



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

Willpower

～意志あるところに道はひらける～

一般社団法人 生命保険協会 会長 根岸秋男氏

「生命保険の月」に寄せて

JAIFA 第50回 定時総会報告

2020

10

October



「Present」10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

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。

中国ブロック



山口県協会



鳥取県協会



島根県協会



広島協会・福山協会

※2協会をとりまとめ代表して広島協会が
広島県社会福祉協議会へ贈呈



岡山県協会

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
永続的社會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 4,845 万 439 円

令和2年度募金現在額は133万4,641円です(令和2年8月31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。

過去の記事もこちらから見られます。

- 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



No.3973 厚生年金の標準報酬月額、上限が引き上げに

【08月17日】

● 2020年9月分の保険料より改定に

社会保険の加入者は、毎月の給与から厚生年金保険料が控除されているが、その厚生年金の保険料については、改定予定ということで話題にあがっていた。



日本年金機構
「厚生年金保険における
標準報酬月額の上限の改定」

注目の記事

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」
10月追加予定：【法人への提案】知ればなるほど♪ 社会保障（年金編）
- 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）
10月追加予定：個人No.03 死後事務委任契約をご存じですか？
- “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）
10月追加予定：【法人】社長の死亡、ケガや病気による運営上のリスク



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



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10月
10.8 ▶ 11.6

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

忙しい1ヵ月を迎えました。勢いとともにあなたを取り巻く周囲も欲と共に突進していきそう、今月は休息する暇もないほどの忙しさになりそうです。ビジネス運は「動いて、動いて」更に働くことがテーマです。健康管理をしっかりしましょう。金銭運は良い状況になります。社交運はひとまず現状維持でお仕事に精を出して。

開運★東のごく近く〜ここで飲食や休憩を。
(飲食が良い縁を運んでくれます)

二 黒土性

昭10・19・28・37・46・55・平元・平10

運勢階段の衰運期を過ごす今月は自分の思うように運氣が回りません。その上自分の考えもピンボケで、なかなかお仕事モードに切り替えられないのです。ビジネス運は次の顧客訪問を視野に入れ、準備をして過ごしましょう。金銭運は良くありません。社交運も現状維持を守りましょう。

開運★西南吉方位〜1日遠方の知人を訪問して。
(ビッグな人との出会いあり、期待大)

三 碧木性

昭18・27・36・45・54・63・平9

変化厳禁のとき。あまり流れを変えずに現状を守りながらの行動が良いです。自分の感覚も行動も的確ですが、取り巻く周囲が良くないので単独行動がおすすめ。ビジネス運は古い付き合いや疎遠の友人等へアタックしてみてね。金銭運は確実に計画的な出金を心がけましょう。社交運は新しい出会いに期待大の月になります。

開運★西北吉方位〜ここで営業活動を。
(新しい出会いや良い人との紹介を得られる可能性あり)

四 緑木性

昭17・26・35・44・53・62・平8

離合集散の1ヵ月です。自分の気持ちも行動も取り巻く周囲も全く当てになりません。ピント外れな時を過ごします。人も仕事も金銭も離れ、何もかもが思うようにには展開しません。ビジネス運はしっかりと現状を守りながら相続の商品を扱いましょう。金銭運は持ち込まれる運が吉でも社交運は駄目です。

開運★西北吉方位〜ここで営業活動を。
(すべてのけじめがつく、新しい出会いあり)

五 黄土性

昭16・25・34・43・52・61・平7

氣力、体力が底をついているので自力での勝負はできない時。衰運期の最後の月です。ここは上昇に向けて机上作戦で準備をする月。幸い取り巻く周囲は営業利益のバックアップが望めそうです。ビジネス運は新しい訪問先を準備しましょう。金銭運は営業利益に商機あり、社交運は人気に戻ってきそうです。

開運★西南吉方位〜ここで商談を。
(大きな契約や金銭運が上昇する)

六 白金性

昭15・24・33・42・51・60・平6

待望の盛運1期目。すべての出来事は奉仕から(奉仕の精神)をテーマに活動を展開してね。何時も周囲には心を添えて手を貸しましょう。ビジネス運は種蒔きの時。周囲に尽くすことが自分の利益につながるのです。金銭運は良くないので衝動買いは控えて計画的に。社交運は新しい出会いは望めません。現状維持を守り吉。

開運★東吉方位〜ここで飲食や休憩を。
(若い女性からの紹介が得意やすい)

七 赤金性

昭14・23・32・41・50・59・平5

運勢階段の盛運2期目の発展の時を迎えて、あなたの考えも行動も取り巻く周囲の状況もすべてピンボケで良くありません。急な判断は積極的にしないことが良い過ごし方になります。ビジネス運はセオリーを守り、顧客訪問で時を稼ぐこと。金銭運は衝動買いや無駄遣いが多くなりそう。社交運は再会や復活が期待できそうです。

開運★西北大吉方位〜思い切って吉方位への旅を。(あなたを助けてくれる支援の和が広がる。金銭運アップ)

八 白土性

昭13・22・31・40・49・58・平4

願望達成の1ヵ月。年頭から願ってきたあなたの思いは成就しています。すべてのことの整理整頓をして身辺も達成を心がけましょう。ビジネス運はあなたの努力や信用が遠方まで行き渡り、その信用から取引が始まるでしょう。千客万来の流れになり、金銭運は現状維持を守ってこそ吉。社交運は人気上昇していきます。

開運★西南吉方位〜ここで営業活動を。
(金銭運アップする、目上や上司からの支援あり)

九 紫火性

昭12・21・30・39・48・57・平3・12

運勢階段の最上階で過ごす今月は、これ以上を望まずに自分の足許を固めて内面の強化をしっかりと作っていく月です。ビジネス運は勝利の紐を緩めずに今一度しっかりと結び、次への準備をしておきましょう。金銭運は営業利益に商機が見えます。社交運はモチ期に入り人気上昇中です。人の集まる所へは顔を出してね。

開運★東北吉方位〜ここで営業活動を。
(良い変化が期待できる吉方位、新しい出会いに期待)

