

新日本保険新聞

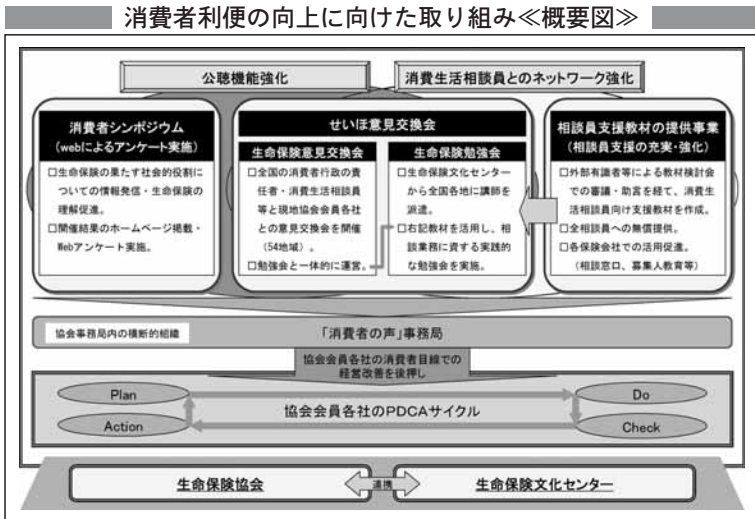
生保版

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。

「せいほ意見交換会」などを設置

生保協会、文化センターが共同で消費者利便向上に取り組む



1. 「せいほ意見交換会」の設置 (平成22年度) 従来より、消費生活センターをはじめとする消費者行政の責任者等との意見交換を実施してきたが、より幅広く消費者の

生命保険を利用しやすい 環境整備にさらに注力

生命保険協会と生命保険文化センターは従来から、消費者利便の向上を目指し様々な取り組みを行っているが、このほど「せいほ意見交換会」の設置などを柱とする取り組みに共同で取り組んで行くことを決めた。今後は消費者および消費生活相談員との直接対話や相談業務の支援を通じてお客さま視点に立脚した取り組みを一層進めていくことで、顧客が生命保険をより一層利用しやすい環境を整えていく方針である。

声を取り入れていく観点から、新たに、消費生活相談員も含めてより密接に連携を図っていくため、「せいほ意見交換会」を設置する。「せいほ意見交換会」

では、直接対話を通じて声の吸収に加え、消費生活相談員向けの勉強会を充実させ、消費生活相談員の相談業務を支援していく。また、これらの取り組みを通じて、協会各社の消費者目録での経営改善を後押しする。

2. 消費生活相談員支援教材の提供事業 (平成22年度、一部は平成21年度) 外部有識者等が構成する「消費生活相談員向け教材検討会」(高橋伸子座長)生活経済ジャーナリスト)を設置し、消費者の視点を反映した実践的な教材を作成する。作成した教材は、消費生活相談員向けの勉強会で活用するとともに、すべての消費生活相談員に無償配布する。加えて、協会各社における相談窓口や募集人教育等で活用していく。

3. 消費者シンポジウム (平成22年春開催予定) 生命保険の社会的役割をより一層理解いただく

来年度予算 請求の無駄を洗い出す行政刷新会議の「事業仕分け」が一般に公開され、今までのいかに政治への関心が高まっている。必要でない事業の「見直し」や「廃止」が次々に決定し、予算の削減可能額が見積もられていく。一方で、またまた株価が下落し、生保経営の資産運用でも厳しい環境を迎えようとしている。

生保事業でも、予定利率を運用実績が下回った時期には、各生保会社の事業費を大幅に削減すべく「事業仕分け」が行われ

このような状況の中で、生保各社も今後、「事業仕分け」が行われるものと思われるが、その内容選別に当たっては、慎重に行ってほしい。このような厳しい時期にこそ「人を育てることへの重点配分や、顧客サービスの最前線で活躍している営業職員の「教育・指導を強化すべきではないか。営業職員を新契約の販売コスト面だけで見ても評価してほしいものだ。」「廃止」や「削減」の事業仕分けの方向を間違わないでほしいと思うのは、筆者だけだろうか。生保事業を愛する一人として、念じずにはいられないのである。(龍太郎)

が、移動するということもあり多くの人の目に留まりやすいという大きな利点を持っており、新たな広告媒体として活用される機会が近年急増している。

J A 共済では従来から「地域の交通安全教室」「交通安全ミニスクール」などを通じて地域の交通事故未然防止活動に取り組んでいるが、ラッピングバスの高い訴求効果に注目して、今回の取り組みを決めた。

具体的には県内住民の身近な足となっている神姫バスの協力を得て(豊岡地区は全丹バス)、11月5日から県内6か所で「運転中の携帯電話はNO!」「自転車も車道です。交通安全を守ろう」「写真左上、などの標語を掲示したラッピングバスを運行し、ドライバーや歩行者、自転車に対して交通安全を訴えていく。走行は来年11月までを予定している。

なお、11月19日J A 兵庫本店で、J A 兵庫県警、神姫バスなどの関係者が出席して出発式が行われた。写真左上。

大規模災害でもオンラインシステムを構築

東海上日動あんしん生命は災害発生時に保険金支払い等の重要業務を円滑に行うため、同社千葉ニュータウン総合センターに災害バックアップシステムを構築、11月から稼働させている。

地震などの大規模災害発生により同社が平常使用している東京海上日動多摩システムセンターが稼働不能になった場合に、千葉センターにリアルタイムで送信し、千葉センター側では取得した情

保有契約200万件突破 「がん」と「医療」で9割超

アフラックの保有契約件数(個人保険・個人年金保険合計)が創業以来、初めて2000万件を突破した。

同社は1974年11月創業、死亡保障一辺倒の日本の生保業界において、「生きるための保険」をコンセプトにがん保険

報を毎朝夕 反映することになる。 災害時に 継続することができるようになった。 なお、今回のシステム構築に関しては富士通の事業継続コンサルティングおよびITインフラを払い、満期保険金支払い

保有契約の商品別内訳は「がん保険」が1446万件で全体の7割超を占め、次いで2002年2月に発売した「EVE R」を中心とした「医療保険」が349万件で約2割となっており、がん保険、医療保険で保有契約件数全体の9割以上を占めている。



損保トピックス

高まる「食」の安全

インターリスク総研等 食品安全コンサル実施

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とイーエムエスジャパンは、食品汚染・食品テロに対する「食品安全コンサルティング」を10月29日から開始、海外で注目され始めている「食品防御とトレーサビリティ」に関するアドバイスをを行うことで、食中毒・異物混入防止対策の基本となるHACCP、ISO22000などの認定基準に基づいたコンサルティングを行う。

トレーサビリティとは、生産・加工・流通段階における食品の移動を確認・把握でき、食品事故が発生しても原因究明や商品の回収が迅速に行えるシステムのこと。同社では、食品の事故防止や防御について、企業の従業員の研修や教育、安全対策のプラン作りに関するノウハウを提供する。

▽3つのコンサルティング (必要なメニューのみを選択することも可能)

- ①食品防御 (フード・ディフェンス) コンサルティング、②トレーサビリティ・コンサルティング、③HACCPシステム、ISO22000の認証取得支援コンサルティング

▽教育・研修

従業員や経営幹部に対して食品防御の観点からの食品安全マネジメントに関するセミナーを実施。

対象企業は、食品加工、外食産業、菓子メーカー、小売、流通関連福祉施設、百貨店、ホテル・旅館、企業内フードサービス業など。所要期間は半年から2年。料金はコンサルティング1つにつき200万円から、教育研修・セミナーは20万円から。売上目標は年間5000万円(25社)以上。

こうしたコンサルティングを行う背景には、中国製冷凍餃子の中毒事件のように、食品を海外から輸入したり取引先から仕入れることにより、企業自らが加害者になることも考えられ、事前にできる食品衛生管理や品質管理に加え、組織マネジメントを的確に実施することで、意図的犯罪による被害などを最小限にとどめることが可能になる。

