

# 第三分野商品への取り組み姿勢などを発表

## あんしん生命が新商品勉強会を開催



冒頭、挨拶した北沢専務は、今回の新特約開発の背景、および東京海上日動あんしん生命(以下、あんしん生命)の第三分野商品に対する考え方について次のとおり述べた。

「当社は会社創立以来、お客さまのために商品を開発することを価値観の中心におき、一人ひとりに見合った商品を開発・提案してきた。二年前に「がん治療支援保険」を発売した際に

### がん治療の進化にあわせ商品開発を行う

東京海上日動あんしん生命は10月28日、東京・銀座の同社本社で業界専門紙記者を対象にした新商品勉強会を開催した。これは、10月20日に発売された同社の新商品「あんしん医療アドバンスパック60」「がん治療支援保険がんアドバンスパック」「メディカルライト」の3商品についての勉強会で、出席した同社の北沢利文専務取締役が、同社の第三分野商品に対する基本姿勢や開発背景、「お客さまをがんから守り続ける運動」など社員や代理店の取り組みについて説明を行った。(写真は北沢専務)

「単に保険を販売するだけでなく、「お客さまをがんから守り続ける運動」を始め、がんについて私たち社員や代理店さんも勉強して、その学んだ知識をお客さまにお伝えして、病気(がん)にならないようにしたい。ただ、もし、がんになった場合は、少しでも早く発見し、治療していただき、できるだけ早く社会復帰していただくためのサポートをさせていただいている」

同社では、がんにかかった顧客やその家族向けに、24時間電話相談サービスも提供している。

### がんに関する最新知識を全社挙げて顧客に伝える

昨年10月には、TVC MでPET検査の受診キャンペーンも展開してきた。また、従来がん関連商品の契約者に提供していた、「がんお悩み訪問相談サービス」を10月2日からは、既契約を含む全商品の契約者に対象範囲を拡大している。

10月20日に発売された「あんしん医療アドバンスパック60」「がん治療支援保険がんアドバンスパック」「メディカルライト」は、医療現場で働く人たちが、代理店が集めたお客さまの声を基に作られた商品。北沢専務は「医師、看護師、臨床技師など医療現場で働く人々の声を聞く」と、これか



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。

## がん予防の大切さを伝えることが使命

### 全国で代理店対象に講演会などを開催

会見終了後に記者団との質疑応答が行われた。まず、代理店が実施している勉強会の取り組みについての問いには「当社ではがん治療支援保険

を発売した一昨年より『お客さまをがんから守り続ける運動』を展開しており、全国の代理店さんへがんの事情や治療方法、がん患者がどういった感情を抱いているかなどについて講演会を開催したり、勉強会を開催してきた。そのステップは、①商品で先進医療特約、抗がん剤特約を発売するにあたり、お客さまに説明

を発売した一昨年より『お客さまをがんから守り続ける運動』を展開しており、全国の代理店さんへがんの事情や治療方法、がん患者がどういった感情を抱いているかなどについて講演会を開催したり、勉強会を開催してきた。そのステップは、①商品で先進医療特約、抗がん剤特約を発売するにあたり、お客さまに説明

### 目標額達成の喜びを味わせる

「目標額達成の意欲喚起、販売技能の強化および活動量の倍加を指示しつつ、その具体的な教育・指導訓練を実施する必要がある。もちろん目標額を達成できない職員がいる反面、有能な職員が自己の目標額を大幅にこえる

「目標額達成の喜びを味わせる」と、北沢専務は、未達職員の不振の原因を究明し、販売力アップの訓練や活動量増加の指導を行わねばならない。また目標

「目標額達成の喜びを味わせる」と、北沢専務は、未達職員の不振の原因を究明し、販売力アップの訓練や活動量増加の指導を行わねばならない。また目標

「目標額達成の喜びを味わせる」と、北沢専務は、未達職員の不振の原因を究明し、販売力アップの訓練や活動量増加の指導を行わねばならない。また目標

がんに関する最新知識を全社挙げて顧客に伝える

第542回

社会福祉法人向けに生保販売をしたいのですが、と

「社会福祉法人向けに生保販売をしたいのですが、というご相談をいただいた。当社顧問先には1件だけあるが、社会福祉法人についてあまり詳しくない。そこで、社会福祉法人専門に監査業務を展開している埼玉の税理士さんに聞いてみた。なかなか社会福祉法人に詳しい税理士さんは少ない。今回は質問形式で。」

「社会福祉法人とは？」  
「高齢者・障害者・子供が対象の仕事です。まず、子供を対象とした保育園ですが、原則、公金(税金)で運営されます。公的資金で運営されますから、その資金使途は非常に制限されます。退職金等の制度は、理事長(代表者)およびスタッフがとも、国の制度として共济で手当が済んでおり、民間の生命保険で準備する必要はありませんし、民間の生保に加入していません」と、県の監査で解約させられるケースがあります。つまり、加入するできないのが現状

損保トピックス

じぶん銀行で保険窓販

ソニー損保 受信Eメールに返信サービス

ソニー損保は、10月13日から、(株)じぶん銀行を通じて自動車保険の販売を開始した。顧客は、じぶん銀行が提供する金融サービスの1つとして、じぶん銀行の携帯電話のウェブサイト上でソニー損保の自動車保険の商品概要の確認や資料請求ができるようになる。また、じぶん銀行に口座を持っている場合、氏名・住所などの情報を携帯電話で入力することなく、より簡単・便利に資料請求をすることができる。

契約にあたっては、手元に届いた資料を確認後、PCのウェブサイトや電話・ファックスなど、顧客の都合のよい方法で保険料を見積もりでき、商品内容や保険料に納得した場合、PCのウェブサイト、あるいは郵送で契約申込手続きをすることになる。

同社は、これまでに培ったマーケティングノウハウやダイレクト損保としての特性を活かせるような、ダイレクトビジネスモデルと親和性のある販売経路の拡大に取り組んでおり、銀行窓販も重要な販売経路のひとつとして、今後も積極的に拡大していく予定。

また10月1日からは、平日午前9時~午後5時に受信した契約手続きに関するEメールでの問い合わせに、3時間以内に返信することを約束するサービスを開始した。電話やインターネットなど様々な顧客との接点において、高品質で迅速な対応ができるよう、社員教育や体制構築を進めているが、Eメールによる問い合わせの場合、電話と異なり返信までにタイムラグがあるため、できるだけ迅速に返信することにした。今回の「お約束サービス」とは、同社の各種サービスについて、サービスの内容やサービス提供までの時間を、広告やウェブサイトなどを通じて事前に顧客に約束するもので、06年10月から提供を開始したサービス。現在実施しているお約束サービスは次のとおり。

- 事故受付後3時間以内の専任担当者からの連絡の約束
- 「即日安心365」サービス(事故受付当日中の初期対応の実施とその報告の約束)

