自己改革の取組みをお手伝いし、応援する情報誌

Present

プレゼント

THINK OUT OF THE BOX

～発想を変えれば、未来が変わる～

昭和41年5月20日第3種郵便物認可　令和2年8月1日発行（毎月1回1日発行）第8号第58巻

新企画 **特集**

日本を代表する伝統芸能の一つである歌舞伎をご紹介

第1回　ニッポンの伝統文化

ビジネスマンの教養？ **歌舞伎を観に行こう！**

個人情報保護法改正にあたり、今後の生活に影響する要素をピックアップ！

第5回　2020年に変わること

個人情報保護法

2020 **8** August

生命保険の学習サイト JAIFA学習帖 ご活用ください

『Present』8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 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　www.jaifa.or.jp

発行所　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（日本橋貝新N.Y.ビル6階）電話03（3241）6633　FAX03（3241）0314
プレゼント（第8号58巻）令和2年8月1日発行（毎月1回1日発行）昭和41年5月20日第三種郵便物認可　編集兼発行人　石井清司　定価三〇〇円　送料七〇円（会員の場合、購読料は会費に含まれます）企画制作（株）セールス手帖社保険FPS研究所

愛のドリーム募金
創設25周年記念

1月31日 生命保険の日
全国一斉贈呈式 活動報告

「未来ある子どもたち」のために、全54地方協会が一丸となり一斉贈呈いたしました!!

全国から喜びの声が届いています！

平成7年よりスタートした「愛のドリーム募金」は、公益法人事業の社会貢献活動の基本柱として地方協会毎の活動が定着している中、更に「愛のドリーム募金」の拡充と活動の周知をはかるため、毎年、生命保険の日（1月31日）に併せて「愛のドリーム募金」贈呈式を全国地方協会にて一斉に挙行していく活動を取り入れました。
初回となった昨年度は、愛のドリーム募金創設25事業年目を迎えるにあたり、「**愛のドリーム募金創設25周年記念“1月31日生命保険の日”全国一斉贈呈式**」と題し、全54地方協会が一丸となって、「未来ある子どもたち」のために活用いただくため、各都道府県社会福祉協議会へ寄付金を贈呈し支援を行いました！
本来であれば2020年静岡年次大会会場にて活動報告予定でしたが、急遽中止（延期含む）となりましたため、皆様にこの誌面を通し各ブロックごとに活動報告を紹介させていただきます。

東海北陸ブロック

富山県協会

石川県協会

愛知県協会

福井県協会

岐阜県協会

静岡県協会

三重県協会

今年度以降も、毎年“1月31日生命保険の日”に全国一斉贈呈式を継続してまいります！

一人ひとりの協力で
永続的社会貢献活動を続けていきましょう。

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
理事長　石井　清司

愛のドリーム募金

累計総額　5億4,715万8,431円

令和2年度募金現在額は4万2,633円です（令和2年6月30日現在）

「JAIFA学習帖」充実のコンテンツ（内容）紹介

毎月月初にコンテンツ・毎週月曜日に「セールスに役立つ記事」が追加更新されていきます。

ホーム画面をスマホにお気に入り登録すればさらに便利!

JAIFA学習帖

生保セールスに役立つ記事

保険・金融業界や税務、社会保障制度などについての旬な情報を、税理士や社会保険労務士などの士業やFP、各界のジャーナリストなど専門家が執筆しています。原則、**毎週月曜日に掲載**します。

- お客様訪問時の話題に
- ニーズを訴求する時に
- 朝礼のネタに

映像で学ぶ生命保険提案

相続、法人・個人への生命保険の提案を学べるツールです。

学習できる主な項目

- 相続の基礎
- 法人の基礎
- 法人への提案
- 個人への提案

過去の記事もこちらから見られます。

毎月月初にコンテンツが追加されていきます。

- 映像で学ぶ“生命保険提案”
  8月追加予定：【個人への提案】学びなおし！相続の知識（税法編）
- リーフレットで学ぶ“保険提案”
  （生命保険提案、相続・法人の自学自習用のリーフレットです）
  8月追加予定：個人 No.01 ライフプランニングの一般的な考え方の流れ
- “映像ライブラリー”で調べよう
  （相続・法人の基本用語を映像で解説。実践に使えるヒントが盛り沢山です）
  8月追加予定：【法人】リスクマネジメント

定期保険・第三分野保険の保険料経理処理の改正について

2019年6月の法人税基本通達の改正について解説しています。

学習できる主な項目

- 解約返戻率の区分ごとの経理処理の具体的取扱いを事例を使って図表でわかりやすく解説しています
  - ・経理処理の基本ルール（令和元年7月8日以降）
  - ・最高解約返戻率 50%以下および 50%超 85%以下
  - ・最高解約返戻率 85%超
- 元大手生命保険会社勤務の税理士が通達改正についての解説をしています

あなたの会費で制作しております

まだご登録いただいていない会員は、今すぐご登録ください。

JAIFA学習帖

※注意

「JAIFA 学習帖」のコンテンツは、知識習得を目的としていますので、生命保険の募集等には一切使用できません。

マダム晶子の九性気学で

今日から開運

今月の運勢

2020年8月節
8.7 ▶ 9.6

自然界の森羅万象を九つの気に分類している九性気学。人は、生まれたときの「気」によって、九つの性に分けられます。「気」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

年頭から祈ってきた事の願いが叶う月です。今月はあらゆるビジネスの整理整頓をしましょう。顧客や心に残っている様々な案件をしっかりファイリングしてね。ビジネス運は千客万来です。遠方から良い噂を聞いて紹介が出る月。金銭運は財布の紐が緩みがち。社交運は人気上昇中。酵素入り食事や果物を。

開運★西北吉方位～レジャーの場所で交流を。
（新しい出会いや思いがけない仕事になる）

二 黒土性

昭10・19・28・37・46・55・平元・平10

運勢階段の最上階で過ごす今月は謙虚な心で過ごすことが求められます。先月までの努力が活きているので、自分の内面の強化をはかりながらしっかりと足許を固める１ヵ月です。ビジネス運は振る舞い言動には充分注意しましょう。金銭運はビジネス運が最高、社交運もモテモテ。免疫力アップに糠漬けを。

開運★東吉方位～営業活動をここで。
（ビジネス展開が新しく変わる）

三 碧木性

昭18・27・36・45・54・63・平9

勢いが出てきました。あなたが動くことで力が倍増する時です。動いて、動いて夏の陽の力でエネルギーを発動しましょう。ビジネス運は親類知人はもとより、旧知の方やなつかしい友にも会いましょう。そこからチャンスが生まれ出る時です。金銭運は凄く恵まれます。無駄遣いをしないように。社交運は現状維持。良質のタンパク質を沢山取ってね。

開運★東吉方位～ここで活動を。
（良い情報と知人との再会あり）

四 緑木性

昭17・26・35・44・53・62・平8

気分は早々と夏休みモードです。今月はなかなか、お仕事モードには切り替われないようです。闘い済んで日が暮れての感じかもしれませんが、無駄に過ごしていると来月に響きます。ビジネス運は毎日東南のエネルギーを身に浴びて活動しましょう。金銭運は良くありません。社交運も良くないですから一人が一番で頑張りましょう。おそばやそうめんにツキあり。