第47回中学生作文コンクール表彰式開く
生保文化センター

第47回中学生作文コンクール入賞者表彰式が、11月20日、東京・千代田区のアルカディア市ヶ谷(私立市ヶ谷)で開かれた。入賞者表彰式を主催した。当日は全国賞入賞者8名とその父兄および学校関係者が参加した。本年は全国955校から1万5270編の応募があり、厳正な審査の結果、

- 全国賞入賞者および作品名は次のとおり。
- 文部科学大臣奨励賞 「空からの愛」宗田千奈さん(富山・高岡市立高陵中学2年)
- 全日本中学校長会賞 「生命(いのち)」高木啓太さん(神奈川県・横須賀市立常葉中学3年)
- 「お祝い金」の意味城内香葉さん(静岡県・静岡内市立川内南中学3年)
- 「母の愛情」死を見つめて生きること」高田知和さん(鹿児島県・薩摩川内市立川内南中学3年)

- 科学省初等中等教育局視学官をはじめ、来賓の祝辞があり、審査委員を代表して大久保孝治早稲田大学文学部教授が入賞作品の講評を行った。
- 最後に受賞者を代表して宗田千奈さんが挨拶を行い、式典は終了した。
- 全国賞入賞者および作品名は次のとおり。
- 文部科学大臣奨励賞 「思いやりの形」林正基さん(徳島県・徳島市南部中学1年)
- 「大丈夫、しっかり支えてくれるから」古賀明代さん(福岡県・北九州市立田原中学3年)
- 「母の愛情」死を見つめて生きること」高田知和さん(鹿児島県・薩摩川内市立川内南中学3年)

「社会福祉法人で使用する土地については、理事長さんたる資産家は寄付しなければならぬのですか？」

「そんなことは、ありません。前回最後の点のとおり、『都市部等土地の取得が極めて困難な地域』においては、地代をもちつて貸してもかまいません。当然、地代の額については、県の監査の対象になります。法外な地代をもちつてもできないでしょうし、土地の賃貸借契約を簡単に解約することもできません。さらに、貸している場合には、万が一の場合には相続財産として更地評価になります。」

「そうすると、相続税の負担が大変ですね。」

「もしできれば、遺言書に『万が一の場合には、その土地は社会福祉法人に遺贈する』と書いてあれば、やはり相続税は非課税です。課税財産から除かれます。」

一度、社会福祉事業に自己所有の土地を活用した

「もう戻って来ないと考えるべきなのかもしれない。とすれば、相当広い土地の活用になるであろうから、社会福祉法人への土地の寄付も考えなければならぬであろう。でなければ、もらった地代から、経費である固定資産税を控除した残りで、その土地の相続税が相続人に支払えない可能性もあろう。つまり、寄付

理事長さんは地元の資産家が多い



井上 得四郎

もしくは遺贈(遺言書で社会福祉法人に遺贈すること)しか、ない。

何とも、素晴らしい相続税対策である。もちろん、一度あげた寄付ものを返してもらえないのは当たり前である。高齢化社会、少子化社会に向かう時代の中で、政策として公金を使うのであるから、優遇されているのであるが。

「それは、理事長さんの個人の保険はどうでしょう? 資産家が多いでしょうから、相続税の納税財源として、販売する余地はありませんか?」

「理事長さんは地元の資産家が多いです。昔からの付き合いから、かんぽ・郵便貯金、武蔵野生命、伏見洋之東京海上、三井住友海上、友海、三井住友海上、らめき生命、埼玉信託、埼玉りそな銀行、武蔵野生命、太田せつ子第一銀行の金融9社行庫と埼玉県は11月11日、埼玉県知事公館大会議室で「埼玉県におけるがん啓発・啓務、宮崎忠彦東京海上日動常務、岡部純三井住友海上理事、埼玉支店長、佐々木静三井住友海上ら

社会福祉法人(3)

結論としては、社会福祉法人というのは、公務員ではないが、限りなく公務員に近いということである。なぜなら、公金を使用していること、法人税等の非課税規定を受けることにある。公務員に増徴定期も長期平準も、解約返戻率の高いガン保険も必要ないし、節税効果も逆ハーフタックスや契約者変更プランも入る余地はない。

(税理士)

「アフラック、第一生命、東京海上日動あんしん生命、命東京海上日動、三井住友海上、三井住友海上、らめき生命、埼玉信託、埼玉りそな銀行、武蔵野生命、太田せつ子第一銀行の金融9社行庫と埼玉県は11月11日、埼玉県知事公館大会議室で「埼玉県におけるがん啓発・啓務、宮崎忠彦東京海上日動常務、岡部純三井住友海上理事、埼玉支店長、佐々木静三井住友海上ら

「アフラック、第一生命、東京海上日動あんしん生命、命東京海上日動、三井住友海上、三井住友海上、らめき生命、埼玉信託、埼玉りそな銀行、武蔵野生命、太田せつ子第一銀行の金融9社行庫と埼玉県は11月11日、埼玉県知事公館大会議室で「埼玉県におけるがん啓発・啓務、宮崎忠彦東京海上日動常務、岡部純三井住友海上理事、埼玉支店長、佐々木静三井住友海上ら

がん検診啓発で協定 埼玉県と生損保会社6社等

アフラック、第一生命、東京海上日動あんしん生命、命東京海上日動、三井住友海上、三井住友海上、らめき生命、埼玉信託、埼玉りそな銀行、武蔵野生命、太田せつ子第一銀行の金融9社行庫と埼玉県は11月11日、埼玉県知事公館大会議室で「埼玉県におけるがん啓発・啓務、宮崎忠彦東京海上日動常務、岡部純三井住友海上理事、埼玉支店長、佐々木静三井住友海上ら



具体的には、がん検診の受診率向上にむき生命社長、篠原光行埼玉県信託常務理事、上田知事、加藤喜久雄武蔵野銀行頭取が出席した。写真。この協定は、埼玉県と民間9企業が連携・協力してがん検診の効果や重要性の普及啓発を図り、がんの早期発見・早期治療による県民の健康的な生活の実現を図ることを目的としている。

具体的には、がん検診の受診率向上にむき生命社長、篠原光行埼玉県信託常務理事、上田知事、加藤喜久雄武蔵野銀行頭取が出席した。写真。この協定は、埼玉県と民間9企業が連携・協力してがん検診の効果や重要性の普及啓発を図り、がんの早期発見・早期治療による県民の健康的な生活の実現を図ることを目的としている。

具体的には、がん検診の受診率向上にむき生命社長、篠原光行埼玉県信託常務理事、上田知事、加藤喜久雄武蔵野銀行頭取が出席した。写真。この協定は、埼玉県と民間9企業が連携・協力してがん検診の効果や重要性の普及啓発を図り、がんの早期発見・早期治療による県民の健康的な生活の実現を図ることを目的としている。

共済事務インストラクター交流会 全国から97名が参加し開催

JA共済連は11月12、13の2日間にわたり、東京・港区のANAインターコンチネンタルホテル東京で平成21年度共済事務インストラクター全国交流会を開催した。写真。



喜彦氏(JA多気郡)、嵯峨根哲也氏(JA京都にのくに)、川村君枝氏(JA土佐香美)、松下聡氏(JAさつまいも日置)の6名が登壇。コーディネーターを務める三菱総合研究所の長谷川信也主任研究員と宮崎要研究員両名の司会により、「共

具体的には、がん検診の受診率向上にむき生命社長、篠原光行埼玉県信託常務理事、上田知事、加藤喜久雄武蔵野銀行頭取が出席した。写真。この協定は、埼玉県と民間9企業が連携・協力してがん検診の効果や重要性の普及啓発を図り、がんの早期発見・早期治療による県民の健康的な生活の実現を図ることを目的としている。

具体的には、がん検診の受診率向上にむき生命社長、篠原光行埼玉県信託常務理事、上田知事、加藤喜久雄武蔵野銀行頭取が出席した。写真。この協定は、埼玉県と民間9企業が連携・協力してがん検診の効果や重要性の普及啓発を図り、がんの早期発見・早期治療による県民の健康的な生活の実現を図ることを目的としている。