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>

CONTENTS

マダム晶子の九性気学で 今日から開運

- 02 第 74 回 「生命保険の月」に寄せて
- 04 JAIFA 第50回 定時総会報告
- 08 第 66 回 ゼロから学ぶ税金講座
酒税のトリビア (前編)
- 10 第 214 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～
「将来と保険」
長野県 中野市立南宮中学校 2 学年 宮澤 花乃香
- 12 第 43 回 社会保険 Q&A
遺族年金が支給されないケース (2)
- 13 第 103 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】
～マスク越しのコミュニケーション～
- 14 第 110 回 心のかけはし
当たり前のことを当たり前のように
『この日に絶対に会える人』が
信頼を置いてもらえるのです
- 18 第 115 回 思わず伝えたくなる！
お金にまつわるエトセトラ
自宅療養するならぜひ使いたい
「セルフメディケーション税制」
- 19 第 34 回 想いをつなぐ
愛のドリーム募金創設 25 周年
“1 月 31 日生命保険の日”
全国一斉贈呈式を開催！
- 20 第 33 回 JAIFA VOICE
生命保険を通じて社会貢献をしていきたい

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。

感染防止対策にご協力ください!! 新型コロナウイルス感染症予防のために

厚生労働省の新型コロナウイルス接触確認アプリ (COCOA) は、スマートフォンの近接通信機能 (ブルートゥース) を利用し、互いにわからないようプライバシーを確保して、新型コロナウイルス感染症の陽性者と接触した可能性について、通知を受けることができます。

※右記の QR コードでインストールできます (一部の機種では動作しない可能性があります)。

●詳しくは、厚生労働省ホームページを参照ください。

https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/cocoa_00138.html



Google Play



App Store

「生命保険の月」 に寄せて



一般社団法人 生命保険協会 会長

根岸 秋男

(明治安田生命保険相互会社 取締役 代表執行役社長)

はじめに

本年7月に生命保険協会の会長に就任しました明治安田生命の根岸です。1年間、どうぞよろしくお願いいたします。

世界各地で新型コロナウイルスとの闘いが続けられていますが、わが国でも新型コロナウイルスの感染拡大防止と社会経済活動との両立に向けた「新たな日常」を作り上げるチャレンジが国民一人ひとりに強く求められています。

また、人生100年時代という超高齢社会の到来を踏まえ、社会保障制度改革をはじめとする構造的な課題への取組みを進めていくことも、「待ったなし」の状況となっています。そして、これらの課題に対処するうえでは、今後急増が見込まれている認知症との共生・予防や、長い人生での多様なリスクに備えるための金融経済教育の推進といったテーマが注目を集めています。

このように、少子高齢化に伴っ

て社会・経済構造の大きな変化に迫られるだけでなく、コロナの時代という新たな不確実性をも抱えるに至った現在において、私的保障の提供によって国民の生活基盤を支え、全国に広がる営業職員・代理店等のネットワークを通じていかなる時もお客さまに変わらぬ安心をお届けするという生命保険業界の社会的使命は、いっそうその重要性を増しつつあると自負しているところです。

こうしたなか、JAIF A会員の皆さまにおかれても、お客さまのニーズに合わせて対面と非対面を組み合わせながらサービスを提供されるなど、この難局に創意工夫を持ってご対応いただいているものと思いますが、生命保険協会では、引き続き顧客本位の業務運営を徹底しつつ、今年度、「新型コロナウイルス」と「人生100年時代」の2点を踏まえたお客さま対応を精力的に進めてまいります。

新型コロナウイルスを踏まえたお客さま対応について

コロナの時代にあってもリスクに備えた保障を提供するとの社会的使命を果たすべく、お客さま・従業員等の新型コロナウイルスの感染予防と適切な業務継続に取り組んでまいります。具体的には、お客さまから寄せられる声に真摯に耳を傾けるとともに、サービス提供にかかる会員各社の取組み等の情報収集・共有化を積極的に進め、業界全体として各種対応の高度化を図ってまいります。

また、新型コロナウイルスによって直接的な影響を受けられたお客さまに対しては、今後も感染状況の変化に応じて適宜、保険料払込猶予期間の延長や保険金等の簡易支払いといった特別取扱いの実施を検討してまいります。

人生100年時代を踏まえたお客さま対応について

(1) 高齢社会への対応／認知症等への充実したサポートのために

高齢のお客さまにご提供するサービス内容を高度化させ、安心して契約をご継続いただける環境

を整備していくことは、生命保険業界にとって極めて重要な課題と認識しております。そこで、会員各社のアフターフォロー等の改善・向上に資することを目的に、超高齢社会において保険サービスが直面する課題や今後目指すべき姿等について整理し、意見発信してまいりたいと考えております。

この中では特に、急増を続ける認知症へのサポートを業界全体で推進していく観点から、認知症となった場合等にお客さまご本人だけでなくご家族にも生じる不便を含めた課題を整理・特定し、業界としてその解決に向けた取り組みを検討してまいります。

(2) 保険教育の推進／次代を担う高校生への保険知識向上のために

人生100年時代を生きるうえでは、人生の早い段階において、保険制度や自助努力に関する理解を深め、今後直面する様々なリスクへの対処の仕方について自ら考える機会を持てるようにすることが、極めて重要となっています。

今年度は、令和4年度から新し

い学習指導要領に基づく高等学校での保険教育が開始されること、および成年年齢の18歳への引下げも予定されていることに鑑み、高等学校での教育に携わる方々にご参考いただけるコンテンツの作成やその活用促進に取り組んでまいります。

(3) 事業の健全な発展に向けた基盤整備等／すべてのお客さまの安心のために

生命保険事業に対するお客さまからの信頼を維持し、生命保険業界の健全な発展を図るため、各種の基盤整備や業務運営の高度化に、引き続き取り組んでまいります。

顧客本位の業務運営については、お客さまの最善利益の追求に向け、今後もお客さまや社会からの要請等を的確に把握のうえ、業界課題への対応や会員各社の取組み支援等に積極的に取り組んでまいります。

税制については、国民の皆さまが必要とする多様な生活保障の準備を支援・促進するため、生命保

険料控除制度の拡充を引き続き要望してまいります。

また、ESG投融資やスチュワードシップ活動を通じて、投資先企業の企業価値向上や持続可能な経済成長へ貢献するとともに、わが国の生命保険事業の特性を踏まえた国際金融規制や国際会計基準、国内規制のあり方に関する意見発信等の取組みについても、引き続き適切に実施してまいります。

J A I F A 会員の皆さまへ



J A I F A の令和2年度の活動テーマである「『Wilpower』」意志あるところに道はひらける」は、新型コロナウイルス感染症により生命保険業界も大きな影響を受けているなかで、今こそお客さまに安心をお届けするという生命保険の原点に立ち返り、強い意志を持って新たな道を切り開いていくとの思いが込められていると伺っております。

わが国が超高齢社会を迎え、お

客さまのライフスタイルや価値観の多様化が進み、さらに足もとではコロナの時代への新たな対応が求められているなかであって、J A I F A 会員の皆さまには、これからもお客さまの視点に立った活動を通じて生命保険業界を牽引していただきたいと考えております。