開運★東南吉方位～営業活動はここしかない。
（夏休み返上で良い出会いと紹介が来る）

五 黄土性

昭16・25・34・43・52・61・平7

変化厳禁の１ヵ月。運気は現状維持を守り余計なことをしないように過ごすことが求められています。ビジネス運は顧客の見直しや相続問題のデータを整理整頓して、すぐにお役に立てるように準備をしましょう。金銭運は良くありませんので大きい買い物は控えてね。社交運は親戚縁者との交流を。野菜やお漬物で免疫力をアップしましょう。

開運★北吉方位～商談飲食はこの場所で。
（食事やお茶の時間が契約に結びやすい）

六 白金性

昭15・24・33・42・51・60・平6

離合集散の運気に包まれて何かとザワザワとした今月です。周囲からは良い事も悪い事も良く目立ちます。隠しておきたいことや秘密の案件は発覚の可能性があるので要注意です。ビジネス運は今までのあなたの努力は認められ、他のことでも賞の対象に推薦されます。金銭運、社交運は共に復活。タンパク源で体力を増進してね。

開運★東南吉方位～是非商談はここで。
（周囲が助けてくれる、情が活きる場所）

七 赤金性

昭14・23・32・41・50・59・平5

運勢階段の一番下で過ごす今月は気力体力が底をついております。今月は自分の心身を労り、次のステップへの準備期間にしましょう。ビジネス運は早めに休暇を取り、環境を変えて。身体のリラックスと体力温存に備えて免疫力を付けるために、大地の陽の気の食事やビタミンの補給をしましょう。金銭運は良くありません。社交運は現状維持が望ましいです。

開運★東南大吉方位～夏休みは遠方へ旅行を。
（金運、紹介、千客万来を呼び込む）

八 白土性

昭13・22・31・40・49・58・平4

待ち遠しかった盛運の時ですが、今月は頑張る要素はありません。ひたすら夏の陽の気を浴び遠方へ開運旅行をしながら、今月は後半の運気のための心づもりや、ビジネスへのステップアップになるように準備をすること。ビジネス運は奉仕の心で周囲に尽くして。金銭運は出費が多い時。社交運は良くないです。塩麹を振りかけ、野菜を沢山食べて免疫力アップ。

開運★北吉方位～仲間との会食を伴った活動をここで。（食事が縁を結び成果が上がる）

九 紫火性

昭12・21・30・39・48・57・平3・12

発展の機運にようやく乗りましたが、慎重に進みましょう。今月はあなた自身が少々欲張りになっているので、冷静に過ごしてね。気持ちとは裏腹に物事がギクシャクして思うようにいかず、つい勇み足になりそう。ビジネス運は慌てないこと。金銭運はマイナスの出銭が多いので注意。社交運は良くないです。朝は軽く果物で酵素を一杯取りましょう。

開運★西北大吉方位～夏休みは西北へ泊まりがけで。（欲しいものが早く見つかる）

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・ホールの街』　ネット上でもマダム晶子に出会えます!
マダム晶子開運塾（（株）オフィス一陽）〒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

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　ニッポンの伝統文化
ビジネスマンの教養？
歌舞伎を観に行こう！

06 第 5 回　2020 年に変わること
個人情報保護法

08 第 64 回　ゼロから学ぶ税金講座
孫に厳しい相続税

10 第 212 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～
「想いの形」
愛知県 刈谷市立朝日中学校　3 学年　高橋 聡一

12 第 41 回　社会保険 Q&A
長く働いても増えない自営業者の年金

13 第 101 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】
～人との上手な距離のとり方～

14 第 109 回　心のかけはし
情報を制する者は生命保険営業を制す
信頼される営業職員を目指し
研鑽に努めるのみです

18 第 113 回　思わず伝えたくなる！
お金にまつわるエトセトラ
「75 歳繰下げ受給」で年金額はどうなる？

19 第 32 回　想いをつなぐ
熊本県社会福祉協議会へ
愛のドリーム募金を贈呈

20 第 31 回　JAIFA VOICE
介護福祉施設の清掃ボランティアで
良い汗を流しました！

インフォメーション
新型コロナウイルス需要喚起事業
GoTo キャンペーンを活用する！？

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

PRINTED WITH SOY INK
Trademark of American Soybean Association

※ 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。

＊ 新型コロナウイルス感染症予防のために ＊
新型コロナウイルス感染症のリスクの要因の一つである「換気の悪い密閉空間」を
改善するための換気や、熱中症予防を両立するためのこまめな水分補給で健康管理にも留意しましょう!

新企画

特集

ニッポンの伝統文化

第1回

ビジネスマンの教養？ 歌舞伎を観に行こう！

日本には数多くの魅力ある伝統文化が存在し、海外でも高い評価を得ています。そこで6回にわたり、新たに注目が集まっている「ニッポンの伝統文化」を特集していきます。第一回目の「歌舞伎」は、日本の伝統文化が結集されたエンターティンメント。今後もますますグローバル社会で活躍していくビジネスパーソンの教養のひとつとしても、歌舞伎に親しんでおくことは必須かもしれません。その歴史や楽しく観劇する方法などをご紹介します。

「歌舞伎＝難しい」その思い込みを取り払って！

「歌舞伎は、意味がよくわからないし敷居が高そう」そんな先入観はありませんか？　自分には縁遠い世界と、喰わず嫌いのままでいたらもったいない！　そもそも歌舞伎は、江戸時代から庶民の娯楽として親しまれてきた大衆芸能です。

いまの私たちが、映画館やテーマパークに出かけるように、昔の人は日常の暮らしの中で歌舞伎を楽しんでいました。もしも、歌舞伎が難しくとっつきにくいものだとしたら、400年もの長い間、続いてはこなかったでしょう。

伝統を重んじながらも、いつの時代も人々を楽しませることを第一に、進化し続けてきた歌舞伎。近年では、漫画やアニメを原作とする新作が上演されるなど、その果敢なチャレンジ精神に注目が集まっています。

劇場に一歩足を踏み込めば、そこは日本伝統文化の粋を集めたエンターティンメントの世界。歌舞伎鑑賞こそ、自国の文化を知る近道なのです。

始まりは「かぶきをどり」

歌舞伎の始まりは、江戸時代の初めごろ。長く続いた戦乱がおさまり、世の中が落ち着いてくると新しい芸能が次々と生まれました。歌舞伎もそのひとつで、斬新な衣装に身を包んだ「出雲のお国（くに）」という女性が演じた「かぶきをどり」が源流です。

歌や踊りなどによるショーのような芸能で、当時「傾者（かぶきもの）」と呼ばれていた者たちの、奇抜な扮装などを取り入れたことで大人気となりました。この奇抜な物を意味する「傾き」が、歌舞伎の語源です。武士や貴族ま

でもが歌舞伎に熱狂したため、風俗が乱れるという理由から、やがて、女性による歌舞伎は禁止されてしまいます。歌舞伎が男性の役者だけで演じられているのにはこんな歴史があったのです。

歌舞伎は一流ビジネスパーソンに必須!?

