



自己改革の取組みをお手伝いし、応援する情報誌

昭和41年5月20日第3郵便物認可 令和2年4月1日発行(毎月1回1日発行)第4号第58巻

Present

プレゼント

THINK OUT OF THE BOX

～発想を変えれば、未来が変わる～

新企画 特集

知っているようで知らない新競技の魅力をご紹介します

第1回 東京五輪・パラリンピックの新競技

身体能力と戦略が物をいう「スポーツクライミング」

新連載

喫煙者にも非喫煙者にも大切なルールです

第1回 2020年に変わること

改正健康増進法

2020 **4** April



生命保険の
学習サイト
JAIFA学習帖
ご活用ください



『Present』4月号は、
スマートフォンでも
読むことができます。



日本を
もっと元気よく

JAIFAはこれからも、
全国の被災地支援に
取り組んでいきます。

JAIFAとは 生命保険の知識向上と一般消費者の利益保護を図り、国民生活を守るため、公正・適正な業務の運営を目的とした生命保険募集人の公益団体であり、生命保険ファイナンシャルアドバイザーとして活動しています。

マダム晶子の九性気学で 今日から開運

今月の
運勢

2020年4月節
4.4 ▶ 5.4

自然界の森羅万象を九つの氣に分類している九性気学。人は、生まれたときの「氣」によって、九つの性に分けられます。「氣」は生まれ年ごとにより違い、それによって「本命性」が決まります。運勢に影響を与える本命性を知って、あなたの潜在力を活かしませんか？
※開運方位は自宅からみた吉方位になります。

一 白水性

昭11・20・29・38・47・56・平2・11

離合集散の今月は、自分の考えも周囲の状況もピンボケです。注目度の高いときなのですが良い事よりも悪い事の方が目立ちます。知られなくて良い事や秘密の事などが発覚しそうです。ビジネス運は仕事や契約等の復活が望めそうです。金銭運は出銭の多いときですから引き締めましょう。社交運は再会や復活に活路あり。

開運★西南吉方位～ごく近くで営業活動を。
(新しい出会いや奉仕の行動がツキを呼ぶ)

二 黒土性

昭10・19・28・37・46・55・平元・平10

体力が消耗しているので、自然と氣力が出てこないし、やる気が起こらない状況の中で今月は過ごすのです。氣分のむらをなくす努力をしながら次への準備をしましょう。ビジネス運は計画ができれば70%の仕上がりです。とにかく、外へ出ることを優先しましょう。金銭運、社交運共に良くないので無駄をせず、現状維持に徹して。

開運★東北吉方位～ここで営業活動を。
(見直しや再会の縁が得られ、復活あり)

三 碧木性

昭18・27・36・45・54・63・平9

今月は陽の兆しの中で自分の考えも的確に動けるときです。周囲の状況が良くないので、周りを当てにせず自力で頑張る1ヵ月。ビジネス運は奉仕の精神で周囲に尽くすことを心がけましょう。そこから開運へ結び、千客万来になり状況は良くなります。金銭運は良くないので計画的出銭をしてね。社交運は人気運が上昇中。

開運★南吉方位～ここで活動を。
(案件事項のけじめが付きます、良い出会いあり)

四 緑木性

昭17・26・35・44・53・62・平8

発展のスタートのときが来ました。迷いを捨てて、前進をするときです。今月のあなたは少々欲張りになっています。欲が過ぎると折角の運氣が逃げてしまいます。取り巻く周囲の状況はとても良好。ビジネス運は今まで放置した事項に手を入れましょう。再生復興ができます。金銭運、社交運共に現状維持を守りましょう。

開運★西南吉方位～商談や営業活動はここで。
(迷いが消えてスピード感が出てくる、若者から支援あり)

五 黄土性

昭16・25・34・43・52・61・平7

運氣は最高のときです。今月のあなたの考え方は的確ですから、自分流を貫いてください。今までの努力が実り、あなたの評判が遠方まで流れます。それが信用になり、千客万来できます。ビジネス運はあらゆることの整理整頓を心がけましょう。金銭運は最高ですから収益もかなり良いです。社交運は周囲からのお誘いが多くなります。

開運★北吉方位～ここで営業活動を。
(開運の氣が満ちて願望が達成する吉方位)

六 白金性

昭15・24・33・42・51・60・平6

運勢階段の最高位で過ごす今月は充実しています。今までの成果が上がり、良い状況の1ヵ月ですから、さらに上を目指すのではなく、しっかり自分の足許を固めることが望めます。ビジネス運は内面を強固にして、次月への飛躍の準備をしましょう。金銭運は営業利益が上がります。社交運は人気が出てきて、お誘いが多くなります。

開運★北吉方位～ここで営業活動を。
(落ち着いた行動が取れる。社交運がアップする)

七 赤金性

昭14・23・32・41・50・59・平5

今月のあなたは自分の考えも的確で取り巻く周囲の状況もとても良いですが、天の支援が得られません。慌てずにどんなに忙しくても、慎重に行動しましょう。「動いて、動いて」がテーマになる月ですから、健康管理を大事にしましょう。ビジネス運は完璧を心がけて取りこぼさないよう注意。金銭運は最高です。社交運は現状維持。

開運★北吉方位～ここで商談を。
(母親や妻、中年の女性達からの支援が得られる)

八 白土性

昭13・22・31・40・49・58・平4

「闘い済んでようやく一休み」というような感覚で過ごす今月は、なかなかお仕事モードになりません。遊びに心奪われて仕事にならないのに不思議と今月は紹介話が舞い込みます。ビジネス運は再会した旧知の友人などからの支援を受けやすいです。金銭運は遊興費を使いすぎて赤字の兆しあり。社交運は秘密の恋は要注意です。

開運★東北吉方位～ここで商談を。
(良い情報が入り商談がまとまりやすい)

九 紫火性

昭12・21・30・39・48・57・平3・12

変化厳禁の今月はあなたの考え方や行動はピンボケです。取り巻く周囲の状況は良好。先月から良くない運氣の中で過ごしたあなたは流れを変え、変化や変革を望みますが流れを変えず現状維持で。変化すると運氣はたちまち低迷します。ビジネス運は新しい出会いを期待。人の集まるところには顔を出してね。社交運は現状維持を守りましょう。

開運★北大吉方位～この温泉に入り開運。
(開運方位、年配の女性達からの支援あり)

マダム晶子

平成6年、鑑定士および講師の資格取得。同年中華民国星相学会の永久会員となり、易学のプロとして世界で通用する資格も取得。現在、企業講演、鑑定、月刊誌への執筆、ラジオ、テレビ、セミナー教室等で活躍中。著書に「人生を変える幸せの占い革命」「もっと幸せになれる九性気学」、作詞「ジョー・ホルンの街」 ネット上でマダム晶子に出会えます！
マダム晶子開運塾（（株）オフィス陽）〒180-0021 東京都武蔵野市桜堤1-1-7-102 TEL & FAX : 0422-53-8733 <http://www.akiko-kaiun.jp>

下記の者は、公益社団法人
生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会の
2020年度会員であることを証します。

会員氏名

会 社 名

所属協会

会員証有効期限 2020.04.01 ~ 2021.03.31



公益社団法人生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会 (JAIFA: ジェイファ) とは

JAIFAは、生命保険営業職員が、所属する会社の垣根を越えて、生命保険の普及や国民生活を守るために、昭和37年に設立された公益組織[内閣府所轄の全国組織]です。

一般の皆様へ講演会・セミナー等の門戸を開くほか、会員自らも研鑽に励み知識を向上させるとともに、日々活動できることの感謝を込めて、社会貢献活動にも力を注ぎ、公益目的事業に資する活動を行っています。

公益社団法人 生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会

〒103-0022 東京都中央区日本橋室町1-13-5

日本橋員新N.Yビル6階

TEL 03-3241-6633(代表) E-mail info@jaifa.or.jp



目 的

本会は、社会保障を補完し、相互扶助の精神に基づいた公益的役割を担う生命保険の知識の向上と一般消費者の利益保護を図り、国民生活を守るため、公正適正な業務の運営を行い、生命保険事業の健全な発展に寄与するとともに広く社会に貢献するための活動を行うことを目的とする。

【定款第2章 第3条】

行動規範

1. 生命保険の公益的役割と崇高なる使命を認識し、誇りと自信をもってその効用を社会一般の公衆に普及する。
1. 公益事業としての生命保険普及とともに広く社会に貢献するための活動を推進する。
1. 上記目的達成のため生命保険募集人の教養人格と技能向上のため、相互に切磋琢磨し、自己研鑽に努める。

●JAIFA学習帖

<https://www.jaifa-learning.com/>

「JAIFA学習帖」は、JAIFA会員専用の学習サイトです。パソコン、スマートフォン、タブレットで、手軽に「すきま」時間を活用し、自身のスキルアップはもちろん、大切なお客様に生命保険をよりいっそう理解していただくための学びにもご利用いただけます。



- 映像ライブラリーで調べよう
- シミュレーションツール
- JAIFA広報誌「Present」
- 映像で学ぶ「生命保険提案」
- 生命保険・個人年金税務Q&A
- 知りたい!生命保険 など