数に901件と多かった。受賞者には厚生労働大臣賞として表彰状、第一生命賞として感謝状と賞金(団体200万円、個人100万円)、朝日新聞厚生文化事業団とNHK厚生文化事業団からそれぞれ記念品が

ピンクリボン運動支援でチャリティー配布  
東京海上自動車あんしん生命  
東京海上自動車あんしん生命は10月28日、ピンクリボン運動支援活動の一環として、乳がんの早期発見・検診の重要性を訴えるチャリティーイベントの配布を東京・銀座の本社で行った。写真。当日は同社の岩下智親社長、北沢利文専務のほ



「知ろう、伝えよう、お守りしよう」を3つの柱におき、保険金・給付金の支払いによる経済的支援のほか、今年10月2日以降、契約者・被保険者がかんたんに診断された場合、本人とその家族が利用できる「がんお悩み訪問相談サービス」の対象商品に、既契約を含む全商品に拡大するなど緊急時対応や精神面でのサポートにも力を入れている。

原則、公金(税金)で運営される



F P と生保セールス

井上 得四郎

「節税の必要性は？」  
「社会福祉事業は法人税等が非課税です、必要ありません。毎年、キャッシュフローで1500万円ほどはチャージできます。非課税ですから、無理に使う必要ありませんし、公金を使って命の保障(生保加入)は問題外という考え方で、中小零細企業が、自宅を担保に入れて借入しているのは、まったく異なるわけだ。自宅が担保に入っているから、中小企業の場合には、法人でキチンと保障を確保しなければならぬ。」

「税務署の調査などは？」  
「ありません。ただし県の調査が毎年あります。税務署の調査が4年から6年くらいに1回と比較すると、

社会福祉法人...①

「いい点です」  
「県の監査はあくまで、法律通り運用されているかどうかの監査である。課税上の問題ではないから、税務調査よりは楽だろう。しかし、公金を扱って事業を行っていることから、限りなく公務員に近い仕事である。理事長先生も公務員のようにだ。」(税理士)

「先生みたいに社会福祉法人ばかり担当されていると、監査日程が重複しませんか？」  
「しないですね、調整してくれませう。収益事業をしていなければ、監査というも指導のためですから、追徴税金があるわけでも、修正申告を出すわけでもありません。例えば、自動販売機が収益事業に該当します。この収入に対しては法人税等がかかりますが、高が知れています。毎年、監査立会料が請求できます」  
「安定収入としての立会料ですね」

「先生、ありがとうございます。最後に著者から、大阪市北区のホテ尔蒙トル大阪で、Be Ready!覚悟はできたら、PART2」をテーマにした秋の研修会を開催した。写真。

秋の研修会を開催

J A I F A 大阪ソニー分会

J A I F A 大阪ソニー分会は10月19日午後1時から、大阪市北区のホテ尔蒙トル大阪で、Be Ready!覚悟はできたら、PART2」をテーマにした秋の研修会を開催した。写真。



引き続いて行われた本社セッションでは、ソニー生命本社・共創戦略部の長谷川部長が、近未来のライフプランナー像などを紹介した。

「最初の30秒で相手を知ることが重要である」と、重要さを強調。最後に「生命保険販売は、お客様と人生を共に歩んでいくお手伝いをする」とあり、このことが自分の成長につながる」と締めくくった。

その後、フィナンソロピエセッション、ライフプランナーセッションなどが行われ、参加者は大いに研鑽を図った。

10団体、個人5名が受賞

第61回保健文化賞贈呈式を開催

第一生命は、10月27日、東京・港区のホテルオークラ東京で第61回保健文化賞贈呈式を開催した。写真。

同賞は、保健衛生の分野で優れた業績をあげた団体あるいは個人に贈られるもので、この分野で最も権威ある賞となっている。今回は10団体、個人5名が受賞し、これまでの61年間で受賞者総数は901件と

野田区コミュニティ「さわやかな野田をつくる会」(茨城県)  
● 社団法人群馬県助産師会(群馬県)  
● 特定非営利活動法人埼玉子ども虐待から守る会(埼玉県)

● 野田区コミュニティ「さわやかな野田をつくる会」(茨城県)  
● 社団法人群馬県助産師会(群馬県)  
● 特定非営利活動法人埼玉子ども虐待から守る会(埼玉県)

● 野田区コミュニティ「さわやかな野田をつくる会」(茨城県)  
● 社団法人群馬県助産師会(群馬県)  
● 特定非営利活動法人埼玉子ども虐待から守る会(埼玉県)



同賞は、保健衛生の分野で優れた業績をあげた団体あるいは個人に贈られるもので、この分野で最も権威ある賞となっている。今回は10団体、個人5名が受賞し、これまでの61年間で受賞者総数は901件と

野田区コミュニティ「さわやかな野田をつくる会」(茨城県)  
● 社団法人群馬県助産師会(群馬県)  
● 特定非営利活動法人埼玉子ども虐待から守る会(埼玉県)

野田区コミュニティ「さわやかな野田をつくる会」(茨城県)  
● 社団法人群馬県助産師会(群馬県)  
● 特定非営利活動法人埼玉子ども虐待から守る会(埼玉県)

野田区コミュニティ「さわやかな野田をつくる会」(茨城県)  
● 社団法人群馬県助産師会(群馬県)  
● 特定非営利活動法人埼玉子ども虐待から守る会(埼玉県)



# 販売チャネルの多様化進む

## 「顧客満足度」が勝負のかなめ

社会経済環境の変化のなかで、生命保険商品は人びとのさまざまなニーズを追って多様化してきた。遺族の生活保障(死亡保障)から年金、医療、介護など、自分自身が生きるための保障、その開発、普及によって生命保険に対するイメージも変わってきていると思われる。

「保障の内容」と「保険料の安さ」

価格・c o m r i s a r c h の「生命保険調査」(20年度)による「生命保険選

びの重要なポイント」(複数回答)上位3位までをみると1位は「保障内容」(57・4%)、2位「保険会社の信用」(44・7%)、3位「保険料の安さ」(39・2%)の順となっている。

つまり自分が求めているニーズに最も合った「保障内容」とその「保険料がどれだけ安い」かである。一般の人々は、数多い各社の類似商品のなかからそれを確かめる、納得することは容易なことではない。

こうした顧客意識に立つと、まず保険商品の仕組みができるだけシンプルであること。シンプルだと保障内容のわかりやすさや保険料の安さ感覚も生む。これは保険商品・販売政策として一層推進されるとみられる。

