



(損保版)

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。

「振り込め詐欺保険」を開発

エース保険
カード会社、通信会社、銀行など対象に



挨拶する今井隆志社長

エース損保は社会問題となっている振り込め詐欺(オレオレ詐欺、架空請求詐欺、融資保証金詐欺、還付金等詐欺)の被害額を補償する新保険商品「振り込め詐欺保険」を開発、このほど販売開始した。これまで免責事項とされていた詐欺被害を補償する商品の販売は国内で初めて。

詐欺被害を補償する初の商品 年間100億円程度の被害が発生

同商品の保険契約者はホームセキュリティサービスクラウド会社、通信会社、銀行など個人顧客と取引を行う企業で、被保険者は企業の顧客および同居の親族となる。被保険者が各種振り込め詐欺の被害に遭った場合に被保険者1名につき30万円から50万円を限度とした保険金の総計が契約企業に支払われる。企業が支払う保険料は被保険者の属性によって異なり、被保険者1名につき月額50円から200円、1契約あたりの年間保険料は数百円から数千円となる。例えばオレオレ詐欺であれば高齢者の被害確率が高く、逆に架空請求詐欺であれば若年者が被害に遭いやすいといった傾向をもとに、保険料を算出する。同商品の特性上、被保険者による保険金の不正請求も危惧されることがある。

10月29日には東京・大手町の同社大手町オフィスで商品の記者説明会が開かれ、今井隆志社長が挨拶のなかで今後独自商品を開発・販売していく方向性を示し、商品

説明にあたった大谷和久執行役員パーソナルライネス本部長も「業界常識にとらわれない発想で商品開発にあたりたい」と意気込みを語った。初年度の販売目標は10契約者(企業)、保険料収入額1億円としている。なお、11月1日からは同商品の実行第1弾として、セントラル警備保障が提供するホームセキュリティのフルオンライン契約対象施設の居住者向けに取り扱いを開始する。

振り込め詐欺とは、被害者に対面することなく現金を自己の管理する預貯金口座に振り込まれるなどしてだましとる、匿名性が高い知能犯罪で、いわゆる「オレオレ詐欺」「架空請求詐欺」「融資保証金詐欺」「還付金等詐欺」の4類型に区分されている。

春秋

先日、生保販売が得意な損保代理店のコンサルティングの模様を拝見させていただく機会に恵まれた。じっくり見ていると、生保セ

ールスマンの踏みべきセールスプロセスをしっかりと踏んでおり、「だから売れるんだ」と改めて納得した。そのときふと気が付いたのだが、「生保販売に対する自分の思い」といったものをその代理店は相当話していた。

生保のセールスプロセスの中にちりばめられた、いろいろな要素がある中で、「自分の思いや考え方をア

お客様に「思い」を伝える

その人の人生を形作る」といった内容がしばしば書いてある。まず、自分の考えや信念のようなものが頭の中にでき初めて、その思いが現実世界に形となって現れるということは歴史的実例を見ても確かなことである。

以前、どの商品を買うかよりどこで買うかのほうがお客様にとっては重要なことだと書いた。なぜ、お客様はあなたから生命保険に入ろうとするのか? 一番インパクトがあり他者と区別できるもの。それはセールスのお客様に対する「思い」ではないだろうか。「思い」は形のない物であるが、不思議と思いのある人からはその思いが外ににじみ出てくる。お客様は、それに気付くということではないだろうか? 「自分はなぜ生命保険を売るのだから?」「自分は生保販売を通じてお客様に何を与えようとしているのだろうか?」と自問してみること

(希望)

振り込め詐欺の08年までの被害額(既述)は年間200億円規模、また被害件数も年間2万件を越すなど、多くの人が甚大な被害にあっている。

これを受け同年6月21日に振り込め詐欺救済法が施行され、全国の警察でも取締りが強化されるなど、各方面で予防対策が推進され、その結果、被害額・被害件数とも年々減少傾向にある。

しかし、09年の被害額も9月末まで約73億円と今なお、年間100億円のペースで被害が発生しており、また、社会情勢の変化等に応じてその手口が巧妙化・多様化するなど、依然として大きな社会問題であることは否めない。

ネットによる投資サービス

東京海上日動は、顧客向けサービスさらに充実させるために、「インターネットによる投資信託お取引サービス」を10月26日から開始した。同サービスは、損保会

- ①商品(ファンド)内容
- ②商品(ファンド)の購入・解約
- ③残高照会
- ④積立プラン(定時定額)の変更
- ⑤出金
- ⑥口座開設(今年4月からサービスを開始)

アリアンツ社は、ペットビジョン顧客に24時間・365日利用可能。同社では今後もより一層のサービスの充実

来店型のアドバイスデスク

●損保ジャパンDII生命●

損保ジャパンDII生命は、生命保険の加入や、見直しを検討している顧客を対象に、同社の商品「1年組み立て保険」の

説明や、契約に関する相談や、契約に関する相

用した、生命保険のアドバイスデスクを、今秋、対面窓口である「DII生命 保険アドバイスデスク」を社内

に開設することにした。こうした顧客の不安の解消を図り、顧客が契約

について検討する際には、自らの判断で加入する際は、同社協議室を利用し

は、同社協議室を利用し

パソコンなどを利用しながら、社員が対応する。なお、同アドバイスデスクでは、商品の説明や、契約に関する相談以外の業務(新規加入の契約手

続き等)の取扱いはしない。所在地は次のとおり。・東京都新宿区西新宿6・10・1(日土地西新宿

富士火災

自動車保険に

富士火災は、環境保護の取り組みの一環として、10月30日から自動車保険でウェブ約款を導入。同約取の組みは2010年1月1日以降保険始期契約から実施。同社のホームページからインターネット

