



(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
電話 (06) 6225-0550 (代表)

©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)

個人向け「GK」ラインアップ完成

三井住友海上

わかりやすく、選びやすい保険に

三井住友海上は、個人向け新商品として「GK すまいの保険」(火災保険)、「GK ケガの保険」(傷害保険)を11月から発売(2010年1月始期契約より)した。今回の新商品は、顧客の声を分析し、顧客にとって「わかりやすく」「選びやすい」保険としたほか、「手続きしやすい」(キャッシュレスでの契約手続きなど)、「環境にやさしい」(Web約款など)も併せて実現した。

「GK すまいの保険」 「GK ケガの保険」

これらの商品の発売により、三井住友海上グループが昨年5月から展開している個人向け商品(自動車・火災・傷害)の共通ブランド「GK」安心のゴールキーパーでありたいというラインアップが完成した。
新商品は、「商品インベション」の取り組みの一つで、わかりやすさや、えらびやすさを「コンセプト」に、これまであった個人向け火災保険6商品、個人向け傷害保険13商品を「GK すまいの保険」、「GK ケガの保険」に一本化し、商品ラインアップのスリム化と「GK」ブランドへの統一を実現した。

NKSSJの経営体制

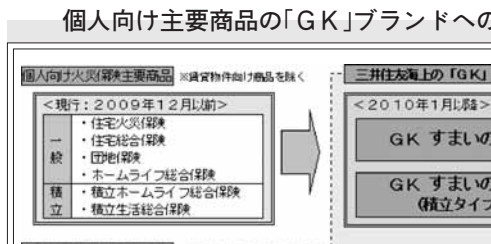
損保ジャパンと日本興亜損保は、10月30日に締結した「経営統合に関する契約書」に関係して、2010年4月1日付で設立予定の共同持株会社「NKSSJホールディングス株式会社」の経営体制について、11月10日、

次のとおり合意したと発表された。
▽取締役会の諮問機関として、「指名・報酬委員会」を設置する。
▽指名・報酬委員会は、役員を選任および処遇の透明性を確保することを目的とする。

▽資産運用委員会は、同持株会社グループの資産運用力を向上させることを目的とする。
▽両委員会は、同持株会社の取締役の中からその取締役会の決議によって選定する委員5名で組織し、委員5名のうち委員長を含む3名を社外取締役とする。

「柱」のみとし、住宅物件の構造別を4区分から3区分に変更した。
・割引・割増のシンプライズ化
割引の適用漏れ等の防止、わかりやすさを観点から、割引・割増は原則廃止した。

商品開発にあたり、消費者へのアンケートや意見交換会を実施することにも、代理店の声も聞き、顧客ニーズに合った「わかりやすい」内容とした。
商品内容の改定は次のとおり。
・構造別別の簡素化
構造別別の確認項目を「柱」のみとし、住宅物件の構造別を4区分から3区分に変更した。
・割引・割増のシンプライズ化
割引の適用漏れ等の防止、わかりやすさを観点から、割引・割増は原則廃止した。

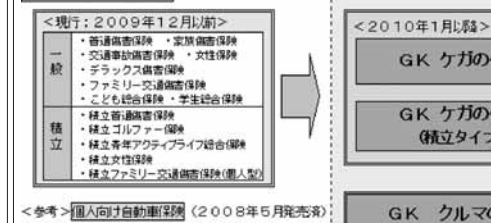


ペーパーレスの実現
火災保険では業界で初めて対面募集で「契約手続きの電子化」を実現。契約時に発生する各種書類のペーパーレス化を実現し、地球温暖化防止にも貢献(業界初)。また、Web約款も導入した。
キャッシュレス手続き
契約時に現金が不要な

春秋

最近、若い女性の間で歴史がブームになっている。彼女らは「歴史」と呼ばれ、歴史に大層くわしく、さらにお気に入りの戦国武将などがいるらしい。筆者の地元は、石田三成出生地のすぐ近くである。かつては、どうして悪く描かれたかであったが、今年の大河ドラマでは好意的で、なおかつイケメン俳優が演じてくれたことも功を奏し、「歴史」の中でも人気のある武将の一人であるようだ。
三成は、寺の小僧をしていた時、「三徳の才」によって秀吉にとりたてられるのであるが、筆者の幼稚園時

歴史は人々が築き上げる
歴史は、その寺の娘であり、春蟬の鳴くのかな境内に遠足に行った記憶がある。あの場所が、三成が世に出ていくきっかけを作ったと思うと、歴史を身近に感じる。歴史の検舞台に立つ人は、三成もそうであるように、時の権力、メディア、時代の要
歴史は人々が築き上げる
要衝として歴史上の人物を数多く輩出してきた北近江が、今や発展から取り残され田園風景が残るのも、長く続いた封建制度の影響なのかも知れないと思うことがある。本日の歴史は、そこで生活する人々が築き上げてきたという事実を、恩師が今も教えてくれているような気がする。(住三)



「GK」新CMを放映
各種プランを一つのパンフレットにまとめ、わかりやすさを「コンセプト」に作りこむ。
ペーパーレス・キャッシュレス手続き
Web約款を導入。ローリス」(同社のHP上にある個人客向けインタ

書保は、補償の対象が個人の普通傷害保険、家族向けの家族傷害保険、補償の範囲を交通事故に絞った交通事故傷害保険など、補償の対象者・補償範囲によって商品が分かれていた。「GK ケガの保険」では、これらを一括して、シンプルでわかりやすい構成とした。具体的には、個人向け、家族向け、女性向け、子ども向けの4つの契約プランから選択でき、各種特約をオプションでセレクトできるようにした。
・わかりやすい募集・販売ツール
各プランを一つのパンフレットにまとめ、わかりやすさを「コンセプト」に作りこむ。
ペーパーレス・キャッシュレス手続き
Web約款を導入。ローリス」(同社のHP上にある個人客向けインタ

レズ機能を導入した。
・確実な補償継続
「GK すまいの保険」と同様、満期案内の顧客宛直送を開始した。
▽積立タイプの火災保険
顧客向けに「GK すまいの保険(積立タイプ)」を発売した。「GK ケガの保険(積立タイプ)」を発売した。従来、積立タイプと、一般タイプで異なっていたプランから選択でき、各基本補償内容を同一とし、ニーズによって選べる複数のプランで、わかりやすく選びやすい保険とした。

