



今日を楽しく、たくましく生きていくための情報誌

プレゼント

2020

Present 2

THINK OUT OF THE BOX～発想を変えれば、未来が変わる～ February



バレンタインにまつわる知っておきたい話題をご紹介します!

特集 バレンタインデー

血糖値が高いと深刻な合併症に!?

最終回 生活習慣病の危険因子を探る

怖い危険因子 第3回 高血糖

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
取り組んでいます。



「Present」2月号は、
スマートフォンでも
読むことができます。

JAIFA

DAMONDE しぞーか

2020 JAIFA 年次大会

THINK OUT OF THE BOX

～発想を変えれば、未来が変わる～

in

静岡

2020年

5.29 金



お茶畑



久能山



徳川家康公像

開催地 静岡県静岡市

年次大会
12:30~17:00

グランシップ

ディナーパーティ
18:15~20:00

ホテルセンチュリー静岡

参加費 JAIFA会員・非会員・一般のお客様 同様

年次大会 3,000円

年次大会+パーティ 13,000円



講演

『夢をカタチにする仕事力』

別所 哲也 (べつしよてつや)氏

●前略

1965年静岡県浜田市生まれ。高田市ふるさと大使、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、日本合衆映画「ラプソディ2000」でハリウッドデビュー。東宝映画「青春学園」シリーズとなる。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、日本発の国際映画祭「シネマ・シネマ・フィルム・フェスティバル」を主宰し、数多くの賞を受賞しているほか、内閣府で「世界で活躍し、日本を発信する日本人」の一に選出された。英語も堪能な中、数多くの体験から「夢をカタチにする仕事力」を磨きかかっています。



講演

『あきらめない心』

伊藤 真波 (いとうまなみ)氏

●日本初演劇団の専任講師

●東京・ロンドン・パリ・バンコック・韓国・日本代表

1984年静岡県静岡市出身。看護婦を志す20歳のときに交通事故で右腕を失い、退学を余儀なくされた。そして、右腕だけで働く夢や希望を失ってしまふ人の人生を指導している。悔しい、次々に以前より「楽しい」「幸せにしたい」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するまでに乗り越えられた。一生にわたる苦闘や辛い時の苦闘の経験が、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くことを感謝。何事もありかたずけず、自分が自分のために大きく成長させていくことを信じている。

出展ブース 10:00スタート!

静岡グルメや当法人製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堪能ください。



静岡おでん



静岡おでん

チャリティー・ECO活動 ●使わなくなったメガネ・老眼鏡・サングラス(破損品は除く) ●プリペイドカード類(デビットカードなど未使用に限る) ●タオル ~ご持参のご協力をお願い致します~

お問合わせ ▶▶▶ あなたの生命保険担当者、またはJAIFA本部・地方協会・JAIFA会員におたずねください。

JAIFA

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1-135 日本橋新N.Y.ビル6階 TEL 03-3241-6633 FAX 03-3241-0314

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。

「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

新コンテンツ

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

リニューアル

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

① 相続の基礎	② 法人の基礎	③ 法人への提案	④ 個人への提案
① 相続の基礎	① ① 相続の基礎の解説、相続の基礎の解説、相続の基礎の解説	② ② 相続の基礎の解説、相続の基礎の解説、相続の基礎の解説	③ ③ 相続の基礎の解説、相続の基礎の解説、相続の基礎の解説
② 法人の基礎	② ② 法人の基礎の解説、法人の基礎の解説、法人の基礎の解説	③ ③ 法人の基礎の解説、法人の基礎の解説、法人の基礎の解説	④ ④ 法人の基礎の解説、法人の基礎の解説、法人の基礎の解説
③ 法人への提案	③ ③ 法人への提案の解説、法人への提案の解説、法人への提案の解説	④ ④ 法人への提案の解説、法人への提案の解説、法人への提案の解説	⑤ ⑤ 法人への提案の解説、法人への提案の解説、法人への提案の解説
④ 個人への提案	④ ④ 個人への提案の解説、個人への提案の解説、個人への提案の解説	⑤ ⑤ 個人への提案の解説、個人への提案の解説、個人への提案の解説	⑥ ⑥ 個人への提案の解説、個人への提案の解説、個人への提案の解説

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”
2月追加予定:【個人への提案】人生100年時代のライフプランニング(現役世代編)
- 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)
2月追加予定:法人 No.22 事業承継とは何を引継ぐことかご存知ですか?
- “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)
2月追加予定:【法人】労災保険給付の内容

新コンテンツ

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2月節
2.4 ▶ 3.4

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

お正月気分が抜けないうえ、重要月です。お仕事モードに切り替えましょう。自分の考え方も行動も的確ですが、取り巻く周囲の状況は良くありません。ビジネス運は飲食にツギがあります。紹介を出してもらいましょう。金銭運は営業利益が上がりそうです。社交運は人気に支えられます。

開運★東南大吉方位～遠方泊まり可。
(願いが叶う、金銭運にツギがある、千客万来になる)

二 黒土性

昭10・19・28・37・46・55・平元・平10

変化厳禁の今月は、気持ち焦り気味で変身願望がとてもしんどいときです。変化や変身、変革をしたなら、せっかく積み上げた運気は低減してしまいます。ビジネス運は自分の勘も取り巻く周囲の状況も良くないですから、基本通りに過ごしましょう。金銭運は無駄遣いが多くて赤字に暗示。社交運は現状維持に努めましょう。

開運★西北大吉方位～遠方泊まり可。
(良い情報が届く、一度目より二度目が良い)

三 碧木性

昭18・27・36・45・54・63・平9

注目度の高い今月は良い事も悪い事も良く目立ちます。自分の考え方はピンボケの上に、物事が肝心の所でギクシャクしてしまいそうです。ビジネス運は物事の成立が真逆な受け取り方をしてしまい失敗しそうです。金銭運は悪いので、計画的な消費を心がけましょう。社交運は復活や再会にチャンスがあります。

開運★西北吉方位～ここで営業活動を。
(良い情報が入る、金運のチャンスあり、再会に喜び)

四 緑木性

昭17・26・35・44・53・62・平8

運気は低迷しています。気力、財力と健康運にツギがありません。自分の考え方は良いのですが「天」が味方をしてくれませんから、次の運気への準備をしましょう。ビジネス運は取り巻く周囲の状況が良いので紹介を出してもらいましょう。金銭運は副収入が期待できそうです。社交運はソコソコ良い人脈に縁をいただくと良いでしょう。

開運★北吉方位～ここで営業活動を。
(物事のけじめがつく)

五 黄土性

昭16・25・34・43・52・61・平7

今月は伝統の保険月です。令和の最初の盛運スタートです。自分の考え方もピンポイントのとき。ビジネス運は奉仕の心を持って種蒔きをすることに専念して成果に結びましょう。金銭運は良好の兆しあり。はしゃいで散財しないようにしましょう。社交運は現状維持です。

開運★東南大吉方位～遠方泊まりで開運する。
(千客万来から営業利益になる大吉方位)

