

入院日数の短縮化明らかに

図1 施設の種別別にみた退院患者の平均在院日数の年次推移

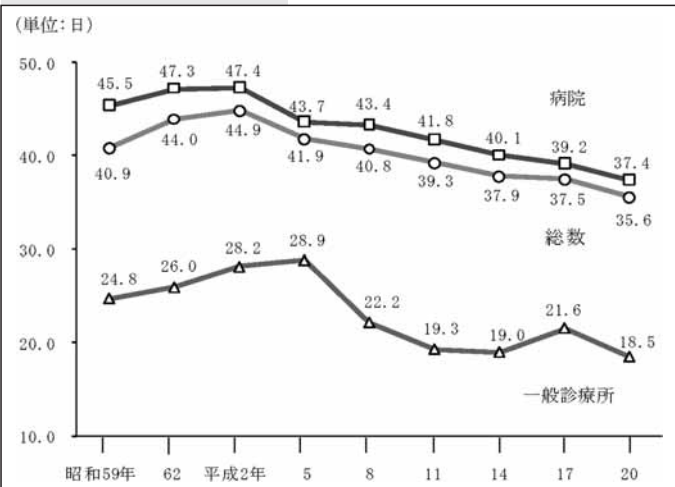


図2 病床の種別別にみた在院期間別の推計退院患者数の構成割合

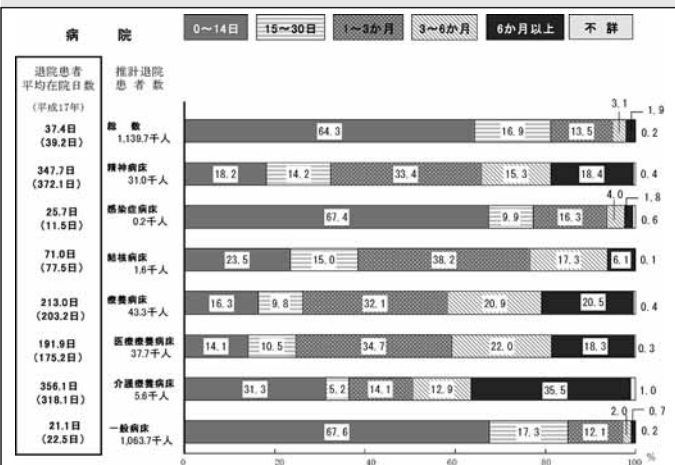


図3 手術名別にみた手術前平均在院日数・手術後平均在院日数

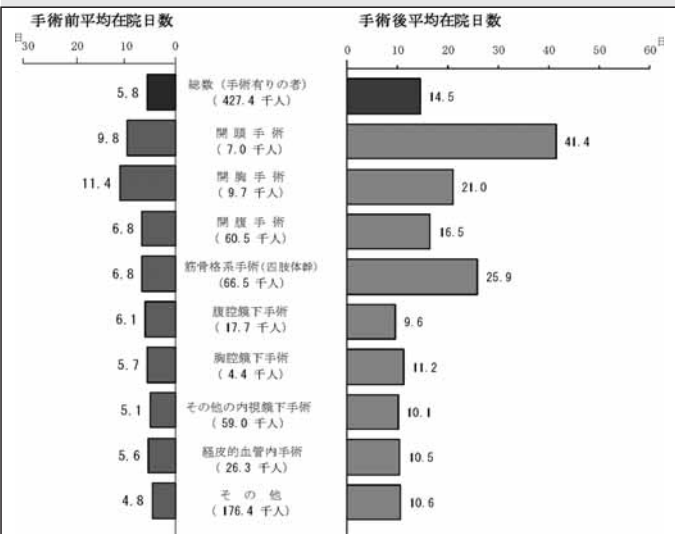
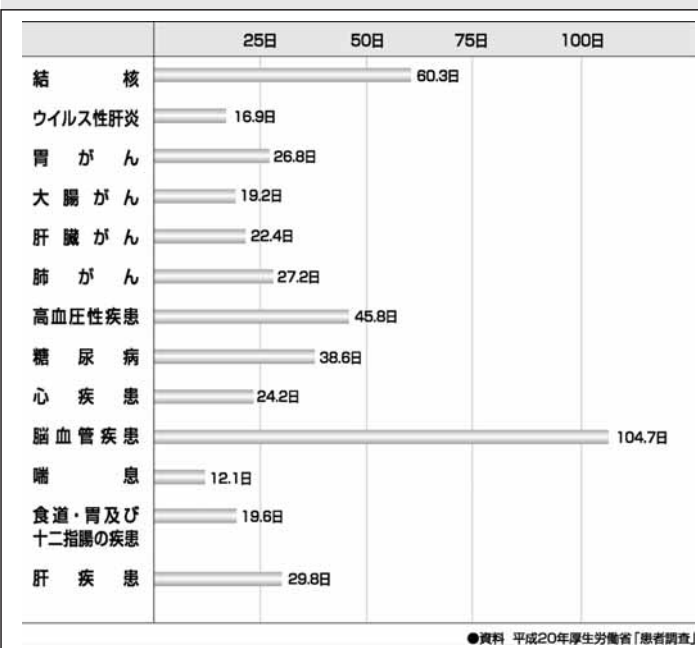


図4 主な病気と平均在院日数



●資料 平成20年厚生労働省「患者調査」

厚労省

平成20年患者調査まとまる

一般病床病院では入院から退院まで平均21日

身近に最近、入院したような人がある場合は、感ぜられた向きも多いと思うが、病室やケガの種類を問わず、全般的に入院日数が短くなっている。かつては「がん」など生命に関わるような疾病で、はつきりと分かる結果が出ていた。平成20年9

月、一般病床において入院患者の67.6%が「0~14日」、17.3%が「15~30日」で退院しており、入院してもほぼ7割の人が2週間以内で退院している。この調査では、それがはつきりと分かる結果が出ていた。平成20年9

月、一般病床において入院患者の67.6%が「0~14日」、17.3%が「15~30日」で退院しており、入院してもほぼ7割の人が2週間以内で退院している。この調査では、それがはつきりと分かる結果が出ていた。平成20年9

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)
daybyday (2010年1月1日から)
※「1月」と「7月」に変更します。



今年の漢字が「新」に決まった。毎年定まる「今年の漢字」が発表されるが、昨年は「偽」、その年の世相を物語る。今年の「新」は、「新内閣」「イチローの新記録」「新型インフルエンザ」などが騒がれた結果であるが、生保業界における「新」は何なのだろうか。生保業界では保険法が約100年ぶりに抜本改正され平成22年4月1日に施行されることとなった。

