、1千回を超える経営者向けセミナーを実践してきた私だからこそ、見えるものがあるのかもしれない。節税を超える「生命保険」を売らなければならない時ではないだろうか。

（税理士）

効率的な本社と強い現場力を実現

朝日生命　10月1日付組織機構改正

朝日生命では、平成21年度からスタートした3か年の中期経営計画「Change（変革と挑戦）」の着実な実行に向けて、「三現主義（現場・現物・現実）」にもとづく「効率的な小さな本社」と「生産性の高い、強い現場力」の実現を目的とし、10月1日付で次のとおり組織機構改正を実施する。

▼本社組織の改正

(1)統括部門の見直し、およびそれにともなうユニット（U）の統合等

①「お客様サービス・広報統括部門」を廃止し、傘下のすべてのUを、以下のとおり、他の統括部門に移管する。

・広報業務の更なる強化を目的として、「広報U」を「経営企画統括部門」に移管する。また、「CSR推進室長」を「広報U」の傘下に配置する。

・営業現場において、より強力にお客様満足の向上を推進することを目的として、「お客様サービス企画U」を「営業企画統括部門」に移管するとともに、「営業企画U」と統合する。統合後の名称は「営業企画U」とする。

・お客様対応業務のさらなる迅速化・効率化を目的として、「お客様相談U」と「お客様サービスセンター」を「事務・システム統括部門」に移管するとともに、両Uを統合し、「お客様サービスU」を新設する。

②銀行窓販やテレマーケティング等、販売チャネルの多様化に則した組織態勢の強化・効率化を目的として、両部門を統合する。統合後の名称は「法人営業統括部門」とする。併せて、現行「新規事業開発U」が所管する「新規販売チャネル戦略の検討・立案機能」を「営業企画U」に移管し、「新規事業開発U」を「新規事業U」に改称する。

(2)ユニット（U）の新設

経営戦略の策定・推進機能と収益計画の策定・管理機能の連携強化を目的として、「企画調査U」と「収益管理U」を統合し、「経営企画U」を新設する。

▼職位の新設等

(1)専管部門長の新設

統括部門統廃合にともない、統括部門の特定の担当業務を分掌する「専管部門長」を新設する。具体的には、経営企画統括部門に「広報専管部門長」、法人営業統括部門に「新規事業専管部門長」、事務・システム統括部門に「お客様サービス専管部門長」を、それぞれ配置する。

(2)担当ゼネラルマネージャー（GM）の新規配置

経営企画統括部門に、収益計画の策定・管理業務を所管する「収益管理担当GM」を新規配置する。

営業企画統括部門に、お客様満足の向上に資する企画業務を所管する「お客様サービス企画担当GM」を新規配置する。

事務・システム統括部門に、お客様サービスセンター業務を所管する「お客様サービスセンター担当GM」を新規配置する。

HP契約サービスを大幅拡充

諸変更・給付金請求手続きなど

あいおい生命

あいおい生命は9月10日、同社ホームページにおいて、契約に関する諸変更手続きや契約内容の確認等をより簡便に行えるよう、個人顧客を対象にした契約サービスの機能を大幅に拡充し「お客様専用Webサービス」としてリニューアルした。これらにより、契約に関するさまざまな手続きがインターネット上で可能となる。

「お客様専用Webサービス」では、①契約内容照会、②名前・受取人の変更、③生命保険料控除証明書再発行、④保険証券の再発行、⑤保険料振替口座の変更、⑥立替保険料の返済、⑦契約者貸付限度額の照会、⑧住所・電話番号等変更が可能。手続きに必要な書類（上記②④⑤）を手持ちのプリンターで印刷できるのが特徴である。また、生命保険料控除証明書（③）についてはその場で再発行分を印刷できるようになっている。サービス利用可能時間は9時～22時（当面の間のみ限定運用）。利用の際はIDを請求し、任意にパスワードを設定して利用する。まもなく同社が全契約者に発送予定の「ご契約のお知らせ」でも利用IDを配布する予定である。

さらに今回、給付金の請求に関し、事前の一定情報の入力・連絡により、契約内容等から給付金を請求できる可能性の有無を照会できるようにするとともに、その可能性のあるものについて手続きに必要な書類を入手できるよう機能を改定した。なお、請求できない場合はその旨を同社から連絡する。また、急ぎの場合は上記のステップを経ず、給付金の請求手続きに必要な書類をその場で印刷することもできる。このサービスについてはメンテナンス時を除きいつでも利用可能となっている。

◆◆書籍案内◆◆

「かばんはハンカチの上に置きなさい」（川田修著、単行本・213ページ、定価1575円（税込）、ダイヤモンド社刊）

プルデンシャル生命のエグゼクティブライフプランナー・川田修氏による初の著書。同氏はリクルート出身で、前職時代に全社最優秀営業マン賞を受賞、97年にプルデンシャル生命に入社後も01年度に社長杯で全国2000人のLPのなかで1位に輝くキャリアを持つ。

本書ではすぐにまねができる「抜きん出る」ための方法や、仕事を通じ自分を成長させる方法など、具体的なノウハウや不安や苦悩の乗り越え方、お客さまとの物語の作り方など、一見普通でもちょっと違うトップ営業の考え方と営業手法をあますことなく伝授している。

〈主な内容〉

1章：相手目線で、ちょっと違うことをやる／2章：「ちょっと違うこと」から気づく、大事なこと／3章：営業マン・ウーマンは弱いものである―自分の弱さを認めるということ／4章：そんな私も新人でした。営業現場で一から学ぶこと／5章：営業とは、お客様と物語を作る仕事である

損保トピックス

学校向けインフル対策

インターリスク総研　コンサルティングを実施

三井住友海上のグループ会社であるインターリスク総研は、新型インフルエンザの大流行に備えるため、学校での感染予防策、緊急時対応、授業の継続に関するコンサルティングをパッケージ化し、8月14日からサービスを開始した。

現在流行している新型インフルエンザの感染源の一つは学校であることなどから、厚生労働省が学校施設に対し、地域に合った対策を求めるなど、学校施設での対策の重要性が増している。同社では、これまでの新型インフルエンザ対策コンサルティングの経験をもとに、学校に特化したコンサルティングを提供していく。

同サービスでは、学校施設での新型インフルエンザ対策で必ず解決しなければならない次のような主要事項に対し、コンサルティングを実施する。

①入試時期に新型インフルエンザが発生した場合の対応
②授業の実施可否（休校した場合の代替授業の実施についての検討）
③単位や学位の授与
④入学式・卒業式対応
⑤保護者対応
⑥研究施設における研究活動・成果や研究材料の取扱い
⑦学会開催対応（海外からの来賓を含む）
⑧学園祭、サークル等活動対応（大学野球、ラグビーの試合など）
⑨外国人留学生への対応
⑩文部科学省、厚生労働省など所轄官庁との連携など

所要期間は2～6か月、料金は200万円（学校規模などにより異なる）から。コンサルティングは年間50校程度を目標に取り組む。チェックリストは無料で提供。

6月19日に厚生労働省から発表された「医療の確保、検疫、学校、保育施設等の臨時休業の要請等に関する運用指針（改訂版）」では、新型インフルエンザ対策として「地域の実情に応じて対応する」ことが明記され、また大学では「感染のスピードを遅らせるための運営方法を工夫するよう要請」するなど、各学校での対策の構築、対策レベルの向上が急務となっている。

説明力を高めるために〝語彙〟を増やす

営業は表現していくことの連続である
豊かな語彙は豊かな表現力を生む

いらっしゃいませ カウンター窓販 44

アイファイン株式会社 代表
石井 晴恵

今日の言葉

表現力を高め、伝えたいことを的確に伝えるために語彙を増やしましょう！

15. 説明力を高める

先日閉幕した世界陸上ベルリン大会。大会前半に行われた男子100m決勝では、ウサイン・ボルト選手（ジャマイカ）が9秒58の世界新記録を樹立し、大きな衝撃を与えましたね。時速にすると平均約37・6km、トップスピードで約44～45kmあたりまで上昇するようです。これを動物と比較すると、世界で一番速いと言われるチーターが約110km、競走馬のサラブレッドで約65kmだとか。ボルト選手の速さには衝撃を受けましたが、あらためて動物の身体能力の高さにも驚かされます。ですが人間は話せます。これはすばらしい能力です。もっともっと表現力を高めて、説明上手になりましょう。

研修でセールス場面のロールプレーイングをしている際に、惜しい！と感じることが少なくありません。例えば、金融機関の担当者の皆さんは普段からよくロールプレーイング練習されているのか、とても上手にロールプレーイングをされます。ただ、〝もう少し違う言葉を使えばもっといいな〟とか、〝同じ言葉の繰り返しが多いな〟とか、〝豊富な語彙（ごい＝ボキャブラリー）があったら言葉につまらなかっただろうな〟のようにとても惜しいとつい感じてしまうことがよくあるのです。