お知らせ
次週11月30日は第五月曜日となりますので、本紙の発行はありません。

保険販売に役立つ 業種別情報

中小企業診断士
田 阪 薫

技術の発達に合った設備の整備急務

【市場規模】厚生労働省の医療施設調査によると、歯科医療機関の約9割は、昭和60年に927施設であったが、以後は増加傾向にあり、平成18年には1万9435施設に増加した。この間の歯科診療所数は、昭和60年に4万5540施設、平成18年に6万7392施設と増加している。増加率は著しい。しかし、平成20年の調査ではあるが減少傾向を示している。歯科診療も、近年、ビルの一室を賃借して開設するなどのケースが多くなり、診療所内で歯科技術を行うことが少なくなった。この状況変化が歯科診療の分業が進み、更には義歯の多様化も顕著になっていること野は、ここ数年、その役割の重要性を増している。

【業務知識】計、作成の方法、使用材料の3項目を基本として



【経営指標】
△企業数145 △平均従業員数8.5人 △売上高(年)6548万9000円 △限界利益率72.6% △労働分配率70.1% △売上高経常利益率3.6% △総資産利益率6.9% △自己資本比率33.6% △1人当たり売上高(年)770万2000円

歯科技工所

歯科医療機関の約9割が技工所に外注

平成20年に入り数は減少傾向 1万9435施設(18年)

【特徴】歯科技工所とは、歯科医師の指示に基づき、義歯(入歯)や差し歯などを作成する場所のことをいう。歯科診療所で一体的に行っているものは、歯科技工所とはいわない。入歯など歯科技工の歴史は古く14世紀頃一部の仏師や能面打によって木彫り技術を生かして木床義歯が作られていた。大正14年の調査では東京に3、神奈川に2、千葉に1の歯科技工所があったといわれ、その後増加し、昭和22年に東京都内に35の技工所があった。歯科技工の資質の向上、業務の適正運営等を目的として30年に歯科技工法を制定後、平成6年に歯科技工法に改められ今日に至っている。

【課題・展望】
歯日本歯科技工士会の調査によれば、歯科技工所が抱えている問題点のなかで、第一位が「同業間の過当競争」(45%)、以下「ガスや粉塵による健康障害」(41%)、受注の不安定(40%)、材料費の高騰、資金不足、新技術への対応、人手不足、設備機器の老朽化、作業場の狭さ等となっている。

【業界団体】
歯日本歯科技工士会
〒162-0846
東京都新宿区市谷作内町21-5 (日本歯科技工士会館)
電話03(32267)8681
FAX03(32267)6650

お客様との偶然な出会い「3題」

FPとして仕事をしていたところ保障の必要性に疑問を感じ、保険会社のセールス担当者へ新しい保障設計を依頼しました。要求した内容は減額と一部の特約の解約による保険料負担の軽減でしたが、新しく提案されたプランは要求した内容とは異なり、少し手を加えているものでした。私保険料水準はあまり変わらないうえに、新提案への不満を口に、2ヶ月3度プランを再作成してもらったものの、Aさんが満足できるものは出てきませんでした。筆者が契約内容を再見したところ、客観的な見地からは明らかに過剰な保障内容でした。Aさん自身の主観的な見地も加味した上で、保障設計を行い、既契約を保有する保険会社に同等のプランを提供してもらおうとしたのですが、Aさん自身にはその保険会社と継続してお付き合いする意思がなくなっていました。

期待に応えてくれない募集人
いわゆる「保険難民」について
会社を経営しているCさんは、法人の損保契約を任せていた経理担当者の退職を機に、契約内容の見直しを求めた。結果的には上記の方々のように思いますが、Aさん自身がその保険会社と継続してお付き合いする意思がなくなっていました。第2子出産を控えた自営業の相談者Bさんは、共済のみの保障では不安を感じたために来店型保

FPとして仕事をしていたところ保障の必要性に疑問を感じ、保険会社のセールス担当者へ新しい保障設計を依頼しました。要求した内容は減額と一部の特約の解約による保険料負担の軽減でしたが、新しく提案されたプランは要求した内容とは異なり、少し手を加えているものでした。私保険料水準はあまり変わらないうえに、新提案への不満を口に、2ヶ月3度プランを再作成してもらったものの、Aさんが満足できるものは出てきませんでした。筆者が契約内容を再見したところ、客観的な見地からは明らかに過剰な保障内容でした。Aさん自身の主観的な見地も加味した上で、保障設計を行い、既契約を保有する保険会社に同等のプランを提供してもらおうとしたのですが、Aさん自身にはその保険会社と継続してお付き合いする意思がなくなっていました。

争奪 保険マーケット

CFP® 澤田 隆之

第2子出産を控えた自営業の相談者Bさんは、共済のみの保障では不安を感じたために来店型保

FP手法を 活かした保険販売

251

CFP 若林 修

アイブライツ株式会社
http://www.1eye.co.jp/

目安となる契約更新時期

賃料改定手法②

大変厳しい経済情勢のなか、コスト削減がすべての企業にとって、またまだそのことが至上命題である状況に変わりはあらず。その手法のひとつとして賃料減額依頼への取り組みの必要性は、

来年度の国家予算が予想外に膨らみ、赤字国債を多額に発行することになったように、日本国民が負担する借金は増加の一途をたどり、諸外国でも類を見ないほどの赤字大国になろうとしています。

国債で国が国民等に借金をして、そのお金を国民に貸し付けるというのには限度を超え、自動車操業に近いものがあります。「借金を借金で返す生活をやり直そう」と等と謳っている金融機関のCMを見るたびに「日本を何とかし

顧客満足度アップのために取り組むこと

「のれん」を尊重する会計基準

現在、日本は諸外国の多くが導入している会計基準である「国際会計基準」を導入しつつあります。この場合に「のれん」の扱いが大きくなれば、日本でも無形固定資産であるノウハウ等の知的財産は否が応でも注目されることとなります。

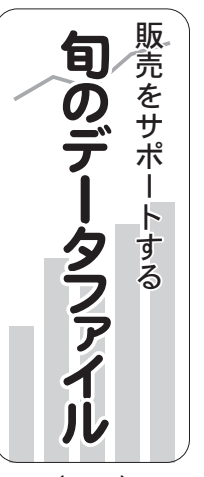
現状を知るには、経営スキャン・リーダーシップ、「選択と集中」、「交渉力・リレーション」、「知識・インベション・スピード」、「チームワーク・組織知・リスク管理・カパナンス」の5つの項目に分けて分析します。チェックリスト等は商工会議所等が作っているものがありますので、そちらを利用されるのも一つです。現状を分析して目に見える資産だけではなく、見えない強力な武器を手に入れることができると思います。



