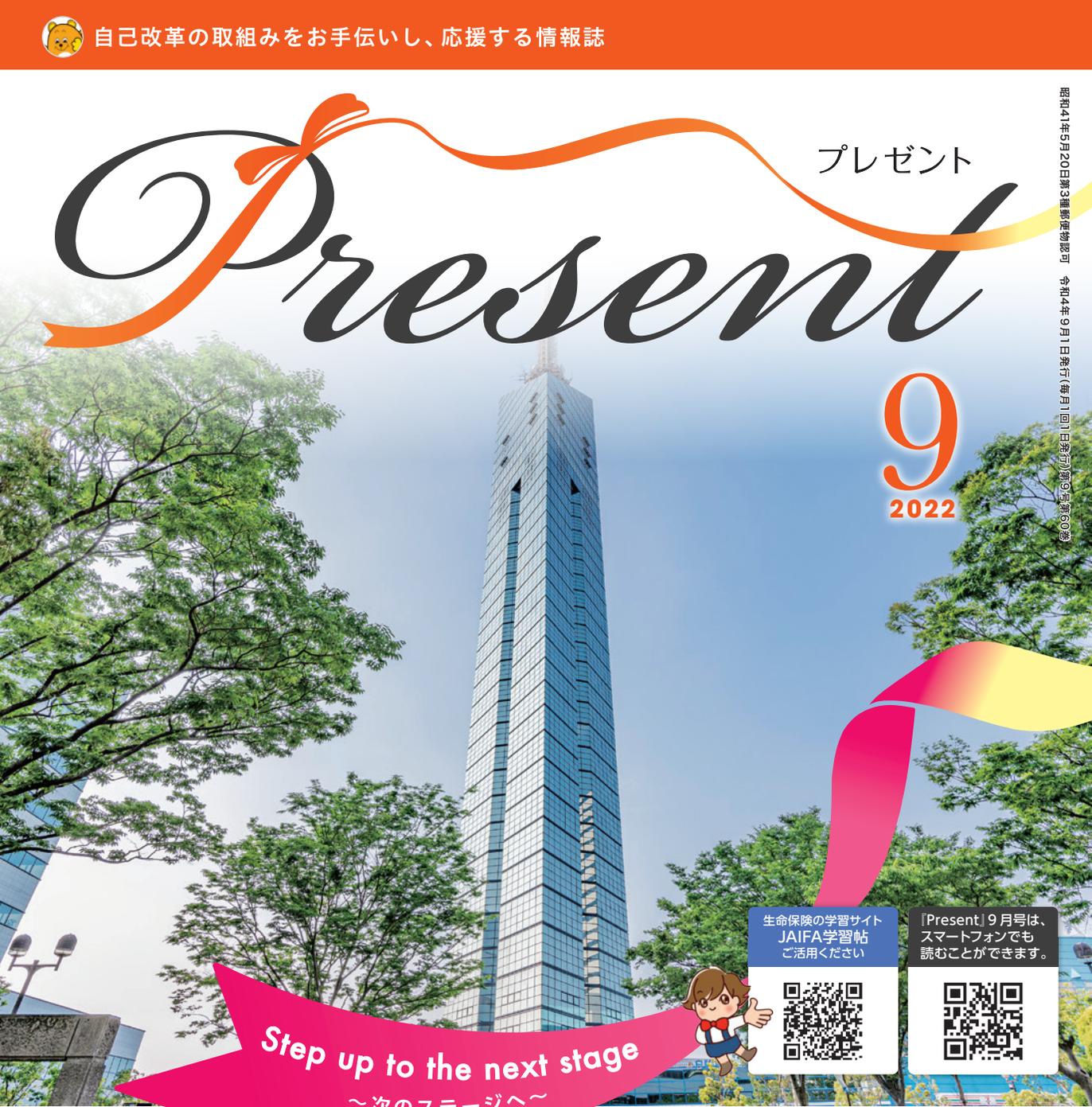




プレゼント

# Present

9  
2022



Step up to the next stage

～次のステージへ～

生命保険の学習サイト  
JAIFA学習帖  
ご活用ください



「Present」9月号は、  
スマートフォンでも  
読むことができます。



## 特集

在宅時間を使って料理に関心を持つ人が増えているようです

特集 第6回

プライベートを充実させる!