生命保険の販売チャネルも多様化している。テレビや新聞、インターネットによる通信販売、異業種からの保険代理店参入・来店型保険ショップの進出、銀行などによる

### 営業職員のよき強み発揮へ努力

生命保険の販売チャネルの多様化によって生命保険会社の営業職員による販売占率は、ひと

ころから減少しはじまっている。この先は減少傾向が続く

と見られる。生命保険会社は、この先は減少傾向が続く

生命保険直近加入契約(民保)の加入チャネル

加入チャネル	加入チャネル (%)											
	平成21年	平成18年	平成15年	平成12年	平成9年	不明	その他	勤め先や労働組合等を通じて	保険代理店の窓口や営業職員	証券会社の窓口や営業職員	信託銀行の窓口や銀行員	地方銀行、信用金庫、信用組合の窓口や銀行員
銀行・証券会社を通じて	2.6	3.1	1.7	1.3	1.2	2.6	0.4	0.0	6.4	3.0	4.9	1.3
郵便局の窓口や営業職員	2.9	3.3	1.7	1.3	1.2	2.6	0.4	0.0	6.4	3.0	4.9	1.3
生命保険会社の窓口	1.9	2.1	2.7	2.9	1.6	2.6	0.4	0.0	6.4	3.0	4.9	1.3
テレビ・新聞・雑誌などを通じて	5.7	7.3	4.9	3.1	2.9	2.6	0.4	0.0	6.4	3.0	4.9	1.3
インターネットを通じて	2.9	1.8	0.8	0.2	—	2.6	0.4	0.0	6.4	3.0	4.9	1.3
通信販売	8.7	9.1	5.7	3.3	—	2.6	0.4	0.0	6.4	3.0	4.9	1.3
職場に来る営業職員	15.7	15.3	20.4	23.6	28.9	2.6	0.4	0.0	6.4	3.0	4.9	1.3
家庭に来る営業職員	52.5	51.0	49.7	49.7	54.2	2.6	0.4	0.0	6.4	3.0	4.9	1.3
生命保険会社の営業職員	68.1	66.3	71.8	77.6	88.5	2.6	0.4	0.0	6.4	3.0	4.9	1.3
加入チャネル	68.1	66.3	71.8	77.6	88.5	2.6	0.4	0.0	6.4	3.0	4.9	1.3

資料・生命保険文化センター「生命保険に関する全国実態調査」平成21年度

### 営業職員のよき強み発揮へ努力

生命保険の販売チャネルの多様化によって生命保険会社の営業職員による販売占率は、ひところから減少しはじまっている。この先は減少傾向が続くと見られる。生命保険会社は、この先は減少傾向が続くと見られる。生命保険会社は、この先は減少傾向が続くと見られる。

これを12年前の平成9年の調査に比べると「保険会社の営業職員」が20・4ポイント減少、「通信販売」と「保険代理店」はそれぞれ8・1、2・4ポイント増えている。

去る7月、生命保険協会会長に就任した住友生命の佐藤義雄社長は記者会見で、

営業職員チャネルのあり方にふれ、「営業職員のよき強み、入り口段階のコンサルティング、中間のアウトリーチ、最後のフォローアップ」を重視する方針を明らかにした。

「お客さまに納得いただくために教育・資力向上を図っていくべきであり、営業職員自身も自覚をもってお客さまと接するべきだと考えている」と語っている。

8%の減少となっている(生命保険協会)。しかし、この間の同業職員の資力は格段に向上しているといわれる。また、20年度は、前年比29・0%の増加で、下げどまりの傾向を示している。

### Q

私たちが夫婦は不動産業(株式会社)を経営していましたが、主人(昭和24年7月生まれ)が先月亡くなりました。子供がまだ、17歳と13歳です。

### A

私は、会社からの給与が月に20万円あり、厚生年金の保険料を納めています。これからは、主人の遺産としての家賃収入が毎月35万円ある予定で、私に収入があっても遺族の年金はもらえるのでしょうか。

**ガンガン身につく 年金力講座**

遺族厚生年金③

社会保険労務士 原 令子

### 遺族厚生年金とは?

遺族年金を受取るためには、死亡したご主人の年收が850万円以上であつても、おおよね5年以内の定年退職により、850万円未満に該当する場合は、生計維持関係があることが認められます。この場合は、定年退職が明記されている就業規則等の添付が必要となります。なお、定年退職以外の理由による退職(例：自己都合)は、認められません。

### 死亡した方の老齢厚生年金(報酬比例部分)の額

遺族厚生年金の額は、死亡した方の老齢厚生年金(報酬比例部分)の額の4分の3が遺族厚生年金の基本額となります。年金額は生前納めた保険料の多寡に比例します。報酬額が多ければ多いほど、その遺族厚生年金への加入期間が長ければ長いほど、遺族厚生年金の額も多くなります。

### 亡くなった夫との生計維持関係とは? 遺産から家賃収入があるが...

生計維持関係の有無は、ご主人が死亡されたときの前年の年收(または所得)で決まります。前年の年收で決定されますので、ご主人が死亡された後に、奥様が受け取ることとなった家賃収入35万円は、合算されず、奥様の年收は240万円となります。そのため、生計維持関係があるものと判断されます。

### ねんきん定期便「老齢年金の見込額」で分かる遺族厚生年金の額

年金を受けられる年齢	歳	60歳		65歳	
		基礎年金	老齢基礎年金	基礎年金	老齢厚生年金
年金の種類と年金額(見込額)					
基礎年金			792,100円		
厚生年金	特別支給老齢厚生年金(報酬比例部分)		特別支給の老齢厚生年金(報酬比例部分)	1,320,000円	1,320,000円
	特別支給老齢厚生年金(定額部分)				313円
年金額(見込額)					2,112,400円

この金額の3/4が遺族厚生年金、

# 生命保険は数理のマジック

# クローズアップ

有限会社 アイ・プラザ 岩根 和加子さん



「儲けるための代理店であってはいけない。加入させてそれで終わりでなく、お客様のために後々のフォローをするのが代理店の仕事だと思えます。」

## 厳しい時代でも保険の仕事が尽きない理由とは？

「儲けるための代理店であってはいけない。加入させてそれで終わりでなく、お客様のために後々のフォローをするのが代理店の仕事だと思えます。」

### 旧日産の破綻に伴い移籍その後、同志が集い法人化

昭和43年の4月に旧日産生命に入社。25年連続で優秀成績者に入賞するなどの輝かしい成績をあげていたが、平成9年同社が業務停止。

### 法人の規定見直しに欠かせないパートナー 社労士との「分業」で企業に適正な提案

「当時、12名で養老だけで100億円の資産を抱えていたのが大変でした。破綻直後は本社に問い合わせしても何も通じない状態。しかし、現在の代理店業務まではいかないもの、当時から部下とともに顧客管理を行い、既払い明細や資産勘定など期末決算の資料を作成

