

新日本保険新聞

(損保版)
 第1〜4月曜日発行
 発行所 新日本保険新聞社
 大阪市西区朝本町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。

「がんにも負けず」

みんなの健保、がん補償に重点

富士火災は、実費補償型の医療保険「みんなの健保(医療費用特約付医療保険)」のがん重点プラン「みんなの健保「がんにも負けず」」を発売(2010年1月1日以降保険始期)した。

同保険は、「みんなの健保」の最大の特長である実費補償を「がんの治療を目的とする医療費用」を「がん以外の治療を目的とする医療費用」に区別し、がん以外の治療を目的とする医療費用に占めるがん関連の治療費の割合が86%にも達し、がんのための先進医療金額を設けることでがんの実費補償を厚くし、がんの補償に重点を置いた商品となっている。

同社では、日本人の生涯におけるがんの疾患リスクが、男性ではおおよそ2人に1人、女性では3人に1人(「がんの統計08年度版」)がなることと、日本での先進医療に占めるがん関連の治療費の割合が86%にも達し、がんのための先進医療金額を設けることでがんの実費補償を厚くし、がんの補償に重点を置いた商品となっている。

富士火災は、実費補償型の医療保険「みんなの健保(医療費用特約付医療保険)」のがん重点プラン「みんなの健保「がんにも負けず」」を発売(2010年1月1日以降保険始期)した。

「がん」と「がん以外」で区分

同商品は従来の「がん」と「がん以外」の補償を同額とした契約タイプと比較して、「がん以外」の補償を抑えることにより、割安な保険料となり、「がん」が不安だが、がん以外の病気やケガにも一定の補償がほしいという顧客に対して合理的な保険設計となっている。

「みんなの健保」は、先進医療の技術料(全額患者負担)、健康保険などの公的医療保険を利用し、入院治療を受けた場合の治療費等の自己負担部分の補償をはじめ、「差額ベッド代」「ホームヘルパー等の雇入費用」などの入院諸費用の補償や、「セカンドオピニオンの提供サービス」

契約タイプ例
 (みんなの健保新重点契約タイプに「がんにも負けず」をセットしたパターン)

契約タイプ	J5	J6	J7
がん医療費用	300万円	400万円	500万円
医療費用	100万円	200万円	300万円
手術保険金額	手術の種類に応じて1・2・4万円		
入院保険金日額	1,000円		

保険料例(2010年1月1日以降保険始期)
 (日額1,000円・保険期間10年・月払・入院治療費用有・単位:円)

契約タイプ (がん/がん以外)	J5 (300万/100万)		J6 (400万/200万)	
	男性	女性	男性	女性
20歳	2,680	2,680	3,180	3,180
30歳	3,240	3,220	3,820	3,780
40歳	4,140	3,890	4,870	4,590
50歳	6,860	6,320	8,080	7,440
60歳	12,240	11,180	14,510	13,230

冬の旅行シーズンに備え

海外の新型インフルエンザ対策

ジェイアイ

シエナイイ傷害火災フルエンザの流行は収まらず、年末年始や、2月から3月にかけて学生が卒業旅行シーズンを迎えるなど多くの人が海外旅行に出かけることから、このほど、海外旅行時のインフルエンザ対策をまとめた。

▽渡航先の状況はウェブサイトでチェック

今年6月12日(日本時間)に、世界保健機関(WHO)が新型インフルエンザのパンデミック警戒レベルをフェーズ6に引き上げて以来、新型イン

世界各国の初診料

日本	2,700円
ロンドン	17,400円
パリ	16,200~24,400円
ホルン	16,200円
ロサンゼルス	18,400円
上海	9,800円
パリ	7,100円
ゴールドコースト	12,800円

2007年同社調べ(海外の医療事情)より抜粋
 ※初診料は、最短時間(通常10~20分程度)の診察料となる。

海外の新型インフルエンザ対策

断は禁物で、日本のように確定症例数の公表を取りやめている国もある。また、季節が変わり、今後インフルエンザの流行シーズンに入る国も地域もある。同社では、渡航先のインフルエンザ状況は、外務省のウェブサイトで事前に最新情報のチェック(入手)を促している。

また、銀行窓販解禁以降、銀行も来店スペースで保険販売を行っており、その数も徐々に増えてきている。消費者にとって選択肢が増えることは喜ばしいことであり、物騒な世の中では家庭に訪問されるより、自分のペースで保険の説明を受けたり、来店型店舗だけでなく、これからの代理店経営に思う

