

未来へつながる確かな安心をお届けします

# 肥後保険企画

# 定期便

check



©2010熊本県くまモン

2022年03月115号（毎月1回発行）

発行：肥後保険企画株式会社 監修：渡辺 時貞

〒862-0954 熊本市中央区神水1丁目3番13 Tel:096-213-8330 Fax:096-213-8331

日々の営業活動のなかで、ご縁をいただいた方々にお届けしています。  
お忙しい毎日の“一息”としてお読みいただけましたら幸いです。

いつも

ありがとうございます



こんにちは！渡辺です。いつも定期便を  
ご覧いただきありがとうございます。

▼支払った保険料を会社の経費として損  
金算入し、課税額を抑えられるとする「節  
税保険」。金融庁と国税庁は行き過ぎた節  
税が問題となってきた節税保険に歯止めを  
かけるために連携していくようです。

▼具体的には、保険商品の認可審査段階  
で、国税庁が悪質な節税目的が無いかを金  
融庁の商品審査部門に助言することのこと。  
▼さらに私たちの募集の現場にも介入し  
てきます。顧客にどのような勧誘をしてい  
るのか、代理店へのヒアリングを通じて、本  
来の趣旨に沿った保険として説明してい  
るかをチェックする予定らしいです。

▼これをきっかけとして経営者向け保険の  
あり方について業界全体として真剣に取り  
組む必要があるのではないかと思います。  
最近、営業の吉田が「16時間ダイエツ  
ト」に取り組んでいます。

▼1日の中で食事をとらない時間を16時  
間連続で作るだけで、体重が減って、体の不  
調が改善する？というものらしいです。

▼きっかけは、「もっと  
営業成績を上げるた  
めには見た目も大事  
だから」なんですって。

▼なんとも頼もしい  
限り。頑張れ！！



16時間、頑張ってます～す♪

## 生命保険お役立ち一口情報

公的年金は老後に受け取るというイメージがありますが、それだけではありません。死亡したときには遺族年金、そして障害を負ったときには障害年金が支払われます。

年金からいくら受け取れるのかは働き方や給料によって大違い。会社員か公務員なのか、自営業者なのかによって、もらえる年金は大きく変わります。

会社員が加入しているのは厚生年金。会社員の夫を亡くした妻は、一生涯にわたって遺族厚生年金を受け取ることができます。

さらに子どもがいる場合は、遺族基礎年金も受け取れますから、意外と手厚い保障であることがわかります。

年金額は「ねんきん定期便」を見ると簡単にわかりますので一度確認してみたいかがですか？



手書きなので枚数に限りはありますが、絵はがきをお届けしています。

つぶらな瞳で座っているのは、菊池郡菊陽町にある株式会社みつわ建設工業さまの愛犬“ぷーちゃん”です。3歳のボストンテリアで、女の子らしくおしゃれに描かさせていただきました。

2代目になる“ぷーちゃん”も、毎晩一緒のふとんでやすやす夢見心地だそうです。「結構、いびきがうるさいんだよね～」と言いつつも元気で長生きしてほしいと願う井上社長でした。皆さまからのリクエストお待ちしております。

# 3~8大疾病、保障はさまざま 保険でどこまでカバーする？



3大疾病は通常、がん、心疾患、脳血管疾患という日本人の「3大死因」を指し、これに糖尿病など生活習慣病を加えて7~8大疾病とする保険も多いですが、保障の中身は大きくバラツキがあります。

例えば、心疾患や脳血管疾患を幅広く対象とする保険があれば、心臓は急性心筋梗塞のみ、脳は脳卒中のみと絞る保険もあります。がんも初期段階の「上皮内がん」は対象外とする例も多いです。