1月は家族や生活の話題になる記念日が多い

お客様の暮らしのリスク見直すきっかけに 1月17日は阪神・淡路大震災の日

18 日々の話題・1月の商店に奉公している人や嫁入りした娘が、休みをもらって親元に帰るという話題や、無駄をなくすというフレーズが飛び交った11月でした。関連して、健康保険組合への国からの補助が減り、病院にかかった際の自己負担が増えたり、企業年金の縮小があったりと、老後や病気に対する自己準備がますます重要になってきていると感じます。と同時に、それらに備える商品も重要といえます。12月、不況感があるとはいえお金の動きが活発になる時期です。積極的にお客様とお話ししましょう。

では、セールスにつきながらお話ししたい記念日のエピソード、1月後半です。16日の藪入りは、昔アイフアイン代表 石井 晴恵

17日は阪神・淡路大震災が発生した日です。1995(平成7)年その日午前5時46分、淡路島北端を震源とする兵庫県南部地震が発生、神戸市・芦屋市・西宮市と淡路島の北淡町で初めて震度7の激震を記録しました。阪神間の人口密集地を直撃し、鉄道・高速道路・港湾等の交通機関や電気・水道・ガスのライフラインが壊滅状態となり、自宅を失って避難した人は最大で23万人。死者は、震災が原因で亡くなった人を含めると6000人を超えました。負傷者は約4万2000人、倒壊家屋は約40万棟。被害総額は10兆円。消火器点検の日とともに、お客様の暮らしのリスクを見直すきっかけとなります。大寒のこの頃、大学入試センター試験があります。2010年は1月16・17日。体調管理が第一



49

17日は阪神・淡路大震災が発生した日です。1995(平成7)年その日午前5時46分、淡路島北端を震源とする兵庫県南部地震が発生、神戸市・芦屋市・西宮市と淡路島の北淡町で初めて震度7の激震を記録しました。阪神間の人口密集地を直撃し、鉄道・高速道路・港湾等の交通機関や電気・水道・ガスのライフラインが壊滅状態となり、自宅を失って避難した人は最大で23万人。死者は、震災が原因で亡くなった人を含めると6000人を超えました。負傷者は約4万2000人、倒壊家屋は約40万棟。被害総額は10兆円。消火器点検の日とともに、お客様の暮らしのリスクを見直すきっかけとなります。大寒のこの頃、大学入試センター試験があります。2010年は1月16・17日。体調管理が第一

今日の言葉

1月後半は、お客様のご家族や生活の話題につなげやすい記念日が多いのです。

1月後半の今日は何の日(睦月) JANUARY

- 1月16日 禁酒の日、藪入り
- 1月17日 防災とボランティアの日、今月今夜の月の日
- 1月18日 都バス記念日
- 1月19日 家庭消火器点検の日(つなげると119から)
- 1月20日 大寒、二十日正月(正月の最後の日)
- 1月21日 料理番組の日
- 1月22日 カレーの日、ジャスの日
- 1月23日 電子メールの日(エふみから)、八甲田山の日
- 1月24日 法律扶助の日
- 1月25日 左遷の日(右大臣菅原道真が大宰府に左遷された)、ホットケーキの日、中華まんの日(あつたまる食物)
- 1月26日 文化財防火デー
- 1月27日 国旗制定記念日
- 1月28日 コピーライターの日(1956(昭和31)年、「万国著作権条約」が公布)
- 1月29日 タウン情報の日、南極の日南極基地開設記念日
- 1月30日 3分間電話の日(1970年通話料金が3分10円)
- 1月31日 晦日節(正月最後の日)、愛妻家の日(あい(1)さい(31)の語呂合わせ)、生命保険の日

1月後半の誕生花と花言葉

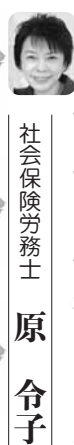
- 16日 デンドロビウム 思いやり
- 17日 胡蝶蘭 あなたを愛します
- 18日 パフィオペティルム 責任感の強い人
- 19日 バンダ 上品な美しさ
- 20日 デンファレ 魅惑、お似合い
- 21日 ろうばい 慈愛、温かい心
- 22日 アンズリューム 飾らない美しさ
- 23日 まんりよう 寿ぎ、徳のある人
- 24日 おもと 母性の愛、長寿
- 25日 プリムラ 美の秘密、青春
- 26日 カロライナジャスミン 長寿、甘いささやき
- 27日 ヘリオトロープ 献身的な愛、熱望
- 28日 レプトスペルマム 質朴な強さ、精神美
- 29日 きんかん 思い出、感謝
- 30日 ベベロミア 艶やか、美しい日々
- 31日 しろたえぎく あなたを支える、穏やか

聞に大きく取り上げられ、保険制度が多くの人の知られることになりました。寒さが厳しくなる時期で、来店のお客様が少なくなるころですが、ご家族や身近な話題につなげやすい記念日が多い1月ですね。

ガンガン身につく 年金力講座

〈39〉

65歳前の遺族厚生年金の併給調整



遺族厚生年金 年金には「1人1年金」を併給中であるという原則があります。

65歳から65歳まで、特別支給の老齢厚生年金(老齢・障害・遺族)の年金が遺族厚生年金のどちらかを選択して受給することになります。どちらが有利かについては社会保険事務所に照会すれば確認できます。遺族厚生年金を選択された場合、ご自身の特別支給の老齢厚生年金は受給できません。これを併給調整といいますが、併給調整とは、65歳以後は、まず老齢厚生年金を全額受給し、遺族厚生年金の方が多ければその差額部分が支給されます。また、あなたの厚生年金の加入期間は、国民年金の保険料納付済期間となり、65歳以降支給の老齢基礎年金の額に反映されます。

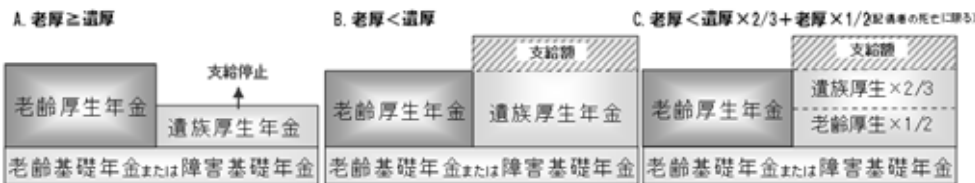
どちらか有利な方を選択する 年金は「1人1年金」が原則

遺族厚生年金と老齢厚生年金の併給調整とは、併給調整とは、65歳以後は、まず老齢厚生年金を全額受給し、遺族厚生年金の方が多ければその差額部分が支給されます。また、あなたの厚生年金の加入期間は、国民年金の保険料納付済期間となり、65歳以降支給の老齢基礎年金の額に反映されます。

併給調整の例外 受給権者が65歳未満の遺族厚生年金(遺族厚生年金)の額が老齢厚生年金の額を上回る場合(老齢・障害・遺族)の受給権を取得しても受給できない年金は1つだけあります。しかし、65歳以降、次の組み合わせに限って、支給事由は異なります。併給調整の原則は、併給されることにはなりません。

平成22年1月に60歳になります。私自身も、20歳から厚生年金に13年加入していたので、60歳になったら、特別支給の老齢厚生年金を請求しようと思っています。主人の遺族厚生年金と私の特別支給の老齢厚生年金は、両方とも受給できますか? もしできないのなら、私の掛けた厚生年金の保険料はどうなるのでしょうか?