また、銀行窓販解禁以降、銀行も来店スペースで保険販売を行っており、その数も徐々に増えてきている。消費者にとって選択肢が増えることは喜ばしいことであり、物騒な世の中では家庭に訪問されるより、自分のペースで保険の説明を受けたり、来店型店舗だけでなく、これからの代理店経営に思う

先日、筆者の支社所属の代理店が来店型店舗を新たに開設した。今までは訪問型営業のみであったが、時代の波には逆らえず、大きな投資となったが、駅前の一等地に店舗を構えた。近頃、大型ショッピングモールはもとより、スーパーの一角にもいわゆる「保険ショップ」を目にするのが非常に多くなった。これらショップの大半は全国展開の大資本によるもので、これに対抗するかのどく、地域の代理店が駅前や商店街の一角に来店型店舗をオープンするケースが増えているように思える。

「春秋」

先日、筆者の支社所属の代理店が来店型店舗を新たに開設した。今までは訪問型営業のみであったが、時代の波には逆らえず、大きな投資となったが、駅前の一等地に店舗を構えた。近頃、大型ショッピングモールはもとより、スーパーの一角にもいわゆる「保険ショップ」を目にするのが非常に多くなった。これらショップの大半は全国展開の大資本によるもので、これに対抗するかのどく、地域の代理店が駅前や商店街の一角に来店型店舗をオープンするケースが増えているように思える。

お知らせ

本紙は、この号をもって年内最終号となり、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日号からお届けします。

(株)新日本保険新聞社

「春秋」

先日、筆者の支社所属の代理店が来店型店舗を新たに開設した。今までは訪問型営業のみであったが、時代の波には逆らえず、大きな投資となったが、駅前の一等地に店舗を構えた。近頃、大型ショッピングモールはもとより、スーパーの一角にもいわゆる「保険ショップ」を目にするのが非常に多くなった。これらショップの大半は全国展開の大資本によるもので、これに対抗するかのどく、地域の代理店が駅前や商店街の一角に来店型店舗をオープンするケースが増えているように思える。

FP手法を 活かした保険販売

253

CFP
若林 修

アイブライト株式会社
http://www.1eye.co.jp/

目安となる期間内解約の事前予告

賃料改定手法②④

賃料減額依頼の書面に記載する改定時期は、次回更新時期に合わせることで、オーナー様への配慮につながりますが、経過1年足らずの場合や、次回更新時期が1年以上先のような場合の改

する条項に、この事前申し出期間が規定されていない場合もありますが、その場合をみてまいります。つまり、6か月間で新しいテナントを探そうと出来ると想定しての期間設定ということになります。

この期間をひとつの基準としてみます。つまり、改定時期について整理

最近、中小企業の場合には、よつとしたことで財務内容が悪化することがあります。融資の際も昨今の社会の現状から言ってもそのような企業を直ぐに「破綻懸念先」と決めつけてしまうのは、無意味に破綻企業を量産し、引いては日本の国力を弱くし

過去に遡っての減額依頼は出来ないが、将来であれば、更新のタイミングにこだわることなく、いつでも改定期期として

賃料減額依頼をすることが出来るというところが正当な権利として認められていて、これを認識しておくことが大切です。その権利を認識したうえで、あえて、オーナー様に配慮した改定期期として、次回更新のタイミングで、今回と次回の間である3か月前・期間1. 企業の類型化

後継者が未定の場合、その理由によって、調査の中から選んで依頼する

「未定企業」「廃業予定企業」「時期尚早企業」に類型化しています。決

平成〇〇年〇月〇日よりの部分に記載する上で

顧客満足度アップのために取り組むこと

トバイの影響で日本は急激な円高に見舞われまし

た財産が瞬間になくなることとほぼ同等とありませ

層は、財産の有効な活用方法を知らないため、大金を手にしてもそれを儲けた方法に

「破綻懸念先」と決めつけてしまうのは、無意味に破綻企業を量産し、引いては日本の国力を弱くし

過去に遡っての減額依頼は出来ないが、将来であれば、更新のタイミングにこだわることなく、いつでも改定期期として

賃料減額依頼をすることが出来るというところが正当な権利として認められていて、これを認識しておくことが大切です。その権利を認識したうえで、あえて、オーナー様に配慮した改定期期として、次回更新のタイミングで、今回と次回の間である3か月前・期間1. 企業の類型化