今年の漢字と生保業界

この改正では、傷害疾病保険に関する規定が「新設」される。旧来の商品では実情に

各社とも対前年マイナス進展を続けており、新契約の「新」が生保業界の世相を表しているといえない状況にある。生保各社が「新商品」を続々と発売し、業界発展の明るさが見えて、業界に元気が出てほしいものであるが、最近では「新

商品」の発売が少ないように思う。高齢化問題や少子化問題・介護問題などが、これだけ騒がれている時代に、これらの問題に対応した「新商品」が発売されないのはなぜだろうか。高齢化や少子化を「年金商品」だけに頼らずに、これらの問題に「新商品」が考えられないものだろうか。

介護問題にしても、老老介護の実態に対応するリスク商品の開発が望まれている。「新しい視点」から商品開発に取り組み「安くて良い商品」がヒットしている衣料品業界に負けることなく、生保各社の切磋琢磨が期待されているのではないだろうか。(龍太郎)

万一の入院を考えると、現実に対応しきれない状況も増えている。もう一度、お客様の保障内容を見直して、現状に即したもののへの変更をお勧めすることをお願いしたい。

病気の種類ごとに在院日数を見ると、死亡者数

お知らせ

本紙は、この号をもって年内最終号となります。今年中に読者の皆様から寄せられた温かいご支援・ご指導に対し、厚く御礼申し上げます。
なお、新年は1月4日からお届けします。
(株)新日本保険新聞社



機関長編

長引く不況のあおりを受けて企業業績や個人所得は縮小しているとの声も聞かれるが、保険のニーズはまだまだ多くある。国内大手の機関長を務めるAさんもそうした考えの1人だ。市況の影響を受けやすい法人市場を主戦場としている都内の機関を率いながら、11月の法人業績で前年比プラス伸展を果たし、年貢達成も手が届くところまできた。機関経営に奮闘するA氏に11月の活動とマーケット情勢について語ってもらった。

法人7割でも対前年プラス伸展

「今こそ保障性商品の販売チャンス」

— 今日はお忙しいなか、お時間をとっていただきありがとうございます。まずAさんの拠点では今年の11月戦はいかがでしたでしょうか。

A氏 業績は人並みといったところですね。年貢はクリアできた。

(登場人物)

A氏 大手国内生保の都心機関を率いるベテラン機関長。ベテラン営業職員が中核社員として活躍する機関に着任後、組織改革で機関を活性化し、新人の育成に取り組む。「法人契約は経済動向に関係なく企業のニーズに合致した提案をすることでもって喚起できる」と考えている。

不況でも好調な企業は必ずある

■法人マーケットの現状

- 好調な企業もあり必ずしも冷え切っているわけではない。まだ損金商品も売れている。もうかっていない企業には資産計上商品を提案することで話を聞いてもらうチャンスが生まれる。
- 企業に必要な商品やニーズを感じ取る感性が大切。今は保障性商品の提案へつなげるべき。
- 通増定期保険の解約も企業に保険の効用を理解してもらえる機会。決算対策で益出ししたときに、死亡保障の提案も効果あり。

■年金商品のニーズ

- ねんきん定期便の送付や、JALの経営危機など、消費者の年金に対する関心は高い。
- 最後に自分の身を守るのには結局自助努力しかない。個人年金は誰もが準備しておくべき保険。
- 公的年金支給前の5年間でも月額10万円、年額120万円の準備はしておきたい。払える保険料でなく、必要な金額を準備していただける提案のできる強い営業職員を育てたい。

保険の効用説き法人需要を掘り起こす

に時間をとられるのが現状です。

— マーケットとしてみた場合、今の法人市場の現状はいかがですか。

A氏 業種や企業によるが、決してすべて冷え切っているとは思えないです。実際、好調な企業も多く、相変わらず損金商品もそこそこ販売できています。7月は確かに金融危機の影響で落ち込みましたが、11月に関しては実は昨年より法人契約は増加しているのです。

— それはいったいどうしてですか。

A氏 法人向けの保険商品の場合、もうかっているときは損金商品、あまりもうかっていないときには資産計上商品と、企業の実情に合わせた提案ができるからです。大切なのは、企業がどうい

うことを考えているのか、どういう保障が必要なのか、それを感ずる感性だと思います。そうすれば、どんな時代であれ、どんな厳しい経済環境であれ、会社の持つ、豊富なライ

ンアップの中から保険の提案は十分に可能です。

その舵取りさえ間違っていないければ、経済動向で多少落ちることはあっても半減とか激減することはないはずで

す。今は80%に落ちてもいいから、顧客企業のニーズを聞いて保障性商品の提案をすべきときだと思います。

— こういう時代だからこそ、逆に保険の効用について再認識してくれるお客さまも多いと聞きますが。

A氏 まさにその通りです。そういう声は非常に聞き取れます。

例えば、通増定期保険をご契約いただいている企業があるとし

ま。しかし、今期の決算が非常に厳しい状況にある。中小法人が決算で赤字を計上したら銀行から融資を受けることができなくなります。その場合、やむなく解約して益出しすることもあります。

これは顧客企業から「本当

に助かった」と喜ばれます。もう一つの方法として損金商品を契約転換して資産計上商品にするやり方があります。

こちらは、実際に解約はしないのでキャッシュは会社には入りませんが、帳簿上資産計上して益出しするやり方です。保険料は変更し

ないで商品内容と帳簿処理が変更になる方法ですが、こういった提案に対して、改めて保険の効用を再認識いただくことが多いのです。

— 逆に今のほうがお客さまに話を聞いてもらえるチャンスが多いのですか。

A氏 そうですね。本当にチャンスは多いと思います。景気のいいときは、損金商品はかりで

したが、経済環境が厳しい時こそ、保障性商品の必要性も耳を傾けていただきやすいというのはあります。

「社長（もしくは役員）に万が一のことがあったとき役に立っている商品や特約があるのですが、今こそ準備しておいてはいかがでしょう」というようにね。保険料1000万円の通増定期は解約してもいい。ただ、月払い10万円の最低保障だけは加入

高まる年金商品へのニーズ

理想は必要年金額を提案できる強い職員

しておきましょう。と。時代のニーズに合った切り口や攻め方はいくつでもありますよ。

— 話を改めて、今度は個人保険のことについてお聞きます。ベテラン層が苦手としていた個人保険の業績についてはいかがですか。

A氏 今年には組織変更したこともあり、採用が順調で、中堅職員の生産性も高まっています。新商品の販売状況も好調ですね。

— 最近では、年金商品のニーズも高まっているようですが、現場の状況はいかがでしょう。

A氏 もともと個人年金商品はよく売れていた商品です。個人のお客さまにしても、この4月から「ねんきん定期便」が届くようになりました。自分でも「将来公的年金がいくらもらえるのだろうか」といったことを意識しているお客さまが増えたのも事実です。

