昭和41年5月20日第3種郵便物認可　令和元年10月1日発行（毎月1回1日発行）第10号第57巻

今日を楽しく、たくましく生きていくための情報誌

Present プレゼント

2019 10 October

THINK OUT OF THE BOX～発想を変えれば、未来が変わる～

一般社団法人 生命保険協会　会長　清水博氏
「生命保険の月」に寄せて

手軽に作れて健康的な飲み物

特集 第3回　水の国シリーズ
ただのお湯ではない“白湯”の驚きの効果!

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。

『Present』10月号は、スマートフォンでも読むことができます。

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（日本橋員新N.Y.ビル6階）電話03（3241）6633　FAX03（3241）0314
プレゼント（第10号57巻）令和元年10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

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。

愛のドリーム募金の輪を広げよう！

全国から喜びの声が届いています。

愛をこめて…1日10円
目標 5億円
突破いたしました。

これからも愛を込めて
取り組んでまいります！

愛のドリーム募金で電化製品を贈呈しました！

JAIFA 青森県協会
澤頭 琢磨 会長

JAIFA 青森県協会は、2019 年 3 月 22 日に社会福祉法人 藤聖母園、児童養護施設藤聖母園に、全自動洗濯機 2 台、炊飯器 1 台、掃除機 1 台を贈呈しました。
この日は、児童養護施設 藤聖母園の石岡園長にご出席いただき、青森県協会の高瀬事務局長が贈呈式に参加しました。
同園は「一人ひとりがかけがえのない存在として生きること」を基本に、地域社会貢献活動をされているなかで、私たちの支援が、その一助につながれば幸いです。
当日は、地元新聞社からの取材もあり、一般の方々にも JAIFA の認知度が上がってきていると感じております。
今後も生命保険業界の模範となる行動を率先して、活動していきます。

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　5億2,885万8,318円

令和元年度募金現在額は 298 万 6,982 円です（令和元年 8 月 31 日現在）

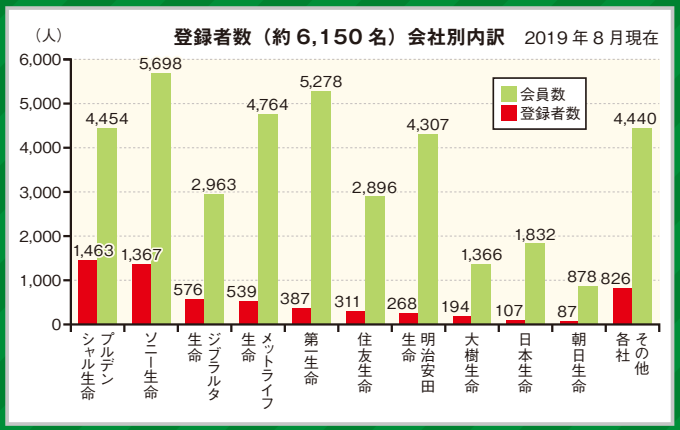
登録は簡単です!!
「JAIFA学習帖」サイト

生命保険営業に必要な情報を学べるサイト「JAIFA学習帖」に、ご登録いただきましたでしょうか？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。〈2018年11月OPEN〉

←QRコードアプリで今すぐログイン

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

JAIFA学習帖



新コンテンツ

- **映像で学ぶ“相続・法人の基礎”**
  （相続・法人の生命保険の提案を学べるツールです）
  New 10月追加予定：法人の基礎【11章】事業継承
- **“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）
  New 10月追加予定：【法人】決算書の基本

▼学習帖登録、ご希望の方は下記ご記入のうえFAX送信してください。▼

送信先　本部事務局 FAX：03-3241-0314

JAIFA 学習帖登録申込書

まだ学習帖登録をされていない会員で新規登録を希望の方は、下記ご記入のうえ切り取らずにFAX送信してください。

※ご記入いただきましたメールアドレスに「@jaifa-learning.com」よりパスワードが届きますので、
ログイン画面に登録アドレスとパスワードを入力してログインしてください。

所属協会			
会社名	生命	支社	支部 ・ 営業所
氏名（フリガナ）			
メールアドレス	@		
携帯番号			

※携帯電話のメールアドレスを指定される場合は、「@jaifa-learning.com」からのメールを受け取れるように設定をお願いします。
設定してもメールが届かない場合、迷惑メールフォルダをご確認ください。
※登録確認のため、携帯電話に連絡させていただくことがあります。

マダム晶子の九性気学で

今日から開運

今月の運勢

2019年10月節

10.8 ▶ 11.7

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

発展の時を迎えて物事は一気に進みそうな気配ですが、あなたの考えと行動が一致しないのでギクシャクしてしまいそうです。ビジネス運は他者に邪魔をされそうですから、注意して再度の確認をしましょう。金銭運は良くありませんので無駄遣いをなくしましょう。社交運も気持ちと逆へ行きそうです。

開運★南大吉方位～遠方泊まり可。
(良い情報と楽しい団欒が得られる。営業利益は倍増する)

二 黒土性

昭10・19・28・37・46・55・平元・平10

年頭から願ってきたことが、ようやく実を結びそうです。自分の考え方も、取り巻く周囲の状況も的確で最高の時です。ビジネス運は整理整頓をして、再生復興ができるので、もう一度トライしましょう。金銭運は最高の時です。全てを計画通りに進めましょう。社交運は千客万来が期待できて遠方からの取引もあるでしょう。

開運★北吉方位～ここで営業活動を。
(組織やグループからの支援を得られる)

三 碧木性

昭18・27・36・45・54・63・平9

運勢階段の最上階で過ごすときです。今月はこれ以上望まずに、自分の足許を固めることに専念しましょう。ビジネス運はセオリー通りの展開をしていきましょう。新しい動きには成果が伴わない時です。金銭運はあなたの先月の動きで営業利益に恩恵が出て、社交運は賑やかなお誘いがあるでしょう。

開運★西北大吉方位～遠方への旅行を是非。
(ビジネスは千客万来になる方位)

四 緑木性

昭17・26・35・44・53・62・平8

自分の考え方は的確ですが、あなたを取り巻く周囲の状況はあなたの味方になりません。動きがハードに展開する1ヵ月ですので、何かと疲れが出やすいときですから注意しましょう。ビジネス運は勢いがついていますので、かなりの成果になりそうです。金銭運は良好です。社交運は再会や旧知の友との復活に期待できます。

開運★西南吉方位～ごく近くで営業活動を。
(見直しや契約が再度にわたる、良い情報が入る)

五 黄土性

昭16・25・34・43・52・61・平7

仕事に力が入らずに何かと休息を取りたい1ヵ月です。自分の考え方は的外れで、取り巻く周囲の状況は最高に良いときです。ビジネス運はできるだけお仕事モードになるように努力をしましょう。金銭運は良くありません。計画的な消費を心がけましょう。社交運はモテモテです。遊びすぎて来月は大赤字の兆しあり。