後継者が未定の場合、その理由によって、調査の中から選んで依頼する

「未定企業」「廃業予定企業」「時期尚早企業」に類型化しています。決

平成〇〇年〇月〇日よりの部分に記載する上で

形のないものを扱う時代に 自社の事業内容を熟知する

た財産が瞬間になくなることとほぼ同等とありませ

層は、財産の有効な活用方法を知らないため、大金を手にしてもそれを儲けた方法に

「破綻懸念先」と決めつけてしまうのは、無意味に破綻企業を量産し、引いては日本の国力を弱くし

過去に遡っての減額依頼は出来ないが、将来であれば、更新のタイミングにこだわることなく、いつでも改定期期として

賃料減額依頼をすることが出来るというところが正当な権利として認められていて、これを認識しておくことが大切です。その権利を認識したうえで、あえて、オーナー様に配慮した改定期期として、次回更新のタイミングで、今回と次回の間である3か月前・期間1. 企業の類型化

後継者が未定の場合、その理由によって、調査の中から選んで依頼する

「未定企業」「廃業予定企業」「時期尚早企業」に類型化しています。決

平成〇〇年〇月〇日よりの部分に記載する上で

平成〇〇年〇月〇日よりの部分に記載する上で



更新のタイミングを見て要請

旬のデータファイル

<56>

中企業の45%が後継者決定

日本政策金融公庫 中小企業の事業承継調査

日本政策金融公庫総合研究所は、同金融公庫の融資先を対象に行った「中小企業の事業承継に関するアンケート」の結果をこのほど発表しまし

「未定企業」「廃業予定企業」「時期尚早企業」に類型化しています。決

知的資産経営の導入

行政書士 田島 政幸 <21>
http://www.horitu.biz/

知的資産経営は非常に楽に

最近、中小企業の場合には、よつとしたことで財務内容が悪化することがあります。融資の際も昨今の社会の現状から言ってもそのような企業を直ぐに「破綻懸念先」と決めつけてしまうのは、無意味に破綻企業を量産し、引いては日本の国力を弱くし

過去に遡っての減額依頼は出来ないが、将来であれば、更新のタイミングにこだわることなく、いつでも改定期期として

賃料減額依頼をすることが出来るというところが正当な権利として認められていて、これを認識しておくことが大切です。その権利を認識したうえで、あえて、オーナー様に配慮した改定期期として、次回更新のタイミングで、今回と次回の間である3か月前・期間1. 企業の類型化

アンケートの回答による分類の定義と構成比

分類	アンケートの回答による定義	小企業 (n=6,231)	中企業 (n=2,996)
決定企業	後継者は決まっている (本人も承諾している)	34.7	45.2
未定企業 (事業承継の意向はあるが、何らかの事情によって後継者が決まっていない企業)	候補はいるが、本人はまだ若い	9.0	12.5
	後継者を探している	6.9	9.6
	候補はいるが、本人が承諾していない	26.6	33.7
	後継者の候補が複数おり、まだ決めかねている	3.5	6.4
	その他	1.9	2.2
廃業予定企業	自分の代で事業をやめる	20.5	1.2
時期尚早企業	自分がまだ若いので決める必要がない	16.3	18.6
無回答	無回答	2.0	1.4
合計		100.0	100.0

野口英夫氏招きセミナー

ニッセイ同和・北海道 米国の成功体験もとに講演

野口氏
(120名が参加)



ニッセイ同和損保・北海道統括支店は12月1日午後3時から札幌クラウンホテル(札幌市中央区)で、ハワイホノルルの日系最大手保険代理店であるNOGUCHI ASSOCIATES, INC.の野口英夫CEOが学長を務める「ノグチアカデミーセミナー」を開催した。当日は保険代理店など総勢120名が出席、札幌近郊以外にも道内遠方、道外からも多数参加しておりセミナーの関心の高さを示した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

燃費、事故件数とも減少 第2回エコ安全コンテスト

日本興亜

日本興亜損保は、環境保全と交通事故の少ない社会づくりを目的に昨年10月からエコ安全ドライブの促進を目的としたコンテストを実施しているが、このほど、4月から745社(参加台数約22