加えて、企業年金でもJALの経営危機のニュースなどで、今まで従業員の権利として必

ずももらえらるものと約束されていた退職年金も、退職後の会社の業績次第でもらえない可能性も出てきたと厳しい認識を持つ人も出てきました。

こうした事態から自分の身を守るには、やはり自助努力しかないわけです。そういったニーズで年金商品が売れて

いる現状があると思います。もちろん、お客さまの不安をおさめるわけではありませ

ん。しかしながら例えばねんきん定期便」でお客さまにお知らせされている年金額だ

って確実にもらえることが約束された金額とは限りません。国の年金財政が厳しい状況にある以上、将来どうなるかわからないのです。

ですから営業職員に対して「そういう現状認識はお客さまに持ってもらいなさい。自分で払った分は着実に自分に戻ってくるのは個人年金保険しかないのだから」と指導していますね。

— お客さまにも関心を持っていただきたいと思います。

A氏 考えていただく第1歩にはなると思います。ただ、本当に強い営業職員づくりを考えると足りていないところ

もあります。それは、必要な年金額を提案できず、お客さまが払える金額でしか提案でき

ていないところですね。月額10万円、年額120万円の提案をしていくと、と指導は

していますが、お客さまの経済状況もあるので難しいところ

ですね。ただ、そういったニーズをきちんと喚起して、継続いただけるようフォローして契約を

継続してもらえらる営業職員が本当に強い職員だし、理想で

(次回に続く)

●保険営業プロならではの世界をつくる●

顧客をぐつと引き寄せる話

(株)エフ・ビー・サイブ研究所 森 克宣 (- 9 -)

◆『事例？ そんなのない!』

『顧客をぐつと引き寄せる保険活用事例を、皆様の営業現場の出来事から作りましょう』と言うと、だいたい『そんな事例はない』と返される。それどころか、ダイレクトメールや提案書、あるいは提案トーク講座を実施する際にも『今まで保険を提供した事例を教えてください』と聞くと、『事例として使えるものはない』と言われることが多い。

『もっと事例を使って営業しましょう』と言っても、『事例なんてないよ』という反応が普通なのだ。『うちは事例で説明している』と言われるケースでも、その内容が古かったりする。世の中の変化に合わせて、事例が“変化”していないのだ。

◆成功事例だけが事例ではない

“事例”と言うと、保険営業者の成果（成功）事例発表会のときに使う“成功事例”のようなものを連想してしまうからだろうか。しかし、必要なのは“他人の事例の借用”ではなく、自分流の事例を作ることだ。

成果事例発表会は、成功者がどんな考えで何をしているかを知る貴重な機会だが、そこで語られる事例は、その人のものであ

て、まねてもうましくは行かない。マニュアルでデートコースを決める男性を女性がバカにするように、ネタ元がばれたら、ちょっと困ったことになるからだ。

◆危険な借用事例

あるコンサルタントが、《サービス業の顧客満足向上セミナー》で心に響く例え話をされた。内容はレストランの話だ。いつも親子3人連れで来る得意客がいた。ところが、いつしかその客は来なくなった。子供が亡くなったからだ。しばらくの時間がたち、その夫婦がレストランに現れた。子供が死んだ後、来る気になれなかったレストランに、ようやく足が向いたのだ。

夫婦は、いつもの料理を注文する。すると、レストランのマスターは、夫婦2人のテーブルに、子供用の料理まで、そっと持って来たのだ。『お店の心だね』と、その先生は語る。あたかも、自分がそんなレストランのマスターを知っているかのように。

◆薄っぺらい話に陥る

この話は、明らかにあの有名な遊園地内のレストランで起きた実話とされる話をアレンジしたものだ。有名な話なのでご存じの方も多だろう。そんな話を、さも自分の体験のように聞かされるとき、私たちは『話し手の底の浅さ』にあきれてしまうのだ。

そのまま他人の事例を拝借すると、それが感動的な話であればあるほど、反感も大きくなる。だが、『こんな話をご存じですか。有名な話ですけど…』と初めに断れば、軽蔑（けいべつ）はされないだろうが、迫力に欠けるかもしれない。

◆“自流”が命！

だから“自流”事例が必要なのだ。そして、ここで強調したいのは、視点を変えれば“自流事例”は、比較的簡単に作れるということだ。

たとえば今、『苦しい時期には毎月固定的に出て行く費用を見直そう。たとえば保険とか…』という論調が、新聞、書籍、ホームページ、セミナーでやかましく鳴り響いている。それぞれ“肩書”を持った人の発言だから、それなりのインパクトがあるのかもしれない。しかも、そんな論調を受けて、保険を解約した経営者や個人客も、皆様の周りにも多いのではないだろうか。

◆たとえば…

ところが、『収支のバランスを合わせるために固定費を削減する』というのは、実は非常に危険な話なのだ。なぜなら、定期的に出て行く固定費の中には“長期に蓄積して初めて効果がある”ものが多いからだ。

経営者の生存退職金や個人の老後資金は、まさに“毎月固定的に出て行く生命保険”が作っているわけだ。目先が少し苦しいからといって、その“時間の積立価値”に

さて、何を語るにも“事例”が重要になるようだ。“事例”で語る習慣ができれば、大口商品を売りやすくなるばかりではなく、小口商品の“量販”も楽になる。同じ話を繰り返しながら、顧客の反応を観察していけばよいからだ。しかし、そんな“事例”は、どのようにして作るのだろうか。

手をつけてはいけない。真っ先に“リストラ”するなど、愚の骨頂なのだ。しかも実は、“時間の積立価値”を重視する方が、ファイナンスの大原則ではなからうか。筆者は大きな“浮き沈み”を何度か体験しているから、机上の理論が悲しく見える。

◆固定支出こそが大事

そこで“固定的に支出するもの（固定費）には安易に手を付けてはいけない”という話を、皆様方に事例にしてほしいわけだ。まず、最近生命保険を解約した経営者や個人がいるだろう。その人のことを思い浮かべて、できるだけ身近な描写を加えよう。その人は太った人だろうか。家族はどんな人だろうか。仕事は、性格は、出身地は…。

そして、その後、その人になった気分で、3年先を考えてみる。3年先に、もう一度“自分の老後はどうなるんだ”と考え始めてみるわけだ。退職金原資のための、あるいは老後に解約返戻金を得るための生命保険は、もうない。あるのは『保険料負担を軽減しよう』として

勧められた定期保険だけだ。しかも保障期間は、あと7年。

◆想定した顧客になり代わって…

その時、その人に代わって『ああ、やっちゃった』と思ってみる。もう一度長

期の保険に入り直すなら、従来より〇〇円も高い保険料を負担することになるからだ。従来通りの保険料なら、保障も解約返戻金も、驚くほど下がる。

『ああ、やっちゃった。苦しいとはいっても、一時期のことだったのに。貯蓄を2年か3年食いつぶす程度のことだったのに、大切な“時間の蓄積パワー”を壊しちゃった。あ〜あ!』と、これが事例なのだ。