開運★南吉方位～半日程度の営業活動を。
(レジャーや飲食の場所から紹介が出始める)

六 白金性

昭15・24・33・42・51・60・平6

変化をしてはなりませんという大事なとき。改革や変身をすると今まで培ってきた運気は一気にマイナスへ転じてしまいます。ビジネス運は現状維持を守ることに専念しましょう。金銭運は良くありません。忘れていた請求書等、支払いも多くなりそうです。社交運は変化をしないように。新しい出会いも期待できません。

開運★北吉方位～静かに目立たない活動が良い。
(身内感覚の人や組織が支援してくれる)

七 赤金性

昭14・23・32・41・50・59・平5

離合集散の時を迎え、今月は何かと周りから注目をされます。注目度NO1で目立つとき。良い事も悪い事も全て白日の下にさらされます。秘密やヘソクリ等は用心してね。ビジネス運は言葉一つに吉凶が潜んでいるので言動振る舞いは注意。金銭運は出銭が多いので気を付けましょう。社交運は仲互いしている2人には復活の喜びあり。再婚希望者にも朗報があります。

開運★西大吉方位～是非遠方泊まりの旅を。
(金銭的に恵まれる、特に営業利益はアップ)

八 白土性

昭13・22・31・40・49・58・平4

今月のあなたは考え方も取り巻く周囲の状況も全てが的外れで運気は低迷しています(気力は元気)。体調も全てが底を突いているとき。ビジネス運は机上作戦で来月の準備をして備える活動をしましょう。金銭運は良くないです。社交運はピンボケですから注意しましょう。縁談や復縁などは良い月が廻るまで待ちましょう。

開運★東北吉方位～商談飲食は是非ここで。
(目上の人や上司がキーワード、支援が得られる)

九 紫火性

昭12・21・30・39・48・57・平3・12

待望の盛運期に入り、気分的に爽快な時です。今月の自分の考え方は少々欲張り気味ですが、あなたを取り巻く周囲の気はとても良く、支援の輪が広がりそうです。ビジネス運は奉仕をすることで大きな輪ができます。周りの人達の手助けをしましょう。金銭運は両極端です。良いか悪いか。社交運は良い人脈が来ます。

開運★北大吉方位～長期遠方の旅を。
(家族間のけじめがつき、身内の絆が強くなる)

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 **第 73 回 「生命保険の月」に寄せて**

04 特集 第 3 回 水の国シリーズ
ただのお湯ではない “白湯”の驚きの効果！

08 第 54 回 ゼロから学ぶ税金講座
もう一つの法人向け節税保険

10 第 202 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～
「保険と私の人生」
和歌山県 和歌山県立田辺中学校 3 学年 森内 杏美

12 第 31 回 社会保険 Q&A
年金はどこまで減るのか

13 第 91 回 桐生純子の愛され力 コミュニケーション術
【コミュニケーション達人技】
～ピンチをチャンスに変える謝罪とは①～

14 第 105 回 心のかけはし
お試しができない生命保険だからこそ、しっかり検討して契約していただきたい

18 第 103 回 思わず伝えたくなる！ お金にまつわるエトセトラ
ふるさと納税、規制でどう変わった？

19 第 25 回 想いをつなぐ
～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～
児童養護施設で毎年 2 回 清掃活動を実施しています！

20 第 23 回 JAIFA VOICE
～ JAIFA 地方協会活動レポート～
これまでになかったことを チャレンジして取り入れていきたい

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

PRINTED WITH SOY INK

※ 2019 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。

「生命保険の月」に寄せて

一般社団法人 生命保険協会 会長
清水 博
（日本生命保険相互会社 代表取締役社長）

はじめに

今年7月に生命保険協会の協会長に就任しました日本生命の清水です。

生命保険協会は、明治41年の発足以来、明治、大正、昭和、平成、そして令和と5つ目の時代を迎えております。

これまで生命保険業界は、関東大震災や世界大戦、近年では東日本大震災をはじめとする大規模自然災害等の中にあっても、相互扶助の理念のもと一貫して安心を提供し、国民生活の向上を支えるべく取り組んで参りました。

そして現在では、全国23万名を超える営業職員の方々や、8万店を超える代理店等のネットワークを通じて保険商品を提供し、年間約19兆円の保険金等をお支払いするなど、社会保障の一翼を担う社会基盤として重要な役割を果たすまでに至りました。

これもひとえに、生命保険販売の第一線で活躍するＪＡＩＦＡ会員の皆様のご尽力によるものであると考えております。

ＪＡＩＦＡの定款には「本会は、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。」とありますが、元号が変わり新しい時代になっても、この定款に込められた皆様のお客様を想う、そして安心をお届けするという使命感は今後も変わることはなく、皆様とお客様との信頼関係は新しい時代においても業界の礎になると考えております。

現在、我が国では、少子高齢化や人口減少等の大きな構造変化とともに、先端技術の進歩・普及や個人のライフスタイルの多様化が急速に進むなど、社会全体が大きく変化しつつある中、新しい時代になっても、生命保険業界として、お客様からの信頼を獲得し、社会に役立つ業界であり続けるよう、生命保険協会では今年度、顧客本位の業務運営を軸に取組みを進めて参ります。

顧客本位の業務運営の一層の徹底に向けた取組み

生命保険業界が今後も社会の役に立ち続けていくためには、会員各社が顧客ニーズ等に寄り添う商品・サービスの開発、情報提供、販売・推奨、契約後のアフターフォローや支払いに至るまで、お客様の最善の利益を追求していく「顧客本位の業務運営」を徹底していくことが重要と考えております。

そのために、生命保険協会として、引き続き、業界課題の改善に向けた取組みを進めていくとともに、業界外部の声や自主ガイドラインの策定を起点としたＰＤＣＡサイクルや業界内外との対話等を通じて、会員各社の「顧客本位の業務運営」の徹底を後押しして参りたいと考えております。

新時代における希望あふれる安心社会の実現に向けた取組み

加えて、未来に向けた顧客本位の業務運営として、次のような新時代における希望あふれる安心社会の実現に向けた取組みも実施していきたいと考えております。

(1) 新しい時代の生命保険の役割の発揮

人類が初めて経験する人生100年時代と呼ばれる超長寿社会が到来し、リスクが多様化していく中、生命保険が社会に貢献できる領域は、ますます拡がっていくものと考えております。そこで、生命保険協会として、人生100年時代における生命保険業界の役割を検討し、取りまとめたいと考えております。

加えて、デジタライゼーションが急速に進展する中、業界全体のデジタル化の底上げを図るべく、海外の先端技術の活用事例等を収集し、会員各社に情報提供するなどして取組みを後押しして参ります。