ペットビジョン顧客に

アリアンツ社は、ペットビジョン顧客に24時間・365日利用可能。同社では今後もより一層のサービスの充実

前回から引き続き一人前の基準づくりの中の「仕事を効率よくやるための7つの質問」の⑤番目の質問から始めます。

重要な「業務の平準化」

仕事を効率よくやるための7つの質問

⑤仕事は平均的に割り当てられているか
●特定の人の片寄っていないか
●忙しい時と暇な時が極端でないか

これは、重要なことで例えば、事務員が2人いたとして、1人は正確で早く作業が出来る人もう1人は時々ミスがあり作業時間も前の人より多

くかかる、という2人の事務員がいたら、営業は帳票や資料作りをどちらの事務員に頼むでしょう。

もちろん正確で早く作業が出来の方に依頼するはずですが、そうすると仕事が出来ない事務員は、早晩パニックします。そして辞めると言い出すことになるのです。つまり優秀な人から辞めていく代理

店になるのです。仕事の平準化は、非常に重要な仕組みづくりです。

⑥能力を有効に活用しているか
●業務を処理するだけの技術を持っているか
●能力以上、以下の業務シシンの低下にもつながる

これをやらせていないか
●もっと他に能力を生かせる業務はないか
●つまり適材適所であるかを問うているのです。

それと社員個々の成長を見て仕事の割り振りをしているかというモチベーションの低下にもつながる

その人が辞めるとパニックになるし、誰かに引き継ぐとしても難しい問題が出てきます。そして社員が増える段階でバランスを欠いた人事に陥ります。当然、その人しか出来ない仕事がある

と見えない権限行使するようになり、人が定着しないこととなります。

以上が仕事を効率よくやるための7つの質問です。

では、具体的に担当業務の棚卸し表の作成方法をお伝えします。

1. 記入項目「週期」
●週期は、その業務・作業の発生周期です。
●週期は4項目あります。
●毎日やっているもの…D
●週に何回かやっているもの…W
●月に何回かやっているもの…M
●年に何回かやっているもの…Y

2. 記入項目「回数」
●「回数」は、日や週によって異なることが多いと思います。
●例えば、客先への訪問なども、日によって4件であったり7件であったりします。

3. 記入項目「時間」
●「時間」は、1つの作業に要する時間です(1日全体の時間ではありません)。あくまでも、その仕事1回に要する作業時間を記入します。これも「平均作業時間」になります。

4. 記入項目「回数」
●「回数」は、日や週によって異なることが多いと思います。
●例えば、客先への訪問なども、日によって4件であったり7件であったりします。

5. 記入項目「時間」
●「時間」は、1つの作業に要する時間です(1日全体の時間ではありません)。あくまでも、その仕事1回に要する作業時間を記入します。これも「平均作業時間」になります。

次回棚卸し表記入後のグループワークと標準時間についてです。

年1回は仕事の棚卸し

スタッフの仕事の量と質を見直す

「担当業務棚卸し表」記載要領

(1) 調査の目的
資産の棚卸しは最低でも年一回、決算期に行います。

人間は資産以上に、企業にとって大切な財産です。能力の向上をはかり、有効に活用することが経営の基本です。

時代が構造的に変化している中で、当然、仕事の質と量が急

激に変化しています。管理者は最低でも、年一回は部下の仕事の棚卸しを実施し、仕事の量と質を見直す必要があります。

・氏名を必ず記入します。
・記入項目は、「業務名」「内容説明」「週期」「回数」「時間」の5項目です。

・週に何回かやっているもの…W
・月に何回かやっているもの…M
・年に何回かやっているもの…Y

・すなわち、D(毎日)やW(週単位)は、毎日か、週で何回か行う業務です。朝礼を仮に毎日行っているならD1回となります。

・記入項目「回数」
●「回数」は、日や週によって異なることが多いと思います。
●例えば、客先への訪問なども、日によって4件であったり7件であったりします。

・記入項目「時間」
●「時間」は、1つの作業に要する時間です(1日全体の時間ではありません)。あくまでも、その仕事1回に要する作業時間を記入します。これも「平均作業時間」になります。

次回棚卸し表記入後のグループワークと標準時間についてです。

「一人前の基準づくり」

専門(プロ)代理店
ビジネスモデル進化論
株式会社コンダクト
代表取締役 宮宇地 覚

27

前回から引き続き一人前の基準づくりの中の「仕事を効率よくやるための7つの質問」の⑤番目の質問から始めます。

花粉はウイルスの300倍の大きさ

「99%カット」「99.9%カット」というような文句が店頭であふれていますが、客先への訪問なども、日によって4件であったり7件であったりします。

「3μm以上の微粒子99%カット」、そして「0.1μm以上の微粒子99%カット」を謳っているものが多いです。花粉が平均20〜30μm、ウイルスを含む飛沫は0.1〜1μmですから、インフルエンザウイルスと比較すると、ウイルス飛沫で30〜50倍、花粉になる200〜300倍の大きさということが分かります。

表示に惑わされずに何をカットするのか確認を

先日、ドラッグストアに電話をすると、商品が、長さの基準単位m(メートル)の千分の一がmm(ミリメートル)、その千分の一がμm(マイクロメートル)という単位で表されています。インフルエンザで苦しんでいる時に、親が傍で看病してもウイルスに感染購入してしまいます。