最後になりますが、現下の困難な状況における皆さまの活動に深く敬意を表するとともに、今後ますますのご活躍とご発展を心よりお祈り申し上げます。

以上

根岸 秋男(ねぎし あきお)

昭和33年10月31日生 埼玉県出身

●学歴 昭和56年3月 早稲田大学 理工学部卒

●職歴

昭和56年	4月	明治生命保険相互会入社
平成15年	4月	滋賀支社長
平成16年	1月	(合併により明治安田生命保険相互会に改称)滋賀支社長
平成17年	4月	企画部長
平成19年	4月	営業企画部長
平成21年	7月	執行役 営業企画部長
平成23年	4月	執行役
平成24年	4月	常務執行役
平成25年	4月	取締役 代表執行役社長 現在に至る

令和2年度

第50回 定時総会

2020年度活動テーマ

Willpower ウィルパワー ～意志あるところに道はひらける～

新型コロナウイルス感染拡大の影響で延期していた定時総会が令和2年8月4日(火)JAIFA本部会議室にて、初めてテレビ会議方式にて開催されました。

令和2年度事業計画書

昨年5月1日に誕生した「令和」の新元号にも馴染みが深まり、本年は令和2事業年度目となります。時代の変わり目とともに、新しい息吹が期待される真つただ中の事業年度を迎えたと言える年です。

しかし、1月下旬に中国武漢で「新型コロナウイルス」が発症し、日本でも大型客船の乗客から国内感染者がはじまり患者数が増加をたどっております。人々は過去に経験のない対応が求められ、オリ



テレビ会議にて冒頭挨拶をする石井理事長

ンピック、パーク、ラリンピック、もさることながら、経済活動にも大きく影を落とし始め

た。

いまこのときに、私たち生命保険営業職員は、JAIFAの会員である誇りを見つめなおし、公益社団法人という組織での事業活動を通じて大きく進化発展するチャンスにしたいと考えます。そこで、本事業年度テーマを「Willpower ～意志あるところに道はひらける～」として事業を展開して参ります。

いつの世も生命保険は、広く万人のためにあり、景気や時代に左右されるものではありません。お客様により良い生命保険をお届けするために、会員は研鑽に励み、目標と強い志を持ち仕事に励んでいます。強い意志があるところに

かならず道は開けます。強い意志がなければ道はできません。不断の努力を続けて欲しいと思います。努力は人を裏切りません。自身を輝かせるためにも、何事も成し遂げようとする「Willpower(意志)」を強く持つて発揮して頂くではありませんか。

第16代アメリカ合衆国大統領に

就任「1861

年3月4日」したエイブラハム・リンカーンの有名な言葉に、『意志あるところに道はひらける (Where there's a will,

there's a way)』という一節があります。「どんなに困難な道でもそれをやり遂げる意志さえあれば必ず道は開ける」という希望と勇気に満ちた言葉です。一歩踏み出すことをためらったとき、困難に直面したときなど、ぜひとも思い出したい言葉であります。

JAIFAは、会員4万名の組織力を活かしてきたこの力が「公益社団」の組織を形成しています。会員個々が自分の枠を超えて新しい力を発揮されることで、生命保険の仕事に対する資質がさらに向上し、JAIFAの中で邁進する姿に、本年度は、各人の強い意志を加えプライドを持って活動していくではありませんか。



一部役員は本部事務局会議室より参加しました

事業計画基本方針

1 「公益社団法人」9 事業年度目の発展

本部、9ブロック、54 地方協会ともに公益法人としての高い意識を持ち続ける中で、9 事業年度目を迎えた。会員一人ひとりが一層の公益事業の発展と期待への高まりに応えられるよう、これまでに増して志し高く活動していく。

2 IT 化の促進と学習帖の活用を通じた研鑽による公益事業への連携

日常的にスマートホンやタブレット端末が活用される昨今、今期は、委員会体制を見直し、IT を活用することを各委員会事業の中に取り入れて促進していく。このような中、学習帖の活用は、会員がサイトを活用して自己研鑽することでお客さまによりの確な生命保険をお届けし、また、生きがいや生活設計支援の教育啓発をすることにある。学習帖を通じ見識を深めるとともに、生命保険事業の社会的理解を高め、公益に資することのできるよう展開させていく。

3 永続的社会貢献活動 3 本柱への会員の思い

永続的社会貢献活動とする「愛のドリーム募金」「ハートフルファンデーション」「他のボランティア団体」が実施する行事等への参加型の社会貢献活動」の3つの公益事業への取り組みが確立されている。各柱の特徴、役割、目的の中で、地方協会では地域の特色を活かし、相互扶助・助け合いの心をもった絆をより一層強く結び合うように本年も事業展開していきたい。そしてまた、JAIFA 全体としても、会員一人ひとりの思いが活かされるように推進していく。

4 「ハートフルファンデーション」の初動体制の強化

思いもかけず近年は全国各地で局所・突発的に大災害が発生している。会員一人ひとりからの基金が存在することで大災害発生時の緊急時に、迅速で細やかな独自の支援活動を行うことの体制は確立したものの、災害被災地の現状を把握する上では課題も多い。発生してほしくない災害ではあるが「いま私たちにできること」の思いを胸に、万一の緊急支援への要請に対する声には、現地との密接な連携のもとに、さらに迅速に応えるファンデーションとなるよう初動からの支援体制を強化していく。

5 一般消費者や会員のお客様（生命保険業界関係の方々を除く）の行事参加

生命保険が自分や家族の生活を守る大切な役割を担っていることを理解していただけるよう、一般消費者の方々に広く参加をしていただくための「講演会」「研修会」「セミナー」などの実施は欠かせない公益事業目的である。地方協会 54 協会という全国的な組織力を活かし、行事等へより多くの参加者を増やしつつ、生命保険商品をはじめとする金融商品の正しい知識や活用を一般社会に普及させるとともに、併せて社会貢献活動にも資する JAIFA の活動にもご理解ご支援をいただけるように取組んでいく。

6 会員増強と組織の強化

公益事業推進と価値を高め、その事業活動が全国津々浦々へ繋がるのが、すべての事業の取り組みの拡充にも大切なことである。そのため、会員の増加は、全国どの地域にとっても不可欠な取り組みである。よって、組織強化の施策として会員間の情報交換の仕組みを強化することや、本部と会社代表とのコミュニケーションを密にしながら会社ごとの現状を判断しつつ、組織を一層拡充させるとともに、本社控除による会費徴収のシステム化、口座振替による会費納入など会員の利便化を図り、会員増強にも全力を傾注していく。