言葉を言い間違えて、恥ずかしい思いをした経験は誰にもあるでしょう。語彙が豊富だと、教養があると思われたり、何より、伝えたいことが的確に伝わったりします。セールスの現場で日本語の力が弱いのは、英語ができないより致命的でしょう。言葉はあなたの考えを運ぶものだからです。

営業は表現していくことの連続ですし、言葉による表現は不可欠です。表現力に乏しいのは、多くの場合にいわば損をしています。表現力を高め、伝えたいことを的確に伝えるためにまず語彙を増やしましょう。普段から使う言葉の数を増やして、説明力を高めましょう。

辞書で調べる習慣を
言葉だけでなく話題も増える

と言でこうしたらというような答えはないでしょうが、私は、知らない言葉が出てきたら、できる限りメモをとっておき、早めに辞書で意味を調べます。そのために以前はとても小さな豆本の国語辞典をいつも持ち歩いていました。知らなかった言葉も、意味がわかると使えるようになります。今でもそう語彙は多くはありませんが、こうやって、少しずつ言葉数が増えたのではと感じています。いまは電子手帳が便利ですし、携帯電話にも辞書機能が付いた機種が多いようです。広辞苑を持ち歩いているのと同じです。また、辞書を引くときには、同じような意味の言葉なら、どういうものがあるのかを同時に調べてみます。

日本語というのは、本当に表現方法が多種多様で、必ず調べている言葉は、そのほかの言葉に言い換えられることがほとんどです。類語辞典を引く習慣もいいですし、反対語辞典も効果的です。一つの知らなかった言葉を、意味、類義語、反対語と調べているうちに、その言葉と親しみ、自然に使える言葉に替わると思います。

また、気になった言葉や不明な言葉を、インターネットの検索サイトで調べてみるのも効果があると最近よく思います。インターネットなら関連のあるページや、専門家の掲示板などもすぐに閲覧できますから、ついつい色々なページにとんで、大量に読んでしまっていた経験はありませんでしょうか？　それらは読んだだけのにわか知識かもしれませんが、専門的な言葉などはとくに、詳しい人のブログも多くあるので、周辺知識まで知ることができます。まったくわからない言葉でも、浴びるように読んでいると、うっすらと意味がわかってくるような気がします。語彙だけではなく、話題が一つ増えているとも考えられますね。いずれにしても、自分の知らない言葉が出てきたら、メモして、辞書で調べるということを積み重ねていきましょう。

では具体的にはどうすればいいでしょうか。ひ

日本語テストをやってみよう！
（日本語能力試験1級レベル）

次の文の（　）に最も適当なものを①～④の中から選びなさい。

1）天候の（　　）、予定の時刻に出発します。
　① いかんをよらず
　② いかんにし
　③ いかんに問わず
　④ いかんに関わらず

2）就職が決定したことを両親に知らせる（　　）急いで電話をかけた。
　① べき
　② に先立って
　③ べく
　④ どころか

3）長年の夢を実現（　　）留学を決意した。
　① すればこそ
　② させんがため
　③ すべからず
　④ せざるべく

<解答>1）④、2）③、3）②

ガンガン身につく〝年金力〟講座〈32〉

社会保険労務士　原　令子

遺族基礎年金とは…②

Q　夫婦で飲食店を経営し、国民年金の保険料を納めていましたが、主人（37歳）が8月に事故で亡くなりました。子供は、7歳と3歳、そして現在妊娠8か月です。亡くなった夫は、国民年金に15年間保険料を納めていますが、期間が短いので遺族年金の金額は少ないのではないかと心配です。

A　国民年金に加入されていましたので、遺族基礎年金が支給されます。

遺族基礎年金の基本額は、死亡された方の保険料納付済期間に関わらず、定額の79万2100円で、お子様の人数により加算額があります。

【年金力のアップポイント】

まずは、亡くなられたご主人が支給要件を満たしているか、確認しましょう。（前回参照）

ご主人は被保険者の死亡に該当し、保険料納付要件を問われます。保険料を納めておられたとのことですので、支給要件は満たしていることとなります。次に、遺族の範囲は、生計維持関係にあった子のある妻と子ですので、相談者である妻に遺族基礎年金の受給権が発生します。

★妻に支給される遺族基礎年金の額

子のある妻と子が遺族となる場合は、妻が受給権者となり、子の遺族基礎年金は支給停止になります。ただし、子の数に応じて加算額が加算されます。

遺族基礎年金の基本額は79万2100円。子の加算額は1名について22万7900円、合計124万7900円（79万2100円＋22万7900円×2名）が支給されます。そして、現在妊娠中のお子様が出生した時から3人目の加算が付きますが、3人目以降は1名について7万5900円、合計132万3800円となります。

子の数に応じて加算額が加算
保険料納付済期間は関係なし

ただし、年金における子は、18歳に達する日以後の最初の3月31日（障害等級1・2級に該当する場合は20歳未満）までの間にある子です。そのため、高校を卒業した3月末が到来するたびに、子は子でなくなり、加算額は消えていきます。そして、年少のお子様が18歳に達する日以後の最初の3月31日を迎えると、遺族基礎年金の受給権は消滅（失権）します。（図参照）

★胎児の扱い

死亡当時、胎児であったお子さんが出生したときは、将来に向かって夫の死亡当時、生計維持関係があったものとみなされ、妻は、夫の死亡当時、子と生計を同じくしていたものとみなされます。これにより、遺族基礎年金の受給権が発生するのは、死亡当時ではなく、出生日となります。

★胎児であった子の出生による年金額の増額改定

出生日の翌月から年金額は改定されます。

★子に支給される遺族基礎年金の額

妻に受給権がある場合は子の遺族基礎年金は支給停止となります。

妻に受給権がなく、お子さんのみに受給権がある場合は、子が1人の場合は、79万2100円。2人の場合は102万円（79万2100円＋22万7900円）、子が3人の場合は109万5900円（79万2100円＋22万7900円＋7万5900円）、この金額を子の人数で割ります。つまり、2人のときは1人当たり51万円、3人のときは1人当たり36万5300円となります。

遺族基礎年金給付の流れ

夫が国民年金加入中に死亡し、妻と3人の子（A,B,Cとも障害等級に該当しない子）が遺族の場合

1. 年金のスタート	2. 胎児が出生	3. Aが18歳年度末	4. Bが18歳年度末	5. Cが18歳年度末
基本額 792,100円	基本額 792,100円	基本額 792,100円	基本額 792,100円	……
子の加算 227,900円	子の加算 227,900円	子の加算 227,900円	子の加算 227,900円	
子の加算 227,900円	子の加算 227,900円	子の加算 227,900円		すべての子が18歳年度末に達すると妻の遺族基礎年金の受給権は消滅
	75,900円（3人目以降）			
遺族基礎年金 1,247,900円	遺族基礎年金 1,323,800円	遺族基礎年金 1,247,900円	遺族基礎年金 1,020,000円	遺族基礎年金 0円

生命保険提案に必要なFP知識と事例

ファクトリーごろく　第3回

回答者
CFP® 芝　正則（FPファクトリー）

ＦＰファクトリーは、個人の生活設計およびスモールビジネスに関する知識の伝承と、プラン作成のサポートを目的として、一般の方々に向け設立された「独立ファイナンシャルプランナー」の共同体です。今回は公的な健康保険制度との関係から医療保険加入の必要性について検証してみました。今後も読者の皆様に、より良い「お客様サポート」のための一助になるような、現場の相談事例とその知識をお伝えしていく予定です。

公的健康保険制度から見た医療保険の必要性

納得して医療保険に加入してもらうためには

質問者：一般企業に勤めるサラリーマンですが、先日、病気やケガで入院したときの医療保障のことでファイナンシャルプランナーの方に相談したところ、公的な健康保険制度には高額療養費制度や傷病手当金制度があるので、民間保険での大きな医療保障は特に必要ないと言われました。本当に医療保険に加入する必要はないのでしょうか。

回答者：民間での医療保障を検討する際には、まず社会保障でどこまでカバーされているのかを把握することが大変重要になります。健康保険、組合健康保険、国民健康保険などの公的な健康保険制度では、病気やケガなどで通院や入院などした場合には、被保険者本人および家族は保険診療にかかった費用の３割（小学校就学前は２割、70歳以上は原則1割）を自己負担することになっておりますが、その際自己負担限度額があり、これを窓口支払額から差し引いた金額が高額療養費（注１）として給付が受けられます。また、公的な健康保険制度（国民健康保険を除く）には傷病手当金制度（注２）があり、病気やケガで会社を休んだ際に、一定の期間所得の保障として給付が受けられます。これらの給付金制度により自己負担額は少なく済みますが、高額療養費制度は入院のタイミング等によっては適用されない場合があったり、また保険診療外の治療を受けるなど治療の受け方によっては多額な負担が発生し、公的な健康保険制度だけでは十分な保障が得られないため、民間の医療保険等による医療保障が必要になってきます。今回は具体的な事例を基に高額療養費制度と医療保険の関係を見てみましょう。