# 料理を楽しめば、 人や地球にも良い効果が!?

インターネットやテレビがメディアの主流になった今も災害時には頼れる存在!

連載 第5回

世界を変えた大発明

# ラジオ



絆に支えられて60周年

トリプルアニバーサリーイヤー



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

# JAIFAは創立60周年を迎えました

JAIFA  
60th Anniversary

絆に支えられて60周年

トリプルアニバーサリーイヤー

事業年度テーマ

『Opportunity～次を見据えよう～』

公益法人としての役割

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頂けるよう、会員は自己研鑽を積みその役割を果たし、一般消費者の方々にも門戸を開き、広く参加して頂ける「講演会」「研修会」「セミナー」などの事業を通じて、一般消費者の利益の擁護又は増進を目的とする活動を行っています。

社会貢献活動

①愛のドリーム募金

会員の活動による「愛のドリーム募金」は、全国各地域にて高齢者や未来ある子供たちのために福祉巡回車、車椅子、児童養護施設用備品などの贈呈活動を行っています。

・総募資金額 561,492,328円

・福祉巡回車贈呈台数 458台 (いずれも令和3年3月31日現在)

②ハートフルファンデーション

当協会全会員の提出による基金を設け、大地震、台風、豪雨災害などの突発的災害や未来ある子供たちへの支援を目的として活動しています。万一の場合には、全国組織のメリットを活かして速やかな支援活動を行っています。

2022年は「創立60年」、「名称変更から20年」、「公益社団法人へ移行してから10年」

昭和37年(1962年)9月 1日 全外協設立  
9月28日 全外協創立総会開催  
第一専任代表理事に就任、会費270名

昭和45年(1970年)9月11日 大蔵省より社団法人に認可される  
第1回日本合同セミナー開催  
昭和48年(1973年) 第1回日本合同セミナー開催  
於 帝國ホテル

※全外協→全日本生命保険外務員協会の略称

昭和50年(1975年) 1月 第2回日本合同セミナー開催  
昭和53年(1978年) 10月 国際生命保険セールスセミナー開催  
於 京都国際会館

参加人員 日本側1,730名  
米国籍41名

平成3年(1991年) 5月 生命保険外務員世界大会91開催

平成9年(1997年) 2月 「愛のドリーム募金」第1回贈呈式  
徳島県へ福祉巡回車34台寄贈  
於 繁の門広場

平成10年(1998年) 6月 大蔵省から金融監督庁へ所轄変更  
平成12年(2000年) 7月 金融庁発足

平成14年(2002年) 5月 社団法人生命保険ファイナンシャル  
アドバイザー協会へ名称変更

平成24年(2012年) 4月1日 公益社団法人へ移行認定  
令和3年(2021年) 3月 東日本大震災より10年の節目として  
震災遺児・震災孤児への支援

令和4年(2022年) 9月1日 創立60周年記念日

2022 JAIFA年次大会のお知らせ

今年の開催は「福岡」!!

- 開催日時 2022年(令和4年)10月13日(木)・14日(金)
- 開催場所 ヒルトン福岡シーホーク

詳しくはWEBサイトをご覧ください  
<https://www.jaifa.or.jp>

JAIFA

検索



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 and Financial Advisors(通称:JAIFA[ジェイファ])

〒103-0022 中央区日本橋室町1-13-5 日本橋貝新N.Y.ビル6階 TEL: 03-3241-6633 FAX:03-3241-0314 E-mail:info@jaifa.or.jp WEB:https://www.jaifa.or.jp

JAIFA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事業者の公益団体であり、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。

マダム晶子の九性気学で  
今日から **開運**

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。

今月の運勢

2022年9月節 9.8 ▶ 10.7

一 白水性

昭20・29・38・47・56・平2・11

盛運の一期目、今月は自分の気も行動もピント外れです。その上、あなたを取り巻く周囲の状況も良くありません。運気は非常に弱い時ですから、慎重に対応を。ビジネス運は来月に備えての準備をしておきましょう。特に母親や年配の女性方には「奉仕することは宝なり」です。手伝いの気持ちを伝えておきましょう。金銭運は仕込みの時です。計画的に無駄を省きましょう。社交運は再会に期待大ですから吉方位を使い訪ねてみましょう。

