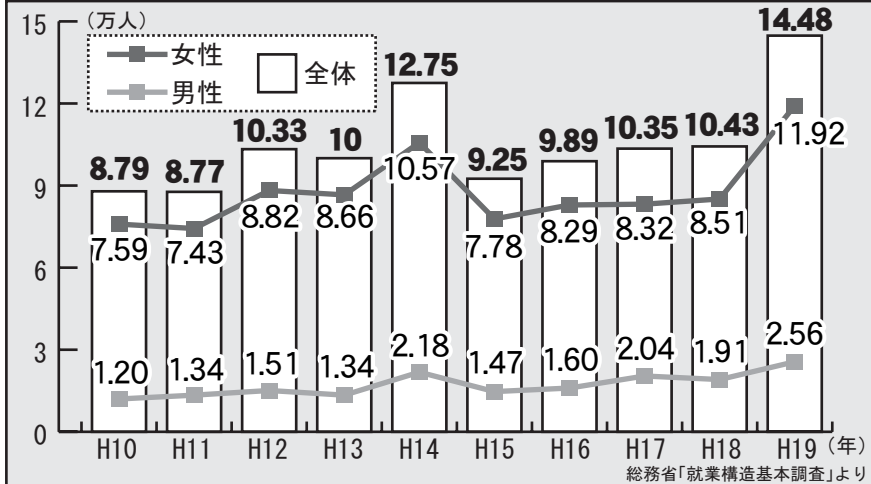


急増する介護離職者!

総務省・就業構造基本調査 平成19年は14.5万人が離職

介護離職者数の推移(10月～翌年9月)



総務省がまとめている「就業構造基本調査(平成19年)」によると、家族の介護・看護のために離職した「介護離職者」の数は、平成19年(平成18年10月～平成19年9月)の実績で、年間14万4800人に上っている。

10年間の推移では、平成14年に12万7500人と増え、加した以外は毎年10万人前後で安定していたが、平成19年は前年比で約4万人もの急上昇となった。平成15年と比較して約1.6倍近く膨れ上がった形だ。高齢社会が一層進み、このままだと育児離職者数の23万人を超える可能性も十分考えられる。

家族の介護・看護の担い手は、その多くは女性が委ねられてきた。介護離職者については約8割が女性となっている。しかし、最近の傾向として、妻を介護する夫や独自の息子が親の面倒をみるために離職するケースなども

昨今の今頃はリーマンショックによる影響で派遣切りが大きな社会問題となったが、会社を辞めなければならない理由には経済不況だけとはかぎらない。近年、急増している家族の介護・看護による離職、いわゆる「介護離職者」の問題も深刻である。今ほど景況悪化となっていない平成19年のデータさえ、年間14.5万人の人が家族の介護・看護を理由に離職を余儀なくされている。40代、50代といった働き盛りの男性の離職も多々、事態をより深刻にしている。

働き盛りの40～50代男性も 平成10年と比べ1.6倍に

00人に上っている。10年間の推移では、平成14年に12万7500人と増え、加した以外は毎年10万人前後で安定していたが、平成19年は前年比で約4万人もの急上昇となった。平成15年と比較して約1.6倍近く膨れ上がった形だ。高齢社会が一層進み、このままだと育児離職者数の23万人を超える可能性も十分考えられる。

家族の介護・看護の担い手は、その多くは女性が委ねられてきた。介護離職者については約8割が女性となっている。しかし、最近の傾向として、妻を介護する夫や独自の息子が親の面倒をみるために離職するケースなども

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
大阪市西成区堀本町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。

零標

機関長には毎月、本社担当部より必要な経費一名称は各社異なるが

もしないが支給される。機関長は、それを有効適切に使って業績向上を目指す。

問題は、経営費の使い方である。機関長全員、誰もが仮に経営費で私物を購入したとすると、それは「公私混同で悪いことをしている」と認識している。

ところが業績が悪く機関経営も伸びずとして自己資金を機関経営に投入したとすると、何と考えると良いのだろうか。

機構長は、自営業ではない。機関経営に自己資金を投入すること自体、根本的に誤りである。と正常な人は考える。しかし、世の中には正常な考えがでない人もいる。そう考える人は、いま機関経営費がない。ここで後援者に支援を依頼したり、職

機構長は、自営業ではない。機関経営に自己資金を投入すること自体、根本的に誤りである。と正常な人は考える。しかし、世の中には正常な考えがでない人もいる。そう考える人は、いま機関経営費がない。ここで後援者に支援を依頼したり、職

よく感じる。しかし、それは「公私混同」であって前述したとおり根本的に間違った考えである。

なせか。この前、自分の金を機関経営に立て替えておいた。それがだいふたまってしまった。今回多く経営費が支給されたので多く目に回収しておこう、と悪魔の考えが浮かぶのである。いったんそうすると自分の金が、会社の金が、考えがつかなくなり、結果、公金積領の罪に問われることになる。

機関長は、もし経営費が乏しければ金の使い方を工夫し、有効適切に使うとともに、金をきりに使うことが大事である。

(木)

来成長を遂げ、2001年に安田火災(現損保ジャパン)の完全子会社となつてからも成長を加速させ、創業20年目の2001年9月末に保有契約高5兆円を達成したのち8年余りで10兆円に到達した。

とくに今年度に入ってから、5月に改定した収入保障保険「家族のお守り」の販売が好調に推移していることが大きく貢献した。今年度4月から10月までの保有契約高は同商品のみの5859億円の純増となり、保有契約高の増加に加速がかかった。

なお、同社と日本興亜生命は、損保ジャパンと日本興亜損保の経営統合後2年以内の合併に向けて「合併に関する覚書」を11月26日に締結している。

エイアイジー・スター生命は、12月1日付で次のとおり組織変更および執行役員制度を導入した。

1. 組織変更

① エイアイジー・スター本部の地方組織の見直しと、よりきめ細かい管下機関への支援を行うことができる体制と

エイアイジー・スター生命は、12月1日付で次のとおり組織変更および執行役員制度を導入した。

1. 組織変更

① エイアイジー・スター本部の地方組織の見直しと、よりきめ細かい管下機関への支援を行うことができる体制と

地方の営業組織を強化 支社数を29に増やしフラット化する

エイアイジー・スター生命は、12月1日付で次のとおり組織変更および執行役員制度を導入した。

1. 組織変更

① エイアイジー・スター本部の地方組織の見直しと、よりきめ細かい管下機関への支援を行うことができる体制と

エイアイジー・スター生命は、12月1日付で次のとおり組織変更および執行役員制度を導入した。

1. 組織変更

① エイアイジー・スター本部の地方組織の見直しと、よりきめ細かい管下機関への支援を行うことができる体制と

エイアイジー・スター生命は、12月1日付で次のとおり組織変更および執行役員制度を導入した。

1. 組織変更

① エイアイジー・スター本部の地方組織の見直しと、よりきめ細かい管下機関への支援を行うことができる体制と

エイアイジー・スター生命は、12月1日付で次のとおり組織変更および執行役員制度を導入した。

1. 組織変更

① エイアイジー・スター本部の地方組織の見直しと、よりきめ細かい管下機関への支援を行うことができる体制と

エイアイジー・スター生命は、12月1日付で次のとおり組織変更および執行役員制度を導入した。

1. 組織変更

① エイアイジー・スター本部の地方組織の見直しと、よりきめ細かい管下機関への支援を行うことができる体制と

エイアイジー・スター生命は、12月1日付で次のとおり組織変更および執行役員制度を導入した。

1. 組織変更

① エイアイジー・スター本部の地方組織の見直しと、よりきめ細かい管下機関への支援を行うことができる体制と

第545回

損保トピックス

「Z-TRUST」導入

チューリッヒ 新保険金支払システム

チューリッヒ保険は、顧客への保険金支払のさらなるサービス向上に向け、新しい保険金支払サービスシステム「Z-trust(Z-トラスト)」を導入した。まず、自動車保険分野において来年3月までに全損害サービス拠点で展開する。同システムでは、事故受付から保険金支払まで一貫した管理が可能で、保険金支払処理のプロセスを必要な時に迅速に変更できる柔軟性の高いアプリケーションを使用している。この新システムにより主に次の事項が実現可能となる。