『将来、困りますよ!』と語りかけるのは、説教と勘違いされて聞いてもらえない。しかし、皆様が“ある人”になり代わって、“疑似体験”し、それを“ある人”の話として語るなら、聞く人にとっても身近で分かりやすいはずだ。

◆保険の顧客満足

保険営業の世界には、長年『どうせ顧客には保険の必要性は分からない』という暗黙の前提があったようだ。だからだろうか。顧客の満足というと、保険金の受け取りを想定しやすい。“お金を受け取る”満足は、容易に想像できるからだ。

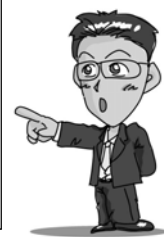
しかし保険金を受け取るときには、その人に、それより大きな不幸が訪れている。それを“満足”と呼ぶと、顧客の気持ちを逆なでしてしまう。『何と、保険営業者は無神経なことだろう』と。

◆次回以降で具体的に

今月ご紹介した“事例”は、そんな無神経さとは無縁なのだ。だからよくよく味わっていただきたいのだが、ここで終わらず、次回にその“違い”を、もっと明確にして行こう。

そして、いわゆる“保険が作る安心”について、もっと現実的な話ができるように準備をしよう。

事例で語ると理解されやすいが、安易な話題借用は禁物。だから自流事例こそ不可欠なのだが…。



株式会社エフ・ビー・サイブ研究所

代表取締役 森 克宣

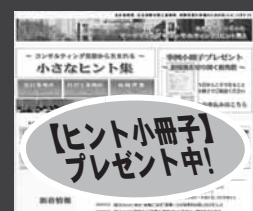
URL : <http://www.fbcibe.co.jp>

保険営業に役立つ【いいヒントサイト】

URL : <http://www.e-hint.jp/hoken/>

～新境地を切り開く小冊子プレゼント中～

保険営業 ヒント 検索



契約、収支状況

▽保有契約
生保全社(45社)の個人保険の保有契約は、件数が1億1497万4843件、対前年比2.9%の増加で、金額は918兆6633億円、4.7%のマイナスとなった。

一方、個人年金保険は、件数が1793万7758件と対前年比で4.7%の増加となり、金額も同様に91兆8960億円、2.1%伸展した。

また、団体保険は、件数で被保険者数(幹事単独)が4109万1041名、1.3%減少、金額が375兆0760億円と0.1%増加した。

この結果、これらを合算した総保有契約は、件数が3億9238万5157件、金額で1385兆557億円となった。

また、責任準備金等線

うち個保が918兆円

生命保険協会発表の平成21年度9月末の「生命保険事業概況」によると、生保全社(45社)の新契約高(転換純増を含む)は、個人保険が30兆4881億円、個人年金保険は4兆1706億円、団体保険1兆7982億円、対前年増加率ではそれぞれ2.0%、8.8%、32.3%の減少となった。

保有契約高は、個人保険が918兆6633億円(4.7%減)、個人年金保険が91兆8960億円(2.1%増)、団体保険が375兆0760億円(0.1%増)となり、この結果、総保有契約高は1385兆5573億円、3.0%の減少となった。なお、各社別の数値はそれぞれの上半期報告により集計した。