六 白金性

昭15・24・33・42・51・60・平6

発展のリズムに乗りながら前進していける月。今月は自分の勘も行動もピンポイントの確かな判断ができるとき。周囲はやや欲張り気味ですから、何かと勇み足になりそうです。ビジネス運は再生復興が期待できそう。金銭運は最高です。自分を過信しないで謙虚に振る舞うこと。社交運も人気に支えられます。

開運★東南吉方位～ごく近くを散歩程度。
(来月の備えになる、紹介が来る)

七 赤金性

昭14・23・32・41・50・59・平5

願望達成できる1ヵ月。昨年から願ってきたことに向けて整理をしてね。今までの努力が良い信用となり、遠くまで良い噂が流れ、千客万来の話が舞い込みます。ラッキーな2月です。ビジネス運は全力前進で成果を勝ち取りましょう。今月はできます。金銭運は最高。社交運も賑やかに展開し、良縁が舞い込みます。

開運★西吉方位～この場所の飲食店で商談を。
(副業利益が上がる、一家団圓が得られ、仕事の成果が上がる)

八 白土性

昭13・22・31・40・49・58・平4

運勢階段の最上階で過ごす八方塞がりの月。勝って更に上を目指すとして落ちていくので、そのことを諷めて動かないよう八方塞がりになるのです。ビジネス運は足許固めのとき、顧客名簿整理をしましょう。思いも掛けない成果が出るはず。金銭運は営業利益が上がり、気が大きくなり散財。社交運は遊びの心に負けてサボり、後で苦しみます。

開運★西北極近くで営業活動を。
(必ず来月の備えになる、金運がつく)

九 紫火性

昭12・21・30・39・48・57・平3・12

勢いがついてきました。自分の気も勘も冴えています。しかし、あなたの周囲は全く当てになりません。自分を信じて単独行動で走りましょう。「動いて、動いて」成果は上がる月です。周りを当てにせず、一度目よりも二度目ほうが結果は出るので諦めないこと。金銭運は良好、社交運は駄目。

開運★北大吉方位～商談、営業、飲食はここで。
(紹介話が舞い込む、千客万来になる)

CONTENTS

マダム晶子の九性気学で 今日から開運

02 特集

バレンタインデー

06 最終回 生活習慣病の危険因子を探る 怖い危険因子 第3回 高血糖

08 第58回 ゼロから学ぶ税金講座 シングルマザーに所得控除

10 第206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～ 「願い」

青森県 藤崎町立明徳中学校 3学年 佐藤 望愛留

12 第35回 社会保険 Q&A 年金繰下げという選択

13 第95回 桐生純子の愛され力 コミュニケーション術 【信頼される人のシンプルな習慣】 ～ボディランゲージのすすめ～

14 第106回 心のかけはし 縁ある人の人生が豊かになる 「きっかけ」作りをしたい

18 第107回 思わず伝えたい！ お金にまつわるエトセトラ ラママネーを減らして無駄をなくそう

19 第27回 JAIFA VOICE ～JAIFA 地方協会活動レポート～ 「JAIFAっていいな。生命保険っていいな。」 をお伝えしたい！

20 2020年 JAIFA 年次大会 in 静岡 参加者募集開始のご案内

訂正

Present12月号20ページ「JAIFA VOICE」にて誤植がございました。

誤) 中山誠子(帯広協会会長 メットライフ生命)

正) 中山誠子(帯広協会会長 日本生命)

上記訂正のうえ、お詫び申し上げます。

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。

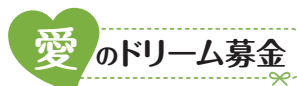
JAIFA 広報誌「Present」編集部 行
FAX 03-3241-0314

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 **5億3,756万4,703円**

令和元年度 募金現在額は1,169万3,367円です (令和元年12月31日現在)

バレンタインデー

その始まりと、今どきの楽しみ方

4・6・9・11月号に引き続き、

今日は何の日かを取り上げます。今回は最後に、すっかり、日本の文化として定着した

「バレンタインデー」を紹介します。そもそも、

始まりはいつ、どこで始まったのでしょうか？

バレンタインデーにちなんで、チョコを贈る方も、チョコを贈られる方も知っておきたい話題を集めてみました。

バレンタインデーの
始まりは？

「バレンタイン」という名称は、3世紀のローマ人司祭の名がルーツです。当時、ローマ皇帝だったクラウディウス2世は、強兵を図るために、兵士たちの結婚を禁止していました。故郷に愛する人がいると、兵士の士気が下がるという理由からです。

これに反発したのが、キリスト教会のバレンタイン司祭でした。司祭は、ローマ皇帝の迫害を受けながらも、多くの兵士を結婚させました。これが、皇帝の怒りを買うこととなり、2月14日に司祭は反逆罪で処刑されてしまったのです。

この後、司祭は「聖バレンタイン」とし

て人々から敬われるようになり、司祭が殉教した日はローマ・カトリック教会の祭日になりました。

当初、2月14日は司祭の死を悼む日でした。宗教的な意味合いとしての祭日であったこの日が、恋人たちのための日に変化したのは14世紀頃のこと。2月は春の訪れる時期でもあり、小鳥のさえずりも始まることから、愛の告白にふさわしいと考えられて、プロポーズの贈り物をする日となったのではといわれています。

日本でバレンタインデーは
いつから？

日本でバレンタインデーというと、「女

性が男性にチョココレートを贈る」のが一般的な習慣になっていますが、これは日本独自の「ガラパゴス的に発展した文化」かもしれませぬ。

欧米などでは、バレンタインデーのプレゼントはチョココレートとは限らず、また、女性から男性にプレゼントする習慣もあるそうです。

とはいえ、日本でも近年ではチョココレート以外の贈り物が選ばれることもあり、バレンタインデーの価値観は多様化しています。

では、日本独自の習慣としてのバレンタインデーは、どのように広まったのでしょうか。

日本のバレンタインデーのルーツとして

有力なのが、1936年（昭和11年）2月12日に有名菓子メーカーが在留欧米人向けの英字新聞に掲載した、バレンタインチョコレートの広告です。

それを裏付けるように、聖バレンタイン殉教の地であるイタリア・テルニ市から、当菓子メーカーの創業地である神戸が、日本のバレンタインデー発祥の地であるとして、神戸市に愛の像が送られています。

ただ、実際に、バレンタインチョコを最初に発売したのは、違うメーカーといわれています。1958年（昭和33年）2月12日から3日間、そのメーカーが新宿の百貨店で、販売促進のために日本初のバレンタイン・フェアを行いました。

当時バレンタインデーは知られていなかったこともあり、3日間で売れたのは、30円の板チョコレートが5枚と、4円のメッセージカードが5枚、売上は170円であったといえます。

そのメーカーでは、翌年ハート型のチョコレートを発売。鉄筆で「FROM」と「TO」を描き、プレゼントする側とされる側の名前を入れる、サインチョコレートのア

イディアを盛り込みました。これが徐々に知られるようになり、「女性が男性にチョコレートを贈り、愛の告白をする」という日本独自のバレンタインデーが広まったようです。

1960年（昭和35年）1月になると、また、違う菓子メーカーが「バレンタイン・ギフト・キャンペーン」を、新聞や雑誌を通じて展開。2月14日には、テレビでチョコレートの販売促進を行っています。

