



(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪府西区本町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。

「全国保険ショップ発展機構 結心会」設立

全国の事業者約40社が集まり旗揚げ



約70名が集まり設立総会



挨拶する上野 直昭会長

全国の保険代理店(保険ショップ)の健全な発展・育成支援を目的に「全国保険ショップ発展機構 結心会(上野直昭会長)」の設立総会が10月6日、全国のショップ事業者ら約70名が大阪に集まり開催された。保険の自由化が急激

新しい保険流通市場創出へ

結心会は、日本全国で保険ショップを運営する保険代理店・約40社(運営保険ショップ数約300店舗)が参加し発足させたもので、保険ショップの発展と育成を支援するとともに、新しい保険流通市場の創出を目指すもの。

今年2月に同会は初会合を持った後、2か月に1回の頻度でセミナーを兼ねた研修会を開催、全国の来店型ショップの事業者が相互に情報交換を行う中で、同会結成の正式な運びとなった。

催された結心会の設立総会は、同会の2日間(6・7日)にわたる第4回会合(研修会)で行われた。発起人代表で会長に選出された上野直昭氏は、昨今の生保会社の誕生や、損保3メカ体制、あるいはアドバンスクリエイトとライフプラサHDの提携など様々な分野での動きを例に挙げ、「この結心会については、ゆるやかな情報クラスターのような形で会の運営を進めてきたが、業界はスピードを速めて変化しており、個別の情報量ではこの急激な変化に対応できない。皆さんの情報をまとめて結心会として動

とすることで、一致団結した会を結成することに、今後は、さらにブランドインテグレーションを図っていく」とし、すでに上場会社からの提案や、資本を異にしたショップ同士を異にしたショップ同士の提携による成功事例を紹介。「会としてのまとまりが新たなマーケットを創出するというメリットも現れており、今後は、一つの大きな組織として活動していきたい。新たな保険流通市場を創出していきたい」と抱負を述べた。

同会会長の上野氏は、大手損保会社を経て、日本最大級の保険比較サイトを運営する上場会社で来店型保険ショップの運営を積極的に開発してきた、この道の第一人者。同会を発足させるにあたり、生損保の保険会社のみならず、日本全国の来店型ショップの事業者と

に進展する中で、新しい保険流通を目指して全国に来店型ショップが設立されてきたが、業界の動きが加速する中で、資本や経営者の異なる全国のショップ事業者が連携し、ともに発展する組織を結成したのはこれが初めて。

信頼関係を築き、多方面で揺るぎない共感を得てきた。当日の設立総会では、上野氏が会長に就任するとともに、副会長には須田孝憲氏(千葉県・㈱FPCコンサルタンツ代表取締役)、神宮司祐二氏(神奈川県・㈱ハートネット代表取締役)の2氏が選出された。

同会の今後の主な活動内容は、①Webサイトの運営、②定例会の開催、③保険代理店の振興に関する調査、研究、④出版物、刊行物の発行、⑤地域でのショップ店長やスタッフらによる情報交換

また、北海道、東北、関東、東海、中部・北陸、近畿、中国、四国、九州、沖縄の全国10か所に支部を置き、そのショップ事業者も決定した。

設立総会終了後は、第2部の代理店支援プロジェクト「見込客発見とサポート企業群」というテーマで2日間にわたる研修会を開催した。前回の3回目では、主

に保険料比較サイトの各社が集まりデモンストラーションを行ったが、今回は、上野会長による「結心会協同集客モデルの可能性について」と、Webサイトによる集客システムのプレゼンとして「金融ポータルサイト開設について」(ファイブドット㈱)の説明が行われた後、Web集客サイトの運営事業者である、保険のギフト(エフ

訪問・出張等のためにオフィスを離れる場合でも、オフィスと同様の対応を実現し、保険金支払期間の短縮、コミュニケーションの緊密化を図り、実質的な保険金支払部門の多拠点化を実現する。

②パンデミックや大災害で社員の出勤が困難な場合のBCP対策として活用する。

ITで 新ビジネスモデル

イーデザイン損保 保険金支払・BCP対策に活用

イーデザイン損保は、ITを活用した保険金支払部門の多拠点化やBCP(事業継続計画)対策といった新しい損保のビジネスモデルを展開する。9月24日発表した。

同社は、外出先からUSBキーを通じて、自社PCにアクセスできるリモートツールとして、NTTコミュニケーション

NTTコムサービス(NTT Com社)が展開している、BizCommuca(ビジネスコミュニケーション)を導入する。12月には、ビジネスユーザーのオンラインツール。外出先では、USBキーひとつで、

同社は、NTT Com社のBizCommuca(ビジネスコミュニケーション)の導入にあたり、データの導入に際して、デスクトップの専用PCを、保険金支払部門とBCP対策関係者に配布し、「どこでもオフィス」としてセキュアな環境で、

次の新しい損保ビジネスモデルを展開する。①保険金支払部門のスタッフが事故対応時の顧客

春秋

台風18号が日本列島を通過し、季節はいよいよ秋本番。会社としても下半期に突入。広範囲に広がった台風被害について、損保各社は早急に保険金支払いを進め、お客様に安心をご提供する使命を果たしていく。

一方で、収益基盤の強化がなくては会社の使命を全うできない。上半期の締めくくりとして9月には久々にキャンペーンも復活。営業停止以来3年ぶりのことで、若い世代では初体験の担当者もあり、代理店の戸惑いもあったようだ。営業予算達成への執着よりも、品質向上

を最優先に取り組んできたからだ。経営理念実現のためには収益基盤強化が必要であることを認識しながらも、目をつぶってきたところがあった。この上半期末、会社は活気が戻ってきたような気がする。

政治も民主党が政権をとり、世の中が変わろうとする中、保険業界も変動のときを迎える。民主党により、どのような政策が展開されていくか不透明な部分もあるが、国民の意識も変化していくことは確かである。保険業界に求められることも今以上に厳しいものになるに違いない。一人ひとりが企業の一員としての自覚を持って任務を果たすことが求められる。(三和)

改正保険法の施行を控えて

この取り組みだが、来年4月には改正保険法の施行、さらに新たな経営統合もスタートする。保険法改正に伴い、商品改定・約款改定、保険金支払い体制も変わる。基本コンセプトは保険契約者等の利益の確保である。当社においてはすでに品質向上