くると商品ラインナップでも顧客フォロー面でも個人代理店ではとても対応できず、組織化し乗合代理店化していく必要がありました。」

「折しも旧日産生命から別の保険会社で働いていた元同僚たちも、同じ想いを抱えていたこともあり、岩根さんの下に集ま

「折しも旧日産生命から別の保険会社で働いていた元同僚たちも、同じ想いを抱えていたこともあり、岩根さんの下に集ま

「折しも旧日産生命から別の保険会社で働いていた元同僚たちも、同じ想いを抱えていたこともあり、岩根さんの下に集ま

## お客様の「これから」をフォローし続ける

「各保険会社のプロ中のプロが仲間だから、MDRTは大きな原動力です。世の中の動きを読み取り先取りしていく考え方はそこで養われたものです。」

「一時、増定期保険ブームで『儲かる商売』として保険代理店が急増したが、取り扱いの変更により急激に販売件数が減る。それに伴い多くの代理店が淘汰された。」

「保険会社も大変ですが、そこで置き去りにするのはお客様。代理店は販売部門のひとつではありません。加入させてそれで終わりでなく、お客様のために後々のフォローをするのが代理店の仕事なのに、儲けたためだけの代理店であってはいけなかったと思います。」

「幸いアイ・プラザには現在60名のビジネスパートナーが所属、派手な優待者でなくとも、長年お客様を大事にし、お客様から頼りにされている方が集まっています。こんな厳しい時代になっても、法人・個人のお客様のフォローをしっかり続けていけば、保険の仕事は尽きません。」

「これからは『お客様の面倒は最後まで見る』という基本的な考え方を受け継ぐパートナーをしっかりと育てていきたいです。」

### 代理店の共通目的を再確認 徐々に組織に浸透

「代理店の共通目的を再確認し、徐々に組織に浸透させていくことが、お客様の「これから」をフォローし続けるための鍵です。」



ソニー生命では、平成21年11月2日から「優良体・非喫煙者割引特則」を発売している。同社では、平成10年から喫煙習慣などで保険料を区分する「喫煙リスク区分型」商品の取扱いを開始しているが、今回、家族収入保険等の「一般の保険料率」「非喫煙者保険料率」にそれぞれ優良体料率区分を追加し、「優良体・非喫煙者割引特則」として発売することになった。これにより、従来の家族収入保険（喫煙リスク区分型）と家族収入特約（喫煙リスク区分型）は優良体・非喫煙者割引特則の取扱開始に伴い販売停止となる。

また、同社では同日付で、顧客利便性の観点から、被保険者の告知書扱の引受限度額をこれまでの最大1,500万円から最大3,000万円まで拡大した。

ソニー生命

優良体・非喫煙者割引特則  
告知書扱による引き受け限度額の拡大

(平成21年11月2日発売)

特長

■優良体・非喫煙者割引特則

- 家族収入保険（特約、生活保障特則も含む）に付加することにより、被保険者の今までの健康状態および喫煙状況等に応じて、非喫煙者優良体保険料率、非喫煙者標準体保険料率、喫煙者優良体保険料率のいずれかの保険料率を適用し、保険料が割安になる。
- 被保険者の健康状態その他が会社の定める基準に適合するときには付加することができる。

■告知書扱による引き受け限度額の拡大

- 告知書扱は、従来、一被保険者につき最大1,500万円までと制限を設けていたが、これを最大3,000万円までとした。

保険料例

- 契約年齢35歳男性、年金額20万円、保険期間・保険料払込期間25年、個別別月払保険料の場合の例

■家族収入保険に付加した場合

		最低支払保証期間 2年	最低支払保証期間 5年
優良体・非喫煙者割引特則を付加した場合	非喫煙者優良体保険料率	5,060円 (71.0%)	5,360円 (70.8%)
	非喫煙者標準体保険料率	5,660円 (79.4%)	6,020円 (79.6%)
	喫煙者優良体保険料率	6,300円 (88.4%)	6,660円 (88.0%)
優良体・非喫煙者割引特則を付加しない場合		7,120円 (100%)	7,560円 (100%)

※ ( ) 内は、優良体・非喫煙者割引特則を付加しない場合を100%とした場合の割合

■家族収入特約<定額型>に付加した場合

		最低支払保証期間 2年	最低支払保証期間 5年
優良体・非喫煙者割引特則を付加した場合	非喫煙者優良体保険料率	4,700円 (69.5%)	5,000円 (69.2%)
	非喫煙者標準体保険料率	5,320円 (78.6%)	5,660円 (78.3%)
	喫煙者優良体保険料率	5,940円 (87.8%)	6,320円 (87.5%)
優良体・非喫煙者割引特則を付加しない場合		6,760円 (100%)	7,220円 (100%)

※ ( ) 内は、優良体・非喫煙者割引特則を付加しない場合を100%とした場合の割合

\* 保険料は年齢、性別により異なる。

\* 同じ条件であれば非喫煙者優良体保険料率が最も割安な保険料だが、非喫煙者標準体保険料率と喫煙者優良体保険料率は申込時の条件によりどちらが割安であるか異なる。

取扱内容 (家族収入保険に付加した場合)

契約年齢の範囲	20歳～80歳 ※主契約の保険期間により異なる
保険金額の制限	・告知書扱…最大3,000万円まで
特則を付加できる保険種類	家族収入保険、生活保障特則付家族収入保険、家族収入特約、生活保障特則付家族収入特約

優良体・非喫煙者割引特則の仕組みおよび特徴

優良体・非喫煙者割引特則は、被保険者の健康状態その他が会社の定める基準に適合するときには付加することができ、喫煙歴および健康状態により、「非喫煙者優良体保険料率」「非喫煙者標準体保険料率」「喫煙者優良体保険料率」のいずれかの料率が適用される。

料率区分	会社基準	
	喫煙歴*1	健康状態*2
非喫煙者優良体保険料率	無	該当
非喫煙者標準体保険料率	無	非該当
喫煙者優良体保険料率	有	該当

\*1 喫煙歴に関する基準については、以下の2つの基準両方に適合していることが必要になる。

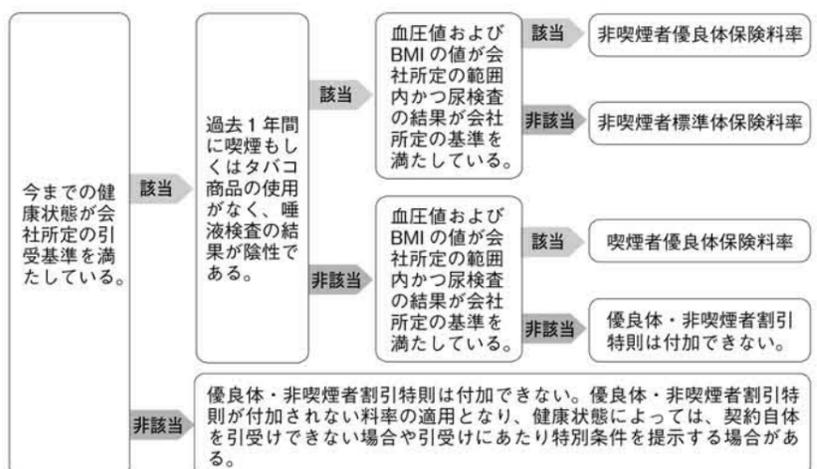
- ①過去1年以内に、喫煙もしくはタバコ商品の使用がないこと。
- ②唾液検査の結果が陰性であること。

