

# 8月末で保有契約1万件を突破



出口社長

## ライフネット生命 出口 治明社長が講演

アカラククス株式会社では、9月29日、東京・千代田区の情報オアシス神田北スペース3階で、第3回アカラククスセミナーを開催した。今回のセミナーでは、ライフネット生命の出口治明社長を講師に迎え、「ライフネット生命のチャレンジ」と題し、同社の業績とこれからの歩み、マニファエストと経営方針、今後の事業展開や業界展望など、幅広い内容で講演が行われ、業界関係者が多数参加した。講演終了後は質疑応答を交えた活発な意見交換も行われた。

### アカラククス第3回セミナーより

昨年5月に第1回目の決算をやった、うれしかったことが3つある。1つ目は「毎月契約が増えていること」、2つ目は「保険のプロに一番いい保険だと評価してもらったこと」、3つ目は「私の知らない間に社内運動クラブが8つもできていたこと」だ。

毎月契約が増加している状況を具体的に示すと、昨年5月15日に開業して以来、当社では毎月の業績を開示しているが、直近の保有契約件数は、8月末時点で1万1232件となった。当社

の場合、保有契約15万件が損益分岐点となるが、直近6か月の伸び率から計算すれば、5年以内に到達可能な数値となる。プロの評価としては、週刊ダイヤモンドや日経ヴェリタスが実施したFP・保険ジャーナリストへのアンケートで「入りたい保険ランキング」でともに第一位に選ばれた。

三番目の「運動クラブができたこと」がなぜうれしかったのか。それは、私がベンチャー企業の社長の仕事の9割は「社員に楽しく働いてもらえること」だと考えているからだ。当社は社員数60名ほどの小さな会社だから、社員の気持ち一つで提供するサービスの質が大きく変わる。楽しく働いてもらえているか、社長に知るすべはないが、会社から補助も出せない



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。

# 全4章からなるマニファエストを公開

## 「零標」

「段ボール箱いっぱい」に有価証券や預貯金の証書がごっそり入ってびっく

「本人はもちろん何がどうなっているのかさっぱり分らない。今さら相続対策もないし…」

「段ボール箱いっぱい」に有価証券や預貯金の証書がごっそり入ってびっく

「本人はもちろん何がどうなっているのかさっぱり分らない。今さら相続対策もないし…」

### ダンボール箱いっぱいの有価証券

「祖父、曾祖父が骨董好きで、いろいろのものを収集していま

「祖父母、曾祖父が骨董好きで、いろいろのものを収集していま

「祖父、曾祖父が骨董好きで、いろいろのものを収集していま

「祖父、曾祖父が骨董好きで、いろいろのものを収集していま

### 100年後に世界で一番の保険会社を目指す

「100年後に世界で一番の保険会社を目指す」というのが、アカラククス株式会社の経営理念だ。出口社長は、この理念を「マニファエスト」の4章からなる「全4章からなるマニファエストを公開」として、社員に共有している。

「100年後に世界で一番の保険会社を目指す」というのが、アカラククス株式会社の経営理念だ。出口社長は、この理念を「マニファエスト」の4章からなる「全4章からなるマニファエストを公開」として、社員に共有している。

### 質疑応答

● 今後の商品展開について。現在、死亡保障と医療保険しかないが、来年の春には税制関連の掃が免許を出す基準となっており、10年以内の1掃を考えている。

● 契約増加に伴う保険金支払いシステムの増強は。当社は店舗が1つしかない、商品システムもシンプルのため、コストは安い。その一方で、オンタクトセンター、本人確認、契約の選択などは、他社以上にコストをかけ、カットする考えはない。不払いゼロの会社をつくるのが会社の理念でもある。

(2)面に続く



加入意欲高まる「心に刻み込まれる一言」を

お客様の心理状況を整えてから交渉に

生命保険への偏見・誤解を取り除く

16 交渉力を高める  
コンサルティング能力  
がいくら高くても、セー

交渉力です。お客様の心  
のつかみ方です。  
交渉の場(ステージ)

阻む要因を、一つひとつ  
取り除く作業が必要なの  
です。  
状況づくりを阻んでい

導いている場合もあるで  
しょう。それらに反論す  
るのではなく、生命保険

の本当の考え方をしてい  
ただくための「気づき」  
をお客様に与えること  
が、大きなポイントとい

えらうでしょう。偏見や誤  
解が多いものです。生命  
保険に対する、マスメデ

生命保険のセールス  
は、いつもお客様に歓迎  
されるとは限りません。  
むしろ、多くの障害を乗

の状況づくりを意図して、  
いきなり設計書を提示し  
ているという「失敗」を  
繰り返しているのです。

「状況」とは、お客様の  
心理状態ともいえます。  
心理状態が悪ければ、何  
を言っても契約には結び

「好きな人」  
と呼び、都合の悪い人  
を「嫌いな人」と呼び  
ます。セー

人間は自  
分都合の  
良い人を  
「好きな人」  
と呼び、都  
合の悪い人  
を「嫌いな  
人」と呼び  
ます。セー

悪い人だか  
らです。ですから、都合  
の良い人になれば、好か  
れるわけです。好かれる  
人になるためには、セー

必要なのは、  
「あのときのあの一言で、契約す  
るのを決めたのだ!」と言われる  
ような言葉を投げかけよう!!

悪人だから、都合  
の良い人になれば、好か  
れるわけです。好かれる  
人になるためには、セー

「責任感のある〇〇さまにこそ、考えてほしい  
毎日何をしようか考えながら行動している人ほど、  
自分の行動に責任を持ちます。逆にあまり考えず、時  
の流れに身を任せている人ほど自分の存在に無関心  
です。生命保険は、家族のための責任を形に表す商品  
ですから、自己責任をしっかりと意識できる人にこそ、  
検討していただく価値のある商品です。

「夢を実現してみませんか  
面白いから笑うのではなく、笑うから面白くなる  
のだ、とも言います。よいことを思えばよいことが  
実現し、実現するから、またよいことを思うのです。  
思い描く人生設計を実現させるという強い気持ちが必要  
で大切です。生命保険に加入するならば、まず、夢の  
実現を思いましょう。(カレンダーをお渡しする際にも)

「……なるほどおっしゃるとおり、たくさん加入さ  
れているんですね。  
いつも「保険は要らない」と言う人がいますが、そ  
んな方に限ってたくさん加入していることが多いもの  
です。つまり「要らない」のではなく、「もう入れな  
い」なのです。だから、余裕があったら入れるのです。  
では、どう余裕をつくるか? これがセールスです。  
(続きは次回に)