の取り組みだが、来年4月には改正保険法の施行、さらに新たな経営統合もスタートする。保険法改正に伴い、商品改定・約款改定、保険金支払い体制も変わる。基本コンセプトは保険契約者等の利益の確保である。当社においてはすでに品質向上

の取り組みだが、来年4月には改正保険法の施行、さらに新たな経営統合もスタートする。保険法改正に伴い、商品改定・約款改定、保険金支払い体制も変わる。基本コンセプトは保険契約者等の利益の確保である。当社においてはすでに品質向上

の取り組みだが、来年4月には改正保険法の施行、さらに新たな経営統合もスタートする。保険法改正に伴い、商品改定・約款改定、保険金支払い体制も変わる。基本コンセプトは保険契約者等の利益の確保である。当社においてはすでに品質向上

の取り組みだが、来年4月には改正保険法の施行、さらに新たな経営統合もスタートする。保険法改正に伴い、商品改定・約款改定、保険金支払い体制も変わる。基本コンセプトは保険契約者等の利益の確保である。当社においてはすでに品質向上

保険販売に役立つ 業種別情報

中小企業診断士
田 阪 薫

技術、情報生かして新規取組みを

昭和33年に学校保険法が施行され、児童、生徒の検診により「う歯」の

【需要動向】
昭和33年に学校保険法が施行され、児童、生徒の検診により「う歯」の

歯科診療所

「歯周病」や「審美治療」の新分野も

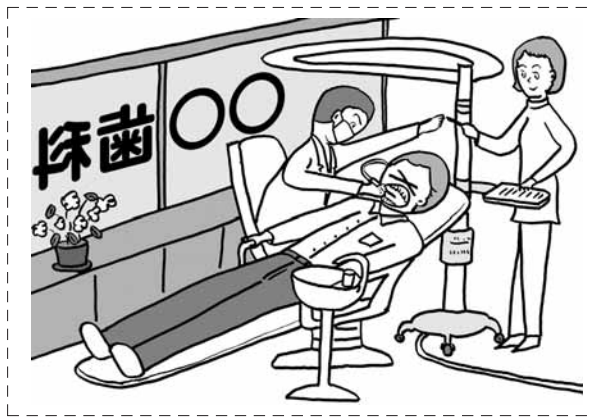
大部分占める個人施設 診療所間の競争激しく

【特色】
歯科診療所とは「患者の収容施設を有しない

【市場規模】
厚生労働省の医療施設調査によると、平成19年

1月末現在の歯科診療所数は6万7798施設、このうち医療法人9922施設(14.6%)、個人診療所5万7220施設(84.4%)で個人施設が大部分を占めている。

【課題と展望】
市場環境の変化に対し、都市部を中心に新規開業が増加し、競争は激化している。



都市部中心に新規開業増加

市場の立地環境に変化

【業務知識】
受診動向：保険診療が主であるものの、一般医療に比較して自由診療

【経営指標】
▽企業数479
▽平均従業員数10.5人
▽年間売上高9442万1000円

「法律の順守」と「顧客の満足」は同一次元のはず

「法律の順守」と「顧客の満足」は同一次元のはず

ある書体メーカーが開発した「ユニバーサルフォント」という書体があることを知りました。

【法律の順守】
「法律の順守」と「顧客の満足」は同一次元のはず

記入洩れが判明

私たちが営業現場で使用するパンフレットや帳票類には、いやというほど文字が記載されています。

【法律の順守】
「法律の順守」と「顧客の満足」は同一次元のはず

計上時にはエラー判定なく？

（機械作成したものは虫メガネが必要）帳票類、高速で進化していることが認められる問題が残るシステムで、顧客満足度を高めるには、本来自の「法律の順守」と「顧客の満足」は、本来同一次元にあるはずだと思ってしまう。

【法律の順守】
「法律の順守」と「顧客の満足」は同一次元のはず

争奪 保険マーケット

CFP® 澤田 隆之 200

【法律の順守】
「法律の順守」と「顧客の満足」は同一次元のはず

【法律の順守】
「法律の順守」と「顧客の満足」は同一次元のはず

**FP手法を
活かした保険販売**

249

CFP
若林 修

アイブライツ株式会社
http://www.1eye.co.jp/

継続賃料の鑑定評価手法

賃料改定手法②

継続賃料に関する賃料 評価基準に原則として併 減額依頼を弁護士に委任 用する4手法の概要をこ した場合、改訂依頼賃料 は、不動産鑑定士による 継続賃料の鑑定評価結果 により算出された金額 を、基準とする(これを) 紹介しました。その際の

考にしたマーケット賃料 と現行賃料との差額の1/2を、現行賃料から差 し引いて継続賃料を算出 するという手法です。配 分率に1/2を採用する ことが多く、これは、衡 平性や喧嘩両成敗の精神 によりです。この手法の 根底にある考え方は、テ

在の不動産価格を乗じる 暫くの間、賃料が得られ ない可能性があるわけで すから、適正な賃料と現 行賃料の差額の1/2す づを積み分けにしません かというものです。利回 り法は、調査日現在の土 地建物価格を基礎価格と して、それに継続賃料利 回りを乗じて継続賃料を 算出するという考え方 です。この手法では、そ

も継続賃料利回りを 前提に賃貸借契約を締結 しているわけではないと いう反論や賃料と不動産 価格が必ずしも正比例の 関係にはないという反論

顧客満足度アップのために取り組むこと

政権交代し、抜本的に法 律が改正される可能性が出 てきました。制度趣旨自体が変 わってしまうと、それまでの 対策は抜本的に見直しなけれ ばなりません。相続でも同様 のことがいえます。以前から 囁かれている相続税の基礎控 除の減額はこれまで見送られ てきましたが、税収が減って いる今日では、この辺りにメ スが入ることも想定しておか なければならないでしょう。

仮に基礎控除額の引き下げ が行われた場合は、今まで相

もその経営を支えるバックボ ーンとなる現預金は社長個人 からの借入金であったり、社長 の資産を担保にして借入をし ている場合があります。社長個 人からの借入を行っている会 社であれば、株式を遺言書で全 て相続人の一人に与えたとし ても、社長の会社に対する債権 (貸付金)が遺産分割の対象と