会員は
スマホ・PCから
簡単登録で
すぐにご利用
できます。



「会員証」はキリトリ線に沿って切り離し、常に携帯してください。

右図のように四つ折りにしますと
名刺サイズになります。



キリトリ線

JAIFA会員の皆様への連絡ページ

JAIFA 会員の皆様へ

広報部会

事業年度ごとにJAIFA会員には公益社団法人生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会の会員であることを証明する『会員証』を発行しております。

2020年度(2020年4月1日～2021年3月31日まで)の会費支払済の会員の方は、左記2020年度『会員証』を切り取り、所属協会(勤務先の都道府県)、会社名、氏名等をご記入のうえ、ご使用ください。(会員氏名の右のスペースに顔写真(30×25mm)を貼付することもできます。)

本連絡が届いた時点で、2020年度会費をまだお支払いされていない方は、急ぎ会費納入完了ののちに使用してください。

※本来、『会員証』は、会費納入いただいた会員へ随時発送させていたいただくものではありませんが、発行経費等節約のため、「Present」4月号に貼付させていただいております。ご理解とご協力をお願い致します。

会員証の活用方法

『会員証』は常に携帯し、お客様や一般の方へJAIFAの公益活動への取り組みの説明にご活用ください。JAIFAへのご理解とご支援および会員増強にもつながっていただければと思います。『会員証』を活用した説明によってお客様や一般の方から様々な反響をいただいています。今年度もJAIFAの公益事業活動に積極的に参加していきましょう。

生命保険営業の方々が仕事のみならず
様々な公益活動を行っていることに驚いた。

「生命保険料控除拡充」を要望する活動も
行っているなんて、説明を受けて初めて知った。

ライバル会社同士が会社の枠を超えて、
ともに公益事業に取り組んでいるなんて、
素晴らしい組織ですね。

会員証の反響
お客様・一般の方より

QRコードを読み取り、広報誌「Present」最新号を
スマートフォンでも読めて、とても便利。

注意事項

- 会員証は年会費をお支払いいただきました会員本人のみ使用できます。
 - 他人に貸与することはできません。
 - 会員証は身分を証明するものではありません。
 - 会員証を紛失された場合、その他変更が生じた場合は、所属協会へお問い合わせください。所属協会の連絡先が不明の場合は、JAIFA本部事務局までお問い合わせください。
 - 会員外の方が会員証を使用した場合は、当協会では一切責任を負いません。
 - 会員証の返却をもって、退会とします。
- ※有効期間中であっても、退会された場合、退会日より会員証は使用することができなくなります。

全国で活躍するJAIFA会員

JAIFA はお客様のために 常に学び奉仕を続ける プロ集団です

わたしたちは「自主独立の精神」で「自分力」を高め、お互いに助け合う「影響力」を発揮し多くの国民の皆様の「安心と幸せ」のために、会社の枠を超えて公益事業に取り組んでいます。

社会貢献活動事業

愛のドリーム募金は26事業年度目、ハートフルファンデーションは9事業年度目を迎えます。

JAIFAは、「愛のドリーム募金」「ハートフルファンデーション」「セミナーを含む多様な社会貢献活動」などを軌道に乗せることによって、将来への発展と公益事業拡充を見据えた「3本の矢」を揃えられるように進めています。

会員特典

- 各種セミナーや勉強会などに参加することができます。
- 毎月、JAIFA広報誌「Present」がお手元に届きます。保険営業に携わる方必読の記事や、お客様とのコミュニケーションに役立つ生活情報が満載です。
- ホームページの会員限定学習サイト「JAIFA学習帖」にアクセスできます。
- 公益社団法人の会員としてロゴや、JAIFAの名刺が使用できます。
- 会員バッジが購入できます。

※名刺台紙、バッジの購入は、地方協会または分会等を通じてご購入ください。



【地方協会ご担当者へ】

名刺・バッジ注文については、会員が名刺やバッジを1個からでも購入できるよう、地方協会や分会にて在庫をご準備ください。(名刺は10箱単位、バッジは10個単位の注文となります。詳しくは別注文書にて発注ください。)

詳細に関しましては、
JAIFA紹介パンフレット『Make a future』
またはホームページをご確認ください。



●各種行事を全国で開催

JAIFA年次大会は、一般の方も含め毎年4,000名以上の方にご参加いただき、勇気と感動をお届けしています。著名人の講演や趣向を凝らしたアトラクション、展示ブースでは各地の名産なども販売されます。

全国各地地方協会では、さまざまな分野から講師を招聘して講演会、研修会、セミナー等を開催しています。公益事業の一環として一般の方々や会員のお客様にもご参加いただき好評いただいております。



●愛のドリーム募金

1995年より元気で働けることへの感謝と地域社会へ感謝の想いを込めて『愛のドリーム募金』を続けています!!

総募資金額 (2020.1.31現在)

5億3,933万6,966円

444台のドリーム号を進呈



●社会貢献&エコ活動

40,000名の組織力を生かし、福祉施設等へのタオル贈呈、使わなくなったメガネやプリペイドカード類、はがき、切手などの収集活動をエコの視点を持って行っています。



●JAIFAハートフルファンデーション

40,000名の会員一人ひとりの年会費には、毎年500円ずつのハートフルファンデーション基金が含まれ、年間約2,000万円が積立てられ、突発的災害支援に加え、「未来ある子どもたちのために」継続的支援をしています。



これまでの主な活動

●東日本大震災での物資支援や児童養護施設等への支援活動 ●台風10号に伴う、岩手、北海道・旭川帯広地区への豪雨災害支援 ●熊本大分地震への支援活動、九州北部豪雨への支援活動、●「未来ある子どもたち」への継続的支援、●平成30年7月豪雨への支援、●北海道胆振東部地震への支援 ●台風19号に伴う各被災協会への支援など

●税制改正では「生命保険料控除」拡充を要望しています

JAIFAは、公益活動の中、常にお客様の視点に立ち、生命保険に関するさまざまな問題に対して、国民の皆様に不利益が生じることがなく、安心して生命保険にご加入いただけるように、公平な立場から意見を発して活動しています。特に、毎年の税制改正では「生命保険料控除」の拡充について要望書を提出し意見を述べています。

JAIFAは、同制度が恒久的に継続され、国民の自助・自立の観点から、社会保障制度の見直しに応じて、制度が拡充されることが重要であると考えています。



Y
キ
リ
ト
リ
線

「会員証」はJAIFA会員以外
使用できません。ご注意ください。



CONTENTS

マダム晶子の九性気学で 今日から開運

- 02 **新企画 特集**
第1回 東京五輪・パラリンピックの新競技
身体能力と戦略が物をいう
「スポーツクライミング」
- 06 **新連載 第1回** 2020年に変わること
改正健康増進法
- 08 **第60回** ゼロから学ぶ税金講座
2020年の所得税は減税か増税か(後編)
- 10 **第208回** ありがとう生命保険
～中学生作文コンクール入賞作品より～
「七歳の私へ」
秋田県 秋田大学教育文化学部附属中学校 2学年 高橋 麗
- 12 **第37回** 社会保険 Q&A
物価連動か賃金連動か
- 13 **第97回** 桐生純子の愛され力
コミュニケーション術
【素敵な人になるヒント】
～意識で信頼度を上げる～
- 14 **第107回** 心のかけはし
門前払いでもチャンスはある。
常にお客様のためを第一に。
交わした約束は真摯に、
どんなにささいなことでも守る
- 18 **第109回** 思わず伝えたいくなる！
お金にまつわるエトセトラ
5年延びるとどう違う？
iDeCoの加入年齢引き上げ案
- 19 **第28回** 想いをつなぐ
未来ある子どもたちに向けた想いを
共有していく
- 20 **2020年 JAIFA 年次大会 in 静岡**
緊急告知
5月29日の大会を中止し、延期とします。

Present

「Present」の語源には
「現代・今」という意味があります。
一人ひとりの大切な今日に
感謝の気持ちを込めて「プレゼント」を贈ります。

Japan Association of Insurance and Financial Advisors

公益社団法人

生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会

【JAIFA(ジェイファ)】とは

生命保険の知識の向上と一般消費者の
利益保護を図り、国民生活を守るため、
公正・適正な業務の運営を目的とした
生命保険募集人の公益団体であり、
生命保険ファイナンシャルアドバイザー
として活動しています。

本誌をお開きいただきましてありがとうございます。
当協会は、公益法人として、広く国民消費者の皆様に
広報誌をお手に取っていただき、
お役に立てていただけますよう発信しております。

本誌に対しまして
ご意見、ご感想を
お寄せください。

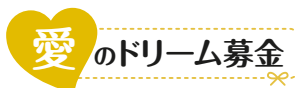
JAIFA広報誌「Present」編集部 行
FAX 03-3241-0314

E-mail info@jaifa.or.jp

© 公益社団法人 生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会教育委員会



※ 2020年のPresentは、地球環境の保全保護を
考慮し、大豆油から作られたソイインクと適
切に管理された森林から出されたFSCの製品
を使用しています。



累計総額 **5億4,026万1,347円**

令和元年度 募金現在額は1,439万11円です (令和2年2月29日現在)