交渉のテーブルにつくまで  
お客様の都合を優先的に

悪人だから、都合  
の良い人になれば、好か  
れるわけです。好かれる  
人になるためには、セー

「責任感のある〇〇さまにこそ、考えてほしい  
毎日何をしようか考えながら行動している人ほど、  
自分の行動に責任を持ちます。逆にあまり考えず、時  
の流れに身を任せている人ほど自分の存在に無関心  
です。生命保険は、家族のための責任を形に表す商品  
ですから、自己責任をしっかりと意識できる人にこそ、  
検討していただく価値のある商品です。

「夢を実現してみませんか  
面白いから笑うのではなく、笑うから面白くなる  
のだ、とも言います。よいことを思えばよいことが  
実現し、実現するから、またよいことを思うのです。  
思い描く人生設計を実現させるという強い気持ちが必要  
で大切です。生命保険に加入するならば、まず、夢の  
実現を思いましょう。(カレンダーをお渡しする際にも)

「……なるほどおっしゃるとおり、たくさん加入さ  
れているんですね。  
いつも「保険は要らない」と言う人がいますが、そ  
んな方に限ってたくさん加入していることが多いもの  
です。つまり「要らない」のではなく、「もう入れな  
い」なのです。だから、余裕があったら入れるのです。  
では、どう余裕をつくるか? これがセールスです。  
(続きは次回に)



アイフアイン 代表  
石井 晴恵

今日の言葉

「あのときのあの一言で、契約す  
るのを決めたのだ!」と言われる  
ような言葉を投げかけよう!!

心に刻み込まれる一言

- 例1. 責任感のある〇〇さまにこそ、考えてほしい  
毎日何をしようか考えながら行動している人ほど、  
自分の行動に責任を持ちます。逆にあまり考えず、時  
の流れに身を任せている人ほど自分の存在に無関心  
です。生命保険は、家族のための責任を形に表す商品  
ですから、自己責任をしっかりと意識できる人にこそ、  
検討していただく価値のある商品です。
- 例2. 夢を実現してみませんか  
面白いから笑うのではなく、笑うから面白くなる  
のだ、とも言います。よいことを思えばよいことが  
実現し、実現するから、またよいことを思うのです。  
思い描く人生設計を実現させるという強い気持ちが必要  
で大切です。生命保険に加入するならば、まず、夢の  
実現を思いましょう。(カレンダーをお渡しする際にも)
- 例3. ……なるほどおっしゃるとおり、たくさん加入さ  
れているんですね。  
いつも「保険は要らない」と言う人がいますが、そ  
んな方に限ってたくさん加入していることが多いもの  
です。つまり「要らない」のではなく、「もう入れな  
い」なのです。だから、余裕があったら入れるのです。  
では、どう余裕をつくるか? これがセールスです。  
(続きは次回に)

サラリーマンの妻の受け取る遺族年金

ご主人が現在 基礎年金とは「を参照  
加入されている ★遺族の範囲  
年金制度は厚生 被保険者又は被保険者  
年金ですので、万一の事 であった方の死亡当時、  
があった場合は、遺族厚 その方により生計を維持  
生年金が受給できます。 されていた配偶者・子・  
【年金力のアップポイン 父母・孫又は祖父母です。  
ト】 子・孫について  
●遺族厚生年金とは 18歳に達  
遺族厚生年金は、次の した日以降の最  
①から⑥の支給要件に該 初の3月31日ま  
当する方が死亡したとき での間にある  
に、その方の遺族に支給 障害等級1・2  
されます。 級の障害状態に  
★支給要件 ある未婚の子・  
①厚生年金の被保険者 孫に限られま  
②厚生年金の被保険者で ます。  
あった方で、資格喪失 ③また、夫・父  
後に、被保険者であつ 母・祖父母につ  
た間に初診日のある傷 いては死亡した  
病により初診日から5 方の死亡当時、  
年以内に死亡 55歳以上の方  
③障害等級1級又は2級 55歳以上の方  
に該当する障害厚生年 齢は60歳からと  
金の受給者 なります。  
④老齢厚生年金の受給者 なお、妻につ  
⑤老齢厚生年金の受給資 いては、年齢に  
格期間を満たしている 関係なく支給さ  
方 れます。ただし、  
なお①と②に該当する 夫の死亡当時子  
方は保険料納付要件が必 のない30歳未  
要となります。(保険料 満の妻に対する遺族厚生  
納付要件については、年 年金は5年間の有期年金  
金力講座 31回)「遺族

被保険者による生計維持関係が必要  
兄弟姉妹は遺族には含まれない

移譲等の事情により、  
おおむね5年以内に1  
されま

- 1. 前年の収入 1. 前年の収入  
が年額850 給権を取得したときは、  
万円未満であ 遺族厚生年金を受け取る  
ること  
2. 前年の所得 2. 前年の所得  
が年額655 5万円未満  
5万円未満 5. 5万円未満  
であること であること  
3. 一時的な所 3. 一時的な所  
得がある場合 得がある場合  
は、除いた後 金は、除いた後  
の金額が、1 満たす子がいない妻・夫  
または2に該 満たす子がいない妻・夫  
当すること 当すること  
4. 定年退職や 4. 定年退職や  
農業者の経営 農業者の経営  
は、後者に該 当しますの  
で、遺族厚生年金が支給  
されます。

A

加入されている 基礎年金とは「を参照  
★遺族の範囲

Q

私たちが夫婦は10年前に結  
婚した、再婚同士です。子供  
たちは成人し独立しています。主  
人(会社員59歳)にもしものことが  
あったとき、私(専業主婦54歳、勤  
めたことはありません)は、遺族年  
金をもらえるのでしょうか。

★受給順位

- ① 妻と子の場合は妻が  
優先され、子は支給停  
止となります。  
② 夫と子の場合は子が  
優先され、夫は支給停  
止となります。  
③ 第一順位: 父母  
④ 第二順位: 孫  
⑤ 第三順位: 祖父母  
⑥ 第四順位: 祖父母  
第二順位以降の遺族に  
ついては、先順位者が受  
給権を取得したときは、  
遺族厚生年金を受け取る  
ことのできる遺族とされ  
ません。また、これらの  
遺族のうち、遺族基礎年  
金の要件を満たす子のあ  
る妻および子には、「遺  
族基礎年金+遺族厚生年  
金」が支給されます。