継税対策をしていなかった人 もその対策を迫られることにな ります。その場合は、相続 税を支払うための資金の確保 が必要になります。どちらにな っても対応していくには、 常に情報を仕入れ早急に対応 できるかに懸かっています。 ただ、遺産分割に関する感情 的な部分は普遍のものであり、 常に感情に對する 対策を頭に入れて おくことは当然のこと といえます。

象になります。事業を承継さ せるためにはある程度の成果 を承継者にも示さなければ七 ちパーションも上がらない し、不安を抱えたまま生活を しなければなりません。事業 を承継させるのであれば、受 け継ぐ人間も含めて事業承継 対策に取り組む必要があると 考えられます。ある程度の時

期がくれば財産を与える旨承 継者に伝えてあげておくほう がその後の準備もできます。 し、安心して事業に専念する ことができると思われま

しかし、中にはどのようなに 伝えたいのか分からない 方もいらっしゃると思います。 恐らくそれは現実のものとして

スライド法は現行賃料 にスライド指数を乗じて 継続賃料を算出する手法

4つの手法からなる鑑定評価

は、近隣公示地価の契約 当時の直近の価格を活用 します。

ます、将来の生活設計 を考えた場合、現在加入 している保障内容につい て「充足感あり」「二十 分」「32.6%」が「不十分」+「やや不 十分」が32.6%です。 世帯で一年間最大支払う ことができる生命保険料 は平均37.8万円です。 世帯主に1万のことが あった場合に、残された 家族のために必要と考え る生活資金は(表参照)、 平均年間必要額が344 万円(18年度)362万 円、平均必要年数は16 年(平均年齢は9.5 年)となつています。こ の5800万円に対し、 世帯主が加入している平 均普通死亡保険金額(全 生保)は1790万円(充足率は30.8%です。 この場合の家族の生活

万ーの場合の家族の必要生活資金の推移

年	年間必要額 (万円)	必要年数 (年間)	総額 (万円)	世帯平均年収 (万円・税込)	総額/世帯平均年収 (年分)
平成21年	344	16.8	5,804	614	9.5
平成18年	362	17.0	6,209	633	9.8
平成15年	383	17.4	6,765	652	10.4

知識のキャンパス

行政書士 田島 政幸 (19)
http://www.horitu.biz/

最近が高齢者の増 加により事業承継の 問題を多く耳にしますが、事業 承継といっても個人事業主か 法人化しているかによって対 策も変わってきます。また、法 人であっても最近では設立要件 が簡素化されているため、資産 を持たない法人が増えていま す。その場合例え株式を相続 させて経営権を与えたとして

返還期日も取り決め されてない場合は、原則債権 者が返済を要求してきたら、そ の時に返済する義務が発生し ます。もし、その金額が多額で あれば、結局事業を継続できな いことにもなり兼ねません。

個人事業主の場合は、基本 的に個人資産全てが相続の対

期がくれば財産を与える旨承 継者に伝えてあげておくほう がその後の準備もできます。 し、安心して事業に専念する ことができると思われま

しかし、中にはどのようなに 伝えたいのか分からない 方もいらっしゃると思います。 恐らくそれは現実のものとして

多くの問題は「自分が 何をしたいのか」がわか っていないこと起因してい ます。そして、その答えを導 き出すために簡単な方法とし て、知的資産経営の評価診断 というものがあります。この 診断ですべて知ることから始め てみて下さい。どのような内 容であるかは次回お知らせ します。

この場合の家族の生活 にもつながります。



不動産鑑定士の評価が基準に

販売をサポートする
旬のデータファイル

< 54 >

万ーに5800万円必要

生保文化 センター 健保外の入院費は月29万円

生命保険文化センター 資金準備手段として期待 できるもののトップに 「生命保険」(57.5%) 「金銭信託」(41.7%) が二位で「生命保険」(23.1%)、「個人年金保 険」(16.3%)が続い ています。

老後への経済的準備手 段として期待しているも のは「預貯金・貸付信託」(43%)、「不 動産」(21.3%)の順 となっています。

65歳以降に分けて尋ねた ところ60歳64歳では平均 月額20.6万円、65歳以 降は平均月額16.4万円 です。分布で見ると、60 歳64歳は「20~25万円未 満」(30%)、65歳以降 は「10~15万円未満」(25.1%)がそれぞれ一番 多くなっています。

損保協会では毎年10月7日を「トーナ(盗難)防止の日」と銘打ち、全国各地の街頭で自動車盗難や住居侵入などの犯罪防止への対策を呼びかけており、今年も10月7日水曜日に協会職員や損保会社社員、代理店、警察官が、全国各地の主要駅前など57会場、通行人に防犯を呼びかけるキャンペーンを実施した。

全国各地でキャンペーン

損保協会
「トーナ(盗難)防止の日」
通勤途上の通行人に呼びかけ



チラシを配る佐藤協会長

東京地区では早朝8時20分、東京駅前関係者80名が通勤途中の会社員や通行人に自動車盗難防止チラシや風邪予防用のマスクのセットを配布。

「10月7日は盗難防止の日です」「カーナビ盗難が増えています。気をつけてください」「車から離れるときは必ずカギをかけたまま」「など声をかけ、防犯を呼びかけた。

当日は佐藤正敏協会長(損保ジャパン社長)も活動に参加。「最近(ピーク時と比べて)盗難件数も支払保険金額も減少しており、それこそこうしたキャンペーンや各種防犯対策の成果だと思っ

と活動の意義を強調する一方で、「昨今の不景気で盗難が増えることもあり得る」と述べるなど引き続き防犯活動を強化する考えを示した。

盗難防止ネジでデモ
損保協会名古屋支部
損保協会名古屋支部(中島透委員長)は10月7日、盗難防止の日になみ、正午から名古屋市中区の損保ジャパン名古屋ビル1階、サンクガーデンで盗難防止ネジのデモンストレーションを行った。それに先立ち、中島委員長が挨拶。