※掲載した定時総会報告は、議案書の一部を抜粋したものです。詳細は会員の皆さまに配布した議案書にてご確認ください、所属の地方協会長にお問い合わせください。

新委員会体制

時代にあわせ現在の公益活動をより明確に表すため、従来の4委員会6部会体制から令和2年度より5委員会3部会体制となりました。

令和2年度からの委員会体制

旧委員会

常設委員会
4委員会 6部会体制

教育委員会

企画広報委員会 広報部会

企画広報委員会 企画部会

社会奉仕委員会

組織委員会 組織部会

組織委員会 財務部会

組織委員会 金融業界調査部会

組織委員会 総務部会

特別委員会

ハートフルファンデーション委員会

令和2年度～

常設委員会
5委員会 3部会体制

IT 公益推進委員会 教育部会

IT 公益推進委員会 広報部会

IT 公益推進委員会 IT 推進部会

企画運営委員会

社会貢献委員会

会員増強委員会

公益総務委員会

特別委員会

ハートフルファンデーション委員会

会員の皆様へ

新型コロナウイルス感染拡大で大変な状況の中、議案書の配布や委任状の取りまとめ、ご返送の対応いただき誠にありがとうございました。おかげさまで3分の2の委任状が集まり、無事定時総会を開催することができました。ご協力に厚く御礼申し上げます。

今後の年次大会開催予定について

2021年大会は
2021年5月28日(金) 広島にて
開催を予定しております。

現在、新型コロナウイルス感染拡大予防に留意し、企画運営委員会と広島の皆様とともに開催に向けて準備をしております。



社会貢献委員会 エコ活動報告

社会貢献委員会では、「タッチ エコ！」をスローガンとして、地球にやさしいエコ活動へ積極的に取り組んでいます。「令和 2 年 7 月豪雨災害」に対しても緊急支援物資として対応しました。

年次大会へ向け過去 4 事業年度に渡り寄贈をいただいている手ぬぐい等製造の「大野商店」様より、今年度も「手ぬぐい」の寄贈をいただき、「令和 2 年 7 月豪雨災害支援物資」として、支援要望のあった九州ブロック内 7 地方協会（福岡協会、佐賀県協会、長崎県協会、熊本県協会、大分県協会、宮崎県協会、鹿児島県協会）と岐阜県協会へ下記枚数を発送致しました。

発送日	地方協会	枚数
7 月 15 日	福岡協会、佐賀県協会、熊本県協会、大分県協会、宮崎県協会、鹿児島県協会	各 360 枚 (計 2,160 枚)
	長崎県協会	480 枚
7 月 17 日	岐阜県協会	725 枚
7 月 20 日	福岡協会、佐賀県協会、熊本県協会、大分県協会、宮崎県協会、鹿児島県協会	各 435 枚 (計 2,610 枚)
	長崎県協会	624 枚



合計 6,599 枚

協会名	各地方協会より贈呈先の報告
福岡協会	大牟田市社会福祉協議会、久留米社会福祉協議会へ寄贈。
佐賀県協会	佐賀県の社会福祉協議会、市町村へ直接確認をし、鳥栖の朝日山学園と神崎市役所、佐賀市役所、太良町役場へ寄贈。太良町の町長よりお礼の手紙が到着。
熊本県協会	人吉、芦北、八代市の社会福祉協議会（ボランティアセンター）に寄贈予定。
大分県協会	各行政に確認したところ、すでに間に合っていたため、今後の台風等の被害時のために備蓄。
宮崎県協会	商工会議所を通じて熊本県人吉市へ寄贈。
鹿児島県協会	鹿児島県の社会福祉協議会ボランティアへ寄贈。
長崎県協会	介護施設へ寄贈。端切れについては、雑巾などに加工してからお送りすることを検討中。
岐阜県協会	住友生命岐阜支社 南ひだ支部、益田中央支部へ寄贈（支社が被災のため）。



< 福岡協会 >
豪雨支援



< 佐賀県協会 >
タオル贈呈とお礼状



税金講座

酒税のトリビア (前編)



3つに分かれるビール系



A 酒税の改正があり、2020年10月1日からビールなどの税率が変更されている。

B ニュースで見ました。ビールは少し安くなって、発泡酒などは高くなったんですね。

A いわゆるビール系飲料は税金上「ビール」「発泡酒」「第三のビール」の3つに分類されている。「第三のビール」は「新ジャンル」などとも呼ばれているよ。今回、このうち「ビール」は税金が少し——350ミリリットルあたり7円——安くなった。一方で「第三のビール」は10円弱高くなったんだ。これに伴い、販売価格も「ビール」は下がり、「第三のビール」は少し値上がりになっている。じつは3種類のうち一般的な「発泡酒」は、税率は変更されていないんだ。

B 「発泡酒」とか「第三のビール」とかいろいろあって、どの銘柄がどれかよくわからないで飲んでいる人も多いんじゃないですか。

A 図表1に各社が出しているビール系飲料の代表的なものを挙げたから、

自分が飲んでい
るのが3つのう
ちのどれに該当
するのか確認し
てみるといいよ。

B そもそも、
3つの違いは何
ですか。

A 原料として
使われている麦
芽の量が違うん
だ。ほかにもい
るいろと細かい
規定はあるけれ
ど、基本的には原材料に占める麦芽の
割合に応じて3類型に分けられ、それ
ぞれ酒税の税率が決められている。

B 麦芽って何ですか。

A 麦の実を発芽させたものだよ。
ビールはおもに麦でできているお酒
だ。漢字では麦酒と書くことからわか
るようにね。ただ、麦そのものではな

図表1 ■ビール系飲料の3類型のおもな銘柄

	キリン	アサヒ	サッポロ	サントリー
ビール	一番搾り	スーパードライ	黒ラベル	ザ・プレミアム・モルツ
発泡酒	淡麗	スタイルフリー	極ZERO	—
第三のビール	本麒麟	ザ・リッチ	麦とホップ	金麦

※各社のホームページを参考に筆者作成

く、麦芽を使っている。発芽させることで発酵に必要な糖分が生まれるからなんだ。麦芽は英語でモルトというよ。

B 麦芽以外の原料も使われているのですか。

A 麦芽のほかに、必ず使われているのはホップ、それに水だ。ホップはつる性の植物で、香りや苦みを出すのに使われるんだ。麦芽を主原料にして、水を加えてホップで味を整え発酵させる、というようなイメージだよ。ただ、