また、この頃は、バレンタインチョコを買うと劇場に招待されたり、当時は貴重な腕時計をプレゼントするなどのキャンペーンもあったといえます。

こうして、多くの会社から、ハート型のチョコレートが発売されるようになり、女性の心を捉えて、バレンタインデーの習慣が広く定着していきました

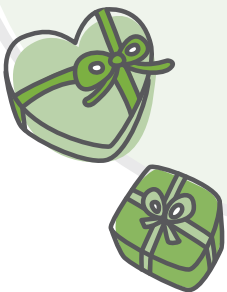
バレンタインデーの最新事情は？

バレンタインデーが始まった頃は、「年に一度、女性が好きな男性へ告白するチャ

ンス」というのが一般的でした。本命の男性には「本命チョコ」が、男性の友人には「義理チョコ」というのが、従来のチョコレートの贈り方でした。

しかし、最近では贈り方や贈る人にも変化が見られます。義理チョコの派生版ともいべき「世話チョコ」は、お世話になっている人へのプレゼントとしての新しい形です。仲の良い女性の友人同士で贈り合う「友チョコ」もあります。友チョコでは、市販品よりも手作りでのオリジナルチョコに人気があり、スーパーや百貨店では、1月になると手作り用の材料や、箱やリボンなどの包装用品なども見かけるようになります。

また、「自分チョコ」を買う女性も増えています。日頃は価格の面で手の出しにくい有名ブランドの高級チョコレートを、自分へのご褒美として買い求めるようです。



さらに、男性から女性にチョコレートを贈る「逆チョコ」や、魚の形をしたパッケージを開けると産卵する魚のように粒チョコが現れる「おもしろチョコ」などは、義理チョコとして利用されているようです。

実は男性はチョコが欲しくない!?

いま、日本ではバレンタインデーをどのように楽しんでいるのでしょうか。2019年1月に行われた調査結果をもとに見ていきましょう。

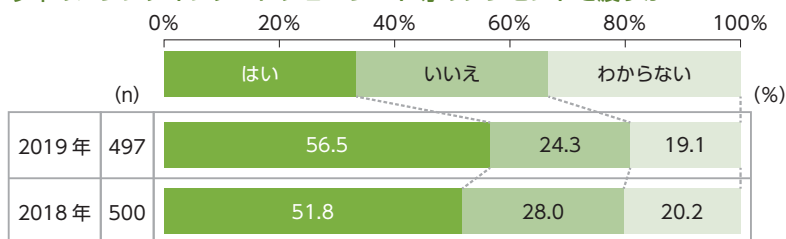
● 半数以上の女性がバレンタインデーにプレゼントを渡す

バレンタインデーにプレゼントを渡す予定がある女性は56・5%でした。年代別では30歳代が76・1%で最多。次いで20歳代67・1%、40歳代56・4%と続きます。

● プレゼントを渡す相手は配偶者や恋人が8割以上

プレゼントを渡す相手については、「パー

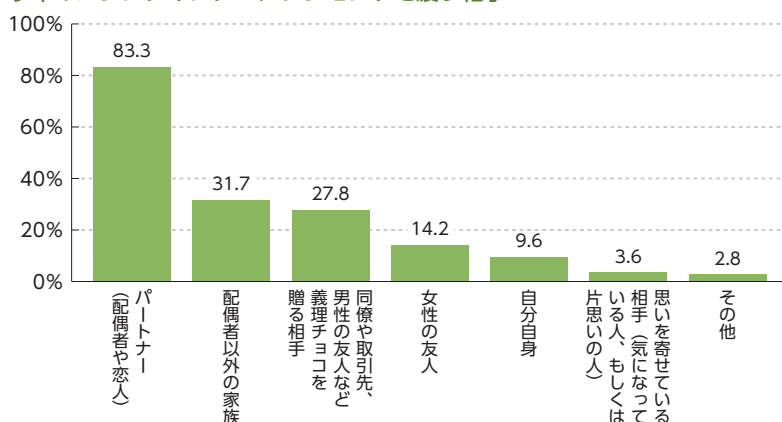
今年のバレンタインデーにチョコレート等のプレゼントを渡すか



	はい		いいえ		わからない	
	2019年	2018年	2019年	2018年	2019年	2018年
20代	67.1	59.2	13.2	15.8	19.7	25.0
30代	76.1	70.2	12.0	14.9	12.0	14.9
40代	56.4	57.3	22.2	24.8	21.4	17.9
50代	51.0	37.5	27.6	36.5	21.4	26.0
60代	38.6	38.5	41.2	42.7	20.2	18.8

※ 緑は昨年との差が+5ポイント以上、青は年代別で最も高い値

今年のバレンタインデーにプレゼントを渡す相手



※ n = 281 : 女性回答 複数選択

渡す人は3.6%でした。

● チョコレートの用意方法、20歳代は手作りがトップ

バレンタインのプレゼントの用意方法としては、全体で見ると「市販のチョコレート等のお菓子を買う」が79・4%で最多で、

今年のバレンタインデーのプレゼント予算金額 2018年との比較

	2019年	2018年	昨年(2018年)との差額(円)	2019年	2018年
	平均予算額(円)	平均予算額(円)		(n)	(n)
パートナー(配偶者や恋人)	1,983	1,985	-2	179	97
配偶者以外の家族	1,453	1,559	-106	79	70
会社、取引先や男性の友人など義理チョコを贈る相手	1,117	1,237	-120	75	44
自分自身	2,287	1,917	370	27	12
女性の友人	1,058	1,344	-286	39	18
思いを寄せている相手(気になっている人、もしくは片思いの人)	2,156	2,389	-233	8	5
その他	893	-	-	7	-

※プレゼントを渡す相手がいると回答した人、n = 30未満は参考値のためグレーアウト

今年のバレンタインデーに何らかのプレゼントが欲しいか



	はい		いいえ		わからない	
	2019年	2018年	2019年	2018年	2019年	2018年
20代	53.1	77.2	38.3	22.8	8.6	-
30代	47.4	62.5	38.9	37.5	13.7	-
40代	30.0	49.6	53.3	50.4	16.7	-
50代	25.3	46.3	56.6	53.7	18.2	-
60代	26.9	45.0	57.4	55.0	15.7	-