遺族厚生年金との併給調整とは



(注1) 老齢基礎年金を選択した場合は経過的寡婦加算額は加算されるが、障害基礎年金を選択した場合は支給停止。
(注2) 平成19年9月31日までに遺族厚生年金が発生し、かつ当日において65歳に達していた方は「老齢厚生年金」または「遺族厚生年金」または「老齢厚生年金×1/2 + 遺族厚生年金×2/3(配偶者の死亡に限る)」のうちいずれか有利なものを選択。

企業秘密として認められるには

秘密管理性、有用性、非公知性が必須

1. 秘密管理性
当該情報が秘密として管理されていることをいいます。秘密管理性が認められるためには、どの程度の客観的要素を満たす必要があるのかは保有企業の営業形態や規模等を踏まえ個別に具体的に判断する必要がありますが、アクセス制限と客観的認識可能性の二つが必要と考えられています。

3. 非公知性

「公然と知られていないこと」を意味します。当該情報がその保有者の管理下にあって、刊行物に記載されていないなど、情報保有者の管理外では入手できないことをいいます。すでに公知となった情報まで保護すれば、無用の混乱を招き、また保護する価値もないからです。

①アクセス制限

営業秘密にアクセスできる者を物理的、技術的に制限することです。

②客観的認識可能性

営業秘密にアクセスした者がその情報が営業秘密であることを客観的に認識できる状態にすることです。

2. 有用性

「事業活動に有用な技術又は営業上の情報であること」を意味します。

従って、ノウハウや新製品開発情報、営業上のマニュアルや顧客名簿等には有用性が認められています。また、スキャンダル等の事業活動に有用といえない情報や反社会的な脱税情報は有用性が認められないとされています。

これは、内部告発等に制約を課さないとの意図の表れでもあります。電話勧誘等で短期間に好反応であり短期間に成約の可能性のある者の情報が

保険マンのための

知的財産権入門

14

弁護士 西本 泰造

▼物理的管理：秘密として管理すべき情報のうち、紙やフロッピーディスク等の記録媒体(有体物)により管理されている

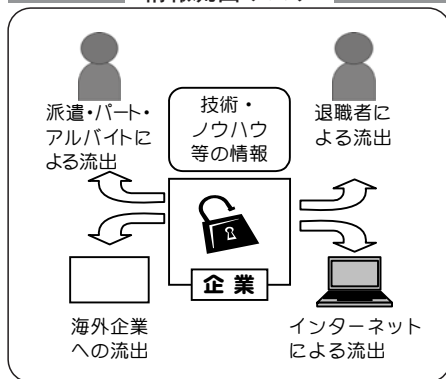
膨大なガイドラインを示しています

経済産業省では「営業秘密の管理指針」により、情報の漏洩防止および不正競争防止法による営業秘密としての保護を受けるために、物理的・技術的・人的管理についての膨大なガイドラインを示しています

▼技術的管理：コンピュータ機器類において管理されている情報は、必ずしも明確な記録媒体を特定できるわけではなく、インターネット等の発達により、一度に大量の情報が世界中に伝達されるリスクも考慮すれば、無体物である情報自体を管理することもますます重要になっていきます。この

▼人的管理：アクセス権者の特定により、管理の対象となる人は特定されますが、アクセス権者がそれを秘密として扱うことについての意識を持ち、実際に責務を果たす

情報流出リスク



ような状況になっていることが重要である、とこと、およびアクセス権指摘しています。

秘密管理性の認定なければ

不正競争防止法の保護は難しい

営業秘密が不正競争防止法上の保護を受けるために必要な秘密管理性について、①情報の秘密保持のために必要な管理していること(アクセス制限)②それが(アクセスした者)客観的に秘密であると認知されること(客観的認識可能性)を必要としている、先に述べましたが、具体的な判例の動向を踏まえる

と、①に関しては、施錠の有無、パスワードの設定などがあり、②については、他の一般情報との区別、秘密である旨の表示などが具体的な判断要素となっています。

それらを実質的な観点から整理すれば、以下の三点に着目して判断されることとなります。

A. アクセスできる人が限定され、権限のない

B. アクセスした人が、管理の対象となっていない情報とそれと認識し、またアクセス権限のある人がそれを秘密として管理することに

C. それらが機能するよう組織として何らかの仕組みを持っている(組織的管理)となります。では具体的に

Aについては、アクセス権者の限定、施錠されている保管室への保管

事務所内への外部者の入室禁止

電子データの複製等の制限

一方、これらの要素の一つでも満たせば秘密管理性が認められるというものでもなく、肯定的な要素もあるが否定的な要素もある場合において、秘密管理性が否定された事例もあります。

- コンピュータへの外部者のアクセス防止措置
- システムの外部ネットワークからの遮断
- Bについては、「秘」の印の押印
- 社員が秘密管理の責務を認知するための教育の実施
- 就業規則における秘密保持義務についての明確な規定
- 誓約書や秘密保持契約による責務の設定
- Cについては、情報の扱いに関する上位者の判断を求めるシステムの存在
- 外部からのアクセスに対する応答に関する周到な手順の設定
- などが判断の材料として示されています。

営業秘密として保護される3要件

新日本保険新聞社・実戦セミナー Vol.3

第1部 2010年度税制改正(案)と保険税務の最新動向

年間契約件数1,000件超の北尻克人氏がノウハウを伝授!!

第2部 誰でもできる! 見込客が尽きない生保販売!!

■第1部 榊原正則(新日本保険新聞社)
2010年度税制改正(案)と保険税務の最新動向

■第2部 北尻克人氏(南小山企画代表)
成功する見込客発見の手法、効果的なアプローチ、プレゼンテーションとインタビュー、クロージング・紹介法など

・二ス喚起ができない...
・見込客がつかれない...
etc.
こんなセールスパーソンはぜひご参加を!!

開催会場・日時等

【東京会場】

- 1月16日(土曜日)12時30分~16時30分
- フォーラムミカサ(神田)

【名古屋会場】

- 1月23日(土曜日)13時~17時
- 宝第一栄伏見中央店(地下鉄栄駅・伏見駅)

【大阪会場】

- 1月30日(土曜日)13時~17時
- 大阪科学技術センター(本町)

- ◆参加費(お1人様、消費税込) 10,000円
- ※(5名以上の団体お申込みの場合はお1人様9,100円の特別価格)
- ◆お申込方法 右の申込書に必要事項をご記入のうえ、FAXにてお申込みください。
- ◆定員 各会場80名(定員になり次第、締め切らせていただきます)

新日本保険新聞社主催 実戦セミナーVol.3 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	名
会社名	
所属部署	
ご住所	(〒)
電話	
FAX	
メールアドレス	
参加会場	↓下記のいずれかにレ印をお入れください。 <input type="checkbox"/> 東京会場 [1月16日(土)] <input type="checkbox"/> 名古屋会場 [1月23日(土)] <input type="checkbox"/> 大阪会場 [1月30日(土)]

※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申し上げます。

(注) セミナーの録音・撮影はできません。あらかじめご了承ください。

【お問い合わせ先】 新日本保険新聞社 セミナー係(後藤)
TEL: 06-6225-0550 FAX: 06-6225-0551

参加者大募集!!



住友生命は平成21年12月1日から「ふるはーと」ロード（無配当新終身保険（一時払い））を提携金融機関で発売している。この商品は、顧客、提携金融機関向けのアンケート結果等を参考に開発を行った商品であり、①一生涯の保障とキャッシュバリューの魅力を備えた商品、②お客さまが理解しやすいシンプルな商品、③職業のみの告知で幅広いお客さまにお申し込みいただける商品、の3つの特徴を満たした内容となっている。一生涯の死亡保障を確保でき、第1保険期間（契約当初5年間または10年間・契約年齢により異なる）の死亡給付金を一時払保険料相当額として、その第2保険期間（第1保険期間満了後終身）の死亡保障を大きくしている。円建て運用されるので、解約返戻金額・死亡保険金額等は契約時に確定する。（発売日は提携金融機関により異なる。提携金融機関は順次拡大予定）

住友生命

無配当新終身保険「ふるはーと」ロード

(平成21年12月1日発売)

特長

- 一生涯の保障とキャッシュバリューの魅力
・第1保険期間（5年または10年）の死亡給付金を一時払保険料相当額としている。
・第2保険期間（終身）の死亡保険金は、一時払保険料相当額を上回る保障がある。
※第2保険期間中は、災害による死亡の場合にも死亡保険金が支払われる。
・解約返戻金額は、第1保険期間中、契約から3～4年で一時払保険料相当額に到達する。
※契約後一定期間は解約返戻金額が一時払保険料を下回る。
※第1保険期間の解約返戻金額は、一時払保険料相当額が上限となる。
・解約返戻金額は第2保険期間開始時に増加し、以後期間の経過とともに通増する。
①第1保険期間…契約日から5年または10年の期間をいう。なお、第1保険期間は契約年齢により契約時に決まる。
②第2保険期間…第1保険期間満了日の翌日以降の期間（終身）をいう。
■交通事故などで死亡した場合に支払う災害死亡保険金は、初年度から一時払保険料相当額を上回る保障がある
■理解しやすいシンプルな商品
・円建て運用され、解約返戻金額、死亡保険金額等は契約時に確定する。
■幅広い顧客層が申し込める
・職業のみの告知で申し込める。
・契約年齢範囲は15歳～85歳。
■死亡保険金受取人は被保険者からみた続柄が「配偶者、子の配偶者または三親等以内の血族」の範囲内で指定できる

支払われる保険金等

Table with 2 columns: 支払う保険金等, 支払金額. Rows include 第1保険期間中 (死亡給付金, 災害死亡保険金) and 第2保険期間中 (死亡保険金).