①経過報告の充実により顧客の不安を軽減
ウェブアーキテクチャーを用いて顧客への保険金支払処理の経過報告機能を充実させることにより、事故に遭遇した顧客に対する交渉や手続きの進捗状況について、より詳細な経過報告を行うことが可能となった。また顧客自身も同社ウェブサイトから、随時事故対応の進捗状況の確認ができるため、顧客の不安の軽減につながる。

②保険金支払でのサービス品質の向上
入手した事故損害状況の情報に基づき支払対象となる担保種目が自動的に判別できる仕組みを搭載、また付随的保険金でもシステム内で担当者へ通知される仕組みを設けることで、顧客保護と利便性を高める基盤を構築した。これにより顧客への適正で迅速な保険金支払のさらなる徹底が可能となる。

③データの一元化による迅速な対応
損害保険金支払業務に関わる書類をデータ化し一元管理することにより、進捗状況や書類がシステム内で閲覧可能となるため、担当者が不在の場合でも、顧客からの問い合わせや照会に対してより迅速で的確に対応することが可能となる。

④ペーパーレス化の実現
同社は環境問題の配慮に向けた取り組みの一つとして、書類がデータ化され一元管理される同システムの導入により、ペーパーレス化を目指す。

この新たなITテクノロジーの導入により、同社の企業理念である「ケア」と「イノベーション」を具現化した顧客へのさらに高度なサービスの提供が可能となった。また、保険業界の規制の変化や複雑化するビジネスに対する要求への対応も容易になる。

一度、法人生保販売に関する総まとめを出したいと考えていた。
税理士であること、かつては生命保険会社に勤務した経験があること、生命保険会社の主催するセミナーの講師を1500回ほどこなしたこと……以上を考えると、「この存在があったことを残しておきたい」と考えた。
本紙のSさんに相談したところ、リスク(在庫等)の少ないCDで残すということを勧められた。そして、今年の5〜6月、連続5週にわたり、東京・大阪で3時間ずつの勉強会を実施した。

私の思いがすべて詰まっています



井上 得四郎

3時間経営者向けに話してきた。いつも初めて話す気構えで話した。プロの講師は、そうでなければならぬ、と思う。それでなければ、聴衆は感動しない。
だから、初めて話す内容の場合には、どのくらい時間がかかるのか分からない。特に3時間という時間数は微妙である。早く終わらせようであれば、アドリブを入れ遅く、

CD全書発売

シンニチ パーフェクトマスターCD全書
税理士 井上得四郎の 法人生保販売講座
Vol.1 ~ Vol.5
オーディオCD・各3枚組
定価 各6,000円(税別)
Vol.1~5 全巻一括注文
(※割引価格25,000円)
詳細はホームページまで!
http://www.shinnihon-ins.co.jp/

あなたも私にとっては、本品は遺書である。生保業界への恩返しだと思っております。私の思いがすべて詰まっています。ぜひ、正統派法人販売をマスターしてください。(税理士)

負っている。しかも、安い。通常ノウハウに関わるCDは1枚5千円というものが相場である。2時間で1万円くらいだろうか。この3倍くらいになってしまふ。
営業社員さんが、このCDを10回聞いたら、間違いなく優秀者になるだろう。井上が何を、どう自信を持って話しているのか、なぜそうなのか、それを理解したいと思う。復して聴く、レジュメに書き込む、レジュメはあなたの宝物になる。常に持ち運び、レジュメも何度も目を通してください。自分を交えるように。

「お客さまサービス部」を新設へ

第一生命 10月4月1日組織改編

- 第一生命では、2008〜2010中期経営計画「Value in 2010」に掲げる「品質保証と生産性向上の同時追求」の実現に向け、組織の機能強化および効率的な組織体制の構築を目的として、2010年4月1日付で次の組織改編を実施する。
1. お客さまサービス部の新設
顧客とのさまざまな接点を通じて寄せられる「意見」「要望」などの顧客の声を集約・分析を通じて課題把握および取組の立案・推進を二層強化するため、「品質管理推進部」より本社・支社等窓口および来店型店舗の企画・運営等の機能を分割し、「お客さまサービス部」を新設する。
2. ストラクチャー投資部の廃止
証券化商品やオルタナティブ商品等への投資業務について、効率化の観点から、「債券部」および「株式部」に業務を移行した上で、「ストラクチャー投資部」を廃止する。
3. 東京、埼玉、千葉法人営業部の廃止と首都圏法人営業部の新設
首都圏の法人に対する営業強化を目的として、東京法人営業部第一、第四部、埼玉法人営業部、千葉法人営業部を廃止し、首都圏法人営業部を新設する。
4. 東京マーケティング営業部の新設
市場性の高い首都圏マーケットにおける経営者一人営業部の廃止と首都圏法人営業部の新設を併せて、「東京マーケティング営業部」を新設する。
5. 法人営業推進部の新設
営業強化を目的として、東京法人営業部第一、第四部、埼玉法人営業部、千葉法人営業部を廃止し、法人営業推進・支援機能を統合し、「法人営業推進部」を新設する。
6. 企画第一部の経営企画部の改称
企画第一部を「経営企画部」に改称する。
7. FP営業部のFPコンサルティング部への改称
FP営業部のFPコンサルティング部への改称。
8. 総合金融法人部の金庫支社を新設する。
銀行等金融機関取組の強化を図る。
9. 支社組織の体制整備
「営業オフィス」に変更する。

35歳のがんに対する意識調査実施

アフラックが創業35周年を機に

アフラックでは、11月に最も心配な病気「がん」が71歳とトップとなった。非常に低いことがわかった。
「がんに関する費用」の調査では、「1回(1部位)のがんにかかる費用の予想額は100万円〜200万円が26.9%と最も多く、がん治療にはお金がかかるイメージが強い。

生命保険協会、第2回絵本コンテスト表彰式開く
生命保険協会が主催する「第2回家族のきずな絵本コンテスト」の表彰式が11月27日、東京・世田谷の沼田絵本美術館で開かれた。



第2回目となる今回は、全国より381作品の応募があり、厳正な審査の結果、大賞1点、優秀賞2点、佳作4点が選出された。
冒頭、主催者を代表して小泉幸生生命保険協会副会長が挨拶した後、出席した受賞者5名に表彰状が授与された。
その後、それぞれの作品紹介と受賞者のコメントが述べられた後、審査委員の講評が行われ、閉会となった。受賞作品と受賞者は