早急購入して製造販売

現代人のカルテ

知っておきたい「病」の話

社会医学環境衛生研究所所長 谷 康平

180

花粉99%カットなど「マスクをしているつもり」にすぎないことがわかります。インフルエンザ予防に関しては、全くといってよいほど効果は期待できません。

残念なことにはドラッグストアやスーパーなどではこれらの「花粉カット」のマスクも、インフルエンザ用のマスクと堂々と並んで販売されているにもかかわらず、価格につられて購入して、マスクに関してはする方も多いのではないのでしょうか。

以前に紹介した鳥取県のM社のマスクも悪くはありませんが、抗ウイルス加工フィルターに付着したウイルスは不活性化しますが、網の目をすりぬけたウイルスについては進入を許してしまっています。すなわち、体内に入ってくるウイルスの数を減少させる効果はありますが、限りなくゼロにすることはできないのです。

また、大手金融機関、生損保、そしてマスメディアのほとんどが「モースガード」(エースインターナショナルジャパン社製造)の商品限定して大量に購入しているのです。

「モースガード」(エースインターナショナルジャパン社製造)の商品限定して大量に購入しているのです。

「モースガード」(エースインターナショナルジャパン社製造)の商品限定して大量に購入しているのです。

マスクの効果、性能に十分注意を

保険会社の社員から 代理店への転身

～吸収・合併・提携の本質～ 【35】

株式会社アーネストプレイス

代表取締役 古川 真一

第2回は、「集客」と「給与体系」に関する分科会が行われた。各代理店ともこの2つのテーマは大きな悩みであり、この2つのテーマについてオープンな会話が飛び交う。

競合他社も一堂に会し意見交換

各社の特徴を活かし個から組織への取り組みに期待

第2回は、この会の素晴らしい「集客」と「給与体系」に関する分科会が行われた。各代理店ともこの2つのテーマは大きな悩みであり、この2つのテーマについてオープンな会話が飛び交う。

吸収・合併・提携を実践してきた

筆者が経営の本質を問う

今回は、全国の保険代理店（保険ショップ）の健全な発展・育成支援を目的として設立された、「保険健全化推進機構 結心会」について触れてみたい。

『結心会』創設を喜ぶ

保険代理店の質向上へ活力

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、発足した。第1回は手探りのなかで、参加代理店も30社足らずであったが、10月6日の設立総会には約40社が集まった。この総会では、発起人のサポートを頂いている保険会社、あるいは保険業界に関連する各企業の努力の賜であり、素晴らしい。

1. WEB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や勉強会の開催
6. セミナーの開催
7. 教育機関の創造設置など

『結心会』これまでの経過を振り返る

いこうと思う。

とが望まれる。横の連携と上記の活動が噛み合った時、大きな力を発揮することになると今からワクワクしてならない。さて、ここからは、今まで開催された4回の会合について触れていきたい。毎回、会の運営方針の議論とともに、それぞれのテーマを設けて勉強会を行っている。第1回は、介護・リハビリ業界に関する勉強会と投資信託についてであった。特に介護・リハビリ業界の話は、一見来店型ショップの運営に関係ないよう思うが、来店型ショップとしての役割について考えさせられる部分も多々あり、たいへん勉強になった。

創業の1999年当時、は考えもつかなかった保険ショップの組織ができた。この10年を振り返り、改めて時代の流れの早さを感じる。独立当時から、吸収・合併のノウハウで規模を拡大してきた会社が、現在は保険ショップも展開している。

損保で始めた会社が生き残ったのは、10年後、どんな展開をしていても決して驚かないだろう。それだけ、時代の流れは早い。そんな時代の移り変わりをまさに象徴する結心会が、今後どのような発展を遂げるか、会社の発展と共に大きな楽しみができたことに感謝したい。

支店経営 雑感

楠 凜堂

8

我々は事業年度を単位として日々の活動を積み重ねている。今年度は2010年3月末の決算で、株主を始めとするステークホルダーの期待に応えるべく、2009年度の事業計画の達成に向けて支店経営を展開している。

11月は今年度を決める重要月

決め手は支店長車の走行距離？

筆者が使用している支店長車の月間走行距離を調べてみると、6月と9月の走行距離が特に多い。「2009年度を決める重要月」をしっかりと仕上げるためには、支店長自ら先頭に立ち、支店長車の月間走行距離が6月、9月に負けない走行距離を実現せよ、ということなのだろうか。

たことが原因である。この点を上期の反省とし、下期スタートの10月はまず単月の計画値を確実に仕上げた上で、できれば上期末の対計画値ショート分を一気に挽回すべく支店内に取り組み強化の徹底を指示した。だが結果は10月単月の計画値をショートし、上期末のショート分をさらに大きくしてしまった。そして迎えた11月である。11月単月の計画値をショートすると、上期と同じパターンに陥ることとなる。12月に四半期仕上げ月として爆発力を発揮したとしても、累積された対計画値ショート分を一掃することは極めて困難である。特に下期は、次年度の態勢強化整備期間としても重要であり、対計画値ショート分一掃に向けた活動だけに集中することはできないのである。従って11月は何としても少なくとも単月の計画値は必達しなければならぬ。万一、11月単月の計画値をショートするようであれば、次年度の態勢強化整備の取り組みにも支障を生じることとなる。大げさでなく11月は「2009年度を決める重要月」なのである。