特集

新企画

東京五輪・パラリンピック の新競技

第 1 回

身体能力と戦略が物をいう

「スポーツクライミング」

2020年は、いよいよオリンピックイヤー！

56年ぶりに日本で夏季五輪が開催されます。

東京五輪・パラリンピックでは、

五輪で5競技・パラリンピックで新たに2競技が追加されました。

そこで、今回4・5・6・7月号の4回に渡り、

新競技の見どころや意外と知らないルールなどの魅力をご紹介します。

第1回目は「スポーツクライミング」です。



スポーツクライミングとは？

スポーツクライミングは、人工的に作られた垂直の壁を、自分の手足だけで登る競技。壁には、「ホールド」と呼ばれるカラフルな突起物が設置され、これをつかんだり足を掛けたりしながら壁を登っていきま

す。天然の岩場をよじ登る「ロッククライミング」と呼ばれるものもありますが、こちらはもともと困難な岩場を登るための登山技術と位置付けられていて、スポーツクラ

イミングとは一線を画します。スポーツク

ライミングは、あくまでも競技性を重視し、

スポーツ的な要素を取り入れた新ジャンルのスポーツです。

垂直の壁を登ることから、種目によって

は安全確保のためロープなどを装着します

が、登るためには道具は使わず、あくまで

も素手とクライミングシューズだけで登り

ます。

身体能力や壁を攻略するためのテクニッ

クはもちろん、知力や判断力の求められる

スポーツといえるでしょう。



スポーツクライミングの

歴史は

このように新しいスポーツとして誕生したスポーツクライミングですが、その歴史を簡単に振り返ってみましょう。

始まりは、1940年代後半からソビ

エト連邦（当時）で行われていた、自然の

岩場でのスピード競技会といわれています。

その後、フリークライミング人口の多

いヨーロッパに広がり、1985年には

イタリアで「リード（後述）」という種目

での競技会が岩場で行われ、さらにフランスでは、室内でのクライミングウォールによる競技が開催されました。

1990年代に入ると、日本やアメリカなどヨーロッパ以外にも広がりを見せます。1989年に初のワールドカップが開催され、これが最初の国際的な大会といわれています。

現在ではワールドカップをはじめ、世界選手権やユース選手権などの大会も開催され、当初1つだけだった種目も3種目（リード・ボルダリング・スピード）に増えるなど、競技人口も増えて世界的に広がっています。

スポーツクライミングの 種目やルール、見どころは？

スポーツクライミングには、次の3つの種目があり、2020年のオリンピック東京大会では、この3つの複合種目として開催されます。

・ロープを装着して到達する壁の高さを競う「**リード**」

・ロープを使わず時間内に登れるコースの数を競う「**ボルダリング**」

・ロープを装着してタイムの速さを競う「**スピード**」

【リード】

● 競技内容

スポーツクライミングの中では、最も歴史のある種目。高さ12メートル以上の壁を、制限時間内にどの地点まで登れるかを競います。

● ルール

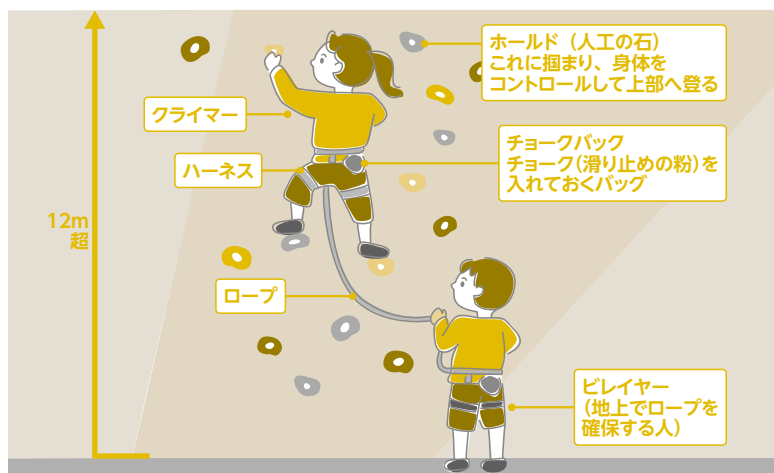
高さ12メートル以上、最長60手程度の壁を6分間の制限時間内に登ります。選手は安全のためロープを器具に掛けながら登り、最上部の器具にかけたら「完登」で、途中で落下したらその高さが記録となり競技は終了です。完登した選手や同じ高さまで登った選手が複数いる場合は、到達タイムで順位を決めます。

！ 見どころ

落ちたらその時点で競技が終わる緊張感の中、6分という制限時間で、少しでも高

い所を目指す選手の戦略が見どころです。極限まで難しい位置に設置されたホールドと、最も長い距離を登ることから脱落者が続出し、完登できる選手は少ないのがこの競技の特徴。選手は、競技の直前に初めて見るコースを瞬時に観察し、いかに効率よく登れるのかを頭にインプットします。

■ リード



ホールドをつかむ手は左右どちらか、足はどの位置にかけたら良いのかなど、瞬間的に判断する必要がある、判断を間違えると余分な負担がかかって体力を消耗し脱落してしまいます。持久力はもちろんのこと、知力や戦略も求められる種目といえるでしょう。

【ボルダリング】

● 競技内容

「身体を使ったチエス」とも呼ばれているのがボルダリングです。高さ4メートルの壁を制限時間内にいくつ登れるかを競います。

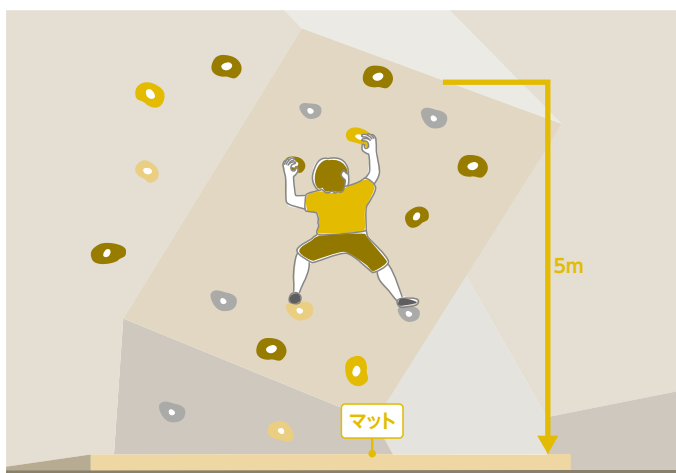
● ルール

高さ5メートル以下、最大12手程度の壁を複数登り、制限時間4分間で登れた数を競います。途中で落下した場合でも、制限時間内であれば再トライが可能です。大小のホールドに手足をかけて登り、最上部のホールドを両手で保持できたら完登になります。選手は、安全器具は装着しませんが、落下に備えてマットが敷かれます。

！ 見どころ

傾斜やホールドの配置がそれぞれに異なる複数の壁に、選手が挑みます。競技の途中で落下しても再挑戦ができることから、選手は思い切ったトライを見せてくれます。ジャンプして片手だけでホールドをつかむなど、派手なテクニックが見どころといえるでしょう。

■ボルダリング



一見すると届かないような位置にあるホールドを、並外れた身体能力と最適なルートを読み取る戦略で攻略する様子は、まさに「体を使ったチエス」と呼ばれるゆえん。

壁には、指先しかかからない小さなものから、両手でも抱えきれない大きなホールドが設定され、瞬時に手足をかける場所を見分ける判断力が勝負の分かれ目に。途中から手前に倒れこむオーバーハングの壁を、体と頭脳を駆使して登る選手に注目です。

【スピード】

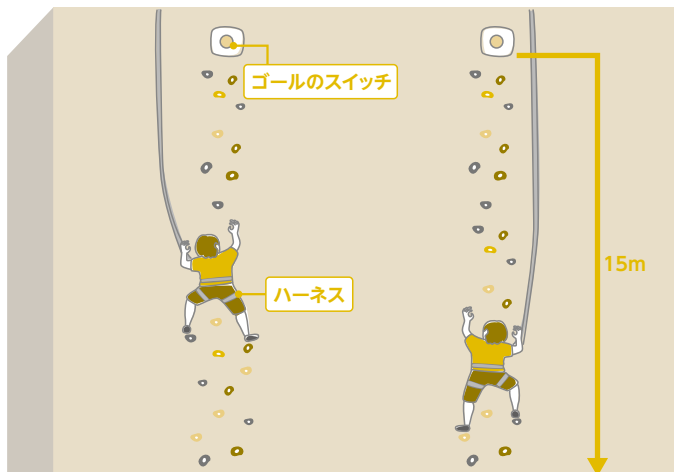
● 競技内容

同じ条件で設置された高さ15メートル、95度に前傾した壁を2人の選手が同時に登り、その速さを競います。

● ルール

ルールは3種目の中ではもっともシンプルで、同じ条件の壁をどちらが早く駆け登れるかを競うもの。コンマ数秒を争うクライミングのスプリント種目です。ホールドの位置はあらかじめ周知されていて、選手

■スピード



はゴール地点から吊り下げられたロープを、ハーネスを装着し登ります。フライングをすると一発で失格です。

なお、リードとボルダリングは、他の選手が登る様子を見ると、自分が壁を登るときに参考となり優位性が生まれることから、自分の競技前に他の選手の登る様子を見ることができない「オンサイト方式」というルールになっています。ただし、競技

開始前に選手全員が数分間のみコースを見る時間が設けられています。

東京2020オリンピックでは、出場選手は上記3種目をすべて行い、その合計点で順位を決める複合種目として実施されます。選手ごとに種目の得意、不得意があるため、2種目終了時点では最終順位の予測はできません。