昨今は、グローバル化がどんどん加速していて、大企業のみならず、中小や個人経営のビジネスパーソンも、海外のお客さまと取引する機会も増しています。もし、教養ある外国人ビジネスパーソンのアテンドをすることにでもなれば、「相撲」「寿司」などとともに、「歌舞伎見物」をリクエストされる可能性は大です。多くの外国人は、日本文化の象徴として歌舞伎に触れたいと思っているのです。

日頃から歌舞伎に親しんでおけば、スマートな案内に加え、文化的な背景などもさりげなく説明でき、コミュニケーションの質も上がるでしょう。そんな機会はなかったとしても、歌舞伎に触れていく中で、幅広い文化の教養が身に付きます。お客さまや同僚などとの会話にも広がりが生まれ、仕事面での評価につながることもあります。

歌舞伎は、気張らず「日本文化」を学ぶのに最適なエンターティンメント。自国の文化を理解しておくことで、国際的な仕事の場などで自信をもって振る舞えるようになるでしょう。一流のビジネスパーソンの教養として、歌舞伎は必須かもしれません。

歌舞伎デビューする前に！歌舞伎マメ知識

歌舞伎独特の3色幕は？

「定式幕（じょうしきまく）」といい、江戸時代は、幕府から許可を得た芝居小屋だけに許されていた大変名誉のある引幕です。たとえば、歌舞伎座の定式幕は、左から黒・柿色・萌葱（もえぎ）（濃い緑）の3色。この「定式」には、いつも使うものという意味があり、誰もが「歌舞伎」を連想できるほど、歌舞伎のシンボルになっています。

舞台の幕といえば、世界中、上下に開閉する緞帳（どんちょう）が一般的ですが、人力で横に引かれる引幕は日本の歌舞伎独特のもの。拍子木の音に合わせ、舞台下手から上手にゆっくりと定式幕が引かれていくと、まるで絵巻物をひもとくような高揚感に駆られます。

客席の中にある長い廊下みたいなものは？

「花道」と呼ばれる通路で、舞台方向左側から客席をまっすぐに貫いています。屋内の場面では廊下などに、屋外の場面では道や川に見立てられるなど、芝居に合わせさまざまな場所に変化します。

花道で立ち止まった役者が、見得（みえ）をきったり、動きをアピールするなど、演技の大きな見せ場になります。花道近くの席では、役者の表情や色鮮やかな衣装が間近に観られ、その迫力や美しさに釘づけになるでしょう。

■歌舞伎の舞台

- **床**…義太夫（歌舞伎の演目の一つ）の演奏場所
- **揚幕**…花道、上手、下手の出入り口に掛ける幕
- **回り舞台**…舞台中央の円形部分が回転し、演出上の舞台効果を生む
- **迫り**…舞台中央にある切穴。役者等を床にのせ奈落からせりあがってくる
- **大臣柱**…床の左端にある柱と黒御簾の右端にある柱
- **黒御簾**…演出を高めるため音楽を演奏する場所
- **すっぽん**…本花道の七三の所にある切穴。妖怪や幽霊等人間以外の役の出入りに使われる

や、名ゼリフ・見得が決まった瞬間などに、2、3階席後方あたりから掛け声が聞こえます。絶妙なタイミングで声を掛けているのは、「大向こう」と呼ばれる歌舞伎を知り尽くしたプロの盛り上げ役たちです。

自分もつい真似してみたくなるかもしれませんが、掛け声のタイミングには暗黙のルールがあります。自由とされているものの、芝居の雰囲気を壊してしまっては大変です。作品をよく理解し、どこで声を掛ければよいのかわかってからのほうが無難。まずは、大向こうの掛け声そのものを味わい楽しみましょう。

●芝居中に聞こえる○○屋の掛け声は？

「成田屋！」「音羽屋！」。役者の登場時

いざ劇場へ！観劇当日の楽しみ方

歌舞伎には「こう見なければいけない」という決まりはありません。好きな役者を目で追ったり、豪華な衣裳・しっとりとした和楽器の音色を楽しんだりと、自分なりの楽しみ方を見つければよいのです。馴れないうちは、「筋書」と「イヤホンガイド」の2つを揃えておくとよいでしょう。

●筋書

劇場に着いたら、まず「筋書」と呼ばれるプログラムを買って、芝居のあらすじを読んでおくことをおすすめします。ストーリーを追うのに必死だと、役者の表情や動き、衣装・音楽の美しさにまで気がいかないものです。

好きなアーティストのライブに行く前には、アルバムを聴き、曲の予習していく人も多いでしょう。歌舞伎も同じで、ざっくりとしたあらすじを知っておくと、場面も理解しやすくなり、舞台の細かな部分にまで目がいくようになります。

●イヤホンガイド

主な公演では、「イヤホンガイド」の貸し出しが行われています。イヤホンガイドは、演目や登場人物、場面状況などの解説を聞くことができる小型ラジオ風のもの。

歌舞伎のセリフは、基本的に江戸時代の言葉ですが、これさえあれば、意味がわからずに退屈することなどはなくなります。歌舞伎初心者ならマストの品ですから、劇場に着いたら真っ先に借りておきましょう。副音声を聞きながらテレビを観るよう

な感覚で芝居が楽しめ、歌舞伎がグッと身近になります。

●幕間（まくあい）のグルメも楽しみに？

また、歌舞伎の公演は長丁場。幕間に食べるおいしいお弁当やおやつは、観劇時の楽しみのひとつです。中でも、劇場ごとの名物弁当や和スイーツなどは大人気で、長い行列ができることもしばしば。開演前にあらかじめ劇場内の飲食店や売店を下見しておくとよいでしょう。

幕間の休憩は、2回程度で、1回につき30分ほどです。休憩直後には女性用の化粧室は特に混み合いますから、「並んでいたら、お弁当を食べる時間がなくなった」なんてこともありがちです。幕間時間の使い方の段取りも、劇場グルメを堪能するためのコツです。

＊　＊　＊

歌舞伎は、娯楽として、教養として、だれもが気軽に楽しめるレジャーです。知れば知るほど、その魅力と面白さにハマるでしょう。まずは、各劇場のサイトで公演のチェックを！　ぜひ、歌舞伎デビューしてみてください。

■歌舞伎が上演される主な劇場

劇場	所在地	創立年	特徴
歌舞伎座	東京	1889 年	年間を通し歌舞伎公演を行っているのはここだけ。歌舞伎の殿堂。
新橋演舞場	東京	1925 年	花形歌舞伎・スーパー歌舞伎など多彩な歌舞伎公演が行われる。
国立劇場	東京	1966 年	歌舞伎だけでなく、文楽などさまざまな伝統芸能公演が開催されている。
御園座	名古屋	1896 年	歌舞伎公演は主に春と秋の 2 回。10 月「吉例顔見世」はファンも多く有名。
南座	京都	1615 ～ 24 年	年末「吉例顔見世興行」は冬の京都の風物詩。歌舞伎発祥の地で生まれ、長い歴史を誇る劇場。
大阪松竹座	大阪	1923 年	歌舞伎公演は年に 3 ～ 5 ヵ月ほど行われる。関西初のネオ・ルネッサンス様式の西洋劇場。
博多座	福岡	1999 年	歌舞伎公演は年に 2 ヵ月ほど行われる。福岡空港から近く日帰り観劇も可能。

Column

そうだったの？ 歌舞伎から生まれたことば

「カラオケの十八番（おはこ）」など、得意なレパートリーをさす「十八番」という言葉。これは、七代目市川團十郎（だんじゅうろう）によって定められた「歌舞伎十八番」に由来します。初代から 4 代目までの團十郎が初めて演じ、しかも得意としていた市川家の 18 演目のお家芸で、これらの台本を箱に封印し大切に保管したことから、「おはこ」とも言われるようになったとか（諸説あり）。
また、イケメンを意味する「二枚目」も歌舞伎から生まれたことばです。劇場に役者名を書いた看板を飾る際、顔を白くぬった色男役の役者の看板を二枚目に飾ったことにはじまります。ほかにも「大詰め」「正念場」など、歌舞伎由来のことばが、今でもたくさん使われています。別世界のものと思っていた歌舞伎がちょっと身近になったのでは？