ガンガン身につく  
年金力講座  
社会保険労務士 原 令子  
遺族厚生年金: ①  
〈35〉





クレディ・アグリコル生命では、りそな銀行を通じて、平成21年9月14日より、「変額個人年金保険「秋・花ざかり」」を発売している。この商品は、クレディ・アグリコル生命とりそなグループが共同で開発した変額個人年金保険で、平成20年2月に販売した「花ざかり」、21年7月に販売した「花ざかり2」に続く、花ざかりシリーズ第3弾商品。“一定条件下で一時払保険料相当額を確保しながら、安定した収益を得たい”という顧客のニーズに応えるべく開発された。一時払保険料相当額に対して、1年後から3年後まで年約3.5%、4年後から5年後まで年約0.2%の収益分配金を受け取れる。また、約3年後から早期償還の可能性があり、積立期間中(10年)の死亡保険金額は、基本保険金額(一時払保険料相当額)を最低保証する。

## クレディ・アグリコル生命 - りそな銀行

### 変額個人年金保険「秋・花ざかり」

(平成21年9月14日～平成21年10月30日 期間限定販売)

#### 特長

- 原則として毎年1回、収益分配金を受け取れる  
一時払保険料相当額に対して、1年後から3年後まで年約3.5%、4年後から5年後まで年約0.2%の収益分配金を受け取れる。  
※早期償還した場合は、その後の収益分配金は支払われない。
- 約3年後から早期償還の可能性がある  
単体型タイプの特別勘定の償還時に、一時払保険料相当額を確保することを目標に運用する。単体型タイプの特別勘定は、運用開始の約3年経過後と約4年経過後の判定日に早期償還するか判定される。判定日に日経平均株価終値がスタート株価以上の場合、一時払保険料相当額を確保して早期償還する。また早期償還しなかった場合、約5年で満期償還となり、一定の条件を満たせば、一時払保険料相当額を確保する。  
※所定の判定期間中の日々の日経平均株価終値が一度でもスタート株価の-30%以下に下落した場合は、単体型タイプの特別勘定の満期償還時の積立金額は一時払保険料相当額を下回るおそれがある。
- 万が一の場合には死亡保障がある  
積立期間中に被保険者が死亡した場合、「死亡した日の積立金額」または「基本保険金額(一時払保険料相当額)」のいずれか大きい金額を死亡保険金額として受け取れる。したがって積立期間中(10年)の死亡保険金額は、基本保険金額(一時払保険料相当額)を最低保証する。  
※免責事由に該当した場合など、死亡保険金を支払わない場合がある。

#### 投資リスクについて

この商品は一時払保険料から契約初期費用を控除した額を特別勘定で運用し、特別勘定の運用実績によって年金原資額、解約払戻金額、死亡保険金額、および積立金額が変動(増減)するしくみの保険商品。特別勘定における資産運用は、主に国内外の株式、債券等に投資をする投資信託を通じて行われるため、投資対象である資産の種類に応じてリスクがあり、運用実績によっては契約者が受取る年金原資額や解約払戻金額が一時払保険料相当額を下回り、契約者が損失を被ることがある。これらのリスクは契約者に帰属する。

#### 取扱内容

募集期間	平成21年9月14日(月)～平成21年10月30日(金)
契約年齢の範囲	0歳～80歳
保険料	100万円以上3億円以下(1万円単位)
保険料の払込方法	一時払のみ
年金受取人	契約者または被保険者
告知	職業告知のみ
積立期間	10年
収益分配金	原則として運用期間中毎年1回支払う。
増額	取り扱わない
解約	解約時の積立金額を払戻す。解約控除はない。
付加できる特約	年金支払移行特約、遺族年金支払特約
契約者貸付制度	取り扱わない。