日本興亜損保は、環境保全と交通事故の少ない社会づくりを目的に昨年10月からエコ安全ドライブの促進を目的としたコンテストを実施しているが、このほど、4月から745社(参加台数約22

日本興亜損保は、環境保全と交通事故の少ない社会づくりを目的に昨年10月からエコ安全ドライブの促進を目的としたコンテストを実施しているが、このほど、4月から745社(参加台数約22

日本興亜損保は、環境保全と交通事故の少ない社会づくりを目的に昨年10月からエコ安全ドライブの促進を目的としたコンテストを実施しているが、このほど、4月から745社(参加台数約22

日本興亜損保は、環境保全と交通事故の少ない社会づくりを目的に昨年10月からエコ安全ドライブの促進を目的としたコンテストを実施しているが、このほど、4月から745社(参加台数約22

日本興亜損保は、環境保全と交通事故の少ない社会づくりを目的に昨年10月からエコ安全ドライブの促進を目的としたコンテストを実施しているが、このほど、4月から745社(参加台数約22

日本興亜損保は、環境保全と交通事故の少ない社会づくりを目的に昨年10月からエコ安全ドライブの促進を目的としたコンテストを実施しているが、このほど、4月から745社(参加台数約22

日本興亜損保は、環境保全と交通事故の少ない社会づくりを目的に昨年10月からエコ安全ドライブの促進を目的としたコンテストを実施しているが、このほど、4月から745社(参加台数約22

09年度研究科通学講座 損保総研 損保総研では09年度研究科通学講座を開く。

「営業社員のためのアンダーライティング実践講座」講師 山本佳史氏(東京海上日動企業商品業務部・財産保険グループ課長)。

率算出の基礎知識」。第一部が「損害保険事業の特徴と価格への影響。保険事業の社会的意義」。

「モバベ」と販売提携 アリアンツ社は、オルタナティブを取扱代理店として、同社が運営する日本最大級のペット情報専門サイト「モバベ」でペット保険の販売を11月16日から開始した。

「エコカー割引」車種拡大 チューリッヒ保険は、同社のスーパー自動車保険で適用されるエコカー割引の対象車種を、国土交通省の定めるエコカー

「エコカー割引」車種拡大 チューリッヒ保険は、同社のスーパー自動車保険で適用されるエコカー割引の対象車種を、国土交通省の定めるエコカー

「エコカー割引」車種拡大 チューリッヒ保険は、同社のスーパー自動車保険で適用されるエコカー割引の対象車種を、国土交通省の定めるエコカー

「エコカー割引」車種拡大 チューリッヒ保険は、同社のスーパー自動車保険で適用されるエコカー割引の対象車種を、国土交通省の定めるエコカー

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。

野口氏は「日本におけるこれから代理店経営、そのあきまに必要となるべき条件を交えながら講演した。最後に、ニッセイ同和損保の釘宮亮太郎理事北海道統括支店長が「保険の大構造改革の時代を迎え、来年経営統合し発足する新会社でも代理店と心を通じた信頼関係を構築していききたい」と閉会挨拶をして終了した。



CO2吸収認証



損保総研レポート

雇用リスク対策

35

「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『生きろ退職金制度の作り方』執筆「通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-16)

の損害賠償の責めを免れることができるわけではありません。まず、労災保険には慰謝料等に相当する給付がありませんから、慰謝料等については別途支給が必要となります。

⑤ (労災保険給付が一時金の場合の損害賠償額)

労災保険からの保険給付が一時金で支払われた場合は一時金の額は損害賠償額から控除できますが、逸失利益の計算において被災労働者の過失割合がよほど大きくない限り、一時金の額は逸失利益額より少なくなると考えられます。この場合はその差額の支払いが別途必要になります。

⑥ (労災保険給付が年金払いの場合の損害賠償額)

遺族補償や障害補償等で労災保険給付が年金で支払われる場合、将来の年金支払いについては確定したものではないとの司法判断により、既払い込年金額又は前払い一時金の何れか多い方の額しか民事損害賠償額から控除できないことになっています(労災法第64条第1項)。

⑦ (民事損害賠償が行われた場合の労災保険給付の調整)

民事損害賠償がなされた場合、労災保険からの保険給付については労災法第64条第2項に基づき、労災保険給付の支給調整を行うことができることになっていますが、実際にはほとんど支給調整は行われず、同一の業務災害に対して前述の第64条第1項で控除できる金額を除いて、二重払いになっているのが現状です。