（注１）高額療養費制度

１か月の医療費が下記の自己負担限度額を超えたとき、加入する健康保険に申請すると、その超えた額は「高額療養費」として払い戻される。なお、保険者から事前に「限度額適用認定証」の交付を受け、これを医療機関に提示すれば、窓口での支払額が自己負担限度額までとなる。

【70 歳未満の場合】

所得区分	自己負担限度額（月額）	4 回目以降
一般	80,100 円＋（総医療費－267,000 円）×1%	44,400 円
上位所得者	150,000 円＋（総医療費－500,000 円）×1%	83,400 円
低所得者	35,400 円	24,600 円

差額ベッド代等の保険適用外や入院時の食事代は払戻しの対象外。
上位所得者：国保加入者は基礎控除後の総所得金額が 600 万円以上。健保加入者は標準報酬月額 53 万円以上。
低所得者：住民税非課税世帯や生活保護世帯等。
一般：上位所得者、低所得者以外の人。

（注２）傷病手当金制度

病気やケガのために会社を休み（入院している必要はない）、会社からの給料が減ったりもらえなかった場合に、これを補い生活の安定を図るための制度。会社を休んだ日が連続して３日間あった場合に４日目以降休んだ日に支給される（最長１年６か月まで）。１日当たり支給額は標準報酬日額の３分の２相当額。

事例１：Ａさん（30 歳サラリーマン）の場合

10/1 ―― 10/30
入院 ―― 退院

・10/1 から 10/30 まで 30 日間入院（10 月中に通院はないと仮定）
・健康保険適用分の医療費総額（手術・投薬・入院料等）　80 万円
・窓口自己負担金　80 万円×3 割＝24 万円･･･（A）
・健康保険適用分以外の費用　合計 7 万 3,400 円･･･（B）
　内訳：食事代 30 日分 23,400 円　差額ベッド代 7 日分 35,000 円　雑費 30 日分 15,000 円
・病院に支払った金額･･･（A）＋（B）＝31 万 3,400 円

自己負担限度額（区分：一般）8 万 100 円＋（80 万円－26 万 7000 円）×1%＝8 万 5,430 円･･･（C）
高額療養費支給額　24 万円－8 万 5,430 円＝15 万 4,570 円
最終自己負担額･･･（B）＋（C）＝15 万 8,830 円

【医療保険の必要性】

高額療養費の適用を受けた結果、保険診療分の負担額は自己負担限度額の8万5,430円（１日約2,800円）となり家計でコントロール可能と考えられますが、保険診療分以外を加えると15万8,830円（１日当り約5,300円）となり、やはり負担は大きくなります。高額療養費の適用を受けるこのケースでも、少なくても入院日額5,000円程度の医療保険加入の提案が可能でしょう。

事例２：Ｂさん（40 歳サラリーマン）の場合

9/21 ←期間Ｘ→ 9/30　10/1 ←期間Ｙ→ 10/20
入院 ―― 退院

・9/21 から 10/20 まで 30 日間入院（入院前 9 月中および退院後 10 月中に通院はないと仮定）
・健康保険適用分の医療費総額（手術・投薬・入院料等）　80 万円
　期間Ｘ：25 万円　期間Ｙ：55 万円
・窓口自己負担金
　期間Ｘ：25 万円×3 割＝7 万 5000 円･･･（A）期間Ｙ：55 万円×3 割＝16 万 5,000 円･･･（B）
・健康保険適用分以外の費用
　期間Ｘ：食事代 10 日分 7,800 円　差額ベッド代 7 日分 35,000 円
　　雑費 10 日分 5,000 円　合計 4 万 7,800 円･･･（C）
　期間Ｙ：食事代 20 日分 1 万 5,600 円　雑費 20 日分 1 万円　合計 2 万 5,600 円･･･（D）
・病院に支払った金額
　期間Ｘ：(A)＋(C)＝12 万 2,800 円　期間Ｙ：(B)＋(D)＝19 万 600 円　合計 31 万 3,400 円
＜期間Ｘ＞
自己負担限度額（区分：一般）8 万 100 円＋（25 万円－26 万 7000 円）×1%＝7 万 9,930 円
高額療養費支給額　7 万 5,000 円－7 万 9,930 円＜０　適用なし
自己負担額･･･（A）＋（C）＝12 万 2,800 円･･･（E）
＜期間Ｙ＞
自己負担限度額（区分：一般）8 万 100 円＋（55 万円－26 万 7000 円）×1%＝8 万 2,930 円･･･（F）
高額療養費支給額　16 万 5,000 円－8 万 2,930 円＝8 万 2,070 円
自己負担額･･･（D）＋（F）＝10 万 8,530 円･･･（G）
最終自己負担額･･･（E）＋（G）＝23 万 1,330 円

【医療保険の必要性】

高額療養費制度の適用は、暦の１日から末日までの１か月ごとに判断されるので、Ｂさんの場合、期間Ｘについてはその適用を受けることができず、期間Ｙのみその適用を受けることができます。その結果、入院時期の違いだけのために保険診療分の自己負担額がＡさんに比べて7万2,500円（事例２(Ａ)+(Ｆ)－事例１(Ｃ)）増加し、保険診療外費用も加えた最終の自己負担額も7万2,500円増えて23万1,330円（１日当たり約7,700円）となり、この場合、入院日額8,000円程度の医療保険加入の提案が可能でしょう。入院時期は患者本人が必ずしも決定できるとは限らないため、このようなケースも想定すると、高額療養費制度がある公的な健康保険制度の補完的位置づけとして民間の医療保険の果たす役割は大きいと言えるでしょう。

高額療養費制度適用上のポイント

①「１か月」とは同じ月の１日から末日までを指し、２つ以上の月にまたがる場合は分割して計算する。
②複数の医療機関を利用した場合は分割して計算する。
③同じ医療機関でも診療科が異なる場合は分割して計算する。
④同じ医療機関でも入院と通院は分割して計算する。

質問者：勤務先の健康保険組合に加入していますが、入院時に組合独自の給付金制度があると聞きました。制度の概要を教えてもらえますか。また私の場合、特に医療保険に加入する必要はないのでしょうか。

回答者：健康保険組合によっては、付加給付金や一部負担還元金などの名称で自己負担金を軽減する独自の給付金制度があります。例えば、入院や通院の医療費が１か月当たり２万円（健康保険組合により内容は異なる）を超える場合、窓口支払額より２万円を差し引いた額（高額療養費が支給される場合には、自己負担限度額から２万円を引いた金額）が独自の給付金として組合から支給されます。この場合の民間の医療保険加入の必要性について、事例で考えてみましょう。

事例３：Ｃさん（Ｐ社勤務、55 歳サラリーマン、Ｐ健康保険組合に加入）の場合

10/1 ―― 10/30
入院 ―― 退院

・10/1 から 10/30 まで 30 日間入院（10 月中に通院はないと仮定）
・健康保険適用分の医療費総額（手術・投薬・入院料等）　80 万円
・窓口自己負担金　80 万円×3 割＝24 万円･･･（A）
・健康保険適用分以外の費用　合計 7 万 3,400 円･･･（B）
　内訳：食事代 30 日分 23,400 円　差額ベッド代 7 日分 35,000 円　雑費 30 日分 15,000 円
・病院に支払った金額･･･（A）＋（B）＝31 万 3,400 円

自己負担限度額（区分：一般）8 万 100 円＋（80 万円－26 万 7000 円）×1%＝8 万 5,430 円･･･（C）
高額療養費支給額　24 万円－8 万 5,430 円＝15 万 4,570 円
Ｐ健保組合の一部負担還元金制度：自己負担額(高額療養費の適用を受ける場合は自己負担限度額)が１か月当たり２万円を超える場合に２万円を控除した金額を支給。
　8 万 5,430 円（自己負担限度額）－2 万円＝6 万 5,430 円（一部負担還元金）
最終自己負担額…（B）＋2 万円＝9 万 3,400 円

【医療保険の必要性】

一部負担還元金制度のメリットを受けて、Ｃさんの最終的な自己負担額は保険診療外分を加えても9万3,400円（１日当たり約3,100円）となり、家計への負担はＡさん、Ｂさんに比べると小さくなりました。また、会社によっては福利厚生制度によって、差額ベッド代の例えば50%を給付する場合もあり、その場合、更に自己負担額が少なくなるので、医療保険に頼らずに家計でコントロールできる可能性が高くなります。 但し、このような一部負担還元金や差額ベッド代の一部支援金の支給は、あくまでも現役でその会社に勤務していることが条件となるので、退職後は受けられなくなり（原則２年間の任意継続期間を除く）、Ｃさんも定年退職後はＡさんと同じような負担になります。ですから組合健保の加入者も、退職後に備えて不利な条件での加入を余儀なくされる前に、健康体のうちに民間医療保険に加入しておく必要性があるでしょう。

民間の医療保険が必要とされる主な理由

①病気やケガによる長期の入院や通院に備える。
②高額療養費が適用されても、自己負担となる保険医療費負担が家計でのコントロールが難しい場合に備える。
③高額療養費が適用されない場合の保険医療費の負担が家計上苦しい場合に備える。
④健康保険外の医療費負担（食事代、差額ベッド代、諸雑費、自由診療や先進医療の費用等）の負担に備える。
⑤傷病手当金（国民健康保険を除く）で賄いきれない入院による収入減に備える。

