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
大阪市西区靱本町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。

景況感最悪も、先行きはやや改善へ

日本生命とニッセイ・リース　ニッセイ景況アンケート調査（2009年度上期）

政権が代わり、日本の景気がどうなっていくのか気になるところだが、日本生命およびニッセイ・リースはこのほど、「ニッセイ景況アンケート調査結果（２００９年度上期調査）」を発表した。この調査は、日本生命の取引先企業を中心に、景況や必要な経営資金、最も注力している経営指標などについて今年8月に調査を行い、まとめたもの（回答企業数４２９８社）。それによると、企業の景況感は調査開始以来の最低を記録する一方で、先行きは依然厳しいながらもやや改善すると考えている企業が多くなっている。

「自己資本比率」に注力する企業急増

日本生命とニッセイ・リースが実施した調査では、企業の景況感が悪化し、景気が極めて深刻な状況にあることが確認された。全産業の業況判断D.I.（表の（注）参照）は▲47.4と前回調査（今年1月）▲36.4よりさらに悪化した。今回の低下幅11.0ポイントは、調査を開始した1995年度以来の最大の落ち込みであった前回調査での25.8ポイントよりは小さく、悪化ペースに鈍化傾向はみられるが、D.I.の水準としては過去最低を記録した。

しかし、２０１０年３月末見込みの業況判断D.I.は▲35.5となっており、先行きについては依然厳しい水準ながらも、やや改善する見通しとなっている。

地域別のD.I.では、北海道と四国を除くすべての地域で悪化し、全地域で大幅なマイナスを記録している。従来、相対的に良かった関東や近畿などの地域の悪化が鮮明であり、総崩れの様相になっている。

このような中、企業が最も注力している経営指標は、企業規模を問わず、「売上高利益率」で48.8%、次いで「自己資本比率」の14.4%、「ROE（株主資本利益率）」の9.1%と続いている。過去調査との比較では、ROEや売上高利益率などがやや低下する一方で、自己資本比率に注力する企業の割合が急上昇しており、一部企業の間で従来の収益性重視から安全性重視姿勢へのシフトが生じている可能性が伺える。

今後経営戦略上で重視する内容については、全産業では不況時を象徴する「コストの削減」が64%（中小企業は59.9%）と最も高くなったものの、「人材の強化・育成」が56%（同57.9%）、「新製品・サービスの開発強化」が36%と、将来に向けた取り組みへの投資意欲が高くなっている点は注目される。

これから必要となってくる経営資金は「運転資金」（37.3%）、「生産設備資金」（19.3%）で半分以上を占めた。

そして、事業活動の活性化のために望まれる政策として、「需要喚起策（エコポイントなど）」（28.4%）や「減税」（26.4%）を挙げる企業が多くなっている。

景気動向の地域別比較

1．業況（業況判断D.I.）　（構成比：%、D.I.）

		良い	やや良い	普通	やや悪い	悪い	業況判断D.I.
全国	2009/1（前回）	3.4	8.0	24.7	37.2	25.2	-36.4
	2009/8（今回）	2.4	6.1	19.5	36.2	34.7	-47.4
	2010/3末見込	1.6	7.1	25.6	42.1	19.6	-35.5
北海道	2009/1（前回）	1.5	4.5	16.7	33.3	42.4	-55.3
	2009/8（今回）	2.5	12.3	19.8	40.7	24.7	-36.4
	2010/3末見込	1.2	11.1	22.2	48.1	17.3	-34.6
東北	2009/1（前回）	0.0	8.8	22.1	32.7	35.4	-47.3
	2009/8（今回）	1.0	6.3	15.6	31.3	45.8	-57.3
	2010/3末見込	0.0	8.3	16.7	47.9	26.0	-45.8
関東	2009/1（前回）	4.0	8.1	27.4	36.6	22.0	-32.2
	2009/8（今回）	2.5	6.1	22.5	35.3	32.4	-44.5
	2010/3末見込	2.0	7.0	27.7	41.6	17.4	-32.8
甲信越・北陸	2009/1（前回）	2.5	12.1	19.1	31.8	34.4	-41.7
	2009/8（今回）	0.6	5.6	15.0	37.5	40.0	-55.3
	2010/3末見込	0.6	7.5	21.9	39.4	29.4	-44.7
東海	2009/1（前回）	2.6	3.6	18.9	44.4	29.5	-47.2
	2009/8（今回）	2.2	5.3	15.1	34.2	42.3	-54.5
	2010/3末見込	1.4	3.6	20.7	45.9	22.7	-42.4
近畿	2009/1（前回）	3.4	8.2	24.4	39.0	23.9	-36.0
	2009/8（今回）	2.3	4.8	17.2	39.0	35.6	-50.3
	2010/3末見込	1.4	7.1	24.2	43.3	19.6	-36.3
中国	2009/1（前回）	1.7	7.7	12.0	41.9	35.0	-50.4
	2009/8（今回）	1.5	7.7	18.5	32.3	40.0	-50.8
	2010/3末見込	1.5	9.2	25.4	39.2	23.8	-37.3
四国	2009/1（前回）	1.9	1.9	25.9	46.3	24.1	-44.4
	2009/8（今回）	3.9	5.3	18.4	42.1	28.9	-43.4
	2010/3末見込	2.6	3.9	28.9	42.1	21.1	-37.5
九州・沖縄	2009/1（前回）	3.7	11.9	24.8	33.0	26.6	-33.5
	2009/8（今回）	3.0	10.1	22.6	34.5	29.8	-39.0
	2010/3末見込	1.2	10.7	31.5	32.7	22.6	-32.4

（注）業況判断D.I.は次の算式による。（良いと回答した企業数%）＋（やや良いと回答した企業数%）×0.5－（やや悪いと回答した企業数%）×0.5－（悪いと回答した企業数%）

ライフネット生命

前年同期比3倍超に

10月販売速報

ライフネット生命は、10月末時点の販売速報をまとめた。

それによると、10月単月の申込件数は4か月連続で2000件を超え2247件、新契約件数は1752件と2か月連続で過去最高を更新した。前年同期比では共に3倍超と大きく伸展した。その結果、10月末時点の保有契約件数は1万4432件、年換算保険料は6億5500万円となった。

同社は、医療保険（終身）の「じぶんへの保険」ならびに死亡保険（定期）の「かぞくへの保険」を販売している。この割合は3対7で開業当初からほぼ変わっていない。

新契約状況（販売速報）

新契約の状況（単月）	単月実績 09年10月	前年同月実績 08年10月
申込件数（件）	2,247	631
新契約件数（件）	1,752	458
新契約金額（百万円）	20,977	6,039
年換算保険料（百万円）	74	22
うち医療保障・生前給付保障等（百万円）	20	5

澪標

民官力を合わせ難局を乗り切ろう

年末を控え景気の冷え込みが気になるところだ。ちまたでは2番底がやってくるのではないかという声さえ出てきた。

前政権はリーマンショックで大きな打撃を被った日本経済に対して、公共工事の前倒しや30兆円枠の緊急保証制度などさまざまな景気浮揚策を講じてきた。しかし、いずれも事態の抜本的な解決にはならず、一時的なカンフル剤的効果しかなかったようだ。

前政権の負の遺産を受け継いだ格好の新政権は個人の暮らしを安定させることに全力を挙げ、鳩山首相自らを本部長とする緊急雇用対策本部を設置、来年3月末までに10万人の雇用の創出を目指す緊急雇用対策を決定した。

そのなかで目立つのが介護分野を今後の成長産業と位置づけ、さまざまな施策を講じている点だ。仕事を失った人や働きながら資格を取るため「介護雇用プログラム」というものが設けられている。介護福祉士やホームヘルパーの資格取得を目指す失業者を雇い入れた介護事業所に対して、資格取得にかかる費用とその間（1～2年）の賃金を国が負担するという制度である。また、全国のハローワークにおいても、介護分野での求人開拓に重点的に取り組むことになった。失業した人が新たな分野へチャレンジするための支援は従来と比べて格段に手厚くなった。

土木、建設などの「箱モノ」に膨大な血税を注ぎ込んできた旧来の政権と異なり、新政権は介護、保健・医療、教育など人を育む分野を日本社会の核としていく路線に大きく舵を切った。

産みの苦しみは当面は続くだろうが、この国の未来のために民と官が力を合わせて乗り切っていきたい。（F）

日本生命が法人向けに福利厚生の小冊子発行

日本生命は、法人のお客様向けガイドブック「これからの福利厚生のあり方について」（ニッセイ基礎研究所監修）を発行し、営業担当者を通じて10月26日から全国約1万の法人のお客様に無償で提供している。

福利厚生制度は、少子高齢化や、グローバル化に伴う競争の激化、雇用流動化に代表される社会・経済・労働環境の大きな構造変化の中、転換期を迎えている。また、昨今注目されている「ワーク・ライフ・バランス」「ダイバーシティ・マネジメント」の推進、「メンタルヘルス」対策といった新しい経営課題に対処するには、今日的な視点から福利厚生制度の再構築が必要となっている。

このガイドブックは、そのコンサルティングツールとして作成されたもので、制度の再構築に向けた検討を進めるうえで、経営者、人事・労務担当者まで幅広く寄せられるテーマを体系的に網羅した内容となっている。

■ガイドブックの概要

1．企業の福利厚生と経営環境の変化
2．今後の福利厚生の方向性
3．福利厚生制度再構築のポイント
4．福利厚生制度見直しの具体策

直!言 FPと生保セールス

第543回

井上 得四郎

一族での独占は難しいのが現実

社会福祉法人…②

「では、社会福祉法人には、生保販売はまったく無理ですか?」

「いいえ、高齢者事業・障害者事業の場合には、収入が公金ではなく、介護保険等になりますから、保育園等の資金使途の厳しさはありません。ある程度の資金使用の自由さはあります。ただし、法人税等の課税がないのは同様ですから、節税目的は必要ないです」

「節税効果が考えられないとすれば、生保加入の意味は半減しますね」

「共済制度がキチンとできていますから、生保ではコスト高で戦えないのではないでしょうか」

何とも歯がゆいが、現実である。なぜ、法人で生保に加入するのか、原点を学んでいるようである。

「社会福祉法人の理事長は、自分の不動産を社会福祉法人に寄付しますね」

「通常、法人に土地等を寄付したら、寄付した個人はみなし譲渡とみなされ、所得税・住民税合計で20%の譲渡所得税が課税される。お金はもらっていないのに、税金がかかるのです。法人側も資産の無償譲り受け(タダで資産をもらった)ということで、もらった利益に対して法人税等がかかります。これは時価相当額が利益となり、法人・個人ダブル課税です。しかし、社会福祉法人への寄付は個人・法人いずれも非課税です」