⑨ 業務災害に対する雇用リスク対策

このような中で、業務災害に対する民事損害賠償請求に企業はどのように対応すればよいのでしょうか。当たり前のことですが、日頃の労務管理、特に安全管理・衛生管理を確実にし、業務災害を発生させないことが最も重要なことであるとは言ってもありません。しかしながら、日常の安全管理・衛生管理は徹底しているはずなのに、ちょっとした油断や慣れによって重大災害が発生してしまうという現実があります。この油断や慣れは、業務災害の天敵といえるものですが、いくら細心の注意を払っていても現実的に業務災害がゼロになることはないと思われれます。ただ、企業と従業員が努力をすることにより、ゼロに近づけることは可能です。特に「過労死」や「過労自殺」等の疾病については、予防しようという意識がはっきりとあれば、充分防ぐことができるものです。

次回より、業務災害に対する民事損害賠償請求という最大の雇用リスク対策を具体的に考えていきます。

⑱ 業務災害に対する補償義務、労災保険給付、民事損害賠償も関係整理

これまで説明してきた業務災害と民事損害賠償の関係を、ここで整理してみましょう。

① (労働基準法による業務災害補償義務)

まず、業務災害が発生した場合、企業は労働基準法に基づく補償義務と民事上の損害賠償の責めを負います。

② (労災保険からの保険給付)

ただし、労働基準法による補償義務に関しては、労災保険からの保険給付が労働基準法で義務付けられた補償の内容を上回っていることから、企業の補償義務はすべて免れることになり、特に問題になることはありません。(ただし、企業の故意または重大な過失によって労災保険に未加入であった間に生じた事故、企業の故意または重大な過失が原因で生じた事故については、保険給付に要した費用の全部または一部を企業から徴収することがあります。)

③ (業務災害に対する民事上の損害賠償請求権)

問題となるのは、業務災害に対する民事上の損害賠償請求です。労働基準法で「使用者はこの法律(労働基準法)による補償を行った場合においては、同一の事由については、その価額の限度において民法による損害賠償の責めを免れる。」ことになっていますが、労災保険が使用者の災害補償責任を担保する制度であることからすれば、この規定は、労災保険と使用者の民事損害賠償との関係にも及ぶと考えられます。したがって、労災保険から保険給付が行われれば、その価額の限度において民事上の損害賠償の責めを免れることとなります。

④ (慰謝料等について)

もちろん、すべての業務災害について労災保険からの保険給付だけで民事上

労災保険と民事賠償請求 Part-16

住宅ローン控除の疑問あれこれ

繰上返済、家屋焼失、転勤の場合は?

知ってトクする -566-

税務情報



今回は住宅ローン控除について適用の判断が困難なケースをいくつかまとめてみました。

■繰上返済をした場合
・数年分のローンを繰り上げて本年支払いました。償還期間が短くなりましたが?

住宅ローン控除では、償還期間が10年以上という要件がありますが、繰上返済等をした場合の償還期間については、繰上返済後の償還期間で判定します。したがって、繰上返済した場合は、繰上返済した時点で、繰上返済した契約により定められていた最初に償還した月から、その短くなった償還期間の最終の償還月までの期間が10年以上であれば、その年の12月31日における借入金の残高を基として住宅ローン控除の適用を受けることができます。反対に最終の償還月までの期間が10年未満なら適用は受けられないこととなります。

■死亡や住宅焼失の場合
・住宅ローン控除の適用者が死亡した場合や住宅が焼失した場合は? 住宅ローン控除の適用を受けるには控除を受ける年の12月31日まで引き続き居住していることが必要とされていますが、引き続き居住していた人が年の途中で死亡したり、家屋が災害によって居住することができなくなった場合は、死亡し

た日または居住できなくなった日まで引き続き居住の用に供してあれば、その年について適用が受けられます。

■家族のみが再居住した場合
・平成17年から住宅ローン控除の適用を受けていたが、19年7月に転勤のため家族ともに転居しました。本年21年に子供が通学の都合で家族だけが適用を受けていた家屋に再居住することになりました。私は、22年6月に家族と共に居住する予定ですが再適用は受けられますか?