- 次のおとまり。
●大賞 「おっぱい星人あらわる」井窪豊氏
●優秀賞 「むいむいおとまり」山本曉子氏
「おじいちゃんの宝物」善福芳子氏
●佳作 「おやすみ」川之上葉子氏
「かぞへアンテナ」小林ゆたか氏
「ねえ、ばあちゃん」鈴木千恵子氏
「ミミちゃんのおしぼ」なかがわこう氏

地域訪問活動めっきり減った

加入は営業員の熱意、アドバイス

インターネットが鳴った。受話器を取ると、某証券会社の営業マンで、「この地域の地区を担当させていたことになりましたので、ごあいさつに……」という声があった。営業マンは、郵便受に名刺と信託商品パンフを入れていった。さまざま訪問セールスパーソンがくる。外壁のひび割れや屋根瓦のずれに目をつけたリフォールム会社の営業等々。

高齢化率高い住宅団地だが

そんななかで、生保のセールスパーソンの姿は、近年、まったく見かけなくなった。筆者のこの戸建の住宅団地は販売されてからもう30年にもなり、高齢化が進み、生命保険に加入できる対象者が少なくなっているからだろうか。

営業職員数は、ピーク時の平成2年度の44万4691名から20年度では24万8481名(55・8%減)と、半数に

も満たない減少となっているから、それだけ営業職員による地域での販売活動は少なくなっている

インターネットの普及によって「売り手がお客さまを探す」状態から「お客さまが専門家集団・商

土曜選択出勤などで

訪問活動効率向上も

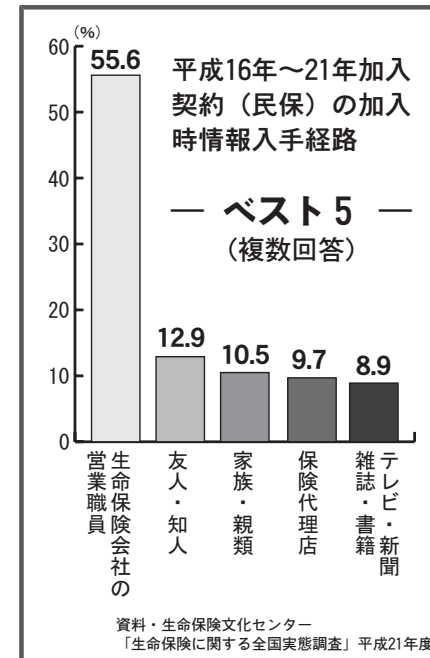
営業成績を挙げるには、いかにして、より多くの人と面談させていた

職域ではセキュリティ管理の強化で

しかし、企業職域活動では職場のセキュリティ管理の強化で、出入自体難しくなっている。また、家庭訪問となること、共働きの家庭が増加し、平日の訪問販売活動の効

率は下がっている。営業活動効率を改善するため、日本生命は今年4月から「土曜選択出勤制度」をテスト的に10支社で実施。その成果などを確認して10月から全国の支社・営業部で一斉に実施した。希望者に土曜出勤が認められる代わり

高度成長期のむかしは、地域担当の営業職員が先輩後輩のペアを組んで販売活動を展開していた。その後、社会経済情勢の変化とともに生命保険会社の外務員(営業職員)の雇用・勤務制度などの改定もあって、登録



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

地域の人たちからも認められる営業職員の姿を想像する。

品を探して選ぶ」というような変化はみられる。保険の分野では「保険

また、63歳になる女性のSさんは「資料を送ってもらいま

勝ち残る営業職員

要は親身な説明と信頼、「入り口から

通販に資料の請求をしたが

自治会で仲間の集まりのときであった。話が何

「生命保険のことならあの方(〇〇さん)がいいですよ。

よく回ってきており、名刺や参考になりそうな情報、パンフなどを見かけるのでし

ガンガン身につく 年金力講座

65歳以後の遺族厚生年金①特例

社会保険労務士 原 令子

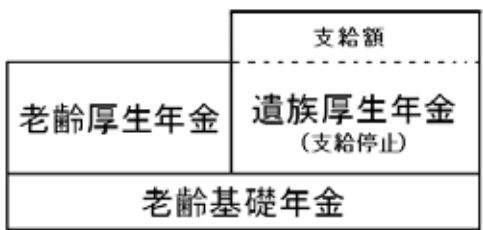
来年65歳になられるまでの間、自身に掛けた厚生年金の保険料が老齢厚生年金として受け取れないため、年金のうち、有利な方を掛け捨て感が生じてい

そこで、平成19年4月の改正により、妻自身が納めた保険料がでるだけ受け取る年金に反映される実感を持つ

め、すべての人がまず①を受給することになりました。そのうえで、②または③のうち、高い方の金額と①との差額を遺族厚生年金として受給することになりました。なお、①、②、③いずれの受給方法も老齢基礎年金の額は同額となり

納めた保険料が年金に反映された実感が持てるように

事例で確認しよう
実際に相談者の方の金額を計算してみましょ



私(昭和20年4月生まれ)は現在特別支給の老齢厚生年金(報酬比例部分32万5100円+定額部分25万7400円)58万2500円)を受給しています。

先月、老齢厚生年金を受給していた夫が亡くなり、社会保険事務所ので確認したら、遺族厚生年金は126万4200円になるとのことですが、年金の選択はどのようになりませんか。私の老齢基礎年金は59万4100円の支給になります。

受給方法
まず、老齢厚生年金32万5100円)を受給し、遺族厚生年金と老齢厚生年金の差額(56万2900円-88万8000円)32万5100円)を遺族厚生年金として受給

- 遺族厚生年金の額改定とは従来、65歳以降の年金は、①老齢基礎年金+老齢厚生年金
- ②老齢基礎年金+遺族厚生年金
- ③老齢基礎年金+遺族厚生年金+老齢厚生年金

遺族厚生年金には65歳までは中高齢寡婦加算額が含まれていて、内訳は「基本額67万円+中高齢寡婦加算額59万4200円+126万4200円」の合計75万4550円)の合計75万4550円)と比較して、高い方の金額を65歳以降の遺族厚生年金の額とします。

合計受給額は、老齢厚生年金32万5100円+遺族厚生年金56万2900円+老齢基礎年金59万4100円+148万2100円)となります。

優績者から盗む時間管理の奥義

いかにして効率的に日常業務を進めていくのか



営業力を向上させる上で、無駄な時間を省き、上手に時間を使いこなすことを抜きにして語れない。しかし、現実問題「目先のことを処理するだけで一日が終わる、無駄な時間などない」「なかなか効率的に仕事をこなせない」と悩んでいる人が多いことも事実だ。時間を上手にコントロールし、仕事でも大活躍している「時間管理の達人」たちには、一体どんな工夫や秘訣があるのだろうか？ 2人の優績者の実例を紹介する。

面談すれば手帳に記録

オリジナル公式にこだわったAさん

保険営業の仕事は、時間的自由になることが多く、複数の会社を兼任し、リットのひとつかもしれない。ノルマがないという点で、極端な話、勤務先を「行ってきます！」と元氣よく出かけ、友人と会って、映画を見たり、食事をして一日を過ごしたところで、ほかの人に「だから、何食わぬ顔で勤務先に戻り、適当にその日のことをごまかすことだって可能だ。過酷な環境に身を置くより、そとでない環境に身を置くほうが楽に決まっています。しかし、そんな日々が続けばどうなるかは、簡単に想像できる。

転身後3年が経過したAさんは、「お客様のニーズに合わせたサービスを提供し、業績を残せるようになった。この成功を牽引したのが、オリジナル公式の発見と記録を残すこと。個人をメインに活躍していたAさんは、これまでの成功の要因を振り返るうち、一定の割合で推移していることに気がついた。その数字と格闘しているうちに、ひらめいた公式がこれだ。