契約年齢と第1保険期間

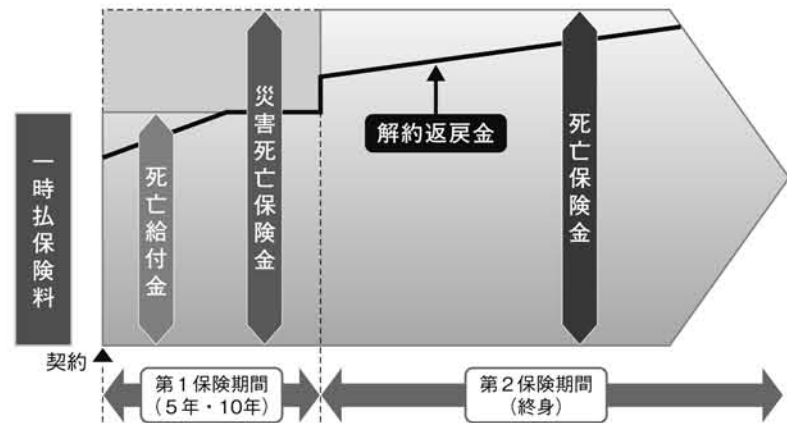
Table with 3 columns: 被保険者の契約年齢, 15歳～49歳, 50歳～85歳. Row: 第1保険期間 (10年, 5年).

※被保険者の年齢により、第1保険期間が異なる。

取扱内容

Table with 2 columns: 正式名称, 保険期間, 保険料払込方法, 告知, 付加できる特約, 責任開始日と契約日, 契約者貸付, その他.

仕組み図



保険料の取扱基準

[最低一時払保険料] 200万円
[最高一時払保険料]

Table with 4 columns: 被保険者の契約年齢, 15歳～49歳, 50歳～59歳, 60歳～85歳. Row: 一時払保険料 (7000万円, 1億円, 2億円).

提携金融機関

・庄内銀行、琉球銀行、山形銀行など（平成21年12月1日現在）
※発売日は提携金融機関により異なる。提携金融機関は順次拡大予定。

契約例表（男性）

【契約例】
主契約：無配当新終身保険（一時払い）／保険期間：終身／一時払保険料1000万円

Table with 7 columns: 契約年齢 (満年齢), 第2保険期間の死亡保険金額 (万円), 経過年数別の解約返戻金額 (万円) (1年, 2年, 5年, 10年*), 一時払保険料相当額に到達する年数.

※第2保険期間開始後の解約返戻金額

医療費抑制にも期待される効果

時代の脚光浴び表舞台に

統合医療の先駆的団体がフォーラム開催

医療に関する関心はますます高まっており、今では政治、経済を大きく動かす要因にまでなっている。救急医療の崩壊はその歪みがある。救急医療制度の崩壊は国民が安心して暮らすための最低限の基盤を揺るがすことになり、先日の政権交代の原因の一つになった。

わが国における医療技術の革新、進歩は目を見張るものがあり、最新の医療サービスを求めて外国から日本を訪れる人も珍しくはない。一方、医療の高度化や日本人の高齢化に伴い、医療費は膨張を続け、医療費抑制も大きな課題となっている。救急医療の崩壊はその歪みがある。救急医療制度の崩壊は国民が安心して暮らすための最低限の基盤を揺るがすことになり、先日の政権交代の原因の一つになった。

時代の動きを読む キーワード Keyword

「統合医療」とは 西洋医学の利点に漢方や 東洋医学を組み合わせる

学などの代替医療、補完医療をあわせて患者を治療しようというもので、病気の早期発見や病気にならない体をつくっていくことも同時に目指しており、医療費抑制面から

また、生活習慣病特にがんの病に苦しむ患者や家族からは西洋医学に加えて、さらに治療効果も求める形で統合医療に関心や救いを求める人が増えている。医療難民が「難民」という言葉を耳にする機会が増えているが、西洋医学では「直らない」と言われた人たちが統合医療にすがるといふケースも目立ってきた。(現状では玉石混交で、中には効果のいかがわしいものや高額な費用を請求するものもあり、注意を払うことも必要である)

わが国では2001年に学会組織として設立された「日本統合医療学会」

「統合医療」は西洋医学の利点を生かしながら、中国医学やインド医学などの各国の伝統医学、心理療法、自然療法、栄養療法、手技療法、運動療法、エネルギー療法、折りや遠隔治療などのあらゆる療法を統合的、体系的に組み合わせ、もっとも適切な治療を行っている。(同書より)

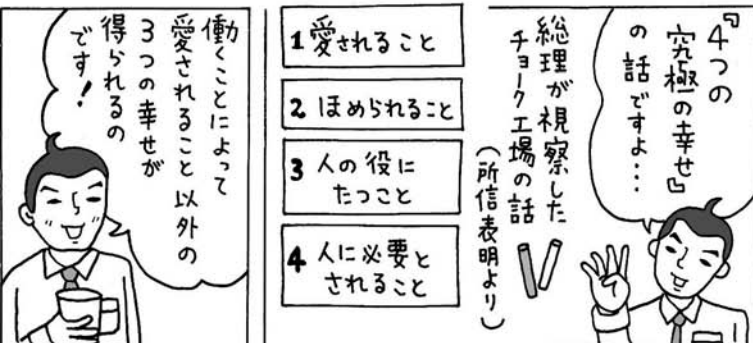
がん難民、医療難民が 救い求めるケースも急増

もかつての「鬼子扱い」から再評価され、時代の脚光を浴びつつある分野である。

また、生活習慣病特にがんの病に苦しむ患者や家族からは西洋医学に加えて、さらに治療効果も求める形で統合医療に関心や救いを求める人が増えている。医療難民が「難民」という言葉を耳にする機会が増えているが、西洋医学では「直らない」と言われた人たちが統合医療にすがるといふケースも目立ってきた。(現状では玉石混交で、中には効果のいかがわしいものや高額な費用を請求するものもあり、注意を払うことも必要である)

わが国では2001年に学会組織として設立された「日本統合医療学会」

「統合医療」は西洋医学の利点を生かしながら、中国医学やインド医学などの各国の伝統医学、心理療法、自然療法、栄養療法、手技療法、運動療法、エネルギー療法、折りや遠隔治療などのあらゆる療法を統合的、体系的に組み合わせ、もっとも適切な治療を行っている。(同書より)



「統合医療」西洋医学の利点を生かしながら、中国医学やインド医学などの各国の伝統医学、心理療法、自然療法、栄養療法、手技療法、運動療法、エネルギー療法、折りや遠隔治療などのあらゆる療法を統合的、体系的に組み合わせ、もっとも適切な治療を行っている。(同書より)



内山 博之 161
(経営コンサルタント)

継続訪問の大切さを職員に伝えるには…?