多くの銘柄——麦芽100%であるものの以外——には、主原料として麦芽以外に米やトウモロコシなどが使われている。そこで、この麦芽の割合に応じて3つに分類されて、税率が決められているんだ。「ビール」は麦芽50%以上、「発泡酒」は50%未満、麦芽が使われていないものは「第三のビール」というのが基本的な分類だ。

B 麦芽の比率が高いほど、税率も高い……。

2026年には税率一本化



A そのとおりだよ。いまは「ビール」「発泡酒」「第三のビール」の順に税率が高くなっているんだ。ただし、図表2のとおり、今後段階的に税率が改正され、最終的には——2026年10月には3つとも同じ税率になることが決まっている。今回の税率改正はその第一弾という位置づけだよ。

B なぜ、そんな改正が行われるんですか。

A そもそも、「発泡酒」や「第三のビール」が登場してきたのは、酒税を安く済ませるためにメーカーがいろいろと工夫を重ねてきたという経緯がある。最近では「ビール」の売上より「第三のビール」のほうが多くなっているくらいで、酒税の徴税額は全体として減ってきた。そこで国としては税収を上げたいという思惑があるんだろうね。

B 安い「第三のビール」が値上げされるのはなんとなく釈然ともしませんね。将来的には「発泡酒」や「第三のビール」はなくなってしまうのですか。

A 酒税の分類上はなくなる、ということだけど、一方でビール系飲料の多様化の流れは変わらないんじゃないかな。たとえば、いまは「発泡酒」や「第三のビール」に分類されている、健康面をアピールしたプリン体ゼロとか糖質ゼロといったものは残るだろうね。

図表 2 ■ビール系飲料の酒税の改正

	改正前	2020年10月	2023年10月	2026年10月
ビール	77円	70円	63.35円	54.25円
発泡酒	46.99円	46.99円	46.99円	
第三のビール	28円	37.8円		

金額は350ミリリットル当たりの税額。「発泡酒」の欄は麦芽比率25%未満の税率（「発泡酒」は麦芽比率25%以上と25%未満で異なる税率が設定されている）。多くの「発泡酒」の麦芽比率は25%未満。

※財務省の資料をもとに筆者作成。

ありがとう生命保険

214

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。

都道府県別賞一等

将来と保険

私の母は今、小学校で図書館司書の仕事をしてい

ます。学生の頃は、デザイン関係の仕事に就きたいという夢を持っていました。ですが、あることがきっかけで母は、自分の夢を諦めざるを得なくなりました。まったのです。そのきっかけというのが、父の死です。母の父、私の祖父にあたる人が病気で早くに亡くなってしまいました。しかも、まだ四十代という若さでした。その時母は高校三年生でした。美術が得意だった母は、推薦でデザインを学べる大学に進学することになっていました。母はその学校に行きたかったけれど、お金の関係や、下に弟が二人いたこともあり、母の母、私の祖母にあたる人が進学を反対しました。そして母は自分の夢を諦め、高卒

で働き始めたのです。

私はこの話を母から聞いて、自分の親と夢を同時に失うのは、どんな気持ちだろうと考えました。私だったら、悲しくて、辛くて立ち直れないと思います。きっと母もそうだったでしょう。そして、私はふと、こんなことを思いました。『もし、母の父がちゃんとした生命保険に入っていたら？』と。十分な保険金があり、母は大学に進学できていたかもしれません。デザイン関係の仕事に就きたいという夢も叶えられていたかもしれません。母の悲しみや辛さが軽減されたかもしれません。まあ、そんなことを言っても、過去は変えられないことは分かっています。けれど、未来を変えることはできるのではないのでしょうか。

長野県 中野市立南宮中学校 二学年 宮澤花乃香 みやざわかの

生命保険一つが、残された遺族の人生を大きく左右するということを、もっといろんな人に知ってほしいと私は思います。

私たちが生きていく中で、**「死」**というものは常に隣り合わせです。考えたくはないけれど、自分や身近な人がいつ危険な目に遭うかは誰にも分からないことであり、誰にでも起こりうることであります。そういった不安に対し、備えることが大切だと思います。近頃、よく交通事故のニュースを目にします。特に高齢者ドライバーに因る事故が増えていくように感じます。少子高齢化社会で、このような事故がさらに増えていくかもしれない、と考えると少し不安になります。もし、自分や家族が事故に巻き込まれてしまったら、なんて考えるとますます不安な気持ちになります。そんな**「不安」**を**「安心」**に変えるのが生命保険だと思います。正直、保険のことはなにも知らなくて、残された遺族に保険金がおりてくるだけだろうと思っていました。だけど、保険について調べたり、考えたりしていくうちに、保険は自分の将来に深く関わっていることや、安心して暮らすために、必要なものだということを知りました。最後に、私は将来、**「自分のため」**に保険に入りたいなと思いました。最初、保険は家族のために入るものだと思っていました。だけど、保険に入ること

によって、家族が安心して暮らせるということは結果、自分のためになると考えました。また、前にも書いたように、日常に起きる不安を安心に変えてくれる**「保険」**は、毎日を明るくしてくれるのではないのでしょうか。そして、今の自分のためにも、将来の自分のためにも、もっと生命保険について学び、知識を増やしていけば、いつか絶対、役に立つ日が来ると、私は思います。

新刊のご案内

「ねんきんガイド」改訂版ができました!

「ねんきんガイド」は、公的年金制度と個人年金保険の仕組みを図表やQ&Aを用いてわかりやすく解説した小冊子です。

今回の改訂では、公的年金額などの掲載数値を最新化したほか、2020（令和2）年5月29日に成立した「年金制度改正法」の主な内容（公的年金受給開始年齢の拡大、在職老齢年金制度の見直しなど）をまとめています。

B5判・68ページ（オールカラー）

1部200円（税込価格・送料別）

お申込みは（公財）生命保険文化センターホームページ
(<https://www.jili.or.jp/>) dengan.