！ 見どころ

2人の選手が1対1で対戦し、コンマ1秒の差で勝負が決まる、まさにスピード感が見所といえるでしょう。選手が壁を登るスピードは、一般的なエレベーターよりも速く、男子の場合で1秒に2〜3メートル、ビルの1フロア相当を登るほどの速さ。

スピードはホールドの位置や角度があらかじめ決まっており、選手に周知されるので、瞬発力が物をいう競技です。優勝者のタイムは、男子では5〜6秒、女子で7〜8秒で、その圧巻のスピードはこの種目ならではのもの。対戦形式やシンプルなるルールなので、初めてスポーツクライミングを見る人にもおすすめの種目です。

スポーツクライミングの競技日程

日程	時間	会場	競技
2020年8月4日	17:00～22:40	青海アーバン スポーツパーク	男子複合予選 スピード・ボルダリング・リード
2020年8月5日	17:00～22:40		女子複合予選 スピード・ボルダリング・リード
2020年8月6日	17:30～22:20		男子複合決勝 スピード・ボルダリング・リード 男子複合表彰式
2020年8月7日	17:30～22:20		女子複合決勝 スピード・ボルダリング・リード 女子複合表彰式

2020

変わることに

改正健康増進法

4月号から、5・6・8・9月号の5回に渡って、2020年から施行される法律や新たな社会制度などをご紹介します。第1回は、国民の健康維持と現代病予防を目的として、2002年に制定された「健康増進法」。この法律に喫煙の新ルールが追加されました。喫煙者と非喫煙者、どちらにとっても大切な新しいルールを確認しておきましょう。

受動喫煙対策はマナーからルールに

自分の意志に関わらず、たばこの煙を吸わされてしまう「受動喫煙」。煙に含まれる有害物質によって脳卒中、肺がん、乳幼児突然死症候群などのリスクが高まることは科学的に明らかになってお

り、全世界では年間60万人、日本では年間1万5千人が受動喫煙が原因で命を落としていると推計されています。

こうした結果をうけて世界中で受動喫煙対策の取り組みが進められるなか、日本でも「望まない受動喫煙の防止」を目的とする「健康増進法の一部を改正する法律」が2018年7月に成立しました。

今回の改正の要点は「『望まない受動喫煙』をなくすこと」「受動喫煙による健康影響が大きい子どもや患者者に特に配慮すること」「施設の種類や場所に合った対策を実施すること」の3点。この法律は東京オリンピック・パラリンピックまでを目標に段階的な施行が予定されており、現時点では学校、病院、行政機関などの敷地内を原則禁煙とする規則が2019年7月から施行されています。そして、きたる2020年4月1日にはついに改正法が全面施行。禁煙となる対象が増えて、これまではマナーだった受動喫煙防止策がルールへと変わります。

喫煙室の分類は4種類

現在は全面施行に向けた準備期間にあたり、大手百貨店や飲食店などではすでに取り組みを始めている所もあります。以前までは喫煙可能だった場所がいつの間にか禁煙になっていると日常生活のなかで感じられている方も多いはず。

4月から始まる新ルールでは、飲食店、オフィス、交通機関、デパート、カラオケボックス、ホテル・旅館（客室を除く）など、多くの人が利用するすべての施設が原則として屋内禁煙に。屋内で喫煙させるためには喫煙室を設置しなければならなくなります。

設置できる喫煙室は事業の種類によって4つのタイプに分類されています（図表1参照）。

一般的な事業者が設置できるのは「喫煙専用室」か、経過措置として当面の間だけ認められる「加熱式たばこ専用喫煙室」のどちらかです。この2つは喫煙できるたばこの種類に違いがあ

図表1 ■屋内喫煙が可能になる喫煙室の種類

喫煙専用室  ☐ たばこ喫煙 ☐ 加熱式たばこ喫煙 ☒ 飲食物の提供	加熱式たばこ専用喫煙室  ☒ たばこ喫煙 ☐ 加熱式たばこ喫煙 ☐ 飲食物の提供
喫煙目的室  ☐ たばこ喫煙 ☐ 加熱式たばこ喫煙 ☐ 飲食物の提供	喫煙可能室  ☐ たばこ喫煙 ☐ 加熱式たばこ喫煙 ☐ 飲食物の提供

りますが、最も大きな違いは飲食物を提供できるか否か。「喫煙専用室」では飲食物の提供が認められていないため、例えば飲食店ではお酒や料理を味わいながらたばこを喫煙することはできなくなります。

ただし、昔馴染みの居酒屋がすべて禁煙になってしまいうわけではありません。こちらでも経過措置ですが、2020年4月1日以前に開業していた経営規模や客席面積の小さな飲食店に限り、店内の全部または一部を「喫煙可能室」として喫煙と飲食を同時に提供できるように

なっています。また、シガーバー、店内で喫煙可能なたばこ販売店、公衆喫煙所など喫煙をサービス目的とする事業者にも、喫煙と飲食を同時に提供できる「喫煙目的室」の設置が認められています。

これら喫煙室の標識表示は、喫煙室がある場合には施設と喫煙室の出入り口に掲示することが義務化されます（図表2参照）。従来は施設の

自主性に任せて喫煙の標識表示が行われていましたが、これからは喫煙できるかどうかが施設の外からひと目でわかるようになります。たばこを吸う人と吸わない人、どちらにも役立つ標識なのでぜひ覚えておきましょう。

客の立場でも気を付けたいこと

喫煙室の設置は事業者が行いますが、利用する立場から気をつけるべきルールとして「20歳未満の人は喫煙エリアへの立ち入りが一切禁止」というものがあり

ます。これは客のみならず従業員も例外ではないので、喫煙室を備える際には雇用にも気をつける必要があります。

改めてになりますが、忘れてはならないのはこれらの喫煙ルールが飲食店だけでなくオフィスにも適用されることです。標識を掲示しなかったり喫煙室の基準に違反した施設管理者には最大で50万円、喫煙禁止場所で喫煙した個人には最大で30万円の過料が課される場合があるので注意が必要です。

1966年には日本国民の5割が喫煙者でしたが、2018年には2割以下にまで低下しました。喫煙人口が年々減るなかで、喫煙者と非喫煙者がお互いに尊重しあえる社会づくりが求められています。

図表2 ■施設の入り口に掲示される喫煙標識の一例



ゼロから学ぶ 第60回

税金講座

2020年の所得税は減税か増税か〈後編〉



給与850万円超なら増税



A 今回は、前回は踏まえ、今年から変わる所得税改正の話が続けるよ。

B 前回の話では、高所得者を除いて

基礎控除が10万円増え、一方で給与所得控除が10万円減るので、多くの会社員は、プラスマイナスゼロで減税にも増税にもならない、ということでした。

A 前回、給与所得控除が10万円減ると説明したけれど、じつは給与所得控除も、収入の多い人は10万円ではなく、もっと減るんだ。

B 控除額の減り幅が大きいということとは、それだけ所得が増えるから増税要因ということですね。

A そのとおりだよ。給与所得控除の額は2019年までと2020年以降では図表のように変わる。これをよくみると、給与収入金額が850万円以下の場合、控除額は10万円減る。850万円を超える場合は減り幅は10万円を上回る。たとえば、給与収入900万円の人は2019年まで控除額は210万円（900万円×10%+120万円）だったが2020年は195万円になり、15万円の減少だ。

図表■給与所得控除額の改正

給与収入金額	給与所得控除額	
	2019年まで	2020年以降
162万5,000円以下	65万円	55万円
162万5,000円超 180万円以下	給与収入金額×40%	給与収入金額×40%－10万円
180万円超 360万円以下	給与収入金額×30%＋18万円	給与収入金額×30%＋8万円
360万円超 660万円以下	給与収入金額×20%＋54万円	給与収入金額×20%＋44万円
660万円超 850万円以下	給与収入金額×10%＋120万円	給与収入金額×10%＋110万円
850万円超 1,000万円以下		195万円
1,000万円超	220万円	

給与収入が1000万円を超えている人は220万円から195万円になるので25万円減少する。

B そうすると、給与収入が850万円を超える人は、基礎控除が10万円増えても、差し引きで控除額は少なくなるので増税ということですか。

A そうなるね。ただ、給与収入850万円超の人でも、23歳未満の扶養親族がいる場合などは、増税にならない。

ないように特例が設けられているよ。

自営業者の多くは減税



B ところで、給与所得控除が適用されない会社員以外は、高所得者を除けば基礎控除が10万円増えるからその分、減税される、ということですよ。

A 必ずしもそうではないんだ。というのは、給与所得控除以外にも控除額が減るものがあるんだ。

B そういうことでしたか。

A ひとつは、公的年金等控除額がやはり高所得者を除いて、10万円減る。だから、基礎控除の増額と相殺されて、減税にも増税にもならない。ただし、公的年金等控除も所得の多い人は10万円より多く減るので、所得の多い人は増税となる。

B 公的年金等控除って、何でしたっけ？

A 公的年金等を受け取っている場合

に適用される控除だよ。公的年金等の収入金額から公的年金等控除額を引いた金額が課税の対象になるよ。

B 公的年金「等」ということは公的年金以外にもなにか含まれるのですか。

A 一定の企業年金、たとえば確定給付企業年金や確定拠出年金なども対象だよ。

B そうすると、企業年金が多い人は増税になる人も出てきますね。

A 公的年金等の収入金額が1000万円を超える人は公的年金等控除額の減少幅が10万円を超えるので増税となる。さらに、公的年金以外に所得があつて、その所得の合計額が1000万円を超える場合は年金収入の額にかかわらず、やはり増税になる。