「個人資産が無税で法人移転できる、究極の相続税対策ですね。個人で資産を所有しているから、遺産分割でもめる、個人で資産を直接有しているから、相続税が高い。理想的ですが」

「ただし、その社会福祉法人を乗っ取られるようなことがありますと、元も子もありません。社会福祉法人の理事は6名以上、親族等は2名までと決まっているそうで、完全支配ができない。監査する監事も、他の役員と親族等の特殊の関係があってはならないとされています。その意味では、一族で独占は難しいのが現実です。しかし、乗っ取り問題さえクリアになれば、理事長先生の報酬は年間720万円、都市部ではその倍確保されます。代々、理事長職を継いでいければ、未来永劫、収入安定、最高です。しかも、名誉職でもあり、長年に亘っての資産家には最高だと思います」

社会福祉事業を行うために直接必要な物件については、所有権を有しているか、国もしくは地方公共団体から貸与または使用許可を受けていることと、事業の安定性を確保している。当然である。税金で賄っているわけであるから。ただし、都市部等土地の取得が極めて困難な地域においては、民間から敷地部分についてのみ貸与を受けることが認められる。

(税理士)

オープンセミナーを開催

MDRT日本会・北海道ブロック

MDRT日本会・北海道ブロック(露木茂ブロック長)は10月28日午後零時半から、札幌市中央区の京王プラザホテル札幌で、オープンセミナー「信頼『CATCH the CHANCE!』~見て・聴いて・触れてMDRT~in EZO」を会員・非会員含め約260名参加のもと盛大に開催した=**写真**。

まず露木ブロック長が登壇し、「私はMDRT登録後に4年間低迷の時期が続いた。今も常にMDRT達成を意識して活動している。皆さんもこの研修会でぜひ自分の成長のためのヒントを得てほしい」と挨拶した。

この後来賓紹介があり、代表して09年度MDRT日本会・山元政博会長が挨拶。「日本会は今年度、〝ゆるぎない信念こそが人生を動かす〟というテーマで活動を展開している。100年に一度という未曾有の金融危機の下、我々の環境は大変厳しい。しかし、今こそ、偉大な先人たちの経験を礎に、この難局を乗り越え、自己実現の達成を目指し、突き進むとき。そこに必要なものが信念だ」と熱く語った。

メインセッションでは、大塚巌也氏(㈲アイエスコンサルティング代表取締役)が「不況に打ち勝つセールス」と題して基調講演を行った。

大塚氏は現在、京都中小企業家同友会支部幹事・青年部幹事を務めているのをはじめ、京都洛中ライオンズクラブ、京都商工会議所など多くの団体に所属しており、実質的な営業活動は週2日であるが、ANP(年換算保険料)6000万円を挙績。

講演では、国民医療費、公的年金や超高齢化等に伴う問題点を挙げ、老後に対する自助努力の必要性を訴求ポイントとした販売手法を惜しみなく公開した。

「不況だ、景気が悪いと思っているとそれがお客様に伝わり、いい提案はできない。不安になったときは初心に戻り、笑顔を忘れず楽しいイメージを膨らませれば、気付かないところにたくさんあるチャンスを逃さずキャッチできる」と話し、参加者を鼓舞した。

フィランソロピー(北海道盲導犬協会)の後、「成功するために自分に足りないものは何ですか?」のテーマとしたバズセッションが行われ、各テーブルごとに活発な意見交換があった。

休憩を挟んで行われた分科会では、4氏が次のテーマで講演、営業活動に役立つノウハウだけでなく、モチベーションアップにつながる多くのヒントを提供した。

- 「中小法人マーケットへのアプローチ」山元日本会会長(大同生命)
- 「MDRTブランド」山田明彦氏(09年度MDRT日本会副会長・ソニー生命)
- 「1日1件 成契活動」今田三千代氏・宮川京子氏(住友生命)

この後、懇親会が盛大に行われ、交流を深めた。

富士生命

大阪・淀川で清掃活動

社員と家族約100名が参加

富士生命は11月7日、CSR活動の一環として淀川清掃活動を行った。同社の本社がある大阪市では11月1日~7日をクリーンおおさか2009として、市民や市内の事業者が協力して市内の歩道や公園などの公共スペースの一斉清掃を行っており、同社もその運動に賛同して参加することになった。

当日は爽やかな秋日和のもと、大阪市旭区の城北公園内の淀川河川敷(城北わんど)周辺を同社の社員とその家族約100名が1時間にわたり清掃した。

開始にあたり同社の三木英一会長が「われわれはこの地でずっと商売をしてきています。大阪に少しでも恩返しをしたい。社員が汗をかいて貢献する試みの一つとして今回のこととなりました。淀川は大阪市民の水源、皆さん今日は良い汗をかいて下さい」と挨拶。

参加者は河川敷のたばこの吸い殻や紙くずなどをこまめに見つけて収集、また、川の中のごみは網を使ってすくい上げたり、藪のなかから投棄されたミニバイクを回収するなどして大量のゴミを集めた。

損保トピックス

企業営業RMセミナー

三井住友海上 来春新卒予定の学生対象

三井住友海上は10月16日、東京・江東区のアーバンドッグららぽーと豊洲内の映画館「ユナイテッド・シネマ豊洲」で来春新卒予定の学生を対象に「企業営業リスクマネジメントセミナー」を開いた。

同セミナーは映画ビジネスに潜在するリスクと同社によるリスクマネジメント事業の実際を体感するもので、就職活動中の学生に同社および損害保険会社全体の事業概要を学んでもらう目的で開催。昨年に続き2回目の開催となった今回は約250名の学生が参加した。

セミナーは三井住友海上人事部の関口洋平氏による司会進行のもと、企業営業第4部課長の古館篤氏とユナイテッド・シネマ常務取締役の内木真哉氏による対談形式で行われた。04年に住友商事から出向して同シネマ常務に就いた内木氏は住友商事による同シネマ買収の経緯や背景、管轄部署である住友商事メディア事業部の事業概要などを紹介。次いで古舘氏は企業営業部門の事業概要や住友商事、同シネマへの事業面での関連性などについて説明した。

2氏からのひととおりの説明を終えると、次は学生参加型のセッションに移行。住友商事メディア事業部が展開する事業に潜在化するリスクについて学生たちに考察・発表してもらい、それぞれのリスクについて損害保険会社が補償し得るかどうかを古館氏が回答した。

学生からは「火災時の避難リスク」「照明危機の落下およびそれらによる上映中止のリスク」「館内で販売する飲食物の食中毒リスク」「新型インフルエンザによる来場者数の減少リスク」などを中心に、ほかにも多くの意見がだされ、なかには鋭い指摘に2氏が回答に窮する場面も。全体をとおして、古館氏は損害保険の対象となるには偶発性などに起因する必要があることを、内木氏は施設がリスク対策を施している点を、それぞれ強調した。

日本生命、AEDを全国のお客様窓口に設置へ

日本生命は、CSR(企業の社会的責任)の一環として、平成21年12月末までに、全都道府県に展開している92か所のすべてのお客様窓口に自動体外式除細動器(AED)を設置する。同社ではこれまで、158か所の保有賃貸用ビルにAEDを設置、今回の新規設置と合わせて、250か所の施設への設置となる。

AEDは、一時的な心肺停止時に電気ショックを与え、心臓の働きの正常化を試みる救命医療機器で、一般市民も使用でき、公的施設等で導入が進められている。

同社では今回、①お客様窓口を利用するお客様に安心と安全を提供すること、②AEDの幅広い普及を通じ、地域社会に貢献することを目的に、生命保険の相談や手続きをはじめ、資産活用や医療・介護の相談などを行う「ニッセイ・ライフプラザ」に87か所、担当エリア内にライフプラザが設置されていない支社5か所、計92か所にAEDを設置することとした。

またこの設置にあたり、窓口を担当する従業員に基本的な心肺蘇生法やAEDの講習を実施する。

お客様との話題によいのが"記念日"

気軽にきっかけつくりができる

お客様の誕生日に花を添える花言葉

いらっしゃいませ カウンター 窓販 48

アイファイン株式会社 代表　石井 晴恵

17. 日々の話題・1月①

11月後半、金融機関のカウンターでは来年のカレンダーをお客様にお渡しする時期となりました。こだわる担当者は、どこの担当者よりも早くお届けをと考えます。「まず○○様に…」と一言添えて、そのお客様を大切に考えている気持ちをお伝えしましょう。

お客様との話題によいのが、毎日の記念日です。12か月毎月毎日いろいろな記念日があり、国の決めた祝日のほかに、いろいろな団体が決める記念日が、毎日のように何かしらあります。テレビやラジオのプログラムでも、今日の話題として取り上げられていることが多いのは言うまでもありません。

セールスの場面においても、お客様との、最初の話のきっかけとしては有用です。深刻すぎず、多岐にわたる話題があり、それなりに面白いものもあり、お客さまのほうも、聞くにあたって構えることもないでしょう。そればかりか、話題になっている日が自分や家族の何か記念日であったりすると、話しているうちに教えてくれたりもします。調べる気になれば、書籍やインターネットやいろいろな情報源もありますから、簡単に"今日は何の日"なのかはわかります。私は、地元の主な行事などを加えてまとめた"今日は何の日カレンダー"なるものを作成し、毎朝チェックして、その日の話のきっかけつくりにしていました。

またそのカレンダーには、毎日の誕生花とその花言葉を書き加えておき、誕生日の方にはお話してみたり、バースデーカードをお送りする際に使ったりしていました。

誕生花の由来はギリシャ・ローマの神話時代にさかのぼるらしく、その頃、花や木々は神秘的な力や神からのメッセージを宿すものと考えられていたそうです。ギリシャ・ローマの人たちは、日々を司る神がいると信じていて、その神と花を結び合わせて暦にしたのが誕生花だそうです。誕生日の花は、守護神のように自分を守り、幸福、愛、富をもたらしてくれるものだと信じられているとのことで、まさにお客様の人生のお話に"花を添えて"くれます。

私は㈶日本花普及センターが選定して、ジャパンフローラ2000の際に広まった「誕生花・花言葉366」を参考にしていました。今回から、セールスにつながりやすい記念日のエピソードとともに、このカレンダーを紹介させていただきます。

今日の言葉

毎日の記念日は、お客様との話題に使えます。毎朝チェックして、その日の話のきっかけつくりにしましょう。

5日はいちご世代で15歳を応援する日
「高校受験を控えた方は?」などの話題へ

最初は1月前半です。語呂合わせからきているのも多いのですが、5日のいちご世代の日というのは、受験でがんばる15歳を応援する日とか。「周りに高校受験を控えた方は？」と続けます。その子も親も大切な時期です。