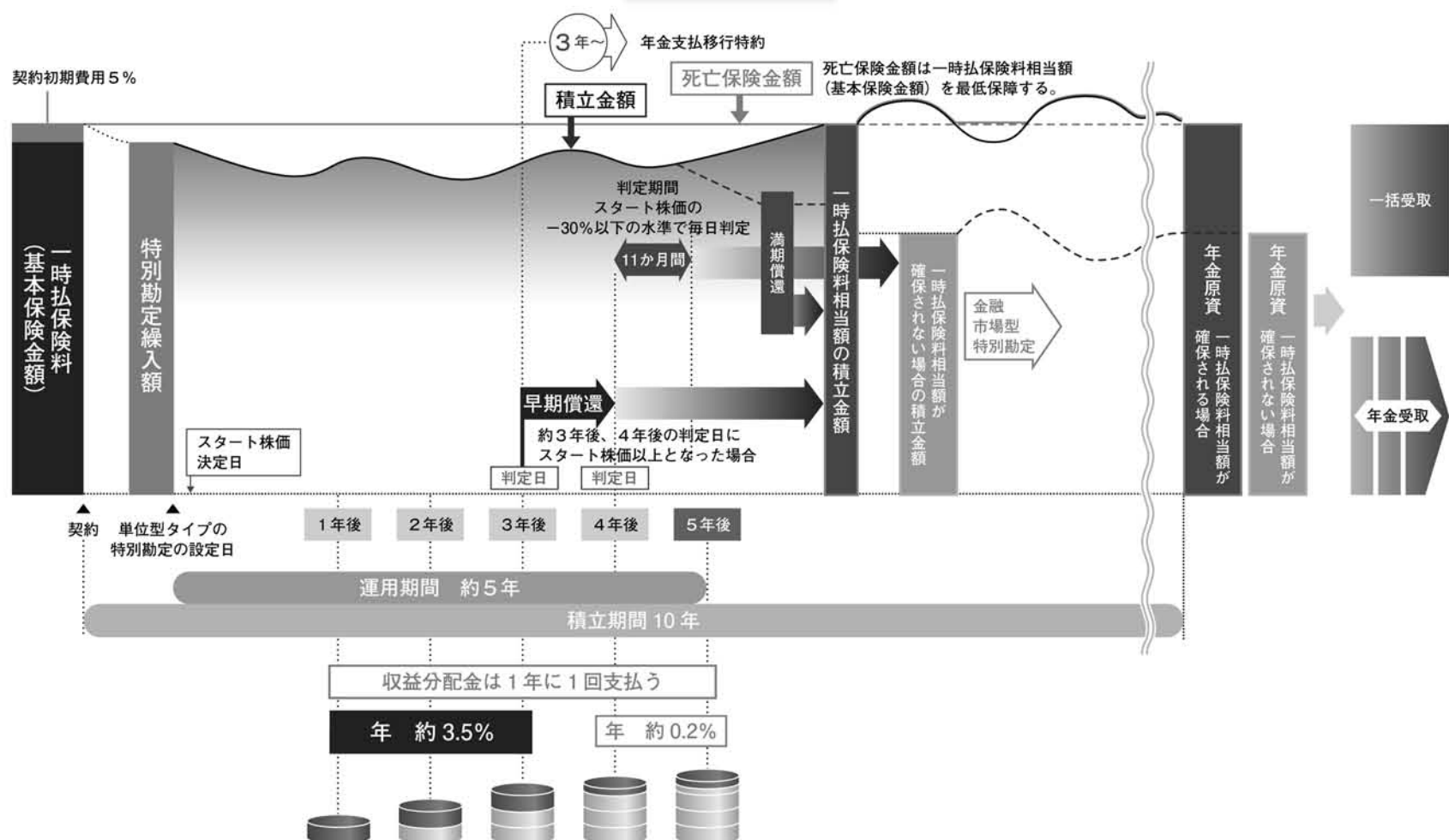
#### 諸費用

この商品にかかる費用は、「契約初期費用」「保険関係費用」「運用関係費用」と年金受取期間中の「年金管理費用」の合計となる。

契約初期費用	保険契約の新規成立等のために必要な費用。 一時払保険料に対し5%
保険関係費用	保険契約の維持管理等や死亡保障等をするための費用。 特別勘定の積立金に対し年率0.86%
運用関係費用	特別勘定の運用に関わる費用。 ※運用手法の変更や運用資産額の変動等により、将来変更される可能性がある。
信託報酬	単体型タイプの特別勘定が投資する投資信託の元本総額に対し年率0.2625%(税込)
その他の費用	信託事務の諸費用、有価証券の売買委託手数料および消費税等の運用に関わる費用。 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。
年金管理費用	年金の支払や管理等に必要な費用。年金支払金額に対し1%

- 当初設定された単体型タイプの特別勘定が償還した後、市場環境等に応じ、単体型または追加型タイプの特別勘定を追加設定することがある。
- ①追加設定された単体型タイプの特別勘定に積立金の移転を行う場合、追加設定する単体型タイプの特別勘定に移転する金額に対して2%の移転費用がかかる。この場合、この商品にかかる費用は「契約初期費用」「運用関係費用」「保険関係費用」「年金管理費用」と「積立金の移転費用」の合計となる。
- ②契約者の選択により追加型タイプの特別勘定に積立金の移転を行う場合、1保険年度15回目までは無料。16回目からは1回につき1,000円の特別移転費用がかかる。この場合、この商品にかかる費用は、「契約初期費用」「運用関係費用」「保険関係費用」「年金管理費用」と1保険年度16回以上、積立金の移転(スイッチング)を行った場合は「特別移転費用」の合計となる。

#### 仕組み図



### コピー商品の氾濫を防止する

#### アイデアだけでは保護されない

##### 不正競争防止法

(前号より続く)

3. 商品形態模倣行為  
コピー商品からデザインを守る規定です。

優れたデザインの製品を所有したいという欲望は、消費者の購買行動における重要な動機の一つであり、商品競争力の源泉であるデザインを保護する必要性が高まっています。

そこで、不競争法では「他人の商品の形態(当該商品の機能を確保するために不可欠な形態を除く)を模倣した商品(譲渡、貸し渡し、譲渡もしくは貸渡しのために展示、輸出し、または輸

入する行為)」(2条1項合や、第三者の商品形態を模倣したものをさらにし、他人の商品をラッドコピーする行為を早期に規制することを目的としています。

① 商品形態  
商品の形態は商品設計、設備投資、販路開拓といった先行投資が凝縮して成立したものであり、これを保護することにより、他人の成果に及ぼす影響を軽減し、正規の競争秩序を築くことに資することを目的としており、競争秩序維持法の色彩を色濃くしています。

他人の商品の形態であり、ありふれた(誰のものか不明なほど)商品の場合、

### 優れたデザインの商品形態には一定の保護

形態を模倣した場

例があります。(大阪地裁、東京地裁)

商品形態とは「需要者が通常の用法にしたがった使用に際して知覚によって認識することができる商品の外部及び内部の形状並びにその形状に結合した模様、色彩、光沢及び質感をいう」と定義されています。

従って、独自に創作したものであり、他者の商品形態に類似するものは、本号に該当しません。

また、当該商品の機能を確保するために不可欠な形態も除外されています。このような形態を特定の者に独占させないことが社会の進歩のために必要と考えられているからです。さらに、本号の適用除外事項として、次の二つが規定されています。

● 判例  
タオルと小瓶のぬいぐるみを組み合わせて包装した商品やショルダーバッグの外部および内部の形状を商品形態とした判例

いました。妻は色々な打ち合わせも多く、故人を思う前に通夜、告別式までこなさなければならぬというプレッシャーで大変そうでした。

もう一つ実感したのは、この数日間多額の現金が必要でした。

お香典や生命保険があるのだから大丈夫かと思っていました。日頃私はクレジットカードを利用することに慣れており、あまり多額の現金を持ち歩くことはしません。しかし、お葬式の際はクレジットカードや後払いのほは通

ベース、デジタルフォンのような無体物では商品形態を模倣できないからです。

「他人の商品の形態に類似して、これと実質的に同一の商品を作り出すことを行う。」(20条5項)と定義されています。

従って、独自に創作したものであり、他者の商品形態に類似するものは、本号に該当しません。

また、当該商品の機能を確保するために不可欠な形態も除外されています。このような形態を特定の者に独占させないことが社会の進歩のために必要と考えられているからです。さらに、本号の適用除外事項として、次の二つが規定されています。

● 判例  
タオルと小瓶のぬいぐるみを組み合わせて包装した商品やショルダーバッグの外部および内部の形状を商品形態とした判例

いました。妻は色々な打ち合わせも多く、故人を思う前に通夜、告別式までこなさなければならぬというプレッシャーで大変そうでした。

もう一つ実感したのは、この数日間多額の現金が必要でした。

お香典や生命保険があるのだから大丈夫かと思っていました。日頃私はクレジットカードや後払いのほは通



### 3年経過すれば保護されず

(1) 日本国内において最初に販売された日から起算して3年を経過した商品についてはもはや保護されません。

商品形態保護の目的は商品開発投資という先行投資を保護するためであり、一定期間の経過により、

また、デザインを保護する意匠法による権利取得が3年程度かかることから、当初3年は不競争法による保護、それ以降は意匠法による保護と保護のすみ分けを図っているものと考えられています。

「新契約・アフターサービス」既契約者への訪問活動は、以前のように新契約取扱者が次回以降の集金活動を実施していた時期には問題にはなりませんが、次回保険料が銀行振込の扱いになれば、訪問活動が不要となります。