B 会社員も年金受給者も収入が多い人は増税ということですか……。ほかにも控除額が減るものがありますか。

A 青色申告特別控除も原則として10万円減る。これまで最大で65万円控

除できたのが55万円になるんだ。

B 青色申告特控除は自営業の人に適用されるんですよ。

A そう、事業所得などの計算上、一定の要件の下、控除できるものだよ。

B 自営業者も基礎控除と青色申告特別控除が相殺されるから、高所得者以外は、プラスマイナスゼロですか。

A ただし、青色申告特別控除については、原則は最大で55万円に引き下げられたけど、電子申告をすることなどの条件を満たせばこれまでどおり65万円控除できることになっている。

B そうすると、自営業者は基礎控除が増えない高所得者を除けば、減税ということになりますね。それに対して、会社員は減税されない。なんか不公平ですね。

A 不公平かどうかは主観の問題だろうね。逆にこれまでは会社員は給与所得控除が多くて優遇されていた、と考えることもできるよ。

ありがとう生命保険

208

このコーナーでは、「わたしたちのくらしと生命保険」をテーマにした公益財団法人生命保険文化センター主催による第57回中学生作文コンクールの入賞作品をご紹介します。

優秀賞

七歳の私へ

秋田県 秋田大学教育文化学部附属中学校 二年生 高橋麗たかはし れい



「私の母はガン患者です。」

誰にも言えず今日までの七年間を過ごして来ました。もし言葉にしてしまったら、呪いのように良くないことが母の身に起きてしまうと私は信じていたのです。

私は一人っ子でした。クラスメートには次々に弟妹ができ、兄姉がいる友達は少し得意気に見え羨ましく思えました。だから毎年、七夕の短冊には「いもうとがほしい」と書き、サンタクロースには『いもうとをください』と頼み続けてきました。

それは母の子宮に見つかりました。妊娠の兆候があり訪れた産婦人科で、新しい命と共に見つかったのはガンでした。母は「大丈夫。」と笑って「迷惑か

けてゴメンね。」と謝ってくれたけれど、日に日に大きくなるお腹や、無遅刻無欠勤の父が母に付き添うために会社を休む日が増えていくのが、幼心に怖かったことを今もはっきりと覚えています。

『母とお腹の中の赤ちゃんは死んでしまうの？』

寝ても覚めても、心にできた大きな黒い穴に引きずり込まれるような暗く辛く寂しく長い冬でした。

春になり私は小学生になりました。桜が満開の中、無事に赤ちゃんが産まれました。女の子。私のミニチュア版みたいな妹。眠る妹を横目に、母へ今までの私の不安や恐怖を初めてぶつけました。ベッドで横たわる母は、「あなたはもうお姉ちゃんだもんね。」と笑ってゆったりと私の不安を優しくぬぐうように

いろいろなことを教えてくれました。その時初めて「生命保険」という言葉と仕組みを知りました。

手術や通院には沢山のお金がかかります。突然、病を知らされ気持ちが沈む中で治療費を工面し、更に重い病の場合は働くこともできないかもしれせん。私はその先のことを考えて怖くなり「生命保険」とは、「保険をかける」とは一体何なのかを調べることにしました。辞書やインターネットを使って調べうちに「生命保険」には様々な種類があることが分かりました。そしてその全てに共通するのは、未来の悲しい出来事に備える」という経済面でのお守りのような役割と存在でした。私はハッと思いました。我が家は決して裕福ではありません。そんな我が家にこそ、病に立ち向かうためのお守りが必要だったのです。

今、私の隣では母と妹が笑っています。父も笑っています。ガンを摘出した母は現在も経過観察中ですが、生命保険の給付金を受け取り、欠かさずに定期的に通院することができています。

「いもうとはいません。」

私の机の中には、あの冬に泣きながら誰に宛てたわけでもなく書いた秘密の手紙が一通あります。あの頃の幼かった私へ、十四歳の私から短い返事を書きました。

「家族は今日も元気です。」

新刊のご案内

「生命保険と税金の知識」、 「ライフプラン情報ブック」の改訂版と 「備えあれば保険あり」【'19～'20 年度版】 ができました！

「生命保険と税金の知識」は生命保険に関する税金について知っておきたい事柄を、具体的な計算事例などを用いて解説した小冊子です。今回の改訂では、2020年の所得から実施される「給与所得控除・公的年金等控除の引下げ」、「基礎控除の引上げ」（所得税改正）など税制改正のポイントをまとめたページや、所得税・相続税・贈与税の基本的な仕組みを確認できるページを新設しています。

「ライフプラン情報ブック」は、生活設計を立てる上で必要となる基本的な考え方や参考情報をまとめた小冊子です。結婚、教育、住宅取得、老後など様々な経済的準備に関するデータが満載です。今回の改訂では、「幼児教育の無償化」、「年金生活者支援給付金」などの解説を追加しました。

両冊子とも B5 判・60 ページ（オールカラー）

1 部 200 円（税込・送料別）

* * *

「備えあれば保険あり」は、上記の 2 冊子に加え、「ほけんのキホン」、「ねんきんガイド」、「遺族保障ガイド」を専用のカバーケースに収めたものです。

B5 判・小冊子 5 冊セット 1 セット 1,000 円（税込・送料別）



お申込みは生命保険文化センターホームページ
(<https://www.jili.or.jp/>) でどうぞ。
スマートフォンからは QR コードのご利用が便利です。

Q & A

第 37 回

物価連動か賃金連動か

です。これに加え、マクロ経済スライドによる調整（マイナス0.1%）が入り、プラス0.2%の改定となりました。

受給開始後は 物価連動が原則だが……

年金額は毎年4月分から改定されます（4月分の年金は5月分と合わせて6月15日に振り込まれますので、6月支給分から変更されます）。この額の改定は、

①新たに年金を受給し始める人の年金額は賃金変動率（注1）に連動して、②すでに年金を受給している人の年金額は物価変動率に連動して変更されます。

すなわち、年金が受給できる年齢に達して新たに年金受給を開始する場合の年金額は、現役世代の賃金の伸び（または減少）に連動して毎年度決定されます。

受給開始後（注2）は、物価の変動に応じて年金額がスライドし、実質的な価値が変わらないようになっています。ただ、逆にいうと受給開始後は賃金の伸びは年金額に反映されない、ということです。

以上が年金額改定の原則的なルールですが、これにはいくつかの例外があります。そのひとつが、物価の上昇率が賃金の上昇率を上回った場合は、すでに受給している人も物価ではなく賃金に連動して改定する、という決まりです。じつは2020年度の改定は、このパターンにあてはまりました。

すなわち、ベースとなる前年の物価変動率はプラス0.5%、賃金変動率はプラス0.3%でした。したがって、すでに受給している人も、0.5%の物価連動ではなく、0.3%の賃金連動の改定となったのです。つまり、物価の上昇より年金額の増加が低く抑えられたこととなります。

Q 4月から公的年金の額が0.2%増えるというニュース記事をみました。よく読むと、賃金変動率をベースに金額が改定されたということです。年金は物価に連動しスライドすると思っていたのですが、そうではないのですか？

A 年金額は、物価と賃金の変動率のいずれかに応じて毎年度改定されます。どちらによるのかは以下に述べるとおりですが、結論からいうと、2020年度の年金額の改定のベースになったのは、賃金変動率（プラス0.3%）

Profile

武田祐介

社会保険労務士、
1級ファイナンシャル・プランニング技能士
ファイナンシャル・プランナーの教育



研修、教材作成、書籍編集の業務に長く従事し、2008年独立。武田祐介社会保険労務士事務所所長。生命保険各社で年金やFP受験対策の研修、セミナーの講師を務めている。

公式HP <http://www.officetakeda.jp/>

桐生純子の愛され力

コミュニケーション術

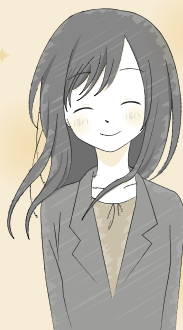
Vol.97

～素敵な人になるヒント～

意識で信頼度を上げる

4月の風には心地よい緊張があって、不思議に特別な感じがしませんか!?