売上(年収) ÷ 1週間あたりの面談人数 × 成約率 × 4 × 1か月あたりの世帯平均単価 × 12
この公式を導いて一

外資系生保で、数々の表彰に輝く活躍を

驚いたのはAさん本人

「驚いたのはAさん本人。それまでは成約率を上げることにしか考えていなかったが、3つのバランスが大切であることにようやく気がついたのだという。過去4年間のAさんの成約率も世帯単価もほぼ横並びである以上、これまで以上に活躍するために、面談数にもこだわらなければならない。

「もちろん、平均単価をあげる選択肢もありましたが、目先に追われそうでも、それだけは何となく避けられた」と明かす。

「さきほどの公式に話を戻そう。Aさんの1か月の平均成約率を5割、1か月の世帯平均単価は2万円だった。目標年収1200万円に設定した場合、1か月に面談しなければならぬ数は100人、1週間に換算すれば25人となる。

Aさんは「つまり、1週間のうち、5日仕事に充てるなら、毎日5人の人に会わなければ、目標を達成することはできません。くよ落ち込む暇も、他人を羨ましく思うこともなくなった。今だから言えますが、最初は義務以外の何でもなかった。ノルマがない代理店に身を置くマが、方法が見つからず、もがいていた気がした。面談数が多くなると、次回につなげる反

「特別な手帳ではありませんが、空いたスペースに『正』を書いただけです。ただ、一目瞭然と分かるように、マジックの赤字を使って書きました。こうすると、知らず知らずのうちに記録を更新しようとする意識が、このままでは」といふ思いに揺れ動いて

「手帳ではスペースがほとんどないので、大学ノートを買って、自分でスケジュール帳を作り出しました。自分では朝から晩まで仕事に没頭しているつもりでしたが、2週間ほど色塗りを続けているうちに、『もっと効率的に出来た仕事ではないか』と断つていい誘いだった」とか、色々な反省点が見つかりました。特に、土日はひびきました。睡眠は青色にしてみました。土曜日にゴルフに出かけた翌日は青はか

「手帳ではスペースがほとんどないので、大学ノートを買って、自分でスケジュール帳を作り出しました。自分では朝から晩まで仕事に没頭しているつもりでしたが、2週間ほど色塗りを続けているうちに、『もっと効率的に出来た仕事ではないか』と断つていい誘いだった」とか、色々な反省点が見つかりました。特に、土日はひびきました。睡眠は青色にしてみました。土曜日にゴルフに出かけた翌日は青はか

「手帳ではスペースがほとんどないので、大学ノートを買って、自分でスケジュール帳を作り出しました。自分では朝から晩まで仕事に没頭しているつもりでしたが、2週間ほど色塗りを続けているうちに、『もっと効率的に出来た仕事ではないか』と断つていい誘いだった」とか、色々な反省点が見つかりました。特に、土日はひびきました。睡眠は青色にしてみました。土曜日にゴルフに出かけた翌日は青はか

「手帳ではスペースがほとんどないので、大学ノートを買って、自分でスケジュール帳を作り出しました。自分では朝から晩まで仕事に没頭しているつもりでしたが、2週間ほど色塗りを続けているうちに、『もっと効率的に出来た仕事ではないか』と断つていい誘いだった」とか、色々な反省点が見つかりました。特に、土日はひびきました。睡眠は青色にしてみました。土曜日にゴルフに出かけた翌日は青はか

「時間割を作る目的は、行動や習慣を変化させるためです。しかし、大人の『さあ、今日から自分を変えよう』と言いつくるときは、修正を繰り返さなければなりません。小さな成功体験を積み重ね、自分の自信につなげるには、いかに実行するかにあります。

「時間割を作る目的は、行動や習慣を変化させるためです。しかし、大人の『さあ、今日から自分を変えよう』と言いつくるときは、修正を繰り返さなければなりません。小さな成功体験を積み重ね、自分の自信につなげるには、いかに実行するかにあります。

「時間割を作る目的は、行動や習慣を変化させるためです。しかし、大人の『さあ、今日から自分を変えよう』と言いつくるときは、修正を繰り返さなければなりません。小さな成功体験を積み重ね、自分の自信につなげるには、いかに実行するかにあります。

「時間割を作る目的は、行動や習慣を変化させるためです。しかし、大人の『さあ、今日から自分を変えよう』と言いつくるときは、修正を繰り返さなければなりません。小さな成功体験を積み重ね、自分の自信につなげるには、いかに実行するかにあります。

「時間割を作る目的は、行動や習慣を変化させるためです。しかし、大人の『さあ、今日から自分を変えよう』と言いつくるときは、修正を繰り返さなければなりません。小さな成功体験を積み重ね、自分の自信につなげるには、いかに実行するかにあります。

目先の「コト」で手こずれば、そんな悩みを解決します

- ① 成功のポイント
- ② 記録をつける
- ③ 記録は、ただつけるだけではない。毎回、反省を行うためにつけていると心掛けていくこと
- ④ 継続性を重視する
- ⑤ 時間デザイナーになつたつもりで、楽しみながら時間管理を行う



ソニーライフ・エイゴン生命では、平成21年12月1日から営業を開始。ソニー生命と業務の代理および事務の代行に関する契約を締結し、ソニー生命のライフプランナーによるコンサルティングを通じて、「ウイングロード（変額個人年金保険 受取総額保証型）」の販売を開始した。この商品は、特別勘定の運用実績に基づき、積立金額、将来の年金額、死亡給付金額および解約返戻金額等が変動（増減）する仕組みの保険料一時払の変額個人年金保険。年金支払開始日前は死亡給付金額として、年金支払開始日以後は既払年金合計額と死亡一時金額の受取総額として、一時払保険料と同額が最低保証されていることに加え、契約日から5年経過以後は解約返戻金額に所定の最低保証がある。なお、この商品は12月8日から東京スター銀行でも取扱開始。取扱金融機関については、順次拡大を図っていく予定。

ソニーライフ・エイゴン生命

ウイングロード (変額個人年金保険 受取総額保証型)

(平成21年12月1日発売)

特長

- 一生涯にわたって年金を受け取れる
 - ・年金は一生涯にわたって受け取れる。(保証金額付特別勘定終身年金)
- 受取総額は一時払保険料が最低保証される
 - ・受取総額は基本給付金額（一時払保険料と同額）が最低保証されている。
- 契約の5年後から解約返戻金の保証機能がある
 - ・解約返戻金額は契約日から5年経過以後は所定の最低保証がある。この最低保証を開始する日を「解約返戻金保証開始日」という。
 - ・解約返戻金保証開始日以後の解約返戻金の最低保証額を計算する基準となる額を「解約保証基準額」といい、基本給付金額に契約日からの経過年数に応じた下表の割合を乗じた額となる。

契約日からの経過年数	5年以上 6年未満	6年以上 7年未満	7年以上 8年未満	8年以上 9年未満	9年以上 10年未満	10年以上
割合	90%	92%	94%	96%	98%	100%

- ※契約日から5年経過前に解約された場合は解約返戻金の最低保証はなく、解約日における積立金額を支払う。
- ・契約日から5年経過後に解約した場合の解約返戻金額は、次のいずれか大きい額とする。
 - (1)積立金額
 - (2)解約保証基準額から既払年金合計額を差し引いた額