人日（じんじつ）は3月3日、5月5日などの5節句のひとつです。この日だけ1月1日ではなく7日なのです。春の七種を刻んで入れた七種粥を作って、万病を除くおまじないとして食べる七草は、健康のありがたさの話につながります。七種は大昔、前日の夜まな板に乗せ、囃（はや）し歌を歌いながら包丁で叩き、当日の朝に粥に入れたそうです。ですが呪（じゅ）術的な意味ばかりでなく、おせち料理で疲れた胃を休め、冬場に不足しがちな栄養素を補うという効能があるそうです。

かぜの日、110番の日、タバコの日などは、病気や災害の話とつながりやすいです。14日でお正月のしつらえも終わりです。左義長など火祭りが多い時期です。

1月上旬の、今日は何の日（睦月）JANUARY

1月1日	元旦 元日、年賀、初詣、四方拝、少年法施行の日 天皇杯全日本サッカー選手権大会・決勝、 省エネルギーの日（毎月）
1月2日	書き初め、初荷、初夢、皇居一般参賀 東京・箱根間往復大学駅伝（～3日）
1月3日	ひとみの日、箱根駅伝復路
1月4日	官庁御用始め、石の日
1月5日	いちご世代の日、初水天宮
1月6日	消防出初め式、色の日、高崎だるま市（～7日）
1月7日	人日（じんじつ）の節句、七草（七草がゆの日）、七草爪
1月8日	勝負事の日、平成スタートの日（1989）、初薬師、 米の日（毎月）
1月9日	風邪の日、とんちの日、クイズの日
1月10日	１１０番の日（警察庁1985）、十日えびす、 ＬＰガス消費者保安デー（毎月）
1月11日	厚生省発足記念日、鏡開き、蔵開き、歌会始め
1月12日	宮中歌会始め、スキー記念日（ミズノ1944）、 パンの日（毎月）、豆腐の日（毎月）
1月13日	たばこの日、ピース記念日
1月14日	飾納、愛と希望と勇気の日・タローとジローの日 大阪四天王寺どやどや、仙台どんと祭り
1月15日	このころ成人の日（2000年から1月第2月曜日に変更） 小正月、あずきがゆ、イチゴの日、お菓子の日（毎月）

1月の誕生花と花言葉

1日	梅	忠実、気品
2日	シンビジュウム	飾らない心、素朴
3日	ふくじゅそう	幸せを招く
4日	すいせん	自己愛、神秘
5日	カトレア	優美な大人の魅力
6日	ゆずりは	若返り、新生
7日	せり	清廉で高潔
8日	ははこぐさ	無言の愛、温かい気持ち
9日	かんのんちく	スマートな淑女、日々平安
10日	アナナス	たくわえる、あなたは完全です
11日	シザンサス	よきパートナー、強調
12日	ラケナリア	継続する、決断
13日	アフェランドラ	次への期待
14日	ブルビネラ	陽気、上機嫌
15日	オンシジューム	可憐、協調

ガンガン身につく"年金力"講座〈38〉

中高齢寡婦加算・経過的寡婦加算

社会保険労務士　原 令子

急激な年金の減少を補填

残された妻が受け取る年金

Q 私（昭和30年8月生まれ）は、亡くなった主人の遺族年金で生活をしています。来年に一番下の子が高校を卒業すると遺族基礎年金が無くなり、他の年金に変わると聞きましたが、どんな年金ですか？

A 遺族基礎年金は、子があることが支給の条件ですので、すべてのお子様が18歳年度末または、障害等級1・2級の場合は20歳に達したときに受給権が消滅します。その時点で妻が40歳以上であれば、65歳に達するまでの間、中高齢寡婦加算額（59万4200円）が遺族厚生年金に加算されます。また、65歳以降は、昭和31年4月1日以前生まれであれば、経過的加算額が加算されます。経過的加算額の金額は生年月日によって決まります。

【年金力のアップポイント】

●中高齢寡婦加算額とは

サラリーマンの夫が妻と子供を残して死亡した場合、妻には遺族厚生年金と遺族基礎年金が支給されます。しかし、遺族基礎年金はすべての子供が18歳の年度末または障害等級1・2級の障害を有する子は20歳に到達すると、受給権が消滅します。その結果、遺族基礎年金の約100万円（79万2100円＋22万7900円）が一度に減額されます。

このように、突然、年金額が減ることを補填（ほてん）するため、遺族厚生年金には、妻が40歳から65歳に達するまでの間「中高齢寡婦加算額」（59万4200円）が加算されます。ただし、妻が40歳以降も遺族基礎年金を受給できる場合は、遺族基礎年金が消滅するまで、加算は停止します。

〇加算の要件

次の要件に該当した場合に、加算されます。

★妻の要件

①子のいない妻
夫の死亡当時40歳以上の方

②子のある妻
夫の死亡当時40歳未満であっても、遺族基礎年金が消滅した時点で40歳以上の方

★夫の要件

①老齢厚生年金の受給権者と受給資格を満たしている夫の死亡の場合は、夫の厚生年金の被保険者期間が20年（中高齢の特例を含む）以上である場合に限られます。

②在職中の死亡、初診日から5年以内の死亡、障害厚生年金1・2級の受給権者の死亡の場合は300月の期間みなしをしますので、実際の被保険者期間に関わらず加算されます。

●経過的加算額とは

妻が65歳になると、自分自身の老齢基礎年金を受給するため、中高齢寡婦加算はなくなります。

しかし、すべての妻が満額の老齢基礎年金をもらえる訳ではありません。例えば、昭和61年4月に40歳であった人は、第3号被保険者期間が20年足らずで、受給できる老齢基礎年金は20年分の約40万円にしかなりません。そこで、昭和31年4月1日以前に生まれた人には、経過的寡婦加算が行われ、65歳を前後して年金額が低減しないようにしているのです。

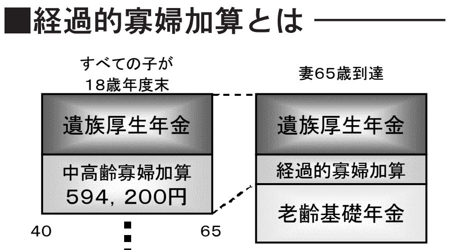
〇加算の要件

①妻が65歳前に遺族厚生年金を受給しているときは、遺族厚生年金に中高齢寡婦加算額の加算が行われていたこと

②妻が65歳以後に遺族厚生年金の受給権が発生したときは、中高齢寡婦加算の要件を満たしていること

なお、妻の老齢基礎年金に振替加算額が加算されている場合でも、遺族厚生年金には経過的寡婦加算が加算されます。

■経過的寡婦加算とは



生　年　月　日	経過的寡婦加算額（年額）
昭和24年4月2日～昭和25年4月1日	138，700円
昭和25年4月2日～昭和26年4月1日	118，900円
昭和26年4月2日～昭和27年4月1日	99，100円
昭和27年4月2日～昭和28年4月1日	79，300円
昭和28年4月2日～昭和29年4月1日	59，500円
昭和29年4月2日～昭和30年4月1日	39，700円
昭和30年4月2日～昭和31年4月1日	19，900円
昭和31年4月2日以降	0円

クローズアップ

本物のプロとしてお客様を守り続ける

生損保のクロスセル効果で増収

株式会社 葵総合保険　専務取締役　辻本 一三氏

生損保とも厳しいマーケット環境にあるが、従来損保主体で展開してきた㈱葵総合保険（辻本完治代表取締役。本社：京都市中京区河原町）では、01年12月に辻本一三氏（現・専務取締役。準備が整い次第、代表取締役に就任予定）が参画、生保販売に力を入れ、本年の収入保険料2・1億円と、単独でMDRT・TOT基準（MDRT基準の6倍）をクリアする挙績を上げている。クロスセル効果もあり損保でも増収（損保の収保約8億円）。地域に密着し、親身になってまさに顧客と寄り添い、分かりやすいアドバイスを行いつつ保険の継続管理を行っている。「会社が大きくなったからといって、それだけではお客様にメリットがあるわけではない。〝どれだけお客様の身近にいてそれを実感して頂くか〟、それが一番大事なこと」と語る辻本一三氏に話を聞いた。

生保販売に力を入れる

単独の収入保険料2.1億円に

大学卒業後、東京でビールメーカーに就職し、一般酒店、問屋、全国チェーン飲食店等の営業を担当した。品質に徹底してこだわるという社長の理念のもと、社員全員が一丸となって一方向を向いて突き進むという社風、体制が自分に合っていたという辻本氏は、32歳のとき、有能な若手社員から管理職を選抜する新社内人事制度で5段飛びを達成、その頭角を現す。「私にとってはまさに花道でした」。

しかしそんな折、父親の辻本社長が目と腰の手術のため入院した。

「代理店は車の運転が基本です。運転は目にも腰にも負担になることは明らかです。当時、通販などチャネルが多様化してきた時期で、そんななか父の性格上、退院してもまた体にムチ打ってやっていくんだろうと。そう思ったとき、自分のことだけを考えてこの会社にいていいものか、やはり自分にはできないということで京都に戻って力を尽くすことを決意しました」

こうして01年12月、当時は損保主体で活動を展開していた同社に参画。ある日、社の販売状況資料をチェックしていた辻本氏は会社の概要を把握して考えるところがあったという。

「前職では、伸びている時代だったということもありますが、前年同月比80％台という数字は考えられず、大慌てになっていました。当時は当社も伸び悩んでおり、その後その理由はわかって納得しましたが、事情を知らず数字だけを見て判断し、正直なところ心配になりましたね」

そこで自分がやるべきことは何かを考え、本格的に生命保険販売に着手することを決めた。業界動向について常にアンテナを高くして全体像をつかむとともに有料無料問わず各種セミナーに積極的に参加し、すぐにAFPの資格も取得した。また、当時、損保会社の生保推進担当であった弟さんのアドバイスに従い、生命保険について猛勉強した。今では逓増定期、長期平準定期、医療、収入保障、非喫煙割引等も含め保障額によってどれくらいの保険料になるかが頭に入っている。

最初の活動は損保の既存顧客が加入していた生命保険について説明に回った。豊富な知識に裏打ちされた伝え方とアドバイスが顧客から「とても分かりやすい」と絶賛され、顧客自ら友人たちを呼んでの説明会も行われるようになり、そこで説明した顧客から来てほしいという形で50人と面談、紹介の輪も広がった。

「説明はいわゆる3つの基本、定期、終身、養老の簡単なものから始めました。当時医療保険が単体で売られ始めた頃でそちらも多く加入頂きました。ラッキーな感じで滑り出せましたね」と当時を振り返る辻本氏だが、その後も紹介が紹介を呼んだ。

約3年前からは法人開拓にも力を入れ、現在、氏が担当する顧客は個人約300、法人約100社。生保18社を取扱っており、今年の生保の収保（単独）は約2・1億円である。