への訪問回数は、四・二回という結果が出ており、契約成立までには四回以上訪問する必要があることを物語っている。諦めずに継続訪問すれば、成果に結びつく顧客を途中で放棄してしまっている。

以前であれば、月払い保険料の集金業務の中で継続訪問が行われ、見込客づくりが促進されたものが、銀行振込契約の増大によって、「継続訪問の理由」がなくなってしまうのです。

このため、機関長としては「継続訪問の要領」を指導する必要があります。

ご契約者に、年に一回の「契約内容のお知らせ訪問」では、継続訪問とは言えないのです。

毎月一回以上の「定例訪問」が行えるような「定例訪問ツール」の活用を徹底させることが重要なのではないのでしょうか。

市販の月刊誌などをお届けることも効果的ですが、経費的にも負担がかなり、継続されないことが多いようです。

最近では、パソコンで簡単に作れるような「バイオリズム表」や「星占い」のツールを開発している会社もありますが、「誕生日の花」輪お届け」など、真に顧客に喜ばれるような訪問要領の指導が重要です。

何事によらず、種々の障害に直面しても、挫折せず継続する気持ちを持ち続けたいと、成果は上がらないのです。

前号の「朝礼の話題」で、努力とは「迅速・丁寧・継続・忍耐」の四点に徹することと述べましたが、特に「継続」については、セールス活動の中で「継続は力なり」ということがよく言われています。新規契約の見込客づくりの基本として、継続訪問の重要性が言われているのです。

Q...セールスパersonに、継続訪問の重要性を指導したいのですが、どのようなアドバイスすればよいのでしょうか？

A...朝礼の話題(三十三)「継続は力なり」訪問販売が基本であるセールスパersonにとって、「販売は断りから始まる」と言われても、なかなか継続訪問ができないことが多いです。ある生保会社で、セールスパersonに対し「新規顧客への訪問を何回で諦めたのか」という調査をしたところ...

一回で諦めた...40%

二回で諦めた...20%

三回で諦めた...7%

四回で諦めた...5%

という結果で、80%の顧客は、四回の訪問で諦めてしまっています。

つまり、四回以上の継続訪問をしている見込客は、訪問顧客の20%しか残っていないというのです。

反面、契約の成立した顧客

国の年金と個人で入る年金

同じ年金でもシステムは全く違うもの

皆さんこんにちは。こころも高くなっています。このコーナーでは、これからの時代にあつた成功方程式を作るための成功因子を紹介しています。自分にあつた成功因子、納得できる成功因子があり、もしもあつたら、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①】
▽個人年金の活法例
今、政治が大きく変わって来ますから、社会全体の構造や仕組みが大きく変わっていくと思います。国の保障制度で

制度が悪いのではなく少子高齢化が問題

き、分りやすい言葉で説明できること、聞いた人が「なるほど、そういうことなんだ。初めて分かったよ」と感心し、そのあとに「さすがプロだね」と言われる、そういう姿を目指したいものです。

今日は、多くの人が関心をもっている「年金制度」についての、話法例を一つご紹介します。

いろいろな種類の「年金」があるように思いますが、実は「年金」というのは、大きく分けて2つあります。

一つは、60歳からもらえる年金に加入したとします。そうすると保険会社や共済団体は、加入者の掛け金をお金で30年間運用して、基本的に加入者に戻していきま。掛けたお金のどのくらい増えるかは、その30年間の景気次第で、景気が良ければ高い金利で運用できますから、大きくなって戻ってきますが、景気が悪ければ、低金利で運用できず、戻ってくるお金が少なくなります。もう一つは、退職金を一時金と年金でもらうものとして、まずは、国の年金と個人の年金の2つで考えると分りやすいです。

この2つの年金は、システムが全く違います。まず、個人の年金の方から説明しますね。個人で加入する年金は、自分の掛けたお金の将来の自分に返ってきます。例えば、今30歳の人が、60歳からもらえる年金に加入したとします。この所得の再分配方式でいくと「掛金をかける人の人数」と「もらう人の人数」の割合でもらうていきます。掛けたお金の額は変わってきます。例えば、定年や引退後に仕事による収入がなくなったときに、生活費と年金が欲しいとして、月々20万円ぐらいの年金が欲しいとします。もし、掛金を掛ける人の人数と、年金をもらう人の人数が同じなら、月20万円の年金を渡してあげるといいです。月20万円を渡すには、月20万円を掛けるなければならぬということになります。月20万円の年金は多く感じませんが、月20万円掛ければ、月20万円の掛金は無茶苦茶です。現実には掛金を掛けている人の人数が多いため、一人の負担額が少なくてすみます。

このように話すと「所得の再分配」方式が悪いのが大切だと思いがちです。でも、この「所得の再分配」方式は、掛金をかける人の人数と、もらう人の人数の割合で、もらう額が決まってくるのです。少子高齢化の流弊は急激に止まりません。私たちが国の保障制度の動向を横目で確認しながら、冷静に著実に自分の保障プランを立てて行くことが大切だと思いがちです。

理解して心も高くなる

二代目支部長の良き

そんな忙しいの？と、よく母に尋ねたものです。怖い親父が家にいないのは気分が良かったが、ちょっぴり寂しいときもありました。幹部ミーティングでの拠点長の話。いつも苦勞をかけているが、ご家族、とくに子供さんの気持ちも解ってあげてほしい。時には思い切った家族デーをつくることも大事です」と言葉をつなぐ。

そう言うけど……と、聞いているリーダーたちの表情は複雑だった。

◆心の動きを解ってくれる
同じ仕事をしてきた父や母を持つ拠点長は、概して「気持ちや立場をわかってくれる人」と言われるタイプが多い。もちろん例外もある。時代の

国の保障制度の動向を常に確認

「所得の再分配」というのは、例えば、働いて所得を得る、その所得の中から保険料という形で掛金を徴収し、そのお金を今必要なたちへ分配する、所得の再分配です。この所得の再分配方式でいくと「掛金をかける人の人数」と「もらう人の人数」の割合でもらうていきます。掛けたお金の額は変わってきます。例えば、定年や引退後に仕事による収入がなくなったときに、生活費と年金が欲しいとして、月々20万円ぐらいの年金が欲しいとします。もし、掛金を掛ける人の人数と、年金をもらう人の人数が同じなら、月20万円の年金を渡してあげるといいです。月20万円を渡すには、月20万円を掛けるなければならぬということになります。月20万円の年金は多く感じませんが、月20万円掛ければ、月20万円の掛金は無茶苦茶です。現実には掛金を掛けている人の人数が多いため、一人の負担額が少なくてすみます。

「私の母は」「自分の父が」
拠点長にも、支社長や支社幹部にも、自身が生保営業の仕事をしている(して)いた人は結構いる。自ら積極的にそのことを語る人、まわりから聞いて知るケースがある。善しあしの問題ではなく、その人の生き方と価値観がそうさせるのだろう。

『私の母は、長い間わが社の営業パーソンをしていました。そのおかげで、私は私立の大学にも行けたのです。元気があったので、定年後もしばらく仕事を続けていました。締め切りの母はとも緊張していたので、家中がなご

小さな手帳

研修講師の覚え書き ④17
教育企画社 江口彰彦
◆心の動きを解ってくれる
同じ仕事をしてきた父や母を持つ拠点長は、概して「気持ちや立場をわかってくれる人」と言われるタイプが多い。もちろん例外もある。時代の

新・セールス
アツカル
保険ビジネス研究所
稲田良雄 365
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

「所得の再分配」というのは、例えば、働いて所得を得る、その所得の中から保険料という形で掛金を徴収し、そのお金を今必要なたちへ分配する、所得の再分配です。この所得の再分配方式でいくと「掛金をかける人の人数」と「もらう人の人数」の割合でもらうていきます。掛けたお金の額は変わってきます。例えば、定年や引退後に仕事による収入がなくなったときに、生活費と年金が欲しいとして、月々20万円ぐらいの年金が欲しいとします。もし、掛金を掛ける人の人数と、年金をもらう人の人数が同じなら、月20万円の年金を渡してあげるといいです。月20万円を渡すには、月20万円を掛けるなければならぬということになります。月20万円の年金は多く感じませんが、月20万円掛ければ、月20万円の掛金は無茶苦茶です。現実には掛金を掛けている人の人数が多いため、一人の負担額が少なくてすみます。



十一月生命保険月も幕を閉じた。
この保険月に頑張ったセールスパーソン、頑張れなかったセールスパーソンの二つに分けてみる。頑張った者はどんな厳しめの言葉をかけてあげても、「そんなことありませんね」と、率直に返事が返ってくる。勝ち組のセールスパーソンなら、このあたりは偏見もないから問題はない。