商品研究

No.1619

明治安田生命は、平成21年10月１日から、一時払据置型定額年金「たしかな計画」［５年ごと利差配当付利率変動型一時払個人年金保険］を発売、全国のＭＹライフプランアドバイザー（営業職員）が販売する。「たしかな計画」は、「大切な資産を安心してふやし確実に受け取りたい」という要望に応えるため、契約日に年金原資、解約返戻金を確定させながら、年金として受け取れる金額が多くなるよう生存保障を充実させた商品。

明治安田生命

一時払据置型定額年金「たしかな計画」［５年ごと利差配当付利率変動型一時払個人年金保険］

（平成21年10月１日発売）

特　長

(1)　**据置期間は、５年または10年から選択できる**
※契約後、選択された据置期間（利率保証期間）の変更はできない。

(2)　**年金原資額は契約日に確定する**
- 年金原資額＊は、契約日の予定利率等に応じて確定し、据置期間満了後、あらかじめ定めた期間（５年、10年、15年のいずれか）、年金として受け取るか、年金にかえて年金原資を一括で受け取ることができる。

(3)　**職業告知のみで申し込める**
- 契約日の予定利率は、市場金利情勢に応じて毎月２回（１日、16日）設定され、据置期間（利率保証期間）を通じて適用される。（一時払保険料が予定利率でそのまま複利運用されるものではない）

※年金年額は、年金開始日における基礎率等（予定利率等）により計算されるので、契約日には確定していない。
※解約返戻金は、据置期間（利率保証期間）中の市場金利情勢等に関係なく、契約日に確定する。（解約返戻金は、死亡給付金額が上限となる）
※死亡給付金額は、基本保険金額（一時払保険料と同額）となる。
＊年金開始日における将来の年金を支払うために必要な積立金のことを年金原資といい、その金額を年金原資額という。
- 医師等による診査や健康状態の告知は不要で、職業告知のみで申し込める。

死亡給付金額・解約返戻金額・年金原資額例

- 60歳男性、一時払保険料500万円、据置期間（利率保証期間）５年、契約日の予定利率 年1.0％の場合

＜据置期間（利率保証期間）中の死亡給付金額・解約返戻金額＞　［単位：万円］

経過年数	１年	２年	３年	４年	５年
死亡給付金額	500	500	500	500	500
解約返戻金額	493	497	500	500	500

＜年金開始日の年金原資額＞

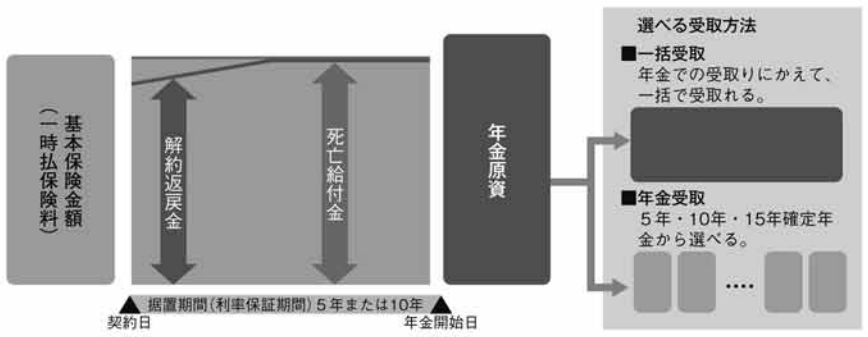
年金原資額	509万円

※経過年数とは、契約日から毎年の契約応当日の前日までの期間をいう。
※解約返戻金額については、毎年の契約応当日の前日（経過年数５年は年金開始日の前日）の金額を、万円未満切り捨てで表示。
※解約返戻金額は、死亡給付金額（一時払保険料）が上限となる。

解約と解約返戻金について

- 解約は年金開始日前であれば、いつでも取り扱う。
- 解約した場合、契約は消滅する。
- 解約した場合の返戻金額は、契約年齢・性別・経過年数等によって異なるが、契約後一定の期間で解約した場合の返戻金額は一時払保険料を下回る。なお、解約返戻金額は、基本保険金額（一時払保険料）が上限となる。

仕組み図



主な取扱内容

一時払据置型定額年金「たしかな計画」の取扱内容

積立利率（加入時）	毎月２回（１日、16日見直し）
積立利率（加入後）	固定
年金の種類	５年確定年金、10年確定年金、15年確定年金
据置期間	５年、10年
契約年齢の範囲	・５年確定年金…45歳～75歳 ・10年確定年金…45歳～75歳 ・15年確定年金…45歳～75歳（据置期間５年）、45歳～72歳（据置期間10年）
基本保険金額（一時払保険料）	・５年確定年金…100万円～５億円 ・10年確定年金…100万円～５億円 ・15年確定年金…150万円～５億円 （10万円単位） ※同一被保険者がすでに明治安田生命の商品に加入している場合、上記金額まで加入できない場合がある。
保険料払込方法	一時払
告知	職業告知
配当方法	５年ごと利差配当
付加できる特約	なし
クーリング・オフ	クーリング・オフ制度の対象
年金開始日の変更	**年金開始日の変更（注）** 年金開始日の前日に限り、繰下げのみ取り扱う（１回限り）繰下げ期間は１～３年の年単位とし、繰下げ後の年金開始年齢の範囲は以下のとおりとする（契約年齢によっては繰下げ期間の選択範囲を制限） 年金の種類／年金開始年齢の範囲 ５年確定年金／10年確定年金：51～88歳 15年確定年金：51～83歳 （注）利率保証期間は更新されない。変更前の年金開始日から変更後の年金開始日の前日までの期間は、会社の定める率を適用する
保険金額の減額	**保険契約（基本保険金額）の減額** 年金開始日前に限り、取り扱う（10万円以上、10万円単位）。ただし、減額後の基本保険金額が100万円以上（15年確定年金は150万円以上）であること
契約者貸付制度	×
基本保険金額	基本保険金額は、死亡給付金を支払う場合の基準となる金額で、一時払保険料と同額となる。（ただし、基本保険金額が減額された場合を除く）
死亡給付金	死亡給付金額は、基本保険金額（一時払保険料と同額）となる。
解約返戻金	解約返戻金は、据置期間（利率保証期間）中の市場金利情勢等に関係なく、契約日に確定する。（解約返戻金は、死亡給付金額が上限となる）

保険マンのための

知的財産権入門 10

弁理士　西本 泰造

同一類似の商品名使用に一定の制限

不正競争防止法

●周知商品等表示混同惹起行為

不正競争防止法では、特許法や商標法などとは異なり、権利の取得や維持が権利行使の前提条件となりません。したがって、権利の獲得のための費用や時間が省略できます。一定の不正競争行為に該当すれば差し止めや損害賠償の請求が認められます。今回は、他人の周知商品等との混同を起こす行為についての規定です。

他人の商品等表示（人の業務に係る氏名、商号、商標、標章、商品の容器もしくは包装その他の商品または営業を表示するものをいう。以下同じ）として需要者の間に広く認識されているものと同一もしくは類似の商品等表示を使用し、またはその商品等表示を使用した商品を譲渡し、引渡し、譲渡もしくは引渡しのために展示し、輸出し、輸入し、もしくは電気通信回線を通じて提供して、他人の商品または営業と混同を生じさせる行為（2条2項1号）を禁止しています。

本号は他人の周知商品等表示を使用して混同を惹起する行為を規制しています。他人の信用にフリーライドする行為を防ぐためです。ここでは条文上、「商品等表示」「需要者の間に広く認識されている（周知）」「類似」および「混同」の解釈が問題となります。

①商品等表示

単に氏名、商号、商標等あるいは商品の容器もしくは包装にとどまらず、商品の主体又は営業の主体を示す表示をいいます。判例としては以下のものが商品等表示として認められた例があります。

●ハンドバッグの図柄（大阪地裁ロンシャン事件）、ビデオゲームのキャラクター影像（東京地裁インベーダーゲーム事件）

②周知性

本号は保護の要件として「需要者の間に広く認識されている」という周知性を規定しています。

保護に値する一定の事実状態を形成している場合に初めて保護対象とすることが適当であるからとされています。

周知の程度は日本全国で知られている必要まではなく、一定の地理的範囲又は需要者層に知られていれば足りると考えられています。

●セコム（東京地裁）、ヴォーグ（東京地裁）、自由軒（大阪地裁）

③類似

次の要件として保護を求める者の商品等表示と侵害者の商品等表示が同一又は類似である必要があります。

取引の経験則上、出所の混合が生じるのは、互いに使用する商標や商号が同一や類似する場合だからです。

●日本ウーマンパワー㈱とマンパワージャパン㈱、マイクロダイエットとマイクロシルエット

④混同

競業者間の出所を取り違える狭義の混同のみならず、関連会社、子会社等と混同する広義の混同も含むと解されています。経営の多角化の進んだ現代では、周知表示の主体が別事業を開始したと認識したり、関連企業と混同することも否定できないからです。