顧客が興味を示す「変換権」

有益な情報を提供するのが使命

辻本氏が最近よく用いるという話法を紹介したい。それは「変換権」をからめたものだ。これは、各社によって取扱いは異なるが、契約して一定期間経過後の定期保険などを、保障期間内であれば、健康状態にかかわらず、保険金額の範囲内で他の保険種類（終身保険、養老保険など）に変更できる制度である。なお、取り扱っていない会社もある。

「トークは例えば、『65歳で保障（1億円）の切れる保険に加入しているとします。ガンにかかっても65歳になるまでは1億円の保障がありますが、66歳ならゼロ。誰でもガンと分かったら治療を受けて治したいと思います。でも延命すると保障が切れてしまうし、かといって…と複雑な思いにかられますよね。今のうちに定期保険を終身保険または養老保険に変更できる権利があるのをご存じですか』と。この変換権について説明すると皆さん非常に興味を持たれます。2年ほど前から使っていますが、この種の話は生命保険に携わっている方でも知らない人が多いのではないでしょうか。もう一つ、損保でいうと例えば個人賠償保険。カードに付いていたりしますが、基本的に保険会社に示談交渉権はありませんので、お客様自らが示談交渉しなければなりません。それが示談交渉のついた自動車保険に付帯する個人賠償保険なら煩わしい示談交渉をお客様はする必要はありません。自分を〝保険のプロだ〟というのは簡単です。でも〝本物のプロ〟とはどういうものか。それをお客様に実感して頂くとともに、PRできる仕組みを作っています」

その取組みの一環として行っているのが法人顧客の従業員向けのセミナーである。10人～150人規模の全顧客に順次開催している。

「自動車事故と保険の内容が多いですが、生命保険の話もよく依頼されますね。先ほどの3つの基本とか、最近の医療保険など。このセミナーを通し、保険の大切さを知って頂きたい。お客様に有益な情報を提供するのはこの仕事の原点だと思います。それと、お客様が忘れず正しい請求をされるようお手伝いすること。これが私たちの使命だと実感しています」

顧客の良きアドバイザーとして現在はもちろん将来にわたって継続的に『保険の管理』を行うことの重要性が語られる昨今、辻本氏は「以前加入した担当者は売るだけ売って後のフォローがまったくない。ほとんど付き合いがないし、ぜひあなたのところで管理してほしい」と大手顧客から言われたことをきっかけに、早くから顧客の『保険の管理』を手掛けている。最近では、専業プロ代理店全国組織（約50社）の販売委員、そして若手会会長として活躍している。

「先ほど言ったように、お客様から『頼むよ』と生損保含めてすべての保険証券一式を渡されるケースがほとんどですね。これだけ信頼頂いているのはうれしいことですし強い責任感が生まれます。皆さんも同じだと思いますが、私がイヤなことはお客様から問い合わせがあったとき、『それは（保険金）出ないんです』ということです。ですから、重要事項をきっちり説明することは当たり前ですが、まず出ないケースから細かい部分まで説明しています。『こういうケースは出ませんからそれでよければ契約して下さい』と」

詳しい説明とトータルサービス

〝ありがとうの言葉〟のために

最近よく思うことは、保険に加入している、あるいは見直してもらった、というだけで、〝本当に安心されている〟人が非常に少ないことだという。

「私は例えば社長だと法人と個人を合算してトータルで見ますがいずれも不完全な保障額であることが多いように感じます。それは、トータルで管理されていないからではないでしょうか。会社で死亡退職金をきちっとすれば個人はそこまで必要ないのではという話を非常によくします。個人では収入保障タイプをよくお勧めしますが、保険料だけ見るとさほど変わらないのに保障範囲が違うといった細かい点まで説明します。これがお客様から信頼頂いている一つの理由なのかなと思います」

損保の更改時に最低1年に1回、必ず顧客と接点を取れることも従来の損保代理店の強みの一つと話す。今年3月には㈱アイリックコーポレーションとパートナーシップを組み、来店型店舗として顧客を迎え入れており、若い顧客層の訪問も増えている。さらに、社員全員が損保の更改後に生命保険の説明をストレスなく楽しく行うための独自ロープレビデオを作成、社内研修にも力を入れ、さらなる拡販を図っている。

損保と生保をコーディネートしながら、顧客との接点強化、コンサル機能強化に磨きをかけ、さらなる発展を目指す辻本氏に今後の展望について聞いた。

「損保商品は複雑ですが、生保商品は奥が深いものの、極端に言えば生き死にの問題。その観点で言えばネットで加入される方も増えていくでしょう。やはり法人なら税の問題などはもちろん、保険のプロとしてその保険の特徴を最大限知って頂くためのベストプランアドバイスを行わなければなりません。そうしなければ我々の存在意義は薄れます。そして、会社を大きくしたからといって、それだけではお客様にメリットがあるわけではない。どれだけお客様の身近にいてそれを実感して頂くか。これが一番大事なことです。これからも現場を離れず、地域のお客様と寄り添い、一生お世話をして安心を提供し続け、たくさんのありがとうを集めたい」

同社では、毎朝の朝礼で、〝昨日のお客様からのありがとうの言葉〟の報告を行っている。

商品研究

No.1625

明治安田生命は、平成21年11月２日から、５年ごと利差配当付一時払変額個人年金保険（超過給付金型）［Ⅱ型］「年金果実NEO」の販売を提携金融機関において開始している。この商品は、運用中の楽しみと、将来の年金受取りの安心感を得たいという顧客のニーズに応える投資型年金保険。特別勘定での据置期間中に積立金額が目標値〔基本保険金額（一時払保険料）の105%〕に達するたびに、基本保険金額の100%を超える金額を「超過給付金」として何度でも受け取れる。また、運用が不調でも、年金原資は基本保険金額（一時払保険料）の100%が最低保証される。

なお、販売名称は、取扱金融機関によって異なる場合がある。みずほ銀行では「ゆめの彩園」の名称で販売。

明治安田生命

５年ごと利差配当付一時払変額個人年金保険（超過給付金型）［Ⅱ型］「年金果実NEO」

（平成21年11月２日発売）

特　長

■運用成果を「超過給付金」として支払い

- 特別勘定での据置期間中※に積立金額が目標値（105%）に達するたびに、基本保険金額（100%）を超える金額を「超過給付金」として、何度でも受け取れる。
  ※契約日から６か月間と年金開始日前３か月間を除く。

■年金原資は基本保険金額（一時払保険料）の100%を最低保証

- 年金開始日の前日の積立金額が基本保険金額を下回っても、年金原資は基本保険金額の100%が最低保証される。
- 超過給付金を受け取っても、年金原資の最低保証は減少しない。

■「リスクコントロール手法」により、安定的な投資成果の獲得をめざす

- 市場環境の変化に応じて、機動的に資産配分を見直すことにより、安定的な投資成果の獲得をめざす。

「年金果実NEO」の概要

この商品は、一時払保険料の100%を特別勘定で運用し、特別勘定を構成する投資信託の運用実績等に応じて積立金額、将来の年金年額等が増減する保険。そのため国内外の有価証券（株式や債券）の価格下落や為替相場の変動等により、投資信託の基準価額が下がった場合、積立金額、解約返戻金額が基本保険金額（一時払保険料）を下回ることがあり、損失が生じるおそれがある。運用に伴うリスク、成果は契約者に帰属する。

取扱内容

契約年齢（被保険者年齢）の範囲	•５年・10年確定年金…０歳～75歳 •15年確定年金…０歳～70歳 ※契約日における被保険者の年齢は満年齢で計算し、１年未満の端数については６か月以下のものは切り捨て、６か月を超えるものは切り上げて計算する。
据置期間	10年間
基本保険金額（一時払保険料）	100万円～５億円（10万円単位）
年金の種類	５年・10年・15年確定年金
年金年額の範囲	•最低年金年額…10万円 •最高年金年額…上限なし ※年金年額が10万円未満の場合、積立金額（基本保険金額の100%を最低保証）を契約者に一括して支払う。
告知	職業告知
クーリング・オフ	クーリング・オフ制度の対象
増額	取り扱わない
契約者貸付	取り扱わない
配当金	据え置き期間中は配当金はない。年金開始後は５年ごとに利差配当金がある。

諸費用

契約者が負担する費用の合計額は、下記の「保険契約関係費」「資産運用関係費」の合計。なお、契約日から７年未満の解約・一部解約の場合には、「解約控除」がかかる。

契約時	契約初期費用	なし
据置期間中	保険契約関係費	特別勘定の資産総額に対して、年率2.70%／365日を毎日控除する
	資産運用関係費＊1（信託報酬）	投資信託の純資産総額に対して、年率0.55%（税込）＊２／365日を毎日控除する
年金支払期間中	保険契約関係費	年金年額に対して、1.0%を年金開始日以後、年金支払日に責任準備金から控除する
解約（一部解約）の場合	解約控除	契約日からの経過年数＊３に応じ、基本保険金額（一部解約の場合は請求額に応じて減額される基本保険金額）に下記解約控除率を乗じた額を控除する

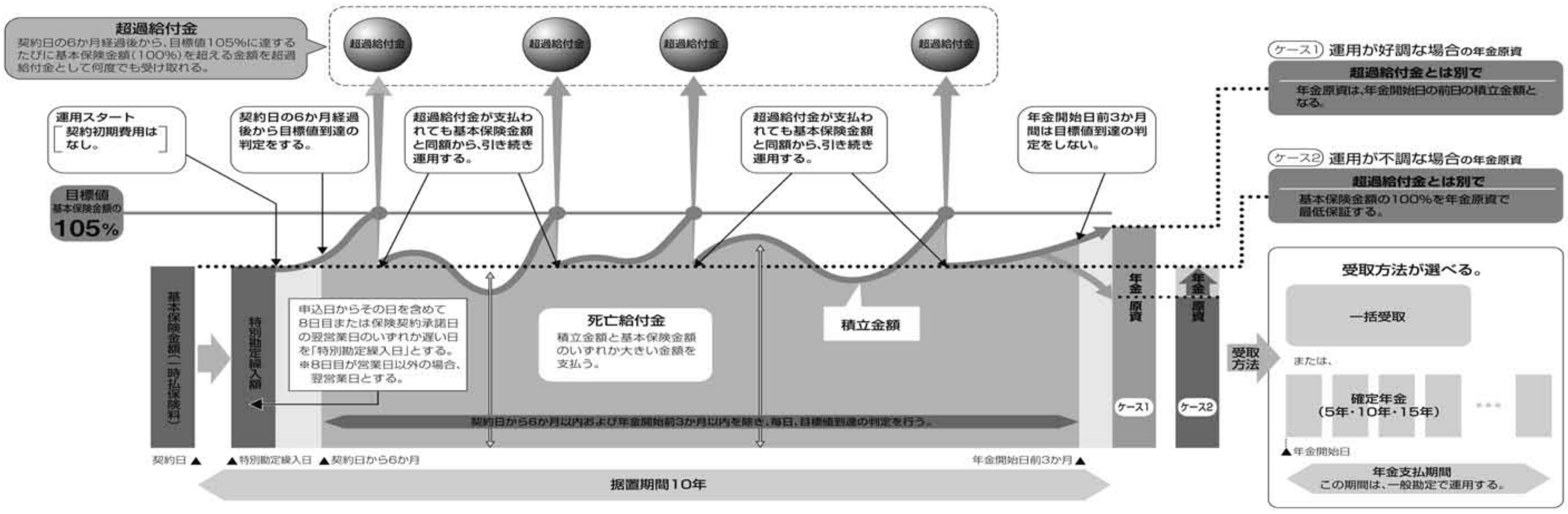
経過年数＊３	１年未満	２年未満	３年未満	４年未満	５年未満	６年未満	７年未満	７年以後
解約控除率	5.0%	4.5%	4.0%	3.5%	3.0%	2.5%	2.0%	0.0%