ケンテイ! TV

教育研修・人事・社員福利厚生ご担当者様へ

ケンテイ!TVで **社内検定、始めませんか!**

検定プログラムの決定版「ケンテイ!TV」でオリジナル検定が実施できます。

インターネットで遊ぶ、日本全国ケンテイクイズの無料サービス。参加ユーザーはケンテイクイズに挑戦できるだけでなく、動画を観たり、自分の成績を予想したり、他者との比較をしたり、マイページを持ったり...と、楽しみがいっぱい!のサイトです。

今すぐアクセス! <http://kentei-tv.jp/>

「ケンテイ!TV」お客様サービスデスク

お問い合わせ **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@kentei-tv.jp

KOSAIDO 株式会社 廣濟堂

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

御社のオリジナルケンテイ!も実施できます。

～法人マーケット開拓に役立つ～

①学習塾 篇 1

業種別リスクマネジメント対処法

株式会社アルマックインシュアランスパートナーズ

http://www.almac-ips.co.jp

代表取締役 松本 一成



◆株式会社アルマックインシュアランスパートナーズ

平成20年7月に営業開始。法人マーケットに対してリスクマネジメントを切り口とした提案を行い、業容の拡大をしている。リスクマネジメントのコンサルティング及び教育・研修事業を得意とし、理念を共有する代理店と積極的なノウハウやシステム及びブランド共有を進めており、昨年1年間で10代理店が支店参画し収入保険料は1年間で損保ベースで10億円の増加を達成。

◆松本 一成 (まつもと・かずなり) プロフィール

1994年 関西学院大学経済学部卒業後、株式会社三和銀行、安田火災海上保険株式会社 (現：損害保険ジャパン) を経て独立、現在は同社の代表以外に社会保険労務士法人やリスクマネジメントの教育・研修事業を扱う株式会社日本リスク総研の代表等も兼任。シニアリスクコンサルタント®、社会保険労務士、NPO法人リスクマネジャー&コンサルタント協会認定講師

学習塾のリスクマネジメント

◇学習塾の特徴

近年、学校におけるゆとり教育や教師の質が取りざたされており、学校に対する信頼感が揺らいでいるため、学習塾への期待は高まる傾向にあります。業界の特徴としては、**①資格や許認可手続きが不要で始め易い**、**②そのため小規模な学習塾が多く、従業員9名以下の事業所が全体の80%以上を占めています**。最近の傾向としては、**③1教室20～30人の生徒を一人の講師が教える集団指導型から生徒1～3人を講師1人で教えるような、個人個人の特性にあった個別指導型が増えています**。また、**④少子化の影響により市場縮小が進んでおり、大学等の「全入時代」を迎えたことで推薦による入学が増加していることから、生徒の獲得競争は今後も激化が予想され、最終的には大手塾がM&Aや業務提携等を行うケースが増えると考えられます**。

◇リスクマップ例

【Ⅰ】①少子化

②ITの進化による新しい業態

③新規業者の参入

④情報漏洩

⑤講師の質の低下

【Ⅱ】⑥講師のセクハラ等の事件事故

⑦交通事故 (通塾専用バス)

⑧火災

⑨天災 (地震・台風等)

⑩人気講師の引き抜き

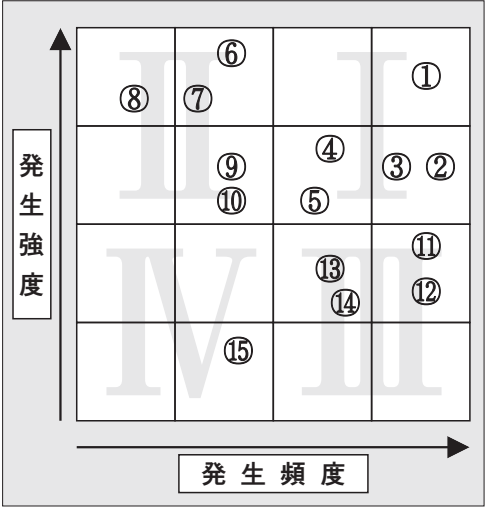
【Ⅲ】⑪進学実績の低迷

⑫モニターピアレンツ

⑬塾内でのケガ等 (有過失)

⑭生徒同士のトラブル

【Ⅳ】⑮労災事故



◇学習塾の特徴的リスク

学習塾が将来的に抱える重大リスクとしてはまず**①少子化**が考えられます。日本全体及び地域の少子化により生徒の確保が難しくなる可能性が高く、学習塾の競争激化をさらに進めることになるでしょう。また**②ITを活用した新しい業態 (ビデオ講義や通信講義の拡大による営業範囲の拡大)**が増加し、地域の垣根を超えた競争が加速していく

ことも考えられますし、資格や許認可手続きが不要であるため、**③新規業者の参入**により売上減少が発生してくる可能性も無視出来ません。突発的な事件・事故で影響力の大きなリスクとしては、**⑥塾講師によるセクハラ・暴力事件**や**⑦通塾バス等の交通事故**、**④生徒の成績や属性情報に関わる情報漏洩**等がありますが、いずれも甚大な風評被害を間接的にもたらす可能性が高いと考えられます。

◇具体的リスク対策

少子化が地域単位で進行すればするほど、営業範囲を広範囲に広げていく必要性が高まるため、ITを活用したマーケティングや顧客管理が必要となってきますし、地域ごとの出生数と転出・転入の実態を把握しながら戦略を考えていく必要があるでしょう。地域によっては、公立の小中学校と連携する等で生徒を確保するケースが増えているようです。また、将来的にはITを活用した通信教育や、データベースに基づいた個別指導等の新しいビジネスモデルを持った新規業者の参入が発生する可能性があることから、差別化要素を鮮明にするため、独自性のあるオリジナルカリキュラムや講師の育成を通して実績で差別化することも必要です。