(2) 次世代教育への貢献

これまで生命保険協会では、生命保険文化センターと連携して、幼児から高齢者まで幅広い年代の皆様に、生命保険や生活設計等について理解を深めていただくための取組みを推進してきましたが、今年度は、その中でも取り組む余地の大きい小学生向けのコンテンツの作成を検討していきます。

加えて、社会や産業の構造が大きく変化していく中、自ら主体的に考え、他者と協調しながら課題を解決していく力の育成が求められていることを踏まえ、生命保険協会では、次世代を担う若者向けのビジネスコンテストに協賛し、社会課題を解決する新たな保険サービスを考えてもらうという次世代教育の機会提供も行っていきます。

(3) 事業の健全な発展に向けた基盤構築

お客様からの信頼を維持し、生命保険業界が健全に発展していくための基盤整備にも、継続して取り組んで参ります。税制面においては、国民の皆様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参ります。

加えて、我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、国内規制のあり方等について検討を進め、積極的に意見を発信して参ります。

JAIFA会員の皆さまへ

JAIFAの2019年度の活動テーマである「THINK OUT OF THE BOX ～発想を変えれば、未来が変わる～」は、既存の考え方や常識・固定観念などにとらわれず、斬新な発想を求めて、自己改革を目指そうということで、会員の皆様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ていくという思いが込められたものであると伺っております。

新しい時代になり、世の中が変化していく中、既存の考え方や常識・固定観念などにとらわれず、お客様に何ができるのかということを考え続けていくことは、素晴らしい姿勢であり、JAIFA会員の皆様には、生命保険業界がこれからもお客様から信頼頂ける業界であり続けるよう、業界を牽引して頂きたいと考えております。

最後になりますが、これまでの皆様の活動に深く敬意を表するとともに、今後の益々のご活躍、ご発展を心よりお祈り申し上げます。

以　上

清水 博(しみず　ひろし)

1961年1月30日生　徳島県出身

● **学歴**　1983年3月　京都大学 理学部卒業

● **職歴**

1983年	4月	日本生命保険相互会社 入社
2004年	3月	同社 商品開発部担当部長
2005年	3月	同社 商品開発部長
2008年	3月	同社 主計部長兼総合企画部担当部長
2009年	3月	同社 執行役員総合企画部長
2011年	3月	同社 執行役員総合企画部長兼震災復興局
2012年	3月	同社 常務執行役員総合企画部長
2013年	3月	同社 常務執行役員審議役
2013年	7月	同社 取締役常務執行役員
2014年	3月	同社 取締役常務執行役員法人第一営業本部長兼法人第三営業本部長兼東日本法人営業本部長
2014年	7月	同社 常務執行役員法人第一営業本部長兼法人第三営業本部長兼東日本法人営業本部長
2016年	3月	同社 専務執行役員審議役
2016年	7月	同社 取締役専務執行役員
2018年	4月	同社 代表取締役社長グループ事業統括本部長(現職)

水の国シリーズ

第３回

ただのお湯ではない“白湯”の驚きの効果！

５・８月号に続いて、「水の国シリーズ」をお届けします。
手軽に作れて健康的な飲み物として注目が集まる「白湯」。
ただのお湯というには余りある効果があるようです。
今回は、白湯の効能とともに、作り方や飲み方をご紹介します。

そもそも白湯とは？

白湯（さゆ）とは、水を沸騰させ、人肌よりも少し高めの温度程度に冷ました湯のことで、「湯冷まし」ともいわれます。一度、沸騰させているため、水道水の塩素（カルキ）などの不純物が飛んで、口当たりがマイルドになります。

白湯の始まりは〝アーユルヴェーダ〟という、インドの伝統予防医学から。その考え方によると、人間の体質は「水＝潤滑」「火＝消化・代謝」「風＝排出」の３つの性質によって決まるとされ、白湯はこの３つのバランスを整える効果があるといいます。

白湯は、水を火にかけ沸騰させ、蓋を外して空気（風）を入れて作る、エネルギーバランスの整った飲み物であり、体内に取り込むことで、体の内部を浄化して健康になり、生命を維持する魔法の飲み物と考えられているのです。

人間の体質

白湯にはどんなパワーがある？

白湯の最も大きな効果としては、胃腸の働きがよくなること。白湯で胃腸から全身があたたまると、腸の働きが活性化されて消化がよくなり、老廃物の排出を促してくれます。また、体の内部からあたためることで血液の循環や代謝が改善するため、ダイエットや美容効果もある飲み物として注目されています。

さらに、白湯は余分な物質が入っていないので、体の弱っている人や幼児でも、体の負担が少なく飲める、安全で健康的な飲み物といえるでしょう。

白湯を飲むとどんな効果が？

それでは、白湯の効果を具体的に見ていきましょう。

1 冷え性が改善する

冬場はもちろんですが、夏場でも冷房が効きすぎて、体の冷えで悩む人は多いでしょう。冷たいものを摂りすぎて胃腸が冷えることや、無理なダイエットやストレスでホルモンのバランスが崩れ、自律神経が乱れることも原因といわれています。

胃腸の冷えや自律神経の乱れは、体の内側からあたためることで改善が見込めます。白湯で胃腸をあたためて血行をよくし、新陳代謝を高めましょう。

2 ダイエットや腰痛などに効果がある

白湯で胃腸など内臓があたたまると、血行がよくなり内臓の温度が上がります。内臓が1℃上がると、免疫力が約30％高まり、基礎代謝も10％程度上がるといわれます。この効果によって、脂肪が燃えて痩せやすい体質へと改善する効果が得られるのです。

また、血流がよくなることは体の余分な水分を排出してくれるため、手足のむくみ防止にもなり、肩こりや腰痛の緩和にも役立ちます。

3 体内浄化作用（デトックス効果）がある

先述したとおり、白湯で内臓をあたためると胃腸が活性化しますので、溜まった未消化物質や毒素を体内から排出してくれます。中でも、便秘解消には効果的です。

さらに、白湯は不純物が入っていないので、体内に吸収されやすく利尿作用が高まります。老廃物が排出されて、内臓の働きはさらによくなります。

4 美肌効果がある

老廃物が体内から排出されると、腸が洗われて血流がよくなり、食べ過ぎ・飲み過ぎなどでの胃腸の疲れが改善され、ニキビや吹き出物などが出にくくなります。さらに便秘も解消されますので、肌のトラブルから開放され、美肌効果が期待できます。

白湯の作り方と効果的な飲み方

白湯は、お湯を沸かして冷ますだけとシンプルなだけに自己流な作り方になりがち。あらためて、アーユルヴェーダにならった、白湯の作り方を確認しておきましょう。用意するものと手順は左記のとおりです。

1 用意するもの

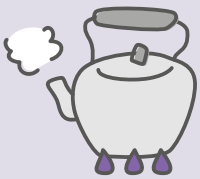
- 水道水
- やかんまたは鍋

● ポイント

水はミネラルウォーターでも大丈夫ですが、沸騰させると結局はミネラル分が蒸発してしまいますので、水道水で十分です。また、水を沸かす容器はやかんなどを使いましょう。電気ケトルでは、沸騰させ続けることができないことと、水道水に含まれる塩素（カルキ）を逃がすことができません。