＊１　資産運用関係費は、投資する投資信託の信託報酬の他、信託事務の諸費用等、有価証券の売買委託手数料等、および消費税等の税金がかかる。信託報酬以外のこれらの諸経費は特別勘定から控除されるため、契約者は間接的に負担することとなる。また、これらの諸経費については、投資信託委託会社における運用により発生し、その運用方法によって変動するため、費用の発生前にその費用の額や割合等を提示することはできない。なお、資産運用関係費については、運用手法の変更等により将来変更される可能性がある。

＊２　特別勘定の主たる投資対象の投資信託（国内投資信託）は、外国投資信託へ投資を行うため、国内投資信託と外国投資信託の信託報酬を合わせた年率を記載。

＊３　経過年数とは、契約日から解約日（一部解約の場合は、一部解約日）の翌営業日までの年数をいう。

仕組み図



- 特別勘定へ繰り入れる金額は、払込んだ一時払保険料（基本保険金額）となる。
- 特別勘定での据置期間中＊に積立金額が目標値（基本保険金額（一時払保険料）の105%）に達するたびに、基本保険金額の100%を超える金額を、「超過給付金」として支払う。超過給付金の判定は、毎日行う。
  ＊契約日から６か月間と年金開始日前３か月間を除く。
- 将来受け取る年金年額は年金開始日の前日の積立金額（年金原資額）、および年金開始日における会社の定める基礎率（予定利率等）にもとづき計算され算出されるので、加入時には定まっていない。なお、年金開始日の前日の積立金額が基本保険金額を下回った場合、年金原資額として、基本保険金額の100%が最低保証される。
- 被保険者が年金開始日前に死亡した場合、死亡給付金として死亡日の積立金額または基本保険金額のうち、いずれか大きい金額を支払う。
- 市場環境に応じて、株式・商品指数による「積極運用部分」と債券指数等による「安定運用部分」の資産配分比率を機動的に見直すリスクコントロール手法により、市場に対するリスクを調整し、安定的な投資成果の獲得をめざす。

保険マンのための
知的財産権入門
13　弁理士　西本 泰造

お粗末すぎる情報管理態勢
情報の価値が企業や個人の運命を左右

企業秘密の保護

今回からは、営業秘密についてお話しします。ところで、営業秘密を語る前に、ノウハウという言葉を聞かれたことも多いと思いますが、ノウハウとは「技術開発などに要する技術や知識、技術秘密」と定義されています。事業活動の国際化、研究開発の高度化を受け、公開しないノウハウとしての保有形態が増加してきており、ノウハウへの保護ニーズが高まってきています。

例えば、複数国に特許出願すると費用が膨大であること、国内で特許出願すると18か月後には出願内容が公開されて公知化してしまうためです。

ノウハウの中で知的財産権として保護の対象となっているのが、営業秘密です。

「営業秘密」とは、秘密として管理されている生産方法、販売方法、その他の事業活動に有用な技術上又は営業上の情報であって公然と知られていないものをいう。（不競法2条6項）と定義されています。

この定義から、営業秘密として保護を受けるためには、秘密管理性、有用性、非公知性の三要件が必要となります。

（個々の内容については、次回以降にご説明します）

ノウハウや営業秘密といっても、保険会社には余り関係がないと思われるかもしれませんが、個人情報も立派な営業秘密です。それを収集するためには膨大な時間と労力とお金がかかっているからです。

後を絶たない情報漏洩事件

●アリコジャパン個人情報漏洩事件

今年の7月、アリコジャパンから顧客の個人情報約13万件が流出する事件が起こり、世間の大きな注目を集めました。個人のクレジットカード情報も一部流出していたため、騒ぎは一段と大きくなり、アリコ社の評判も一挙に下落しました。

金融機関や保険会社における情報の管理は益々重要となってきています。しかし、管理体制が強化されてきているハズなのに、この種の漏洩事件は後を絶ちません。

●三菱UFJ証券個人情報漏洩事件

2009年4月には、三菱UFJ証券のシステム部部長代理が150万人分の顧客の個人情報を一枚のCDに格納し社外に持ち出し、一部のデータを名簿業者に売却する事件が発生しました。顧客の中には勧誘の電話がひっきりなしにかかってくるなど実際の被害にあった者も出ており、三菱UFJ証券は対応に追われました。

本件では、同証券の元部長代理は他の部署に移動した職員のIDを使用して、データベースにアクセスさせ全顧客情報を不正に入手し自宅に持ち帰っていたそうです。本来アクセスが制限されるべき職員のアクセス権が事務上、手続上のミスにより制限されていなかったこと、データベースへのアクセスのパスワード等はほとんどの社員が同じパスワードを使用していた等のお粗末な情報管理体制が判明し、金融庁は6月に入って業務改善命令を出しました。

金融庁は、大規模で顧客にも実際に被害が及んだ情報流出を防げなかった点を重視し、情報管理体制の充実・強化が必要と判断したのです。

このような事例が示すように、日本は有用な情報をいっぱい持ちながら、情報の管理が緩く、まさに産業スパイ天国の様相を呈しています。このほかにも銀行や保険会社による顧客情報の流出事件も枚挙にいとまがありません。さらに、情報流出の懸念は民間部門にとどまることなく、国防上の問題ともなっています。

●イージス艦情報流出事件

2007年1月、神奈川県警が入管難民法違反容疑で海上自衛隊の2等海曹の妻（外国籍）を逮捕しました。自宅の家宅捜索でイージス艦中枢情報の資料（艦の構造図面など）を記録したハードディスクが見つかりました。資料は高性能レーダーと大型コンピューターを組み合わせ、敵のミサイルなど10以上の目標を同時に撃ち落す米海軍開発の「イージスシステム」に関するデータを含んでおり、県警は「特別防衛秘密」に当たるとして、海自警務隊と共同で捜査にあたり、海自横須賀基地業務隊の3等海佐が秘密保護法違反容疑で逮捕されました。

日本では官民共に情報管理と漏洩リスクへの対応は苦手と思われます。世はまさに情報化時代。パソコン一台を盗まれても大したことはないですが、その中に入っている情報の価値が非常に大きい可能性のある時代になってきたのです。また、情報の価値が個人や企業を左右する時代になっています。価値の源泉がハードからソフトに移行してきているのです。

こうした時代にしっかりと情報の価値を知り、その保護に万全を期すことが、企業の生き残りにとって重要な要素となっています。

まる子の日新月歩 3

家に帰りたくないご主人の気持ち

特に職域などの訪問先で、最初に保険の話をするご主人よりも、どちらかといえばご自宅にお伺いしたときの奥様の方が、保険のことをしっかり考えて下さることが多いのですが、ここ最近、とにかくご主人の死亡保障にこだわる奥様との保障見直しが続けてありました。

自営業のご主人の収入がここ一年でかなり減少したご家庭、ご主人が転職され、収入体系が変わったご家庭などの保障の見直しをさせていただいたのですが、自営業のご主人のご家庭を訪問させていただいたときのことです。

今回見直した保障内容は、保険料の負担を抑えるための手頃な定期保険や、より充実した医療保険を組み合わせたもので、内容もシンプルで本当に分かりやすくさせていただきました。

でも奥様の方は、医療保障の内容のご説明にかける時間より、死亡時の話の時間の方がより真剣に長く聞かれるのです。保障内容を理解すればするほどこの傾向に拍車がかかります。

支払う保険料を下げるためにはどうするかご一緒にお話をさせていただきますが、たいていの奥様は医療保障（特に奥様自身の保障）を下げても納得をされます。が、ご主人の死亡保障を下げることにものすごく抵抗されるのです。

ご夫婦同席で保障内容のお話をさせていただき、私はご主人も居られるので、ご主人が「万が一のとき」「もしも」という言葉で話をしていましたが、他人の私がいる席にもかかわらず、奥様が御主人を下の名前を○○と呼び捨てで呼び「○○が今死んだらいくらになるの」「○○が60歳までに死ねばいい保障だけど、それ以降に死んだら保障が減少するのは損をするみたいでいや」「三大疾病時の一時金はいらないから、とにかく死んだときの保障を重点的に」など、とにかく『死んだら』を常に連呼され、思わず私も「万が一」というところをついつられて『死んだら』と言ってしまいそうになりました。

それまで横に居られ、一緒にお話を聞いていたご主人はついに席を外してしまいました。去り際に小さな声で首をかしげながら奥様に「もうお前に任せる。俺は生きてるよりも死んだ方がいいのかな」と言われました。結局、奥様の納得のいく保障が出来上がったのですが、特に死亡保障の話は奥様単独かご主人同席のどちらがいいのかいつも考えさせられます。

ご主人はあまり家に帰りたがらず実家によく立ち寄ると聞いていましたが、なんとなく家に帰りたくないご主人の気持ちがわかるような気がしました。

機関経営Q&a
内山 博之　160
（経営コンサルタント）

営業職員に「不屈の精神」を伝える

ワールドシリーズでニューヨークヤンキースが優勝し、松井秀喜選手が日本選手初の最優秀選手（MVP）に選ばれました。〇七年には右ひざ、昨オフには左ひざを手術した。ここ数年は苦難の日々が続いたが、この苦難を乗り切る「不屈の精神」で、見事MVPに輝いたのです。

＊＊＊＊＊＊＊

Q…セールスパーソンには、種々の壁に直面することがありますが、このようなときにどのようなアドバイスをすればよいのでしょうか?