基本的に、学習塾は前金制であり、入塾時には入塾金はいるため、資金繰り的には比較的楽な業態であることから、進学実績が低迷する等のケースに備えて、引当金や積立金を蓄えることが必要と思われます。突発的に資金繰りを狂わせる要素としては塾内で発生する事件・事故が考えられます。特に教師が加害者となり、生徒が被害者となるセクハラやパワハラ、暴力事件等は大きなダメージにつながるため、注意が必要です。小規模な塾においては、一人の講師、一人の生徒の影響によって大きく生徒数が増減することも考えられるため、講師採用時・生徒入塾時のチェックをしっかりと行う必要があるでしょう。

◇学習塾における保険活用

学習塾における主な経営資源は、講師と過去の実績であることから、保険等でカバー出来るリスクは限られます。保険対象となる経営資源としては建物や人材がありますが、地震や火災の場合でも生徒と講師が健在であれば事業継続を左右する問題にはならない場合もあると考えられますし、労災事故等も大きな事故につながる可能性は低いと考えられます。地震等のリスクにおいては、むしろ緊急地震速報等を設置し、生徒の安全性を強調した方がイメージアップにもつながりますし、事故発生時の売上減少リスクを減らすことにもつながります。左記のリスクマップでも分かるように、重大リスクは保険でカバー出来ないリスクが多く、いざという時のために引当金を積んだり、利益や自己資本を計画的に蓄えていくことが必要です。塾総合保険などの活用によって塾特有の突発的なリスクに対する対策は必要ですが、計画的な資金計画に基づく保有対策が非常に重要になってくると考えられます。

《参考》【塾総合保険】

■学習塾経営者の賠償責任

学習塾の施設内で生じた事故により、生徒や第三者が傷害を被ったり、財物を壊してしまった際に学習塾経営者が法律上の賠償責任を負担することによる損害に対して保険金を支払います。

■生徒の賠償責任 (生徒が起こしたもの)

授業中などの学習塾の管理下において生徒が他の生徒や第三者に対し、けがをさせたり、財物を壊してしまった際に法律上の賠償責任を負担することによる損害に対して保険金を支払います。

■生徒のケガの傷害補償

- 授業中等、学習塾の管理下中に生徒が事故によるケガをした場合、保険金を支払います。
- 学習塾への往復途上に生じた事故によるケガをした場合、保険金を支払います。

相次相続の場合の控除制度

10年以内に2回以上の相続で適用

知ってトクする -561-

税 務 情 報



相次相続控除額の計算

各人の相次相続控除額は、次の算式で求めます。

$$\text{相次相続控除額} = A \times \frac{C}{B-A} \times \frac{D}{C} \times \frac{10-E}{10}$$

(注) C>B-Aのときは、C=B-Aとする。

- ・A＝第2次相続の被相続人が、第1次相続で取得した財産にかかった相続税(相続時精算課税の適用を受ける財産につき課せられた贈与税があるときはその贈与税額を控除した額)
- ・B＝第2次相続の被相続人が、第1次相続で取得した財産の価額
- ・C＝第2次相続で相続人等の全員が、取得した財産の価額
- ・D＝相次相続控除を受ける相続人が、第2次相続で取得した財産の価額
- ・E＝第1次相続から第2次相続までの経過年数(1年末満の端数は切捨て)

※第1次相続とは「前回の相続」、第2次相続とは「今回の相続」、第2次相続の被相続人とは「今回亡くなった人」のこと。

除する相続税の控

⑥在外財産に対する相続税の控

⑤相次相続控除

④障害者控除

③未成年者控除

減

②配偶者に対する相続税額の軽減

①相続税法19条第1項の規定により控除される贈与税額控除

①相続税法19条第1項の規定により控除される贈与税額控除

②配偶者に対する相続税額の軽減

③未成年者控除

④障害者控除

⑤相次相続控除

⑥在外財産に対する相続税の控

Q 先日、83歳で母が亡くなりました。3年前には父が他界しています。父の相続のときは私たちが子供に相当の相続税がかかり、現在延納を続けています。そして今回の母親の相続によって立て続けに相続税を負担しなければならぬのはかなり厳しい状況です。このように続けて相続が発生し、同じ財産に相続税がかかるのは納得できません。税法では何か制度はないのでしょうか。

法定相続人であれば相続税額の控除が

A 相続といえば、何十年に一度のものと考えがちですが、例えば夫が亡くなった数年以内に妻が亡くなるというように、短期間に立て続けて相続が発生することがあります。このような短い期間内に2回以上相次いで相続が起こることを相次相続といえます。

相続が発生すれば、亡くなった人の財産はその相続人に引き継がれ、その

計算方法は左表のとおりです。乱暴な言い方をすれば、控除の総額は、第2次相続で亡くなった

人、その相続財産は相続税の課税対象となりま

す。しかし、相次相続のように、1回目の相続財産を引き継いだ人が間もなく亡くなれば再びその同じ相続財産が相続税の課税対象となり、相続人の納税負担が大きくなってしまします。とくに2次相続では配偶者の税額の軽減がなく、一層の税負担を強いられます。

そこで、税法では、10年以内に続けて相続があった場合に、1回目に支払った相続税の一部の金額を2回目の相続時の相続税額から控除して負担を軽減する制度を設けています。これが「相次相続控除」です。