\*2 健康状態に関する基準については、以下の4つの基準すべてに適合していることが必要になる。

- ①今までの健康状態が会社所定の引受基準を満たしていること。
- ②血圧値が会社所定の範囲内であること。
- ③ボディ・マス・インデックス (BMI) の値 (実測値) が会社所定の範囲内であること。

$$BMI = \text{体重 (kg)} \div \{\text{身長 (m)}\}^2$$

④尿検査の結果が会社所定の基準を満たしていること。





**入院**  
いしだゆみこ

手術中

弟がヘルニアの手術で入院しました。

手術は数時間かかるといいますが、退院しても5日間ほどは目薬を点眼しなくてはなりません。手術は日数に関係なくおさまる。

あつというまに退院の日になりました。

おれ... 病院にはいさんな子がいてさあ...

おれ... 病院にはいさんな子がいてさあ...

生まれから手術いみだっ

成長したのかな...

あなたが友人だと思ふ人の人数について、同性・異性を問わずにどの質問に対して、友人だと思ふ人数は「1人以上」が

# 時代の動きを読むキーワード

## 8割弱が現在の人間関係に満足

マイボイスコム調査

### 人付き合い

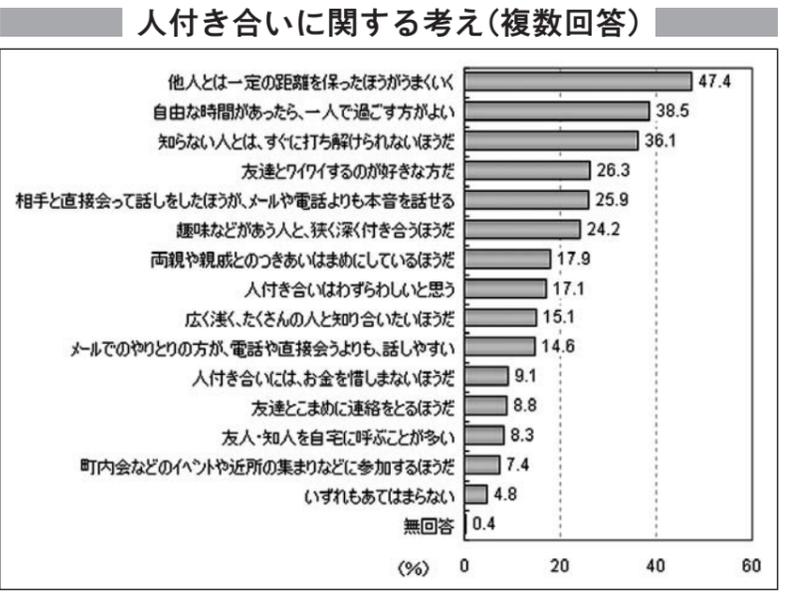
8割弱の人が現在の人間関係に満足しており、心のよどころは「同性の友人関係」がトップであることが、マイボイスコム株式会社がこのほどインターネットコミュニティ「MyVoice」の登録メンバー1万3534人を対象に行った「人付き合い」Webアンケート調査からわかりました。

あなたが友人だと思ふ人の人数について、同性・異性を問わずにどの質問に対して、友人だと思ふ人数は「1人以上」が

約半数が「高校、取引先、仕事関係」から友人とは「直接会って話す」が75%

8割弱の人が現在の人間関係に満足しており、心のよどころは「同性の友人関係」がトップであることが、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1万3534人を対象に行った「人付き合い」Webアンケート調査からわかりました。

# 他人とは一定の距離を保った方がうまくいく!?



な人も割り込みました。現在の人間関係の中で心のよどころとなっているものの複数回答として「同性の友人関係」が48.7%でトップになっています。一方で「友人とワイワイする」が26.3%、「相手と直接会って話をした方がよい」が25.9%、「趣味などがある人と、狭く深く付き合う」と「広く浅く、たくさんの人と知り合いたい」が15.1%、「メールでのやりとりの方が、電話や直接会うよりも、話しやすい」が14.6%、「友達とこまめに連絡をとる」が8.8%、「友人・知人を自宅に呼ぶことが多い」が8.3%、「町内会などのイベントや近所の集まりなどに参加する」が7.4%、「いずれもあてはまらない」が4.8%、「無回答」が0.4%です。



**勤労感謝の日**(十一月二十三日)が近づいてきました。一日、働いたことに感謝する日、働いて嬉しかったこと、働いて感謝する日、という意味の日なのです。

しかし、セールの準備や商品の仕入れ、お客様の対応、お金のための働くのだと割り切り、Cは、自分のやっている仕事の意義と目的をしっかりと認識し、情熱と誇りを持って仕事をすることを示しているのです。

この石工の話を、保険営業の仕事に置き換えてみれば、セールスが、どのような気持ちで仕事に携わっているかが問題なのです。

セールスが、保険を販売するということは、その人の収入を増やすということだけに過ぎず、「顧客に安心と安全をもたらす社会貢献の意味もあるのだ」という目的意識を持っているかどうか重要なのです。

相互扶助の精神から生まれた保険商品を、誇りと信念を持って顧客のために販売している人は、「働きがい」や「働く喜び」を感じているのです。

セールスという仕事にも、「社会との係わり合い、顧客の将来の生活設計に役に立つ商品を販売するのだ」という目的意識をはっきり持つて、堂々と取り組んでほしいものです。

## 職員に、働きがいや働く喜びを伝えたい

金を使っているのだ」と答えた。そして、三人目の石工は、笑顔で「私は、ここに立派な美術館を造るために石を刻んでいるのです」と答えました。

つまり、石工のAは、石切りの仕事という職業のつまり、苦しみを訴え、Bは、お金のために働くのだと割り切り、Cは、自分のやっている仕事の意義と目的をしっかりと認識し、情熱と誇りを持って仕事をすることを示しているのです。

多くの家庭の幸せを守る仕事、それが私たちの仕事なのではないでしょうか。



個人事業主の満期金の所得種類

- ▽個人事業主を被保険者とする契約  
個人契約として取り扱われる。
- ▽使用人を保険の目的とする契約 (損害保険は建物等を含む)
  1. 生命保険  
満期保険金は事業所得。  
満期保険金－保険料積立金＝雑収入 (または雑損失)
  2. 損害保険  
満期返れい金は一時所得。  
満期返れい金－積立保険料＝雑収入 (または雑損失)  
この金額は「事業主借」 (または「事業主貸」となる。