正当な権利を前提に賃料減額依頼

オーナーへの配慮も含め対応

ただ、ここで再度確認を必要とすることがあります。賃料減額依頼が、更新条項に、更新のタイミングでしか出



2年以内の受診4割前後

内閣府 がん対策に関する世論調査

内閣府は「このほど」が「重要」な対策に関する世論調査の結果を発表しました。

それによると、がんにかかると「2年以内の受診」が最も重要だと答えた人が75.7%に達しています。

「がん検診の状況について」として「2年以内の受診」が最も重要だと答えた人は40.7%、「受診したい」が27%、「どちらかといえば受診したい」が13.7%、

胃がんの検診の受診状況

	1年以内①	2年以内②	2年以内①+②	2年以上前	今まで受けたことがない	わからない
20~29歳	0.7	0	0.7	1.4	98	0
30~39	17.7	3	20.7	6	71.6	1.7
40~49	38.8	7.5	46.3	14.7	38.8	0.3
50~59	38.5	7.3	45.8	16.8	37.1	0.3
60~69	37.5	8.4	45.9	23.3	29.9	0.9
70歳以上	34.3	9.1	43.4	27.1	28.5	1.1

知識の キャンパス

行政書士 田島 政幸 (20)
http://www.horitu.biz/

今は消費者保護・環境保護の時代となり、企業に必要以上のコストが押し掛かります。当然企業は弱体化し、企

国際会計基準を日本でも導入傾向に

「のれん」を尊重する会計基準

現在、日本は諸外国の多くが導入している会計基準である「国際会計基準」を導入しつつあります。この場合に「のれん」の扱いが大きくなれば、日本でも無形固定資産であるノウハウ等の知的財産は否が応でも注目されることとなります。

高まる「食」の安全

インターリスク総研等

全実 食品安全

三井住友海上のグループ会社であるインターリスク総研とイーエムエスジャパンは、食品汚染・食品テロに対する「食品安全コンサルティング」を10月29日から開始した。

故が発生しても原因究明や商品の回収が迅速に行えるシステムのこと。同社では、食品の事故防止や防御について、企業の従業員への研修や教育、安全対策のプラン作りに関するノウハウを提供する。具体的には次のとおり。

- ① HACCPシステム、ISO22000の認証取得支援コンサルティング
- ② HACCPシステム、食品安全マネジメントシステムの認証取得のコンサルティングを実施。
- ③ 従業員や経営幹部に対して食品防御の観点から、食品安全マネジメントに関するセミナーを実施。

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

損保ジャパンの整備工場代理店組織「AIRジャパン」会員の大谷自動車株式会社(大阪府泉佐野市、大谷公男社長)は、9月21日、大阪府泉佐野市、大谷自動車株式会社(大谷公男社長)は、9月21日、規格ISO9001認証取得「エア21車検」加盟店として認定を受けた。その認定式が10月22日に行われ、損保ジャパンの岡田広志南大阪支店長、損保ジャパン代理店サポートの山田繁社長などが出席し、大谷社長へ認定証を手渡した。

エア21車検は、代理店の経営支援を行う損保ジャパン代理店サポートが開発した「ISO9001認証取得」と「お客様満足度向上に関する独自の基準」を認定基準としたニューサービス型車検規格「AIRジャパン会員「エア21車検」認定」で、一定条件に合致する整備工場に対し導入を提案している。

大谷自動車では、自社の若いスタッフからの要望で認定に向け挑戦。業務の見直しや研修など約1年間の準備期間を経ていること、といった条件を満たしていれば贈与財産に2500万円の特別控除を受けられることができる相続時精算課税制度についても紹介した。

大谷自動車は、10月29日午後2時から、「保険募集人賠償責任保険」について「大阪商人」笑いと「忠道会長が登壇し、非会員が多く出席している」とから代協活動に焦点を当てた説明を行った。その中で昨年12月に一般社団法人という法人格を取ったことなどを報告した。大谷代協、会員大会17名が参加し開催

員も16名参加し盛大に行きたかった」と挨拶した。セミナーでは、アリアンツ火災海上の代理店営業統括部長・黒田明氏が「コンプライアンスと代理店賠償責任」について説明するなかで、保険募集人賠償責任保険(新日本代協プラン)の内容について解説、保険代理店としての自己防衛の必要性を説いた。

続いて、林家染丸師匠が「大阪商人」笑いと「忠道会長」のテーマで講演し、落語も披露した。上方落語と江戸落語の違いなどユニークな交えながら解説。出席代理店は日頃の緊張を解いて楽しげな様子で、懇親会に移った。

現在、一般消費者だけでなく企業の「食」の安全に対する関心が高まっている。同コンサルティングでは、海外で注目され始めている「食品防御」と「トレーサビリティ」に関するアドバイスをを行うことで、食中毒・異物混入防止対策の基本となるHACCP、ISO22000などの認定基準に基づいたコンサルティングを行う。

①食品防御(フード・デューティ)のコンサルティング
②トレーサビリティ・コンサルティング
③ HACCPシステム、食品安全マネジメントシステムの認証取得のコンサルティングを実施。

対象企業は、食品加工・外食産業(レストランチェーン等)、菓子メーカー、小売、流通関連福祉施設、百貨店、ホテル・旅館、企業内フードサービス業など。所要期間は半年から2年。料金はコンサルティング一つにつき200万円から、教育研修・セミナーは20万円から。売上目標は年間5000万円(25社)以上。

東京代協城北支部は11月11日、東京・豊島区の東京芸術劇場で支部セミナーを開き、税理士の保坂弘達氏が「一生保業に役立つ税務知識」をテーマに講演し、契約形態によって変わる保険金の課税関係や課税方法、それらの特徴について解説した。

受け取った保険金が一時的に該当した場合、特別控除額を控除した半額が課税対象となることなど、所得税に関わる保

三井ダイレクト損保は、10月8日に自動車保険の保有契約が80万件に到達した。昨年度末までの直近3年間で、毎年10万件ずつ増加。9月末の自動車保険の元受正味保険料(速報)も156億円(増収率11.8%)と好調を維持した。昨今の節約志向や通販業界全体の持続的拡大等が通販損保への追い風となり、同社では、「インターネッ