さて、このコーナーもたくさんの読者の皆様に支えていただき、9年目の続投となりました。本コーナーをきっかけに、昨年も全国からたくさんの講演のご依頼をいただき、直接お会いできた喜びと感謝でいっぱいです。今期も「素敵な人」になるコミュニケーションのヒントをわかりやすくご紹介していきますね。さて! 多くの方にとって様々なことが新しくスタートする4月だからこそ、読者の皆様と確認したいのは「笑顔の大切さ」です♥「な～んだ!」って言った人いますね、きつと(笑)。でもね、口角を上げているだけで、笑顔が生む明るいエネルギーが周囲にいる人に伝わり、信頼度がアップすることをご存じですか? だからこそ、笑顔の自分を意識できるようになると、どんどん良い事が起こるのです。では、今日も素敵な笑顔でお過ごしくださいね。



Profile

桐生純子

(株) Feel Communication 代表取締役
(コミュニケーションクリエーター)

富士銀行勤務を経て、米国プログラムの研修会社で教育トレーナーを経験の後、人材育成の会社を設立。国際イメージコンサルタントとして日本では数少ないヒューマンスキル分野で20年のエキスパート。年間の講演・研修は200本を超える。スキルにとどまらない「気づき」を与える話は「心に響く」「楽しく具体的にわかりやすい」と業種を超えて大好評。日経BPコラムニスト、2児の母。コミュニケーショントレーニングジム→<https://kiriyujunko.com/>



「物価上昇V賃金上昇率」の意味

「それでは年金の実質的な価値が減り、生活が苦しくなるではないか」という声が聞こえてきそうですが、それはそのとおりです。そもそも、物価の上昇率が賃金の上昇率を上回るといえるのはどういうことでしょうか。賃金の伸びが物価に追いつかないわけですから、実質的な賃金の価値が下がっている状態です。すなわ

ち、賃金収入で生計を維持している現役世代の生活は苦しくなっている状況です。

この状況を年金受給者にも反映させたのが、例外ルールなのです。「物価連動より低い増加率になるけれど、現役世代のことを考えたら年金受給者だけ収入が多くなるのもどうかと思うので、賃金連動で我慢してね」という感じでしょうか。なお、年金財政の観点からみると、厚生年金保険の保険料は賃金(標準報酬)

に一定の保険料率を乗じて計算されるので、賃金の上昇率と保険料収入の増加率は一致します。したがって、年金額の伸びを賃金の伸びに合わせるの、収入と支出のバランスをとるという意味で理に適っているといえます。

(注1) 正確には名目手取り賃金変動率(実質賃金変動率×物価変動率×可処分所得割合変化率)。
(注2) 正確には、年金受給開始後3年度目の改定から物価連動になり、それまでは賃金変動率により改定されます。

★ご質問はお気軽にお寄せください。 info@jaifa.or.jp

Profile

たぶち かずこ 田淵 和子さん

大樹生命保険株式会社
徳島支社阿南営業部

1942年1月2日生まれ。
徳島県徳島市出身。募集人
登録は、前社である三井生
命で1971年に登録、今年
度勤続49年を迎える。三
井生命時代に優勝クラブに
5回入賞。特別営業所長な
どの役職を経て、現在は上
級営業主任。趣味である華
道では、師範として教室を開催するほどの腕前。
家族：現在長男と二人暮らし。血液型：A型。



心の かけはし

Vol.107

門前払いでもチャンスはある。
常にお客様のために第一に。
交わした約束は真摯に、
どんなにささいなことでも守る。

田淵和子さんは、所属の営業部の立ち上げ時に採用され、もうすぐ勤続49年。ゼロからの出発で先行もまったくない状態から営業部をずっと支え続け、勤続年数は四国で最も長いそう。その営業スタイルはいたってシンプル。基本活動をコツコツ積み重ねる誠実な姿勢は、お客様の信頼につながっています。

大きな変化を乗り越えて

——ご勤務先は、昨年（2019年）に社名変更をされましたが、お客様からの反応はいかがでしたか？

田淵 それが、自分が考えている以上にすんなりと受け入れていただけました。ほんとうは、長年勤めさせていただきまして、愛着がありましたから、新しい社名に変わる前に引退することも考えていたのです。ところが、社名変更のご挨拶に伺ったところ、お客様の方から、『そうですね、社名が変わったのですよね』と好意的に受け止められている方が多

く、逆に拍子抜けするくらいでした。おそらく、自社で事前に社名変更の情報を一般の方々に広く情報発信していたからではないかと思います。

——それもあるかとは思いますが、それ以上に、担当者がこれまでどおり変わらない、という安心感が大きいのでは？
田淵 そうであれば、大変ありがたいですね。会社がどこというより、担当が誰なのかということが大切なのかもしれません。今まで、長いこと勤めさせていただきましたが、やはり、担当者が長くいて、コツコツ通い続けているということが、お客様にとっては大きな安心感につ

ながっているんですね。今まで続けた甲斐があったと思いました。

——長く勤めると一口にいつても並大抵のことではないですが、ここまで続けられた秘訣はありますか？

田淵 秘訣なんて大げさなものではなく、私の活動は、入社した当時から一貫して変わりません。難しいことではないのです。とにかく、お客様とお話すること、それから、ささいな約束でも決して忘れない、ということです。

——約束を忘れないという？

田淵 どんなに小さな約束でも覚えておくのです。入社半年くらいで出会った、印象的なお客様のことなのですが、最初は、まったく取りつく島もなく、『10年続いたら、保険に加入しますよ』とおっしゃるわけです。それでしたら、10年はやめられないと思いました。そして、10年後に伺ったところ、商品の説明もしないうちに、『どこにサインすれば良いですか？』と言われ驚きました。このときに、お客様に言われたことはどんなに

小さなことでも忘れたらいけない、“約束を忘れずに守る”、ということの大切さを実感しました。お客様は、私たちのことを見ているのです。最初は優しい方ばかりではありません。私もたくさん断られました。けれど、お客様は、ちゃんと見てくださっている。そのおかげで、私は今まで続けることができているのだと思います。

明確な目標数値を立てる



——所属の営業部の立ち上げのときに採用されたとのことですが、ご苦労も多かったのでは？

田淵 ゼロからのスタートで、営業部を立ち上げたばかりですから、お客様はもちろんのこと、職域や地域の基盤もほんとうに何もなかったわけです。全部、ゼロから自分たちで見つけてくるしかありませんでした。とにかく、『1日に1人、次に話を聞いてくださる方に会えるまで飛び込みをしよう！』と決めて、毎日毎

日です。保険の話を聞いてくださる方に出会うまで、20軒以上飛び込みをすることもざらでした。それを、まず3年は続けたでしょうか。そうしたら、月に20人、年間で240人、3年間で700人以上、保険の提案を聞いてくださる方が増えていったのです。それから、業績の目標も平常月で3件、募集強化月で10件契約をいただくことを意識して活動しています。自分で掲げた業績目標は、5年目くらいから苦勞せずにクリアできるようになりました。

——営業を辛いと感じることはなかったのですか？

田淵 もともと独身時代は営業事務をしていたのですが、営業の方を見てあんなふうに行きたいと思っていましたので、自分がいざ営業をするようになったって念願が叶ったという感じでしょうか。成果が出るかどうかは別として、あまり辛く感じることはなかったのです。それでも、門前払いされた経験はほんとうに多いですが、そのような方々

もきちんと顔を覚えておきます。それで、どこかでお会いしたときには、『おはようございます!』などとご挨拶するようにしていました。そのようにすることで、だんだんとお客様との距離が近づいて、いつのまにかお話をしていただけのようなったりすることもあるのです。お客様へのアプローチとしては、たいていの方は、いくつもの保険会社から複数の契約に入っていることが多いので、その払い込んでいる保険料の総額をお伺いし、お客様に、より保障が充実する内容をご提案することで検討してくださる方が多いです。

『○○してくれない』より
『○○してくれた』を大事に



—— 無我夢中で活動されてきた様子が目に浮かびます。

田淵 ほんとうに毎日がむしろに活動していたと思います。営業部を成り立たせないといけないという想いも強く、営業所も一緒に創り上げているという感

覚で、営業所のため、皆のため、と思いながら進んできました。だからといって、自分だけでやってこれたことは何一つないのです。採用されたときには、下の子は保育所にも通っていませんでしたので、預かって面倒を見てくださる方がいたり、飛び込みをしてお話を聞いてくださった方がいらつしたり、飛び込みをしながらも、職域への訪問を許可していただけたことで、職場への訪問が叶ったりと、いろいろな方がしてくださったことがありました。そのおかげで楽しく過ごすことができ、気づけば48年の月日が経っていたというわけです。もちろん、目の前の人がしてくださらなかった、ということとは、してくださったことよりもたくさんあったと思います。たとえば、自分自身の親戚からは、最近でこそ、よくがんばったね、と言われるようになりましたが、働き始めた頃は、生命保険営業のお仕事に理解を得られず、協力してもらえなかったのです。その一方で、主人方の実家は『営業をするというのなら、

一番に加入しますよ』と、理解も協力もたくさんしてもらいました。やはり、主人の親族から協力が得られたことは大変ありがたかったです。このように、相手がしてくださることもあれば、していただけないこともあるのです。条件はほとんど変わりません。だから、まずはしていただけなかったことよりも、してくださったことを大事にし、感謝して誠実に対応する。そして、何もしていただけなかった方に対しても丁寧な、真摯に対応する。その繰り返しなのです。調子が悪くなり、前に進めないときこそ基本に戻ります。とにかく、お客様のところに通う。そして、何がお客様のためになるのかを一生懸命考える。それしかないのです。

—— 最初の頃から、ご自身の中でいろいろな目標を掲げてそれをこなされてきたわけですが、今は何人くらいのお客様に会いに行こうと思われていますか？

田淵 かつては、毎日10人にはお会いしておりました。今はそこまでは難しいで

すが、5人は絶対に会いに行きます。お客様に会いに行き、お話をしないと気持ち悪いと思うくらい、習慣になってしまっています。

——習慣として定着するまで動けるのが素晴らしいです。けれど、どうしても切り替えられないというときのリフレッシユ方法があれば教えてください。

田渕 私は生け花が趣味なのです。趣味が高じて師範の免状をいただき、生徒さんもあります。どうしても行き詰ったときには、大好きなお花を生けます。どこを向いてもものめり込んでしまう気質なので、すね。そうやって良い具合に切り替わると、また、よしやろうと思えるのです。今ある悩みはとりあえず置いておき、別の楽しいことに夢中になるのが私の切り替え方です。