挨拶する中島委員長

「自動車盗難及び車上ねらいは日本全国で推計900億円の被害総額があるといわれています。私たちが日ごろから盗難を防止するよう自衛手段を講じることが防犯対策において何より大切で

「自動車盗難及び車上ねらいは日本全国で推計900億円の被害総額があるといわれています。私たちが日ごろから盗難を防止するよう自衛手段を講じることが防犯対策において何より大切で

見学会(同支部会員の豊橋サービスセンター株式会社)を実施した。これには、同三河支部会員15名と損保ジャ

パン愛知東支店職員6名が参加した。この見学会は、若手会から他の会員の工場を見学するという要望があり実施されたもので、支部事務局(損保ジャ

を見学した。参加会員からは「一日に何台くらい引き受けるのか?」「かなり修理が必要で短時間車検では対応できない場合の対応は?」など多くの質問が出た。



点検作業中

同三河支部若手経営者・後継者部会では、06年度から毎年研修の実施や会員同士の意見交換会など部会長を中心に活発に活動しており、会

員も12名から30名にまで増えた。今年度からは特に分会単位での活動を活性化させ、一層の活性化を目指す。

損保ジャパン・リスクマネジメントは、製造業産設備について耐震性を総合的に診断する。従来は、建物や設備の耐震診断を行う場合、それぞれ専門の会社に依頼することが一般的だったが、パッケージサービスを提供することによって、企

日本・東アジアの特別アドバイザー 松下 勝男氏を任命

ジュネーブ協会



国際的に主要な保険経済に関するシンクタンクであるジュネーブ協会(本部・スイスのジュネーブ)は10月8日、松下勝男氏を「日本および東

アジアの特別アドバイザーに任命したと発表し、松下氏は、旧東京海上(現東京海上日動)を経て02年から09年6月末まで損保協会に勤務、国際部長として活躍した。

松下氏の役割は、ジュネーブ協会のために日本および東アジアにおける

の知見をアジアの保険コ

ムニティと分かち合うことにおいて重要な役割を果たしてきた。同氏の経験等にアクセスすることによってジュネーブ協会としても得るところが多いものと確信する」とコメントを発表。

また、ジュネーブ協会のパトリック・リートケ事務局長兼専務理事は「日本および東アジアは国際保険業界にとって重要な地域であり、松下氏の東アジア保険市場に関する経験、コンタク

ト先のネットワークによってジュネーブ協会も、この地域へのフォーカスを一段と強化することが可能となる。また、松下氏の任命は、この地域におけるジュネーブ協会との関係を強化し、この地の既存の会員会社、パートナーの保険会社や業界ステークホルダーとの新たな関係構築を可能とするものである」とコメントしている。

「製造業向け総合耐震診断サービス」を開発し、9月から提供を開始した。同サービスでは、診断対象を地震罹災に際しても継続する事業活動の中で特に重要度の高い建物や生産設備に絞り込むことにより、BCP(事業継続計画)策定の観点から効果的に実施できる。また、同サービスを円滑に提供するため、同社では、7月1日付で一級建築士事務所登録を行っている。

業の手間が軽減されるといふメリットも生まれる。同サービスでは、次の3点をパッケージで提供する。①建物耐震診断 現地調査により、建物の劣化状態、設計図書とを対照)する。主な内容は次のとおり。

- 損害保険の概況(2008年度主要指標や主な出来事など)
- 各種損害保険関連データ(地震保険の付帯率や日本興亜、CO₂排出量削減目標を上方修正)
- 日本興亜損保は、カーボニュートラル宣言により、自社が排出する温室効果ガスについて2012年度のカーボニュートラル化を目指しているが、今回2008年度に上方修正した。

京都代協(社本完治会長)では9月25日、京都府交通対策協議会(山田京都市知事会長)の主催で行われた秋の全国交通安全運動のPRパレードに協賛団体として参加した。

当日は晴天に恵まれ、10時半から山田知事、門川大市市長ら参加のもと行われたセレモニーの後、役員理事を中心とした26名が京都市役所前広場から四條河原町まで、オリジナルの垂れ幕を手にパレードした。写真。

同代協では7月8日の「ゼロからの風」上映会だけで終わることなく、これからも交通安全につ

いて市民に働きかけていきたいとしている。

自動車保険の新CM
ソニー損保

8月の駿河湾を震源とするマグニチュード6.5の地震発生などにより改めて東海地震への関心が高まっているが、同サービスでは、地震罹災時における事業活動の中で

ファクトブック2009
損保協会が発行

希望者には一部無料で配布(別途送料が必要。郵送料290円分の切手作成した。

事故解決スペシャリストが
TVCMの一コマ



垂れ幕を手にパレード



事故解決スペシャリストがTVCMの一コマ



日本の損害保険

希望者には一部無料で配布(別途送料が必要。郵送料290円分の切手作成した。

日本興亜、CO₂排出量削減目標を上方修正

排出量が2008年度末の時点ですでに11%超の削減となっていることから、従来の15%から20%に上方修正した。

雇用リスク対策

33

「今、急増している一番身近な企業リスクに備えて!」

C S 労務経営研究所 社会保険労務士 三宅 直知

三宅 直知 (みやけ・ただち)

昭和31年、兵庫県生まれ。昭和55年、同志社大学経済学部卒業。イビデン株式会社、ソニー生命保険株式会社を経て、平成11年7月 C S 労務経営研究所(C S 労研)を開設し、現在に至る。大阪府社会保険労務士会所属。【主な業務】企業の労務管理全般、賞金制度の導入・運用、退職金制度改訂等にかかわる指導業務の傍ら、「退職金制度改革」「雇用リスク対策」「日本人の勤労観」等を題材にした講演活動等を行っている。【著書等】「退職金規程と積立制度」(経営書院)「2005年版 病院モデル退職金実態資料」(病院経営情報研究所編)に『生きた退職金制度の作り方』執筆

従業員が自宅で心筋梗塞により死亡し、長時間労働に起因した「過労死」であるとして労災認定された。その後、遺族である従業員の妻が、これは会社の「安全配慮義務違反」によるものとして、逸失利益、慰謝料等で2億円の損害賠償を請求してきた。(労災保険と民事賠償請求 Part-14)