A…朝礼の話題（三十二）「不屈の精神を持とう!」

前々回に述べたイチロー選手の話に引き続き、野球の話で恐縮ですが、本年度の日本シリーズでは巨人軍が日本一に輝いた。巨人軍といえば、長嶋巨人軍終身名誉監督も、脳梗塞の発作で倒れたが、今では右半身の麻痺も克服し、先日もテレビに出演していた。

長嶋名誉監督が復活したのは「奇跡」とも言われていますが、これは毎朝一時間の散歩を日課にするとともに、必死の筋トレを継続し、現在の元気を取り戻したのです。

この長嶋茂雄氏が巨人軍の監督時代に、ドラフトで、当時の超高校級スラッガーの松井秀喜を四球団競合の抽選で引き当てたという不思議な因縁もあるのです。

冒頭に記載した松井選手の「不屈の精神」は、長嶋名誉監督の精神を受け継いだものではないでしょうか。松井選手は、生死の境をさ迷った長嶋監督があのように復帰したのだから、ひざの手術や故障ぐらいに負けてはならないという精神で努力したのです。

長嶋監督や松井選手は口には表わせない苦労と、困難なことが多かったと思います。しかし、彼らは「自分よりも、もっと大変な苦労をしている人が居るのだ」という思いで、多くの試練を乗り越え、一貫した「不屈の精神」を築いたのです。

営業の仕事が大変だといっても、世の中にはもっともっと大変な仕事をしている人も多いのです。不屈の精神を持っている人は「努力」するのです。努力という言葉は、日本人が一番好きな言葉なのです。

それでは「努力」とは、具体的に何をすることなのでしょうか。努力とは、以前にも述べましたが、「継続性」を持って「迅速」で「丁寧」に、「忍耐」することなのです。

「迅速」に仕事を処理し、しかも雑ではなく「丁寧」にすることが努力なのです。「継続は力なり」といわれるように、何事も継続することが重要です。

しかし、仕事には問題点が発生し、問題解決に苦労することも多いのです。この苦労にも「忍耐」の心で頑張ることが「努力」なのではないでしょうか。

実例 保険税務 そこが知りたい！ Q&A 195

がん保険の給付金処理

Q 当社は、当社を給付金受取人として、全従業員を対象に終身タイプのがん保険に加入しています。先日、従業員から自分はがんに罹患しており、今月中旬に手術を受ける旨の報告を受けました。加入契約は60歳払込満了で、現在はまだ保険期間前半部にあたるため支払保険料の半分を前払保険料として資産計上しています。ところで、従業員が手術を受けるにあたって、その従業員に係る保険料のうち資産計上されている前払保険料は取り崩さなければならないのでしょうか。ご教示ください。

終身タイプの有期払込 105歳満了として前払保険料を計上

A がん保険および医療保険の保険料の税務取扱いは平成13年に個別通達が発遣され明らかになっています。

それでは、保険料が終身払であるものは保険料支払いのつど全額を損金算入できることになり、一方、有期払の場合は保険料支払時に支払保険料部分（損金算入）と前払保険料部分（資産計上）に区分し処理することになっています。これは、保険期間が終身で保険料払込期間が有期という契約の保険料には払込期間終了後の保険期間分の保険料が含まれているからです。

具体的な処理は、支払保険料に「保険料払込期間を105歳と加入年齢の差で除した金額」を乗じた額を「支払保険料」として損金算入し、残りの金額を「前払保険料」として資産計上する処理方法をとることになります。そして、保険料払込満了後はその時点まで資産計上してきた前払保険料についてその後の105歳までの期間で按分した額を毎年取り崩して損金の額に算入することになります。ちなみにこの105歳というのは、生保標準生命表の最終年齢男性106歳、女性109歳を参考に105歳を計算上の満期到達年齢と割り切ったものです。いずれにしても終身保障を105歳満了とみなすことで事務処理をすることを容認しているわけです。

給付金は雑収入として 契約継続なら 前払P取り崩さず

さて、前述のように、終身保障タイプの契約で保険料払込期間が有期となっている場合、必ず「前払保険料」が発生することになります。この部分は企業の資産に計上され、将来に持ち越されます。したがって、保険事故が発生した場合、この資産計上の前払保険料の取扱いをどうするかが問題となります。ご質問者はまさにこの点を悩んでいるわけです。

保険が終了すれば当然前払保険料は取り崩すことになりますが、1つの事故で保障が終了しないのがこの種の保険です。がん保険の給付金支払いは各社の商品によって保険事故と支払給付金のウエートは多少異なりますが、例えば初めてがんと診断されたときは20%、がんにより入院したときは20%、がんによる手術を受けたときは50%、がんにより死亡したときは10%というように、契約の終了まで段階を踏むタイプが一般的です。

このような場合、保険事故が段階的に発生していく過程においては、この資産計上の前払保険料は保険事故に関連して取り崩す必要はありません。保険料定時振替以外は、保険事故の最終段階となる死亡事故が発生し、契約が終了するときにその時点の残高を取り崩せばよいことになります。その理由は、保険が有効に継続している限り今後の保険料として前払保険料は年々対応分が取り崩されて保険料に充てられていくものだからです。

給付金受取時の経理処理

Y社は、役員および使用人全員を被保険者、給付金受取人をY社とする終身タイプ（年払による有期払込み）のがん保険に加入していますが、このたび、使用人のAが胃がんと診断され、入院することになりました。また、かねてより肺がんで入院中のBはこのたび死亡しました。Y社では、従業員の入院等で受け取った給付金をすぐにその家族に支給することにしています。

このようにがん保険の給付金の支払対象となる保険事故が発生し、それぞれの給付金を受け取る場合の経理処理についてどのようにすればよいかお教えください。

■回答

がん保険の保険期間については有期もありますが、主として終身であり、保険料払込方法には一時払、年払、半年払、月払があり、一般的に多いのは有期払込みです。

Y社の場合、使用人であるAが胃がんで入院することになったため、手術給付金等を受け取ることになります。このときの仕訳は次のようになります。

⑴ Aの給付金受取時

現金または預金	×××	雑収入	×××

この雑収入はそのままY社の収入として課税対象となりますが、Y社は直ちに使用人Aに見舞金を支給することとしていますから、次の仕訳が必要となります。

⑵ Aへの見舞金支払時

見舞金	×××	現金または預金	×××

この見舞金がそのまま損金になれば、結局⑴、⑵で損益が相殺され、課税利益は出ないことになります。しかし、⑵の見舞金が全額損金になるかどうかは「社会通念上相当とされる額」を超えない範囲内であるかどうかで決まるわけで、具体的にはY社の所轄税務署長の事実認定に委ねられることになります。

なお、がん保険の商品内容によりますが、保険事故として給付金が支払われるケースで①初めてがんと診断されたときに「診断給付金」、②がんで入院したときに「入院給付金」、③がんによる手術のときに「手術給付金」、④がんによる死亡のときに「死亡給付金」というように、何段階にも分けて給付金が支払われるような仕組みの商品である場合は、Y社の上記ケース、すなわちAのがん入院給付金を受け取ったときにはAの契約はまだ今後も有効に継続することになるため、給付金受取りのみの仕訳となります。

一方、がんで死亡した使用人Bのように、がん死亡給付金を受け取って最終的にBの契約が消滅することになる場合には、資産計上されているこの契約の前払保険料の残りの部分は一括取り崩し処理が必要となります。したがって、その時のY社の仕訳は次のようになります。

⑶ Bのがん死亡給付金受取時

現金または預金	×××	前払保険料	×××
		雑収入	×××

（注）前払保険料はB死亡時に残っている前払保険料の額。

── 契約率が一気に3倍！ ──

ヘルシー営業トークの秘密 136

モエル株式会社　木戸 一敏

http://www.1-eigyou.com/

お客様の幸せが一番という考え方

軽く楽な気持ちで仕事をすると喜びが増す

一昨日のことです。私にとって最高に嬉しい実践報告がありました。住宅営業マンKさんからの電話です。

「今までずっと、まるで獲物を狙うようにお客さんを見ていたんです。『契約をさせるぞ』って。それが今では、お客さんの幸せをまず第一に考えるようになりました」

こんなふうにKさんが変わったことで、お客さんも変わったと言うんです。

以前は、契約になってもトラブルやクレームを言ってくるお客さんばかり。せっかく契約になってもストレスを増やすようなものでした。

それが今は、お客さんみんながすごく気持ちの良い人ばかり。

「いや～、お客さんに恵まれてます」

Kさんはこう言うのですけど、きっとKさんが変わったから集まってくるお客さんも変わったんです。

何よりもKさんの、この言葉に私は最高に嬉しくなりました。

「お客さんの幸せを、まず第一に考えるようになった自分に嬉しくなりました！」

この状態になると、いろんなことがうまく回り始めるんです。

その証拠に「見込客」という意味が前とまったく変わったとKさんは言います。今までは、Kさんが勝手に見込みと思っていたものが、お互いに知り合うことができて「Kさん、お願いしますね」と言っていただいた人が「見込客」と言うように変わったんです。そんな見込客が2～3人もいると言うんです。

さらには、以前は上司に対して強いストレスを感じていたものが、だんだんと受けとめられるようになり楽になってきたKさん！　素晴らしい変化ですね。

この話から自分自身のことを考えてみました。

果たして私が「お客さんの幸せをまず第一に考えるようになった自分に嬉しくなりました！」と考えられるようになるまで何年くらい掛かったのかと。

振り返ってみると私の場合、13年も掛かりました…（汗）。いやぁ～、長かったですねぇ。

今までの獲物を狙うようなやり方を「お客さんの幸せ一番」という考え方にシフトすると正直、一時的にせよ、売り上げが落ちてしまうのは事実だと思います。

私のその分岐点はリフォーム会社を閉めたときで、そのあと4か月間収入ゼロになりました。

でも「獲物を狙うやり方」に疑問を持ちストレスを感じながら続けることをキッパリやめて、Kさんのように毎日が軽く楽な気持ちでたくさんの喜びがあるほうを選んで、今本当によかったと思っています。

＊＊＊＊＊＊＊＊

■今日のチェックポイント

『心の底からの喜びに挑戦しよう』

新・セールス マうかルイ

保険ビジネス研究所
稲田 良雄 364
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

人は自己防衛本能を持っているもの　まず前向きに話を聞いてもらう態勢に

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164】
▽話を聞く態勢になってもらう

保険のセールス担当者として成功するためには、全く違う二つの能力が必要だと言われます。

一つは、新規の見込みを見つけ、目の前に座ってもらい、こちらの話を聞く態勢になってもらうまでの能力。そしてもう一つが、その話を聞く態勢になっている目の前のお客様から、契約をいただくまでの能力。これが「提案力」ですね。

どちらの方が難しいと思いますか。

多くの担当者が、前者の「目の前に座ってもらうまでが大変、そして話を前向きに聞こうという気になってもらうまでが大変」だと感じていると思います。逆に「話を前向きに聞こうというお客様が目の前に座っていてくれたら、そのお客様から契約をいただくことはそれほど難しいことではない」と感じている担当者も多いと思います。実際そうだと思います。