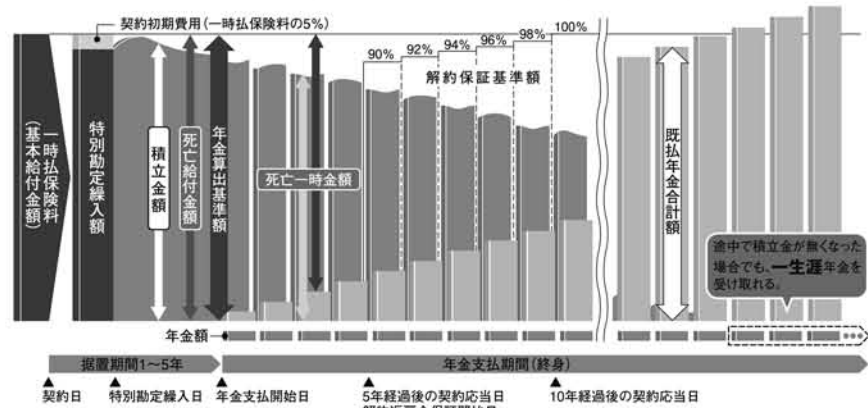
取扱内容

契約年齢 (被保険者の契約時の年齢)	40歳～74歳
一時払保険料 (基本給付金額)	300万円～5億円 (1万円単位) ※同一被保険者で、ソニーライフ・エイゴン生命の定める個人年金保険を複数契約の場合、それぞれの一時払保険料 (基本給付金額) を通算し、5億円を超えることはできない。
保険料払込方法	一時払のみ
据置期間	1年～5年
告知方法	告知不要
年金支払開始年齢 (被保険者の年金支払開始日の年齢)	45歳～75歳
年金支払期間	終身
付加できる特約	遺族年金支払特約 ・死亡給付金または死亡一時金を一括での支払いに代えて年金形式で支払う特約。 ・年金の種類は確定年金となり、年金支払期間を5～40年 (5年単位) で指定できる。

投資リスクについて

- この保険は、特別勘定の運用実績に基づき、積立金額、将来の年金額、死亡給付金額および解約返戻金額等が変動（増減）する仕組みの保険料一時払の変額個人年金保険。特別勘定資産は、投資信託を通じて国内外の株式・債券等に投資されるので、株価や債券価格の下落・為替の変動等により、支払う解約返戻金額等が一時払保険料の額を下回る可能性がある。
- この保険では、年金支払開始日前の死亡給付金額および年金支払開始日以後の受取総額 (既払年金合計額および死亡一時金額の合計額) について、基本給付金額 (一時払保険料と同額) が最低保証される。また、契約日から5年経過以後に解約した場合の解約返戻金額について、基本給付金額に対して所定の割合が最低保証される。ただし、契約日から10年経過前に解約した場合、契約の一部解約をした場合、および一時払定額年金へ移行した場合には、受け取る年金等の合計額が、一時払保険料の額を下回る可能性がある。

仕組み図



特別勘定

「ウイングロード」の特別勘定は、下記の3種類の中から、その時々々のマーケット環境等に適した商品を提供していくことを目的とし、契約の申込日時点において、会社が定めている特別勘定を指定する。契約時に指定した特別勘定は契約後に変更することはできない。なお、2009年12月1日現在、会社が定めている特別勘定は「バランス型20」となる。

特別勘定名称	バランス型20	バランス型30	バランス型40
特別勘定群	3A-1	3A-2	3A-3
主な投資信託	ステート・ストリート4資産 インデックスバランスVA20 <適格機関投資家限定>	ステート・ストリート4資産 インデックスバランスVA30 <適格機関投資家限定>	ステート・ストリート4資産 インデックスバランスVA40 <適格機関投資家限定>
基本配分比率	国内 株式	国内 株式	国内 株式
	12%	18%	24%
資産運用関係 費用 (投資信託 の信託報酬)	海外 株式	海外 株式	海外 株式
	8%	12%	16%
運用会社	国内 株式	国内 株式	国内 株式
	48%	42%	36%
運用会社	海外 株式	海外 株式	海外 株式
	32%	28%	24%
資産運用関係 費用 (投資信託 の信託報酬)	年率0.1785% (税抜年率0.17%) 程度		
運用会社	ステート・ストリート・グローバル・アドバイザーズ株式会社		

諸費用について

■契約時に負担する費用

項目	目的	費用	時期
契約初期費用	契約の締結等にかかる費用。	一時払保険料に対して 5.0%	特別勘定への繰入れ前に、一時払保険料から差し引く。

■据置期間中および年金支払期間中に負担する費用

項目	目的	費用	時期
契約初期費用			
保険関係費用	契約の締結・維持などに必要な費用、死亡一時金・死亡給付金・解約返戻金を最低保証するための費用および年金の支払いを保証するための費用。	積立金額に対して 年率2.98%	積立金額に対して、左記の年率の1/365日を乗じた額を積立金から毎日差し引く。
資産運用関係費用	特別勘定の運用に関わる費用で、特別勘定で主に利用する投資信託の信託報酬等が含まれる。	特別勘定が投資対象とする投資信託の信託報酬に対して 年率0.1785% (税抜年率0.17%) 程度※	特別勘定が投資対象とする投資信託の信託報酬から左記の年率を日割りで乗じた額を毎日差し引く。

※資産運用関係費用には主に利用する投資信託の信託報酬を記載。また、信託報酬のほか、信託財産留保金や信託事務の処理等に要する諸費用等がかかる場合がある。運用手法の変更や運用資産額の変動等の理由により、将来変更される可能性がある。

■一時払定額年金への移行による年金支払期間中に負担する費用

項目	費用	時期
年金管理費用	支払年金額に対して 年率1.0%	一時払定額年金へ移行後の年金支払開始日以後、年金支払日に保険料積立金から差し引く。

■遺族年金支払特約による年金支払期間中に負担する費用

項目	費用	時期
年金管理費用	支払年金額に対して 年率1.0%	遺族年金支払特約の年金支払開始日以後、年金支払日に保険料積立金から差し引く。

よく読む広告に興味ある商品・サービスなど

広く浅くのネットも便利だが

一つに対して詳しい新聞も魅力

新聞広告が情報源の一つになっていると考えている人が回答者の約半数を占め、よく読んでいる広告は「自分が興味がある商品・サービスの広告」「一面広告など、大きいサイズの広告」などであることが、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1万3700人を対象に行った「新聞の利用」Webアンケート調査からわかりました。