2020年に変わること 第5回

個人情報保護法

予測困難な時代に対応すべく、変わり続ける日本の法律や制度。7月号では新たな試験が導入される「大学入試制度」をご紹介しました。今回取り上げるのは「個人情報保護法」。ビッグデータの活用によるイノベーションが期待されるなかで、保護と有用性のバランスが求められています。

3年で大きく変わった個人情報情勢

「個人情報の有用性に配慮しながら個人の権利・利益を保護すること」を目的として、2003年に成立した「個人情報保護法（個人情報の保護に関する法律）」。（図表1）当初の規定では中小企業や小規模事業者は法律の適用外でしたが、スマートフォンの普及や事業のグローバル化といった環境の変化をふまえて、中小企業のみならずマンションの管理組合、自治会、同窓会といった非営利組織も含めたすべての事業者が法律の対象となる「改正個人情報保護法」が2017年より全面施行されています。

この現行法では国際動向、通信技術の革新、経済情勢の変化などをふまえて3年ごとの見直しが求められており、今年は2017年の全面施行からちょうど3年目。有識者へのヒアリングや公募により見直された新たな「改正個人情報保護法」が、今年6月5日に国会で可決・成立しました。

今回の改正内容は、個人の権利、事業者の責務、事業者による自主的な取り組みの推進、データ活用のための施策、違反のペナルティ、法の域外適用と多岐にわたります。ここでは全ては取り上げられませんが、個人情報は誰もが関わるもの。これからの生活に大きく影響する要素をピックアップしてご紹介します。

図表1■官民双方または民間部門を対象とした各国の個人情報保護に関する法律

国名	法律の名称	制定年
日本	個人情報の保護に関する法律	2003年
イギリス	データ保護法	1998年
フランス	データ処理、データ・ファイル及び個人の諸自由に関する法律	1978年
ドイツ	連邦データ保護法	1977年
アメリカ	民間部門についての包括的な法律は無し	
スイス	連邦データ法	1992年
ノルウェー	個人データ登録法	1978年

事件やトラブルをふまえて責任はより重大に

新たな改正法のまず注目すべき点は、取得した個人情報の利用に関する条文の新設です。これまで、事業者には個人情報の「適正な取得」が求められていましたが、「適正な利用」については明確に定められていませんでした。新改正法では「個人情報取扱事業者は、違法又は不当な行為を助長し、又は誘発するおそれがある方法により個人情報を利用してはならない」という条文が新設され、不適

正な利用の禁止が明確に定められました。この条文の新設は、２０１９年３月に数十万件の破産者情報を収集して地図に紐づけて表示するウェブサイトが公開され、破産情報は官報で公表された情報ではあるものの名誉棄損やプライバシー侵害にあたるとして問題となった事件を念頭に置いた改正だとされています。

また、同じく個人情報にまつわる問題として２０１９年８月に話題となったのが、就職情報サイトがウェブサイトのアクセス履歴などから学生の内定辞退率を予測し、得たデータを企業に無断販売していたという事件。この事件をふまえて新設されたとされるのが個人関連情報の第三者提供の制限等に関する条文で、「提供元では個人データに該当しないが提供先で個人データになることが想定される情報」が新たに規制の対象になりました。第三者提供の際には、提供先で本人の同意が得られていることを提供元が確認する義務が課されます。

他にも、現行法では情報漏えいが発覚した場合、事実関係や再発防止策の報告は努力義務に留まりますが、新改正法では一定数以上のデータ漏えいが発生したときには、個人情報委員会への報告と本人への通知を義務化。さらに、現行法では命令違反や虚偽報告を行ったときには個人・法人問わず30万円以下の罰金が規定されていますが、新改正法では個人による命令違反で１００万円以下、虚偽報告で50万円以下。法人では罰金上限が１億円以下と大幅に引き上げ。個人情報を扱う責任はより重大なものとなります。

個人情報を活用した技術革新にも期待

近年は個人情報にまつわる事件が多く取り沙汰されたことから新改正法の内容も規制の強化が目立ちますが、もちろん規制ばかりではありません。個人情報の有用性を確保するために、社内利用を前提とした「仮名加工情報」という概念が創設されます。これは個人データを他の情報と照合しない限り個人を特定できないように加工したもので、開示請求や利用停止請求の対象とならず漏えい時の報告の必要もありません。（図表２）

規制が緩和された新たなデータ形式の創設により、さまざまな分析への効率的な活用が期待されています。

新改正法は今後２年以内を目標に施行される見通しで、現在はガイドラインの策定が進められています。自分の趣味や居場所といったパーソナルデータに基づく便利なサービスはリスクとも隣り合わせ。これからは、個人情報の保護と利用のバランス感覚が求められます。

図表２ ■仮名加工情報処理の一例

「個人データ」原本

氏名	性別	年齢	出身地
佐藤	男	24	東京
鈴木	男	45	大阪
高橋	女	32	千葉
田中	女	10	東京
伊藤	男	56	東京
渡辺	女	62	愛知
山本	男	38	大阪

加工 →

仮名化データ

ID	X1	X2	X3
325	A	24	W
215	A	45	Y
684	B	32	X
460	B	10	W
668	A	56	W
978	B	62	Z
118	A	38	Y

項目と紐づく追加情報がない限り、仮名化されたデータからは個人を特定できない

ゼロから学ぶ 第64回

税金講座

孫に厳しい相続税

★ご質問はお気軽にお寄せください。info@jaifa.or.jp

A 今回も相続税の話を続けよう。以前、孫は代襲相続人になる場合以外は法定相続人ではない、という話をしたけれど、相続人でない孫に財産を引き継がせることはけっして珍しいことではない。遺言書で孫が財産を受け取れるようにしたり、孫を死亡保険金の受取人にしたりするようなケースだ。

B 相続人でない人も、遺産を相続することがあって、その場合も相続税がかかるということでしたね。

A 「相続人でない人が相続する」という言い方は正確ではないよ。「相続」という言葉は相続人が財産を引き継ぐことをいう。これに対し、相続人以外の人に財産を引き継がせることは「遺贈」という。遺言による贈与という意味で、相続とは区別している。

B 相続税がかかる点は遺贈も同じですよね。

A そのとおりだよ。ただし、相続人以外の人が、財産を取得した場合は、相続税の扱いで少し異なる点があるんだ。たとえば相続人でない孫が遺産を取得した場合は、相続税の負担が大きくなるようになっている。

B 相続税は孫には厳しい、ということですか。なぜそんなことになっているのですか？

A 亡くなった人の立場からみて、孫に財産を引き継がせることは、長い目でみると、相続税の負担を減らすことになる。というのは、亡くなった人の財産をその子が引き継ぎ、その子が亡くなると今度は孫が引き継ぐ、となると相続税が2回発生することになるけど、子を飛び越えて孫に財産を引き継がせれば、相続税を払うのは1回で済む。つまり、トータルの相続税負担を減らして孫世代に財産を引き継がせることができる、というわけだ。