開運★西大吉方位～旅行や親孝行に最適。  
(金銭的に良い出会いあり、金運アップする)

二 黒土性

昭19・28・37・46・55・平元・10

躍進の時を迎えて元気よく動き回りたい時ですが、動きは今一つ渋滞気味。思うように動けない時は再生復興に力を入れ、もう一度案件をテーブルに載せて結果を出しましょう。確率は高いですから。ビジネス運は整理整頓ができたところからGOサインで進みましょう。思いのほか紹介話が舞い込みそうな気配あり。社交運はお誘いが多いのですが、あなたの希望は叶いません。お付き合いはほどほどが無難です。

開運★南大吉方位～遠方泊まり可(家族旅行をしましょう)。  
(これまでのケジメが付く。新しい事に出会う)

三 碧木性

昭18・27・36・45・54・63・平9

年頭に立てた願いが叶います。願望達成の時です。あらゆるところで物事の整理整頓ができるようです。色々他からの助言などで迷いが生じやすくなっていますが、今は思い切って自分の思うとおりの行動をしましょう。自分の気も周囲の気も最高の時なのです。ビジネス運は千客万来。あなたの信用は遠くまで良い噂となり広がります。金銭運はもう少し後から出てきます。社交運は最高でモテモテ。人気上昇中です。実際は現状維持が一番。

開運★北大吉方位～ここで営業活動を。  
(良い情報が入る。旧知の知り合いなどからの支援あり)

四 緑木性

昭17・26・35・44・53・62・平8

運勢階段の最上階で過ごす今月は、非常に居心地が良くないのです。その為に腰が落ち着かないです。大勝利で入る最高の場所は動きをさらに伸ばす事はできません。今までの反省をしつつ謙虚に振る舞う事が大事なのです。ビジネス運は自分の足元をしっかりと固めて、内部強化を計りましょう。金銭運は良くありませんので無駄を省く事が優先です。社交運も良くないですから、誰彼かまわずお付き合いするのほどにしましゅう。

開運★北大吉方位～ここで商談を。  
(二度の作用が起きてラッキーチャンスの恩恵をいただける)

五 黄土性

昭16・25・34・43・52・61・平7

今月はすこぶる元気いっぱいでも過ごせます。勢いが出る月です。活動期に入り何かと良いリズムに乗っての活動が多くなりますが、反面、体調の変化やアンバランス故の行動も起こりやすく、身体にはくれぐれも要注意です。充分気を付けましょう。なるべく基本に沿って動く事です。ビジネス運は脇目も振らずに動くことが1か月のテーマです。金銭運には結構恵まれます。社交運は新しい動きはありませんので現状維持です。

開運★西大吉方位～夏休みを兼ねて是非開運旅行に。  
(営業利益がアップ、家族が揃って幸せモードになれる)

六 白金性

昭15・24・33・42・51・60・平6

一時停止ができるチャンスの時。今までの垢を取り去り、心身にビタミン補給をしてあげる時。今月は中々お仕事モードにはなりません。何もなくても最後はキチンと帳尻が付くので幸運の1ヵ月です。ビジネス運は一休みをして体制を整え、次へのステップを踏み出す時。自らも心がけて紹介や家族間からの支援をもらいましょう。金銭運は営業利益が伸びている事から、多少の恩恵があります。社交運は遊びに心を奪われて散財しそうです。用心しないと来月は大赤字の暗示があります。

開運★東北大吉方位～家族で開運旅行を是非。  
(来月の備えになる、社交的でその上金運アップする)

七 赤金性

昭14・23・32・41・50・59・平5

変化厳禁の1ヵ月。一気に流れを変えたいあなた。少しでも自分の望む変化や変革をしたいので、自ら流れを変えてはいけません。たちまち良い気が減少します。幸い今月は自分の気も行動も的確ですから、現状維持で過ごす事。ビジネス運は取り巻く周囲の状況が最高に良い時。目上運や上司運にも恵まれており協調姿勢が効を奏します。いつものマイペースは表面に出さないようにしましょう。金銭運良好です。社交運は現状維持で新しい動きをしない事です。

開運★南吉方位～ここで商談や営業活動をしましょう  
(グループ、組織からの恩恵あり、親類縁者からの応援を得る)