北海道銀行と提携
そんぽ24は、北海道銀行と提携し、10月から「そんぽ24自動車保険(通信販売用総合自動車保険)」の販売を開始した。今般の提携では、北海道銀行が同社の媒介代理店となり、自動車保険の販売を行う。具体的には、北海道銀行の行員が顧客に同社の自動車保険を案内し、顧客がインターネットまたは電話で、直接そんぽ24と契約手続きする。

環境リスク・レビュー
エヌ・ケイ・リクス社
日本興亜損保のグループ会社エヌ・ケイ・リクス社が、同社独自のビジネスモデルが多くの顧客に評価された結果として、先ごろ環境に関する

情報誌「環境リスク・レビュー」第13号を発行し、今回のテーマは「日本におけるグリーン・ニューディール」を考へる。米国では、オバマ大統領が「エネルギー・環境計画」による景気浮揚と環境政策推進を発表し、日本では2020年までに1990年比25%削減を目指す中期目標を掲げ「日本版グリーン・ニューディール」について検討を始めた。本誌では、(財)日本エネルギー経済研究所の工藤毅副所長が社会的に注目しているグリーン・ニューディールとは何かを確認するとともに、日本や主要各国の政策について解説、日本が今後、国際社会と関わりながら

地球環境問題テーマに

第50回環境講座

損保協会は11月6日、東京・千代田区の損保会館で第50回環境講座を開き、財団法人地球環境産



佐藤 正敏協会長



講演する秋元 圭吾氏

業技術研究機構の秋元圭吾・副所長が「地球環境問題の現状とその対応」をテーマに講演した。

講演で秋元氏は、地球温暖化の及ぼす影響は国や地域によって異なり、日本の場合気温が1度上昇する程度なら農業生産性が上がり食糧が増産される可能性もあるが、2、3度の上昇になると食糧生産に悪影響を及ぼし、他の国によって

まさまだと説明した。中長期的な地球温暖化対策としては発電の低炭素化が重要だとし、特に日本ではCO₂の排出量のうち発電によるものが40%を占めると指摘し、さらに民生(業務・家庭)レベルでは低炭素化と電力化の両方を図れること

亡くなっている場合は孫を含む)であること、贈与年の翌年2月1日から3月15日までに税務署に所定の申告と届け出を行

て、厳しい審査にクリアし、全国で203店目となる認定工場となった。大谷社長は「お客様に満足してもらえ、喜んでもらえる体制が整いました。地域での他店との差別化にもなり、新しいお客様やリピーターの集客力アップにつながればと期待しています」と話す。

大谷代協は10月29日午後2時から、「保険募集人賠償責任保険」について「大阪商人」笑いと「忠道会長が登壇し、非会員が多く出席している」とから代協活動に焦点を当てた説明を行った。その中で昨年12月に一般社団法人という法人格を取ったことなどを報告した。大谷代協、会員大会17名が参加し開催

員も16名参加し盛大に行きたかった」と挨拶した。セミナーでは、アリアンツ火災海上の代理店営業統括部長・黒田明氏が「コンプライアンスと代理店賠償責任」について説明するなかで、保険募集人賠償責任保険(新日本代協プラン)の内容について解説、保険代理店としての自己防衛の必要性を説いた。

続いて、林家染丸師匠が「大阪商人」笑いと「忠道会長」のテーマで講演し、落語も披露した。上方落語と江戸落語の違いなどユニークな交えながら解説。出席代理店は日頃の緊張を解いて楽しげな様子で、懇親会に移った。

地球環境問題は人類の抱える最大のリスク。地球環境問題対策は損保協会の重要課題の一つでもあるので積極的に取り組ん

でいく」と述べた。講演で秋元氏は、地球温暖化の及ぼす影響は国や地域によって異なり、日本の場合気温が1度上昇する程度なら農業生産性が上がり食糧が増産される可能性もあるが、2、3度の上昇になると食糧生産に悪影響を及ぼし、他の国によって

まさまだと説明した。中長期的な地球温暖化対策としては発電の低炭素化が重要だとし、特に日本ではCO₂の排出量のうち発電によるものが40%を占めると指摘し、さらに民生(業務・家庭)レベルでは低炭素化と電力化の両方を図れること

亡くなっている場合は孫を含む)であること、贈与年の翌年2月1日から3月15日までに税務署に所定の申告と届け出を行

て、厳しい審査にクリアし、全国で203店目となる認定工場となった。大谷社長は「お客様に満足してもらえ、喜んでもらえる体制が整いました。地域での他店との差別化にもなり、新しいお客様やリピーターの集客力アップにつながればと期待しています」と話す。

大谷代協は10月29日午後2時から、「保険募集人賠償責任保険」について「大阪商人」笑いと「忠道会長が登壇し、非会員が多く出席している」とから代協活動に焦点を当てた説明を行った。その中で昨年12月に一般社団法人という法人格を取ったことなどを報告した。大谷代協、会員大会17名が参加し開催

員も16名参加し盛大に行きたかった」と挨拶した。セミナーでは、アリアンツ火災海上の代理店営業統括部長・黒田明氏が「コンプライアンスと代理店賠償責任」について説明するなかで、保険募集人賠償責任保険(新日本代協プラン)の内容について解説、保険代理店としての自己防衛の必要性を説いた。

続いて、林家染丸師匠が「大阪商人」笑いと「忠道会長」のテーマで講演し、落語も披露した。上方落語と江戸落語の違いなどユニークな交えながら解説。出席代理店は日頃の緊張を解いて楽しげな様子で、懇親会に移った。

REVIEW第6号
あおい基礎研究所
あおい基礎研究所

雇用リスク対策

34

「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、賃金制度の導入・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『生きざら退職金制度の作り方』執筆
「適年代替手段に生命保険は最適」(新日本保険新聞社)

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-15)

となり、調整対象給付期間における年金総額(2,573,197円×9年=23,158,773円)は、支給調整の対象となる最大限度額の37,601,104円より少なくなりますから、このケースの場合、Aの期間に限って労災保険からの保険給付が停止されることになります。
なお、ここにおいても逸失利益額は判決等で明示された額ですが、その額が次の額を上回る場合は、次の額となります。
(給付基礎日額×365-死亡労働者本人の生活費率(35%)×就労可能年数に対する新ホフマン係数×遺族たる受給権者の相続割合)
なお、遺族(補償)給付については、労災保険の受給権者本人の受けた民事損害賠償に係るものに限り支給調整され、それ以外の相続人等が受けた民事損害賠償は影響を受けません。また、遺族(補償)年金の受給権者のうち先順位の受給権者が失権した後の後順位の受給権者については、支給調整は行われません。