【仕訳例】生命保険契約と損害保険契約の満期金処理

■生命保険契約

契約していた10年満期の養老保険 (ハーフタックスプラン) が満期を迎え、満期保険金300万円を受け取った。なお、これまで保険料積立金として140万円を資産計上してきた。

①満期保険金受取時の経理処理

現金・預金	300万円	保険料積立金	140万円
		雑収入	160万円

■損害保険契約

契約していた10年満期の積立型傷害保険が満期を迎え、満期返れい金100万円と契約者配当10万円を受け取った。なお、これまで積立保険料として90万円を資産計上してきた。

①満期返れい金等受取時の経理処理

現金・預金	110万円	積立保険料	90万円
		雑収入	20万円

②年末決算時 (12月31日) の処理

雑収入	20万円	事業主借	20万円
-----	------	------	------

なお、事業主借の20万円は一時所得計算の対象となるので、他の一時所得の対象となる収入と合わせて別途に計算し、申告所得ができればこの分の確定申告も行うこととなる。

**Q** 私は、小さな鉄工所を営んでいる個人事業主です。使用人は5人います。ところで、この年末に2つの契約の満期を迎えることになっています。1つは使用人の退職金準備を目的に加入していた養老保険 (ハーフタックスプラン)、もう1つは工場で働く使用人の傷害事故を補償目的に加入していた積立型傷害保険です。聞くところによると、これらの満期保険金 (満期返れい金) は所得の種類が異なるとのこと。それぞれどのように処理することになるのでしょうか。「教示ください」。

所得種類が異なる生損保

被保険者は同じ使用人なのに...

**A** ご質問は、生命保険金は事業所得の収入 (損保契約と損害保険契約から、個人事業主が受け取る満期保険金) の課税上の取扱いを問うたものです。

まず、個人事業主契約で確認しておきたいことは、個人事業主自身を被保険者とする契約については、たとえその契約が使用人と同様な条件で加入していたとしても、個人が契約したものとして取り扱われるということです。したがって、その保険料は事業所得の計算上必要経費に算入されませんし、また、その満期

料の半分は資産計上、半分は必要経費に算入することになります。ここでは、生命保険契約に加入している個人事業主が、例えハーフタックスプランにより養老保険に加入した場合、普通性等の加入要件を満たしていれば保険料の半額を保険料積立金として資産計上し、残りの2分の1を支払保険料として損金に算入することになります。この取扱いが、個人事業主について同様で、支払保険料の半分は資産計上、半分は必要経費に算入することになります。

さて、生命保険契約に加入する個人事業主が、例えハーフタックスプランにより養老保険に加入した場合、普通性等の加入要件を満たしていれば保険料の半額を保険料積立金として資産計上し、残りの2分の1を支払保険料として損金に算入することになります。この取扱いが、個人事業主について同様で、支払保険料の半分は資産計上、半分は必要経費に算入することになります。

個人事業主受取りの満期金

じみの処理といえまじう。では、損害保険契約において個人事業主が受取る満期返れい金も同様に処理すればいいのでしょうか? 答えはNOです。

損保は一時所得扱いに 年末に事業主借等として処理を

個人事業主は、個人と個人事業主の二面性を持つっており、その会計については事業に係る部分と個人の生活に係る部分が混在する形となっています。生命保険契約では先述のとおり支払保険料、満期保険金ともに事業に係るものとして処理することになります。しかし、損害保険契約における積立型保険の場合、掛捨て保険料部分は事業所得の計算上必要経費として取り扱う一方、その満期返れい金も同様に事業所得とされることになっていきます。ところが生命保険契約と大きく異なる点です。

そして、この雑収入にあたる金額は個人事業主個人のものである以上、帳簿上において事業に係るお金ではないことを明確にしておかなければなりません。すなわち、満期返れい金から生じた雑収入の金額は個人からの借入金として「事業主借」として取り扱うこととなります (反対に個人事業主個人への貸付は「事業主貸」)。個人の所得の課税期間と個人事業主の課税期間は1月1日～12月31日です。したがって、年末の決算時にはこれを



根拠のある目標設定すべきことを把握

前回、見込客の把握について書きましたが、今回は「目標を設定する」ということについて書きたいと思っております。目標設定といっても「去年がこれくらいだから、今年はいくら」というような感覚で設定するということではありません。分かりますか? 設定という設定という設定は、大きく分けて既存客と新規客となりますが、それらがどの程度見込めるのかをターゲットとして落とし込んだ上で目標を設定していくということになります。必要なデータは、去年の実績、既存客から想定される追加契約、既存客から想定される解約、今後の見込客の4点。件数と金額でまとめることができればベストです。

まずは去年の実績を月別にまとめていきます。顧客一人ひとりをカウントするのは大変で、まずは保険種別の「個人」「法人」という2つのグループに分けていきます。その上で、月別に想定される追加契約や解約数値を入力していきます。追加契約や解約などは、予測できないものが大半ですが、ある程度営業パーソンの感覚に頼るところが大きくなりますが、去年の実績などを見ながら記入していきます。ここまで入力すると何が見えてくるのか? 実は、去年の実績からプラス要因とマイナス要因を足し引きすることで、今年度に想定

される売上、もしくは件数が算出できます。仮に算出された数値が去年と比べてマイナスになっているのであれば、プラスに持っていかなくてはならないと判断する必要があります。そこで次に必要になるのが、見込客です。要するに、去年の実績からプラスとマイナス要因を足し引きして想定される売上に見込客の数値を加算することで最終的な着地がどの程度の売上になるのかを予測できるのです。そして、去年の実績と比較してプラスになるのか、マイナスになるのかを分かっていくことです。

それらを把握した上で、どの程度の売上目標を設定するのか、ということになります。実際に感覚だけで売上目標を設定しようとした場合、このように予測しながら売上目標を設定するのでは、結果的に目標が変わっていくことは明らかです。また、何の根拠もなく漠然と目標を設定するよりも、このように考えながら目標を設定すれば、「現状で想定されるマイナス分がいくらなのか?」「そのマイナス分を埋めるためには何が必要なのか?」「といったやらないといけないことが見えてきます。過去のデータや、今後の予想される数値から目標を立てることで、今までに見えなかったことが見えてくるようになります。それだけ様々な要因を考えている証拠なのです。最初からこのような目標を立てようとすると難しいかもしれませんが、過去の実績を見たり、今後の予測を考えたりするということを一度実践されてみることをお勧めします。