2 作り方

❶やかんか鍋に水道水を入れて蓋をして、強火にかけ沸騰させる



❷沸騰してきたら蓋を外し、蒸気となった塩素（カルキ）を逃がす

❸中火にして、そのまま 15 分ほど沸騰させ続ける

❹15分沸騰させたら火を止め、カップなどに注いで冷ます

● ポイント

蓋を外すのは水が沸騰してから。最初は強火で沸かしますが、蓋を開けるタイミングで弱火〜中火にします。火加減は、沸騰の泡が消えない程度が目安で、必ず 15 分程度は煮詰めます。塩素とともにトリハロメタンも飛んで、味がとてもまろやかになります。

白湯の効果的な飲み方は？

白湯の正しい作り方がわかったら、効果的な飲み方も知っておきましょう。

白湯の温度や飲むタイミング、1日あたりに飲む量なども押さえておきたいものです。

1 白湯の温度は？

沸騰させてからカップなどに入れて、50℃前後に冷まして飲むのが理想です。感覚的には体温よりも少し高めの温度になります。正確に温度管理したい人は、料理用の温度計を利用しましょう。

2 飲むタイミングは？

朝起きて最初に飲むと胃腸があたためられて体の代謝が上がり、排泄の促進効果もあるのでおすすめです。飲むときは一気にごくごくと飲むのではなく、一口ずつゆっくり飲みます。一度に飲むと、水分が血管に吸収されずに尿として出てしまい、体内の老廃物を洗い流す効果が薄れてしまいます。カップ1杯程度の白湯を、5～10分程度の時間をかけて飲みましょう。なお、朝は出勤前で忙しく時間がないという方は、夜のうちに作っておいてポットで保温しておくという方法もあります。

3 1日にどれくらい飲む？

1日に飲む量は、800㎖までにします。白湯に、デトックス効果があるといわれるのは、血行促進や内臓の働きを活性化し、発汗・利尿作用などがあるからです。このように、白湯は体の毒素を洗い流してくれますが、飲みすぎると必要な栄養素まで洗い流されてしまいますので、1日の摂取量は守りましょう。

白湯にプラスしてさらに効果が！

ここまで見てきたように、白湯だけでもさまざまな効果がありますが、ひと手間かけてこだわりの飲み方をご紹介します。白湯だけ毎日飲むのでは、飽きてしまうという方にもおすすめです。

●白湯＋はちみつ

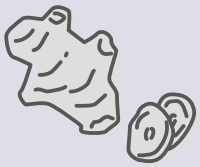
ビタミンやミネラル、酵素など豊富な栄養を持つはちみつと白湯を組み合わせると、美容と健康効果がより高まります。また、風邪などで喉に炎症を起こしたときにも効果的です。カップにスプーン3杯程度のはちみつを溶かして飲みます。

●白湯＋レモン

レモンは、美肌を保つのに欠かせないビタミンCや、疲労回復に役立つクエン酸が豊富です。美肌効果と疲労回復なら、この組み合わせがおすすめ。白湯に、お好みでレモンの絞り汁を大さじ1杯程度入れて飲みます。胃腸が弱い人は、レモンは少なめにしましょう。

●白湯＋生姜

体をあたためてくれるものといえば、生姜が代表格です。水を沸かすときに、生姜を薄くスライスして2～3枚ほど入れて一緒に沸かします。チューブの生姜やパウダーを使う方法でも大丈夫です。内臓をあたためる効果が倍増しますので試してみましょう。



作り方が簡単で、さまざまな健康・美容、体質改善の期待できる白湯。1年を通じて、白湯を飲むことを生活の中に取り込んで、習慣にしてみてはいかがでしょうか。

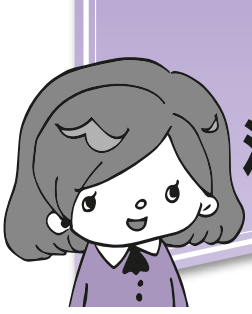
●次回「水の国シリーズ」は、12月号掲載予定です。

ゼロから学ぶ

0税金講座

第54回

もう一つの法人向け節税保険



2分の1が損金算入

A 前回まで、法人契約の保険に対する規制について話してきたけれど、今回は、また別の法人向けのスキームを説明しよう。これは、前回まで説明したものと根本的に違うタイプで――すなわち前払保険料部分が大きくなるというものではなく――今回の通達改正とは関係のないスキームなんだ。

B そんな保険がまだあったんですね。どんな保険ですか。

A 商品自体はふつうの養老保険だよ。ミソはその契約形態にある。従業員を被保険者として、法人が養老保険を契約する。もちろん保険料を払うのは法人だ。この場合、一定の契約形態で所定の要件を満たせば、保険料の半額が福利厚生費として損金算入できるんだ。一般に福利厚生プランなどと呼ばれ、法人向けの保険として、以前からポピュラーなものとなっているよ。

B 保険料の半額でも損金に算入できるのであれば、税務上優遇されているといえそうですね。

A 全額損金算入できた商品に比べれば、利益を圧縮する効果は小さいかもしれないが、退職金の原資を確保するという点で生命保険活用の本来的なメリットがあるよ。

B 具体的にはどのような契約形態ですか。

A 会社が契約者となり、従業員を被保険者、満期保険金の受取人を会社、死亡保険金の受取人を被保険者である従業員の遺族とする契約だ。満期になって会社が受け取った満期保険金を退職金に当てる。万一、保険期間中に被保険者である従業員が死亡した場合は、遺族に支払われる死亡保険金が退職金となる。

B なるほど。満期保険金と死亡保険金の両方が有効に活用できるわけですね。

A 法人契約の保険の保険料が損金算入できるかどうかは、前にも説明したとおり、その保険に資産性があるかど

うかによる。終身保険は、将来必ず保険金が支払われることになるので資産性があり、保険料は損金算入できず資産計上しておく。一方、ふつうの定期保険は掛捨てで資産性はないので保険料は損金算入できる。養老保険はどうかというと、終身保険と同じで、将来必ず保険金は支払われる。満期保険金か死亡保険金のどちらかが。

B それじゃ資産性があるので、損金算入できないということになるんじゃないですか。

A 満期保険金、死亡保険金の受取人がいずれも法人であればそのとおりだよ。ところが、福利厚生プランは満期保険金の受取人は法人だけど、死亡保険金の受取人は法人ではなく、被保険者の遺族とする。そうなると、被保険者が途中で死亡した場合、法人は保険金を受け取ることはできない。つまり、法人にとっては必ずしも資産性があるとはいえない。そこで、保険料の半額だけ損金算入することが認められているんだ。