仏有名ブランド名を飲食店の名前に無断使用

◆本号が適用された具体的事例

【スナックシャネル事件】

千葉県の場末のスナックがシャネルという名前で営業していました。これに対し、あのフランスの有名ブランドのシャネルが消費者が混同するとしてシャネルの使用を差し止めた例があります。

この事件は、スナックがわりと場末にありブランドのシャネルと混同を生じるのかが問題となりました。しかし、結果的にブランドの毀損を排除するシャネル社の毅然とした対応が通り、使用禁止を勝ち取りました。

その他、大阪道頓堀の有名な動くカニの看板を模した飲食店が不正競争行為として排除された例があります。動く看板は商標法上の対象となっていませんので、商標法で対処することは出来ません。

しかし、動くカニの看板は少なくとも隣接数府県では周知性を獲得しており、あの看板はあのお店の看板との認識を消費者に与えていました。だから、その看板に似せた看板を関係のない店舗に使用すれば、他人の築き上げた信用にただ乗り（フリーライド）することになり、適切な競争とは認められないとして、排除されました。

また、就職斡旋事業者として、周知性を獲得していたマンパワージャパン社に対して、日本ウーマンパワーという社名を使用することは消費者に混同を与えると判断された事例もあります。

あまり有名な企業の名前に似せた企業名をつけた場合には、消費者に混同を生じさせるとして排除される可能性が高いので、注意する必要があります。

まる子の日新月歩 1

私は強い雨が降るこの季節になると、思い出す出来事があります。

最近、直前での予測も困難な『ゲリラ豪雨』という言葉を耳にしますが、数年前、私の生活している地域で、全国のニュースになったほどの『ゲリラ豪雨』を実際に体験したことがありました。

危険な場所へ近づきたがる心理

その日の午後からは代理店研修がありました。普段は車で営業活動をしているので、訪問先からそのまま研修会場に行きますが、その時はパソコンを持って出かけていたので雨に濡れてはいけないと思ったのと、車の中に置いたままでもいけないと思い、自宅兼事務所に置きに戻ったのです。

ふと窓の外を見ると、空が真っ暗になってきたのと同時に、大粒の雨音がしてきました。その直後ドーンと耳をつんざく雷の音がしました。数分後、管理人さんが事務所に来られ「地下駐車場に警戒警報を示す非常ランプが点滅していますよ」と車を所有している人に声をかけて回ってこられました。他の住民の皆さんも初めてのことで、警報などの意味がよく理解できませんでした。

私も研修に出かける時間でしたのでエントランスまで出ると、今までに見たこともない光景を目のあたりにしました。道路が川の状態で、さらに川のようになった水が、地下駐車場へのスロープをすべり台にして勢いよく水が流れ込み、あっという間に私の身長以上の高さまで水で埋まってしまいました。

数分後、あの豪雨は嘘のようにおさまりましたが、地下駐車場からはほとんど水が引かず、私の車を含め、他の住民の車も数台水没していました。消防のポンプ車で水を吸い取る作業を終えても、一部機械式立体駐車場で電気系統が故障し、数日間は車を動かせない状態でした。すべて復旧するまで数か月もかかったのです。

私の加入している自動車保険は車両保険も付帯し、補償は万全なのですが、日頃損害率を気にして、他のスタッフにも指導している自分が保険事故に遭うのは心苦しいのと、契約者様の損害連絡が入ってこないか正直不安でいっぱいでした。結果的に被害は私自身だけで代理店仲間にもおらず、都会の真ん中で車が水没した私に驚いていました。

よくニュースなどで、台風などの自然災害の現場で被害者が出るときがありますが、なぜ大雨のなか、わざわざ危険な場所へ近づくのか、被害者の心理を不思議に思っていました。しかし、実際には私自身も見に行ってしまっていました。ものすごく見たくなる気持ちもわかりました。もし、水が入ってくるスロープに足を滑らし、流されてしまっていたら、自分の名前もニュースになっていたのかもしれません。

今でも大雨が降ると外が気になります。

新日本保険新聞社・実戦セミナー Vol.2

一歩差がつく助成金活用等と保険の提案事例セミナー

～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～

●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

定員50名
定員になり次第、締め切らせていただきます

【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」

【参加費】
● 5,250円（消費税込）

【懇親会参加費】
・5,500円（消費税込）

【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

※セミナー終了後、社会保険労務士の方々を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 右記のいずれかにレ印をお入れください。→	□ セミナーのみ参加する（セミナー参加費5,250円（税込み）） □ 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））

※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。
※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。

実例 保険税務 そこが知りたい！ 189 Q&A

相次相続の場合の控除制度

10年以内に2回以上の相続で適用

法定相続人であれば相続税額の控除が

Q 先日、83歳で母が亡くなりました。3年前には父が他界しています。ところで、父の相続のときは私たち子供に相当の相続税がかかり、現在延納を続けています。そして今回の母親の相続によって立て続けに相続税を負担しなければならないのはかなり厳しい状況です。このように続けて相続が発生し、父親から母親が引き継いだ財産、つまり同じ財産に相続税がかかるのは納得できません。税法ではこうしたケースに対して何か制度があるのでしょうか。

A ふつう相続といえば、何十年に一度のものです。しかし、3年以内に亡くなればその夫婦は仲が良かったというわけではありませんが、例えば夫が亡くなった数年以内に妻が亡くなるというように、短期間に立て続けて相続が発生することがあります。このように短い期間内に2回以上相次いで相続が起こることを相次相続といいます。

相続が発生すれば、当然のこととして亡くなった人の財産はその相続人に引き継がれています。その際、その相続財産は相続税の課税対象となります。しかし、相次相続のように、1回目の相続財産を引き継いだ人が間もなく亡くなれば再びその同じ相続財産が相続税の課税対象となることになります。これでは相続人の納税負担が大きくなってしまいます。とくに配偶者の税額軽減が受けられない2次相続では、一層の税負担を強いられます。

そこで、税法では、10年以内に続けて相続があった場合に、1回目に支払った相続税の一部の金額を2回目の相続時の相続税額から控除して負担を軽減してあげようという制度を設けています。これが「相次相続控除」です。

この制度を適用できるのは、法定相続人に限られています。ただし、法定相続人であっても、相続を放棄した者や相続権を失った者については適用されません。

計算方法は表のとおりです。乱暴な言い方をすれば、控除の総額は、第2次相続で亡くなった人が第1次相続のときに支払った相続税額から、第1次から第2次までの経過年数×10%を控除した金額となります。例えば、第1次相続の相続税が100万円で、2次相続までの間が3年であれば、「100万円−(100万円×3年×10%)＝70万円」が相次相続控除の総額となり、この額を法定相続人の2次相続の取得財産割合に応じて按分したものが各自の控除額になります。

控除適用も納税資金なければ

相続人への重い負担は変わらない

とはいえ、ご質問者のように1次相続で延納を余儀なくされている場合、相次相続控除の適用があっても、2次相続でさらなる負担増を強いられることに違いはありません。くれぐれもこのようなことが起きないよう、生命保険で納税資金準備をしておきたいものです。

なお、相続税には相次相続控除のほか、配偶者に対する相続税額の軽減や、未成年者控除、障害者控除といった税額控除等がありますが、控除する順序は次のように決まっています。

①相続税法19条第1項の規定により控除される贈与税額控除
②配偶者に対する相続税額の軽減
③未成年者控除
④障害者控除
⑤相次相続控除
⑥在外財産に対する相続税の控除

この場合、先順位の税額控除を行って、相続税額がゼロとなる場合や税額控除の金額が控除しきれない場合は、後順位の税額控除をすることなく、その者の納付する相続税額はないものとなります。

相次相続控除額の計算

各人の相次相続控除額は、次の算式で求めます。

$$\text{相次相続控除額} = A \times \frac{C}{B-A} \times \frac{D}{C} \times \frac{10-E}{10}$$

（注）C＞B−Aのときは、C＝B−Aとする。

- A＝第2次相続の被相続人が、第1次相続で取得した財産にかかった相続税（相続時精算課税の適用を受ける財産につき課せられた贈与税があるときはその贈与税額を控除した額）
- B＝第2次相続の被相続人が、第1次相続で取得した財産の価額
- C＝第2次相続で相続人等の全員が、取得した財産の価額
- D＝相次相続控除を受ける相続人が、第2次相続で取得した財産の価額
- E＝第1次相続から第2次相続までの経過年数（1年未満の端数は切捨て）

第1次相続とは「前回の相続」、第2次相続とは「今回の相続」、第2次相続の被相続人とは「今回亡くなった人」のことです。

乱暴な言い方になりますが、相次相続控除額の総額は、第2次相続で亡くなった人が第1次相続のときに支払った相続税額から、第1次から第2次までの経過年数×10%を控除した金額となります。

例えば、A＝500万円、B＝9,400万円、C＝9,000万円、D＝4,500万円、E＝5年の場合のこの相続人の相次相続控除額は次のようになります。

$$\text{相次相続控除額総額} = 500 \times \frac{9,000}{9,400-500} \times \frac{10-5}{10}$$

9,000＞9,400−500なので、C=9,000.