## 保険

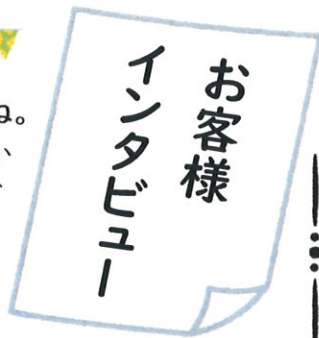


保険会社は保険金の支払い対象を増やしていますが、対象の病気に差があるのは、保障の追加・拡大が過渡期にあることの表れだとの指摘もあります。契約前にしっかり契

約の中身を確認したほうがいいですね。

保険が扱う重病の数は増加の一途の様相ですが、より多数の病気を保障する保険が有利かという点、必ずしもそうではありません。保障する病気の数が多いほど原則として払う保険料も高く、コストに見合う効果があるとは限らないからです。あらゆるリスクに保険だけで備えるのも効率的とはいえません。

本当に生命に関わる事態や特に心配な病気に対して重点的に保険をかける一方で、その他のリスクには過度に保険料を払わず、しっかり貯蓄することで、いざという時の治療費などを賄うという考え方もあります。保険に振り回されない冷静な視点が大切です。



今回は、八代市鏡町にある有限会社ツルサキ電気の鶴崎英二社長と奥様にお話を伺ってきました。

——まず、事業内容と沿革をお聞かせください。

家電販売をメインに住宅設備と電気工事をやっています。創業は昭和46年、ちょうど私が生まれた年からなので今年で50周年になります。

——貴社の長所を教えてください。

昔からお客様とのつながりで商売をやっている点です。ここは大手家電量販店との大きな差別化となっていると思います。——具体的には？

お客様との接点を大事にしています。信頼関係ですね。うちは比較的高齢層の方が多いので、エアコンが効かないとか、電球の交換などお困りの時、常に一番身近な存在であるように心掛けています。お客様は私たちの行動を見ているからね。



鶴崎社長と奥様

——お客様第一主義ですね。

販売した責任がありますからね。とにかくアフターサービスは大事です。お客様からの電話も多い時は1日に30件ほどかかってきます。

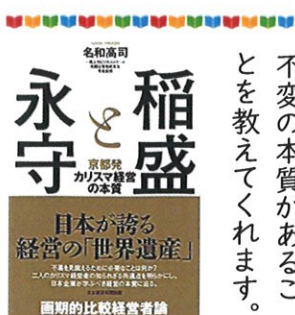
そんな時は一日中電話している感じです(笑)。

——奥様も現場に行かれるとか？

最初はお客様を覚えるために一緒に行っていました。顔がわかっているとお互い電話でも話しやすいので。今では忙しい時などは屋根に上って作業とかもしますよ。久しぶりに上る時はちょっと怖いけど...

“継続は力なり”。もはや地域でなくてはならないライフラインの役割も担っています。最近はお客様から「跡取りは誰がする？」と聞かれるそうで、「まあ、あと20年はやれるので、そのうち3人姉妹のなかから誰か継いでくれるかな？」とおっしゃっていました。鶴崎社長、奥様ありがとうございました。

## 稲盛と永守 京都発カリスマ経営の本質



「両利きの経営」を批判して、もとに、漫然と二兎を追う経営者が少なくない中、稲盛氏と永守氏はいずれも一意専心の経営者であることは間違いない。定めて二兎は追わない。一兎をひたすら追いかけるうちに二兎目が出てくる、という感じ。とはいっても、両者の間には相違点も多く、活躍した時代もやや異なります。それでも不変の本質があることを教えてください。

## 乱読コーナー

日本を代表する経営者、京セラの稲盛和夫氏と日本電産の永守重信氏を比較した経営者論です。

経営資源の中で最も従業員を重視している点や、利益へのこだわり、尋常ならざる人間洞察力など二人のカリスマの共通点は数多くあるようです。

著者の名和氏は、いわゆる

「両利きの経営」を批判して

います。「両利きの経営」の名の

もとに、漫然と二兎を追う経営

者が少なくない中、稲盛氏と

永守氏はいずれも一意専心の

経営者であることは間違いない

りません。事業立地を明確に

定めて二兎は追わない。一兎を

ひたすら追いかけるうちに二

兎目が出てくる、という感じ。

とはいっても、両者の間に

は相違点も多く、活躍した時

代もやや異なります。それでも

不変の本質があることを

教えてください。