総保有契約は1385兆円

平成21年度上期業績

● 生保各社 保有契約・新契約および保険料等収入・総資産状況 ●

会 社 名		保有契約高(保険種類別)												総保有契約高		新契約高(保険種類別)																新契約: 高年換算P		保険料等収入		総資産	
		個人保険				個人年金保険				団体保険		個人保険								個人年金保険				団体保険				高年換算P (個人保 険+個人 年金保 険)									
		件数	増加率	金額	増加率	件数	増加率	金額	増加率	金額	増加率	金額	増加率			件数	金額	増加率	新契約	増加率	転換 純増	増加率	件数	金額	増加率	金額	増加率	金額	増加率	金額	増加率	金額	増加率				
日 本 第 一 住 友 明 治 安 田 朝 日	本 一 友 田 日	千件	%	兆 億円	%	千件	%	兆 億円	%	兆 億円	%	兆 億円	%	千件	兆 億円	%	兆 億円	%	兆 億円	%	千件	兆 億円	%	兆 億円	%	兆 億円	%	兆 億円	%	兆 億円	%						
大 三 住 友 富 国	大 三 住 友 富 国	11,887	△ 3.0	185,7680	△ 6.6	2,875	3.4	17,7120	1.7	89,1909	3.1	292,6709	△ 3.4	532	2,8067	4.3	3,4194	△ 3.5	△ 6126	-	109	6133	△ 14.4	4607	△ 26.2	1,168	223	2,4190	△ 5.1	47,4814	△ 1.0						
ブルデンシャル	ブルデンシャル	10,985	△ 1.5	154,3750	△ 5.5	1,215	1.1	7,0797	0.9	54,7964	0.2	216,2511	△ 3.9	515	3,0399	△ 10.2	3,2119	△ 6.7	△ 1719	-	29	2017	58.4	815	△ 80.7	569	175	1,3948	△ 6.0	30,4988	△ 4.5						
アリコ ジャパン	アリコ ジャパン	8,437	△ 1.8	119,7410	△ 6.8	2,606	7.1	13,3326	4.9	33,7985	△ 0.8	166,8721	△ 4.8	470	2,1137	△ 23.8	2,5380	△ 9.4	△ 4243	-	160	6952	87.9	470	△ 28.1	1,360	243	1,5182	27.9	22,7939	△ 1.7						
ジ ブ ラ ル タ	ジ ブ ラ ル タ	8,602	△ 2.8	101,3661	△ 99.1	1,915	2.3	11,4079	1.6	105,7102	△ 0.0	118,1317	△ 48.1	463	1,1661	△ 14.0	1,8987	0.6	△ 7325	-	65	3866	56.8	8364	661.1	853	129	1,5659	21.2	24,5461	△ 0.9						
東海日動あんしん	東海日動あんしん	7,654	△ 1.3	35,2313	△ 8.6	627	0.2	3,3955	△ 3.3	1,5148	△ 50.6	40,1416	△ 11.1	526	4173	△ 2.0	5420	△ 2.9	△ 1246	-	14	455	7.3	6	△ 96.4	155	75	2,534	△ 5.5	5,6788	△ 4.1						
太 陽 火 災 海上 損害	太 陽 火 災 海上 損害	1,793	△ 5.0	36,5625	△ 4.7	159	0.6	1,2340	△ 0.5	10,7156	△ 10.3	48,5121	△ 5.9	78	1,7277	△ 15.8	1,7339	△ 15.6	△ 62	-	4	449	38.6	177	20.4	419	13	3,923	△ 5.3	5,5141	△ 4.3						
アイエヌジー	アイエヌジー	2,445	△ 4.2	31,4292	△ 9.8	550	△ 2.8	2,6570	△ 2.3	14,6014	0.4	48,6876	△ 6.6	88	3,987	△ 15.3	5037	△ 3.6	△ 1050	-	4	254	△ 64.1	211	8.2	145	69	3,183	△ 18.4	7,4444	△ 2.2						
フコク生命	フコク生命	4,795	5.7	32,6001	2.6	53	10.4	2,974	6.9	1,1107	15.2	34,0082	3.0	273	1,8036	△ 3.7	1,8036	△ 3.7	-	-	3	148	△ 32.1	39	△ 9.3	320	77	3,393	3.8	4,0420	6.8						
エフエム	エフエム	2,967	△ 0.9	29,3374	△ 5.4	744	1.9	2,9799	0.4	15,7862	4.2	48,1035	△ 2.1	214	5,965	△ 27.9	7678	△ 5.9	△ 1713	-	19	615	△ 37.1	209	△ 49.5	128	44	3,104	△ 12.7	5,5668	△ 2.1						
三菱東京UFJ銀行	三菱東京UFJ銀行	2,300	5.3	26,3721	1.3	101	△ 3.8	3,671	△ 4.2	2	△ 33.3	26,7394	1.2	116	1,3147	△ 3.8	1,3147	△ 3.8	-	-	19	1	△ 50.0	-	-	212	39	2,388	△ 9.2	2,4266	7.5						
三井住友海上	三井住友海上	5,708	0.4	19,5407	△ 3.1	777	△ 4.8	3,7632	△ 16.9	3,5978	△ 13.8	26,9017	△ 6.8	456	1,2020	△ 23.1	1,2020	△ 23.1	-	-	9	451	△ 84.2	1296	△ 89.2	457	242	7,019	△ 16.0	6,3752	△ 6.6						
アフラック	アフラック	3,436	△ 1.5	19,0938	△ 2.3	340	9.7	1,0688	1.6	1,5653	△ 5.1	21,7279	△ 2.3	134	9,556	△ 8.7	9,556	△ 8.7	-	-	24	837	24.0	-	-	279	26	2,519	6.6	3,7101	1.1						
エフエム	エフエム	2,574	12.0	15,5393	9.0	253	2.0	1,0108	2.0	3,1760	△ 1.0	19,7261	6.9	206	1,3076	20.4	1,3076	20.4	-	-	6	287	△ 0.3	342	60.6	224	43	2,089	7.5	3,1491	3.3						
エフエム	エフエム	3,960	37.9	14,2044	5.9	1,241	△ 2.4	3,5287	△ 3.6	10,4204	1.0	28,1535	2.8	797	1,1909	66.1	6145	2.6	5764	388.1	19	471	△ 23.5	26	△ 58.7	185	46	3,569	12.9	5,7695	△ 3.3						
三井住友海上	三井住友海上	3,443	△ 0.7	11,9925	△ 5.5	296	△ 4.5	1,5358	△ 6.7	6,2394	△ 7.3	19,7677	△ 6.1	171	6,446	0.5	6,439	0.4	7	△ 50.0	0	△ 31	△ 109.5	262	53.2	184	90	2,562	△ 20.2	4,3151	△ 4.8						
三井住友海上	三井住友海上	1,658	10.3	9,8842	6.8	16	0.0	807	△ 1.9	1,7920	△ 9.2	11,7569	4.0	159	1,0519	35.3	1,0519	35.3	-	-	0	9	△ 10.0	331	536.5	122	60	1,140	△ 2.8	1,0892	2.8						
アメリカンファミリー	アメリカンファミリー	19,772	3.2	9,3956	3.5	197	5.3	6,923	5.6	-	-	10,0879	3.6	783	6158	16.1	6158	16.1	0	-	9	389	△ 3.7	-	-	486	337	6,059	5.1	6,1562	5.0						
三井住友海上	三井住友海上	1,069	10.9	8,9165	4.1	66	1.5	3,155	△ 1.9	2,6690	7.1	11,9010	4.6	103	7,906	△ 3.9	7,906	△ 3.9	-	-	2	165	△ 8.8	201	12.3	138	36	1,086	△ 0.1	1,1099	7.1						
エイアイズスター	エイアイズスター	1,249	△ 5.9	7,2569	△ 12.1	271	△ 6.9	6,689	△ 13.8	2,5639	6.3	10,4897	△ 8.4	65	2,522	△ 10.6	2,730	△ 12.6	△ 208	-	7	92	△ 76.6	89	△ 49.1	99	27	903	△ 31.3	1,5788	△ 8.7						
AIG エジソン	AIG エジソン	1,704	△ 4.9	6,6379	△ 10.5	476	△ 2.3	1,2537	△ 10.7	3,7560	△ 12.2	11,6476	△ 11.1	69	2,862	△ 26.1	2,862	△ 26.1	43	-	8	219	△ 70.8	8	△ 95.7	94	40	1,383	△ 28.0	2,4271	△ 5.4						
あいおい	あいおい	470	10.6	5,3497	10.6	71	6.0	2,539	4.8	2,2011	11.6	7,8047	10.6	40	5,139	17.7	5,139	17.7	-	-	4	150	△ 6.3	256	132.7	47	3	489	6.5	4,429	11.4						
アイエヌジー	アイエヌジー	340	△ 5.0	4,0093	△ 9.5	404	6.6	2,0601	0.0	559	△ 77.1	6,1253	△ 9.1	28	1,544	△ 35.0	1,544	△ 35.0	-	-	8	457	△ 81.0	-	-	167	76	1,499	△ 57.5	2,9221	△ 0.6						
マニュライフ	マニュライフ	629	△ 0.6	4,1134	△ 3.7	299	6.0	1,5375	4.8	1,781	1.8	5,8290	△ 1.4	44	2,709	6.5	2,764	6.0	△ 54	-	9	705	△ 65.1	-	-	213	96	3,119	△ 18.2	1,9064	2.8						
オリックス	オリックス	806	19.4	3,9613	△ 5.3	1	0.0	41	△ 14.6	3,836	△ 6.1	4,3490	△ 5.4	119	2,365	△ 14.2	2,365	△ 14.2	-	-	-	-	-	0	-	78	55	522	△ 11.7	4,915	△ 6.1						
かんぽ	かんぽ	3,434	133.4	9,7352	137.8	358	122.4	1,1963	118.1	-	-	10,9315	135.5	1,054	3,0560	21.2	3,0560	21.2	-	-	117	3,942	16.1	-	-	3,234	237	3,7834	△ 4.9	103,9798	△ 5.8						
日本興亜	日本興亜	525	10.8	3,8957	4.6	54	△ 5.3	2,013	△ 3.6	1,1112	9.6	5,2082	5.3	46	3,149	8.0	3,149	8.0	-	-	0	27	△ 12.9	240	65.5	44	12	443	3.7	4,436	9.2						
アイリオ	アイリオ	642	△ 1.5	24,226	△ 8.2	-	-	-	-	-	-	2,4226	△ 8.2	23	280	42.9	280	-	-	-	-	-	-	-	-	7	5	172	191.5	222	5.7						
アクサフィナンシャル	アクサフィナンシャル	273	△ 8.1	1,8050	△ 13.1	41	36.7	2,359	59.5	-	-	2,0409	△ 10.6	5	12	△ 98.6	12	△ 98.6	-	-	6	512	71.8	-	-	280	71	839	36.2	4,790	25.7						
マズミューチュアル	マズミューチュアル	225	△ 6.3	1,7644	△ 8.0	94	5.6	6,357	10.5	0	6.5	2,4001	△ 3.8	6	513	△ 28.3	521	△ 29.0	△ 8	-	4	561	△ 14.2	-	-	431	39	969	△ 6.9	1,1551	18.4						
富士	富士	246	12.3	1,5742	4.5	5	25.0	248	27.8	4,616	△ 15.1	2,0606	△ 0.4	27	1,222	1.2	1,222	1.2	-	-	0	32	52.4	32	△ 65.6	28	8	237	10.7	1,921	13.0						
T&Dフィナンシャル	T&Dフィナンシャル	193	△ 10.2	1,2405	△ 13.4	166	31.7	9,587	24.9	1	0.0	2,1993	△ 0.0	-	-	-	-	-	-	-	23	1,316	24.3	-	-	252	-	1,450	19.5	1,3175	19.7						
ブルデンシャルフィナンシャル	ブルデンシャルフィナンシャル	111	△ 33.1	5,463	△ 45.5	6	△ 14.3	260	△ 47.0	481	△ 72.5	6,204	△ 49.4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	74	△ 69.3	1,965	△ 23.1						
損保ジャパンDIY	損保ジャパンDIY	46	2.2	8078	1.7	-	-	-	-	-	-	8078	1.7	2	417	3.0	417	3.0	-	-	-	-	-	-	-	2	1	18	△ 1.7	66	△ 12.0						
フコクしんらい	フコクしんらい	83	2.5	6,721	△ 3.2	71	195.8	2,655	243.9	4,195	△ 0.3	1,3571	13.8	3	287	9.1	287	9.1	-	-	25	1,014	192.2	15	256.0	96	0	1,040	141.8	3,089	158.5						
チューリッヒ	チューリッヒ	219	△ 6.4	5,005	△ 8.7	2	0.0	123	△ 3.9	-	-	5,128	△ 8.6	3	60	25.0	60	25.0	-	-	-	-	-	-	-	2	1	48	△ 8.2	258	1.1						
ピーシーエー																																					