したがって、相次相続控除の総額は250万円となります。

この相続人の第2次相続で取得した財産の価額は4,500万円なので、この相続人の相次相続控除額は、

$$250\text{万円} \times \frac{4,500}{9,000} = 125\text{万円}$$

125万円が軽減されることとなります。

契約率が一気に3倍！ ヘルシー営業トークの秘密 132

モエル株式会社　木戸 一敏
http://www.1-eigyou.com/

部下の行為を受け止める言葉を掛けづらい…

怒りキャラのGさんに勧めた『怒ってみとめる』方法

「私は、ちょっとしたことでも、どうしても部下を怒ってしまうクセがあります。怒らない人になりたいのですが」

このような相談をある会社に勤める部長のGさんからいただきました。

今まで怒ってばかりいたものを急に「やるじゃないか！」とか「よくやった！」と褒めるようになるというのは、確かに抵抗があるものです。

「部長急にどうしちゃったの？」と部下に思われるのが嫌なこともありますし、褒めるという行為には照れもあります。

「そうなんです。それと同じに『みとめ言葉』もいざ実践しようとすると、照れがあってできない自分がいるんです」

『みとめ言葉』とは、褒めることをしなくても「なるほど」とか「そうなんだ」と相手の行為を受け止める言葉のことをいいます。褒め言葉に比べると言いやすいのが特徴です。

しかし、その『みとめ言葉』にも抵抗があるGさん。いろいろGさんとお話をしていてわかってきたのは、相当の照れ屋さんだということ。私と同じですね（笑）。でも大丈夫。今の怒ってしまう癖を直すことなく、「みとめ言葉」が言えるようになる方法があります。

今回は、その方法をご紹介しましょう！

ズバリ！ 怒りながら「みとめ言葉」を言えばいいのです。

【怒ってみとめる】んです。

そうすれば、今までの怒りキャラを変えることなく「みとめ言葉」を言うことができます。

つい先日、私が『部下が勝手に動くようになる仕組みの作り方』というテーマでセミナーを行いました。そこで【怒ってみとめる】を実践しました。

今回のテーマを私が主宰するモエル塾メンバーのWさんに語っていただきました。

Wさんは普段から「本当に人前で話すのが苦手で～」「本当に私はダメダメのブレブレ人間ですから」と言っている人。

ところが、スカイプセミナーで話し始めると、めちゃ上手！ しっかり相手に伝わる話し方をするんです。自分の話したいことを一方的に話すのではなく一度、質問をしてから話をするよう進行しているんです。これは伝え方の達人です。

そこで私はセミナーが終わったとき、「Wさん！ 大嘘つき野郎じゃないですか！ 『俺はダメダメ人間なんです』って言っておきながらまるで正反対。どうして隠してたんですかぁ！ まったくもう!!」と唾を飛ばしながらWさんに言いました。

この【怒ってみとめる】というのは、なかなか気持ちよいものですよ。

＊＊＊＊＊＊＊＊＊

■今日のチェックポイント

『褒めるのが照れるなら、怒ってみとめろ！』

新しい時代の成功方程式
～ 行動科学の視点から

新・セールスマンカルテ

保険ビジネス研究所
稲田 良雄 360
http://www.hobiken.co.jp

まず興味引く情報や知識を与える

最初に与える情報が大切
不安だ、確認した方がいいという方向に

皆さんこんにちは。このコーナーでは、これからの時代にあった成功方程式を作るための成功因子を紹介しています。自分にあった成功因子、納得できる成功因子がありましたら、それを組み合わせて自分の成功方程式を組み立てて下さい。

【成功因子160】

▽証券引出しに効果的な話法

より多くのお客様に「保障を見直しましょう」とアプローチしたいものですが、お客様にいきなり「今、どのような保障に入っていますか」と聞いても、即答できるお客様は少ないですし、「では、証券を拝見しましょう」と言っても、なかなか簡単に証券は出てきません。お客様は、証券を探し出して見せることが面倒でもあり、それ以上に「簡単に証券を見せたら、新しい保険を勧められるかもしれない」と警戒もしています。

今の時代は、多くの担当者が保障見直しを勧めていますので、お客様の中には「証券を拝見します」と声をかけられて新しい保険を勧められた経験のある人も多く、証券を見せること自体に警戒心を強めているお客様も多くなっています。かつてより証券を引き出しにくくなっているのが現状かもしれません。

けれど、証券（または設計書）を確認できなければ保障見直しは難しく、具体的な話に進みません。

そこで、今回は、証券引出しに効果的な話法をご紹介します。

例えば「保険は保障内容の確認も大切ですが、契約形態と言って、誰が契約者、つまり保険をかけている人になっていて、誰が被保険者、つまり保険をかけられている人になっていて、誰が満期保険金や死亡保険金の受取人になっているのか、この確認が大切です。

なぜかと言いますと、この組み合わせが違うと、保険金をもらったときにかかってくる税金の種類が違ってくるからです。税金の種類が違うと、実際に納めなければならない税金の額も違ってきますから、保険会社から支払われた保険金の額は同じでも、税金を引かれた後の手取り額が違ってくるからです。それが、ケースによっては何百万円、何千万円も違うことがありますから、保険金の確認より先に、契約形態を確認する方が大切だと言われたりします。例えば『夫―夫―妻』の形になっていれば、受け取った死亡保険金は相続税の対象になりますから、夫に億に近い資産がある場合は別ですが、実際にはあまり税金がかかってくるようなことはありませんが、もし、『夫―妻―夫』のような形になっていれば、受け取った死亡保険金は所得税の対象になって、ご主人のその年の所得に合計されて税金が計算されますから、税金がかなりの金額になるケースもあります。ですから、まず、今お入りの保険や共済、すべてについて、まず名義人の確認をしておいた方が良いですよ」などと言います。

そして、それを聞いたお客様が、ビックリしたような顔をしたり、不安そうな顔をしたり、首をかしげたりしたら「良かったら、（証券を）見ましょうか」と言います。

つまり、最初の話法は、この「良かったら、見ましょうか」につなげるための話法です。

ですから、お客様が知らないような専門知識、それでいて大切な知識や情報を選んで、お客様が思わず確認したくなるように話します。

お客様に何も情報を与えないまま「証券を見ましょうか」と言っても警戒されますので、何かお客様が興味をひくような情報や知識を与えて、それから「見ましょうか」です。最初に与える情報が、どれだけお客様の興味をひき出せるか「確認しないと不安だ」または「確認した方がよさそうだ」という気持ちにさせることができるかが大切です。

『こんなはずではなかった』を防ぐ

他の例では、例えば、「ガン保険に加入している、または、通常の保険にガンの保障を上乗せしていると思いますが、ガン保障の1つのチェックポイントは『上皮内ガン』というガンが、保障の対象になっているかどうかです。『上の皮の内のガン』って書くのですけど、『皮』という字が使ってあるので、皮膚ガンの一種だと思っている人もいますが、そうではなくて、このガンは、説明がちょっと難しいですが、胃や腸などの臓器の上皮の部分にできているガンのことで、一般的には『初期ガン』の多くが『上皮内ガン』に含まれます。ですから、診断の件数的には非常に多く、それが保障の対象になるのか、ならないのかです。保険は、基本的に支払う確率によって掛金が算出されますので、どの保険も根拠のある掛金になっています。ですから、保険自体に良い保険、悪い保険があるわけではないのです。問題は、自分の入っている保険の内容を知っているか、納得しているか、なのです。ガンと診断されたのに給付金が出なかった、出ると言われて入ったのに出なかった、なぜなら上皮内ガンは対象外だったからだった。それが初めから分かっていたなら『仕方がない』ですむのですが、分かっていないと『こんなはずじゃなかった』となります。保険で一番よくないのは『こんなはずじゃなかった』となることです。だから、内容をチェックしておくことが大切です」と言って、お客様の反応を見て、「よかったら（証券を）見ましょうか」とつなげます。

このように考えると、いろいろ証券引出しの話法が作れると思います。

死亡保険金の年金払いも、効果的な話法になると思います。死亡保険金の年金払いは、年金は年金でも「遺族年金」なのですが、お客様は一般的に年金と聞くと「老齢年金」を思い浮かべますので、個人年金保険に加入していると思っている人が現実にいます。このケースは本当に深刻な「こんなはずじゃなかった」になります。早く教えてあげて下さい。

Compass
〈193〉

人格とは言葉を磨くこと
言葉は不思議な力を持つ

二十数年前、機関長時代のこと。昼下がりの機関は、みんな仕事に出かけていて静かである。そこに一人の職員が戻ってきた。出入口から遠い機関長席からは「おかえり!!」の声も出しにくい。しばらく様子を見ていると、その職員の顔は沈んだ様子だ。放っておけない気持ちで近寄って向かい側の席に座り「ご苦労さま」と声をかけた。