労災保険と民事賠償請求 Part-15

⑩損害賠償が行われた場合の労災保険給付の支給調整

②労災保険の支給調整の方法…の続き(遺族補償年金の調整)

遺族(補償)年金も障害(補償)年金と同様に、調整対象給付期間(※)又は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。

(※)調整対象期間とは、前回説明したとおり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、又は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)です。そして、支給調整の対象となる最大限度額は、以下の式により算出されます。

= 逸失利益額 × 給付相当率(死亡の場合は、0.67) - 前払い一時金最高限度額(又は既払いの遺族補償年金額の何れか多い額)

年齢35歳男性、年収額600万円(給付基礎日額:11,539円)、妻(32歳)、子2人(3歳と8歳)といった家族構成の者が業務災害により死亡し、過失割合は企業が100%、本人0%、本人の生活費割合35%とした場合の逸失利益を73,343,440円とすると、支給調整の対象となる最大限度額は、

73,343,440円 × 0.67 - 11,539円 × 1,000日 = 37,601,104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、又は遺族(補償)年金の給付額が37,601,104円に達するまでの期間のいずれか短い方に限り労災保険給付が支給停止されることになります。

なお、遺族(補償)年金の年額は、給付基礎日額11,539円 × 223日分 = 2,573,197円

⑪労災保険法第64条第2項とその支給調整の基準、実際の運用

3回にわたって労災保険法第64条第2項が規定する民事損害賠償がされた場合の労災保険の支給調整について説明してきました。

なお、労災保険法施行規則附則45号(事業主から受けた損害賠償についての届出等)は、「労働者又はその遺族が、当該労働者を使用している事業主または使用していた事業主から損害賠償を受けることが出来る場合であって、保険給付を受けるべきときに、同一の事由について、損害賠償(当該保険給付によって填補される損害を填補する部分に限る)を受けたときは、次に掲げる事項を記載した届書を、遅滞なく、所轄労働基準監督署長に提出しなければならない。」として損害賠償の受領額および受領状況などの労働基準監督署への届出義務を規定しています。しかしながら、この届出はほとんど行われていません。

このような状況下で現実的に行政当局は、業務災害に対して行われる民事損害賠償の実態を十分把握できていないのが実情です。これが把握できない限り民事損害賠償が行われても労災保険給付の支給調整は行いようがありません。

したがって、同一の業務災害に対しての民事損害賠償と労災保険給付の調整規定は、労災保険型の保険給付が年金払いであった場合、年金給付の際の前払い一時金最高限度額相当額、または既払いの労災保険年金給付総額の何れか多い方の額が民事損害賠償から免除されるという法第64条第1項の規定は有効に機能していますが、労災保険法第64条第2項による労災保険給付の制限は、実質的に機能不全の状態になっています。そして、その結果、同一の業務災害に対して損害補てんが実質的に二重払いとなっています。

相互会社が株式会社に組織変更

国税庁

質疑応答事例で相続税の取扱いを新たに解説

知ってトクする -562-

税務情報



国税庁はこのほど、過去に納税者から寄せられた照会等に回答する質疑応答事例を更新、新たに50事例を追加した。今回はその中から、相続税・贈与税関係の「相互会社が株式会社に組織変更した場合の相続税の取扱い」について紹介する。

【照会要旨】相互会社であるA社は、平成○+1年4月1日をめぐりに株式会社となり、その後株式の上場を予定しているとのこと。

当該会社の社員である者は、同社が株式会社となった場合には、株式の割当てを受けることができると聞きましたが、仮にその者が平成○+1年4月1日以前に死亡した場合、相続税の課税財産はどのようになり、その評価はどのようになるのでしょうか。

(参考)A相互会社の株式の上場までのスケジュールは次のとおりと聞いております。

- イ. 補償基準日(※) = 平成○年3月31日
(※)補償基準日の社員について、一定の計算を行い、寄与分が算出された社員は、組織変更日に株式の割当てを受け、株主となります。
ロ. 内閣総理大臣(金融庁長官)の組織変更の認可=平成○+1年2月×日
ハ. 金融商品取引所による上場の承認=平成○+1年2月×日
ニ. 金融商品取引所が内閣総理大臣(金融庁長官)に対して株式の上場の届出を行うことを明らかにした日=平成○+1年3月×日
ホ. 株式の上場に伴う売却価格の決定=平成○+1年3月×日
ヘ. 組織変更日(株式会社化効力発生日)及び株式の上場の日=平成○+1年4月1日

【回答要旨】組織変更日に株式の割当てを受けることになる社員(以下「補償対象者」)について、内閣総理大臣(金融庁長官)の組織変更の認可を受けた日(平成○+1年2月×日)から組織変更日(平成○+1年4月1日)の前日までの間に相続が開始した場合には、株式の割当てを受けることに関する権利が相続税の課税財産となるものと考えられます。

この場合、株式の割当てを受けることに関する権利は、補償対象者について、金融商品取引所が内閣総理大臣(金融庁長官)に対して株式の上場の届出を行うことを明らかにした日(平成○+1年3月×日)から上場の日の前日(平成○+1年3月31日)までの間に相続の開始があった場合には、公開価格(売却価格)により、内閣総理大臣(金融庁長官)の組織変更の認可を受けた日(平成○+1年2月×日)から金融商品取引所が内閣総理大臣(金融庁長官)に対して株式の上

の届出を行うことを明らかにした日(平成○+1年3月×日)の前日までの間に相続の開始があった場合には、公開価格(売却価格)の70%相当額により評価することが相当と考えられます。

また、1株以上の株式の割当てを受ける補償対象者のうち金銭で交付を受けることを希望する者及び端株が生じる補償対象者には、株式の交付に代えて金銭を交付することが予定されていますが、上記と同様に評価することが相当と考えられます。

(理由)株式の割当てを受けることに関する権利(以下「本件権利」)の相続税法上の取扱いは、相続税法第2条に規定されている相続税の課税財産とは、相続又は遺贈により取得した財産をいうところ、この財産とは、相続税法基本通達11の2-1に「金銭に見換えることができる経済的価値のあるすべてのものをいう」とこととされていますので、次のとおりになると考えられます。