再適用の回数については特段の定めはありませんので、再適用に係る一定の要件を満たしていれば、住宅ローン控除の再適用が認められます。なお、再適用を受けるには、転居前に「転居の命令等により居住しないこととなる旨の届出書」等書類を提出する必要があります。そして、再適用を受ける最初の年分の確定申告書に、①住宅ローン控除の計算に関する明細書、②適用を受ける家屋の所在地がその者の住所として記載されている住民票の写し、③金融機関等から交付を受けた「住宅取得資金に係る借入金の年末残高等証明書」を添付して提出する必要があります。

■年末調整等証明書が間に合わない場合
・年末調整の時までに「住宅取得資金に係る借入金の年末残高等証明書」の交付が受けられなかったのですが? 確定申告によって住宅ローン控除を受けることができます。また、翌年1月31日までに証明書の交付が受けられたときは、その証明書を給与の支払者に提出して年末調整の再計算を受けることも可能です。

■再居住を複数回行った場合
・転勤で転居した後、再居住して再適用を受けることができましたが、再び転勤で転居することになったのですが? 再適用の回数については特段の定めはありませんので、再適用に係る一定の要件を満たしていれば、住宅ローン控除の再適用が認められます。なお、再適用を受けるには、転居前に「転居の命令等により居住しないこととなる旨の届出書」等書類を提出する必要があります。そして、再適用を受ける最初の年分の確定申告書に、①住宅ローン控除の計算に関する明細書、②適用を受ける家屋の所在地がその者の住所として記載されている住民票の写し、③金融機関等から交付を受けた「住宅取得資金に係る借入金の年末残高等証明書」を添付して提出する必要があります。



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

何でも思ったことを事実にそのまま書くべきではないのかも... 僕が、僕の心の中を素直に書くのが僕の使命だと思... 僕が、僕の心の中を素直に書くのが僕の使命だと思...

外的要因よりも内的要因

考え方が変われば行動が変わる

ショップの立ち上げに全力を尽くしていたので、ショップオープンと同時に社内での業務自体を再度急遽作り直したので、今まで持っていたお金をほとんど店舗に投資してしまいました。もちろん、計画的に進めていたはずなのに、遅くとも6月にはキ...

東京海上日動が全額出資する中国現地法人「東京海上日動火災保険(中国)有限公司」は、11月26日付で中国保険監督官庁である中国保険監督管理委員会から、広州市を拠点とし広東省全域を営業範囲とする「広東支店」の設立準備認可を取得した。今後、関連当局の正式な批准を経て、広東支店を開業する予定。

同社は、08年11月に従来初の上海支店(94年9月に最初の日系保険会社の営業機構として開設)を立することで、中国広東省に改組して

同様の高品質のサービスを提供していく。また、華北、華東のエリアについても段階的に支店網の拡大に努める。

「広東支店」の設立認可取得 上海支店に次ぎ2拠点目 同社は、08年11月に従来初の上海支店(94年9月に最初の日系保険会社の営業機構として開設)を立することで、中国広東省に改組して

保険会社へのアフターサービス

G氏の件についての報告と、今後このような問題が起きた場合の対策について、D保険会社との話し合いの場を越えた私個人、担当社員E氏、課支社長H氏両名と様々な話を話した。まずはF地区自動車営業課に対する厳重な抗議とD保険会社への申し入れであり、そして要点は次の二つであった。

一、「コンプライアンス」に対する「業界内」における「温度差」の実態と問題点・改善点 今回、私が某ディーラー代理店からされた自動車保険既存契約の中途更改によるいわゆる「横取り行為」などは、昔から「よくあった」事とはいえ、やはり人情的に「ゆるせない」と考えた。横取りされる自分に「情けない」と感じたり、他へ移ってしまう顧客を「腹立たしい」と思ったりを差し引いても、それ以上に強く感じるのは、これだけコンプライアンスがうろたえられている近年に、「横取りする側」の「なりふりかまわぬ姿勢」「リスク回避優先」の「杜撰さが目立つことである。