「あっ、はい」という薄いリアクションだけで、端末機の操作も心ここにあらずの様子である。少しずつ話を聞き出してみると、この仕事は自分に向いていない気がするので、辞めようかどうか悩んでいる。辞めるのなら早く結論を出して気持ちの整理をつけたいということであった。

もうすぐ入社一年というこの職員。今までは無我夢中で何も分からずに過ごしてきたが、少し仕事にも慣れ余裕が出たところで、新入社員が罹る五月病のような症状が出たのだろう。幸い他の職員もいなかったので、じっくりと話ができた。

一緒に働いている先輩方も、みんな同じ悩みを通ってきて今日に至った。そして、それを越えたから成功している。また、小学校一年生は次の年にいきなり四年生になることはできない。二年生を経て三年生、四年生へと進む。一歩一歩あせらずに進んでいくから、不安なく進むことができる。

そんな話を夢中で三十分もしたように記憶している。後日談ながら、ありがたいことに気を取り直して、今では機関の中堅以上で働いている。もちろん、同僚などの励ましもあってのこと。

一つの言葉で落ち込んで
一つの言葉で励まされ
一つの言葉で怒りが湧き
一つの言葉で未来が開ける

言葉は不思議な力を持つ。両刃の剣にもなる。だから、人格とは言葉を磨くことなのだ。（風車）

小さな手帳
研修講師の覚え書き ⑷⑽

教育企画社 江口彰彦

テレ・アポの上手・下手①
何のための『電話作戦』なのか

◆一つの、テレ営業から

時間に追われた仕事をしているときとか、食事中に掛かってくる〝営業電話〟には、正直言って困ったり腹立たしいことが多い。

「すみません、いま来客中ですので」と断ったその翌日、また電話が掛かってきた。

『昨日は、ご来客中にお電話を差し上げ大変失礼しました。今日は、少し時間をいただけますでしょうか』

こうなると、断りにくく「どんなご要件ですか?」と、つきあうことになる。きっと、テレ予定の一覧表にでもメモをしていたのだろうな。しかも昨日と同じ時間帯、在社・在宅の可能性も読んだ上での架電かも……と考えながら。

◆トレーニングでの気づき

支社での実践訓練《テレ・アポの取り方》を見学していて気づいたこと。

訓練用のシナリオには、お客さまの受け答えの言葉も書き込まれているのだが、受講生が懸命に覚えようとしているのはアポを取るためのトークだ。

お客さま役も、当たり障りのない言葉で断り、掛け手の営業担当役がどんなふうにアポを引き出すかに関心があるやりとりが続く。つまり、「掛け手の営業パーソンが言いたいことを話す」のが精いっぱいという訓練になってしまう。

お客さまの状態をイメージしながら、お客さまに語らせるというトレーニングとは程遠い。

これは、いわゆるテレ営業を指導する専門家が講師の場合も似たような傾向のケースが少なくない。

◆「テレ・アポ」の真の目的は?

お客さまにお会い出来るキッカケをつかむ。効率的な営業訪問活動にとって欠かせない有効な手段だけに、テレ・アポには一工夫も二工夫もほしいところだ。

お客さまと会話が出来ること。うまくいったら、お会い出来るキッカケをつかむ。そのためのテレ・アポではないのか。電話をする時間帯や、限られた短い時間での切り出しやトーク内容も、一味異なる工夫と準備が求められる。（つづく）

育成雑感

他人との共存共栄を第一に
取引先のリピーター化を計る

■商売記に学ぶ

◎三井高利登場…高利江戸に下る

高利は寛永12年（1635）、14歳の時に江戸に下って、長兄俊次の江戸店を手伝うことになった。

「一、高利が14歳の時、いとこの甚三郎15歳、ほかに供の男1人と、金10両分（120万円）の木綿を馬に積んで、母、殊法の指図で初めて江戸に下った。この10両分の木綿を売った代金が、高利が28歳で居宅を購入した頃には、およそ銀20貫（2000万円）あまりにまで増えていたということである。利息が伸びるのは実に早い。

この道理をよく思い知るならば、1銭といえども無駄遣いをしないように心がけ、大切にしなければならない」

江戸に着いてからは、長兄俊次の4丁目の店で手代と同様にして商売を手伝うことになった。ついで寛永16年（1639）、3番目の兄重俊が松阪に帰国すると、4丁目の店を経営する立場になり、大いに手腕を発揮、1500両の現金と居宅の普請料が銀30貫目（6000万円）ほどあった。このような財産があったにもかかわらず、（次兄重俊が亡くなって母殊法の世話をする者がいなくなったので、やむを得ず28歳から伊勢松阪へ帰って住むことになった」

◎ここまで読んで考えさせられること

①母殊法の商人教育…元手金を作り増やす

末っ子でもある14歳の高利を江戸へ商人修業に旅立たせた。旅費のほかに10両分の松阪木綿を持たせ、江戸に着いてからそれを売って、その利益分を元手に加えさせようとの宿題を出している。江戸に下る旅から商いを身につける殊法の厳しい商人教育である。

②兄の店であっても手代と同様にして働く

兄弟であっても甘えは許されず、店主と手代としての立場で商人道の修業を求められている。この考え方は「宗竺遺書」に明確に定められ、明治に「三井家家憲」ができるまで引き継がれている。子孫の家業見習いのこととして「一、男子は12、3歳の頃から京都の本店に置き、丁稚と同じように働かせて諸事仕入れ方を見習わせよ。15歳から江戸の本店で2、3年勤めさせ、その後初登りさせるように。在京の間は再び本店で勤務させよ。この時期に仕入れ方の1つを担当し、また帳面を当たる役を勤めさせよ。20歳になったら再び江戸へ行かせる」とある。

③高利の商才についてのエピソード

18歳で4丁目の店の呉服屋を受け継いだとき「掛け金の取り方などは、どうして長兄俊次や次兄重俊がかなわないほど巧妙で、相手によっていろいろの取り方を工夫したということである」

当時呉服物の代金は2節期払、つまり半年払の掛売りだった。代金の支払いを渋る客などがいても自ら出かけて行き、上手に工夫したといわれる。

☆われもよかれ、人もよかれ…他人との共存共栄を考える高利

「若い頃、東北方面へ品物を売る商人をうまく言いくるめて、品物を高い値で売ったところ、翌年から注文をしてこなくなった。向こうとしては仕入れ値が高かったため売値も高くなり、国元でも売れなかったのであろう。結局こちらも気づかずに取引先の1つを失ってしまった。このようにどちらも損をしてしまったことがたびたびあった」ということである。

高利は商品の値段を高くせず、商人たちが翌年にはまた必ず買いに来るように、常々サービスしていた。取引先を失うようなことを平気でやる商いのやり方を見るにつけ、高利は売り手も買い手も共に儲けられるようにして、取引先のリピーター化を計っている。

成功への問題意識を常に持つ

④人材の発掘

母の面倒を見るために伊勢松阪に帰るとき、自分の後任者として庄兵衛に店の支配（経営）を申しつけたとありますが、この庄兵衛という人物は高利が見いだして取り立てた人物である。

「1、3丁目の越後屋庄兵衛という長兄俊次方の手代頭は、高利が見いだして取り立てた者である。この者は上総国（千葉県中部）の生まれで裏店で飯炊きをしていたのを、高利が抜擢して支配人（番頭）に据えられたのである。これによって商売はますます繁盛した。この者の孫は現在でも本町1丁目に家を持って幕府のろうそくの御用達をしている」

高利は人物本位で人材を発掘して支配人まで抜擢して育成している。

◎合理的な厳しさの中で人は育つ

「実のなる木は花から知れる」とことわざにあるように、大成する人は幼少の頃から人並み優れているということのたとえがある。高利の話を読むとそんな感じがしますが、それよりも母の姿を見て育ったことが大きかったと思えます。質屋の営業で他店より利息を安くして貸す金額を多くし、問屋の使い走りの人に茶やタバコを振る舞う母から、商売は「創意工夫とアイデア」「サービスと気配り」と目の前で実践して教えられ「始末と節約の心を持つ」ことを重視していますから、兄の店の財産を30億円の身代にすることができる非凡な才能の発揮ができたのでしょう。

ほかには、兄の店で丁稚奉公から手代への道へと甘えの許されない環境下で働いている。それだけに「どうすれば成功するか」という問題意識を常に持っているから、掛け金の取り方にも工夫するし、取引先との付き合い方にも新しい発想がわくのです。筆者流にいえば「辛抱する木に花が咲く」のです。苦労を避けて、楽して金儲けがしたいと思えば思うほど、保険の販売であれ、他の仕事であれ「成功の道」からは遠ざかるスピードの速さを知ることでしょう。

辛抱する木に花が咲く

セールスサバイバル　新たな挑戦　〈409〉

溝田健治郎

生命保険を5倍売る法　87

㈲小山企画　北尻 克人

キーワードは「簡単」

全国各地で研修・セミナーの講師として、たくさんの生命保険販売に携わるセールスパーソンの方々といっしょに勉強させていただいておりますが、多くの方々から売上が上がっているなどの報告をいただいております。