このため、「アフターサービス訪問」がおろそかになり、顧客からの不満の種となるのです。

「一人の満足した既契約者のバックには、二十五人以上の見込客が居る」と言われているように、見込客拡大の方策としてもアフターサービス活動は重要なものです。それで

**機関経営**  
Q&A  
内山 博之 157  
(経営コンサルタント)

セールスパークンにとつて、契約成立後のアフターサービス訪問が重要であることは、今さら言うまでもないことですが、既契約者から「契約成立後には頻りに来たが、契約成立後はあまり訪問して来ない」という声をよく聞きます。

販売活動が忙しく、なかなか訪問できないためだと思えますが、このようなことでは顧客からの信頼関係は得られず、顧客の量的拡大を図ることとは困難となるのです。

\*\*\*\*\*

Q: 契約成立後の「アフターサービス訪問」をどのように指導すればよいのでしょうか?  
A: 朝礼の話題(二十九)

「新契約・アフターサービス」既契約者への訪問活動は、以前のように新契約取扱者が次回以降の集金活動を実施していた時期には問題にはなりませんが、次回保険料が銀行振込の扱いになれば、訪問活動が不要となります。

このため、「アフターサービス訪問」がおろそかになり、顧客からの不満の種となるのです。

「一人の満足した既契約者のバックには、二十五人以上の見込客が居る」と言われているように、見込客拡大の方策としてもアフターサービス活動は重要なものです。それで

### 契約後のアフターサービスで更に信頼獲得

は、アフターサービス訪問の要領としては、どのようなものがあるのでしょうか。

① 保険証券到着確認訪問  
新契約成立直後には、「保険証券の到着確認・内容確認」が重要です。

② 契約保全活動  
契約者変更や契約貸付などの契約保全活動もあり、その契約保全活動も重要です。

③ 顧客情報収集活動  
顧客の家族の入学・結婚・就職の情報を定期的に訪問し、情報を入力しておくことです。受取人変更や家族型の内容変更も必要となります。

④ 新商品・特約の新発売お知らせ訪問  
顧客の加入時には発売されていなかった特約商品などの新商品が発売されたときに、必ずお知らせ訪問が必要です。

⑤ 名刺のお届け訪問  
お客様が、保険のことで何か連絡したいときに、連絡先の電話番号や担当者を分かっているのかを再確認するために、定期的に訪問し、お渡ししておくことです。

以上のように、アフターサービス訪問の要領は種々あります。

セールスパークンが集金活動をしてきた時期には「新契約・集金台一活動」として、集金活動の中で、新契約の販売活動が並行して行われていたことが、最近では「新契約・アフターサービス」として、既契約者に、定期的・継続的に訪問活動を実施することが重要なものです。



### まる子の 日新月歩

先日、祖母が亡くなりました。その一週間前に珍しくも家族全員そろって特養へ面会に行った時は、元気に話もでき、帰りに祖母は手を振って私たちを見送ってくれました。

施設の職員さんの話では午前0時の見回りでは、

大丈夫でしたが、午前3時の見回りの時にはすでに息を引取っていたとのことでした。

享年95歳の大往生です。亡くなる前日まで、手押し車を引ながら自力で歩くことや、自分の介助で全部の介助で全部

耳だけは少し遠かったのですが、会話も記憶も比較的しっかりしていました。まさに理想的なピンコロリというのでしようか。祖母の素晴らしい生き方に胸の前で、生前ごよみなく愛していた島

前もって準備できるもの、できないもの、

現金が必要になるということがあります。日頃私はクレジットカードを利用することに慣れており、あまり多額の現金を持ち歩くことはしません。しかし、お葬式の際はクレジットカードや後払いのほは通

お客様との会話のなかで、お葬式費用に終身死亡保障が100万円もあれば、などとお話したり

保険税務

そこが知りたい!

Q & A 192

Q 当社は、退職資金準備の一環として全従業員を対象に養老保険に加入しています。満期時は各従業員の退職時に合わせています。従業員Aは高い技術を持ったエンジニアのため、定年を延長することにしました。そこで、この満期保険金をそのまま保険会社に据え置くことと考えています。このような場合、満期保険金の収入時期を実際に保険金を受け取ることとなる年度としてもよろしいでしょうか。また、ほかにいい案があればご教示ください。

収入時期に注意が必要 据置後の受取時でなく満期時に

A これは、満期を迎えたものの、保険金を直ちに受け取らずに、保険会社へ据え置いた場合の取扱いを問うたものです。ご質問者は、A従業員が満期を迎えたとき、何とかが延長定年時にすらすらして満期保険金の収入と退職金の支出で相殺を図りたいと考えているようです。しかし、法人経理において、保険金を直に受け取らないこのような場合でも、満期が来て保険金受取り事由が発生すれば保険金は法人に帰属するわけで、満期保険金の受け入れ処理をしなければなりません。このことは税法上も同様で、えられ、保険事故の発生とともに保険差益の発生を把握することが求めら

れまます。すなわち、事例でない点は、この契約の「雑収入」の計上は、税務目的を満たしているわけです。ご質問の契約は全額資産計上の養老保険であり、これまでも資産計上されてきた「保険料積立金」(支払保険料相当額)も比較的よく累積されているはずですが、それでも軽視できない金額です。このように満期時と退職時が同一事業年度

【事例】満期保険金を据置後、退職金資金として支払った場合

W社では従業員退職金の支払財源を確保するため、各従業員の定年時に満期を迎えるよう計画しました。下記の形態の法人契約に加入しています。このたび、被保険者である従業員Aが定年を迎え満期保険金を受け取ることになりましたが、Aの技術は会社にとって必要なことから定年を延長することとしました。これに伴い、Aの満期保険金を据え置くこととしましたが、このような場合どのように処理すればいいのでしょうか。

- ・契約者 - W社
・被保険者 - W社の従業員
・受取人 - 死亡・満期ともW社
・保険の種類 - 養老保険

(注) 保険契約の満期の時期は従業員ごとにその定年退職日としている。

■回答

保険金の据置制度を活用すれば満期保険金を受け取らず、受取時を先延ばしすることができます。しかし、税法上は満期時に満期保険金を受け取ったものとして処理しなければなりません。すなわち、法人が保険金据置制度を利用した場合、満期保険金は保険会社に預けられ、法人にその場で支払われない形となります。