「死亡保険金の非課税」の適用なし

B それはいいアイデアですね。

A これは「世代飛び越し効果」などといわれ、相続税対策としてよく知られている手法ではあるんだ。

B でも、その場合、1回で済んでも、その1回での相続税が重くなるという

ことですか？

A そうなんだ。それでも、相続税を1回パスする効果のほうが高ければ、飛び越す意味はある。

B 具体的にはどのように厳しくなっていますか？

A よく知られている死亡保険金の非課税の取扱いが、孫――正確にいうと相続人以外の人には適用されない。

B 「500万円×法定相続人の数」が非課税になるというものですね。

A そう、孫が受け取った保険金からは、その非課税金額を差し引くことができない。

B そうすると、受取人を孫にするのは考えものですね。非課税枠が無駄になってしまう……。

A もし、孫のほかに相続人が保険金を受け取った場合は、そちらから引くことはできるから、その場合は非課税枠が無駄にはならないよ。ただ、孫の負担する相続税は、非課税の適用がある場合に比べて多くなることになる。

孫養子も逃れられない「2割加算」

B そのほかにも孫は負担増になることがありますか？

A 孫は2割加算の対象になる。

B 2割加算？

A 相続税はちょっと複雑な計算が必要だけど、基本的には財産を取得した人が、その額に応じて相続税を負担する。遺産をたくさんもらった人は相続税の額も大きくなるということだよ。ただし、最終的に、財産を取得した人ごとに税額が調整されるんだ。たとえば、配偶者の場合は「配偶者の税額軽減」という措置があり、多くの場合、税額が大きく減じられる。一方で、孫など――正確には1親等の血族と配偶者以外の人は、税額が2割増えることになっている。

B 孫は2親等の血族ですよね。その場合は、相続税が20％増しになる。1世代飛び越した場合にはペナルティがある、ということですか。

A まあ、そんなところかな。ただし、孫であっても代襲相続人である場合、2割加算の対象にはならない。代襲相続人の場合、被相続人の子と同じ位置づけということだよ。

B 孫を養子にしている場合はどうですか？　養子縁組をすれば、子と同じですから、2割加算は避けられる……。

A 残念ながら、孫は養子になっていても、代襲相続人の場合を除き2割加算からは逃れられず、その対象になるんだ。

B やっぱり孫には厳しいんですね。

A ただ、養子になれば、相続人になるので、死亡保険金の非課税金額の適用は受けられるし、もし未成年であれば未成年者控除という軽減措置の適用も受けることができるよ。

訂正　Present 5月号「ゼロから学ぶ税金講座」にて誤植がございました。
9ページ下段8・11行目（誤）Nさん→（正）Mさん、13・14行目（誤）Mさん→（正）Nさん。訂正して、お詫び申し上げます。

ありがとう生命保険 212

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

想いの形

愛知県 刈谷市立朝日中学校　三学年　高橋（たかはし） 聡一（そういち）

高速道路を下りて、ゆるやかなカーブの続く一本道を真っすぐ、進んでいく。車窓から見えるのは、山、山、山だ。春は桜色、夏は深緑に染まる。秋は壮観の紅葉に包まれ、冬は、深々と雪に覆われる。大雪の下で耐える木々の幹の隆々とした様は、思わず息をのむ光景だ。

僕は、休みに入ると、この道をわくわくしながら祖母の待つ家へと向かう。日常から解放された清々しい気持ちと祖母に会える嬉しさで、気分は早々に最高潮へと達する。

けれど、この春の帰省は違った。僕らが向かったのは、祖母の待つ家ではなく、病院だった。手術は無事終わったと聞いていたが、安心できずにいた。いつもは、美しい桜の中、大声を上げながら走る車の中に、エンジン音がやけに響き、淡くぼんやりとした桜色が窓の外を流れていた。

病院で僕らを待っていた祖母は、思っていたより元気そうだった。ほっとした。でも、腰には大きなコルセットが重々しく巻かれていて、痛々しかった。笑顔はあったものの、思うように身動きがとれない祖母は、疲れていた。それでも、僕は祖母のベッドの上に座り込んで思わず甘えてしまった。

そんな僕の側で、母と祖母、叔母が、手術のこと、退院の時期、これからの生活について話していた。入院費用の話になったとき、叔母が

「そこは、保険で支払いができるから心配はいらないよ。」

と言った。僕は「お金」と聞いて急に現実に引き戻されたような気がした。病気のことだけでなくお金の心配もあるのだと知ったからだ。

ただ、ただ、不安になった。病気になって苦しんでいる

このコーナーは公益財団法人生命保険文化センターのご協力を得て作成されています。生命保険文化センターでは、生命保険にまつわるさまざまな情報を発信していますので、ホームページをぜひご覧ください。▸▸▸▸ https://www.jili.or.jp/

のに、その上お金の心配までついてくるなんて。腹立たしさにも似た不安が僕に襲いかかった。祖母の入院が長くなったら、入院費はどうなるのか。祖母だけでなく家族の誰かが大きな病気をしたら、僕ら家族はどうなるのだろうか。

その日僕らは、祖母の家に泊まった。祖母がいないからか部屋がやけに広く感じた。部屋の一角には、僕や姉が赤ちゃんの頃からの写真が所狭しと飾られている。僕は思わず母にこう切り出した。

「母さんや僕らが病気になったらどうなるの。」

母は、驚いた表情を浮かべたが、いつになく真剣に話をしてくれた。生命保険や学資準備のための保険について、僕の質問に答えながら一つ一つ説明してくれた。僕は、両親がこれほどまでに僕らの暮らしについて、将来について考えているなんて思いもよらなかった。父や母が考えていたことは、いつも僕と姉のことだった。万が一、両親に何があっても、僕らが願うように進学したり、生活したりできるようにと保険に加入していたのだ。祖母もまたそうであった。自分に何かあったら、娘である母の負担にならないようにと保険に入っていたのだ。僕は、祖母がいつも使っているソファに身を委ねた。フッと祖母の匂いがしたような気がした。保険の話から思いもよらず、両親や祖母の思いを知ることになったが、僕は素直に嬉しかった。僕ら家族にとって、保険は〝想いの形〟であるように思えた。

そして、保険は、困ったときの助け合い、〝相互扶助〟がもとになっていると母が教えてくれた。一家族の幸せを多くの人で支える。みんなでみんなの幸せを考えるってすごいと思えた。

今年の夏、受験生である僕は、夏の帰省を見送った。今頃山々は深く深く緑に染まっているだろう。電話の向こうの祖母は、すっかり元気な様子である。次の帰省は、冬になるだろうか。あの深い雪を支える木々の幹のように、僕も将来家族を支えられるようになりたいと思う。

新刊のご案内

「介護保障ガイド」改訂版ができました！

「介護保障ガイド」は、公的介護保険制度と生命保険会社の介護保険の仕組みなどを図表やQ&Aにまとめ、わかりやすく解説した小冊子です。
今回の改訂では、介護が必要となった主な原因第1位の「認知症」、第2位の「脳血管疾患」について、症状・治療・予防等を解説するページを追加するとともに、「認知症で在宅サービスを利用した場合」、「介護医療院を利用した場合」のケアプラン・費用の例を追加しました。
B5判・52ページ（オールカラー）1部200円（税込価格・送料別）
お申込は（公財）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。

＊　＊　＊

タイムリー、そして役立つ情報が満載！
メールマガジンのご登録をぜひどうぞ

（公財）生命保険文化センターでは毎月数回、社会保障制度の動向や税制改正など役立つ情報をメールマガジンにて無料でお届けしています。
登録はホームページ上のバナーから簡単にできます。また、スマートフォンからはQRコードの利用が便利です。