保険種類別の保有・新

入額は4兆8677億円。経常費用は25兆3875億円となった。
この結果、経常利益は9700億円となった。

▽総資産（全社）
総資産は、315兆6769億円となり、前年同期に比べ2・6%減少した。

終身、定終の新契に伸び 変額系商品の 伸展が緩やかに

▽新契約状況

生保全社の新契約（転換純増分を含む）は、個人保険が件数で598万8698件、対前年比14・0%増、金額で30兆4881億円、2・0%減となった。

個人年金保険は、件数で85万3871件、金額は4兆1706億円と8・8%減少している。

また、団体保険（被保険者数）は、件数で95万6540件、39・1%減少したが、金額では1兆7982億円と32・3%減少した。

▽保険種類別新契約・保有契約状況

新契約を保険種類別にみると、まず、個人保険では、定期保険が10兆7605億円（対前年比1・8%減）と、35・3%を占めた。

次いで終身保険が4兆3809億円（占率14・4%）、12・8%、定期付終身保険が2兆7813億円（占率9・1%）、29・8%とともに増加したが、利率変動型積立終身保険は3兆5029億

● 生保全社 保険種類別の保有契約・新契約状況 ●

保 険 種 類	保 有 契 約							新 契 約						
	件 数	構成比	対前年 増加率	金 額	構成比	対前年 増加率	平均保険金	件数	構成比	対前年 増加率	金 額	構成比	対前年 増加率	平均保険金
個人保険	件	%	%	百万円	%	%	千円	件	%	%	百万円	%	%	千円
1. 死亡保険	114,974,843	100.0	2.9	918,663,342	100.0	-4.7	7,990	5,988,698	100.0	14.0	30,488,183	100.0	-2.0	5,090
終身保険	91,650,678	79.7	3.0	755,042,897	82.2	-4.4	8,238	4,423,607	73.9	15.1	24,322,298	79.8	0.8	5,498
定期付終身保険	17,442,266	15.2	8.2	97,957,033	10.7	3.0	5,616	1,110,732	18.5	16.0	4,380,926	14.4	12.8	3,944
利率変動型積立終身保険	13,064,878	11.4	-4.8	244,600,831	26.6	-11.2	18,722	179,533	3.0	41.1	2,781,350	9.1	29.8	15,492
定期保険	8,004,683	7.0	3.0	147,107,609	16.0	-1.3	18,377	268,782	4.5	3.0	3,502,991	11.5	-10.5	13,032
変額保険（終身型）	12,491,243	10.9	-0.5	174,258,311	19.0	0.2	13,950	596,916	10.0	6.8	10,760,583	35.3	-1.8	18,026
変額保険（定期型）	1,257,737	1.1	1.4	8,494,826	0.9	-0.7	6,754	28,063	0.5	-13.0	118,491	0.4	-46.1	4,222
その他の保険（うち定期特約）	1,675	0.0	-2.8	57,830	0.0	-5.2	34,525	51	0.0	-44.8	1,326	0.0	-74.9	26,009
2. 生死混合保険	39,388,196	34.3	4.7	82,566,456	9.0	-5.4	2,096	2,239,530	37.4	6.2	2,776,629	9.1	-7.7	1,239
養老保険	(11,297,090)	-9.8	-5.0	(61,252,603)	-6.7	-7.3	(5,421)	(292,799)	-4.9	-9.9	(1,684,711)	5.5	-15.1	(5,753)
定期付養老保険	19,728,854	17.2	-1.2	158,500,889	17.3	-6.3	8,033	1,250,264	20.9	122.4	5,916,534	19.4	-11.7	4,732
変額保険（有期型）	8,788,868	7.6	6.4	29,945,904	3.3	5.0	3,407	857,237	14.3	264.3	2,709,494	8.9	1.7	3,160
その他の保険（うち変額保険）	1,449,398	1.3	-15.0	11,390,076	1.2	-15.6	7,858	12,879	0.2	40.5	132,567	0.4	-25.9	10,293
3. 生存保険	150,246	0.1	5.9	1,225,730	0.1	19.7	8,158	10,535	0.2	-33.4	166,965	0.5	8.0	15,848
（うち変額保険）	9,340,342	8.1	-5.3	115,939,177	12.6	-8.1	12,412	369,613	6.2	28.4	2,907,507	9.5	-21.5	7,866
個人年金保険	3,595,311	3.1	31.6	5,119,556	0.6	2.2	1,423	314,827	5.3	9.4	249,350	0.8	-12.6	792
定額年金保険	34,717	0.0	-8.8	224,956	0.0	-9.3	6,479	0	-	-	0	-	-	-
変額年金保険	17,937,758	100.0	4.7	91,896,012	100.0	2.1	5,123	853,871	100.0	-1.2	4,170,635	100.0	-8.8	4,884
年金開始前	14,575,193	81.3	2.8	72,971,484	79.4	0.4	5,006	565,239	66.2	0.5	2,651,324	63.6	-2.5	4,690
年金開始後	12,378,179	69.0	1.5	65,573,229	71.4	-0.6	5,297	-	-	-	-	-	-	-
変額年金保険	2,197,014	12.2	11.1	7,398,254	8.1	11.0	3,367	-	-	-	-	-	-	-
年金開始前	3,362,565	18.7	13.5	18,924,528	20.6	9.1	5,628	288,632	33.8	-4.3	1,519,311	36.4	-18.0	5,263
年金開始後	3,217,013	17.9	10.6	17,905,897	19.5	6.1	5,566	-	-	-	-	-	-	-
年金開始後	145,552	0.8	175.0	1,018,630	1.1	117.0	6,998	-	-	-	-	-	-	-