しかし、法人の経理処理としては満期時に満期保険金をいったん受け取ったものとして取扱い、直ちにそれを保険会社へ預けた形とする会計処理が必要となります。

《数値例》

W社は、従業員Aを被保険者とする養老保険(保険金1,500万円)が満期を迎えましたが、定年の延長により保険金は退職時までそれを保険会社に据え置くこととしました。この契約の保険料積立金は1,000万円、配当金積立金は130万円です。

①満期時の仕訳

Table with 2 columns: 据置保険金 (1,630万円), 保険料積立金 (1,000万円), 配当金積立金 (130万円), 雑収入 (500万円)

(注) 雑収入500万円は課税対象となる。1年後、据置保険金に利息繰入額3万円の通知を受け取りました。

②利息受取時の仕訳

Table with 2 columns: 据置保険金(利息) (3万円), 雑収入 (3万円)

法人Wは従業員が3年後に任務を終えて退職したので、退職一時金1,450万円を引き出して支払いました。支払財源の大部分は上記据置保険金(残高1,639万円とします)を引き出して賄いました。

③据置保険金を受け入れたとき

Table with 2 columns: 現金・預金 (1,639万円), 据置保険金 (1,639万円)

④従業員Aに対する退職金支払時の仕訳

Table with 2 columns: 支払退職金 (1,450万円), 現金・預金 (1,305万円), 預り金 (145万円)

(注) 税金の源泉徴収。

退職金と据置保険金

一方、実際の資金の流れをみますと、保険金の入金はありませぬ。会社は、これを保険会社に預けているという形の「据置保険金」で資産に計上することになります(勘定科目は種々考えられる)。

このほか、生命保険契約で一般的に行われている保険金据置制度を活用すると、保険会社は据置期間中この保険金に所定の利息を付すことになっていきます。したがって、付利の通知が保険会社からありますと、法人はその利息収入分を毎年雑収

満期時と退職時を同じ 事業年度に合わせ契約

最終的にはこの保険金の対応者(被保険者)で

あるAが退職するこの据置保険金を現金で受け取って、Aの退職金に充当することになるわけですが、(③、④の仕訳)。したがって、当初の保険金の付保額を決めるにあたっては、その対象従業員との退職金相当額をあらかじめ推定することが必要となります。しかし、将来のことであり、これによる保険金額と退職金支払額の間で結果としてずれが生じることはやむを得ないことといえます。結論は、支払退職金に近い保険金が得られればそれでよいとすべきで、

差額は退職年度で負担することになります。法人は、この保険金収入があることで、支払資金の調達が可能になります。つまり、保険加入のメリットを享受できることとなるわけですが、できることなら満期保険金受取事業年度と退職する事業年度の一致を図っておきたいものです。ご質問者のように急に定年延長を余儀なくされる場合には、満期保険金の課税対象相当額で損金性・資産性を兼ね備えた保険に再度加入することを検討する余地もあります。

契約率が一気に3倍! ヘルシー営業トークの秘密 134 モエル株式会社 木戸 一敏 http://www.1-eigy.com/

自分で営業する方が100倍楽ですよ! 先日、部下を4人持つFさんがう嘆いていました。自分の成績が上からなかったら、自分ががんばることなどなにかあります。でも、これが部下の成績を上げるようにすると、自分の成績を上げるのはちょっと違ってきます。とてもよくわかります。Fさんの気持ち。私も悩まされたので。

正しい意見だけでは部下は納得しない!?

いったん「みとめ」、指摘し、再度「みとめ」る

「自分の個性を出すために営業ツールを自分で作ることを、Fさんは部下に指示を出しました。Fさんとしては、ツールを作ることで自分のやっていることを再確認させたい」と思っています。結果、部下の成績アップを表現する。そして自分に自信が持てるようになってほしい。という思いで指示を出していたんです。そして部下が作ってきたツールをFさんがチェックします。「あちゃあ、こりゃ、ひどいわ」。そう言ってFさんは、お客さんから反応を得

この考え方のポイントは、フォーカスのポイントをどこに置くかにあります。不完全で指摘しなければならぬところにフォーカスするのではなく、まずはツールを『作り上げた』というところにフォーカスするんです。これを「みとめ」ポイント探しと私は呼んでいます。ただ修正した方がいいところはきつちの言う必要があります。その部分を言うときは、「みとめ」ポイントのサンドイッチにする方がいいです。「おぉー! 完成したかあ! よかったー!」

今日のチェックポイント 『相手の「みとめ」ポイントを探してから話をしていこう!』

# 増えて喜ばれる商品ではないが

## 「助かった」と感謝される商品である

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、それを組み合わせることで成功方程式を組み立てて下さい。

【成功因子①】  
▽保険という金融商品の基本話

今は、難しい言葉を使った専門的な説明よりも、できるだけ簡単に平易な言葉を使って、お客様に「分かりやすい」と言われる話し方をしたほうが効果的です。保険という商品の魅力を、一般のお客様にも分かりやすく説明できたら、成約率も向上すると思いますので、話法例を紹介したいと思います。

# 他の金融商品にはない魅力を多く持つ「保険」

株などの「有価証券」は、運が良ければ大きく増えますが、運が悪ければ大きく減ってしまうという商品の特徴を、一般のお客様にも分かりやすく説明できたら、成約率も向上すると思いますので、話法例を紹介したいと思います。

「保険は金融商品です」  
「保険は、保険料(掛金)というお金をかけて、給付金や保険金というお金をもらいますので、金融商品になります。ほかに代表的な金融商品としては、銀行などの商品です。」

「助かった」と言われる商品です。では「保険」といいますが、保険は運の悪い人ほど、かけたお金が何倍ものお金になって戻ってくることも言われる金融商品です。

# 死亡保険金は税制上でも優遇

と、口が裂けても言えません。お客様も自分の掛けた1000円が1000万円になったとは思わず、1000万円ほどから出てくるように感じますが、金融商品として掛けたお金が何倍にも増えたのです。

また、よく、満期金や解約金を、払った保険料(掛金)の合計と比べたりますが、その満期や解約までの間に、入院したり手術したりしても、たっぷりお金があった場合、

「死亡保険金は税制上でも優遇」

死亡保険金は、預貯金に比べて、死亡保険に入ると、掛けたお金が何倍にも増えることができます。また、よく、満期金や解約金を、払った保険料(掛金)の合計と比べたりますが、その満期や解約までの間に、入院したり手術したりしても、たっぷりお金があった場合、