毎月配信 2回 メールマガジン 登録受付

社会保険 Q&A

第41回

長く働いても増えない自営業者の年金

Q 50代後半の自営業者です。前回7月号で、会社員の場合は勤務を続ければ70歳になるまで厚生年金に加入でき、その分、年金額が増えると書かれていました。自営業者の場合、国民年金の被保険者になるのは60歳になるまで、と理解していますが、60歳以降、国民年金に加入して年金額を増やすことはできるのでしょうか。

A 自営業者の場合、国民年金の被保険者になるのは、原則としては20歳から60歳になるまでの40年間です。もし、この間に保険料を納めていない期間などがある場合は、60歳以降も通算で40年になるまで加入することはできます。いずれにしても40年を超えて加入し保険料を納めることはできません。自営業者の場合、会社員に比べて、長期間加入して年金額を増やす余地は限られているといえます。

40年までしか加入できない

国民年金から支給される老齢基礎年金は、20歳から60歳になるまでの40年加入した場合で78万1700円（2020年度）で、未加入期間や保険料を払っていない期間がある場合、その分減額されます。かりに保険料を納付した期間が35年であるとすると、78万1700円に40分の35を乗じた額になります。

言い換えると、老齢基礎年金の額は、受給開始年齢の繰下げによる増額や、後述する付加年金を考慮しなければ、最大で78万1700円であり、これ以上増えることはありません。40年を超えて保険料を納付するという選択肢はないのです。

60歳になるまでの間に保険料を納付していない期間がある場合は、60歳以降も、通算で40年になるまで加入して保険料を納めることはできます。20歳過ぎの大学生だったときに保険料を納めていないケースはよくありますが、この場合、その空白期間を60歳過ぎに埋めることができるということです。もちろん、60歳過ぎに加入して保険料を納めなければならない、というわけではありませんが（つまり任意加入ということです）、空白分の保険料を納めれば年金額を多少増やすことはできます。

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/

一見有利な付加年金だが……

ところで、自営業者などの国民年金第1号被保険者は、任意加入の付加年金の対象になっています。国民年金の保険料に加え、毎月400円の付加保険料を納付することで、老齢基礎年金に付加年金が加算される制度です。この付加保険料は、60歳以降の任意加入期間にも納めることはできますが、やはり40年が上限です。

加算される額は「200円×付加保険料納付月数」です。かりに40年（480月）付加保険料を納めれば、加算額は9万6000円（200円×480月）になります。この場合、納めた付加保険料は19万2000円（400円×480月）ですから、2年間付加年金を受け取ればもとが取れることになります。

一見、非常に有利な仕組みのように思えますが、その額が少額であること（ちなみに、付加保険料の400円の額は昭和49年から変わっていません。昭和49年当時の国民年金の本体の保険料は900円でしたので、当時としてはそれなりの金額であったと考えられます）、また付加年金には賃金や物価の変動に伴うスライドがないことから、長期間の貨幣価値の変動やインフレを考えれば、必ずしも有利とはいえません。

自営業者の場合、会社員などに比べそもそも年金額が少なく、その額を増やす手段も限定されているといえます。

★ご質問はお気軽にお寄せください。　info@jaifa.or.jp

桐生純子の愛され力 コニュミケーション術

Vol.101

～素敵な人になるヒント～

人との上手な距離のとり方

ソーシャルディスタンスという言葉を毎日のように耳にしていますが、今回はコミュニケーションにおける「人との上手な距離のとり方」についてのお話です。周りの人と上手く付き合っていきたいという思いは多くの人に共通する思いですが、そのことばかりが先行して疲れてしまうのでは困りますよね。そこで、桐生純子のコミュジムでは「今の自分はどうしたいのか」を具体的に考えて行動する心理的コミュニケーションの方法を学びます。とはいえ、今現在困っているあなたのために今日からすぐにできることもありますよ！　それは「合わない相手との付き合いで疲れたときには、まずは物理的な距離を置きましょう」ということです。人とのつきあいを重視するあまり、自分の心が壊れてしまったのではコミュニケーションの法則も使えませんからね。「そうは言っても…」と言いかけたあなたのために、次号は「心を軽くする考え方」についてお話しますね♥

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」「楽しく具体的でわかりやすい」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://kiryujunko.com/

心のかけはし Vol.109

情報を制する者は生命保険営業を制す 信頼される営業職員を目指し研鑽に努めるのみです

池田誠司さんは、新人時代から何度も優績者表彰を受ける実力派。今では法人の開拓を得意としていますが、最初のうちは個人営業がメインでした。入社5年を過ぎた頃から、意図的に法人開拓にシフトしていくように戦略を立て、見事に成功。その転身の秘訣について伺いました。

Profile

池田 誠司さん（いけだ せいじ）

ソニー生命保険株式会社
新潟 LPC 第２支社第３営業所

1982年２月25日生まれ。新潟県柏崎市出身。2011年５月募集人登録、シニアライフプランナー、役職は副部長。勤続10年のうち、新人優績賞の社長賞新人部門、社長賞は７回受賞、５年連続MDRT会員。趣味：野球、読書、トレーニング。家族：妻、娘２人。血液型：O型。

個人営業から法人営業へのシフト

――法人開拓にシフトしていこうと思われたきっかけを教えてください。

池田　10年間の生命保険営業人生のうち、半分の5年目くらいまでは、個人営業が中心でした。顧客開拓の主な方法として、血縁・姻戚関係にあたったり、住宅メーカーとタイアップセミナーをしたり、ショッピングモールでイベントを開催したり、会社に商品について問い合わせがあったお客様へのコンサルティングのアプローチをしたりします。しかし、マーケットの厳しさを肌身で感じるようになったのです。

――もう少し詳しく教えてください。

池田　私たちが置かれているマーケットの現状を考えると保険を専門としている代理店や各生命保険会社の営業、インターネットの販売にとどまらず、各金融機関なども参入していてライバルが多いという実感があります。販売する自社の保険商品の良さにとどまらず、ライフプランナーとしての自分が、他の方よりも秀でた知識かマーケットがない限りは生き残ってはいけないという危機感は常に持っています。私が、法人開拓にシフトしはじめた4年前くらいから、個人のお

客様は、様々な保険のチャネルを活用してきていて、個人顧客向けの営業だけでは、先の見通しが立たなくなるかもしれないと強く思いました。ＭＤＲＴに初入会した年は、半分が個人契約、半分が法人契約でしたが、翌年以降から、法人契約が７割以上を占めるようになってきましたので、法人営業に完全にシフトするのには２年ほどあれば可能なのではないかと思います。

――法人営業はどのように学ばれましたか？

池田　支社に法人に強い先輩がおりましたので、自分が電話やＤＭなどをして確保した行き先に同行営業をお願いし、１年半ほどやり方を学ばせていただきました。また、東京のＴＯＴ（ＭＤＲＴの中で基準の６倍を達成しているトップクラスの会員）の方にも同行させていただいたのも非常に参考になりました。

――ノウハウがあっても行き先を見つけるのが難しい営業の方が多いと思います。

池田　私の場合は、法人先の紹介のツテはほとんどなかったので、企業情報を調べて、自分なりにアプローチ先を選び、そこから、電話やＤＭでコツコツと行き先を確保していく、というスタイルです。自分がやろうと思えば、どの方でもできるやり方だと思います。