全員加入でないと……

B 認められている、というと？

A 国税庁の通達に、そのように扱っていい、とはっきり書かれているということだよ。

B つまり、半額を損金算入することを国税庁が認めているということですか。ところで、保険料の半額を「福利厚生費」として損金算入できる、ということでしたが……。

A そこがひとつのポイントだ。福利厚生費として経理処理するには条件がある。原則として全社員を加入させる——少なくとも合理的な基準に基づき普遍的に加入させることが必要なんだ。逆にいうと、特定の社員や役員だけを対象にした場合は福利厚生費とすることはできない、ということだよ。

B 福利厚生だから、全社員を対象にしなさい、ということですね。もし特定の人だけ加入させた場合はどうなります。

A その場合は、保険料は福利厚生費ではなく、給与として扱うことになる。保険料相当額をその特定の人に給与として払ったとされるんだ。その場合も、法人にとっては損金算入できるけれど、従業員の側では給与となるので、所得税がかかることになる。だから、「普遍的な加入」が重要なんだ。

B なるほど、そういうことだったんですか。

A もう一つ大切なことは、このプランを導入する際には、死亡保険金が死亡退職金（の一部）に該当するということを規約などで明確にしておくことだ。死亡保険金は社員の遺族が直接保険会社から受け取るので、退職金に相当するものだと認識されないと困るからね。

ありがとう生命保険 202

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56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

保険と私の人生

和歌山県 和歌山県立田辺中学校 三学年 森内（もりうち） 杏美（あみ）

いつも穏やかで頭の中を見てみると「仕事」と「釣り」で埋まってしまっている父と、おしゃべり大好き超楽天家の母、おとなしく礼儀正しい模範的な兄、得意な教科は「体育」が全てを表している私の四人家族。それぞれが一生懸命仕事をし、勉強をし、大きな悩みやケンカもなく普通の生活の毎日でした。

昨年の七月、何カ月か前より胃の調子が悪いと通院していた父。夜もあまりねむれていないような顔をしながらも「おはよう！　行ってくるわ！」と仕事を休む事なく……多分、がまんしていたんだろうと思います。診てもらう病院もだんだん大きくなっていって、その日は母も仕事を休み病院へ行きました。もうすぐ田辺祭り、商店街にはお囃子が流れ、太鼓の練習に向かう子達、みんなの気持ちはワクワク、闘鶏神社の祇子にとって一年で一番テンションが上がる時です。私も、もちろん祭り当日の予定を友達と決め、まずは目の前の「宿題」という最大の課題に向きあおうと小走りで帰ったのを覚えています。

家に着くとすぐ何かが違う事に気が付きました。分かりやすい母の顔です。兄は警察学校在校中でしたので実質家には三人。その日、父は検査入院との事で母は存分に涙を流せたという訳です。母が私に一番最初に言った事は、

「これからは覚悟の毎日やで。」

父は末期のすい臓ガン。いつ天国に逝ってしまうかわからないので、

「一日一日を大切に、たとえ学校に行く時でも〝これが最後かもしれない覚悟〟を持って別れなさい。」

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。▸▸▸▸ http://www.jili.or.jp/

その時から母は父に「今日の日はさようなら。」と言って夜ベッドに入るようになりました。

ただ、母がどんなに私の事を思い父の事を考え話をしてくれても全く受け入れられない私がいました。「父が死ぬ」ということが、分かるようで分からないまま私は半日ベッドで泣きました。その日、私は『もう泣かない』と思えるまで半日かかったという事です。

父は何度か入退院をくり返し、抗ガン剤点滴のために週一回、和歌山市内まで母に付き添われ通院しました。調子のいい時には、四人で一泊二日の旅行をしたり、父とのたあいもない会話を楽しんだり、川に遊びに行ったり、たくさんの思い出を残してくれました。病気がわかって天国に逝くまでの一年間は、私にとっては何十年分もの濃い日々になりました。

父が休職をしていた一年間は、公的な制度でお給料は保障されていましたが、治療費は大きく、私は思いきって家計の事を母に聞いてみました。実は、父はいくつかの生命保険に入っていて入院・手術をしたとしても心配はいらないという事、もしもの事があったとしても、私の希望する将来に向かって努力し続ける事ができるという事を教えてくれました。どうやら、毎月の保険料は、相当高額であり、見直しもしていたようですが、父は「もしもの時に家族の生活の質が変わらないように」と慎重にアドバイスをもらいながら考えてくれていたそうです。父がいなくなってから母もまた保険の見直しをしました。今後は、母にもし何かあった時でも子供二人が困らないよう貯蓄型の保険にも入ったそうです。

何が一番って、もちろん大きな病気やケガをしない事。どんなに自分の体を大切に思い日頃からケアをしていたとしても、一歩外に出ると事故にあうかもしれません。大きな天災があるかもしれません。「もしもの時の保険」とは上手く言っているなと思いますが、その保険があるから私達は毎日普通に生活する事が出来るんだと思います。目先の保険料をケチるのではなく、自分への投資の一つとして、自分が大きくはばたくための一つとして、人生のステージに合った保険に入りたいと思います。

父への感謝を忘れず、がんばろうと思います。

新刊のご案内

「ねんきんガイド」2019年7月改訂版ができました!

本冊子は、公的年金の基礎知識や個人年金保険の基本的な仕組み、契約時の留意点などをまとめたものです。豊富な図表や具体的な事例、Q&Aを用いてわかりやすく解説しています。
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、消費税引上時に実施予定の「年金生活者支援給付金」に関する受給対象者の所得基準などを追加しました。また、老後の生活資金を考える際の参考データとして、企業規模別の平均退職給付額などを新規に掲載しました。
お申込は当センターのホームページ（http://www.jili.or.jp/）でどうぞ。
B5判・68ページ（オールカラー）1部200円（税込価格・送料別）
※税込価格と送料を改定しました。

＊　＊　＊

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。
登録は当センターの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31回

年金はどこまで減るのか

Q 40代の会社員（男性）です。老後生活には、公的年金だけでは2000万円不足するとのことで、その分は自分で蓄えなければと思いますが、気になるのは、公的年金の支給額が今後どんどん減っていくのではないか、ということです。ニュースなどをみても、そのように書かれているものが多いようですが、年金はどのくらい減ってしまうのですか。

A 年金の支給額には「マクロ経済スライド」という仕組みが導入されていて、これにより、今後、年金額は相対的に減っていきます。現役世代の収入に対する年金額の割合は現在60％程度ですが、これが50％近くにまで減少することが見込まれています。

名目額は上がっても実質減

「年金額がどんどん減っていく」という話は、たしかによく耳にします。「どんどん」という言葉には、毎年、年金額が目にみえて大きく下がっていくイメージがありますが、実際には「どんどん」減るわけではありません。たしかに、今後年金額は減っていくのですが、そのペースは目にみえないほどじわじわと減っていくというのが正しい表現です。