- 1. 相続税の課税財産となる本件権利について
相互会社が株式会社に組織変更をするためには、保険業法において、社員総会(総代会を設けているときは総代会)での組織変更計画の承認、内閣総理大臣(金融庁長官)の組織変更の認可等の各手続が必要とされており、組織変更日等を組織変更計画において定めたとしても、内閣総理大臣(金融庁長官)の組織変更の認可を受けなければ、その効力は生じないこととされています(保険業法96(10)ので、当該認可前においては、組織変更の効力が生じ得ないものである一方、当該認可後は、組織変更の効力が生じ得る状況となりますので、本件権利は相続税の課税財産となる経済的価値のあるものとするのが適当と考えられます。
したがって、内閣総理大臣(金融庁長官)の組織変更の認可を受けた日から組織変更日の前日までの間に、補償対象者に相続が開始した場合には、本件権利は相続税の課税財産となるものと考えられます。

- 2. 本件権利の評価について
財産評価基本通達には、本件権利の評価方法について定めがありませんが、本件権利は、組織変更計画によって割当てが定められた株式の数に応じて組織変更日に株式の割当てを受け、株主となることのできる権利ですから、同通達168(4)に定める「株式の割当てを受ける権利」に類似するものといえますので、本件権利の評価は、次のとおりになります。
(1) 金融商品取引所が内閣総理大臣(金融庁長官)に対して株式の上場の届出を行うことを明らかにした日から上場の日の前日までの間に相続の開始があ

った場合
「株式の割当てを受ける権利」の価額は、その権利の発生している株式について、財産評価基本通達に定める評価方法(同通達174など)により評価した価額に相当する金額から割当てを受けた株式1株につき払い込むべき金額を控除した金額によって評価します(同通達190)。

また、「公開途上にある株式」とは、金融商品取引所が内閣総理大臣(金融庁長官)に対して株式の上場の届出を行うことを明らかにした日から組織変更日(株式の上場の日)の前日までのその株式をいい、株式の上場又は登録に際して、株式の公募又は売出しが行われる場合における公開途上にある株式の価額は、その株式の公開価格により評価することとなります。

したがって、金融商品取引所が内閣総理大臣(金融庁長官)に対して株式の上場の届出を行うことを明らかにした日から組織変更日(株式の上場の日)の前日までの間に相続の開始があった場合には、本件権利の価額は、「公開途上にある株式」と経済的本質が同様のものと考えられますので、公開価格(売却価格)により評価することが相当と考えられます。

(2) 内閣総理大臣(金融庁長官)の組織変更の認可日から金融商品取引所が内閣総理大臣(金融庁長官)に対して株式の上場の届出を行うことを明らかにした日の前日までの間に相続の開始があった場合

内閣総理大臣(金融庁長官)の組織変更の認可日から金融商品取引所が内閣総理大臣(金融庁長官)に対して株式の上場の届出を行うことを明らかにした日の前日までの期間は、上記と同様に公開価格(売却価格)を基礎として評価することが相当と考えられますが、当該期間は、公開途上にある株式として評価する期間に相当する期間よりも前であることから、一定のしんしゃくが必要と考えられます。そのため、「未収天然果実」の評価方法(同通達200)に準じ、組織変更日に株式が上場する蓋然性が極めて高いことからそのしんしゃく割合を最低の30%として評価することが相当と考えられます。したがって、当該期間における本件権利は、公開価格(売却価格)の70%相当額により評価することが相当と考えられます。

(3) 補償対象者の相続人が割り当てられた株式の交付に代えて本件権利に係る金銭の交付を受けた場合

1株以上の株式の割当てを受ける補償対象者のうち金銭で交付を受けることを希望する者や端株が生じる補償対象者の相続人には、割り当てられた株式の交付に代えて金銭が交付されることとなりますが、当該金銭の交付を受ける場合であっても、当該相続人が相続により取得する財産は、本件権利となりますので、交付を受けた金銭によって評価するのではなく上記(1)または(2)と同様に評価することが相当と考えられます。

中国現地企業向けに海外旅行保険

訪日中国人をメディカルサポート

損保ジャパン中国

医療機関の紹介や通訳サービス



海外旅行保険のパンフレットとして海外旅行保険である。同社では、観光庁が推進するビジ

同商品は、日系の中国現地企業向けに提供されるもので、現地従業員が短期出張で訪日する際の不安を取り除くため、中国語による医療機関紹介・医療通訳サービスや提携医療機関でのキャッシュレスサービス

政府の目標、側面から支援

損保ジャパンは、日本財産保険(中国)有限公司(損保ジャパン中国)を通じて、訪日中国人向けメディカルサポートサービスをセッとした海外旅行保険「漫遊桜花」(マンヨウインホア)を、11月1日から提供した。

この商品は、損保ジャパン中国が引受保険会社となっており、日系の中国現地企業に販売、日系の中国現地企業が雇用して商用で訪日する従業員を補償する保険である。商品の特徴は次のとおり。

- けがによる死亡、けが病気の療養費用に絞ったシンプルな補償。
- 日本滞在中だけでなく、中国出発から帰国までの間、一貫して補償。
- 1か月以内の短期出張が対象。
- 日本におけるメディカルサポートサービスをセッ

この商品は、損保ジャパン中国が引受保険会社となっており、日系の中国現地企業に販売、日系の中国現地企業が雇用して商用で訪日する従業員を補償する保険である。商品の特徴は次のとおり。

- 中国語に対応できるスタッフを配置し、補償対象者の諸症状の確認や医療機関の紹介を行うほか、補償対象者と医師の意思疎通を電話でサポートする。
- 提携医療機関でのキャッシュレスサービス
- 医療機関と提携し、補償対象者が診察を受ける際の窓口における支払を不要にする。これにより「クレジットカードが使用できない」「現金の持ち合わせがなく会計ができない」などといった支障を解消する。

「クレジットカードが使用できない」「現金の持ち合わせがなく会計ができない」などといった支障を解消する。

契約をした日を気にもしないで、G氏に中途更改を勧めたディーラー代理店のコンプライアンスへの認

度々で恐縮だが、ここまでお読みいただいた方は、私同様、様々な面で呆れかえっていることだらう。業者も業者だが、

か。私はG氏とのやり取りをすべて電話でE氏に報告し、D社の所属課支社にて責任者も交え話し合っていました。



石原 誠 株式会社INS Insurance Network System
http://www.ins-consulting.co.jp/
ブログ「ダイキューの嵐」
http://blog.livedoor.biz/max171