「中途更改横取り行為」の報告は昔から多くの同業者から受けて

「中途更改横取り行為」の報告は昔から多くの同業者から受けて

シンニチ パーフェクトマスターCD全書

★新日本保険新聞社の新商品★

税理士 井上得四郎の法人生保販売講座

井上得四郎氏は、ピーク時には全国津々浦々で年間200回を超える講演を行い、6年間でなんと1,000回を数えました。その多くは経営者向けのセミナーであり、セミナー後の成約率は3割を超えました。税理士としての立場からだけでなく、中小企業の経営者として、生命保険にも詳しい講師として、その独自の視点は「分かりやすい」「面白い」そして「役に立つ」と中小企業経営者の共感を呼び、他の追随を許さないものでした。新日本保険新聞社では、100年に1度の大不況と言われる今、中小企業経営者の琴線に響く法人向け生命保険販売の真髓をお伝えしたいと、2009年5、6月に東京・大阪で各5回シリーズのセミナーを開催し、多くのご参加をいただきました。このCD全書は、そのセミナーを収録し、5巻(各CD3枚組)のCDセミナーに編集したもので、全体では9時間25分にも及び大作となっています。自信を持って訪問・提案ができる基礎知識から即実践に役立つ知識までを分かりやすくご理解いただけます。

◆5巻一括ご注文の方へ、先着50名様に井上先生から『元氣バッチ』(写真)を進呈!



Vol.1 企業経営に役立つ保険販売のための基礎知識

Disc 1 企業経営に役立つ提案とは(収録時間:約59分)

- トラック1 6年間で1,000回の講演
トラック2 今も続く、節税で売らない通増定期保険
トラック3 原点回帰!「節税」からの脱皮
トラック4 時期を問わない退職金話法
トラック5 ターゲットは中小企業
トラック6 社長個人と法人は別の存在である!

Disc 2 入門「法人販売」(収録時間:約56分)

- トラック1 法人税の基本的な考え方、実質主義
トラック2 同族会社の行為計算否認規定とは
トラック3 問われる、経済的合理性
トラック4 租税回避行為とは?
トラック5 実質判断、脱法行為の排除
トラック6 社長および一般の役員報酬もしくは給与

Disc 3 「役員給与」の徹底理解(収録時間:約64分)

- トラック1 定期同額給与と事前確定届出給与
トラック2 業績の悪化による役員給与の減額
トラック3 源泉徴収義務と義務違反
トラック4 短期の前払費用通増を活用した決算対策
トラック5 法人税率・個人所得税率と社会保険料(1)
トラック6 赤字でも支払わなければならない住民税均等割
トラック7 給与扱になる保険料は定期同額給与か

企業経営に役立つ、社長の琴線に響く保険提案のポイントはどこにあるのか? また、そのために知っておきたい基礎知識について解説。特に、同族会社の注意点、役員給与の取扱いについて詳説。

オーディオCD3枚組
収録時間 合計約179分
定価 6,000円 (税込・送料実費)

Vol.2 退職金話法とは、夢の販売である

Disc 1 退職金話法とは、夢の販売である(収録時間:約58分)

- トラック1 法人税率・個人所得税率と社会保険料(2)
トラック2 税金面から適正役員報酬を考えると
トラック3 なぜ知事は4年ごとに高額な退職金をもらうのか
トラック4 役員報酬を下げても退職金でもらうと、こんなに得!
トラック5 退職金話法とは、夢の販売である
トラック6 退職金の上限の計算と適正役員報酬

全国で開催されたセミナーの中心テーマは、社長の退職金準備であった。給与を下げて退職金で受け取るメリットを解説。また、実際の事例に基づき、最近の税務調査の傾向と対策も。

Disc 2 生命保険の法人税・所得税の取扱い(収録時間:約44分)

- トラック1 社員の給与を下げて法人契約に加入
トラック2 法人における保険料未払計上
トラック3 債務の確定の判定
トラック4 法人では損金、個人では必要経費
トラック5 青色専従者のために支払った保険料

Disc 3 最近の税務調査の傾向と税務調査の受け方(収録時間:約64分)

- トラック1 税務運営の基本的考え方
トラック2 税務調査の受け方
トラック3 事前連絡
トラック4 最近の傾向
トラック5 重加算税の賦課適用
トラック6 肩鉄問題、家族給料など

オーディオCD3枚組
収録時間 合計約166分
定価 6,000円 (税込・送料実費)

Vol.3 判例・通達改正に見る法人販売の本質

Disc 1 通達改正の背景と流れ①(収録時間:約55分)

- トラック1 税務調査と租税回避行為
トラック2 昭和55年養老保険通達
トラック3 「普通の加入」という絶対的条件
トラック4 福利厚生であるから求められる「公平性」
トラック5 昭62長期半定期保険通達から平8 通増定期保険通達

Disc 2 通達改正の背景と流れ②(収録時間:約53分)