まず、新聞を読む頻度



時代の動きを読むキーワード

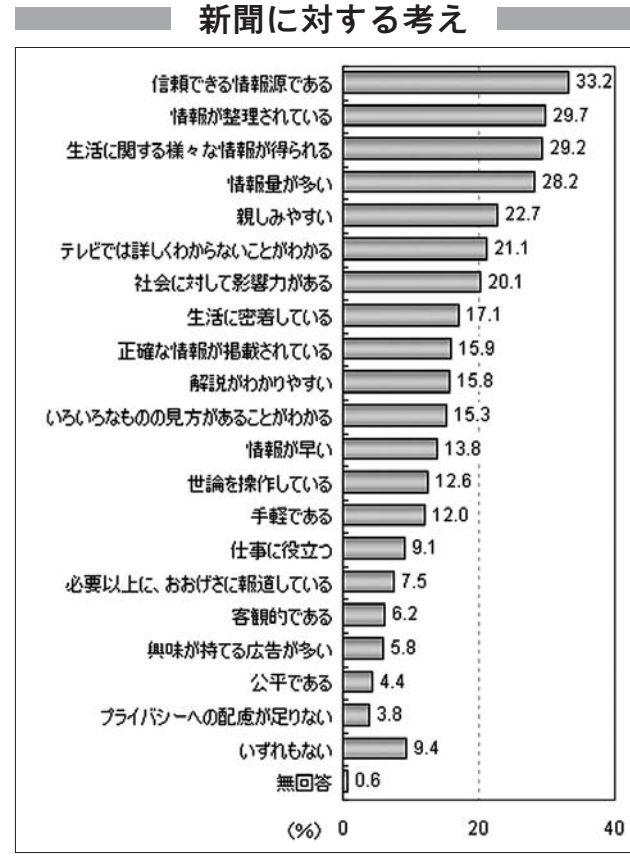
新聞は信頼できる情報源

マイボイスコムアンケート 新聞の利用(第3回)

「読売新聞」(26.2%)が上位3位を占め、以下「日経新聞」(16.6%)、「スポーツ紙」(6.5%)、「毎日新聞」(6.1%)、「専門紙・業界紙」(1.3%)、「夕刊紙」(1.2%)となつてい

「新聞広告」に対する意識は、行動(複数回答)については「新聞広告が情報源の1つになっている」(48.0%)、「トップ」(9.0%)、「テレビCMなどで見たことがある」(26.7%)、「親」(22.7%)、「親しみやすい」(22.7%)、「親しみやすい」(22.7%)、「親しみやすい」(22.7%)

「新聞広告」に対する意識は、生活に関する様々な情報が得られる(29.2%)、情報量が多い(28.2%)、親しみやすい(22.7%)、テレビでは詳しくわからないことがわかる(21.1%)、社会に対して影響力がある(20.1%)、生活に密着している(17.1%)、正確な情報が掲載されている(15.9%)、解説がわかりやすい(15.8%)、いろいろなもの見方がわかる(15.3%)、情報が早い(13.8%)、世論を操作している(12.6%)、手軽である(12.0%)、仕事に役立つ(9.1%)、必要以上に、おおげさに報道している(7.5%)、客観的である(6.2%)、興味を持てる広告が多い(5.8%)、公平である(4.4%)、プライバシーへの配慮が足りない(3.8%)、いずれもない(0.6%)、無回答(0.6%)



「新聞広告」に対する意識は、生活に関する様々な情報が得られる(29.2%)、情報量が多い(28.2%)、親しみやすい(22.7%)、テレビでは詳しくわからないことがわかる(21.1%)、社会に対して影響力がある(20.1%)、生活に密着している(17.1%)、正確な情報が掲載されている(15.9%)、解説がわかりやすい(15.8%)、いろいろなもの見方がわかる(15.3%)、情報が早い(13.8%)、世論を操作している(12.6%)、手軽である(12.0%)、仕事に役立つ(9.1%)、必要以上に、おおげさに報道している(7.5%)、客観的である(6.2%)、興味を持てる広告が多い(5.8%)、公平である(4.4%)、プライバシーへの配慮が足りない(3.8%)、いずれもない(0.6%)、無回答(0.6%)



内山 博之 162
(経営コンサルタント)

営業職員の活動はどこで評価する？

営業活動は「成果」を挙げるために行動しているのですから、セールスパersonにしても営業組織にしても「業績」がすべてになりがちです。しかし、機関長が、成果としての「新契約成績」だけを評価するスタンスで良いのだろうか、という問題があるのです。

Q:セールスパersonへの活動評価の重点を、どこに置けばよいのでしょうか？

A:朝礼の話題(三十四)

「根っこ」話

営業組織の中では、高い新契約成績を挙げたセールスパersonが高い評価を受けて当然なのです。

しかし、評価基準を新契約実績だけにしてしまうのは種々の問題があるのです。

機関経営の業績の中には、契約の継続率もあり、営業組織の拡充も重視されています。

特に、「人の育成」については、将来の業績として会社に貢献するもので、今日、現在の業績としては表面化しない場合が多いのです。

営業活動にしても、現在は新契約実績として表れていないけれども、将来の新契約に結びつく「見込客づくり」の活動もあるのです。

新しい顧客へのアプローチ

「新契約成績」だけを評価するスタンスで良いのだろうか、という問題があるのです。

Q:セールスパersonへの活動評価の重点を、どこに置けばよいのでしょうか？

A:朝礼の話題(三十四)

「根っこ」話

営業組織の中では、高い新契約成績を挙げたセールスパersonが高い評価を受けて当然なのです。

しかし、評価基準を新契約実績だけにしてしまうのは種々の問題があるのです。

機関経営の業績の中には、契約の継続率もあり、営業組織の拡充も重視されています。

特に、「人の育成」については、将来の業績として会社に貢献するもので、今日、現在の業績としては表面化しない場合が多いのです。

営業活動にしても、現在は新契約実績として表れていないけれども、将来の新契約に結びつく「見込客づくり」の活動もあるのです。

新しい顧客へのアプローチ

「根っこ」話と題して、次のようなものがあります。

花を支える枝
枝を支える幹
幹を支える根
根は見えないなあ

人は、美しく咲く花に目を奪われて、葉・枝・幹・そして土の中に隠れている大きな根が、花を咲かせるために大きな役割を果たしていることを忘れがちなのです。

新契約成績という花を咲かせるための「根っこは何なのか」ということを忘れてはならないのではないのでしょうか。

機関経営の中でも、機関長は、うまく咲かなかった花や、枝・幹・根という、組織全体を築いているすべての人々を評価し、尊重し、それぞれの存在理由を認めていく必要があるのではないのでしょうか。

また、新契約実績が上がっていないけれども、こつこつと基礎開拓(見込客づくり)に専念している活動も評価する必要があります。

「新人導入・育成」についても、将来の発展のための組織づくりとして、重視すべきではないのでしょうか。



Q 今年、私が加入していた3つの生命保険契約が終了しました。1つは満期を迎えた養老保険(満期保険金400万円、払込保険料総額320万円)、2つ目は解約した養老保険(解約返戻金180万円、払込保険料総額200万円)、もうひとつは保険期間満了を迎えた定期保険(満期保険金なし、払込保険料総額120万円)です。聞くとこのように、満期保険金等が一時所得の対象になり、その税額計算では受け取った満期保険金等の金額から払込保険料総額が差し引けるとのことです。しかし、これらの契約では計算方法によっては受取額が払込保険料総額より多かったり少なかったりまちまちです。そうなりますと当然結果がかなり違ってきます。こうした場合の一時所得計算はどのように行えばよいのでしょうか。

内部通算できる一時所得計算

収入金額と支出金額はそれぞれ合計

A いよいよ平成21年も最終月です。さて、ご質問者は、受取った満期保険金や解約返戻金は所得税法上の約戻戻金は所得税法上の一時所得であること認識してはいますが、その具体的な計算方法について迷っています。一時所得の計算は、簡単に言えば「一時所得に属する収入金額から、それを得るために支出した金額を控除した金額」と考えられます。この収入金額については明確です。受け取った配当を含む満期保

険金や解約返戻金です。また、収入を得るために支出した金額については、1契約だけならばその支払保険料総額ということになります。しかし、一時所得となる収入が複数ある場合の「収入を得るために支出した金額」とは、一時所得と通算できない