保 険 種 類	保 有 契 約									新 契 約								
	団体数		被保険者数		構成比	対前年 増加率	金 額	構成比	対前年 増加率	団体数		被保険者数		構成比	対前年 増加率	金 額	構成比	対前年 増加率
	幹事単独		幹事単独							幹事単独		幹事単独						
	件	件	名	名	%	%	百万円	%	%	件	件	名	名	%	%	百万円	%	%
団 体 保 険	62,904	45,473	259,472,556	41,091,041	7.0	-1.3	375,076,057	100.0	0.1	1,230	968	956,540	313,211	100.0	-39.1	1,798,272	100.0	-32.3
団体定期保険	10,343	4,243	63,641,848	16,063,255	39.1	-0.7	119,998,933	32.0	-1.5	76	16	412,277	126,582	40.4	143.7	928,745	51.6	210.7
総合福祉団体定期保険	50,415	40,361	28,839,160	9,630,220	23.4	0.2	83,850,960	22.4	2.3	1,131	947	338,504	185,901	59.4	12.2	788,482	43.8	-39.0
団体信用生命保険	1,749	530	165,137,568	14,676,147	35.7	-1.6	170,231,533	45.4	0.2	23	5	205,759	728	0.2	-99.8	81,045	4.5	-92.4
消費者信用団体生命保険	14	9	1,671,193	614,445	1.5	-24.6	397,213	0.1	-28.9	0	0	0	0	—	—	0	—	—
その他の保険	383	330	82,589	81,413	0.2	-5.6	409,424	0.1	-4.4	0	0	0	0	—	—	0	—	—
年金特約	(1,262)	(144)	100,198	25,561	0.1	-1.2	187,992	0.1	-1.6									
団体年金保険	52,576	32,873	84,190,310	20,920,471	100.0	-5.3	31,298,024	100.0	-2.2	560	233	370,796	41,617	100.0	56.8	4,742	100.0	253.0
団体年金保険	0	0	11	11	0.0	0.0	1	0.0	-5.1	0	0	0	0	—	—	0	—	—
企業年金保険	91	57	230,139	73,169	0.3	-2.5	154,915	0.5	-5.1	0	0	0	0	—	—	0	—	—
新企業年金保険	29,471	22,107	51,122,021	11,291,493	54.0	-9.5	5,795,994	18.5	-18.1	84	68	24,049	16,533	39.7	95.6	184	3.9	81.2
拠出型企業年金保険	10,353	5,099	21,618,060	4,631,548	22.1	-3.1	13,392,909	42.8	-1.3	43	0	123,434	0	—	—	29	0.6	-55.6
年金資金運用基金保険	—	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	—	—	0	—	—
変額年金資金運用基金保険	—	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	—	—	0	—	—
厚生年金基金保険	896	445	11,220,079	4,924,250	23.5	3.7	2,422,838	7.7	-9.1	6	2	223,313	25,084	60.3	39.5	2,053	43.3	23,782.1
厚生年金基金連合会保険	—	—	—	—	—	—	3,796	0.0	1.1	—	—	—	—	—	—	0	—	—
国民年金基金保険	—	—	—	—	—	—	31,750	0.1	3.1	—	—	—	—	—	—	0	—	—
国民年金基金連合会保険	—	—	—	—	—	—	0	—	—	—	—	—	—	—	—	0	—	—
団体生存保険	—	—	—	—	—	—	848,075	2.7	-5.8	—	—	—	—	—	—	0	—	—
確定拠出年金保険(企業型)	3,547	—	—	—	—	—	540,348	1.7	14.7	178	—	—	—	—	—	139	2.9	-3.6
確定拠出年金保険(個人型)	12	—	—	—	—	—	36,535	0.1	32.4	0	—	—	—	—	—	0	—	—
確定給付企業年金保険	8,206	5,165	—	—	—	—	8,070,858	25.8	13.9	249	163	—	—	—	—	2,335	49.2	208.6
その他の保険	0	0	0	0	—	—	0	—	—	0	0	0	0	—	—	0	—	—
財 形 保 険	67,668		555,593		100.0	-6.0	1,113,036	100.0	-1.9	363		9,260		100.0	-15.2	548	100.0	15.7
財形貯蓄保険	54,388		433,535		78.0	-5.5	921,738	82.8	-0.9	294		7,457		80.5	-16.1	448	81.8	20.0
財形住宅貯蓄積立保険	13,132		65,951		11.9	-8.6	186,871	16.8	-6.4	68		1,342		14.5	-18.1	91	16.8	0.3
財形給付金保険	146		55,455		10.0	-6.6	4,411	0.4	0.1	1		461		5.0	16.1	7	1.4	-9.4
財形基金保険	2		652		0.1	0.6	14	0.0	2.3	0		0		—	—	0	—	—
その他の保険	0		0		—	—	0	—	—	0		0		—	—	0	—	—
財形年金保険			234,071		100.0	-3.3	541,215	100.0	-3.9			2,281		100.0	-5.5	89	100.0	-43.8
財形年金保険			8,996		3.8	-4.8	25,476	4.7	-6.8			0		—	—	0	—	—
年金開始前			2,274		1.0	-20.6	9,671	1.8	-19.2									
年金開始後			6,722		2.9	2.1	15,804	2.9	2.8									
財形年金積立保険			225,075		96.2	-3.2	515,739	95.3	-3.8			2,281		100.0	-5.4	89	100.0	-38.8
年金開始前			138,317		59.1	-7.9	329,178	60.8	-7.3									
年金開始後			86,758		37.1	5.4	186,560	34.5	3.2									
医療保障保険	3,726	2,867	4,624,355	1,658,767	100.0	0.7	8,628	100.0	2.3	200	192	18,611	10,617	100.0	-61.5	71	100.0	-47.7
個人型			17,971	17,971	0.4	-9.3	69	0.8	-9.5			630	630	5.9	-14.9	2	3.8	-14.9
団体型	3,726	2,867	4,606,384	1,640,796	98.9	0.8	8,559	99.2	2.4	200	192	17,981	9,987	94.1	-62.8	68	96.2	-48.5
就業不能保障保険	113	55	266,321	85,844	100.0	-7.6	12,327	100.0	-6.2	5	5	3,627	3,627	100.0	216.5	502	100.0	777.3
就業不能保障保険			0	0	—	—	0	—	—			0	0	—	—	0	—	—
長期就業不能保障保険			155	155	0.1	-12.4	22	0.2	-14.7			0	0	—	—	0	—	—
団体就業不能保障保険	113	55	266,166	85,689	99.8	-7.6	12,305	99.8	-6.2	5	5	3,627	3,627	100.0	216.5	502	100.0	777.3