**新・セールス**  
**アツカル**

保険ビジネス研究所  
稲田 良雄 362  
http://www.hobiken.co.jp

# 新しい時代の成功方程式

## ～行動科学の視点から

それは別だと思いがちですが、本当はそれも満期金や解約金に加えて比べるべきなのです。

実は、保険が一番お役に立つときは、掛金の何倍にもなって戻ってきたりするので、その時に「良かったですね。増えましたね。儲かりましたね」と言えないのです。その時には精神的にも経済的にも困った状況であることが多いからです。

「増えた」といって喜ばない金融商品ですが、「助かった」と言われることは多い金融商品です。

「税制上優遇されている金融商品」  
また「保険」の特徴として、他の金融商品に比べて、いろいろな面で「税制上優遇」されている。



生保もバブル元凶の一端として、あるいは給付金未払問題などで社会の批判を受けてきた。そのせいもあって、ホテルなどで顧客を大量招待するイベントなども極端に減ってきた。まったくなくしたわけではないが、規模を縮小したり、際立っていた「〇〇生命お客様感謝の集い」などの案内看板は、この会社の主催がわからないほど控え目である。社内イベントも、奨励旅行と称して海外旅行や優待者を愛でるホテル全館貸切などのド派手な催しもあったが、地味に抑え気味である。

移動している。核家族構成になってきたことも見逃せない。大抵、家族から、こじんまりとした個の集団になってしまっている。夜まで付き合っていた

「変化」をつかむ集中度①  
友人たちが語る脳梗塞  
加齢のせいばかりとは言えないが、かつての同僚・友人たちに病気が増えてきた。OB会の集まりでは、『今日は、病気が増えた話ばかりだ』と同僚者が呼びかけることもある。いざいざ、治療などの話は身近で大切な情報である。

気のせいかな、最近脳梗塞を患う人が少なくない。街中でも杖を手にしている方をよく見かける。血圧の異常だけが原因でなく、若い頃のムリが今ごろ……とか、仕事などのストレスの深さが原因になって

「時間が勝負……初期治療の怖さ」  
「体調の小さな変化への気づき」と、「適切な初期治療」がその後の治療や後遺症に大きく影響するので、「時間が勝負」とも。

「運が良かった、悪かった」では済まない、日頃の心がけやイザという時の対応準備の大切さを思い知らされる。職員の「心の動き」も

「人間関係をスムーズに」  
適度なアルコールも時には必要

しかし、職場の人間関係の修復や円滑な日常をおかぬ友とちと笑ひかたをりて腹をさす時」と詠んでいる。人の本質は昔も今も変わらない。

(風車)

仕事への意欲の変化とか、職場を辞めたいとかの職員の「心の動き」も、早期発見と即対応の時間の勝負が決め手になることが多い。お客さまとのトラブルなどは、関連する動きが「見える」だけに手の打ち方も早い。ところが、同じ職場内の「上司や同僚・後輩」との人間関係のひずみなどは、気づき・発見がどうしても遅れがちだ。

小さな手帳  
研修講師の覚え書き ④  
教育企画社 江口 彰彦

「上司・リーダーのあの一言で……」というケースなど、「どうして、その時々に」と地団太踏む場合が少なくない。

「病状」への誤解・誤診と同じように、「心の動き」への不感症・誤解、あるいは適信などの影響は大きく、取り返しのつかないことになりがちだ。

強いリーダーは……  
心の動きへの早期発見・気づきのスピードは、やはり上司・リーダーに求められる。部下の小さな変化、ちょっとした動き(シグナル)を素早く見つけ、手の打ち方が見事なリーダーに尋ねたい。どうして、そんな動きを早くに気づくのですか?と。



# 育成雑感

## 多数の方法で繁盛させた高利

### 他の者にはまねのできない才覚

●商売記に学ぶ  
●高利の結婚と松阪での生活  
一、伊勢では中川家から寿讀を迎えられ、長男高平をはじめとして順々に子供が生まれた。

一、高利は、江戸が京都に自分で店を出したいと思われたけれども、長兄俊次がどのような考えからか、決して承知しなかった。老母殊法へも俊次から申し上げ、高利を松阪に住まわせるように工作したので、老母に対する孝行の志もあつて、仕方なく松阪におられた。世間にお金が少しか流通しては、高利の元手金はかなり多額な

利の考えは今から江戸や京都で商売をしても、いままでも松阪に引きこもっていたので手遅れであるから、高平(長男)、高富(次男)などの子供が成長するのを待って、江戸や京都に店を出そうというものであった。

## 「ピンチ」は「チャンス」という発想で

意図にはどうしても養成しなかった。ちょうどその時、松阪において母を養っていた次兄俊次が36歳で病死した。たまたま長兄俊次は老母を説得して高利を松阪に永住させ、再び江戸に出てくることのないように、母の助言を強く要望したのである。その後高利は老母の要請により、母を奉養するために帰国することになった。28歳の時である。

◎「商売記」の記述を整理するために  
高利はかね(寿讀)との間に長男高平が生まれてから、驚くべきことにかね一人で10男、5女の子供たちをもつたことが三井家初期略図からわかる。

●高利の商才を恐れた長兄俊次  
江戸に出てから十数年

である(三井高利 中田直)  
高利が江戸で増殖した資産は5億4千万円超に上った。その金を元手に金融業と商業を営むようになった。

●高利と金融業の開始(三井両替店の原型)  
高利が金融業の3本柱としたものを見ると、  
①大名貸し：大名に貸し付ける無担保貸付  
原則として5か年間にわたる年賦償還貸付であり、だいたい年1割の利息だが、それは最初の1、2年のうちだけのことであつて、4、5年たつたに従つて、借入残高に対する利率は上昇し、次第に高利率を示して行く。結局

不動産所得として、江戸本町2丁目の家賃が年1500両(1800万円)あつた。これらの金融事業に関連して金銀の「預金」や「払い戻し」といった現在の銀行業務のようなことを顧客に対するサービスとして行われていた。このことは高利によつて

の発想で、後の三井両替店の実態があつた。利によつて、高利は「わけが、その中でもっとも効果的なアプローチが、「火災保険」からのアプローチです。お客様にとって身近であり、わかりやすく、短い身近であり、大きな衝撃があり、センチンスで大きな衝撃があり、サブライズを与えるものとしてはいい題材です。

## 生命保険を5倍売る法

88 (有)小山企画 北尻 克人

### 火災保険からアプローチ

セールスプロセスの中でもセールの技術が光るのがアプローチの段階です。プレゼンテーションやセールスインタビューをスムーズに進めていくうえでもとても大切なことは、相手方に「話を聞きたい」という心構えを整理することです。聞きたいと思つていない相手方に向かっていくらしい話をしても相手方は聞いていないわけですからまったく意味のないことをしているわけです。お客様向けのセミナーや勉強会を開催することがよくあります