現実問題、成績不振で悩んでいる人、または結局うまくいかなくて業界を去っていった人の多くも「提案力」がなかったというよりも、「提案力」を発揮するまでの段階がうまくいかなかった人の方が、圧倒的に多いと思います。けれど、会社の研修などで教えられるのは、「提案力」関係が多いですね。話を聞く態勢のお客様が目の前に座っているという前提からスタートしていますが、本当はそこまでが大変です。ですから、私たちは、見込客を見つけ、目の前に座ってもらい、そのお客様にこちらの話を前向きに聞こうという態勢になってもらう能力を、自分で身につけること、自分で磨くことがとても大切です。

いろいろなスキルや話法を身につけなければなりませんが、今回は、目の前のお客様に「こちらの話を前向きに聞こうという態勢になってもらう」ためのヒントをご紹介します。

人は「自己防衛本能」が強く持っていますから、外から近寄ってくるものには本能的に警戒するようです。

本題に入る前にまず「猜疑心」を取り除く

そして、その人の仕事がセールスマンだと分かると「気をつけなくては」と思います。

お客様が、そのセールス担当者と自分を売り手と買い手というように位置づけると「売り手」というのは「いろいろうまいことを言って何とか売り込もうとする人」で、「買い手」は「気をつけて聞いていないと、売り込まれてしまう人」というイメージになり、身構えます。その状態で、セールス担当者がどんなに「このプランに加入すると良いですよ」と説明しても、お客様は「気をつけよう。乗せられないぞ」と思って聞いていますから、話は半分しか伝わりません。ですから本題に入る前にまず、この警戒心、猜疑（さいぎ）心を取り除く作業をしなければなりません。安心できるような、心を開きやすいような空気を醸成しましょう。

最初の切り出しの言葉が大切です。例えば、

「安心してください。無理に勧めたりしませんから」

納得の言葉を出させる

保険の話だと、無理に勧められたらどうしようとか心配される方もいらっしゃいますが、私の話を聞いたからと言って、私の保険に入らなければならないということはありませんから、どうぞご安心下さい。私は、無理に勧めるようなことは絶対ありませんから。入る入らないはお客様の自由です。私の仕事はお客様が良い選択をするための情報をお届けすることだと思っています」

「私は、本当に情報提供のつもりでいます。今は、テレビでも保険の宣伝が本当に増えましたね。ちょっとテレビをつけてもやっていますね。雑誌やDMにも保険の案内が入っていますし、インターネットでも多いですね。そういう意味では、以前より保険の情報が身近に氾濫しています。でもじゃあ、一般の人が保険に詳しくなったのか、自分の入りたい保険が分かるようになったのか、各社の違いが分かるのかと言いますと、それは難しいですね。よく相談されるのですが『結局、何が良いのかよく分からない、何を基準に選べば良いのかよく分からない。安い方が良いと思うけど、安かろう悪かろうでは、やっぱり嫌だし』と、相談件数は、以前よりかなり多くなりました」

「ですから、私は、保険はどんなポイントで選んだら良いのか。自分の家族に合ったプランはどう組立てたら良いのか。また、今、自分の入っている保険はどんな点をチェックしたら良いのかなど、ご相談を受けながらご説明しています」

「もし、○○様も、日頃、保険に関して何か疑問を持っていること、聞きたいこと、質問などありましたら、どうぞお聞きください。また、希望や要望がありましたらお聞かせ下さい」

「保険には、どういうイメージをお持ちですか」「テレビなどの宣伝を見て、どういうふうにお感じになりますか」などと、お客様の警戒心を取り除きながらお客様に話させるように持っていき、お客様の口から質問や保険に対する気持ちが出て来たら、それを「なるほど」「そうですね」「分かる気がします」と言いながら親身になって聞き、その内容によって「その辺のことは、保険の基本が分かると解決すると思います。ちょっとご説明しますね」などと言って、基本的なことを分かりやすい言葉で説明できると効果的です。

この時、お客様が「なるほどね」「よく分かったよ」「そういうことなんだね」「初めて聞いたよ」「今まで誰もそんなこと教えてくれなかった」などという言葉が出てきたら、その後の「提案」の成約率が上がります。

小さな手帳

研修講師の覚え書き ㊶⑯

教育企画社　江口彰彦

「二代目支部長」の良さ①

◆ある営業部の、二代目さんたち

『うちの営業部には、親子組や姉妹組など身内職員が三組もいます。凄（すご）いことだと誇りに思っています』。先日、訪問した営業拠点で営業部長に聞いた話だ。

その中の一組、Mさんの話を聞く時間をつくってもらった。一代目は実母かと思ったら、入社は彼女が先だった。『自分の老後は自分の力で準備してほしい。小さい子供をかかえているので、とても介護はできないから……』と入社を勧めたのだが、元気に活躍する母の姿に励まされていると明るく話してくれた。

私たちの気持ちをわかってくれる人

同じくMさんの紹介で一年前に入社した三代目が実の妹さんだ。勤め先の不安定な労働条件に悩んでいた妹さんにも、一緒にやってみようと声をかけた。

社内の規定で、所属するチームは各々異なるが、励まし合い、支え合いながらの親子三人組だ。『いい意味でのライバル同士でもあるんですよ』と、Mさんは笑いながら語る。

営業部長は、『Mさんは、ほかの新人も積極的に紹介してくれている将来のトレーナー・有力候補ですが、自分の母親や妹に入社を勧めてくれたというのは、それだけこの仕事にやりがいを感じ、営業部の運営や雰囲気が気に入っている証しだと思います。だから凄い、嬉（うれ）しい誇りだと言うのです』と。

◆二代目（身内）誕生の背景

これまでに取材や、朝礼参加で訪ねた拠点にも、複数以上の身内組がいる営業部がいくつもあった。

「紹介する新人候補がいないので、数合わせのために身内を入社させる」というのは、一昔前の話だ。この厳しい時代に大事な身内に入社を勧めるのは、仕事や職場に魅力がある。素晴らしいリーダーや拠点長がいる。きっと『この仕事を選んで良かった』と言ってもらえる。そんな確信があるからだろう。

勧められた方にも、日頃の仕事ぶりや努力の成果を身近に観ている、聞いている。身内への信頼感がある。グチや泣き言ばかり言っている人の話は信用できない。

（つづく）

Compass

〈197〉

自信を持って働ける職場に

リーダーの責任と使命

実りある収穫の秋は、生命保険の月でもある。各社ともその年の成否を賭けた重要月であることは言うまでもない。

一年間の節目の月を、大きな成果で締めくくることができれば、決算の見通しも明るい。それだけに、本社、支社、機関と立場こそ違っても、指揮をとる経営側の思いは共通するものがある。背負う責任の軽重は違っても、それぞれ業務に立ち向かう自負は違わない。それでなくては一体感は生まれないし、経営側も現場もベクトルが同じでなければ、すべてがバラバラになってしまう。

最前線で局地戦を戦うのを機関と考えるなら、その機関に情報、攻略法（教育指導情報）を指示し、かつ武器弾薬、その活用法（新商品発売とそのセールスポイント）を綿密に徹底マニュアル化するのが本部機構の仕事である。そして、ある程度の発車進行をみて、サンプル機関の遂行状況で情報分析する。このままで全国の支社、機関に引き続きGOサインを出すのか、あるいは若干の修正を加えて指示再徹底を図るのかは、また本部長の判断である。

機関はまさに最前線の戦場で戦っているところ、今風に言うならばアンテナショップだろう。しかも実戦の場である。

しかし、商品が好調で売れ筋商品となっても、機関にはどうしても業績格差が出てしまう。

思い通りにいかない機関を担当している機関長にとって、全国では下位の業績かもしれないが、しかし、単なる不振拠点のひとつと思い違いをしてはいけない。その地域の中では唯一の会社を代表する機関である。また、その機関に働くセールスパーソンが、その地域で自信をもって働ける職場を提供するリーダーの責任がある。この使命を帯びていることを忘れてはならない。

（風車）

育成雑感

長期戦略を見据えた教育

厳しい修行を子供たちに課した高利

セールスサバイバル 新たな挑戦〈411〉

溝田健治郎

開店に先立ちまず幹部を養成

『商売記』に学ぶ

■商売記に学ぶ

◎「江戸店持ち」の夢実現のために布石を打つ高利…長期戦略を立てる

高利が松阪に帰ってから18年の歳月がたった。寛文七年（1667）長男の高平が15歳になると、伯父にあたる三井俊次の店へ送り込んだ。続いて翌年、次男の高富を送り込み、さらに4年後に三男高治を送り込んで店務について商売の道を見習わせることになった。

一、高平は15歳で俊次の4丁目の店へいらっしゃった。もっとも乗掛馬（1頭で人間1人と20貫目の荷物を積んで運んだ馬のこと）で供の男を1人連れて、松阪から江戸へお下りになった。

俊次の店では手代同様にお勤めになった。店子たちは高平を様付けで呼び、手代たちはたいがい殿をつけたが、支配人は遠慮なく使った。これをよく勤め上げられて、のちには奥帳前役人（本店経理担当者）になられたのである。

一、次男高富は、やはり15歳で高平のように俊次の4丁目店へいらっしゃった。高富は高平と違って次男なので、店の手代たちの応対の仕方は高平の場合より、一段と低い扱いであった。例えば手代たちが集金に出かけるときは、寒い冬であっても提灯（ちょうちん）を持って供をなされた。

その当時は俊次の店の手代たちもようやくゆとりが出てきた頃で、支配人は一人ひとりの椀と丸盆脚付きの膳で食事をしていたが、そのほかの手代たちは十人前しかない椀を交代で使い、食事が済むと次の者たちが湯の中へ入れて洗って食事をするという状態であった。

高平、高富も店から支給される着物は木綿物一着と夏物として高宮縞のかたびら一着だけで、給金は年に五度の節句や恵比須講などの折に銭百文ずつの小遣いが渡されるだけであった。

一、三男高治も15歳で俊次の本町1丁目の店へ行った。彼の場合は三男なので、店の手代たちの応対は次男高富と比較してもさらに遠慮のないもので、普通の丁稚に対するものとほとんど変わらなかった。

五度の節句や恵比須講のときにも、普通の丁稚同様に店の手代たち全員に給仕をし、それが終わってから裏店の男たちが飯を食べるとき、ようやく一緒に食事をするほどであった。

一、伊勢の徳右衛門は幼少の頃から松阪で高利に召し使われていた。少し事情がある者なので、高利は取り立ててやりたいとお考えになって、俊次の4丁目の店へ若年のころから派遣なされた。南都（奈良県）の利右衛門は、高利が店を出す折に手代が必要だったので、江戸開店の一、二年前に雇い入れた者で、その後俊次の2丁目の店にお預けになって商売を見習わせた。