——長い営業人生の間に、大変でしたがお役に立ててよかった、というエピソードはありますか？

田渕 もちろんお役に立てたときには感謝されましたけれど、私は運が良いこと

に、営業を始めて30年くらい、お客様がお亡くなりになることがなかったのです。ですから、『私から保険に入るとずっと元気でいられますよ』と言っていました。いざというときにお役に立てることは大事ですけど、保険はお守りで終わるのがほんとうは一番良いことですから。保険業界というのは勉強だらけです。自社商品の勉強も、新しい商品はもちろん、かつて販売していた商品のことも知らなければなりませんし、お客様から加入状況をうかがったら、他社の商品の特徴も知っていますと内容のお知らせができません。保険商品だけでなく、相続や金融などの知識も必要、それに端末機も使いますし、正直新しいものばかりで追いつけないと弱気になることもあります。でも、せっかく働いているからには、お客様のお役に立ちたいのでやるしかありません。だから、これからもお客様をお守りできるように、勉強をたくさんして、多くの方に会いに行くことをコツコツと続けていきます。

応援メッセージ

田渕さんとはとにかく明るい方で、初めてお話ししたにもかかわらず、終始笑いが絶えないインタビューとなりました。否定的なことを言われても、すぐに切り替えてしまつ前向きさ、お客様のための“に重点を置いて焦らずに、長い目で見ながら接する姿勢が印象的。条件はどんな方でも大して変わらない、すべては気の持ち方次第と感じました。田渕さんの明るさにご自身のこなすべきことをコツコツ積み重ねていく誠実さが、お客様の心をゆつくりとでも確実に動かすのだと容易に想像できるお人柄でした。これからも元氣な活動を応援しております！

Interviewer

かけひ

掛飛 まどか

慶應義塾大学文学部卒業後、大手生命保険会社のFP専門職として営業職員の活動をサポート。退社後、生損保の販促ツールやデータ集の制作、執筆などの業務に携わったのち、2007年より

独立。保険分野にとどまらない執筆活動、親子や女性向けのイベントの企画運営、発酵の研究など、『人をつなぐ』というコンセプトで活動中。



思わず伝えたいくなる!

お金 にまつわる iDeCo

第 109 回

5年延びると どう違う? iDeCoの加入年齢 引き上げ案



たとえば、50歳で年収500万円の会社員が、iDeCoを利用して毎月2万3千円（年27万6千円）ずつ積み立てるとします。拠出期間を60歳になるまでの10年間とした場合、所得税・住民税は55万2千円安くなります。投資信託で年3%の運用益が出た場合、276万円の元本が約321万円（約45万円増加）となり、節税額と運用益の合計は約100万円になります。

対して、期間を65歳までの15年間とした場合、所得税・住民税は82万8千円安くなります。年3%の運用益が出ると、414万円の元本は約522万円（約108万円増加）、節税額と運用益の合計は約190万円となります。これはあくまで仮の計算ですが、期間が5年延びるだけで大きな差が出ることがわかるでしょう。

節税メリットをより多く受けるには、早めのスタートがおすすめです。賢く節税しながら、老後資金を増やしていきましょう。

節税メリットを受けるには
早めのスタートを



iDeCo（イデコ・個人型確定拠出年金）

は、国民年金や厚生年金といった公的年金に上乗せできる私的年金のひとつです。iDeCoに加入できるのは、国民年金に加入する60歳未満の人とされていますが、現在、この年齢制限を「65歳未満」に引き上げることが検討されています。

現代は、平均寿命が延びたことで老後の期間が長くなり、公的年金だけでは老後資金が足りなくなる可能性が高くなっ

ています。年齢制限の引き上げは、公的年金に上乗せする資産の形成を後押しするため、iDeCoを利用しやすきょうという目的から出た案です。

iDeCoは、掛金の全額が所得控除の対象であり、運用益は非課税です。さらに給付金の受取時にも税制優遇が受けられるため、節税メリットが大きい制度といえます。iDeCoの加入期間が5年間延びると、会社員の場合は最大で138万円多く拠出できるようになります。また、運用期間も長くなるため、複利効果も受けやすくなります。

想いをつなぐ

Vol.28

未来ある子どもたちに向けた想いを 共有していく

山形県協会 会長 椎谷 毅一郎

宇宙産業という新しいビジネスを改革

2020年1月17日、山形テルサの会議室にて冬季セミナーを開催しました。

当日は、天気も良く、会場もアクセスが良い所だったため、会員30名と一般の方を含め、多くの方々にお集まりいただくことができました。

セミナーは、日本の宇宙ベンチャー企業である、株式会社ispace（アイスペース）のCOO 中村貴裕氏をお招きしました。

Ispaceは、世界初の民間月面無人探査レース「Google Lunar XPRIZE」（グーグル・ルナ・エックスプライズ）に日本で唯一参加したチームHAKUTO（ハクト）を運営。今後も、人類の生活圏を宇宙に広げることを目指しており、

史上初の月面探査プログラム「HAKUTO-R」に取り組んでおられます。

中村氏は、壮すぎて普段私達とほとんど接点がない、“宇宙の話”をわかりやすくご講演いただき、会場内は大変盛り上がりしました。

子どもたちのためにできることを

このセミナーを通じて、私達が子どもたちのためにできることとして、愛のドリーム募金活動を行いました。宇宙産業のご活動も私達の募金活動も「未来ある子どもたちのため」という想いは同じはずです。

今後も、タオルー本活動やリレーフォーライフ等のボランティア活動とともに、社会に貢献していきたいと考えております。



2020JAIFA年次大会in静岡 参加者募集中!

締切日は4月24日(金)となっていますが、
定員になり次第締め切りとさせていただきます。
場合がありますのでご了承ください。

開催日

令和2年5月29日(金)

年次大会

グランシップ

ディナーパーティ

ホテルセンチュリー静岡

大会規模

5000名

緊急告知

「2020JAIFA 年次大会 in 静岡」 5月29日の開催中止と延期措置・登録料返金についてのお知らせ ～「新型コロナウイルス」感染対策として～

新型コロナウイルスが全国的に拡大傾向にありますことを鑑みて、
5月29日の大会開催を中止いたします。加えて、下記のとおり
対応いたしてまいりますのでお知らせいたします。

- ①『2020JAIFA 年次大会 in 静岡』5月29日の開催を中止しますが、延期措置を講じる予定です。
- ②延期による開催日については、ウイルス対策の見通しがついたところで改めて判断の上で確定させる予定です。
- ③既に登録手続きを完了された方には、「参加登録料」全額をご返金いたします。追って、本部事務局から返金手続きのご連絡をさせていただきます。

ご参加を楽しみにされていた皆様には、ご迷惑ご心配をおかけし誠に申し訳ございません。
また、全国の参加者をおもてなしの心でお迎えするための準備を進めてくださっていた
静岡県の皆様に厚く御礼申し上げます。加えて、公益法人として会員のみならず
一般市民でご参加いただく皆様の安全も考慮した判断であります。
なにとぞご理解とご協力をお願い申し上げます。

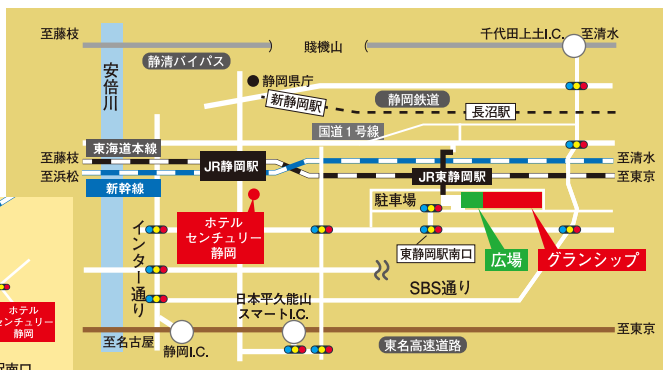
以上

お知らせ

年次大会のご案内は、毎年 Present 誌 2 月号に同封していましたが、誌面に印刷する形式をとらせていただいておりますのでご了承ください。お申し込み方法は例年と変わりません。よろしくお願いいたします。

アクセス

拡大図



グランシップ

静岡市駿河区東静岡2丁目3-1

●JR東静岡駅南口からメインエントランスまで徒歩約3分

ホテルセンチュリー静岡

静岡市駿河区南町18-1

●JR静岡駅南口より徒歩1分

JR 静岡駅	→	グラン シップ	→	ホテル センチュリー 静岡
●東海道本線 東静岡駅下車(1駅) 徒歩3分 ●タクシー約10分				●東海道本線 静岡駅下車(1駅) 徒歩1分 ●タクシー約10分

お申し込み方法

お申込み締切

2020年4月24日(金)まで

※但し、定員になり次第が切とさせていただきます。お早めにお申込み下さい。

直接お申込みいただく場合

- 下記の申込書にご記入の上、合計金額を下記のゆうちょ銀行口座へお振込み下さい。申込書はコピー利用でも構いません。振込用紙はゆうちょ銀行に常備されている用紙をご使用下さい。振込手数料は各自ご負担下さい。