この制度を適用できるのは、法定相続人に限られています。ただし、法定相続人であっても、相続を放棄した者や相続権を失った者については適用されません。

なお、相続税には相次相続控除のほか様々な税額控除等がありますが、その適用順序は次のようになります。

①相続税法19条第1項の規定により控除される贈与税額控除

②配偶者に対する相続税額の軽減

③未成年者控除

④障害者控除

⑤相次相続控除

⑥在外財産に対する相続税の控

人、その相続財産は相続税の課税対象となりま

す。しかし、相次相続のように、1回目の相続財産を引き継いだ人が間もなく亡くなれば再びその同じ相続財産が相続税の課税対象となり、相続人の納税負担が大きくなってしまします。とくに2次相続では配偶者の税額の軽減がなく、一層の税負担を強いられます。

そこで、税法では、10年以内に続けて相続があった場合に、1回目に支払った相続税の一部の金額を2回目の相続時の相続税額から控除して負担を軽減する制度を設けています。これが「相次相続控除」です。

この制度を適用できるのは、法定相続人に限られています。ただし、法定相続人であっても、相続を放棄した者や相続権を失った者については適用されません。

なお、相続税には相次相続控除のほか様々な税額控除等がありますが、その適用順序は次のようになります。

①相続税法19条第1項の規定により控除される贈与税額控除

②配偶者に対する相続税額の軽減

③未成年者控除

④障害者控除

⑤相次相続控除

⑥在外財産に対する相続税の控

安全は利益を生む体質作り

安全文化を提案する代理店

日本リスクマネージメント研究所代表 山田幸洋

<92> 安全の下地となる健康管理②

疲労は注意力や視野の低下に

計画的な運転で適度の休憩を

●運転による疲労

自動車の運転は、狭い車室内の座席で一定の姿勢のままで行うため、身体的・肉体的な疲労を覚えます。加えて、刻々と変化する交通状況の確に、常に正しい判断と運転操作が要求されるため、精神的な疲労も高まります。

●疲労による影響

疲労は、注意力の低下、疲労感の増大、眠気などにより、疲労は早い時期の発見に気づき、刻々と変化する交通状況の確に、常に正しい判断と運転操作が要求されるため、精神的な疲労も高まります。

●疲労の軽減と回復

疲労を防ぐには、休憩のとり方が大切であり、できれば、疲れる前に休憩をとるようにします。このように、疲労が蓄積され、運転業務は感覚器官や思考器官の働きを主体とした精神的な活動が中心となるため、自分では疲労の進行が自覚しにくく、いつの間にか身体器官の働きが鈍って危険性が高まる性質があります。

●疲労の予防

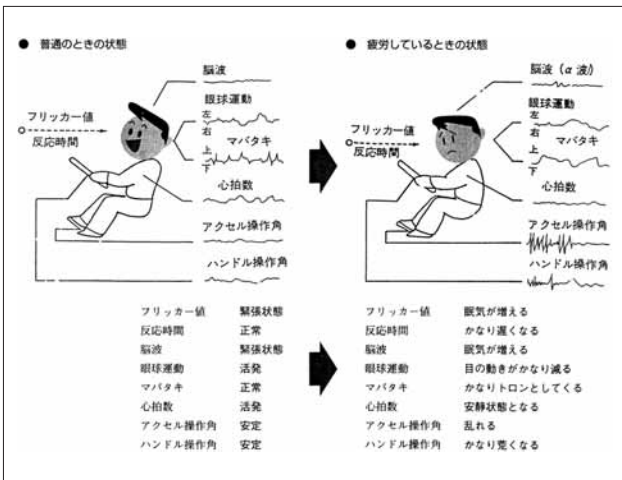
さらに、運転疲労は安全確保するためには、いつもベスト・コンディションでハンドルを握ることが大切であり、そのためには運転者自身が積極的に健康管理をしなければなりません。企業・管理者側もそのための条件を整備や効果的な運転者支援を心がけねばなりません。

●疲労の回復

疲労は、注意力の低下、疲労感の増大、眠気などにより、疲労は早い時期の発見に気づき、刻々と変化する交通状況の確に、常に正しい判断と運転操作が要求されるため、精神的な疲労も高まります。

●疲労の軽減

疲労を防ぐには、休憩のとり方が大切であり、できれば、疲れる前に休憩をとるようにします。このように、疲労が蓄積され、運転業務は感覚器官や思考器官の働きを主体とした精神的な活動が中心となるため、自分では疲労の進行が自覚しにくく、いつの間にか身体器官の働きが鈍って危険性が高まる性質があります。



●フリッカー値
光を断続させたとき、それが連続光として見えるか、断続光として見えるかの境目の断続数(回/秒)をフリッカー値(ちらつき値)という。フリッカー値の高低は脳波の活動水準に対応して変化するため、疲労判定の1つの指標として用いられる。
フリッカー値は適度な運動や精神的緊張を要する作業では一時的に上昇するが、その後、次第に低下する傾向を示し、特に眠気があるときや深夜から早朝にかけての低下が大きい。
●脳波テスト
交通事故などで、てんかんの診断に使われるほか、脳波の活動状態を表すため、意識の水準を知る手がかりを与える。
脳波のパターンには覚醒から睡眠にいたる大まかな意識状態に応じた変化がみられる。例えば、普通に目を開いているときはβ波(ベータ波)と呼ばれる速い脳波が主であるが、疲労して眠くなると目を閉いてもα波(アルファ波)という10ヘルツ位の脳波が出現し、疲労度の目安となる。
●眼球運動
目の両脇や上下に電極を貼って、眼球の動きに伴う注視点の動きやマバタキの頻度など検出する。
普通、運転中は眼球運動が活発であるが、疲労により注意力が低下すると眼球運動の回数が減ったり、マバタキの頻度が多くなり、また1回のマバタキに要する時間も長くなる。