※▲は昨年との差が-20ポイント以上、■は年代別で最も高い値、n = 503：男性回答単一選択

* 出典：楽天インサイト株式会社「バレンタインデーに関する調査」

<https://insight.rakuten.co.jp/report/20190131/>

「チョココレート等のお菓子を手作りする」が23・8%で続きます。

年代ごとに見ると、「市販派」は年代が上がるにつれて増え、反対に「手作り派」は若い年代に多く、20歳代では47・1%と半数近くが手作りチョコでした。

● **プレゼントの平均予算、配偶者や恋人は1983円**

プレゼントへの予算を渡す相手別に見ると、「パートナー(配偶者や恋人)」が1983円で最も高く、次いで「配偶者以外の家族」が1453円でした。

● **プレゼントを欲しい男性は3.5割**

バレンタインデーにプレゼントが欲しい男性の割合(「はい」と回答)は35・4%。年代別では、20歳代が53・1%で最多でした。

一方で、欲しくない男性(「いいえ」と回答)は49・7%と半数近くになっていきます。

また、欲しいと回答した人の理由としては「チョココレート等のお菓子が好きだから」が61・8%と最多。「相手の気持ちが伝わるから」30・3%、「女性と接点があるから」26・4%が続きます。

調査からは、「女性が男性にチョココレートを贈り、愛の告白をする」というバレンタインが広まった当時の目的からは変化が見られるようです。

バレンタインというと、製菓会社が広めた販売促進策と声が聞かれることもありましたが、一人ひとりが、それぞれの価値観で楽しむのいいのかもしれない。

生活習慣病の 最終回

危険因子を探る

恐い危険因子 第3回

高血糖

これまで、私達にとって身近な生活習慣病の危険因子を取り上げてきました。4月号は、心筋梗塞や脳梗塞の危険因子になり得る「脂質異常」、12月号は、脳や心臓や腎臓に危険な合併症をもたらす「高血圧」。そして、最終回の今回は、糖尿病の危険因子となる「高血糖」をご紹介します。これらを予防するためには、日頃からこのような危険因子が存在することを意識し、規則正しい生活を心がけていくことが大切です。

血糖値が高い状態のままだと、深刻な合併症を引き起こすこともあります。どうすれば、血糖値を抑えられるのでしょうか。



監修 東京通信病院名誉病院長 平田 恭信 先生

高血糖状態が糖尿病を発症する

厚生労働省の国民健康・栄養調査によると、平成28年の調査で日本人の約1千万人が糖尿病であることがわかりました。また糖尿病予備軍が別に1千万人程いますので、あわせて約2千万人の人に血糖をコントロールする必要があると考えられます。

なぜなら、近年は治療の普及により急速に改善されてきたとはいえ、まだ糖尿病患者さんの平均余命は男女ともに日本人の平均余命より10年ほど短いからです。これは、糖尿病によって心臓や腎臓などの合併症が生じてしまうためです。加えて、生命に関わらなくとも、視力障害など日常生活に支障をきたす場合も多いからと考えられます。

日本人に糖尿病がこんなに増えてきたのは、生活が豊かになってきてからのことです。日本人はそもそも草食人種として常に飢餓状態と戦ってきました。言い

換えると低血糖と戦ってきたのです。血糖をコントロールしているのは、さまざまなホルモンの働きです。

有名なアドレナリンをはじめ、グルカゴン、副腎皮質ホルモンなどは「血糖を上げるホルモン」として知られています。が、「血糖を下げるホルモン」はたったひとつ、インスリンだけです。インスリンは、^{すい}臓のランゲルハンス島のβ細胞から分泌されるホルモンです。食事をして血液中のブドウ糖の濃度が上がると、インスリンが分泌され、血液中のブドウ糖を筋肉や肝臓の細胞内に取り込ませて、結果的に血糖値が下がるのです。だから、インスリンの働きが弱いと血糖が高くなるのです。

糖尿病には1型糖尿病と2型糖尿病があります。1型はほとんどの場合、思春期までに自己免疫のためにインスリンを分泌できなくなる病気で、肥満や遺伝は関係なく、治療はもっぱらインスリン投与になります。2型がわが国の糖尿病の90%以上を占める病態で、遺伝や肥満が

関係し、インスリンは分泌されるのですが、食べる量には追いつかず、また一部にはインスリンの効き目も低下している場合があります。

血糖コントロールに重要な食生活

基本は腹八分目を心がけ、一日三食ゆつくり噛んで食べましょう。栄養のバランスを取るためにはおかずの種類を多くすることですが、脂肪は控えるにしてください。摂り過ぎた分のエネルギーを運動などで消費するのは容易なことではありません。

一方、積極的に摂っていたきたい食品は、繊維質の多い食品。野菜、きのこ類、海藻類などはカロリーが低いわりに満腹感が得られ、便通も改善できます。また、食後の血糖値の上昇をゆるやかにする効果もあります。血糖値が気になっている方は、日頃から食生活に留意し、食べて良いもの・悪いものを把握しておくことをおすすめします。

血糖をコントロールする治療法とは？

血糖のコントロール法には、食事療法と運動療法、そして薬物療法があります。たとえ薬物療法が必要になる人でも、食事療法と運動療法を正しく取り入れると、より少ない薬物で血糖値を正常に保てるようになります。血糖をコントロールする薬として用いられる血糖降下薬には、7つのタイプがあります。まず、「スルホニル尿素薬」は膵臓のβ細胞を刺激してインスリン分泌を促します。次に、「ビッグアナイド薬」は、肝臓での糖新生（肝臓でブドウ糖が作られること）を抑制し、血糖値の上昇を防ぎます。糖尿病治療の最も基本的な薬です。さらに、「インスリン感受性改善薬（チアゾリジン）」は、インスリンの効きを強める薬です。「α-グルコシダーゼ阻害薬」は、でんぷんや砂糖などの糖質の吸収を遅らせ、食後高血糖を抑えるのに向いている薬です。また、「速効型インスリン分泌促進薬」

はインスリン分泌のタイミングを早くします。「DPP-4阻害薬」は、血糖依存性のインスリン分泌を増やし、グルカゴンの分泌を減らして血糖を下げます。そして、最も新しい「SGLT2阻害薬」は、腎臓で糖の再吸収を抑制して、あえて尿中にブドウ糖を出させることで血糖を下げます。その他の薬と異なり、体重減少が期待できます。まず1種類の薬で治療を始めますが、効果が不十分な場合は複数の薬を併用します。

インスリン療法は、体内に不足しているインスリンを注射によって補う治療法です。食事と合わせて1日に3〜4回程度、自分で注射を打ちます。ペン型の注射器で、最近は外出先でも簡単に注射ができるようになりました。

高血糖を放置し、糖尿病が発症されると生命にかかわる恐い合併症を起こしますが、何よりやっかいなのは進行しないと症状がないことです。早期発見、早期治療が有効な病気ですから、まずご自分の状態を把握することが大切です。

ゼロから学ぶ 税金講座

第 58 回

シングルマザーに 所得控除



**死別、離婚に加え
未婚も対象に**

A 今回は、未婚のひとり親に新たに所得控除が認められるようになる、という話をしよう。2020年度の税制

改正に盛り込まれ、国会での改正法成立を経て、2020年分の所得税から適用されるよ。

B 「未婚のひとり親」というと……。

A お役所が使っている言葉だから耳慣れないかもしれないけれど、いわゆるシングルマザーなどのことだよ。

B 所得控除が認められるようになるということは、税金が減ることですよね？

A そのとおりだよ。これまでは、配偶者と離婚したり死別した場合に限り適用されていた「寡婦控除」が未婚のシングルマザーにも適用されることになるんだ。寡婦控除は所得控除のひとつ、つまり生命保険料控除や医療費控除、扶養控除などと同じ位置づけのもので、控除額が増えればそれだけ課税所得が減るので、結果として所得税、住民税が減額される。