言葉を選ばなければならぬ。努力はしたが、今回場では十一月の成果報告が、残念ながら報われなかったという悔いがある。でも、下位はあえて触れない。大切な人への対応は、大事な人材であり、戦力でもあるのだから、戦力復帰して機関の大きな力になってもらわなければならない。

すなわち、機関内にある十一月の後遺症の癖、不満の鬱積を晴らす、通常の機関運営に戻すことも機関長の大事な仕事である。(風車)

採用と育成の徒然草 53

山崎 甚五郎

働く上で配偶者や家族の支えが大きなものに

働くのは「経済的理由」がトップだが

仕事と家庭の両立できる環境が望まれる

今回も前回に引き続き「子育て世代の意識と就業活動」の続きです。

■女性の就業継続には家族の理解、協力が重要

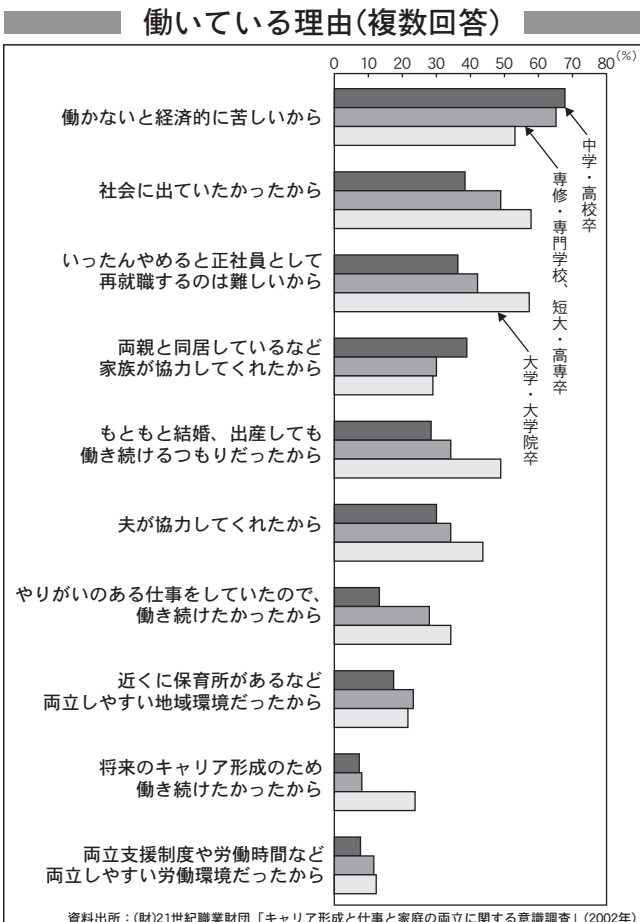
女性の就業意識が変化している中で、女性が働いている理由を「キャリア形成と仕事と家庭の両立に関する意識調査」で見ると、「働かないと経済的に苦しいから」という経済面での理由が「一番多くなっています」が、学歴別に見ますと、学歴が高まるほど「社会に出ていたかったから」「いったんやめると正社員として再就職するのは難しいから」「もともと結婚、出産しても働き続けるつもりだったから」という理由が高くなる傾向が見られます。

また、「結婚、出産後も職場を辞めずに働ける会社だと思えるか」という認識(労働時間別)については、労働時間が50時間未満(一週間の労働時間)では、「そう思う」「ややそう思う」の割合が高くなっています。

また、「結婚、出産後も職場を辞めずに働ける会社だと思えるか」という認識(労働時間別)については、労働時間が50時間未満(一週間の労働時間)では、「そう思う」「ややそう思う」の割合が高くなっています。

また、「結婚、出産後も職場を辞めずに働ける会社だと思えるか」という認識(労働時間別)については、労働時間が50時間未満(一週間の労働時間)では、「そう思う」「ややそう思う」の割合が高くなっています。

また、「結婚、出産後も職場を辞めずに働ける会社だと思えるか」という認識(労働時間別)については、労働時間が50時間未満(一週間の労働時間)では、「そう思う」「ややそう思う」の割合が高くなっています。



結婚、出産後も働き続ける女性が増加

このように、労働時間の短縮を望んでいるが彼女たちは「仕事と家庭の両立ができる」「調和のとれた働き方のできる会社や環境づくりを求めていることが理解できます。

お客様を第一に時代の変化にも対応

先日、熊本の経営者仲間と東京の経営者グループと合同で関西の会社へ企業訪問してきました。2日間で3社訪問してきたのですがどの企業もすばらしい企業ばかりでした。偶然ですがすべて製造業。製造業といえは昨年から金融危機で全世界・日本全体としても元気がない中、業績を昨年以上に伸ばしている企業ばかりで驚いてしまいました。

印象に残った言葉や出来事を簡単にまとめたいと思いますので、他業種ですが今後の営業活動にお役立ていただけたらと思います。

業績を伸ばしている企業から学ぶ

△大手企業のまねをしても駄目、中小零細企業にしかできないニッチな部分をビジネスにしていこうにする

⇒⇒⇒ 我々でもよくあることですが大手企業のやり方をそっくりそのまままねをしても、高コストのため、結局は無駄な努力になってしまいます。中小零細ならば大手企業にはできない

△大手企業のまねをしても駄目、中小零細企業にしかできないニッチな部分をビジネスにしていこうにする

優良企業への訪問で印象深かったこと

いサービスや情報を提供していくことで大手との差別化を図ることが重要とのことでした。

△どうやら儲けられるかではなく、どうやら喜んでもらえるか

⇒⇒⇒ 我々の業界に一番重要な言葉ですね。この部分に対してどのくらいの方が本音で取り組んでいるでしょうか？ その言葉をいただいた社長はテレビによく出演された。取引先やお客様に対して買ってもらった「保険の話を聞いていただきありがとうございます。」という表現をみながら使っておられました。

△買っていたらいいからという表現

⇒⇒⇒ これも訪問先3社すべてが共通している部分です。取引先やお客様に対して買ってもらった「保険の話を聞いていただきありがとうございます。」という表現をみながら使っておられました。

△買っていたらいいからという表現

△買っていたらいいからという表現

△買っていたらいいからという表現

気づきの保険セールス
アイデア日記
フィナンシャル情報館株式会社
山本 哲也

シンニチ パーフェクトマスターCD全書

★新日本保険新聞社の新商品★

税理士 井上得四郎の法人生保販売講座

井上得四郎氏は、ピーク時には全国津々浦々で年間200回を超える講演を行い、6年間でなんと1,000回を数えました。その多くは経営者向けのセミナーであり、セミナー後の成約率は3割を超えました。税理士としての立場からだけでなく、中小企業の経営者として、生命保険にも詳しい講師として、その独自の視点は「分かりやすい」「面白い」そして「役に立つ」と中小企業経営者の共感を呼び、他の追随を許さないものでした。新日本保険新聞社では、100年に1度の大不況と言われる今、中小企業経営者の琴線に響く法人向け生命保険販売の真髓をお伝えしたいと、2009年5、6月に東京・大阪で各5回シリーズのセミナーを開催し、多くのご参加をいただきました。このCD全書は、そのセミナーを収録し、5巻(各CD3枚組)のCDセミナーに編集したもので、全体では9時間25分にも及び大作となっています。自信を持って訪問・提案ができる基礎知識から即実践に役立つ知識までを分かりやすくご理解いただけます。

◆5巻一括ご注文の方へ、先着50名様に井上先生から『元氣バッチ』(写真)を進呈!



Vol. 1 企業経営に役立つ保険販売のための基礎知識

Disc 1 企業経営に役立つ提案とは (収録時間: 約59分)

- トラック1 6年間で1,000回の講演
- トラック2 今も続く、節税で売らない通増定期保険
- トラック3 原点回帰!「節税」からの脱皮
- トラック4 時期を問わない退職金話法
- トラック5 ターゲットは中小企業
- トラック6 社長個人と法人は別の存在である!