八 白土性

昭13・22・31・40・49・58・平4・13

離合集散の1ヵ月。今月のあなたの状況は、運気がアンバランスな上に何かと言動や振る舞いが目立ちます。やる事なす事が周囲の目に触れてしまいます。仲間や、親しい人との別れなども生じやすい時ですから、ストレスにならないように気を付けましょう。ビジネス運は自己PRの効き目が良い時ですから、しっかり広告宣伝しましょう。金銭運は持ち込まれるお金や営業利益に良い知らせが入ります。社交運は良好。古い友人知人などとの交流が盛んになります。

開運★西大吉方位～ここで営業活動や商談を。  
(営業利益がアップする。上司や目上の目にとまる)

九 紫火性

昭12・21・30・39・48・57・平3・12

衰運の最後の月です。気力がなから、体力まで底をつくような辛いとき。辛抱するより他に方法はありません。今月のあなたの準備や考え次第で運気は一気に上昇していきますから、気持ちを立てなおし心身共にビタミン補給をして備えましょう。ビジネス運は行動と考え方がアンバランスなので何かとチグハグに展開してしまいます。焦らないで落ち着いて次への備えを第一にしましょう。金銭運は辛抱以外に道は開きません。社交運は少しだけ旧知の人との交流が望めそうです。

開運★吉方位なしの1ヵ月～先祖供養をしましょう。  
(お墓参りは先祖供養が一番の効果上がる。渋滞が消える)

1/2022

9

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。

今月の  
表紙

～今年度の表紙は福岡にゆかりがある写真を掲載しています～

福岡タワー 福岡市早良区のシーサイドももち地区にある観光名所。海浜タワーとしては日本一の高さを誇り全長 234 m。平成元年、福岡市制 100 周年記念で開催された「アジア太平洋博覧会(よかとぴア)」のモニュメントとして建てられた。最上階の展望室は福岡の風景を 360 度のパノラマで楽しめる。四季折々のアートイルミネーションの演出も豊富。

CONTENTS

- 02 **特集 第 6 回 プライベートを充実させる！**  
料理を楽しめば、人や地球にも良い効果が！?
- 06 **連載 第 5 回 世界を変えた大発明**  
ラジオ
- 08 **第 89 回 ゼロから学ぶ税金講座**  
何が違う？—— iDeCo と NISA (前編)
- 10 **第 237 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～  
「ロイヤルストレートフラッシュと生命保険」  
福岡県 上智福岡中学校 2 学年 溝口 奏真
- 12 **第 66 回 社会保険 Q&A**  
75 歳で後期高齢者に、年下の妻の健康保険は？
- 13 **第 126 回 桐生純子の愛され力 コミュニケーション術**  
【素敵な人がやっている小さな習慣】  
～意志ある心の声の主役～
- 14 **第 120 回 心のかけはし**  
お客様のドラえもんになりたい  
～個々のお客様にあわせた  
情報提供をするための工夫～
- 18 **第 138 回 思わず伝えたい！お金にまつわるエトセトラ**  
使い方に気をつけて！  
クレジットカードの信用力が落ちる行為
- 20 **2022 年 JAIFA 年次大会 in 福岡**  
参加者募集開始のご案内

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へ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



※ 2022 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

エアコンの使用により換気が不十分になる場合において、エアロゾル感染(ウイルスを含んだ空中に浮遊する粒子を吸引することによる感染)の対策として、換気的重要性が再認識されています。



[https://corona.go.jp/emergency/pdf/kanki\\_teigen\\_2220719.pdf](https://corona.go.jp/emergency/pdf/kanki_teigen_2220719.pdf)

※詳細は新型コロナウイルス等感染症対策推進室(内閣官房)ホームページ「感染拡大防止のための効果的な換気について」(新型コロナウイルス感染症対策分科会)をご参照ください。



トリプルアニバーサリーイヤー

1962年 創立 <60周年>

2002年 名称変更 <20周年>

「社団法人全日本生命保険外務員協会」から「社団法人生命保険ファイナンシャルアドバイザー協会」へ

2012年 公益社団法人認定 <10周年>

2022 年 JAIFA は創立 60 周年を迎えます。  
JAIFA は、コロナ禍を乗り越えた時代に向かってこれからも邁進していきます。

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  
永続的社会的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 金井 敬司



愛のドリーム募金 累計総額 5億8,218万5,857円

令和4年度 募金現在額は 163万8,005円です (令和4年7月31日現在)



特集  
第6回



料理を楽しめば、

人や地球にも

良い効果が!?