# 初めての飛び込みは息も絶えだえ

## 訪問したら「礼」をする

### 営業の心得の基本知る

先輩は、私に理解をさせようと自分の経験を話して下さりました。

「保険営業を始めた頃の話なのですが、『〇〇会社』と胸に刺繍がある作業服を着た営業マンが、私が飛び込み訪問しようとしている地域のとある家の前でインターホン越しでその奥さんらしき人と大きな声で話をしていた。しばらくしてガチャガチャという音が周辺に響きました。多分、断られたのでしょ

うネ。一瞬ポーンとしていたその営業マンが「ホン！このドケチ野郎」と大声で言いその玄関口に唾を吐き捨てました。「ひどい奴ですネ」「そんなんです、誰が見てもとても良くない光景です。すると突然玄関

## 営業は努力と根性の世界？ 緊張ほぐすため公園でレクチャー

### 私の生涯初めての「飛び込み」です。

「ほう」と私が話を真剣に聞いていますと「私がこの体験でどのようなきがが、何をするんだと思いませんか？」と私に質問をされました。私はしばらく考えて言いました。「見ていないと思っていたことが実は

見ていたり、聞いていないと思っていたことが実は聞いていたり……っていろいろなことではないか？」。自信なき私に、「なかなか君は鋭い感性の持ち主だね」と褒めていただきました。

「7割が当たりで、私はこの体験で仕事をしたいときはいつでも、どんなときも待っているような社会

「さあ、続いてやっていきましょう！」「はい」「今度は君がインターホンを鳴らして下さい。大丈夫です。私が後ろにいますから」

きっとできる！紹介・口コミ新手法

営業センスゼロからの大逆転ストーリー ⑤

【筆者紹介】山下 義弘 (やました よしひろ)

株式会社Be/ビーコーポレーション 代表取締役。損害会社に研修生として入社するも3か月間契約ゼロ。しかし、あることをきっかけにその3か月後に営業所内でトップ営業マンとなり、5部門で社内ギネスを樹立。以来支社内で10連続トップ営業マンという偉業を達成。現在は生損保代理店として活動する一方、営業コンサルタントとして活躍。独自の「紹介・口コミ」営業手法をアドバイスしている。生保会社が主催するセミナーの講師も数多くこなしている。

e-mail: beandh@oak.ocn.ne.jp

「さあ、続いてやっていきましょう！」「はい」「今度は君がインターホンを鳴らして下さい。大丈夫です。私が後ろにいますから」

人間心理とセールス

読者 三郎

〈590〉

人にとって一番嬉しいのは、何事もお互いに協力し、協力し合えること。他人全員、自分の言動が相手に伝わるように、思っていることを理解し、理解し合えること。他人全員、自分の言動が相手に伝わるように、思っていることを理解し、理解し合えること。

ワンポイントアドバイス

まず人物観察から始めよう

紹介された人を訪問する際は、相手の人物像をあらかじめ把握しておくことが重要です。相手の名前、年齢、職業、趣味、家族構成などを事前に調べておくことで、話のネタが豊富になり、相手も話しやすくなります。

小さな手帳

研修講師の覚え書き ④

教育企画社 江口 彰彦

自分のやり方だったら、八対二で言われちゃうな」という発言に、笑いと感動の声が響いた。

二つ聴いて、二つ話す

「さあ、続いてやっていきましょう！」「はい」「今度は君がインターホンを鳴らして下さい。大丈夫です。私が後ろにいますから」

# マーケット開拓の ポイント

中瀬敏 40

## カレンダー配りを活用する

### この機会を活かしお客様と親密になる

今年もあと2か月で、そろそろ年末の挨拶の準備をする時期になってきました。弊社では、毎年カレンダーを配っています。

このカレンダーは少々値段が高いのですが、特注加工されたカレンダーですので、お客様からとても人気があります。もちろん、弊社の名前入りですので、カレンダーを見るたびに弊社のことを思い出していただけることになっていきます。

弊社の名前入りでも、毎年このカレンダーを欲しいと言われるお客様がたくさんいますので、宣伝のつもりで配っています。

顧客数が多くなると、お客様を満遍なく訪問できる回数が減ってしまいますが、この年末のカレンダー配りは、欠かすことのできない訪問チャンスとなります。訪問理由も年末の挨拶というだけでポイントが取れますので、みなさんぜひ活用ください。

ポイントの取り方は、簡単です。「年末の挨拶で」

「年末の挨拶で」

「年末の挨拶で」

す。ふだんから、お勤めばかりしては、この言葉は通用しません。久しぶりに訪問したお客様ほど丁寧な話かとも聞きたがります。

「契約の時しか来ない」と言われたいようには「ぜひこの機会を活用しましょう。特別な理由なく、お客様に接触できる機会です。」

私は毎月ニュースレターを発行していますが、これとは別に年末の挨拶の訪問もしますし、年賀状も出します。理由なく何度も訪問することはお客様にとっても迷惑なことです。

しかし、年末の挨拶や年賀状など書面での接触はお客様の心理的負担が少ないため、多用して自分の評価が下がることはありません。

訪問の際には、お客様の情報を聞き取ることや、新規契約につながる話だけでなく、お客様の欲しかった情報を提供して行くことの重要性を強調して行くと、評価は上がるでしょう。

お客様の欲している情報を提供して訪問する、日々相談が舞い込むようになります。そして、相談を受けることで新契約も増えるようになります。

(有会社インシマラ  
SNSネットサービス代表  
http://www.imets.jp)

「年末の挨拶で」

「年末の挨拶で」

### 師の教え

瑞穂 10

## 自分の設計した提案が どれも似通った内容に

今回も師匠と出会った頃の話です。色々師匠の話聞いた私は今まで契約してきた保険を見直しておりました。正直どれも似通った内容になっており、とてもじゃないがお客様一人ひとりに合わせて設計した保険だといえるものではありませんでした。しかし私はそれまでお客様のことを真摯に考えて「保険を設計してきたつもりでしたので、なぜそのような結果になったのかはさっぱりと分かりませんでした。そしてそのことを師匠に相談しました。

## 集中力が切れる1時間 経過後から本音が出る

「なるほどね。ところで君は初めてのお客様の所に行くときに、だいたいどれくらいの時間をしているの？」

「そうですね。お客様次第ですが初めてのときは15分くらいです。」

「15分、短いね。次に行くときは？」

「そうですね。30分から1時間くらいでしょうか。」

「はあ。それもまた短いね。それでその次は？」

「次はプレゼンからクロージングまで行きますので2〜3時間かかることもありますね。」

「なるほど。原因はそこだね。」

「えっ、どうですか？」

「最初の2回。君は最初の2回お客様様の話を聞いて、保険を設計しているんだよね。」

## 師匠に「1時間以上話せ！」

「人間の集中力がどれくらい続くと思う？」

「突然何ですか？ まあ、1時間くらいですか。」

「うん。多分そんなもんだらう。ではお客様との会話は一度にどれくらい続いた方がいいと思う？」

「1時間以内ですか。」

「やっぱり。そう思うよ。あのね、1時間で集中力が切れるんだよね。ということはお客様の君に対する警戒感も1時間で切れるんだよ。『今日はこの人からまだ保険に入らないぞ』という警戒感。だから1時間過ぎたあたりからお客様の本音が出始めるんだよ。ということは1時間以内で話を切り上げてしまっている君はまだまだお客様の本音を聞けていないんだね。だから結局話のうわべだけでお客様を判断してしまい、あとで推測で保険を設計するから似たようなものばかりになるんじゃない。」