――その通りだと思います。ちなみにどのくらいアプローチされていますか？

池田　今では、ひと月に１００社から１５０社回りますね。行き先としては、２００社ほど確保しています。

――４年でそんなに増えるものなのですね。

池田　闇雲に行き先を増やす時期はもう終わりましたね。今では、年によって、行き先を増やす年と、行っている先にもう少しじっくりとアプローチする年と分けていこうという戦略を立てています。今年はじっくり回ってお客様との距離感を縮め、保険の提案もしていく年にしようと思っています。いずれにしても、自分の強みは、機動力、そして行動できることです。行き先は多くなければチャンスは増えないと思います。

情報のブラッシュアップを欠かさない

――法人先へはどのようなアプローチをされているのですか。

池田　ここが、自分にとっての肝なのです。保険だけではない、それに付随する知識を常に身につけ、お客様に届けていきます。もちろん、保険のお話しも一度はさせてもらいますが、お客様の都合がありますから、全てが先に進むわけではありません。ですから、そのタイミングを逃さないように、定期的に情報提供をしながら、信頼関係を築いていくということを欠かさないようにしています。

――提供する情報はどのようなものを？

池田　自分の中では、大きく２種類に分けています。１つが、感動体験や物の考え方など、人の感情に訴えるような情報、そしてもう１つが、法律の変更や税金関

係、補助金など、いわゆる実務に関わる会社にとってメリットのある情報です。効率的に提供できるように、雑誌や読書、新聞、講演などもチェックして、一度レポートにまとめることで、自分なりに落とし込んでからお客様にお伝えするようにしています。

――相当勉強されているのですね。

池田　たとえば、今（取材月は5月）も新型コロナウイルスの影響で在宅勤務を余儀なくされています。こういうときにいろいろな情報収集をしています。自粛が解除されたときに、大変な企業様もあると思いますから、そこでお役に立てるような補助金やローンなど、あらゆる制度を調べて提供できるようにと、できる限りの準備をしているところです。また、国の方針もどんどん変わりますので、今まで提案してきた商品や、やり方が明日にはデメリットになることだってあるかもしれません。逆に言えば、今までメリットになっていた商品でも見直しのチャンスになる、ということなのです。そういう情報を常に仕入れてお客様のメリットになるように提供していきたいと思っています。また、以前には現在とは異なる金融機関に勤務していた経験があるので、その強みを生かして、アプローチをさせていただくこともあります。経営をされている方は、良い時もあれば良くない時もある時代の変遷の中で、常に従業員を守り、利益を上げていかなければならないという緊張感の中で過ごされています。ですから、役に立つ情報をお伝えすることで、お客様に喜んでいただくということは、地域の金融業界の人間の使命であり、やりがいを感じます。

――具体的にこんな情報が役に立ったということを教えていただけますか？

池田　たとえば、最近業績が好調な企業様のケースをお話しすると、業績が良くなる前にしていた借入の利息の設定を見直してもらえる場合があります。そういうのは、なかなか提案してもらえないので、企業様から交渉するものなのです。それをすることで、かなりの利息を抑えることができたりもします。また、不動産の資産価値を見直し鑑定してもらうことで、贈与税が還付されたというようなケースのお手伝いをさせてもらったこともあります。企業にとって、どのような情報が役に立つかはわかりません。お届けした情報が役に立って企業様のお役に立てたというケースがいつも出るわけではないのです。でも、たくさんの企業様を回ることでお役に立てる可能性が増えると思います。それに、毎回保険商品のパンフレットや提案書だけを積み重ねていくよりは、さまざまな情報提供をすることでいただく『さすがですね』という言葉を積み重ねていくほうが、より契約に近づけている、ということを信じているのです。

後輩に伝えることで見えてきたこと

――後輩に対してもノウハウを惜しみなく伝えていると聞きました。

池田　同僚、後輩とはいえ、同じ地域で

ライバルとなる相手ですから、教えたくないと、かつては思っていたのです。実際、勉強会の講師なども断り続けてきました。ですが、勉強会をすることで、自分の知識や情報が整理され、よりブラッシュアップされるのです。一緒に同行することで、勇気や活力をもらうこともあります。ですから、誰かのためになんておこがましいことではなく、やはりめぐりめぐって自分のためになることなのです。

――今後の活動の展望を教えてください。

池田　コロナの影響で不便を余儀なくされることはありましたが、非接触型のオンラインでのアプローチがより行いやすくなるだろう、と思っています。できないこともありますが、できることもまたいくらでもあるのです。いつまでも過去にとらわれずに前を向いてできることをする。行動を起こす、時代の流れにあわせてしなやかに仕掛けていく。広範囲の知識を仕入れて、さまざまな方と話をしていくことが、自分の人間的な成長を促してくれますので、やりがいのある仕事だと思っています。

――最後に座右の銘を教えてください。

池田　今年、書いたのは、「目標がその日その日を支配する」です。この全文は、

十里の旅の第一歩
百里の旅の第一歩
同じ一歩でも覚悟が違う
三笠山に登る第一歩
富士山に登る第一歩
同じ一歩でも覚悟が違う
どこまでいくつもりか
どこまで登るつもりか
目標がその日その日を支配する

自分が目指すところによって、たとえば目標が、フルマラソンを完走することかタイムを決めてゴールすることかで、しなければいけないアプローチが決まってくるということです。自分の身に置き換えてどうあるべきかということは自分が定める目標次第なのです。

応援メッセージ

物静かで言葉を選びながら話される池田さんは、生保営業職員という感じがせず、意外な印象。しかし、実直な受け答え、謙虚な姿勢、周りの人と比べるよりも、自分自身を超えていきたいという意思の強さを感じました。行き先の作り方もコミュニケーション力よりも努力の積み重ねの賜物。誰もがやればできることを確実にこなすことが成功につながるのだということを体現されています。静かな言葉に秘められた、生保営業職員として、良い仕事をし、お客様に喜ばれたいという熱い想いの温度は、お客様にも伝わるのだと実感しました。

Interviewer

掛飛（かけひ） 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、『人とモノとバショをつなぐ』というコンセプトで活動中。

思わず伝えたくなる！

お金にまつわるエトセトラ

第113回

「75歳繰下げ受給」で年金額はどうなる？

「最大84％増額」のために繰り下げるべきなのか

２０２０年５月、通常国会で「年金制度改正法」が成立しました。このなかで、２０２２年４月より、年金の受給開始年齢の上限が、現行の70歳から75歳に引き上げられることになりました。

現状、年金の受給開始は65歳からが基本です。しかし希望すれば、60歳から70歳の間で、受給開始年齢の繰上げ・繰下げを行うことができます。

繰上げ受給の場合、受給開始を１ヵ月早めるごとに、65歳から本来受け取れる年金額より0.5％ずつ減額されます。ですから、60歳まで５年繰り上げると、計30％（0.5％×60月）減額されることになります。一方、繰下げ受給の場合、受給開始を１ヵ月遅らせるごとに、年金額は0.7％ずつ増額されます。70歳まで５年間繰り下げると、計42％（0.7％×60月）の増額です。受給が開始されると、生涯その年金額が続くことになります。

今回の改正で、年金の受給開始年齢の選択の幅が広がることになります。仮に、75歳まで繰り下げた場合、受け取れる年金額は84％（0.7％×１２０月）増額することになります。

たとえば、65歳時点で受け取れる年金額が月20万円、年２４０万円の人がいたとします。この人がもし75歳で繰下げ受給をしたとすると、75歳から受け取れる年金額は月36万８千円、年４４１万６千円になります。なお、計算上は、おおよそ87歳時点で、65歳から年金を受け取った場合の金額を上回ります。