一時所得と内部通算

金額は「収入」として考え、一時所得の金額の計算では、次の2つの方法が考えられます。

①(一時所得に係る収入金額の合計額) - (それを得るために支出した金額の合計額) で求めた金額

②(一時所得に係る収入金額ごとに(収入金額 - それを得るために支出した金額) (注) 計算の結果マイナスになるときはゼロ) を行い、それぞれ求めた金額の合計額

所得税法34条第2項で規定 満期金等のない契約 のPは控除できず

「一時所得の金額を規定した所得税法第34条第2項をみると、「一時所得の金額は、その年中の一時所得に係る総収入金額からその収入を得るために支出した金額(その収入を生じた行為をするため、又はその収入を生じた原因の発生に伴い直接要した金額に限る。)の合計額を控除し、その残額が一時所得の特別控除額を控除した金額とする」とされています。つまり、一時所得に係る「総収入金額」から「それを得るための総支出額」を差し引き、その後特別控除50万円(50万円に満たない場合はその金額)を差し引くこととなります。したがって、例えば、解約返戻金180万円から払込保険料総額を差し引いた20万円のマイナス分は、満期保険金400万円から払込保険料総額を差し引いたプラス80万円から差し引ける、つまり内部通算が可能とされることとなります。

したがって、解約返戻金について一時所得が生じないからといって除外するのではなく、これも合わせて計算することが肝要です。具体的な計算は次のとおりです。

$$(400万円 + 180万円) - (320万円 + 200万円) - 50万円(特別控除) = 10万円$$

なお、一時所得の金額10万円は総所得金額の計算上その2分の1を合算します。

「一時所得の金額を規定した所得税法第34条第2項をみると、「一時所得の金額は、その年中の一時所得に係る総収入金額からその収入を得るために支出した金額(その収入を生じた行為をするため、又はその収入を生じた原因の発生に伴い直接要した金額に限る。)の合計額を控除し、その残額が一時所得の特別控除額を控除した金額とする」とされています。つまり、一時所得に係る「総収入金額」から「それを得るための総支出額」を差し引き、その後特別控除50万円(50万円に満たない場合はその金額)を差し引くこととなります。したがって、例えば、解約返戻金180万円から払込保険料総額を差し引いた20万円のマイナス分は、満期保険金400万円から払込保険料総額を差し引いたプラス80万円から差し引ける、つまり内部通算が可能とされることとなります。



今回は「顧客意識」という視点から、自分が担当していないお客様に対しても自然と挨拶ができるということなのです。

これはひとつの例として挙げたいのですが、この挨拶がその会社に対する信頼にもつながっているというところを理解しておく必要があります。もうひとつ私が経験した例を挙げます。とある代理店2店に訪問したときのことです。1店目の代理店はビルの4階に事務所を構えていました。ひととおり用事を済ませ私がエレベーターに乗ると、私を担当してくれた営業パーソンはエレベーターの扉が開まるまで頭を下げて見送りをしてくれました。2店目の代理店は、事務所兼自宅で事務所が1階にありました。そこでの用事が終わりました。そこで用事が終わりました。私が事務所を出ると営業パーソンも靴を履き玄関を出て、私が見えなくなるまで見送りをしてくれました。

ネットやメールでは提供し難いサービス

いかがでしょうか。皆さんはお客様が帰られるときにどのような対応をされているでしょうか。ちなみに船井総研でも「親身法」としてお客様が見えなくなるまで感謝の気持ちを含めて頭を下げ、お見送りをしています。最近ではインターネットを利用して商品を購入したり、メールでやり取りをすることが多くなっていますが、お客様と直接やり取りをされる機会が多い代理店、営業職員の皆様にとっては、顧客意識を持った接客をすることが、何よりのサービスになります。そのようなサービスを望んでいる顧客がいることは確かです。インターネットやメールでは提供することが難しい「温もり」を、顧客意識を持った接客で提供することの大切さを再認識されてみてはいかがでしょうか。

ここから何が言えるのかというと、営業パーソンのお客様に対する意識の違いということになります。「自分のお客様がどうか」ということをベースに考えているか、「自分たちのお客様」をベースに考えているかという違いです。売れる営業パーソンというのは、自分のお客様かどうかという点で判断するのはなく、たとえ別の担当者のお客様であったとしても「自分たちのお客様」として意識を持って接しているのです。だからこそ、自分が担当していないお客様に対しても自然と挨拶ができるということなのです。

飛び込みは案外おもしろい仕事かも!?

出会うのための一つの方法 緊張はぐれて気持ちに

先輩から営業の活動について、一番重要なことを聞かれ、いろいろと考えるようになったが、『営業』自体が初心者である私は『トレーダー』、『営業』そのものがまったく分からない自分には、なかなか答えをもらえませんでした。

先輩はほほ笑みながら「もうちょっと手供に語りかけるような口調で、『営業の活動』について一番重要なこと、それは、会うことだと私は思っています。私は、『えっ!!』と心の中で『と心の中でその答えに驚いていると、私達は日々契約を締結して頂く方を言います。そのためには多くの方との出会いがないといけないよ!』と

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「そうですね、つい先ほどまではなんともいえない緊張感がありました。『出会いのための飛び込み』と言われているけれど、実際には何ですか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

きつとできる! 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 ⑥

【筆者紹介】山下 義弘 (やました よしひろ)
株式会社ビーエスピ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部門で社内キネスを樹立。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。生保協会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

先輩の突然の行動に慌てる

ファーストトークを褒められたけれど...

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

ワンポイント
アドバイス

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

人間心理とセールズ
読者 三郎 <591>

時は、物理的には同じところ、もう十二月になっていますが、心理的には違っていました。

最初はじつと世間話から

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

親の仕事も思いつくようになる

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

小さな手帳

研修講師の覚え書き ④18
教育企画社 江口 彰彦

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

「はい、それは良く分かるけど、『今』と少し軽く考えてみると、少しは肩の力が抜けて気持ちに楽になりますか?」

中瀬敏のマーケット開拓のヒント

中瀬敏 41

高い見積もりを出して失敗

不要な部分削り金額落とす考えが墓穴に

先月のコラムで「カレシ」を配って情報収集しようという書きでしたが、良い結果は生まれていないか？ 実行すれば、結果は出ますのでしっかりと行動していただきたいと思ひます。

今月は12月ということもあり気ぜわしい時期です。しかし、あまりの気にかかっているため、年々ともなっても、保障を必要とする人はたくさんいます。「お客様は忙しいのではないか？」などと憶することなく訪問しましょう。

以前、当コラムに「お客様からの依頼でリフォーム屋を紹介した」と書きました。顧客満足(「お客様が通用する関係づくり」)のために、ネットワークを活かし保険以外の要望にも応える必要をご理解いただけただことかと思ひます。その後に私の信用を失いかけた事例に発展しましたので、ご紹介したいと思ひます。

結果的に、今回紹介したリフォーム屋さんではリフォームをしていただき

「売れないのは不景気だけのせいではなく、お客様の心理をつかんでいないことが大きな理由だ」ということです。

実は、このリフォーム屋さんのような事例は、保険の提案でも同じことが起きがちです。

保険の提案では、大きな金額を踏まえた提案をしな

お客様に決定していただく過程が大事

現状と乖離した設計書は避ける

幸い、お客様の立場に

立って話をしている私の姿勢を感じていただけただことか、保険の提案は採

用いただけました。ネットワークを使った顧客サービスには、このように注意しなければならぬ側面もあります。「お客様の信用を失う話になってしまつたので、別のリフォーム屋さんにも相談