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。



QA

第43回

遺族年金が 支給されないケース (2)

保険の被保険者でない場合も、一定の要件を満たせば支給されます。

遺族厚生年金にも納付要件

先月号で、遺族基礎年金の支給要件のひとつとして、保険料未納期間が一定以上ないこと、を挙げました。すなわち、①保険料の未納期間が3分の1以下であるか、または②直近1年間に保険料を滞納していないかのいずれかを満たしていなければ、支給されない、というものです。この要件はじつは遺族厚生年金にもあります。

厚生年金保険の被保険者の場合は、そもそも保険料を直接納めるわけではありませんので、滞納、未納ということは起こりませんが、厚生年金保険の被保険者期間の前に、国民年金の第1号被保険者期間がある場合（会社勤めをする前は自営業であったなどという場合）は、この要件を満たさないこともあります。たとえば、死亡時に勤務していた会社にな

勤め始めてまだ1年未満で、その前の第1号被保険者期間はずっと未納であったなどという場合などは、①、②の要件を満たさないことになります。

被保険者でない場合は「25年要件」

遺族厚生年金は、死亡時には厚生年金保険の被保険者でなくても、かつて厚生年金保険に加入していた場合には、一定の要件を満

たせば支給されます。この要件は「25年要件」と呼ばれるもので、公的年金の加入期間（厚生年金保険の加入期間だけなく、国民年

図表■遺族年金が支給されないケース（夫が死亡して妻が残された場合）

	遺族基礎年金	遺族厚生年金
死亡した人	- 子ども（原則として18歳到達年度末まで）がいない場合 - 未納期間が一年以上ある場合 65歳以上で死亡した場合で、「25年要件」を満たさない場合	- 国民年金第1号被保険者期間がある場合で未納期間が一年以上ある場合 - 死亡時点で厚生年金保険の被保険者でない場合で、「25年要件」を満たさない場合
遺族	生計維持基準（年収850万円未満）を満たさない場合	

Q 先月号で、遺族基礎年金が支給されないケースに、子どもがいない場合や保険料未納期間が一定以上ある場合などがあると書かれていましたが、遺族厚生年金も支給されないケースがありますか。

A 遺族厚生年金は子どもがいなくても支給されます。基本的に、厚生年金保険の被保険者（現役の会社員など）が死亡した場合は支給されますが、まれに要件を満たさず支給されないケースもありえます。また、死亡時には厚生年金

桐生純子の愛され力

コミュニケーション術

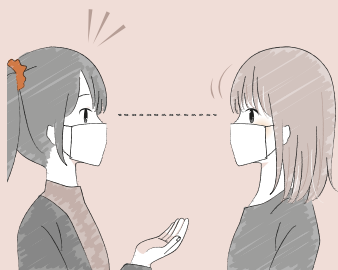
Vol.103

～素敵な人になるヒント～

マスク越しのコミュニケーション

「新しい生活様式」の中で私たちの日常となったのがマスクの着用ですね。エチケットとして必須となったマスクですが、顔の半分が隠れてしまうためお互いに表情がわかりづらく言葉も聞き取りづらいために「私の言いたいことはちゃんと伝わっているかな?」と不安や戸惑いがありませんか?

そこで今回は、マスク越しの会話でもちょっとした心がけで、もっと素敵な人間関係が作れるヒントをお伝えしましょう。一つ目は、コミュニケーションの基本でもある「視線を合わせること」をこれまで以上に意識するという事です。とはいえ、日頃から相手の目を見て話すことに苦手意識がある人は意外に多いのですが、マスクでお互いの顔半分が隠れていることで思ったよりも気恥ずかしさが軽減されます。もちろん感じ方は人それぞれですが、これもまた「新しい生活様式」への柔軟な対応の一つとしてポジティブに捉えて実践してみてはいかがでしょうか。このあたもヒントは続きます♡



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/>



- ① 金第1号被保険者期間で保険料を納めた期間などを含みますが通算して25年以上あることが求められます(死亡時に厚生年金保険の被保険者である場合はこの要件は不要で、かりに加入期間が1年でも支給されます)。次のようなケースは、この要件を満たしません。
- ② 18歳で就職した会社を24年間勤務して退職し、自営業者になり第1号被保険者となって1年未満で死亡した場合。
- ③ すでにリタイアして老齢厚生年金を受給していた人で、通算加入期間が25年未満の人が死亡した場合。

①のケースは、通算で25年以上になれば支給されますので、第1号被保険者期間が1年以上になれば(そしてその間保険料を納めていれば)遺族厚生年金は支給されることになります。②のケースが意味するのは、老齢厚生年金の支給要件である加入期間要件は「10年以上」なので、老齢厚生年金の受給者が死亡しても必ずしも遺族厚生年金が支給されるとは

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 <https://www.officetakeda.jp/>

限らない、ということですが。このほかに、先月号で触れた遺族の収

しみず あきこ
清水 明子さん第一生命保険株式会社
鳥取北営業オフィス

鳥取県米子市出身。平成元年1月募集人登録。リムラ国際継続率優秀賞（IQA）は、受賞要件が非常に難しかった時期も含めて10回連続受賞。MDRTには16回入会。趣味：卓球。家族：現在、子どもは独立し、夫と2人暮らし。血液型：AB型。

心の
かけはし

Vol.110

当たり前前のことを
当たり前前のように
『この日に絶対に会える人』が
信頼を置いてもらえるのです

『自分が嫌だなと思うことはしません』と熱く語る清水明子さん。
そう言い切るために、自分がやれることは人の何倍もやっているのだという想いが
しっかりと伝わってきます。自分ができることは誰よりもやる姿勢に、
清水さんの営業に対する矜持を感じました。

職域活動の
スペシャリストを目指す

—— 新人時代の基盤について教えてください。

清水 もともと鳥取県出身ですが、主人の仕事の都合で10年間は大阪で暮らしておりまして、Uターンするということに戻ってきました。ただ、出身地とは別の場所で生活をしているので、仕事は縁故基盤もないゼロからのスタートでしたね。

清水 職域が主な活動基盤だそうですが、職域基盤が強い土地柄なんですか？
特に職域基盤が強い土地柄という

わけではなく、新人時代は基盤がないところからのスタートで、まずは地域の飛び込みの活動から始めました。しかしながら、断られてばかりで思うように成果が上がらず、効率が悪いと感じたので、職域を開拓することを思いついて行き始めました。営業所から付与された所もありますが、職域は5〜6箇所担当しています。自分が開拓して、集団設置までいった所もたくさんあります。入ることができて食堂まで、でもほとんどが食堂前の廊下での募集です。もちろん、他社の職員の方もたくさんいらっしゃいますし、限られた時間、場所の中での活動なので

集中して取り組む必要があります。アンケートを取ったら、次回お会いしたときに名前と顔、ご家族状況など、お話ししたことを思いだせないといけませんので、とても神経を使います。

—— アンケートの取り方を教えてもらえますか？

清水 まず、アンケートは基本的に書いていただけないもの、と考えたほうがよいですね。全員のお客様に教えていただくわけではありませんが、名札をして

いらっしゃる方が多いですから、名札を見て名前を覚え、ついでに口頭で生年月日を聞くといいやり方をしています。あとは、配りものしながら距離を縮めて、携帯電話などの連絡先をお聞きするというような感じです。アンケートを取りすぎて、いただいた情報が自分の頭の中でまとまらなくなってしまうから、ただやみくもにやればよいというものではありません。