運転時の疲労防止と回復対策

連続運転は2時間程度に

1. 基本的なこと

運転による疲労を防止するためには、常日頃から職場や私生活の中で、常に健康保持に注意することが必要である。そのためには、次のことが重要である。
①健全な精神生活、休養、睡眠、栄養、規則的な生活...これらはいずれも、健康確保の基本的な要素である。私生活・職場の別なくこれらが十分でなければ、健康な心身は望めない。
②軽い運動: 運転疲労は、精神・神経疲労が大きいので、このような疲労に、ストレッチ体操、ジョギング、ウォーキング、キャッチボール、縄跳び等の軽い運動が効果的である。
③飲酒: 適量の飲酒は疲労回復に効果があるといわれるが、飲酒で回復しない種類の疲労もある。注意が必要である。
④睡眠: 適量の睡眠は疲労回復に効果があるといわれるが、飲酒で回復しない種類の疲労もある。注意が必要である。

2. 運転時

運転中の疲労をできる限り軽減するためには、次のことが重要である。
①目まぐるしい変化: 運転中は、目まぐるしい変化が連続して起こる。これにより、脳は常に新しい情報を処理し、集中力が高まる。しかし、長時間の運転により、集中力が低下し、疲労感が増える。これを防ぐためには、定期的に休憩を取り、目を休ませることが大切である。
②目の疲れの解消法: 運転中は、目の疲れを解消するために、定期的に目を休ませることが大切である。目を休ませる際には、遠くを見たり、目を閉じたりすることで、目の筋肉をリラックスさせることができる。

3. 目の疲れの解消法

運転時に必要とされる情報の多くは視覚によって収集されており、刻々と変化している。これを処理するために、脳は常に新しい情報を処理し、集中力が高まる。しかし、長時間の運転により、集中力が低下し、疲労感が増える。これを防ぐためには、定期的に休憩を取り、目を休ませることが大切である。

HPは重要な戦略

コンセプトや対象明確に

先日、ある提携先が主催するセミナーに参加しました。また、ただお金をかけてきいたセミナーに参加しただけで、何を学んだのか、何を考えたのか、というところが、非常に印象に残りました。

●HPの重要性

HPは、企業の顔であり、第一印象を決める重要な要素です。HPのデザイン、コンテンツ、更新頻度など、すべてが企業の信頼性を示す重要な要素です。HPを効果的に活用することで、企業の競争力を高めることができます。

●HPの活用

HPは、企業の顔であり、第一印象を決める重要な要素です。HPのデザイン、コンテンツ、更新頻度など、すべてが企業の信頼性を示す重要な要素です。HPを効果的に活用することで、企業の競争力を高めることができます。

地域でのブランド力高める 情報発信の拠点の役割を

「団塊世代と団塊ジュニア世代」

「団塊世代と団塊ジュニア世代」は、日本社会の重要な人口構成要素です。この世代のニーズや価値観を理解し、効果的なコミュニケーションを行うことが、企業の成長にとって不可欠です。

●団塊世代と団塊ジュニア世代

「団塊世代と団塊ジュニア世代」は、日本社会の重要な人口構成要素です。この世代のニーズや価値観を理解し、効果的なコミュニケーションを行うことが、企業の成長にとって不可欠です。

●HPの活用

HPは、企業の顔であり、第一印象を決める重要な要素です。HPのデザイン、コンテンツ、更新頻度など、すべてが企業の信頼性を示す重要な要素です。HPを効果的に活用することで、企業の競争力を高めることができます。

損保代理店 社長の

生損ニードあり人生

セールス記

佐藤唯文

42

代理店の広告宣伝活動

「団塊世代と団塊ジュニア世代」

「団塊世代と団塊ジュニア世代」は、日本社会の重要な人口構成要素です。この世代のニーズや価値観を理解し、効果的なコミュニケーションを行うことが、企業の成長にとって不可欠です。

損保ジャパン 愛媛支店 松山支社

「仕事の機能」と「心地よさ」を追求

(有)塚本イズムジャパン
代表取締役 塚本 修平氏



有限会社塚本イズムジャパン(塚本修平代表取締役)は昨年1月、社名を変更し、今年6月には事務所を愛媛県松山市の中心地である三番町に移した。同所は、官庁・ビジネス街であり、入居ビルは、シユロス日銀前という名称の通り、まさに日銀前の巨大なビルの2Fに写真。塚本氏は、激変する募集環境の中で、「品質の高いサービスの提供と同時に、お客様・従業員

高品質のサービス提供

官庁・ビジネス街に新事務所

塚本社長は略歴について簡単にふれた後、同社の取り組みを紹介した。塚本氏は、大学を卒業後、食品会社に約9年勤務し、その後バイク販売店で店長職を3年、そして平成4年4月に旧安田火災(現・損保ジャパン)の研修生として入社した。3年後の平成7年3月に卒業、その年の4月に独立し塚本保険事務所を開設した。独立時の収保は、一般で約3000万円。

4テーマ基本に 継続活動

顧客満足・認知度向上など
お客様のよき相談相手に

親戚だけです。ほとんど営業に行けるところがなくて……」
当時は、歩道に通勤用の原付がふれている時代だったという。自賠責のステッカーを見て、満期日を確認し、補償切れ等の原付があれば、連絡