年金受給権の評価に大ナタ

平成22年度税制改正大綱

評価額と現在価値との乖離を是正

60年ぶりの大改正

金利低下や寿命の伸びに対応

数年来、話題になっていた「定期金に関する権利（いわゆる年金受給権）の評価方法」の改正が現実のものとなる。12月22日に発表された平成22年度税制改正大綱に見直しが行われ、改正されることが明らかとなった。税制調査会の審議過程で示された資料を踏まえ改正内容を見てみよう。

平成22年度税制改正に
向けての税制調査会の審
議のなかで、11月18日付

の資料（要望のない項目
等）の中に相続税関係と
して「定期金に関する権
利の評価方法の見直し」
が挙げられた。そして、
補足資料で、検討すべき
理由として次のように記
載されていた。

＊ ＊ ＊

定期金に関する権利の
評価方法における割合・
倍数（現行）は、昭和25
年当時の金利水準・平均
寿命などを勘案して定め
られたもの。

その後の金利水準の低
下や平均寿命の伸長、現
行評価方法による算定額
と年金受給額の現在価値
とが大きく乖離している
こと等を踏まえ、その評
価方法について見直しを
検討する。

（注1）金利水準と平均
寿命の変化

金利水準…8・0％
（昭和25年）→1・5％
（平成17年）

平均寿命…男58・0歳、
女61・5歳（昭和25年）
→男78・56歳、女85・52
歳（平成17年）

（注2）評価額の乖離に
着目して、定期金に関す
る権利の取得後に一時金
受取りへの変更や解約が
できる高額の一時払個人
年金も販売

さらに、12月1日付の
資料では、見直し方法の
改正案として、次の方法
が示された。

＊ ＊ ＊

1. 給付事由（被保険者
の死亡等）が発生して
いるもの

（1）有期定期金…次の①
③のいずれか高い額
②（定期金に代えて一
時金）一時金相当額

平成23年4月以後の相続等に適用

駆け込み契約への歯止め措置も

次に気になるのは、適
用関係である。平成15年
度の旧相続税法第26条
（生命保険契約に関する
権利の評価）の改正では、
経過措置として平成15年
4月1日～平成18年3月
31日までの相続・遺贈に
より取得したものについ
ては、旧法による評価が
認められたが、今回の改
正の適用については、税
制改正大綱の注記で、次
のように示されている。

（注1）上記の改正は、
平成22年4月1日から平
成23年3月31日までの間
に相続若しくは遺贈又は
贈与により取得する定期
金に係る相続税又は贈与
税について適用する。

（注2）上記の改正は、
平成22年4月1日以後の
相続若しくは遺贈又は贈
与により取得する定期金
に係る相続税又は贈与税
について適用する。

（注3）上記の改正は、
平成22年4月1日以後の
相続若しくは遺贈又は贈
与により取得する定期金
に係る相続税又は贈与税
について適用する。

（注4）上記の改正は、
平成22年4月1日以後の
相続若しくは遺贈又は贈
与により取得する定期金
に係る相続税又は贈与税
について適用する。

（注5）上記の改正は、
平成22年4月1日以後の
相続若しくは遺贈又は贈
与により取得する定期金
に係る相続税又は贈与税
について適用する。

（注6）上記の改正は、
平成22年4月1日以後の
相続若しくは遺贈又は贈
与により取得する定期金
に係る相続税又は贈与税
について適用する。

（参考）複利年金現価率（※期末払）

年	1.5 %	2.0 %	3.0 %	6.0 %	8.0 %
1	0.9852	0.9804	0.9709	0.9434	0.9259
5	4.7826	4.7135	4.5797	4.2124	3.9927
10	9.2222	8.9826	8.5302	7.3601	6.7101
15	13.3432	12.8493	11.9379	9.7122	8.5595
20	17.1686	16.3514	14.8775	11.4699	9.8181
25	20.7196	19.5235	17.4131	12.7834	10.6748
30	24.0158	22.3965	19.6004	13.7648	11.2578
35	27.0756	24.9986	21.4872	14.4982	11.6546
40	29.9158	27.3555	23.1148	15.0463	11.9246

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

（参考）複利年金現価率（※期末払）

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。→	☐ 東京会場 [1月16日(土)] ☐ 名古屋会場 [1月23日(土)] ☐ 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

教育研修・人事・社員福利厚生ご担当者様へ



即戦力UP!

社員研修改革!
eラーニングでコスト削減

学天

<http://www.gakuten.com/>



みんなで
すぐ使える

社員みんなで検定・クイズを作って
社内教育の活性化を!

学天

<http://kenten.jp/>



今だからこそ
教育強化

オリジナル検定プログラムで
社内検定が実施できます。

ケンテI! TV

<http://kentei-tv.jp/>

学習天国・学天ぼすとのお問い合わせは
学天(がくてん)サポートセンター

0120-888482

ケンテI!TVのお問い合わせは
「ケンテI!TV」お客様サービスデスク

0120-510950

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