「食べることは生きること」ともいわれるように、人が生きていく上で食事は欠かせないものであることは、誰もが知るところでしょう。そして、コロナ禍をきっかけとした在宅時間の増加もあり、「料理」に関心を持つ人が増えているようです。

①料理することのメリットは?

料理するのは面倒ですか? いまでは、あらゆる食品が冷凍食品として販売され、レンジがあればすぐに手間をかけずに食べられます。

とはいえ、コンビニやスーパーで手軽に食べ物が入る時代だからこそ、自宅で料理を作り、食べることの意義がクローズアップされています。まずは、料理のメリットを考えてみましょう。

【心が豊かになる】

料理は生きるために必要なもの。自身にとってもそうですが、人のために料理を作るとは利他の精神にもつながるものです。料理を食べているときに、幸せを感じないという人は少ないでしょう。

心を込めた料理は自分自身の精神的な豊かさにも繋がり、同時に食べる人にも喜んでもらえます。食材が本来持っている免疫効果とともに、食べることの幸せ効果も加わって、さらに免疫力も高ま



ります。料理は、作る人にも食べる人にとっても心身を豊かにしてくれるものです。

### 【栄養バランス改善のきっかけになる】

市販の調理食品だけでは、栄養をバランスよく摂ることが難しいことがあります。もちろん、栄養士が監修してバランスの取れた食材構成になっているものも販売されていますが、出来合いの物ばかりでは、どうしても自分の好きなものに集中しがちです。

主食（ご飯やパンなど）と主菜・副菜（肉・魚、野菜・海藻など）の量や、メニューの少なさからビタミンやミネラルの栄養素が偏るといった影響もあるでしょう。料理を習慣にすれば、自分で食事のメニューを考えることになりやすから、自然と栄養バランスの知識も蓄えられることが期待できます。



### 【食費の削減になる】

外食が多いと、家計の中で食費の占める割合は上昇します。自宅での料理を習慣にすることで、食費を節約して家計改善に役立てることができます。

原油の高騰やコロナ不況など、さまざまな要因から外食の値段も値上げが相次いでいますから、これまでと同じ感覚だと食費が家計を圧迫しかねません。少々手間はかかりますが、食材を無駄なく利用して料理をすることで、先述のような心身への効果とともに、家計防衛にも大きく役立つものです。

### ② 食育とは？その大切さは？

偏食など食生活の乱れに伴う健康への懸念から、「食育」という言葉が広がっていることをご存知でしょうか。

子どもはもちろんのこと、大人にとっても長寿社会を生き抜く上で大切なことです。

食育とは、食に関する知識やバランスのよい食を選択する力を身につけ、健全な食生活を実現するための教えを言います。食育が目されるのは、不適切な食

事の摂り方、海外への食料依存、食品の安全性など、食を取り巻く環境の変化も要因となっています。

例えば、不規則な食事や栄養バランスの乱れに伴う肥満や生活習慣病の増加、行き過ぎたダイエットや高齢者の栄養不足の問題などです。

こうした背景から、子どもから高齢者まで、年齢を問わず健康を維持し、健全な食生活を実現するために食育が重要になっていくのです。

### 食育がもたらす効果

- 心身の健康を維持できる
- 食事の重要性や楽しさを理解できるようになる
- 食べ物の選択や食事が作れるようになる
- 一緒に食べることで社会性が育まれる
- 食材や食材を作る人への感謝の気持が生まれる
- 日本の食文化を理解し継承することができる

\*政府広報オンラインを参考に作成





## 料理研究家がすすめる「一汁一菜」とは？



仕事やお付き合いなど忙しい毎日を過ごし、疲れて自宅へ帰ってくると、料理を作ることが面倒になってしまうものです。とはいえ、外食ばかりを続けていけば栄養バランスが崩れ、家計の負担も増してしまいます。