◎布石の第一…高利の子供たち

高利は「江戸店持ち」になる夢を実現するために、なぜこれほどまでの厳しい修業を子供たちにさせたのであろうか。

高利は将来、自分の子供たちにそれぞれ呉服店を一店ずつ与え、経営させる長期戦略をもっていたこと。

将来の経営者（主人）になるためには、店主教育の一環として、丁稚と同じように働かせて、人に使われることのつらさも経験させ、忍耐力を養うことや、同僚、先輩手代を間近で見て、成功する人とそうでない人を自分自身の目で見て知る。さらに得意先や顧客に対する人を見る目を養うこともできるという考え方で自分の子供たちに体験学習で学ばせようとしていることが推量されます。

◎布石の第二…手代の養成

歴史家によると「高利は手代の養成にも心がけていて、幼少より召し使っていた伊勢の徳右衛門を俊次の4丁目の店へ、また、才能を認めていた利右衛門を2丁目の店にそれぞれ預けていた。このように伊勢から優秀な商人に鍛え上げるためには、はるばる江戸に出して商売の実際を見習わせていたことは、将来の事業の発展に備えて高利の深慮遠謀であって、開店に先立って店の幹部をまず養成していたのである」と述べています。

三日坊主で終わらぬために

◎高利の布石から学ぶこと

高利は江戸に呉服店を開きたいという夢を子供たちの成長に託して、長兄俊次の店で修業させるとともに、江戸出店を見越して手代の養成を計っている。

呉服屋の経営者として必要な店主の能力をまとめてみますと、

①物事に対する「先を読む力」をつけること。

②夢を実現するには、長期の計画を持ち、着実に実行、継続する力をつけること。

③人材の育成を重視すること。

自分の子供はもちろんのこと、江戸開店時に役立つ番頭、手代になる人材に国内留学をさせて、江戸での商売のやり方を学ばせる現場主義、マーケット対応主義を取っています。実に鋭い経営感覚を示していると言えましょう。

◎高利の考えとよく似た人

江戸で両替屋を営んで成功、明治維新後、政商となり、安田銀行（後の富士銀行）、安田生命の創業者となった安田善次郎は「三日坊主」と題して、

「何事によらず、人の最も心すべきは、発心（あることをしようと思い立つ）、実行、継続の三つであって、この三者がそろわなければ成功はおぼつかない。発心は誰しも一応はする。実行も思い立ちはする。しかし、その実行をどこまでも継続するものは極めて少ない。俗に言う「三日坊主」で終わってしまうのである。それをあえてやり通すところに、他の情欲に打ち克つ修養がつまれてくるのであって、克己心（こっきしん）が自然と養成されるのである。つまりは、どんな大きな困難にぶつかっても、おれはやり通せる、という力がそれから生まれてくる」と。

味わうべき言葉です。

生命保険を5倍売る法 ㉉

(有)小山企画

北尻 克人

生命保険の果たす役割

今回は保険プランの見直しのご注文があったAさん（35歳・男性・会社員）とのやりとりについて書いてみたいと思います。Aさんのご家族は妻（33歳・専業主婦）と2人の子供の4人家族です。子供は長女が2歳、次女が先月誕生されたばかりです。2人目の子供さんが生まれたということで、生命保険を増やさなければならないと知人の生命保険セールスパーソンから言われたので、相談にのってほしいとのことでした。

子供が生まれたらその子に対する保障で生命保険を増やさなければならないということですが、さてそれが正しい考え方でしょうか。そもそも生命保険の果たす役割とは何でしょう。私は、「生命保険とは、ある事象によって発生する経済的負担を補てんするものである」と定義づけています。

子供たちにとって、世帯主である父の死亡という事象によって発生する経済的負担とは、世帯主である父の給与（収入）が止まることです。生命保険の役割は、世帯主である父の給与分を補てんするものです。よく展開される理論では、「1人目の子供さんが大学まで進学する分がこれだけ必要で、2人目の子供さんが大学まで進学するためにこれだけ必要だから、合わせてこれだけの金額が必要なので、その金額分の生命保険契約に加入しましょう」とされるものです。

いくら必要かということを論じることは、大切なことではありますが、だからといって2人目の子供が生まれたから世帯主の収入が増えるというものではありません。この理論ですと生命保険の果たす役割を逸脱してしまっていることになります。

今の世帯主の収入の範囲内で2人の子供の大学進学までの費用を捻出しなければならないわけです。世帯主である父の収入以上の金額と比較して保険金額の方が大きいということになれば、お父さんの死亡がなければ子供の大学進学は果たせないという理論になってしまいます。しかも死亡の確率は極めて低く、子供が大学進学するまで父が生存している可能性の方が極めて高いわけです。

定期的な死亡保障を減らす

では、生存していた場合には子供の大学進学はあきらめざるを得ないということになってしまっては意味がありません。また、2人目の子供さんが生まれたことにより、遺族年金の金額が増えますので、社会保障が大きくなるわけです。つまりその分だけ、生命保険の金額は減らすというのが理にかなっているわけです。社会保障が増えた分、定期的な死亡保障に回す保険料を減らせ、貯蓄に回すことが必要であると思うわけです。

Aさんの奥様にインタビューをしました。「もし今すぐにご主人に死亡ということがあった場合を想像してください。2人の子供たちを連れて実家のご両親といっしょに暮らすということは可能ですか」。奥様の答えは「そうなれば子供たちと実家の両親といっしょに暮らします」ということでした。今お住まいの家の住宅ローンもなくなるとのことです（団体信用生命保険に加入のため）。そして、今の家を賃貸すれば少なく見積もっても8万円は家賃収入を見込めるということです。そうすれば、遺族年金も含めた収入で生活に困ることはないということになりました。そうなるとこれまでの定期的な死亡保障の生命保険は不要となるのでその分の保険料を貯蓄に回そうということになりました。

保険による貯蓄の利点

ただ銀行などに貯金をしていくと換金性は高くとても便利なのではありますが、かえってそれがよくないこともあります。すぐに引き出せるために貯まったお金をすぐに引き出してしまうということです。生命保険会社にも貯蓄機能の高い商品は多々あります。生命保険会社にお金を預けた場合、引き出しには少々面倒になることもあり、なかなか引き出さないので知らず知らずのうちに貯まっていくということが大きな利点といえるわけです。

その際、毎月、生命保険を使った貯蓄に回す金額は、不要となった生命保険料だけではなく、児童手当が子供1人当たり月額1万円支給されていますので、その分も併せて貯めていこうということになりました。児童手当は子供1人当たり12歳まで5000円から1万円支給されており、この分は子供の将来のためにと生活費には回さず貯蓄しているお母様が多いようです。ここに着目してみてはいかがでしょうか。

今回は、ハワイマウイ島のカハラリゾートホテルのバルコニーから（雄大な太平洋に沈む夕陽を眺めながら）の執筆でした。

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。

今日も1日お元気で！ Vol. 34

―「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

寒冷じんましんをご存じですか？

からだが冷えると発疹が

「寒さが原因」のじんましん、「寒冷じんましん」をご存じですか？

11月に入り急に寒さが増してきました。冷え性など寒さが原因で起こる病気のひとつに「寒冷じんましん」があります。

寒冷じんましんは、冷たい水や風など、体温よりも低い物質に触れたことにより発症するじんましんをいいます。皮膚の赤味、わずかな腫れ、かゆみなどが寒冷じんましんの特徴になります。放っておくと症状が悪化することもあり、悪化せずにたまに出る程度でとどまることもあります。からだが冷たくなる度に皮膚に発疹が出現し、かゆみも出ると寒冷じんましんの可能性を疑ってみましょう。

寒冷じんましんの原因は、体温低下によるもので発症する平均体温の36度以下の物質でしたら、原因物質になる可能性があります。

どんな症状

冷たい気温というよりも、冷たさによる体温の低下が寒冷じんましんの原因となりますので、入浴後の体温低下、冷たいものに触れるなどは冬場に起こりやすくなります。はじめは肌がピリピリする程度ですが、症状は悪化し、次第にかゆみが取れなくなることもあります。

寒冷じんましんが発生した箇所をかいてしまうと、かゆみが発生したり、じんましんが広がることもあります。基本的にじんましんができやすい体質なのに、さらにかいてしまうことは肌に刺激を与える結果となり、症状が悪化します。

予防はからだを温めること

からだを温めることが大切です。皮膚の温度が下がらない工夫と肌が冷たいものに直接触れることがないようにご注意ください。基本は温めればおさまりますが症状が重いようなら早めに皮膚科で受診してください。

英語ことわざ散歩道

―25―

【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。

That is not good language which all understand not

（万人にわかる言葉でなければ、良い言葉ではない）

現在地球上には約66億人の人間がいるが、その全員が理解できる言語は存在しない。最大の通用人口を持つ中国語でさえ、せいぜい13億人であって全人類の１／５だ。遠い将来はともかく、今のところこの諺（ことわざ）が言う良い言語は存在しない。

それでも「世界語」とも言うべき言葉は存在する。それは英語だ。かつて７つの海を支配した大英帝国、および20世紀後半に超大国となった米国の政治・経済・文化全般にわたる絶大な影響力のせいで、英語こそ今や最重要の言語だと言っても過言ではあるまい。全世界で４億人以上が英語を母国語とし、さらに３億人が英語を第一外国語としているが、全人類に占めるこの数字の割合よりもはるかに大きな地位を英語は占めている。つまり話す人口では中国語は英語をはるかに凌駕（りょうが）するが、重要性ではずっと劣る。

学術の世界で評価される（たとえばノーベル賞の候補に指名される）ためには、英語で論文を発表することが必須であり、インターネットの世界での英語の力は、他言語の追随を許さない。そのため「英語帝国主義」という言葉も生まれるくらいだ。

世界には6,000〜7,000の言語が存在すると言われるが、このように枢要な地位を占めた英語の陰で、毎年30近くの言語が消滅しているといわれる。その大半は少数民族の言葉だ。そして、経済のグローバル化がこの消滅に拍車をかけている。ある意味でこれは取り返しのつかない損失を人類全体にもたらしている。

言葉というものは単にコミュニケーション手段であるばかりではない。それは民族の文化や価値観・アイデンティティのよりどころでもある。言語が滅ぶと、その言語に塗り込められた文化も失われる。その良い例がアイヌ民族の言語だ。

言語が一つまた一つと滅ぶたびに、世界全体の文化の多様性が損なわれていく。健全な地球環境にとって生物多様性が大事だと同じように、人類の精神世界にとって文化の多様性は何物にも代え難いくらいの重要性を持つのではなかろうか。

少なくとも単一の文化や価値観が支配する世界は生気を欠き、面白くも何ともないであろう。世界中の人間が一様に、ジーンズをはき、ハンバーガーを食べ、ＪＡＺＺを聞く。こうなるとアメリカ文化が全体主義的に支配する世界だ。