●ゆうちょ銀行へお振込みの場合

【金融機関】ゆうちょ銀行
【口座番号】00170-6-444514
【加入者名】公益社団法人
生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会

●他金融機関からお振込みの場合

【金融機関】ゆうちょ銀行
【金融機関コード】9900
【店名】〇一店(ゼロイチキュー店)
【預金種目】当座 【口座番号】0444514

●ゆうちょ銀行からゆうちょ銀行へお振込みの場合

【口座記号】001706
【口座番号】0444514

- ご記入いただいた申込用紙を郵送またはFAXにてJAIFA本部事務局までお送り下さい。
- 参加費の着金確認後、チケットをご指定先にご送付致します。
- 届きましたチケットの種別・枚数をご確認下さい。
- 当日はチケットをご持参いただき受付誘導に従ってご入場下さい。

各地方協会を通じてお申込みいただく場合

- 下記の申込書にご記入の上、代金を添えて所属の地方協会(会社幹事)に提出して下さい。申込書はコピーでも構いません。但し静岡県協会所属の方は下記の注意書きをご確認下さい。
- ご記入いただいた申込用紙を郵送またはFAXにてJAIFA本部事務局までお送り下さい。
- 参加費の着金確認後、チケットをご指定先に送付致します。
- 届きましたチケットの種別・枚数をご確認下さい。
- 当日はチケットをご持参いただき受付誘導に従ってご入場下さい。

ご注意 ●お申込み後の払い戻しはできません。●当日はチケットが無いと入場できません。●チケットの紛失・盗難などの責任は負いません。

静岡県協会所属の会員と非会員、お客様、一般の皆様は、静岡県協会所属の各保険会社代表幹事または右記までお問合せください。多々良(たたら)会長(TEL090-7303-9437)、神尾(かみお)事務局長(TEL090-3583-6949)。静岡県協会事務局はTELでの対応となります。ご不明な場合は、JAIFA本部事務局(TEL03-3241-6633)へ直接お申込み下さい。

2020JAIFA年次大会参加申込書(登録制)

※会員の方は所属協会もご記入下さい。 コピーしてご利用下さい

●登録制のため、参加される方の参加者種別と氏名は必ずご記入下さい。

(所属地方協会名)

参加者種別	氏名	会社名(支社・支部名)	チケット種別
1			ーティ)
2			ーティ)
3			□ B(年次大会+パーティ)

緊急告知

「新型コロナウイルス」感染対策のため、
「2020JAIFA年次大会 in 静岡」の開催を中止し、延期とします。
詳しくは、20 ページを参照ください。

※該当項目にチェックを入れて下さい。

※該当項目にチェックを入れて下さい。

チケット発送先/〒		電話番号(携帯可)	
氏名			

※3名以上のお申込みの場合は、お手数ですがコピーしてご利用下さい。

※地方協会事務局の方へ

参加者からの申込書は、本部事務局にも必ず送付して下さい。

パーティ終了後、懇親会が予定されている会社所属の参加者には連絡をさせていただく場合もありますため、必ずお名前をご記入下さい。地方協会用申込書と振込用紙を別途地方協会宛にお送りします。

※個人情報保護法に基づき、申込みに関する個人情報は年次大会にかかる以外の目的に使用することはありません。

お申し込みチケット枚数合計

A(年次大会のみ)	@ 3,000 円	枚	円
B(年次大会+パーティ)	@13,000 円	枚	円
合計金額			円

JAIFAとは/生命保険の知識向上と一般消費者の利益保護を図り、国民生活をを守るため、公正・適正な業務を目的とした生命保険募集人の公益団体であり、生命保険ファイナンシャルアドバイザーとして活動しています。



主催 公益社団法人 生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会
Japan Association of Insurance Financial Advisors (通称:JAIFA [ジェイファ])

E-mail / info@jaifa.or.jp Website / www.jaifa.or.jp
〒103-0022 東京都中央区日本橋室町1-13-5日本橋貝新N.Y.ビル6階



ごあいさつ

理事長 石井清司

今年度のJAIFA年次大会は静岡県静岡市にて開催いたします。今大会は、『THINK OUT OF THE BOX～発想を変えれば、未来が変わる～DAMONDE しぞーか』をテーマに静岡の魅力溢れるプログラムをご用意しております。ご参加の皆さまとともに感動の一日にして参りたいと考えております。一般の皆さまや会員のお客さまもご参加いただくことができます。全国からたくさんの皆さまが集いお目にかかることを心より楽しみにしております。

講演



「あきらめない心」

伊藤 真波 いとうまなみ 氏

- 日本初片腕義手の看護師
- 北京・ロンドンパラリンピック 競泳日本代表

1984年静岡県静岡市出身。看護師を志す20歳のときに交通事故で右腕を失い、当たり前にあった生活、そして、右腕だけでなく、夢や希望を失ってどん底の人生しか待っていない覚悟をした。しかし、次第

以前のように「笑いたい」「幸せになりたい」と心から思えるようになり、前を向く決心のもと社会復帰されるまでに乗り越えられました。一番に親の存在や苦しい時の家族との関わりが大きく影響し、事故に遭って親からの愛情や周りの人たちに支えられて生きていることを痛感。何事もあきらめずに取り組むことが自分をのちに大きく成長させてくれることを伝えてくださいます。



「夢をカタチにする仕事力」

別所 哲也 べっしょてつや 氏

- 俳優

1965年静岡県島田市生まれ。島田市ふるさと大使、ふじのくに観光大使でもある。慶應大学在学中、ミュージカル「ファンタスティックス」で俳優デビュー。1990年には、日米合作映画「ク

ライシス2050』でハリウッドデビュー。米国映画俳優組合メンバーとなる。その後、映画・TV・舞台・ラジオ等で幅広く活躍されている。1999年から、日本発の国際短編映画祭「ショートショート フィルムフェスティバル」を主宰し、数多くの賞を授賞されているほか、内閣府では「世界で活躍し『日本』を発信する日本人」の一人に選出された。英語も堪能な中、数多い体験から「夢をカタチにする仕事力」を語りかけます。

出展ブース
10:00スタート!

静岡の温かなおもてなし

絶品グルメやご当地人気のスイーツをはじめ、ここでしか味わえない特産品も大集合! 静岡の自慢の美味を存分にご堪能ください。



富士宮やきそば



安倍川餅

チャリティ&ECO活動

JAIFAでは、人間の未来を確かにする「地球に優しいエコ活動」へ「タッチ エコ!」をスローガンに積極的な活動に取り組んでいます。



大会へご参加の際には、下記ご持参のご協力をお願い致します。

テレホンカード
(未使用に限る、他カード類も
未使用であれば可)

携帯電話の普及と共に利用しなくなったテレホンカードは換金のうえ、社会貢献活動での支援に活用します。

使わなくなったメガネ・
老眼鏡・サングラス
(破損品は除く)

メガネの再利用は、NPOを通じ、発展途上国や災害被災地でとても役立っています。ご持参いただく場合は、使用できる状態のものをお願い致します

タオル

ご自宅や職場で未使用のタオルを、特別養護老人ホームなどで、最後は雑巾になるまで活用していただき喜ばれています。

DAMONDE しぞーか

THINK OUT OF THE BOX

～発想を変えれば、未来が変わる～



東海北陸ブロック 愛知県協会会長 岡田敦宏

皆様こんにちは。2020年オリンピックが日本で開催される年に、年次大会を静岡県で開催できますことブロックを代表として大変嬉しく感じております。皆様をお迎えするにあたり東海北陸ブロック(富山、石川、福井、岐阜、愛知、三重、静岡)が、ONE TEAM となり準備を進めてまいります。

オリンピック開催にあやかり、一足先に素晴らしい感動をこの年次大会で皆様と一緒に共有したいと思っております。多くの皆様とお会いできますことを楽しみにしております。



静岡県協会 多々良敏久

いよいよ年次大会まで2か月あまりとなりました。全国の皆様をお迎えするため、開催地静岡で準備を進めております。

ぜひこの機会にお越しいただければと思います。静岡で御会いできることを楽しみにしています!!

緊急告知

「新型コロナウイルス」
感染対策のため、
「2020JAIFA年次大会in静岡」の
開催を中止し、延期とします。

詳しくは、20ページを参照ください。

2020 JAIFA 年次大会

開催日時 2020年5月29日(金)

年次大会

会場：グランシップ

10:00 ▶▶▶ 出展ブースオープン

10:00 ▶▶▶ 受付開始

11:30 ▶▶▶ 客席開場

12:30 ▶▶▶ 開演

オープニングセレモニー

講演 / 伊藤真波氏

別所哲也氏

17:00 ▶▶▶ エンディング

ディナーパーティ

会場：ホテルセンチュリー静岡

18:15 ▶▶▶ 乾杯・来賓紹介

アトラクション

表彰式

(Best of the Year 賞、社会貢献顕彰 MVP 賞)

20:00 ▶▶▶ 終了予定

※当日の都合により、スケジュールや出演者がやむを得ず変更になることがあります。

※静岡の特色あるアトラクション、心温まるプログラムをご用意しております。