=逸失利益額×給付相当率(表-1) - 前払い一時金最高限度額または既払いの障害補償年金額のいずれか多い額

(表-1) 給付相当率

Table with 2 columns: 障害等級 (1級~3級, 4級~7級, 8級~14級) and 給付相当率 (0.67, 0.64, 0.58)

例えば、年齢35歳男性、年収額600万円(給付基礎日額: 11,539円)の者が業務災害により被災し、障害5級に該当し、過失割合は企業が100%、本人0%とした場合、この被災者の逸失利益を89,140,440円とします。この場合の支給調整の対象となる最大限度額は、89,140,440円×0.64-11,539円×790日分(障害5級の前払い一時金最高限度額) = 47,934,071円となります。

このケースの調整対象給付期間はAの期間となりますから、前払い一時金最高限度額相当期間の終了する月から起算して9年が経過するまでの期間、又は障害補償年金の給付額が48,034,071円に達する期間のいずれか短い期間に限り労災保険給付が支給停止されることとなります。

なお、障害5級の年金額は、給付基礎日額11,539円×185日分=2,134,715円となり、調整対象給付期間における年金給付額(2,134,715円×9年=19,212,435円)は支給調整の対象となる最大限度額の47,934,071円より少なくなりますから、このケースの場合、Aの期間に限り労災保険からの保険給付が停止されることとなります。(図-1)のとおり。

また、ここでの逸失利益額は判決等で明示された額ですが、その額が「給付基礎日額×365日×労働能力喪失率×就労可能年数に対する新ホフマン係数」を上回る場合は、この額を逸失利益額とみなします。(労働能力喪失率は5月号の表を参照)

労災保険と民事賠償請求 Part-14

⑯損害賠償が行われた場合の 労災保険給付の支給調整...①の続き

②労災保険の支給調整の方法

障害(補償)給付、遺族(補償)給付、傷病(補償)年金および休業(補償)給付は、逸失利益に対する民事損害賠償の賠償額に相当する範囲で支給調整され、労災保険特別支給金については支給調整されません。ここでは障害(補償)年金と遺族(補償)年金の支給調整について説明します。

支給調整は、次のいずれか短い期間(これを調整対象給付期間という)の範囲で行われます。

A: 前払い一時金最高限度額相当期間の終了する月から起算して9年が経過するまでの期間

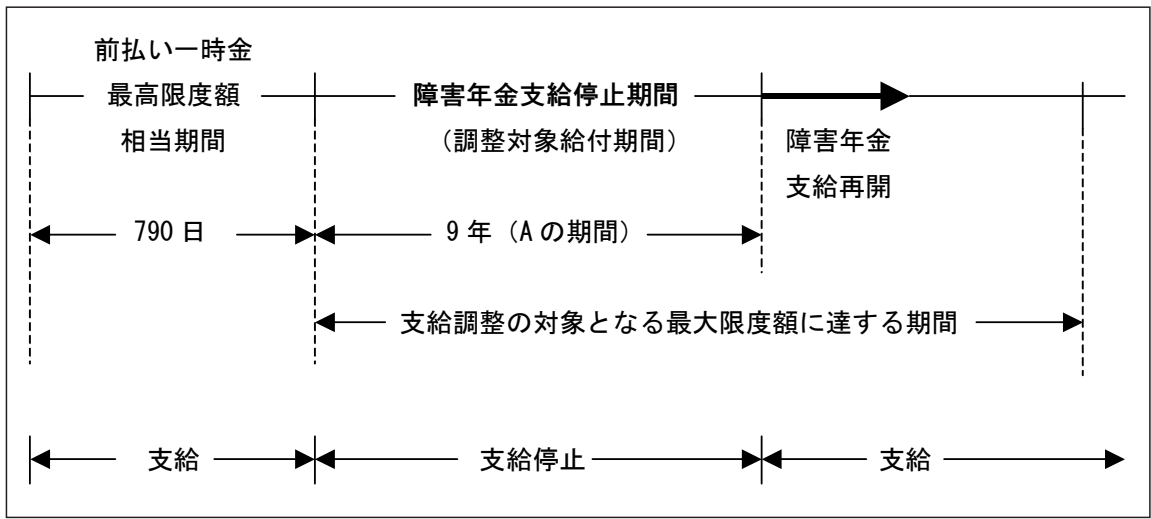
B: 就労可能年齢(新ホフマン係数表に定める各年齢の就労可能年齢)までの期間(なお、遺族補償年金については死亡労働者の生存を仮定した場合の就労可能年齢とします)

(障害補償年金の調整)

障害(補償)年金は、調整対象給付期間(A又はBのいずれか短い方の期間)と支給調整の対象となる最大限度額に達する期間のいずれか短い期間に限り支給停止されます。

支給調整の対象となる最大限度額は、次の式により算出されます。

(図-1) 障害(補償)年金支給および支給停止期間



法人負担の保険料全額が一時所得経費!

福岡高裁

逆ハーフタックスプランで注目判決

知ってトクする -558- 税務情報



この裁判の争点は、一時所得の金額計算上の「収入を得るために支出した金額」は、法人が支払った保険料の「総額」なのか、「満期保険金受取人の給与課税された保険料(本人が負担した保険料)に限られる」のかである。 昨年6月6日の一審・福岡高裁では、国は「一時所得の計算上控除できる保険料は、本人が負担した保険料および、会社が負担した保険料の場合に給与課税された保険料に限られる」と主張。しかし、福岡高裁は、租税法律主義の原則からすると、収入を得た本人が支出した金額に限られる(または実質的に負担した金額に限られる)という解釈を前提としたものであり、「同通達の文言がどおり保険料の「総額」が注目が集まる。