なるほど。確かにそのとおりかもしれないなと思った私は早速その日から「お客様と1時間以上話す」ことを意識して会話するようにしました。初対面の人といきなり1時間以上話すわけですから、最初は緊張してなかなかうまくいきませんでした。が、慣れてくるとそれも特意識することなくできるようなになり、師匠の言ったとおりお客様の本音を聞けるようになってきました。

## 夫婦でも本音は違う所に

これが旦那様の本音だったのですね。奥様も初めて聞いたみたいでした。そして私が時計を見るたびに1時間10分くらいがたつ頃でした。私は再度最初に提案した保険について説明し、契約を終わらせた後、お父様の相続対策について更に1時間ほど相談しました。旦那様の悩みは多岐に渡りました。父親はまだ若く、相続の話でもしよものなら何を言われるか分からない。また、実際に相続が起った際に弟達はどういう態度をとるのか分からず不安だ。そういつたことでした。それに対して私は過去の経験からアドバイスできることを申し上げました。そしてお父様の所に一度一緒に行ってほしいという依頼をいただいたのです。夫婦でも本音は違う所にある。今回はそれを学んだエピソードでした。

## 旦那様の趣味の話から 相続問題の話題に展開

先日もこんなことがありました。ある新婚のご夫婦の所におうかがいした時のことです。それ以前には奥様と一度お会いしており、その日は奥様が希望された保険の設計書と申込書を持参しておりました。そして旦那様の前で私がそのプランについて説明をしていたところ、旦那様が上の空だったので一旦私は

## 年末は絶好の訪問チャンスです

「年末の挨拶で」

保険代理店協議会主催 生損保険代理店経営者はじめ、保険業に携わる皆様へ!

# 特別オープンセミナー

## ○保険流通維新の志士たちの未来戦略○

勝ち残るのはやはり来店型保険ショップの多店舗展開か、それとも保険代理業をベースに多角化しながら差別化を図るビジネスモデルか?

21世紀を代表する代理店経営者たちの公開討論が実現!

### 「混沌とする保険業界」

メーカーは生残りを賭けて大型合併を模索し、収縮する国内市場から海外市場に活路を見出し始めています。では、その煽りを受けたエージェンツたちはどうすればいいのか? 不況下でも成長を続ける国内を代表する代理店経営者たちを集め、個々の経営戦略を惜しげもなく開示し、互いの価値観や戦略をぶつけ合う公開討論が実現しました。

この度、成長著しい代理店経営者たちに協力いただき、代理店として勝ち残る為の未来戦略や保険代理店協議会として皆様に提供出来る情報をわかりやすくお伝えします。是非ふるってご参加ください。

保険代理店協議会 理事長 堀井 計

主催: 保険代理店協議会



◇参加費 第1部のみ 3,000円 懇親会込 5,000円  
※参加費は当日お支払ください。

◆お申し込み方法 下記ホームページからお申し込み書をダウンロードの上、FAXにてお送りください。  
先着順で定員に達した場合はその時点で締め切りとさせていただきます。

日程  
2009年11月17日(火) 14:00~  
会場  
あいおい損害保険 東京中央支店 日本橋  
東京都中央区日本橋3-1-6 「日本橋」駅 B3出口より徒歩3分

### 第1部 オープンセミナー 14:00~17:30 (予定)

#### 1. パネルディスカッション

1 多角化を展開する代理店経営者 (前半)  
パネラー: 海上商事 代表取締役、サルベージンアクト 代表取締役、ブロードマインド 代表取締役社長、ホロスプランニング 代表取締役  
コーディネーター: 業務プロセス研究所 代表取締役 尾籠 裕之

2 来店型を展開する代理店経営者 (後半)  
パネラー: アイリックコーポレーション 代表取締役、F.L.P 代表取締役、ライフプラザホールディングス 代表取締役、ワールドフィナンシャル 代表取締役  
コーディネーター: 富士生命保険 代表取締役社長 星野 喜宏

※敬称略 なおパネラー、コーディネーターは変更になる場合がありますのでご了承ください。

#### 2. 保険代理店協議会 活動内容紹介

### 第2部 懇親会

軽食・飲み物をご用意し、保険代理店相互の情報交換会を行います。  
\*セミナー内容は予告なく変更することがあります。あらかじめご了承ください。

申込  
受付中

お申し込みは <http://www.hodaikyo.org/> 保代協 検索

学天ぽすと みんなでつくるクイズ・検定サイト

教育研修・人事・社員福利厚生ご担当者様へ

# 社内教育のコスト削減に!!



「学天ぽすと」とはお客様がお持ちの知識や情報を、オリジナルクイズやユニーク検定として作成し、投稿できるサービスです。作ったクイズはブログパーツとして、ホームページやブログに貼ることができるので、社内研修の問題を作成し会社ホームページに掲載するような使い方も可能です。

企業様で社内導入すればオリジナル検定が作成・利用・共有できます。



今すぐアクセス! <http://kenten.jp/>

学天(がくてん)サポートセンター 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  
お問い合わせ ☎ 0120-888482

KOSAIDO 株式会社 廣濟堂  
<http://www.kosaido.co.jp/> 〒108-8378 東京都港区芝4-6-12

平成21年度版 基礎から応用まで、最新の知識を満載!! 実務者必携

# 保険税務のすべて



顧客の信頼を高め、活動効率を高める

## 生命保険活用の税務情報

●規格 B5判  
●ページ数 1,348ページ

定価 **4,950円**  
(消費税込み、送料実費)

●FAX・HP注文書● (平成21年 月 日)

送信先 株新日本保険新聞社 (FAX 06-6225-0551)  
ホームページからのお申し込みもできます⇒ <http://www.shinnihon-ins.co.jp/>

平成21年度版 保険税務のすべて 冊

●会社名 \_\_\_\_\_ ●支社名 \_\_\_\_\_  
●機関名 \_\_\_\_\_ ●担当者名 \_\_\_\_\_  
●送付先 (〒) \_\_\_\_\_  
●TEL \_\_\_\_\_ ●FAX \_\_\_\_\_

〒550-0004 大阪市西区鞠本町1-5-15 電話 (06)6225-0550(代表) FAX (06)6225-0551 新日本保険新聞社