—— 基本的な活動をされているんですね。

清水 そうなのです。職域のお昼の活動

では、その程度しかお伺いせず、その後、ツールやごく一般的な当社の商品を持参して軽く提案をさせていただくだけです。1日に5件くらいはご提案をする

ようにしています。タイミングなどもありますから、1人の方とお話をしているうちに、事前に私の方で準備をしていた、

他のお客様にお声掛けができなくなってしまうこともあります。そのようにしながらも、4〜5件はお客様とお話をする

ようにしています。ただ、執拗に話し続けることはありません。お客様にもご迷惑がかかり、そのことがきっかけで、心を閉ざされてしまう場合があります。また、他のお客様がその様子を見て、私に関わると大変そうと避けられてしまったらこちらにとってもデメリットになります。あくまでも必要なことだけをお伝えして、食い下がらない。どのお客様も平等に接し、広く浅くを心がけています。

—— 清水さんのスタイルをお客様に知らせるということですね。

清水 ただ、そのような活動をしていま

すと、時には、他社の方へ契約されてしまうこともあります。それでも、私はあくまで自分のスタイルを貫いて活動しています。

—— お客様への提案を深めていくためにはどうされるのですか？

清水 最初からうまくいくことはありません。

うまくいかなければ、そのときはいったんそこで終わりにして、3ヵ月くらい経ったらもう一度提案してみるので。キャンペーン月がそのくらいの間隔でありますから、それをきっかけにお互いに忘れない、忘れられない程度のアプローチがよいかと考えています。3ヵ月に1度くらいの提案ですと、しつこくもありません。また、お客様の状況が変わっているということがあるのです。お客様の『環境が変わる』というのは、ライフステージが変わるといった大きなことだけではありません。身近な人が病気になる等、その方の周りでは毎日さまざまなことが起こっていますから、ある日突然、

「生命保険のことを考えてみようかな」というときが必ずあるのです。そのときに、たまたま目の前で提案する私とマッチングするのです。この『たまたま』に出会う回数を高めていくのが、日頃たくさんの方たちと平等に接する活動量なのです。

—— お客様の気持ちを少しキャッチしたときにはどのようにしていきますか？

清水 お話が前に進みそうなお客様には、土日や退社後など時間外に自社店舗に来店していただいたり、喫茶店などで待ち合わせたり、ご自宅に訪問させていただいたりして、確実に時間を取っていただきます。

自分を信頼して加入 いただくお客様を大事に



—— どのような提案が得意ですか？

清水 とにかく、たくさんの方にアプローチをしているという経験が私の強みです。情報収集をしているだけで、そのお客様がどのような保障に入っているか

は、詳細を見なくてもだいたいわかります。まずは、ご自分の加入している商品の良さを説明するところから始めます。そのうえで、「用意が十分ではないかな」と思われるポイントをお話しさせていただきます。生命保険は万一のことがあったときに助けてくれるものですから、その万一を具体的にイメージできるような提案を心がけています。ありがちですが、生命保険と貯蓄の役割の違いや生前給付の重要性をご存じない方ももちろんいらつしやいます。生命保険業界にいると当たり前だと思っている重要なことが、実は一般的なお客様には伝わっていません。ですから、何のために生命保険に入るのかということは大事なことです。そこで、きちんとお伝えしたいのです。そこまで提案してみても、それでもなお、生命保険に対して、自分と考え方が異なるようでしたらそれ以上の深追いはしません。

—— そこまで提案していたら、あともう少し伝えたら契約につながるかと思う

いそうです。

清水 長時間にわたって説明するよりも、30分ほどの面談で必要なやりとりだけはさせていただき、あとはお客様に検討していただければと考えております。それ以上、引き延ばすことは、お客様の貴重なお時間を無駄にするだけですから。それよりも、私はその時間で、別のご提案ができる方にアプローチをします。提案できる方がたくさんいれば、1人のお客様に固執する必要がありません。目の前にいらつしやるお客様は、皆同じではないのですから、検討するのにお時間がかかる方もいらつしやれば、すぐにお決めになる方もいらつしやいます。今までたくさんのお客様と接し、相手の反応を見てきた経験を踏まえて、アプローチのどの段階でも『引き延ばさない』『とにかく、たくさんの方にまんべんなく接する』というスタイルが自分には向いているようです。無理をして加入いただいたお客様は、加入いただいても何かも問題が起こりがちです。です

から、同じ1件の保険に入っていたただく
のであれば、私のことを信頼して加入い
ただけるお客様を大事にしていきたいと
考えています。私のことを選んでくだ
さったお客様は、私のことを信頼してく
ださるので、家族への展開も多いですし
早いのです。それが何よりの私への評価
だと思っています。

経験に裏打ちされた オリジナルな商品提案



——ご家族への展開というお話をもう
少し詳しく聞かせてもらえますか？

清水 さきほども申し上げたとおり、定
期的にまんべんなくアプローチをしてい
ると、ほんとうにお客様の状況というの
は変わるのです。ご本人にそのようなこ
とがなくても、ご家族が節目を迎えられ
るということもあります。長く提案して
いますと、面白い傾向がわかるのですよ。

——具体的に教えてください。

清水 私の経験では、共働き女性の方は、
中学高校生くらいのお子様の保険にはよ

く入ってくださるのです。対して男性は、
奥様の保険くらいまでは検討していただ
けますけど、お子様は独立してからかけ
ればいいのでは、という考えの方が多い
傾向にありました。

——たくさんのアプローチをしている
清水さんならではの発見ですね。

清水 職域の活動は、長くアプローチし
ていると保険の加入傾向などもわかるの
で、さきほどのお話はあくまでも一例で
すけど、そうやって、長く積み重ねるこ
とで、効率よく活動することもできてき
ます。けれども、一番はお客様のことを
考えたご提案をすること。そして、「担
当者の清水は○曜日の昼には絶対に会え
る」のだという見えない安心感を築いて
おくこと。「担当者に電話をしなくても、
この日に会えるだろうから、そのときに
頼めばいい」というお客様も多いです。
ですから、当たり前の安心感を当たり前
のように用意しておくのが、私の営業活
動において基本中の基本なのです。