契約者(法人、被保険者)従業員、死亡保険金受取人(法人、満期保険金受取人)従業員とする養老保険、いわゆる逆ハーフタックスプラン(全額損金)の満期保険金の一時所得計算に係る必要経費について、福岡高裁はこのほど、法人が支払った保険料の全額を必要経費とする一審の判決を相当とし、国側の控訴を棄却する判決を下した(平成21年(行)第11号)。一審に続いて敗れた国側はこれを不服として上告、最終判断は最高裁に委ねられることとなった。 一審判決を相当とし、国側の控訴を棄却 この裁判の争点は、一時所得の金額計算上の「収入を得るために支出した金額」は、法人が支払った保険料の「総額」なのか、「満期保険金受取人の給与課税された保険料(本人が負担した保険料)に限られる」のかである。 昨年6月6日の一審・福岡高裁では、国は「一時所得の計算上控除できる保険料は、本人が負担した保険料および、会社が負担した保険料の場合に給与課税された保険料に限られる」と主張。しかし、福岡高裁は、租税法律主義の原則からすると、収入を得た本人が支出した金額に限られる(または実質的に負担した金額に限られる)という解釈を前提としたものであり、「同通達の文言がどおり保険料の「総額」が注目が集まる。

僕は保険の仕事が大好きです。損害保険は、あらゆるリスクからお客様をお守りすることができ、まさに、生命保険は遺言状と言っても過言ではない大切なお客様の想いをお預かりすることができ、その仕事に時間を費やしたいと感じるのは、小さな原点がないとすれば、



石原 誠 40
株式会社 INS
http://www.ins-consulting.co.jp/
http://blog.livedoor.biz/max171

自分自身を信じること

寅さんに学ぶ

想の中にあるのです。ただ、それはまだ道中でありすべてがその通りになっている訳ではありません。うちには3人の子供がいますが、仕事に追われなかなが家族に時間を割くことが思うようできていません。

出てきているなど、認証取得はこれら業種にとって喫緊の課題と同時に、「差別化を図るメリットでもある」と浅生氏は話

め、それぞれの開始または終了の時期を具体的に定めることが有用だとした。

また、情報収集も重要だとし、複数の情報源から常時情報を入力・分析することを習慣づけると同時に、デマや風説の流布といった誤った情報を見極めることも必要だと述べた。

「私」何それ。何の話？確かにGさんはうちのお客さんだけど、そもそも自動車保険の解約申し出なんて受けていないよ」

E氏「そうですね。もしかししてそんなことだろうとは思いましたが、G様に小原さんからご連絡いただいたので、解約の意思があるのかどうか、もしおありなら解約の手続きをお願いしたいのですが…」

「私」それは半ば前、G様が、F地区自動車営業課が担当している

E氏「そんな！うちのね(苦笑)。(続く)

その事にさえ気づかないことも多いのではないのでしょうか？ 保険の仕事だけではないと思います。僕が考える、あるべき仕事の進め方は、たまたまから仕方がないという人にも安心を提供することが自分自身の家族や、スタッフを守ることに必要という二次的発

込み周りが見えなくなってしまう。そういう意味では、自分自身のマネージメントがまだ弱いところもたくさんあります。今後の改善ポイントだと考えています。ただ、僕はそれは普通ではありませんが、僕の家族が守りたい仕事をするべき仕事と考える、思うようにや

め、徹底的にやり切ることに。それが普通と教えられ生きてきました。僕は、子供の頃それを教わったが、それも普通だと思っていました。でも、実はそれは普通ではありませんが、僕の家族が守りたい仕事をするべき仕事と考える、思うようにや

ら、そのパラダイムからなかなか抜け出せないでいました。これからは企業として、うちのメンバーや、その家族を守護していかなければいけません。ある人が「男はつらいよ」と言いましたが、そのつらいと言う感覚が男としてのやりがいや、使命感なんだと感じる今日この頃です(笑)。

僕に聞かせる人に伝えたのは、一言「もう少し待って、必ずうまくいくから」。根拠なんてありません。でも、あるべき姿を明確にしていれば、根拠なんてなくても今から作っていくのです。一番大切なことは、自分の可能性を信じていることではないでしょうか？ も

「私」何それ。何の話？確かにGさんはうちのお客さんだけど、そもそも自動車保険の解約申し出なんて受けていないよ」

E氏「そうですね。もしかししてそんなことだろうとは思いましたが、G様に小原さんからご連絡いただいたので、解約の意思があるのかどうか、もしおありなら解約の手続きをお願いしたいのですが…」

E氏「そんな！うちのね(苦笑)。(続く)

物流セキュリティ対策セミナー

「TAPPA認証制度」テーマに 損保ジャパンと損保ジャパン・リスク

「TAPPA」は物流資産を対象に定めた認証規格で、物流会社や個人データの保管施設といった高価値商品の保管施設を対象とするケースが特に欧米で増えているという。倉庫・輸送会社に対して業務発注依頼の必須条件としている荷主会社も



浅生 成彦氏 明、07年12月時点での認証取得施設は世界全体で121のうちアジア

化学薬品といたったバイオテロ対象物や個人データの保管施設といった高価値商品の保管施設を対象とするケースが特に欧米で増えているという。倉庫・輸送会社に対して業務発注依頼の必須条件としている荷主会社も

富士火災 事業継続セミナー

新型インフルエンザ対策

富士火災は10月6日、千葉県・幕張のスターツ幕張ビルで「パンデミック企業防衛戦略セミナー」を開催し、同社シニアリスクアナリストの茂木郁生氏が「新型インフルエンザで実施すべき対策を決



同社の茂木 郁生氏

め、それぞれの開始または終了の時期を具体的に定めることが有用だとした。

また、情報収集も重要だとし、複数の情報源から常時情報を入力・分析することを習慣づけると同時に、デマや風説の流布といった誤った情報を見極めることも必要だと述べた。

E氏「そうですね。もしかししてそんなことだろうとは思いましたが、G様に小原さんからご連絡いただいたので、解約の意思があるのかどうか、もしおありなら解約の手続きをお願いしたいのですが…」

保険会社へのアフターサービス 59 小原太史

自動車保険の解約申し出 受けてないよ？

「私」何それ。何の話？確かにGさんはうちのお客さんだけど、そもそも自動車保険の解約申し出なんて受けていないよ」



保険業界専門の人材サイト稼働

http://www.hoken-job.jp/

『@保険Job』 F A社が開発・運営

保険業界向けの人材派遣・紹介事業、各コンサルティング事業を展開するフィナンシャル・アドバイザーズ(株) (F A社、東京・千代田区、今村嘉明社長) が今年4月に立ち上げた保険業界専門の人材サイト「@保険Job」(アットホケンジョブ)の利用が、保険会社はもとより企業代理店や専業プロ代理店などでも広がりをみせている。ここではF A社の石井雷大専務取締役と募集総代理店である(株)カブトの行木隆代表取締役兼サイトにの概要を聞いた。