B 寡婦控除というのあまり聞きま

せんね。

A 寡婦とは夫を亡くした人、つまり未亡人という意味だよ。

B そうすると、寡婦控除はもともと未亡人に適用されていた所得控除というわけですね。

A これまでも、夫と死別した場合だけでなく、離婚した場合にも適用されていたよ。ただ、離婚の場合には子どもや扶養家族がいなければ適用されなけれどね。さらに、寡夫控除というのもあって、こちらは妻と離婚したり死別した元夫に適用される。

B 今度の改正で死別、離婚のほかにもともと未婚の人にも適用されることになったということですか。

A そうだよ。シングルマザーやシングルファザーが本来の意味での寡婦、寡夫という言葉の範囲には含まれるかどうかは微妙なところだけれど、税法上は寡婦、寡夫と同じように、控除が

適用されることになったというわけだよ。

控除額は35万円に一本化

B 控除額はいくらですか。

A 現状、つまり改正前の寡婦控除は、27万円と35万円の2段階の控除額になっている。子どもがいる寡婦で合計所得金額が500万円以下の場合合算35万円、それ以外——合計所得金額が500万円を超えている場合や子どもがいない場合など——は27万円となっている。一方、寡夫は、子どもがいて合計所得金額が500万円以下の場合に限って適用が受けられ、その額は一律27万円となっている。

B 控除額は改正後も同じですか？

A シングルマザーが寡婦控除の対象になるだけでなく、寡婦控除自体も改正され、改正後は27万円の控除はなくなり、35万円に一本化される。そのか

わり、合計所得金額が500万円を超える場合は適用が受けられなくなる。

B これまで500万円を超えていて27万円の控除が適用されていた人は対象外になるということですか？

A 残念ながら、そういうことになる。改正後は合計所得金額が500万円以下の場合に限って適用が受けられる。改正により、これまでは適用されていたのに適用が受けられなくなるケースもでてくるよ。

B 寡夫控除も同じように改正されるのですか。

A そうだよ。寡夫の場合、控除額が27万円から35万円に引き上げられる。寡夫については、もともと合計所得金額500万円以下という要件はあったから、実質的に減税ということになる。

B とところで、さっきから出てくる合計所得金額というのはなんですか？

A 詳しく説明するとかなり込み入った話になるけれど、簡単にいうと所得

の合計額だよ。会社に勤めていて給与を得ている場合は、支給された額から給与所得控除を差し引いた給与所得に、自営業者の場合であれば収入から必要経費を引いた事業所得に、ほかにも

所得があればそれを加えて合計したもの。分離課税の対象となる株などの譲渡所得や配当所得も、申告をしていれば含めた額だよ。

B 収入金額とは違うわけですね。

A そのとおりだよ。年間の給与の額が500万円を超えているからといって合計所得金額は500万円超になるとは限らないよ。

図表■改正後の寡婦（寡夫）控除

対象	適用要件	控除額
・死別した人 ・離婚した人 ・未婚のひとり親	・扶養親族または生計同一の子がいること ・合計所得金額が500万円以下 ・住民票に未婚の夫（妻）が記載されていないこと	一律 35 万円

ありがとう生命保険

206

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。

全日本中学校長会賞

願
い

「行ってきます。」

私はどれだけその一言が待ちどおしかったことか。母がガンと宣告されてから、もうすぐ二年が経とうとしている。大きな手術と、そして一年六カ月にわたる抗ガン剤の治療を乗り越えた今、母は周りの人達に支えられながら仕事に復帰することができたのだ。

休職中、いつも横たわりながら「行ってらっしゃい。」とか細かい声で私達の背に声をかけてくれた母。慌ただしい朝の中、「行ってきます。」と笑顔で外へかけ出していく今の母。その姿を見た時、私の心にずっと絡みついていた重い鎖がすっと外れるような感覚を今でも忘れることはない。

母が病気になるってから、私は生命保険との出会いがあった。手術や抗ガン剤の高額な治療費を支払うことができた

青森県 藤崎町立明德中学校 三学年 佐藤 望愛留



のも、休職しているにも関わらず私達が何一つ変わらない生活を送ることができたのも、母がずっと生命保険に加入していたからだということを知った。

そして、ガンという病名がついた母は、生涯保険料の支払いが免除になった。それなのに病気やケガをした時にはしっかりとした保障が受けられるそう。その仕組みを知るために、私は生命保険文化センターから取り寄せた資料やインターネットで生命保険について学んだ。母は復職してから、新たにもう一つの保険に加入することを決めた。しかし、一度ガンになった母には、加入するための条件というものがある。それは、一定の期間、再発や転移がないと医師から診断されるというものである。ガン患者さんにとっての一番の不安は、再発や転移である。そして母にとっ

ての一年は、健康な人の一年よりもとても長く感じるのではないかと思った。心配性な母のことだから、何かあった時のためにまた保険に入るのだらうと思っていたのだが、実はそうではなかった。母は病気になる、保険で治療や生活を支えてもらった分、今度は自分が誰かの助けになりたいたいの言うのだ。母の言っていることは、生命保険で学んだ相互扶助つまり、お互いに支え合い助け合うということだった。

つい先日、母と同じ病気の友達が亡くなってしまった。友達になって六カ月という短い期間だったが、母は最初までしっかり友達に寄り添った。どうして母は、自分のことよりもいつも誰かのことを考え、こんなにも強い人でいられるのだろう。そんな母の血が私の身体にも流れていると考えるだけで、心の底から生きる力がみなぎってくる。ガングと診断されてから、母は私に今まで一切教えてくれなかった家事や社会のことを少しずつ教えるようになった。言葉で直接言うことはないが、私は知っている。万が一、いつか母がいなくなってしまう時、妹の面倒や、私が社会に出ても困らないように、教えてくれているということ。お母さん、あなたの背中をいつも大きいと思って追いかけるように後ろをついてきました。しかし、その背中をいつしか小さいと感じるほど、私はこんなに大きくなりました。お母さん、頼りないかもしれないけれど、私はもう中学三年生です。お母さんが思っているほど子供ではありません。私にも、その背負っている不安や悲しみを分けてくれ

ませんか。

誰かが困っている時には誰かが支える。私達にだっていつか誰かを支えることができるということを、母の病気を通して学ぶことができました。

神様。

どうか、これから全ての人達が健康で素晴らしい人生でありますように。

どうか、母のように病気と闘う人達が再発や転移を恐れることなく、いつまでもその人らしい時間を過ごせますように。

私達は、いつも支え合って生きているということを忘れずに。

それが私の願いです。

新刊のご案内

「ほけんのキホン」2019年10月改訂版ができました!