①「顧客満足度を上げていく」とは……「生保、損保、投信にかかわらず、必要なものはしっかり提案していくべきだと考えています。例えば、レストランで注文を聞きに来ない従業員がいたら感じ悪く思います。それと同じでたくさんのお客様を扱っているのに紹介しないというのは、レストランで注文を取りに来ない従業員と同じだと思います」
②「会社の認知度を上げていく」とは……「未だに『塚本さんは、自動車保険を売っているのだから、生命保険を扱っていただきますか』と聞かれます。そういった意味で我々の仕事をしっかり理解していただくことが大切で、もう一つは、お客様の4テーマを継続実施していくことが同社の重要な資源(基本)です。そこで、4テーマについて塚本社に簡単に説明していたのだ。これは、当社の存在感を格段に上げていくことにつながります」
③「顧客内シェアを上げていく」とは……「例えば、車を2台お持ちのお客様

「松山は家内の出身地で、知人といえは、家内の親戚だけです。ほとんど営業に行けるところがなくて……」
当時は、歩道に通勤用の原付がふれている時代だったという。自賠責のステッカーを見て、満期日を確認し、補償切れ等の原付があれば、連絡

案していくべきだと考えています。例えば、レストランで注文を聞きに来ない従業員がいたら感じ悪く思います。それと同じでたくさんのお客様を扱っているのに紹介しないというのは、レストランで注文を取りに来ない従業員と同じだと思います」
②「会社の認知度を上げていく」とは……「未だに『塚本さんは、自動車保険を売っているのだから、生命保険を扱っていただきますか』と聞かれます。そういった意味で我々の仕事をしっかり理解していただくことが大切で、もう一つは、お客様の4テーマを継続実施していくことが同社の重要な資源(基本)です。そこで、4テーマについて塚本社に簡単に説明していたのだ。これは、当社の存在感を格段に上げていくことにつながります」
③「顧客内シェアを上げていく」とは……「例えば、車を2台お持ちのお客様

「100台で3件くらい」
生保は、平成7年の独立時からINA生命(現・損保ジャパン)ひまわり生命を扱いはじめ、早くから生損保の総合販売に取

トをきり、さらに任意保険や他の保険などをお勧めするのですが、今、考えるべき地道な活動です。そのうちに、火災保険の満期物件(旧住宅金融公庫)の情報を提供し、そこから、お客様を増やしていきました」
生保は、平成7年の独立時からINA生命(現・損保ジャパン)ひまわり生命を扱いはじめ、早くから生損保の総合販売に取

「女性スタッフ3名のうち、同社では営業の女性をライフナビゲーターと呼称し、事務担当をクリエティブアシスタントと呼んでいる。ライフナビゲーターは、満期案内、更改業務、契約の一部を、クリエイティブアシスタントは、常時事務所にいるため、事故受付や異動の仕事を任せる。パートの女性1名は、これらの人が本来業務に専念できる

「例えば、商談中の案件であれば、私の机の上のトレイに、現在開拓中というファイルが置いてあり、どこまで進捗しているかすべてわかるようになっていきますので、私の

「例えば、商談中の案件であれば、私の机の上のトレイに、現在開拓中というファイルが置いてあり、どこまで進捗しているかすべてわかるようになっていきますので、私の

「例えば、商談中の案件であれば、私の机の上のトレイに、現在開拓中というファイルが置いてあり、どこまで進捗しているかすべてわかるようになっていきますので、私の

「例えば、商談中の案件であれば、私の机の上のトレイに、現在開拓中というファイルが置いてあり、どこまで進捗しているかすべてわかるようになっていきますので、私の

の心地よさまで追求しないとサービス業として胸が張れない」と述べ、さらに「当社の新しい事務所の存在や考え方を理解してもらい、全国の多くの代理店さんとともに元気づけ仕事をしたい」と抱負を語る。8月にはホームページもリニューアルしてアップしている。

「女性スタッフ3名のうち、同社では営業の女性をライフナビゲーターと呼称し、事務担当をクリエティブアシスタントと呼んでいる。ライフナビゲーターは、満期案内、更改業務、契約の一部を、クリエイティブアシスタントは、常時事務所にいるため、事故受付や異動の仕事を任せる。パートの女性1名は、これらの人が本来業務に専念できる

「例えば、商談中の案件であれば、私の机の上のトレイに、現在開拓中というファイルが置いてあり、どこまで進捗しているかすべてわかるようになっていきますので、私の

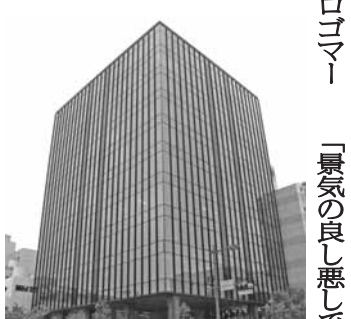
「例えば、商談中の案件であれば、私の机の上のトレイに、現在開拓中というファイルが置いてあり、どこまで進捗しているかすべてわかるようになっていきますので、私の

「例えば、商談中の案件であれば、私の机の上のトレイに、現在開拓中というファイルが置いてあり、どこまで進捗しているかすべてわかるようになっていきますので、私の

「例えば、商談中の案件であれば、私の机の上のトレイに、現在開拓中というファイルが置いてあり、どこまで進捗しているかすべてわかるようになっていきますので、私の

代理店 登場

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル



三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

「三番町の入居ビル」
三番町の入居ビル