求人者と求職者をマッチング

業種細分化しミスマッチ回避

— F A社の事業概 要を教えてください。

石井 保険業界に特化した職業紹介や人材派遣といった人材サービス事業を行っています。当社の経営陣は外資系生保で採用や教育を行っていましたが、その経験から保険業界に絞った人材サービスが必要だと考え事業を開始しました。保険の銀行窓販の開始、代理店チャネルの統廃合や効率化、支払い漏れ対策に代表されるなか内部管理態勢の強化など様々な人材の要求に心懸けて参りました。特に保険会社では「ソリシター(代理店担当者)」「直販社員」「代理店業務監査専任者」

といった前例のない分野での人材派遣業務に力を入れています。月に50名程度の求職者の方が面接に来られます。そのうち求職者から忙しいなか、自分の求める案件を探すには保険会社のサイトを通じてお話しをしなければならず多大な時間がかかるといってお話をよく伺いました。また自分が見落としている案件もあるのではないかと不安を抱えられているという方も数多くおられました。一方求人側である保険会社や代理店では総合サイトを使っているが、職種や資格がうまく合わない、そもそも保険代理店という業種が存在しない、などの使い勝手の問題点をよく伺いました。

— @保険Jobの概要を教えてください。

石井 先程お話ししました通り、@保険Jobは保険業界を専門にした求人サイトでスカウトや応募受け付けが行えるという仕組みです。行木 通常は求職者が求職したい職種や業種を指定して検索しますが、このサイトでは攻めと待ちの両方を行うことができます。つまり、求職者からの反応を待ちつつサイトに無料会員登録している求職者に

専業チャネルの利用拡大も

来店型ショップ普及の契機に

— 3つの特徴は、

石井 大手求人サイトと比較して圧倒的なコストパフォーマンスを実現している利用価格です。求職者が会員登録する際にももちろん無料ですが、私どもでは求人企業サイトのコスト負担も低く抑えたいと考えています。大手の求人サイトではだいたい、約2週間の掲載で費用が数十万円程かかるように。当社では求人企業の利便性とコスト負担の低減のために年間契約のスタイルをとって

— @保険Jobの概要を教えてください。

石井 先程お話ししました通り、@保険Jobは保険業界を専門にした求人サイトでスカウトや応募受け付けが行えるという仕組みです。行木 通常は求職者が求職したい職種や業種を指定して検索しますが、このサイトでは攻めと待ちの両方を行うことができます。つまり、求職者からの反応を待ちつつサイトに無料会員登録している求職者に



石井 雷大(いしらいいた)氏



行木 隆(なめき・たかし)氏

保険新時代のビジネス戦略

@保険Jobでは生命保険会社、損害保険会社、保険代理店など業種ごとに分類して、その無料リンクを一元表示しています。求職者の方は@保険Jobを閲覧すれば希望の業種やスカウトを受け取ることができます。また、総合サイトでは募集職種は数種類に集約され対象職種を表現しづらい問題がありました。例えばある総合サイトで「ホールセラー」はどちらで設定すればいいのかとなり、営業系でいえば他に「来店型ショップ相談員」や「ライフプランナー」など総合サイトでは分類しきれない職種が設定されています。ミドルやパツクはさらに多彩な職種に対応しています。資格についても業界の販売(募集)資格や関連資格を網羅いたしました。特に販売資格は即戦力を求める保険代理店で高い要望をいただいております。職務経歴の表示も保険業界での経験とそれ以外の経験を明確に分ける必要を満たしているか簡単に確認できるという点になります。

— 行木 特に関心を抱いている代理店などは組織の充実が必要でしょうし、最近では来店型保険ショップを自前で立ち上げようとする代理店も少なくありません。しかし、プロの店頭スタッフや事務員を今すぐ採用したいというニーズが高いように感じます。

— 最後に。

石井 今年4月に本格稼働したばかりですので求職者と求人企業の双方から意見を聞きながら、より利便性の高いサイトにしていかなければならないと思っております。なによりも、保険業界を活性化させるためには保険のビジネスをしたという人材を増やしていく必要がありますので、その一助になりたいと思っております。



ホームページのトップ画像

— @保険Jobの概要を教えてください。

石井 先程お話ししました通り、@保険Jobは保険業界を専門にした求人サイトでスカウトや応募受け付けが行えるという仕組みです。行木 通常は求職者が求職したい職種や業種を指定して検索しますが、このサイトでは攻めと待ちの両方を行うことができます。つまり、求職者からの反応を待ちつつサイトに無料会員登録している求職者に

オリコン株式会社のグループ企業でWEB事業を展開するオリコンDD株式会社(米谷明良代表取締役)では、「目に見えないサービス」を可視化する「顧客満足度」を「身の回り」にあるこれまで明確な基準のなかった身近な企業・サービスについて「顧客満足度」に基づきランキングを発表しているが、9月30日に新たに「医療保険会社」をWEBサイトで発表した。(http://life.oricon.co.jp/medical_insurance/)

1位は三井ダイレクト

医療保険の顧客満足度 オリコンDD調べ

ランキングでは「過去3年以内に病気・けがなどで実際に保険金を受け取った人を対象」に「保険プランのわかりやすさ」「アフターサービスの充実度」など9項目を設け、顧客満足度の高い医療保険会社を調査した。今回の調査で最も重視された項目は「毎月の保険料」「担当者の対応」

「保険金の支払い」の順。なお、同サイトでは総合ランキング以外に、調査項目別ランキングと「病別別ランキング」(入院期間別ランキング)も発表されている。

- 3位 オリックス生命 満足度 74・18点
- 「保険プランのわかりやすさ」で1位「毎月の保険料」で3位を獲得。
- 4位 アフラック 満足度 73・38点
- 5位 アクサダイレクト 満足度 73・20点
- 6位 チュリッヒ生命 満足度 73・00点
- 7位 AIU保険会社 満足度 72・79点