本冊子は、生命保険の仕組みや活用方法などが基礎からわかる、生命保険のやさしい基本書です。生命保険にこれから加入する人にも、すでに加入している人にも幅広くお読みいただけます。

今回の改訂では、家族(情報)登録制度の内容や、就業不能保障保険、健康増進型保険の解説の追加などをしました。お申込は生命保険文化センターのホームページ(<https://www.jili.or.jp/>)でどうぞ。B5判・64ページ(オールカラー)1部200円(税込価格・送料別)

※税込価格を改定しました。



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よ。



QA

第 35 回

年金繰下げという選択

て受給を開始すれば「最大で42%」年金額が増加することは本当です。ただし、人によっては増加率が42%より小さくなることもありえます。100年ライフといわれるような長寿社会となり、一方で年金の給付水準が下がることを考えると、受給開始を遅らせることによって年金額を増やすことは有力な選択肢であるといえます。

「最大42%」の意味

昨年（2019年）4月から、年金の

受給開始を遅らせることによる増額について、図解による説明がねんきん定期便に記載されるようになりました。本来

65歳から支給される老齢基礎年金や老齢厚生年金は希望により、その受給開始年

齢を60歳から70歳になるまでの任意の時期にすることができま

す。65歳になるより前に受給を開始することを「繰上げ」、

66歳以降に受給を開始することを「繰下

げ」と呼んでいます。

繰上げの場合は早くもらい始めるので年金額は減らされます。逆に繰下げの場合は増えるわけです。繰下げの場合の増加率は、繰下げ月数1ヵ月につき0.7%です。したがって、70歳から受給するのであれば、5年間（60ヵ月）繰り下げることになりますので増加率は「0.7%×60＝42%」となります。

ただし、増額の対象になるのは老齢基礎年金と老齢厚生年金の本体部分です。配偶者がいる場合に加算される加給年金などは増額の対象になりません。したがって、加給年金が加算される場合などは、5年間繰り下げても全体としては42%増にはなりません。また、年金額の増加により天引きされる税金や社会保険料が増え、手取り額は42%増にならないこともあります。

75歳までの繰下げ可能に

ところで、加給年金は本人が65歳の時点から配偶者が65歳になるまで加算され

Q 先日送られてきたねんきん定期便をみたら「年金受給を遅らせた場合、年金額が増加します」と書かれていて、「70歳を選択した場合、65歳と比較して最大42%増」との説明が図入りで記載されていました。42%も増えるのであれば70歳から受給することを考えてもいいと思いますが、何か注意点はありますか（うまい話には落とし穴があるような気がします）。

A 本来65歳から受給できる年金を65歳からは受給せず70歳まで待つ

桐生純子の 愛され力 コミュニケーション術

Vol.95

～ 信頼される人のシンプルな習慣 ～

ボディランゲージのすすめ

私は日頃から講演会や研修の中で「好感度の高いコミュニケーションは、単に言葉のやり取りではなく、あり方そのものです」とお伝えしています。そこで、ちょっとした意識で印象アップにつながる「ボディランゲージ」について数回に分けて具体的にご紹介しましょう。今回は、男性からも女性からも信頼される雰囲気を作り出すためにできる簡単なボディランゲージとして「手の使い方」です。私たちは視覚から受ける印象で「あの人は心が広そう」とか「とても歓迎してくれている」などと解釈していることはありませんか？ きっとその人の手の動きには、あなたに対して①手のひらを上に向け②あなたを迎え入れるようなスマートさがあったのではないのでしょうか♪ほんの一瞬のことなのですが、一流と言われる人たちはこのような「動作」にもメッセージを込めているのです。是非、ボディランゲージを意識してあなたのコミュニケーションスタイルをさらに豊かにしましょう♡



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イター)

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/>



ますが、加給年金は増額の対象にならないだけでなく、繰り下げている間は支給されませんので、最大で5年分、もらい損ねるということになります。

繰下げについてはこうした点も考慮する必要がありますが、かりに本体部分のみについて考えると、70歳から受給した場合、約12年で65歳から受給した場合の総額を上回るようになります。平成30年簡易生命表によると、70歳の平均余命は男性で15・84年、女性は20・10年なので、

計算上は70歳まで待つて受給を開始したほうが有利になります。

ただし、70歳まで繰り下げるためには、その間の生活費をどうするか、という問題が残ります。退職後70歳になるまでは貯蓄を取り崩したり、私的年金で準備することで賄うのか、あるいは70歳になるまで働いて稼ぐのか。70歳受給開始に応じたライフプラン、資金計画が求められます。

なお、現在は繰下げによる増額は最大

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/>

42%ですが、75歳までの繰下げにより最大84%増額できるように法改正が行われる予定です。

★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.106

縁ある人の人生が豊かになる 「きっかけ」作りをしたい

「結果にこだわり続け努力を惜しまない、若手の代表のような存在」と、推薦者から絶賛される小林さん。

小林さんが、普段から何を考え、どのように行動へ落とし込み、結果に繋げているのか紐解いてみましょう。

「人間力」「専門力」を磨きたい

——小林さんは入社8年目で、社内コ

ンテスト入賞6回、MDRT6回の実績を残されています。この仕事を大変だと思

う方も多いですが、羨ましい限りですね。

小林 決して、私一人で頑張った結果では

ありません。採用してくれた営業所

長、お客様、同僚に恵まれたからだと思

います。それと、師匠と慕っている弊

社のエグゼクティブ・ライフプランナー

(以下エグゼ)やメンターの存在の兄貴

分の先輩に出会ったことが大きかったです。

私の長所は物事をポジティブに捉え

る解釈力ですが、これも師匠との出会い

があったからこそ磨かれたと思います。

——師匠とどう知り合われましたか？

小林 入社3年目に、直接、職場でお声

をかけて頂いたことがきっかけです。入

社後は、採用所長の指導を仰ぎながら、

仕事に取り組んでいました。今も営業所

長には、新たな人生のきっかけを作ってくれたことへ感謝しています。入社からの2年間は基礎固めを意識して、3年目には独り立ちという次のステップに進みたいと思うていた時期でした。それまでは前職の同僚などからのご紹介を中心に仕事をしてきましたが、ご紹介中心で仕事をしていく為の人間的成長やスキルアップはどうしたらよいだろうかと思っていた時期と重なりました。

——なんと声をかけられたのですか？

小林 エグゼが有志を集めて開催してい

る私塾へお誘い頂きました。弊社には

“学びあう文化” “教えあう文化” が仕

組みとして構築されています。 “マイス

ター・プログラム” といって、エグゼの

職位になると、原則同じ支社の後輩を育

成する制度があります。声をかけてくだ

さったエグゼは、この制度が発足する以

前から、私塾を発足させ、後輩の育成に

力を入れてこられた先駆者的存在でもあ

りました。

——入塾に迷いはなかったですか？

小林 とんでもないです。弊社のエグゼ

Profile

こばやし ひろたけ

小林 大剛さん

ブルデンシャル生命株式会社 札幌支社

1979年(昭和54年)10月26日生まれ。北海道札幌市出身。2012年3月募集人登録。社内コンテスト入賞6回、MDRT6回、趣味:食べ歩き、トライアスロン。特技:物事を前向きに捉えること。家族:妻、1歳の長男の3人家族。血液型:A型。