公的年金の額は、毎年度、物価や賃金の変動にスライドすることになっています。すなわち、物価や賃金が上がればそれに応じて年金額も増えるのですが、その増え幅は物価や賃金の増え幅よりも低く抑えられることになっています。これが「マクロ経済スライド」と呼ばれるものです。たとえば、2019年度の年金額のスライドのベースとなる賃金変動率はプラス0.6％でしたが、「マクロ経済スライド」による調整が行われ年金額は0.1％しか増えませんでした。

すなわち、年金額は上がっても、物価や賃金の伸びよりは少なくしか上がらないので、名目上の年金額は減るわけではないのですが、実質的な年金額の価値は下がるということになります（100円のリンゴが110円に値上がりしても年金が100円から105円にしか増えなければ、前の年には年金で買えたリンゴが買えなくなります）。

というわけで、年金額自体は増えたとしても、目にみえないかたちで、相対的には目減りしていくということがしばらくの間（年金財政の均衡を保つことができるようになるまで）続くことになります。減り方は「どんどん」ではなく、「真綿で首を絞めるように」という形容が相応しい気がします。

桐生純子の 愛され力 コミュニケーション術

Vol.91

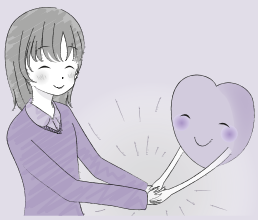
～コミュニケーション達人技～

ピンチをチャンスに変える謝罪とは①

あなたは、誰かに謝らなくてはならなかった経験がありますか?

「謝罪」のポイントを教えてくださいとご質問をいただくことがあります。自分としては一生懸命に謝ったのに相手の理解を得られなかった、何だか心残り…そんなときは何が起きていたのでしょう。おそらく「相手にとって」あなたのコミュニケーションの何かが不足していたのです。目の前のピンチをチャンスに変える力とはまさに目には見えないコミュニケーション力です。

たとえば、目の前にお怒りモードの相手がいると、焦る気持ちから原因や理由などの事情説明をしたくなりますが、そんなときだからこそ「わたしはなぜ謝ろうとしているのか」を今一度、自分自身に確認することです。言い方を変えると「相手との関係修復にむけて尽力しよう」と、あらためて自分の心と固い握手をするということです。このあとのお話もとても奥が深いので、シリーズでお伝えしていくことにいたしましょう♥



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://www.kiryujunko.com/

現役世代の50％は保証？

ところで、最終的に年金額はどのくらいにまで減っていくのでしょうか。年金の給付水準を示す数値に「所得代替率」というものがあります。これは、現役の手取り収入に対し、年金額が何％であるかを示す数値です。つまり、現役世代の収入のどれくらいが年金として支給されるかを示すものです。

この数値は、夫が20歳から60歳まで会社員として平均的な給与をもらい、妻はずっと専業主婦というモデル世帯について計算されています。その数値は現在60％程度ですが、将来は50％近くにまで減ることが見込まれています。

一方で法律上、この50％はいわば下限として設定されていて、もし50％を下回るような場合は、マクロ経済スライドによる調整はやめて、新たな措置を講じること、と規定されています。いいかえれば、現在の法律の範囲内では、所得代替率が50％を切ることは想定されていない、ということです。

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/

★ご質問はお気軽にお寄せください。　info@jaifa.or.jp

心のかけはし

Vol.105

お試しができない生命保険だからこそ、しっかり検討して契約していただきたい

野村香さんは、紹介が途切れず、コンスタントに成績を挙げている期待の新人です。実例を交えて保障の大切さを伝えていることが支持を得る秘訣のようです。さらに、明るく面倒見の良い性格、丁寧なアフターフォローも人気を集めています。日々の活動を紹介しながら信頼の築き方を紹介します。

「ちょっと」のことを聞く場を作らせていただく

――入社2年目になると、次第に行き先に困る方も出てきますが、毎日、本当に忙しいようですね。

野村　おかげさまで忙しい毎日を過ごさせていただいています。契約してからがお付き合いの始まりだと思っています。少しでも時間があれば、お客様のお顔を見に行くようにしています。

――やはり顔を見る回数が増えると関係性は変化するものですか？

野村　確かに変化すると思います。まだ、この仕事をして経験は浅いかもしれませんが、お客様は簡単に本音を明かさないことを感じています。質の高いコンサルティングをするには、いかにお客様から本音を引き出すかに尽きると思います。やはり、メールや電話で本音を引き出すには限界があると思うのです。そこで、わずかな時間を見付けてはお伺いしています。実は、お伺いするのは他にも理由があります。

――ほかの理由というのは？

野村　お客様に、契約内容をしっかり把握していただきたいからです。ご契約の時は、しっかり意向把握と重要事項の説明を行っています。ですが、人間は時間経過とともに記憶が薄れていきます。そうなると、「言った・言わない」問題も出てくると思うのです。せっかく、提案に納得していただき、契約に至っても、そんなことになったら信頼関係が崩れてしまいます。保険のトラブルで、お客様との関係にひびが入るようなことは絶対にしたくないのです。

――特に高齢者の契約では「言った・言わない」といったトラブルが多いものですね。

野村　意向把握や重要事項の説明は、みなさんしっかりされていると思います。ただ、お客様は説明を受けて二・三日は覚えていることも半年も経てば、「保険料と死亡保険金額くらいは覚えているけど、あとはどうだっけ？」という方も多

いように思います。高齢者の方は契約時に信頼してくださるのはありがたいのですが、「あなたが言うのだったら、その通りにして」とおっしゃる方もいらっしゃいます。こちらがきちんと説明しても、お客様は契約するという出口を決めていらっしゃるので、途中経過を聞き流す方もゼロではないかもしれません。ですから、「聞いていない」問題も起こるのではないかと思います。そのようなことは決してあってはならないので、「それはだめなんです」と丁寧にお伝えし、お客様があとでお困りにならないよう、意向把握を適切に行っています。「保険はお試しができないから、しっかり検討して、本当に納得したら契約してくださいね」と説明すれば、身を乗り出して聞いてくださいます。

――保険会社から契約内容のお知らせ通知は、契約者様に届きますが？

野村　実際は届いても中身を確かめていない方もいらっしゃいます。そのためにも定期的にお客様のご自宅を訪問して、契約内容と重要事項を確認することが大切だと思っています。同時に、保険の請求漏れも防ぐことができると考えているからです。お客様は「ちょっと聞きたい」「ちょっと教えてほしい」と思うことは、コールセンターに電話をかけてわざわざ聞くことはされないようです。「ちょっと」のことを聞く場を作らせていただくのも仕事だと思っています。