応援メッセージ

「とにかく職域の営業は楽しいとい
うことをお伝えしたいです」と語る清
水さんの職域の営業人生は、職域の歴
史そのもの。この激動の時代、会社の
浮き沈みに翻弄されたこともあるそう
です。しかし、新人時代に契約をいた
だいたお客様に「辞めません」と約束
をしたときに、自分自身の胸にも「辞
めない」と刻んでそのことを守り続け
ています。お客様第一を貫き、『この
日に来たら会える』という信頼を積み
重ねてきた清水さん。程よく息抜きを
しながら、これからも大切な職域をサ
ポートしていつてくださいなね。

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、『人とつ
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115回

自宅療養するなら ぜひ使いたい 「セルフメディケーション 税制」



省のWebサイトに掲載されている約1800品目の医薬品です。パッケージに下記のようなマークが表示されている市販薬が、セルフメディケーション税制の対象となります(なお、このマークのないものでも、対象になる市販薬があります)。

控除額は、1年間に自

分や生計を一にする家族のために購入した対象市販薬の購入費の合計のうち、1万2000円を超えた金額で、最高8万8000円までです。たとえば、1年間に購入したスイッチOTC医薬品の金額が5万円だった場合、3万8000円(＝5万円－1万2000円)を、その年の課税所得から控除できます。

なお、医療費控除とセルフメディケーション税制は併用ができません。どちらかの控除を選択することになります。確定申告の時期になったら、どちらで申請するのが得かチェックしましょう。

市販薬の購入費が最高
8万8000円まで控除される



新型コロナウイルスの影響もあり、多少の体調不良であれば、病院には通わずに市販薬で治すことも多いですね。年間の医療費が高額になる場合、確定申告を行うことで医療費控除の適用を受けられ、税金を安くすることができます。しかし、医療費控除は、1年間に支払った医療費が原則10万円を超えないと受けられないため、医療費が市販薬の購入費のみである場合は、少々ハードルが高いと

いえます。

そんなときに利用したいのが「セルフメディケーション税制(医療費控除の特例)」です。市販薬の購入費用が年間1万2000円を超えた場合に、確定申告を行うことで適用を受けられます。

利用するためには、適用を受ける本人が、病気の予防や健康増進のため、健康診断や予防接種等の一定の取組を行っていることの証明が必要です。また、確定申告をする際には、市販薬を買ったときのレシートや領収書が必要となります。制度の対象となる市販薬は、厚生労働

※ スイッチ OTC 医薬品：使用実績があり、副作用の心配が少ないなどの要件を満たした指定医薬品を、処方せんによらず薬局などで購入できるような一般用医薬品として認可したもの。

想いをつなぐ

Vol.34

愛のドリーム募金創設 25 周年 “1 月 31 日生命保険の日”全国一斉贈呈式を開催！

山梨県協会 事務局長 網野 和彦

11 台目の福祉巡回車を贈呈

山梨県協会では 2 年に一度の目標で、「愛のドリーム募金」による福祉巡回車の寄贈を行っています。今回、山梨県社会福祉協議会にて協議の上、甲府市社会福祉協議会への贈呈が決定。2020 年 1 月 31 日の「生命保険の日」に合わせ、山梨県福祉プラザ 4 階会議室にて、11 台目の福祉巡回車贈呈を行うことができました。ご協力いただいた皆様には大変感謝しております。

当日は、甲府市社会福祉協議会より代表 3 名、山梨県社会福祉協議会より 5 名、JAIFA 山梨県協会より 6 名の出席となりました。

贈呈式では、甲府市社会福祉協議会への愛のドリーム号（愛称を「信玄号」と命名）の寄贈、山梨県社会福祉協議会への児童福祉事業に対する寄付金 10 万円の贈呈を行いました。

山梨県協会小石会長より私たちの活動内容のご説明、ご挨拶ののち、各社協代表者へ小石



会長から目録を贈呈。各社協代表者より謝辞、両福祉協議会から感謝のお言葉をいただきました。贈呈式終了後は、1 階正面玄関にて記念撮影をし、この日は山梨日日新聞社の取材もありましたので、私たちの活動をより多くの方に認知していただけたかと思います。

さまざまな社会福祉活動に協力したい

今年度の活動については、新型コロナウイルスの影響により、まだ計画が立っていない状態です。状況が落ち着きしだい、今後も引き続き、愛のドリーム募金の他にも、リレー・フォー・ライフの参加、献血活動等、さまざまな社会福祉活動に携わっていきけるよう努力していきたいと考えています。



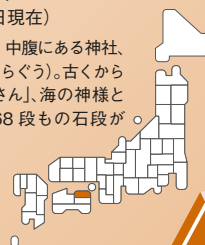
JAIFA VOICE

～JAIFA地方協会活動レポート～

▶ 香川県

人口 95万306人
(2020年7月1日現在)

象頭山(ぞうずさん) 中腹にある神社、金刀比羅宮(ことひらぐう)。古くから「さぬきのこんびらさん」、海の神様として親しまれ、1368段もの石段が有名。秋には風流な趣のある紅葉が楽しめる。



レポーター 筒井 一隆(香川県協会会長/メットライフ生命)

生命保険を通じて社会貢献をしていきたい

香川県協会は、セミナーやボランティア活動などの企画を立案し、生命保険を通じて社会に貢献できるよう会員が一丸となって活動しています。

多くのパワーをいただいた講演

去る2019年11月14日、ふれあい福祉センター勝賀にて、私たち香川県協会はセミナーを開催しました。

講師には、「一生ベッド上の生活」と告知された、社会福祉法人ラーフの毛利公一氏と伝説のファイナンシャルプランナーである南哲也氏のお二人をお招きしました。

毛利氏には「目線が変わると世界が変わる」というタイトルで講演いただき、「もう一度立って歩く」と誓った実体験から壁を乗り越えるための考え方を語っていただきました。参加された皆様は毛利氏の熱い想いの伝わる講演から多くのパワーをいただいているようでした。

また、第二部の南氏には「人生の成功は日々の生き

方・あり方にあり！」という講演内容で語っていただきました。質疑応答の時間では、セミナー参加者から次々と質問が出て、時間が足りなくなってしまうくらい会場の熱気が高まりました。お二人から学んだことは多くありましたが、何よりも、多くの原動力をいただくことができました。

JAIFAの活動を知っていただくために

私たちの目標は、JAIFA年次大会を四国・香川で開催することです。現在完成予定の会場候補地が、さまざまな事情から建設が遅れています。最新の状況とともに本部とも連携し、開催を目指して参りたいと思います。そして、JAIFAの活動をより多くの方々に知っていただき、「未来ある子どもたちのために」という想いを継承していきたいです。