の中でもトップエグゼとして圧倒的な成績に加えて、人格者としても知られている方です。同じ札幌支社に所属とはいえ、憧れの存在の方ですし、私塾に入りたい方は全国に大勢居ると聞いていたためお声掛け頂いたことは光栄であり、信じられない気持ちの方が強かったです。本当に有り難い機会だと思いました。

——なぜ、小林さんに声をかけたの？

小林 理由は聞いていませんので、推測するしかないのですが、入社後の2年間、無我夢中で仕事に打ち込んできた姿を見てくださっていたように思います。また、

マネージャーとの関係性も見てこられたのではないのでしょうか。新人時代は、右も左もわかりませんので、営業所長、支社長に言われたことは、きちんとやり遂げることを自分に課していました。

——保険関係者に手っ取り早い売り方を教えるセミナーや勉強会が数多くありますが、師匠の私塾でも売り方を教えているのですか？

小林 いいえ、そうではありません。私は塾に参加して6年ほどになりますが、これまで「売り方」や「やり方」を追求した学びよりも生命保険を扱う者としての心構え、「在り方」を中心に学んできました。一見時間が掛かるような学びに思えますが参加された方は皆MDRT水準の高成績を残されています。一番のテーマは「人間力」と「専門力」を磨くことです。毎月1回程度、13人ほどのメンバーから構成され、中には首都圏や新潟から札幌まで来られている方もいます。専門知識はもとより、人としても志の高い方たちばかりですから、師匠だけ

ではなく、メンバーの方から、毎回、良い刺激や気づきを与えていただいています。

——師匠からの一番の学びは何ですか？

小林 “人にはそれぞれ、いろいろな役割と責任がある”ということです。世の中にはいろいろな立場や価値観の方がいらっしゃると思います。生命保険が必要な方にお話ししても、すぐにはご興味を持たれない方もいらっしゃると思います。自らの成果だけを期待してお伝えしているならば、そうした態度をされると気落ちしてしまうことも多いと思います。

——成果の捉え方が違うと？

小林 はい。その成果が“縁ある方を幸せにした証”、もつといえは“世の中に貢献した証”だと私は捉えています。そういう意識で仕事に取り組むと、おのずと伝える言葉、想いも違ってくると思います。もともと弊社には、“愛の伝道師たれ”という考えのもと、保険の役割を伝えている会社です。大変僥越ですが、ベ

テランの方にはベテランの、若手には若手の役割があると思います。私はまだ入社8年目で業界を語るには恐れ多いといえますか、そこはベテランの方の役割だと思っています。その上で、私自身の役割は何かと考えた時に、“愛の伝道師”を標榜する弊社を一人でも多くの方に知って頂くことだと再認識しました。それを“エンジン”にして、日々の行動に移しています。

——とはいえ、生命保険は必要ということをお伝えしても、お客様は目を背けがちです。

小林 生命保険業界の関係者もお客様も一歩踏み出すためには、何かしらの「きっかけ」が必要だと思います。そのきっかけは何かというと、人との出会い、書籍やネットを含めた情報、そして経験や行動でしょうか。例えば、「経験」と一口にいっても、難しく考えなくても、旅行だったり、お店のおもてなしだったり、きつかけは身近にあふれていると思います。それに気づくかどうかは、常に

自分を変革したいという意識を持つことだと思っています。そうした意識を通して得られる経験は、その人だけの財産になると思います。仕事の経験を重ねるにつれ、生命保険の持つ役割の重要性を痛感します。だからこそ生命保険の関係者に申し上げたいのは、親族や大切な友達などの身近な人に、「きちんと」生命保険の提案をしたことがあるのか、ということですよ。提案しない理由を聞いてみると「嫌われたくない」という心理が働いているようです。繰り返しになりますが、世の中に貢献した結果が成果だと発想を切り替えてみれば、身近な人にも臆することなく話すことができるのではないのでしょうか。そういう「志」が全ての起点になっていると思います。

——実際、小林さんの行動とか思考も変わってきましたか？

小林 間違いなく変わりました。たとえば、映画一つをとってみても今までは面白そうとか話題性があるとかで観ていましたが、それ以外の観点で、今の自分を

磨ける映画か？ という面からも選ぶようになりました。仮に興味がない映画でも、今の自分にとって必要だと思って観るわけですから、切り口を変えることで視野は広がります。食事も、誰と食べるかと喜ぶか、人の役に立つ時間にできるかと考えています。

——たしかに、日々、そう思っていると時間の使い方や無駄な活動を省くことになりますね。行き先がないと思う人も、意識の変革で行動も変わりますか？

小林 私のお客様は主に札幌の方で、個人のお客様が8割、法人が2割です。よく北海道や札幌は経済が冷え込んでいるといわれていますが、これからも紹介でマーケットが広がる手ごたえがあります。自分の周囲だけを見てしまうとマーケットとしての可能性は限られているかもしれませんが。現に私もうまくいかない事の連続です。ですが札幌の人口は19年12月1日現在で約197万人もいます。少し見方を変えるだけで無限にマーケットが広がっているのかも知れません。私

がそうであったように、どこかで自分を待っている人があると思えば、気持ちも行動も変わります。目の前に難しいことがあるとそれを乗り越えるのは誰にとっても簡単ではないと思います。私が学んだのは『事実の一つ。受け取り方は人それぞれ。だからこそ、自らの解釈によって運や状況も転じることができ』と。お客様には、『過去や他人は変えることはできないかもしれないけれど、未来と自分を変えられます。どうすればこれから幸せに、豊かに暮らせるか、一緒に考えていきましょう』とお話します。あるお客様から、『小林さんに出会ってから人生が好転したよ』と言われた時には、感激したのを覚えています。

—— 自分が経験したことこそ深く、人にも伝えることができるとおっしゃっていました。小林さんのご経験は？

小林 お客様や周囲からいろいろと勉強させて頂いていますが、あえて一つというなら、3年前に父が咽頭がんで亡くなったことです。前職の時の自分だった

ら、家族への想いや相続の話などは、本人から切り出すもので、こちらから聞き出すものではないと思っていたはずでした。もし本人からその想いを言われたところで、何をどうしていいかもわからなかったはず。また父は、母への想いなど自分から言う人ではありませんでした。でも、こういう仕事をしていたおかげで、息子としても職業人としても、役割と責任を全うするため“父の最期にしっかりと向き合うことができました。父の余命が間もないことを知った時、母は相当ショックを受けていました。そんな母のことを父は心から感謝すると同時に、先のことを気にかけていたのです。「亡くなった後は、母をしっかりサポートをしてほしい」と、私に託してくれました。それを聞いたことで、残された時間の中で息子としてライフプランナーとしていろいろな話をすることができました。