子供でも難病にかかる場合が…

――毎日何人くらいに会っていらっしゃるのですか？

野村　今は基盤作りだと思って、ご提案も含めて毎日平均して、5人の方にはお会いすることにしています。私のお客様は素敵な方ばかりで、色々と教えていただくことも多いのです。そうしたことも定期訪問を続けている理由の一つかもしれません。今後、契約が増えても、定期訪問は欠かさないようにしたいと思っています。

――ところで、異業種の事務から転職されましたが、この仕事の魅力は何だと思いますか？

野村　やはり人のご縁です。私くらいの年齢になると、新たな人脈を作るのも難しいし、面倒に思う方がほとんどです。だから、新たな人脈が広がることは、わずかだと思います。この仕事は、年齢に関係なく、思ってもみなかった人脈が広がり、色々と視野を広げてもらえるのも、すごく新鮮で楽しいことです。また、保険や周辺知識を学べるのは、個人的にも、ものすごくプラスだと思っています。

Profile

野村（のむら） 香（かおり）さん

マニュライフ生命株式会社　高知支社

1969年（昭和44年）6月30日生まれ。高知県高知市出身。募集人登録は2018年1月。趣味・特技：人とすぐに仲良くなれること。美容情報にも詳しい。家族：独立した子供が一人。血液型：B型。

――知識ですか。

野村　自分が得た知識や情報は、友人や知人とも分かち合っています。友人たちに聞くと、わかりやすく教えてくれたり、ちょっとしたことを質問できる方が側にいないという方が多いですね。わからないことを何となく聞いたことはあっても、結果的にわかっていないという方がほとんどです。私は、友人から「こんなことを聞いたらバカにされるかも」と思われることのないように努め、非常にかみ砕いて説明をするようにしていますので、質問もしやすいかと思います。

――野村さんが紹介ばかりというのは、ちょっとしたことでも気軽に教えてもらえることも理由かもしれませんね。

野村　お客様や友人にも喜んでいただけると、「必要とされているのかな」と嬉しくなります。お客様や友人たちは、ありがたく、かけがえのない存在です。もっと良い情報を届けられるようにしようと張りがでます。

――そもそもになりますが、保険の仕事は成果主義ですが、転職の時に不安はなかったですか？

野村　いいえ、むしろ「やったらやっただけ男女平等に評価してもらえる」と、好意的に受け止めることができました。以前、ある仕事で受付を兼ねた事務職をしていたことがあります。会社から命令されたわけではありませんでしたが、営業のサポートになるようお客様に説明し、関心を持っていただいたら、営業の方にトスアップして、一生懸命フォローもしました。それで契約になった例も数多くあったのですが、私の給与には当然反映されませんでした。お客様は「野村さんのおかげ」「野村さんがいるから決めた」と喜んでくださったのですが、そのような努力が認められなかったのは釈然としなかったですね。こうした経験を長年したので、成果主義は、すんなり受け入れることができました。

――保険の仕事にも抵抗はなかったのですか？

野村　大いに抵抗ありです。保険の仕事は、最初は嫌いでした。というのも、私の両親や知人の担当者は、コンサルティングをしてくれるわけでもなく、「新商品が発売されたので、これを勧めます」という典型的な商品提案をされる方がほとんどだったようです。ただ、そうしたやり方は続かないようで、そのような提案をされる営業担当者は次々と変わったみたいです。

――不信感を抱きますね。病気をされたときに、入社の声がかかったと聞きました。

野村　45歳から4年連続で毎年手術をしました。命に直接関わる病気ではなかったのですが、複数の臓器を摘出したので、ものすごく疲れやすくなり、頭痛も頻繁に起こるようになりました。仕事を辞めたときに、知人から「入社説明会を一緒に聞きに行こう」と誘われたのです。

――嫌いな仕事なのに、なぜ聞きに行こうと？

野村　私は「知ること」は大切だと思っています。どんなことでも、聞いてみて、

やってみて、疑問を言ってみて自分自身で判断することだと思っています。そこで、弊社が目指す保険の考え方を聞きました。プランライトと呼んでいるものですが、簡単にいうと、「お客様の気持ちに寄り添い、ライフプランに沿って、必要な時に必要なだけ、最適な方法で準備すること」です。それまで私が考えていた保険の提案や組み立て方と、根本から違っていたことにも衝撃を受けました。それと、社内の雰囲気がすごく明るくて、楽しそうだったのです。実際、雰囲気も本当に良く、先輩や同僚も本当に親切な方ばかりでした。良い刺激をたくさん受けているからでしょうが、今ではすっかり健康も回復しました。

――ご自身の経験以外にも、お客様にお伝えしている実例があるそうですね。

野村　一つは私の親族の事例です。よく子供の保障は、それほど必要ないといいますよね？　でも、幼児でも重篤な病気になる子供はいます。私の親族は、わずか5歳で重篤な病気になってしまいました。親にしたら、子供が治るものならどんな高額の治療でも受けさせてやりたいと思うものです。親族は必死にいろいろな情報を集め、最先端の治療を2回受けさせました。懸命に闘いましたが、9歳で旅立ってしまいました。悲しみは一生消えないと思いますが、そんな気持ちを抱えながら治療費の心配もしなければならなかったのです。

――治療費はいくらくらいかかったのですか？

野村　親族の場合、高額療養費制度も利用しましたが、先進治療を受けたので、その分は全額自費になります。結局、総額で数百万円の出費になってしまいます。私がお客様にお伝えしているのは、「子供でも難病にかかる場合があるということ」、「高額療養費だけではまかないきれない場合もあること」です。でも、一番に申し上げたいことは、難病を患いながら大人になっても、無保険者になってしまう可能性もあるということです。子供だからと思わずに、一生の保障を持つ重要性を知っていただきたいと思います。

――他の事例を教えてください。

野村　50代の方ですが、保障内容はご存じでしたが、60歳で保障が切れる保険だと認識されていなかったのです。ある日、その方がつまずき、打ち所が悪く、頸椎損傷の後遺症が残ってしまいました。残念ながら、60歳以降に新たな保険にご加入いただくことは難しい。誰もが病気になりたくないし、事故に遭いたくないのに、重篤な病気になることだってあります。不測の事態が生じることもお伝えしながら、これからもお客様に寄り添い、楽しく充実した人生を過ごすお手伝いができるように真心を込めて頑張ります。

Interviewer

おにつか　しんこ
鬼塚 眞子

ジャーナリスト・ファイナンシャルプランナー

保険業界紙の記者を経て、2007年2月独立。「現場第一主義」を掲げ、北海道から屋久島まで精力的に取材活動を行い、これまで約5,000人に取材をしてきた。現在は、保険業界紙・一般ビジネス誌に執筆・取材協力をするほか、保険会社、地方自治体、企業などに講演を行っている。著書「保険選びは本当にカン違いだらけ」（SB新書）発売中。