集客の面まで考慮するとまだまだあるべき姿になっていないと感じています。今月はまだ半期の道中ですので、素早く軌道修正をすればまだまだ間に合うと思います。数字目標もそうですが、集客目標、そしてそのお客様への層も計画に基づいて集

こちら狙って来て頂くためには、それ相応の準備が必要だということですね。その結果として漢然と保険に入りたい人ではなく、キチンと保障を考えたという人に特に来て頂きたいと思っております。もちろん、漠然とした接点でも明確にする

くなくなっていました。と言いつても、任せると言っている信用して頂いている証ではありませんが、ご自身での選択ではないことを多くあるからです。僕が「一緒に作る」にこだわる最大の理由はそこにあります。お客様自身が保険を作る、その

未経験を育てる時間や、余裕がないので、できれば数字を元々持っている即戦力を引き入れるのがリスクが低いと判断されています。特に損保は飽和状態で上手に数字を伸ばすには、「属人的」か「仕組み」のどちらかを意識しないと難しいだろうと思います。僕が見ている限り「仕組み」が属人的だと感じるケースも多いですが…(笑)。

中国語に対応できるスタッフを配置し、補償対象者の諸症状の確認や医療機関の紹介を行うほか、補償対象者と医師の意思疎通を電話でサポートする。

「G氏「えーと、よく覚えてないなあ。確か大分の水曜日だったかなあ。そういうのはこだわっているのですね、ちょっとカレンダーで確認するね。」

「G氏「うーん、私もよく覚えてないなあ。確か大分の水曜日だったかなあ。そういうのはこだわっているのですね、ちょっとカレンダーで確認するね。」

「G氏「うーん、私もよく覚えてないなあ。確か大分の水曜日だったかなあ。そういうのはこだわっているのですね、ちょっとカレンダーで確認するね。」

7月に保険ショップ運営をスタートさせました。店舗が独自で立ち上がった運営できる状態になるまではやはり時間がかかります。僕の当初の見通しでは半年でできると立ち上げたいと考えて

この半年は、僕も生命保険の相談に携わりお客様ともたくさん接してきましたが、お店のキチンとした立ち上げには「仕組み」が不可欠だと感

じっています。現在は、案件づくりに関してもやはりそれぞれのスタッフの意識や、店舗への不確定な来店のお客様に比例して業績が動いているのが現状だと思っています。基本的なことになりませんが、計画して、その計画通りに運営ができれば、それは立ち上がっていると言え

客していきたくないと考えています。店舗での保険相談は営業ではありませんので、お客様もこちらに選択を丸投げする方ではなく、僕たちのサポートを受け一緒に考えたいという方に

お手伝いに徹することが僕たちの役割だと考えています。特に店舗では、未経験の方も素早く即戦力になって頂く必要もありません。人によって強弱はありますが、僕が引継ぎたいという方には、それ

です。今が回らないと先が回りませんから。正直、僕にも時間と余裕、特に余裕なんて全然ありません。「仕組み」と聞けば昔は楽をするというイメージも強かったのですが、これからのビジネスには「仕組み」が必要で、その一つのカタチを創出するために時間が必要になってきま

私「Gさん、先程保険会社から連絡がきました。私がGさんの自動車保険解約のお申し出に

私「Gさん、先程保険会社から連絡がきました。私がGさんの自動車保険解約のお申し出に

私「Gさん、先程保険会社から連絡がきました。私がGさんの自動車保険解約のお申し出に

私「Gさん、先程保険会社から連絡がきました。私がGさんの自動車保険解約のお申し出に

成功の秘訣は

見えないものカチチにすること

保険会社へのアフターサービス

60

小原太史

顧客の「善意」は理解できたが、後味の悪さが残り…

G氏「うーん、私もよく覚えてないなあ。確か大分の水曜日だったかなあ。そういうのはこだわっているのですね、ちょっとカレンダーで確認するね。」

日新火災 神奈川統括営業部 川崎支店

『あなたの…何でも相談役』に

有限会社 保険ガイド 代表取締役 久保田 功氏



代理店登場

日新火災の専属代理店として地域に根ざした活動を続けることおよそ40年。有限会社保険ガイド代表取締役の久保田功氏はリテール代理店として地域住民に向き合ってきた一方で、地元神奈川県川崎市の代理店会である川崎日新会でおおよそ20年、広域の神奈川県川崎日新会4期8年会長職を務め、ここで代理店間の相互研鑽の必要性を呼びかけるなど日新火災代理店会を今日の形に発展させた立役者の一人でもある。...

日新火災一筋およそ40年

代理店会の変革にも先鞭

まず保険業界に。入ったきっかけなどについてお聞かせください。久保田 私がこの道に入るようになったのは学生時代、ある代理店にアルバイトとして関わったことがきっかけでした。その代理店はグレートアメリカン、キャピタルといたった外国損保会社の保険を取り扱っていました。...

つかむべきは『心の情報』

顧客から相談される存在に

た。当時、日本の損保では4分の3賠償と云って契約者が被害者にみずから示談交渉をして示談金を受け取っていた。...

い」というものでした。それ以来、私はこの高名な伯父に唯の一度も助力を求めたことなく、地元神奈川県で一歩一歩ひたすら、リテール営業に努めてきました。...

考え方が大きく異なっていたために、会のあり方そのものに違和感を覚えていたものです。当時の代理店会では保険環境といえは代理店は地元の名士がなるケースが多く、必要以上に情を重んずる風潮もあって、私などが保険知識の習得に努め、お客様のための考えを最優先にするという方針が本に入らないという方が本に多くいました。...

代理店会の必要性を説く

「代理店会は人への頼り」が持ちはあつてはいけな拓し、何よりも話術にまかすがあつてはいけなました。そのために会としての運営に携わってきたのです。久保田 代理店会を自主的な組織として成り立たせなければいけないという思いで常にやってきました。...

「代理店会は人への頼り」が持ちはあつてはいけな拓し、何よりも話術にまかすがあつてはいけなました。そのために会としての運営に携わってきたのです。久保田 代理店会を自主的な組織として成り立たせなければいけないという思いで常にやってきました。...