る人の場合、大きな金額から提案を始めることは避けなければなりません。なせなら、保障をかうためにどれだけの保険料を負担するべきか判断がつかないからです。よく、初めて保険に入る人から「他の人はどのくらいの保険料を払っているのですか？」という質問をいただくことがあります。保険(必要保障と保険コスト)に対する判断基準を持っていないために出てくる質問です。

こういったお客様には、必要保障額の算出根拠をご理解いただく必要があります。また、必要保障額を担保する保険に加入したらどくらい保険料が必要になるかご理解いただく必要がなければなりません。

必要保障額を算出して、必要な金額から始めるというのには、大きな金額の設計書だけを持って提案を臨むのは、避けなければなりません。

資産家の相続対策や法人の役員退職金・節税などの場合、必要額に見合った保険が高額であっても、行き違ひは少ないものです。対策をしなければ、問題を解決できないことを他社の提案などが経験上知っている人が

多いため、一般的に個人客で初めて保険に加入する

師の教え

講の教

瑞穂

保険セールスパークソンの仕事って何ですか？

「保険セールスパークソンの仕事は何ですか？」

こう聞かれたときに皆様なら何と答えますか？ 本日はその答えについて私自身が師匠とのやりとりの中で感じたことを書きたいと思ひます。

先日のことです。まだ師匠と知り合っていない保険セールスマンと師匠が話し合っているのを私は傍らで聞いておりました。

「君の仕事は何？」「私の仕事ですか？それは保険を販売することです」「うん。そうだね。それって具体的にいうとどんなことだろう？」「具体的には、請求をいただいたお客様が入院したので保険金の請求をしたいと電話してきたとき君ならどうする？」「それは給付の請求手続きをするでしょうね。」「具体的には、」

「はい。保険会社に電話をして、証券番号を言ったりして書類を送ってもらったりますね。場合によっては書類を持参することもありますが。」「なるほど。それで君は、なにかやることがあるの？」「えっ！いや、まあ、コールセンターに電話すればお客様自身でもできるでしょうね」「そうだね。次行くよ。今までお客様の保険証券をファイルに入れて整理してあげたことある？」「はい。あります。いつもしてあげますよ。」「なるほど。それで君は、なにかやることがあるの？」「いや、まあ、誰かの子供が生まれたらね。小学校5年生の子供でも、ね。」「うん、うん、」

「はい。最後に、お客様に合った保険を設

師曰く「いいものを売れ！」

計なことをごちゃごちゃと考えなくていい。

お客様にベストな保険を設計することこそ

いかがでしょうか？ 今さら言われるまでもないことかもしれませんが、

私の前職時代のことです。入社してからしばらくの間は保険についていろいろ勉強をする研修がありました。それが終わると実践の場となるのですが、新人がどうやって仕事を覚えるかと言いますと、上司や先輩の仕事ぶりをまねすることから始まります。よって、無意識のうちには上司や先輩がやっていることが正しく、それが「仕事」と思ってしまうのです。

当然ながら私もいろいろとやりまいた。お客様が誕生日の日にはお祝いの電話。年末年始のご挨拶。年始には年賀状。どこかに行ったらお土産を買って持参する等々。やっているときはこれが当然だと思つてやっていたのですが、はたしてそうなのだろうか。そんなことよりも我々がすべきことはやはり「お客様にとってベストな保険を設計する」という一点につきまわらないでしょうか？

日々顧客利益を求め

そのためには日々様々なことを勉強しなくてはなりません。よって今は、私の限られた時間をむろむろ使った顧客利益に直結するものにご使つべきだと思つております。そう決心すること

で非常に心が晴れやかになりました。余

よいセールス循環生む

結果はよいと、売上が劇的に上がりました。当然ながら継続率も同様です。理由は簡単です。

自分が大切だと思える方にベストな保険を設計できるようにするために毎日勉強しております。ふとお客様の顔が浮かんでくるのがよくあります。「これは〇〇さんに教えてあげよう」「この場合はどうなるだろうか。△△さんに一度聞いてみよう」という具合です。そうしてお客様に連絡しますと自然に話が弾みます。そうしますとお客様のほうから「そういえばこの前父が」といった感じでよく紹介や追加の注文をいただきます。そしてお客様の所に訪問して自他共に認めることができるほどのベストな保険を設計しますとお客様が喜んでくれます。そうして喜んでくれるお客様が増えてくると私自身も楽しくなつてきて増々勉強するようになります。そうするとまたいろいろな気づきを得るともお客様が顔を浮かべます。そしてお客様に連絡。今はこのサイクルが非常にうまく回っている実感があります。結果、余計なことをごちゃごちゃ考えない。つまらないフォロー活動はしないと決心した後のほうが結局お客様とのコンタクトの回数が増えました。

理由は上述のとおりなのですが、根本的な要因はこういったセールスサイクルならば「心のストレス」が一切ないからだと思います。「心のストレス」がないから楽しみながら仕事ができる。楽しみながら仕事ができるから気がつけば行動の質と量が増えていたという流れになるのだと思ひます。

今回は我々の仕事とは何か？を改めて考えたお話でした。

「はい。最後に、お客様に合った保険を設

顧客の本心の心理を掴む

新日本保険新聞社・実戦セミナー Vol.3

・ニーズ喚起ができない… / ・見込客がつかれない… etc.
こんな悩みを持っている方はぜひご参加を!!

第1部 2010年度税制改正(案)と保険税務の最新動向

参加者大募集!!

- 新政権に代わって税制がどのように変わるのか? 注目の2010年度税制改正(案)のポイントを分かりやすく解説します。
- 逆ハーフタックスプランの満期保険金の一時所得計算上の控除できる保険料について福岡高裁で国の主張が却下された判決など、セールスパークソンとして知っておきたい保険税務の最新情報をお伝えします。

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!!

- 1人のお客様からいかに連鎖的に紹介を引き出すか。年間1,000件を超える契約を挙げている北尻氏がそのノウハウを提供します。
- ありきたりの情報提供では、お客様の心は動きません。お客様が耳を傾ける「!!」と感じる話題、お客様自身が友人に教えたいくなるような話題を惜しみなく披露します。
- その他、効果的なアプローチ、プレゼンテーション、クロージング法を紹介します。

講師プロフィール

北尻 克人氏 (きたじり・かつひと)

(株)小山企画・代表取締役。平成9年12月からIFA業務をスタート。現在生保17社、損保4社の計21社と乗合代理店および証券仲介業を経営。生命保険・損害保険・証券等の販売・アドバイス・保険代理店およびセールスパークソンの育成教育を行う。多数の保険商品を巧みに組み合わせ、お客様に最適な金融商品を提供する、その奇抜なアイデアは「保険の魔術師」の異名をとる。



主な内容

- 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 (株)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

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

10,000円 (お1人様、消費税込)
※(5名以上で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	右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差し上げます。

(注) セミナーの録音・撮影はできません。あらかじめご了承ください。

【お問い合わせ先】 (株)新日本保険新聞社 セミナー係(後藤)

TEL: 06-6225-0550 FAX: 06-6225-0551

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

お問い合わせ ☎ 0120-888482

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



KOSAIDO 株式会社 廣濟堂

<http://www.kosaido.co.jp/> 〒108-8378 東京都港区芝4-6-12