その中でも短期間にめざましい成長をする人たちがたくさんいます。研修・セミナーを主催される方からは「北尻の講習は即効性がある」との評価をいただいておりますが、それはどういうことに起因しているのでしょうか。実は難しいことをしているのではなく、とても単純で簡単なことなのです。

私どもの提供する「生命保険販売ゼミナール（ベーシックコース）」という2時間×4回計8回の授業では数多くの知識・技術やノウハウを提供していますが、たった8時間の中ですべてのことを即時に理解できることもなくまた、使いこなせるわけでもありません。

では、どうして多くの人たちが短期間の間に劇的な成果を上げられるのでしょうか。成功するための要素については、この中でも何度も書いてまいりましたが、①スキル1％　②行動すること9％　③心構え（考え方の習慣）90％の割合であるということです。つまりほとんどすべては「考え方」の問題であるということです。

先日、東北地方での私のゼミナールの生徒さんで劇的に販売件数・金額を伸ばしている数人の方にインタビューをしその成功の原因を探ってみました。

「どうして急にこれだけ売れるようになったんですか?」との質問に対し、「（会った人に）声をかけているだけです」との単純な回答でした。「それだけですか?」「はい」「今までは声をかけていなかったんですか」「はい」「どうしてこれまでは声をかけなかったんですか」「…」。特別なことをしたのではなく、とても簡単で単純なことでした。スキルの問題ではなく、心構えの問題でしかないわけです。

ある人は、「授業で習ったことをそのままお客様に話しているだけ」ということでした。ある人は、自分の販売している商品がナンバーワンでお客様にとって役立つものであるという確信が持てたので自信を持って話しているということだけでした。ある人は、「医療保険は1500円です」と言って保険料表をお客様に見せたらお客様が家族や知人・友人に勝手に広めていったとのことでした。

物事を単純に考える

成功することは難しいことではないのです。成功している人は、特別な知識や技術をもっていて何か特別なことをしていると思われがちですが、単純に物事を考え、簡単なことをしているということです。今一つうまくいかないという人は、成功することは難しいことだと考えて、難しいことをしようとし、難しく物事を考えてしまいます。また、お客様にも難しく話してしまうため、お客様からお客様へと口コミで伝わっていくということもないわけです。成功している人たちは、とても単純に簡単に話しています。生命保険という難しい金融商品をいかに簡単に話すことができるかということも大きなポイントになると思います。

単価を下げる・件数にこだわる

私が多くのセールスパーソンの成長を見てきてわかることは、売上は右肩あがり一直線にはいかないものです。最初は一生懸命勉強し、お客様の利益を第一に考えまじめにやっているのに横ばいの状態が続き、ある時期にイールドカーブを描き、一気に上昇していきます。特に、1証券あたりの単価が下がってきて件数が増えてきたら一気に上昇する前兆といえます。よく、単価を上げようと躍起になる人がいますが、これは大きな落とし穴です。単価を上げるのではなく下げ、件数を増やすことに注力することです。

狭い分野に特化しない

また、ある分野に特化することはプラス面もあるかもしれませんがマイナス面の方が大きくなります。例えば医師のお客様や法人契約に特化するというようにです。一見うまくいっているように見えるかもしれませんが偏ってしまうと大切な問題を見落としてしまいセールスの幅は狭くなってしまいます。特化すべきはそういう部分的なところではなく、「生命保険販売」という分野に特化するべきでしょう。

生命保険販売で成功することはとても簡単なことです。この仕事が好きで、大切な人に利益を与えたいと考えている人でしたら、誰でも簡単に成功できるようになっています。

今日も1日お元気で！ Vol. 32

―「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/web/index.html

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。

季節の変わり目、胃腸病にもご注意を

胃腸は元気のスタートライン

暑さも落ち着き、過ごしやすい季節となりました。四季を通じて環境に変化があるように体調にも変化があります。夏の暑さを乗り越えた胃腸もそのひとつ。胃腸病を引き起こすおもな原因として季節の変化のほかにも不規則な生活、ストレス、喫煙などの生活習慣、過度の飲酒、脂肪の多い食事や食物繊維の不足などの食習慣が考えられます。また、胃潰瘍や十二指腸潰瘍の場合、多くはヘリコバクター・ピロリ菌という細菌が関連し胃粘膜に悪い影響を与えます。

からだに栄養を取り入れ、その食べ物の消化吸収のスタートとなる胃腸は元気のスタートラインです。

＊ヘリコバクター・ピロリ菌とは、胃の粘膜の表面に付着、あるいは細胞の中に入り込んで増殖し、胃粘膜に障害を与える細菌をいいます。

注意したいおもな胃腸の病気

- ◘ **便秘・下痢**…繰り返すようならご注意を。トイレのあとの手洗いは十分に。
- ◘ **胃潰瘍・十二指腸潰瘍**…ヘリコバクター・ピロリ菌がかかわっていることが非常に多いので早めの検査をおすすめします。
- ◘ **慢性・急性胃炎**…ストレスからくることも。
- ◘ **過敏性腸症候群**…ストレス、生活の乱れが大きくかかわっています。
- ◘ **胃がん・大腸がん**…食事と悪性腫瘍の関係が高いことがわかっています。
- ◘ **逆流性食道炎**…初期症状では、むかむか感やのどのつかえ感があります。

そのほかにも胃腸に関する病気には、ご注意ください。

●どんな症状があるの？

便秘、下痢、腹痛、嘔吐、げっぷ、腹部膨満感、胸やけ、食欲不振など

日常の予防と対策

胃液の分泌量を適度に抑え、粘膜を保護することが重要です。

- ◎ ストレスをためない生活を！適度に気分転換をしましょう。
- ◎ 食事はきっちりとりましょう。
- ◎ 症状があるときは、胃に負担のかからない消化のよい食事をしましょう。
- ◎ 刺激物の少ない食事を。
- ◎ 毎日の適度な運動を習慣付けましょう。
- ◎ 食事は、偏食せずよくかむ習慣とバランスよく組み合わせることが大切です。

●食品で予防

- ◇ 下痢・便秘、胃腸障害を改善する食品
  ビフィズス菌入りヨーグルト
- ◇ 胃酸の分泌を抑えるビタミンUを含む食品
  キャベツ、アスパラガス、卵など

検査も痛みを伴わないものや負担を最小限に考えられた検査など最新の技術も多く紹介されています。痛みや苦しみが進む前に積極的に検査を受けてください。

英語ことわざ散歩道 ―23―

【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。在職中より、英文学および文化人類学を研究し、折に触れて新聞・雑誌にコラムを寄稿。

Like master,like man

（あの上司にして、あの部下あり）

軍隊であれ、会社であれ、およそ組織と名の付くものの中で、人は上下関係を免れない。そして思考と行動の両面で、下は上に少なからず影響される。言うまでもなく、その最大の理由は、気に入ってもらう（つまり、良い評価をもらう）ために、下は上に合わそうとするからだ。ものの考え方や立ち居振る舞い、服装や趣味など、生活全般が模倣の対象となる。その必然的結果として、長所も短所も、はたまた風采までも、下は上に似てくる。もっとも、両者が反目していると似てこないが…。

ところが、このような心理的要因がなくても、時間・空間を共有している人間どうしは互いに似てくるようだ。結婚生活が長い夫婦は考え方が似てくるだけでなく、顔つきまで似てくる。また、同じ会社の社員は、どことなく挙動や雰囲気が似ているものだ。飼い主が飼っているペットに似てくる（その逆も真だが）とも言われる。

著名な精神分析学者ユング（Carl G.Jung1875-1961）が米国を訪れたとき、出身がスコットランド・アイルランド・ドイツ・イタリアのどこであれ、移民がみなアメリカインディアンに似てきているのに驚いて、これは大地を支配する精霊（spiritus loci)の仕業だと考えた由。ユングいわく、「この精霊はあらゆるものごとを貫いており、人間の容貌・話し方・着る物・体臭・関心事・観念・政治・哲学・芸術そして宗教にさえも浸透している」。

さらに、フランスのノルマンディー地方で育った、荷役用の巨大なペルシュロン馬がウクライナ地方に移されると、たとえ血統が代々純血に保たれたとしても、地元産のコサック・ポニーと同サイズに、小型化してしまうという。

（注）交配は一切しないのに、周りの馬に姿・形が同化してくるわけだ。さらに外国の野山に放った小鳥が、その土地の同種族の小鳥に合わせるよう、歌声を変えた例も報告されている。

このように、時空を同じくする生き物どうしの相貌、あるいは行動が似てくることを、生命科学者のライアル・ワトソンは「形態共鳴」と呼んでいる。なぜこのような現象が起こるかについては、まだ科学的解明がなされていない。何らかの未知の力が働いている可能性は十分ある。

（注）ライアル・ワトソン（Lyall Watson）著「シークレット・ライフ」（筑摩書房）参照。