がん検診受診率向上へ

埼玉県と9金融機関提携

東海自動車、三井住友など



検診の普及啓発で協定の受診率向上に

金融9社(アフラック、第一生命、東京海上日動あんしん生命、東京海上日動、三井住友海上、三井住友海上、三井住友海上、埼玉りそな銀行、武蔵野銀行)と埼玉県は、11月11日、埼玉県知事公館大会議室で、「埼玉県におけるがん啓発・がん検診の受診率向上に向けた包括的提携に関する協定」締結式を行った。

この協定は、埼玉県と金融機関9企業が連携・協力してがん検診の効果や重要性の普及啓発を図り、がんの早期発見・早期治療による県民の健康的な生活の実現を図ることを目的としている。

具体的には、がん検診の受診勧奨などの共通チラシの作成、営業活動時

の受診のすすめ、窓口の案内、パンフレットの設置やポスターの掲示、顧客や県民向け講演会の開催などを連携・協力して行い、がん検診受診率の向上に取が出席した。



100部プレゼント
8・11月11日

よるがん死亡者数の減少を目指す。

上田知事の挨拶の後、埼玉県と各社が協定書を取り交わした。

式典には、上田清司埼玉県知事、外池徹アフラック社長、太田せつ子第一生命支配人さいたま総合支社長、伏見洋之東京海上あんしん生命常務、宮崎忠彦東京海上日動常務、岡部純三井住友海上理事、三井住友海上上杉らめき生命社長、篠原光行埼玉県信託常務理事、上條正仁埼玉りそな銀行社長、加藤喜久雄武蔵野銀行頭取が出席した。

臨時株主総会を招集
ニッセイ同和損保

平成22年4月1日付で三井住友海上日動との間で株式交換による経営統合を行い、同年10月1日付で、あいおい損保との間で同社を存続会社とする合併を行うニッセイ同和損保は、10月30日開催の取締役会で、株式交換、合併、定款の一部変更を承認してもらうための臨時株主総会を12月22日に招集することを決定した。

中国国内の最新動向

ロジスティクスセミナー

日本興亜損保は11月10日、東京・中央区の本社で、日本橋ビルで物流企業向けのロジスティクスセミナーを開き、日本通運海運事業部の織田博文氏が「中国国内物流の最新動向」をテーマに講演した。

中国では従来、鉄道は



講演する織田 博文氏

高速運行を実現する行郵専用(貨物特急便)や沿海部港湾と内陸地を結ぶ集積箱専用(コンテナ貨物列車)など新たな列車種別が現われている。

水上輸送も08年の三峡ダム完成により長江水運輸送ルートが整備されるなど、武漢まで1万トン、重慶まで5000トンの本船の入港が可能となった。さらに道路輸送も高速道路などの急速なインフラ整備が進むなど、各輸送経路の発展が著しい。こうした状況を踏まえ織田氏は中国発着の物流を制することがビジネスの発展のうえで重要だと述べた。



パートナーがいる、という安心。

「当地テレビCM」

東京海上日動は、10月17日から全国各地のローカルテレビ局28局で、地元ゆかりの著名人を起用した100篇以上の「当地テレビCM」の放映を開始した。28局のミニ番組「TUBE PART

NEER」を同社が単独で提供し、その番組と連動するCMで、撮影も28か所それぞれの地元でロケを行っている。今回のCMでは、「パートナーがいる」という安心。それもTOKIO MARINE Qualityです。あなたの街の東京海上日動の代理店」をキャッチフレーズに各局ごとに内容の異なるCMを放映することで、地域に根ざした代理店の魅力を伝えることを目的としている。

なお、ラジオでも同様の企画を10月1日からスタートしている。テレビと同様に地域に根ざした代理店の魅力を伝えるミニ番組と、連動するラジオCMを実施。「パートナー」をテーマとする、人と人との絆を伝えるミニ番組を制作し、各局ごとに地元で活躍するパーソナリティやアナウンサーが出演するCMを、月曜日から金曜日の日替わりで放送する。

同社では、ホームページ上に10月17日から同企画のスペシャルサイトを開設。各地ごとに内容の異なる「当地CM」(テレビCM・ラジオCM)が、全国分一挙に視聴できる。

★新日本保険新聞社 新商品のご案内★

待望のシリーズ第15弾完成!!

会社を元気にする助成金あれこれ 「助成金」は最強の営業ツール!



DVD 60min



定価 7,430円

(消費税込み・送料別)

企業経営は「ヒト」「モノ」「カネ」といわれています。その中でも、最も重要な「ヒト」に関する助成金・給付金が厚生労働省から数多く出されています。そのほとんどは業種を問わず活用できるものばかり。しかし「よくわからない」「手続きが面倒」などの理由で、より多くの事業主に活用されていないのが現状です。そこで活動や発言がマスコミからも注目され、年金問題にも積極的に発言し「年金博士」としてもテレビ・雑誌で活躍する㈹ブレインコンサルティングオフィスの北村庄吾氏が、「元気」を求める会社経営者に最適な「使える助成金」の最新的话题を紹介し、法人顧客への情報提供に欠かせないのは何と云っても継続性のある営業! 不況に強い助成金の最新情報を営業ツールにすれば、新たな保険契約の財源確保にもつながります!

※2009年9月30日に開催されたシンニチ実践セミナーVol.2の内容を収録しております。パワーポイント・スライドを使用したセミナーであったため、画面がやや暗めになっております。

法人顧客への情報提供に困っていませんか?

「助成金」は最強の営業ツール!

講師 ㈹ブレインコンサルティングオフィス 代表 社会保険労務士 北村 庄吾

- CHAPTER
1. はじめに ～自己紹介～
 2. 助成金は会社の負担の保険料で成り立っている ～利用しないと損! 助成金を取り巻く環境～
 3. 従業員によって受けられる制度もこれだけ違う! ～「雇用促進」に役立つ助成金～
 4. お客様の作れない人・作れない人 ～社労士との提携販売で顧客をつかもう～
 5. 中小企業は知っておくと得! ～こんなにもある、不況に強い助成金活用術～
 6. 情報提供は継続的に行うことが大事! ～「人材確保」に役立つ助成金～
 7. 労務リスクや退職金問題は保険で解決! ～社労士が生保営業職員と提携する理由～
 8. 助成金活用を営業ツールに ～より使いやすくなった子育て支援の助成金～
 9. 社員のレベルアップを図るために知っておく ～「社員のキャリアアップ」に役立つ助成金～
 10. 中小企業の社長さんに「元気」を提案! ～「雇用維持」に取り組むともらえる助成金～

●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)

商売繁盛DVDシリーズ No.15 「助成金」は最強の営業ツール!	個
-----------------------------------	---

●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