- トラック1 平13がん保険個別通達
トラック2 平18長期傷害保険(事前照会という制度)
トラック3 平20通増定期保険通達の改正
トラック4 通達改正の流れ~改正等の公表・実施

Disc 3 逆ハーフタックス判決のポイント(収録時間:約58分)

- トラック1 平21逆ハーフタックスの判例
トラック2 一時所得の計算と控除する保険料とは
トラック3 3年間支払った後、解約返戻金で契約売買
トラック4 裁決では、給与課税済み保険料のみを控除
トラック5 逆ハーフタックス・会社負担保険料も控除対象
トラック6 逆ハーフタックスの構造を考える

昭和55年の法人税基本通達から直近の平成21年の逆ハーフタックスの判決までを取り上げ、生命保険の法人契約をめぐる税の動きを解説。改正に至るまでの背景や動きも。

オーディオCD3枚組
収録時間 合計約166分
定価 6,000円 (税込・送料実費)

Vol.4 法人販売は決算コンサルティング

Disc 1 決算書を読むポイント(収録時間:約68分)

- トラック1 決算書のポイント、ここを押さえる!
トラック2 赤字だからこそ保障は必要
トラック3 損益計算書の目的は儲かっているかどうか
トラック4 利益が出ないなら廃業? 売上総利益率とは
トラック5 簡易キャッシュフローの考え方
トラック6 経営安全率~限界利益に占める経常利益の割合

貸借対照表、損益計算書、キャッシュフロー計算書をどのように読めばいいの? そして、それらを基にどのようにアドバイスするのか? コンサルティングの方法までを分かりやすく解説。

Disc 2 経営改善のポイント(収録時間:約65分)

- トラック1 具体的事例で理解する試算表・決算書(1)
トラック2 具体的事例で理解する試算表・決算書(2)
トラック3 貸借対照表~重要なものほど上に表示される
トラック4 決算書から経営分析への提案
トラック5 他人資本と自己資本
トラック6 決算書を見て経営改善する場合のポイント

Disc 3 キャッシュフロー計算書と月次決算(収録時間:約71分)

- トラック1 含み益・含み損~時価との比較
トラック2 キャッシュフロー計算書の作り方
トラック3 お金が増減している理由をつかむ
トラック4 月次決算はスピードが重要
トラック5 資金繰り~具体的なイメージに落とす
トラック6 法人における生命保険の機能
トラック7 生命保険の税務とキャッシュフロー

オーディオCD3枚組
収録時間 合計約204分
定価 6,000円 (税込・送料実費)

Vol.5 生命保険の機能から考える法人契約

Disc 1 生命保険を分析する(収録時間:約68分)

- トラック1 生命保険の会計~勘定科目の解説
トラック2 保険料を分析する
トラック3 払い込む保険料よりも多く増加する解約返戻金
トラック4 保障力を分析する
トラック5 商品分析~特性和進め方のポイント
トラック6 定期保険、長期半定期保険、終身保険
トラック7 養老保険の払済処理とガン保険

払い込む保険料よりも解約返戻金の増加の方が多いのはなぜ?…生命保険を分析し、その機能から法人契約を考える。また、独自の必要保障額の計算方法である『FLIT理論』について解説。

Disc 2 生命保険の機能から考える(収録時間:約57分)

- トラック1 決算書における計上から考える
トラック2 生命保険の二つの機能
トラック3 含み益に着目!
トラック4 貯蓄性を前面に出した提案
トラック5 必要保障額の計算~古典的な計算方法
トラック6 死亡退職金の目安?法人税法上の規定

Disc 3 FLIT理論~万が一の場合の保障は?(収録時間:約60分)/FLIT理論(Excelソフト)付

- トラック1 後継者がいない場合~会社は解散
トラック2 後継者がいる場合~事業は継続
トラック3 ソフトを活用したシミュレーションの実例
トラック4 税務調査について
トラック5 中小企業の事業承継を考える
トラック6 会計事務所との提携

オーディオCD3枚組
収録時間 合計約185分
定価 6,000円 (税込・送料実費)

《ご利用方法》このCDは、オーディオCD(映像は入っていません)です。音楽CDと同様に、標準のCDプレイヤー(CDデッキやポータブルCDプレイヤーなど)やPCのCDドライブで再生して聴くことができます。

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)
Table with 2 columns: Product Name and Quantity
List of contact information including address, phone, and fax numbers.