—— お母様も小林さんに対して変化がありましたか？

小林 母は悲しみはありながらも私を通

じて父の本音が聞けたことで、新たな一歩を踏み出すことができたのではないかと感じています。以前は用事がある時だけ連絡してくる程度でしたが今は「こういう書類が届いたけど、どうしたらいい？」とか「相談したいことがあるけど、いつ来られる？」と、より身近な距離感で頼ってくれています。人生最後の局面でその方の想いを聴き出し、経済的な保障と心の平和を届けるのは私たちの職業と責任“を忘れず、生命保険を扱う専門職としての使命を全うしたいと思っています。

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 107 回

ラテマネーを 減らして 無駄をなくそう



ます。

ラテマネーのように少額でも、積み重ねれば大きな蓄えにつながります。そこで、少額からすぐに始められる「小銭貯金」の方法を3つご紹介しましょう。

「つもり貯金」は、電車に乗ったつもり、ジュースを買ったつもり等になって、消費するはずだったお金を貯金する方法です。

「お釣り貯金」は、現金の買い物で出たお釣りを、帰宅後に貯金箱へ入れる方法です。1日の終わりに財布に残っている小銭を全て貯金箱へ入れる方法も良いでしょう。

「カレンダーの数字貯金」は、たとえば2月1日は21円、2月28日は228円のように、月と日を組み合わせた金額を貯金する方法です。これを1年間続けると、18万758円貯まります。

2月は日数が少ないため、一般的に、支出が少なくお金が貯まりやすい月といわれています。ぜひ、少しずつでも貯金を始めてみてはいかがでしょうか。

2月はお金の貯め時!
小銭貯金を始めませんか?



「ラテマネー」という言葉をご存じでしょうか。これは、少額ながら毎日何気なく使ってしまうお金のことで、アメリカのファイナンシャル・アドバイザーであるデヴィッド・バック氏が定義した言葉です。「なぜかお金が貯まらない」という人は、この「ラテマネー」への支出に原因があるかもしれません。

たとえば、習慣として毎日仕事の前に一杯400円のコーヒーを買っていると

します。この場合、1カ月の営業日を20日間とすると、一月で8千円、一年間で9万6千円の支出になります。ラテマネーは、1回にかかる金額が少額であるために、それが大きな支出につながっていることに気づきづらいのです。もし単に習慣になっているだけで、あまり必要性を感じていないなら、毎日買う必要はないでしょう。

モノを買うとき重要なのは、「欲しいかどうか」ではなく、「必要かどうか」です。この判断基準を持っていると、無駄な出費や衝動買いを抑えることができ

JAIFA VOICE

～JAIFA 地方協会活動レポート～

群馬県

人口 197万431人
(2019年11月末日現在)

自然風土や文化歴史を活かした、繊維・木工・食品等、多種多様な地場産業が盛ん。世界遺産である「富岡製糸場、絹産業遺産群」は、絹を世界中に広め、生活や文化に影響を与えた。



レポーター 金田 優弥(群馬県協会会長／(株) Aizawa Corporation)

「JAIFA っていういいな。生命保険っていういいな。」をお伝えしたい!

群馬県協会では、県内の生命保険営業の皆様が誇りを持って営業活動に取り組めるよう、社会貢献活動を含め、多岐にわたる活動を行っています。

結束の固さが強み

群馬県協会は、10年以上も幹事を務めている方もおり、豊富な知識で会の運営をサポートしていただいています。幹事会の出席率も毎回100%近く、各保険会社に決定事項を遅滞なく伝達できるのも、こうした幹事の皆様のおかげだと思っています。

また、福祉協議会様とも連携を密にとり、県内での社会貢献活動に尽力しています。毎年1月に車椅子、5月にタオルの寄付を行い、寄付した先でどのように使用されてるかという様子を、社会奉仕委員会が取材に行き、レポートにまとめて会員に配布して次の活動へつながるようにしています。



好評だった認知症サポーター養成講座

2019年9月12日に、100名近くの会員を集め、認知症サポーター養成講座を行いました。普段、自分たちで介護保険を販売しながらも、ほとんどわかっていなかった「介護」という事象を、介護のプロから教えていただくことができて、自分自身の介護への理解が深まるとともに、保険の営業活動にも大いに役立つお話を聞くことができました。

JAIFAの行動規範に則って活動を行えば、必ず理想の生命保険募集人の姿に近づけると確信しています。これからの保険業界を担う後輩たちにかっこいい先輩としての姿を見せられるよう、これからも地域社会で活躍していきましょう!

2020JAIFA年次大会in静岡 参加者募集開始のご案内

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
5,000 名

今年度の年次大会は静岡県静岡市にて開催されます。
世界遺産の富士山がある駿河の国へ皆様をお誘いします。
静岡ご当地グルメも楽しんでください。
大会へのご案内は、[左記ページ](#)よりご確認の上お進みください。

大会参加人員は 5,000 名を
予定しています。

お申込みは順次お受けいたしますが、申込期限を待たずして、定員になり次第締切らせていただくことがありますので、ご了承ください。

静岡は新幹線での
アクセスもよいです。

年次大会会場は、「東静岡駅前」にあり、「静岡駅」から 1 駅です。

年次大会は
JAIFA「公益目的」事業です。

会員はもとより、一般市民の方、ご友人、お客様などどなたでもご参加いただくことができます。

大会を大いに楽しもう。展示ブース
会場は 10 時オープン予定です。

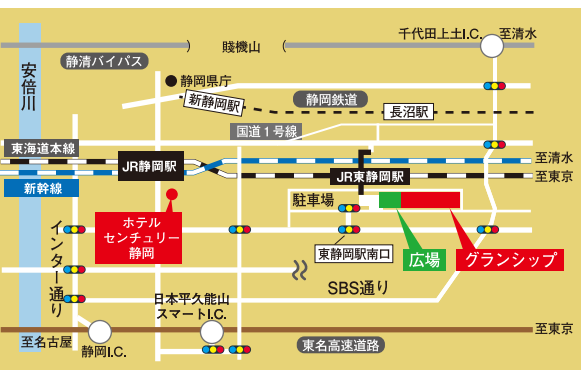
静岡のグルメやお土産店もあります。
全国各地から集まるお仲間との旧交も楽しみです。

お知らせ

年次大会のご案内は、毎年 Present 誌 2 月号に同封してありましたが、昨年度より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)

1	参加者種別	氏 名	会社名(支社・支部名)	チケット種別
	☐ 会 員 ☐ 非会員 ☐ 一 般			☐ A (年次大会のみ) ☐ B (年次大会 + パーティ)

2	参加者種別	氏 名	会社名(支社・支部名)	チケット種別
	☐ 会 員 ☐ 非会員 ☐ 一 般			☐ A (年次大会のみ) ☐ B (年次大会 + パーティ)

3	参加者種別	氏 名	会社名(支社・支部名)	チケット種別
	☐ 会 員 ☐ 非会員 ☐ 一 般			☐ A (年次大会のみ) ☐ B (年次大会 + パーティ)

※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/〒	氏 名	電話番号(携帯可)

※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

に以前のように「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、人間の未来を確実にする「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へ、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～



大会会場 グランシップ

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。