- 8位 三井住友海上きらめき生命 満足度 72・10点
 - 9位 ソニー損害保険 満足度 71・20点
 - 10位 ソニー生命保険 満足度 71・12点
- 〈調査概要〉
調査期間は8月22日～9月9日、有効回答者は4224人。調査対象者は過去3年以内に病気・けがなどで実際に医療保険金を受け取り、かつ医療保険加入の際、選定に関わった20歳以上の男女。調査エリアは全国。調査項目は次のとおり。

- ①毎月の保険料の担当者への対応
- ②保険金の支払いやすさ
- ③申込時の利便性
- ④保険プランのわかりやすさ
- ⑤アフターサービスの充実度
- ⑥信頼性・知名度
- ⑦審査スピード



イオン姫路大津店



総勢56名が参加

新潟・山形地区で販売

少額短期 メモリード・ライフ

生命保険分野の少額短期保険会社「メモリード・ライフ」(東京・文京区、沖雅博代表)は、今後両代理店はメモリード・ライフ社の少額短期保険を新潟・山形地区で冠婚葬祭関連事業

を展開する(株)アークベール(株)雅苑の2社と兼業代理店契約を締結した。今後両代理店はメモリード・ライフ社の少額短期保険を新潟・山形地区で冠婚葬祭関連事業

を展開する。両代理店の社員410名が少額短期保険の募集人資格を取得し販売。今年度の販売計画は3000件としている。

メモリード・ライフ社は九州および関東で冠婚葬祭業を展開するメモリードグループの主要企業8社を株主とする少額短期

イオン姫路大津店出店。保険テラスのE.F.C.A.兵庫東神戸市に本社を置くE.F.C.A.(高津嘉邦社長)は、先ごろ「保険テラスイオン姫路大津店」をオープンした。同社は、来店型保険ショップを「保険テラス」のブランドで展開するほか、資産運用のプライベートサロン「E.Salon」を東京、神戸で運営して

いる。「保険テラスイオン姫路大津店」は12店目の出店となる。損保ジャパン・鳥取砂丘美化運動に参加。損保ジャパン・鳥取砂丘美化運動に参加。損保ジャパン・鳥取砂丘美化運動に参加。

支部長)と協働し、鳥取市鳥取砂丘美化運動協議会による「鳥取砂丘一斉清掃」に参加し、9月27日午前9時過ぎから鳥取砂丘の海岸の清掃活動を実施した。場所は鳥取砂丘オアシス広場からふれあい館までの海岸沿いで、それぞれの社員・従業員・家族の総勢56名が参加した。好天に恵まれた当日は74団体、約3200名が清掃活動を行い、1400袋約1・4トンのゴミを収集した。参加者からは、「これからは自分たちの手で砂丘の景観を守っていきたい」という声がかれた。

★新日本保険新聞社の新刊★

平成21年度版

商品研究シリーズ2009

商品研究 平成21年度版

主力保険のすべて

アカウント型・積立型商品各種法人向け商品などを全面収録

〈主な内容〉

- 主要商品別新契約状況表
- 生保各社 契約内容変更制度一覧表
- 生保各社 リビング・ニーズ特約内容一覧表
- 生保各社 各種制度
- 積立利率変動型保険 (アカウント型保険、ユニバーサル保険)、外貨建て保険、変額保険およびアカウント型商品一覧表
- 介護(収入)保障特約および収入保障特約付保障、収入保障保険
- 終身・定期付終身保険
- 低解約返戻金型終身保険、無解約返戻金型定期保険および積立型終身保険
- 法人・集団向け商品 (長期定期保険・長期傷害保険・通増定期保険)および生保各社「法人・集団向け商品」一覧
- 優良体・健康体保険および弱者保険
- 夫婦を対象とした終身保険
- 女性向け商品 ●子ども保険 ●生存給付金付商品
- 定期(定期付)養老・貯蓄など、その他の主要商品
- 生保各社 主要販売商品内容一覧表
- 生保各社 保険料払込免除特約内容一覧表
- 生保各社 転換制度内容一覧表
- 生保各社 災害・疾病関係特約体系一覧表
- 生保各社 5年ごと利差配当商品内容一覧表

商品研究 平成21年度版

主力保険のすべて

7アカウント型・積立利率変動型、各種法人向け商品などを全面収録

〈主な内容〉

- 医療保険
- 低解約返戻金型医療保険・無解約返戻金型医療保険
- 無選択型・限定告知型医療(傷害)保険
- 女性向け医療・がん保障商品
- 疾病・傷害関係商品(特約)
- 介護保障商品および、保険料払込免除特約
- がん保障商品および、がん保険専用特約
- 三大(特定)疾病保障商品

定価5,600円 (消費税込み・送料実費)
●規格 B5判
●ページ数 958ページ

商品研究 平成21年度版

第三分野商品のすべて

生損保各社の医療・介護関係商品を全面収録

〈主な内容〉

- 医療保険
- 低解約返戻金型医療保険・無解約返戻金型医療保険
- 無選択型・限定告知型医療(傷害)保険
- 女性向け医療・がん保障商品
- 疾病・傷害関係商品(特約)
- 介護保障商品および、保険料払込免除特約
- がん保障商品および、がん保険専用特約
- 三大(特定)疾病保障商品

商品研究 平成21年度版

第三分野商品のすべて

生損保各社の医療・介護関係商品を全面収録

〈主な内容〉

- 医療保険
- 低解約返戻金型医療保険・無解約返戻金型医療保険
- 無選択型・限定告知型医療(傷害)保険
- 女性向け医療・がん保障商品
- 疾病・傷害関係商品(特約)
- 介護保障商品および、保険料払込免除特約
- がん保障商品および、がん保険専用特約
- 三大(特定)疾病保障商品

定価3,500円 (消費税込み・送料実費)
●規格 B5判
●ページ数 530ページ

●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)

平成21年度版 主力保険のすべて	冊	平成21年度版 第三分野商品のすべて	冊
●会社名	●部支店名	●課支社名	●代理店名
●送付先 (〒)	●担当者名	●TEL	

申し込み方法

下記あて、はがきか電話、FAXでお申し込みください。

お急ぎの場合は左のFAX送信票でどうぞ!

●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

電話 (06)6225-0550(代表)

FAX (06)6225-0551

新日本保険新聞社