Disc 2 入門「法人販売」(収録時間: 約56分)

- トラック1 法人税の基本的な考え方、実質主義
- トラック2 同族会社の行為計算否認規定とは
- トラック3 問われる、経済的合理性
- トラック4 租税回避行為とは?
- トラック5 実質判断、脱法行為の排除
- トラック6 社長および一族の役員報酬もしくは給与

Disc 3 「役員給与」の徹底理解 (収録時間: 約64分)

- トラック1 定期同額給与と事前確定届出給与
- トラック2 業績の悪化による役員給与の減額
- トラック3 源泉徴収義務と義務違反
- トラック4 短期の前払費用通達を活用した決算対策
- トラック5 法人税率・個人所得税率と社会保険料(1)
- トラック6 赤字でも支払わなければならない住民税均等割
- トラック7 給与扱になる保険料は定期同額給与か

企業経営に役立ち、社長の琴線に響く保険提案のポイントはどこにあるのか? また、そのために知っておきたい基礎知識について解説。特に、同族会社の注意点、役員給与の取扱いについて詳説。

オーディオCD 3枚組
収録時間 合計約179分
定価 **6,000円**
(消費税込み)

Vol. 2 退職金話法とは、夢の販売である

Disc 1 退職金話法とは、夢の販売である (収録時間: 約58分)

- トラック1 法人税率・個人所得税率と社会保険料(2)
- トラック2 税金面から適正役員報酬を考えると
- トラック3 なぜ知事は4年ごとに高額な退職金をもらうのか
- トラック4 役員報酬を下げて退職金でもらうと、こんなに得!
- トラック5 退職金話法とは、夢の販売である
- トラック6 退職金の上限の計算と適正役員報酬

全国で開催されたセミナーの中心テーマは、社長の退職金準備であった。給与を下げて退職金で受け取るメリットを解説。また、実際の事例に基づき、最近の税務調査の傾向と対策も。

Disc 2 生命保険の法人税・所得税の取扱い (収録時間: 約44分)

- トラック1 社員の給与を下げて法人契約に加入
- トラック2 法人における保険料未払計上
- トラック3 債務の確定の判定
- トラック4 法人では損金、個人では必要経費
- トラック5 青色専従者のために支払った保険料

Disc 3 最近の税務調査の傾向と税務調査の受け方 (収録時間: 約64分)

- トラック1 税務運営の基本的考え方
- トラック2 税務調査の受け方
- トラック3 事前連絡
- トラック4 最近の傾向
- トラック5 重加算税の賦課適用
- トラック6 肩鉄問題、家族給料など

オーディオCD 3枚組
収録時間 合計約166分
定価 **6,000円**
(消費税込み)

Vol. 3 判例・通達改正に見る法人販売の本質

Disc 1 通達改正の背景と流れ① (収録時間: 約55分)

- トラック1 税務調査と租税回避行為
- トラック2 昭和55年養老保険通達
- トラック3 「普通の加入」という絶対的条件
- トラック4 福利厚生であるから求められる「公平性」
- トラック5 昭62長期半定期保険通達から平8 通増定期保険通達

昭和55年の法人税基本通達から直近の平成21年の逆ハーフタックスの判決までを取り上げ、生命保険の法人契約をめぐる税の動きを解説。改正に至るまでの背景や動きも。

Disc 2 通達改正の背景と流れ② (収録時間: 約53分)

- トラック1 平13がん保険個別通達
- トラック2 平18長期傷害保険(事前照会という制度)
- トラック3 平20通増定期保険通達の改正
- トラック4 通達改正の流れ～改正等の公表・実施

Disc 3 逆ハーフタックス判決のポイント (収録時間: 約58分)

- トラック1 平21逆ハーフタックスの判例
- トラック2 一時所得の計算と控除する保険料とは
- トラック3 3年間支払った後、解約返戻金で契約売買
- トラック4 裁決では、給与課税済み保険料のみを控除
- トラック5 逆ハーフタックス、会社負担保険料も控除対象
- トラック6 逆ハーフタックスの構造を考える

オーディオCD 3枚組
収録時間 合計約166分
定価 **6,000円**
(消費税込み)

Vol. 4 法人販売は決算コンサルティング

Disc 1 決算書を読むポイント (収録時間: 約68分)

- トラック1 決算書のポイント、ここを押さえる!
- トラック2 赤字だからこそ保障は必要
- トラック3 損益計算書の目的は儲かっているかどうか
- トラック4 利益が出ないのなら廃業? 売上総利益率とは
- トラック5 簡易キャッシュフローの考え方
- トラック6 経営安全率～限界利益に占める経常利益の割合

貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書をどのように読めばいいの? そして、それらを基にどのようにアドバイスするのか? コンサルティングの方法までを分かりやすく解説。

Disc 2 経営改善のポイント (収録時間: 約65分)

- トラック1 具体的事例で理解する試算表・決算書(1)
- トラック2 具体的事例で理解する試算表・決算書(2)
- トラック3 貸借対照表～重要なものほど上に表示される
- トラック4 決算書から経営分析への提案
- トラック5 他人資本と自己資本
- トラック6 決算書を見て経営改善する場合のポイント

Disc 3 キャッシュフロー計算書と月次決算 (収録時間: 約71分)

- トラック1 含み益・含み損～時価との比較
- トラック2 キャッシュフロー計算書の作り方
- トラック3 お金が増減している理由をつかむ
- トラック4 月次決算はスピードが重要
- トラック5 資金繰り～具体的なイメージに落とす
- トラック6 法人における生命保険の機能
- トラック7 生命保険の税務とキャッシュフロー

オーディオCD 3枚組
収録時間 合計約204分
定価 **6,000円**
(消費税込み)

Vol. 5 生命保険の機能から考える法人契約

Disc 1 生命保険を分析する (収録時間: 約68分)

- トラック1 生命保険の会計～勘定科目の解説
- トラック2 保険料を分析する
- トラック3 払い込む保険料よりも多く増加する解約返戻金
- トラック4 保障力を分析する
- トラック5 商品分析～特性和進め方のポイント
- トラック6 定期保険、長期半定期保険、終身保険
- トラック7 養老保険の払戻処理とガン保険

払い込む保険料よりも解約返戻金の増加の方が多いのはなぜ?…生命保険を分析し、その機能から法人契約を考える。また、独自の必要保障額の計算方法である『FLIT理論』について解説。

Disc 2 生命保険の機能から考える (収録時間: 約57分)

- トラック1 決算書における計上から考える
- トラック2 生命保険の二つの機能
- トラック3 含み益に着目!
- トラック4 貯蓄性を前面に出した提案
- トラック5 必要保障金額の計算～古典的な計算方法
- トラック6 死亡退職金の目安?法人税法上の規定

Disc 3 FLIT理論～万が一の場合の保障は?(収録時間: 約60分)/FLIT理論(Excelソフト)付

- トラック1 後継者がいない場合～会社は解散
- トラック2 後継者がいる場合～事業は継続
- トラック3 ソフトを活用したシミュレーションの実例
- トラック4 税務調査について
- トラック5 中小企業の事業承継を考える
- トラック6 会計事務所との連携

オーディオCD 3枚組
収録時間 合計約185分
定価 **6,000円**
(消費税込み)

《ご利用方法》このCDは、オーディオCD(映像は入っていません)です。音楽CDと同様に、標準のCDプレイヤー(CDデッキやポータブルCDプレイヤーなど)やPCのCDドライブで再生して聴くことができます。

●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)**

Vol.1 企業経営に役立つ保険販売のための基礎知識(50201)	個
Vol.2 退職金話法とは、夢の販売である(50202)	個
Vol.3 判例・通達改正に見る法人販売の本質(50203)	個
Vol.4 法人販売は決算コンサルティング(50204)	個
Vol.5 生命保険の機能から考える法人契約(50205)	個
Vol. 1～5 5巻一括注文 (※割引価格25,000円)	セット

●会社名 (代理店名)

●機関名

●送付先 (〒)

●TEL

●支社名

●担当者名

●FAX

■申し込み方法
必要事項をご記入のうえ、FAXでお申し込みください。

■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/>

■代金払い込み方法
着荷後、同封の振替用紙をご利用のうえ、お払い込みください。

■申し込み先
〒550-0004 大阪市西区鞠本町1-5-15 第二富士ビル 5F
電話 (06)6225-0550(代表)
FAX (06)6225-0551 **新日本保険新聞社**