思わず伝えたくなる！

お金にまつわるエトセトラ

第103回

ふるさと納税、規制でどう変わった？

新ルール施行で一部自治体が対象除外に

ふるさと納税は、全国の好きな自治体に寄附をすることで、税金の控除（寄附金控除）を受けることができ、さらに返礼品ももらえる制度です。寄附する充実感も返礼品を選ぶ楽しさも味わえる制度だといえるでしょう。

しかし２０１９年６月、このふるさと納税の制度に規制が設けられました。具体的には、返礼品について「返戻割合は寄附金額の30％以下」かつ「各自治体の地場産品」とする基準が定められたのです。この基準に適合しない自治体は、ふるさと納税の対象から除外されます。

規制の背景には、自治体間の行き過ぎた返礼品競争がありました。返礼割合の高い返礼品や、その自治体に関係のない金券や宿泊券などの返礼品を出す自治体が現れたことで、人気のある返礼品を提供する一部の自治体に寄附金が集中してしまったのです。総務省は、そうした自治体に是正を求めていましたが、改善に至らなかったため、今回の規制が設けられました。

規制強化により、ふるさと納税の対象から４つの自治体が除外されました。大阪府泉佐野市、静岡県小山町、和歌山県高野町、佐賀県みやき町です。６月以降、この４自治体に寄附しても寄附金控除は受けられなくなりました。

また、２０１９年９月末まではふるさと納税ができるものの、その後除外される可能性がある自治体が43あります。総務省は、これらの自治体の６月以降の寄附金の集め方によって、改めてふるさと納税の対象とするか否かを判断するとしています。

今回の規制でふるさと納税の返戻割合が制限されたことを、少し残念と思われる方もいるかもしれません。しかし、応援したい自治体がある人や、お気に入りの地場産品があるという人には、変わらずお得な制度です。

自分のお金で自治体に貢献できるうえ、実質２０００円で返礼品がもらえる点はこれまでと同じです。ぜひ賢く活用しましょう。

想いをつなぐ Vol.25

～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～

児童養護施設で毎年２回清掃活動を実施しています!

滋賀県協会　青木　勝

社会的養護児童の社会自立のために

滋賀県協会では、愛のドリーム募金による、児童福祉入所施設協議会への年１回の募金活動と未使用タオルの寄付、年２回、県内の児童養護施設にて清掃活動を行っています。

昨年 2018 年３月３日には、児童養護施設湘南学園にて、約 34 名で清掃活動を行いました。この日は、日々清掃が行き届かない場所である、堆積した落ち葉の片付け、ホールの床水拭き、外階段の水洗い、玄関外廊下の水洗いなどを懸命に行いました。

2019 年３月２日には、社会福祉法人鹿深の家にて清掃。５月 16 日には、滋賀県児童福祉入所施設協議会に寄付をすることができ、微力ながら、入所されている子どもたちのお役に立つことができ、施設の方々に御礼のお言葉もいただきました。

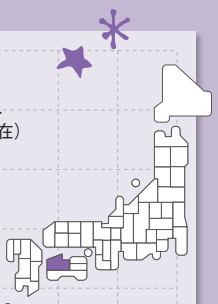
活動を経て子どもたちの現状を知る

これらのボランティア活動は、会社の垣根を越えた中で、和気あいあいとした雰囲気の中で取り組んでいます。また、活動を経て、いろいろなご家庭の事情で親元を離れて暮らしている子どもたちがいるのだという現状も知ることによって、さらに、私たち会員一同は、社会貢献に対する認識をより深めることができました。

このほかに、県内のリレー・フォー・ライフにも参加しており、今後も私たちは、益々支援活動に力を入れていこうと考えております。

No.23

JAIFA VOICE
～JAIFA 地方協会活動レポート～



愛媛県

人口 134 万 364 人
（2019 年 8 月 1 日現在）

世界発の三連吊り橋「来島海峡大橋」をはじめ、約 3000 年の歴史をもつ、日本最古の温泉ともいわれる道後温泉もある。国内生産量の約 60%を占める日本一のタオル生産地。

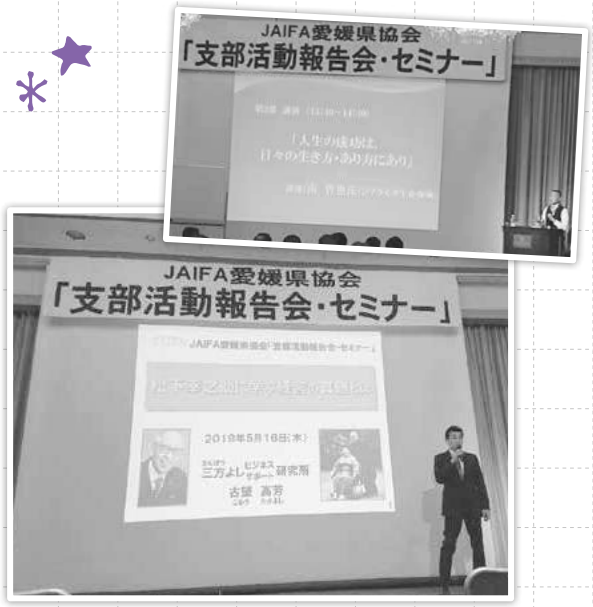
レポーター　和氣　安孝（愛媛県協会会長／ソニー生命）

これまでになかったことをチャレンジして取り入れていきたい

愛媛県協会の良いところは、積極的にボランティア活動に参加するところ。リレー・フォー・ライフ、西日本豪雨災害被災地での活動、スペシャルオリンピックスにおいても多くの人数が参加予定です。

西日本豪雨災害被災地でのボランティア活動

昨年７月に起こった西日本豪雨で、愛媛県も多大な被害をうけました。それに伴い、発生後 10 日には有志が集まり、被災地での土砂の掻き出し作業を行いました。その後も昨年８月10日には被害の大きかった宇和島市までバスで伺い、同様の作業を行いました。今年の３月には被災した、みかん農家さんの元で、石の運びだし作業や小さな苗木の掘り起し作業も行いました。それらの経験を活かし、愛媛県協会は多くのボランティア活動を通して、地域の方々との交流を深めています。



なぜこの仕事に就いたのかという初心に帰る

2019 年 5 月 16 日に行った支部活動報告会にて、ジブラルタ生命の南哲也氏、松下幸之助理念経営伝道師の古望高芳氏の２名にご講演いただきました。南哲也氏の講演では「何のために、誰のために、いつやるのか」というキーワードのもと、この保険業界で自分が働く意義を考える素晴らしい機会になりました。古望高芳氏の講演では、松下幸之助さんの肉声の動画も交えながら、理念に沿った一貫性のある経営の大切さを学びました。お二人の話には共通点があり、仕事に対する「思い」の大切さ、誰のために仕事をしているのかという心の在り方を学べました。大盛況で 200 名を超える参加人数になりました。

愛媛県協会はこれからの協会です。色々と情報交換をさせていただいて、成長していきたいと思います。