もっとも、自分が何歳まで生きられるかはわかりません。厚生労働省の「平成30年簡易生命表」によると、日本人の平均寿命は、男性81・25歳、女性87・32歳となっています。この年齢はこれからも伸びると考えられますが、単純に年金額が増えるから75歳まで繰り下げるべき、といえないことがわかるでしょう。

満足のいく老後を迎えるために大事なのは、老後にどのような生活をしたいかを考え、お金が必要になるタイミングで年金の受給を始めることではないでしょうか。

～ブロック・地方協会からのボランティア・公益事業活動レポート～

想いをつなぐ Vol.32

熊本県社会福祉協議会へ 愛のドリーム募金を贈呈

熊本県協会　会長　岩本 勲一郎

未来ある子どもたちへの募金を継続していきたい

2020 年 1 月 30 日、熊本県協会は 4 年前の熊本地震の際に支援した、熊本県社会福祉協議会へ愛のドリーム募金の贈呈を行いました。役員の皆さまに未来ある子どもたちの支援を目的とした募金であることをお伝えしたところ、たくさんの御礼のお言葉をいただきました。

今後も社会貢献活動として、セミナー開催時に募金を行い、支援を継続していこうと考えています。

当日は、会長、副会長、副事務局長が参加。地元新聞社の翌日の朝刊に記事を取り上げていただきましたので、一般の皆さまにも広く私たちの活動を知ってもらう良い機会ができたかと考えております。

息の長い社会貢献活動を

熊本県協会では、13 年前から、「リレー・フォー・ライフ・ジャパンくまもと」のイベント参加や寄付を継続して行っています。

今後の活動としては、今年の 9 月と来年の 3 月に実務勉強会、来年 1 月に愛のドリーム募金、2 月に春のオープンセミナーを予定しております。

No.31

JAIFA VOICE

～JAIFA地方協会活動レポート～

▶ **奈良県**

人口 132 万 6,292 人
（2020 年 5 月 1 日現在）

歴史や季節を堪能するための散歩ルートが数多くあり、ウォーキングに最適。壺阪寺（つぼさかでら）の新緑大仏は、初夏から真夏の新緑まで青葉の緑に包まれ名所となっている。

レポーター　岩城　淳弘（奈良県協会／第一生命保険）

介護福祉施設の清掃ボランティアで良い汗を流しました！

奈良県協会は、役員の連携の良さが活動への強みです。
大きな活動として、セミナーや介護福祉施設の清掃等のボランティア活動にも力を入れています。

ボランティアで清々しい気持ちを共有

日頃、セミナー、研修会、講演会、清掃ボランティア、福祉車両の贈呈などの活動実績を残しています。また、各会社分会の活動も活発です。
役員の連携を活かしての活動は、直近では、コロナの影響から直接集まることができないのが残念ですが、落ち着いた際には、フル活動していきたいと考えています。
直近の事業活動では、県内の介護福祉施設周辺の草刈りやゴミ拾いを行いました。活動当日は、天候に恵まれ、作業も順調に進んだことから、清々しい気持ちを共有できたことはもちろんですが、雑草に埋もれてしまっていた階段やベンチもキレイになり、施設の方々にもたいへん喜んでいただけたことは、嬉しい限りでした。

「まずは、やってみる」ことが重要

会員数は 215 名から 272 名（57 名増）となり、活発な活動を行っておりますが、現役員体制の中で「400 名を達成」させることが私たちの目標です。
JAIFA に入って、さまざまなセミナーや講演を聴き、他社の方々との交流の輪をもって、社会貢献活動を含む事業活動に参加することができます。
どんなことでも、「まずは、やってみる」ことが重要なことだと思います。是非、1 人でも多くの方に我々の活動に参加いただくとともに、県内の方々に私たちの事業活動をご理解いただけますと幸いです。

感謝状

会長 岩城 淳弘殿

あなたはこのたび社会福祉に深いご理解とご協力を寄せられ本行に意意の預託をされました
よってここに深く感謝の意を表します

令和二年一月二十一日

荒井正吾

新型コロナウイルス需要喚起事業

GoToキャンペーンを活用する!?

新型コロナウイルスの影響で様々な産業が被害を被ったことから、政府は緊急対策として、観光業・飲食業・イベント業・商店街などの再活性化を目的とした官民一体型の需要喚起策「Go To キャンペーン」の実施を発表しました。当初は 8 月からとされていた計画が前倒しされました。このページをご覧になられた方は、既に活用された方もいらっしゃるかもしれませんね。計画内容をご紹介します。

旅行代金等を補助

Go To トラベル事業

（国土交通省観光庁）

令和２年７月 22 日より開始

国内旅行を対象に宿泊・日帰り旅行商品の割引を行うとともに、旅行先の土産物店、飲食店、観光施設、アクティビティ、交通機関等で幅広く使用できる地域共通クーポンを発行して、観光全体の消費を促し、観光需要の喚起を図る。

支援内容：①旅行商品の割引　②地域共通クーポン

・海の日を含む７月４連休の前日の７月 22 日以降に開始する旅行代金の割引を先行的に開始。（35％割引（代金の 1/2 相当額 ×7 割））

※支援額は一人一泊あたり 14,000 円が上限（日帰り旅行については、7,000 円が上限）

・７ 月 22 日以降の旅行を既に予約している方々については、旅行後の申請により割引分を還付。

※還付申請の対象となる旅行商品は、登録参加事業者が販売するものに限り、割引支援の対象となるものに限る。

・７月 27 日（月）以降、旅行業者、予約サイト、宿の直販予約システム等において、準備が整った事業者から、割引価格での旅行の販売を実施。

※参加事業者登録の前に、割引価格での旅行の販売を行うことは不可。旅行の予約時点で登録ができていない場合でも還付の申請はできる。ただし、要件を満たさない等の理由により事業者の登録が認められない場合は割引や還付の対象とはならない。

飲食代金等を補助

Go To EAT キャンペーン

（農林水産省）

飲食店を予約・来店した消費者に対する飲食店で使えるポイント等の付与やプレミアム付き食事券を発行することで、飲食業関連需要の喚起を図る。

支援額・支援内容：①オンライン予約サイト経由で飲食店を予約・来店した消費者に、次回の飲食店予約で利用できるポイント等を一人あたり最大 1,000 円分付与　②食事代金の２割分を割引

イベント代金等を補助

Go To イベント事業

（経済産業省）

国内で開催されるイベント・エンターテインメントのチケットを、チケット販売事業者等で購入した消費者に対し、割引・クーポン等を付与することで、イベント・エンターテインメントの需要喚起を図る。

支援額：イベント・エンターテインメントのチケット代金の２割分

支援内容：①チケット代金の割引　②会場等での物販で利用できるクーポンの付与　③別のイベント・エンターテインメントのチケット購入のみに利用できるポイント付与　※ ①②③のいずれかを想定

商店街の活性化を支援

Go To 商店街事業

（中小企業庁）

商店街等への来訪や購買の動機付けになるイベント開催等の取組みを支援することにより、商店街等における需要喚起を図る。

支援額：１申請者（商店街等）あたり 300 万円を上限として支援。ただし、複数商店街等により広域でプロモーション、観光商品開発等を実施する場合は 500 万円の上乗せ可能。

支援内容：商店街等（中小小売業・サービス業のグループ等）が実施する商店街等におけるイベント開催、プロモーション、観光商品開発等を支援。

出典：国土交通省観光庁　農林水産省　経済産業省　中小企業庁 HP

※キャンペーンの詳細は、ご自身でご確認ください。