中につつあるセーターにハンカチがひっかけた首の部分伸びてしまった。コビーカップが割れた。子供の制服が破れた。結婚式に着ていった着物にソックスをこぼしてしまった。メガネを踏んでしまつてフレームが壊れた。携帯電話をシャツのポケットに入れたまま洗濯機に入れて水没で壊れてしまった。ソファが破れた。テレビの液晶画面にびびが入つた。飼っている猫がブランドもののバッグを噛んだ。飼っている犬が羽根布団を噛みきつて家じゅう羽だらけになつてしまった。ゴルフクラブが折れた。テニスラケットが折れた。原付バイクが敷地内で倒れて前カゴやブレーキが曲がりたりメーターが割れたりカーペットにコビーをこぼして洗濯が必要になつた

等々(免責金額が3000円・5000円・1万円と保険会社によって設定が違います)。修理が可能な場合は、修理費用が、修理不可能な場合は、購入時の価格が保険金として受け取れるわけですから(携帯電話とメガネの破損・汚損は対象にならない保険会社もあります)。

火災保険はサブライズを与えるいい題材

ます。では、実際にどのような場合があるか例を挙げてみましょう。洗面化粧台のボールにものを落してびびが入った。ふすまや障子が破れた。フローリングにものを落して穴があいてしまった。シャワーが壊れた。キッチンのお板にものを落として割れたりびびが入つた

## セールスサバイバル 新たな挑戦

溝田健治郎 (410)

# 今日も1日お元気で! Vol. 33

## —「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



### 病気をよせつけない、免疫力を高めよう

#### 「免疫力」をご存じですか？

私たちの生活の中には、空気中のウイルスや細菌、大気汚染や病気など健康的に過ごすために好ましくないものが多く存在しています。

それらは、様々な方法で私たちのからだの中に侵入し健康を脅かそうとしますが、私たちのからだには「敵から健康を守ろう」とする働きが備わっています。この働きを「免疫力」といいます。

#### 「免疫力」のもとはどこにあるのか？

免疫力のものと多くは、血液中の白血球（はっけっきゅう）に存在し、免疫に係わる役割の違う数種類の細胞が全体で力を合わせて体内から発生したもの（例えば、がん細胞など）、体外から侵入してきたもの（例えば、風邪ウイルスなど）に対し、健康を害する異物として攻撃します。

通常、誰でも持ち合わせている敵から身を守る力ですが、年齢や生活習慣、食生活の乱れなどによって低下する場合があります。

#### 免疫力を弱める条件、強める条件

##### 【免疫力を弱める条件】

- 年齢：若い子ども、高齢者は比較的免疫力が低いといわれています

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。

- 生活習慣：運動不足、睡眠不足、ストレスなどに影響を受けます
- 食生活：無理なダイエット、暴飲暴食、偏食

##### 【免疫力を高める条件】

- 生活習慣
  - ① 運動：毎日適度にからだを動かし、体力づくりを ⇒ 体操、ウォーキング、水泳など
  - ② 笑い：笑うことで免疫力がアップする研究が活発になっており医学的にも改善報告が発表されています。
  - ③ 睡眠
- 食事方法
 

食事は、命をつなぐ最も重要な方法です。主食、おかず、野菜をバランスよく組み合わせた食事を心がけましょう。

##### ●組み合わせにおすすめ栄養素と食品

栄養素	多く含まれる食品
ビタミンC	ブロッコリー、かぼちゃ、大根、レモン、オレンジなど
ビタミンB6	にんにく、まぐろ、さば、鶏肉など
アリシン	にんにく
リコピン	トマト、すいか、柿
ベータグルカン	まいたけ、しいたけ、しめじなどのきのこ類

毎日の食事と適度な運動が強いからだをつくりまします。本格的に寒くなる前から対策を！

# 英語ことわざ散歩道

—24—

【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。

## It is a foolish bird that soils its nest

(自分の巣を汚すのは愚かな鳥だ)

鳥に限らず人間も、自分の巣すなわち家は綺麗（きれい）にしておきたがる動物だ。整理整頓が行き届き、自分の趣味にあった家具調度がつらえてある部屋にいと、心がなごみ英気が養える。逆に、ごみが散らかったり物品が雑然と置かれたりしていると、それだけで心がすさむものである。好むと好まざるとに関わらず、精神は「場」の影響を受ける。

ところで人間の家は鳥にとっての巣とは、ある一点で異なる。鳥が巣に寝泊まりするのは、卵を産んで子育てをする数週間だけであるが、人は何年、あるいは何十年も同じ家に住む。中には生まれて死ぬまで一生、同じ家に住む人もいる。ところが鳥にとっての巣は「仮の宿」であり、次にヒナを育てるときは以前とは違った巣を別の処（ところ）に作るのが一般的だ。何度も同じ巣で子育てをする外敵に狙われやすい、という欠陥があるからかもしれないが…。

実は人類も大昔（あるいは今でも一部の未開地域で）は鳥に似ていた。狩猟採集をしていた頃は、木の実や獲物の動物を求めて絶えず移動するのが常態であり、1か所に定住するようになったのは、農業が始まった約1万年前からである。それ以前の約500万年、つま

り人類の歴史の99%以上の長きにわたって、流浪の生活をしてきた訳である。まあゴリラやチンパンジーと同様の居住スタイルだったと言ってよい。現代でも1か所にとどまるのが苦手な人は、遠い先祖の習性を遺伝子に色濃く刻みつけている人かもしれない。

ところで定住生活には利点も多い。住んでいる土地に愛着を持ち、故郷の意識が生まれる。家を飾ったり庭を整備するのも、1か所に長く居るからだ。短期滞在型だとこうはいくまい。“腰掛け”の住居だと思えば、ぞんざいに扱う。賃貸マンションで敷金を徴収する所以(ゆえん)である。だが一方、定住には避けがたい短所もある。それは倦怠を生むことだ。何年も同じ家に住み、毎日同じ電車であと職場を往復する。これで倦怠を感じないとしたら、よほど図太い精神の持ち主であろう。大抵の人はこの倦怠に耐えて生きている。

転勤、とくに度重なる転勤は、本人や家族にとって精神的にも経済的にも大きな負担を強いる。引っ越しのたびに、電化製品をはじめとて、何やかやと出費がかさむ。また、それまで築いた近所付き合いや人間関係が破算となる。でも、少なくとも長期定住に伴う倦怠を、一時的に吹き飛ばしてくれる効用を持つと言えようか。