そんな人たちに向けて、心身ともに健康的な生活を送るために、料理研究家の土井善晴氏は、「一汁一菜でよい」と提案しています。

一汁一菜とは、ご飯・味噌汁・漬物を原点とする食事の型です。ご飯を炊き、具だくさんの味噌汁を作って菜(おかず)も兼ねます。これが、伝統的な和食の型で、準備も簡単で手間もかからず、毎日食べ続けても健康的に過ごせる料理であると説きます。

味噌汁の具は何でもよく、季節の野菜や肉、魚、豆腐などをそのときどきで利用します。ご飯を炊くのが面倒なら、パンでも一汁一菜は実現できます。

料理に時間をかけられない人、シンプルで健康的な食生活を求める人にはおすすめの一汁一菜。興味のある方は、著書を読んで料理の参考にすることをおすすめします。「一汁一菜は、思想や美学、日本人の生き方にも通じるもの」という言葉は、まさに料理の根幹をなす言葉として心に響きます。

参考:「一汁一菜で良いという提案」(土井善晴・新潮文庫)

## SDGsにも寄与する料理づくり

世界中の人々がいつまでも安定した暮らしを続けられるよう、持続可能な世界的目標を定めた「SDGs」。この中には、「飢餓をゼロに」「つくる責任つかう責任」「すべてのひとに健康と福祉を」といった、料理と関連する目標も掲げられています。料理でSDGsに貢献できることには、どのようなものがあるのでしょうか。

### 【食品ロスをなくす】

まだ食べられる状態なのに「食品ロス」が問題になっています。世界中で作られる食料のおよそ3割は廃棄されているそうです。

日本では、農林水産省のデータで見ると、令和元年度

の食品ロス量の推計値は約570万トン(食品関連事業者約309万トン、一般家庭約261万トン)。これを国民一人あたりで見ると、1日あたり約124グラム(ご飯お茶碗一杯程度)、年間では約45キロになります。

食品ロスの主な原因としては、食材を買って過ぎて使い切れない、料理の作りすぎによる食べ残しなどの理由で廃棄されてしまうことが挙げられます。

とはいえ先述の食品ロス量は平成24年に推計を開始して以来最少で、徐々にではありますが、食品ロス削減への取り組みや関心は高まっているものと思います。

### 【規格外の野菜を購入する】

野菜は、市場に効率的に流通させる関係から、大きさ・形・色などを定めた「規格」があります。この規格から外れてしまった野菜は、「規格外野菜」として扱われ、店舗に並ぶことなく、加工食品やカット野菜として利用される以外は廃棄されてしまいます。

ご存知のように、店舗には形や大きさなどが整った野菜が売られています。



「傷がついている」「曲がついている」「細すぎる」などの野菜は、規格外野菜となってしまうですが、野菜の味や品質には影響しません。こうした見た目の問題や先述のような流通の効率化により、一定量の規格外野菜が存在するのです。

私たち消費者にできることは、見た目のよいきれいな野菜だけではなく、規格外野菜にも目を向けることでしょう。最近では、食品ロスなど問題意識の高まりもあり、スーパーやコンビニ、道の駅などで規格外野菜が安く販売されていたり、規格外野菜を取り扱うネット通販などもあります。

味は何ら変わらないのに、捨てられてしまうのはいかにも残念ですね。これからは、買い物時には、規格外野菜がないかどうかもチェックしてみましょう。物価の高いいま、家計防衛にもなりますし、個々が取り組めるSDGsに通じるものです。

## ？「消費期限」と「賞味期限」の違いを知っておこう！

食品には、美味しく安全に食べられる

期間が設けられていて、食品のパッケージを見ると「賞味期限」や「消費期限」の表示があります。

### 【賞味期限】

未開封の状態、パッケージに記載の保存方法守った場合、記載されている期日までは、「品質も変わらず美味しく食べられる」ことを表しています。とはいえ、この期限が過ぎたら食べられないわけではありません。インスタント食品やスナック系のお菓子、缶詰、ペットボトル飲料など、比較的傷みにくい食品に表されています。

### 【消費期限】

未開封の状態、パッケージに記載の保存方法守った場合、記載されている期日までは、「安全に食べられる」ことを表しています。肉類や惣菜、サンドウィッチ、弁当、ケーキ、生の麺類など、品質の劣化が速く、痛みやすい食品に表示されています。消費期限を過ぎた食品は、なるべく食べない方がよいでしょう。

いずれの場合も、基本的な保存方法を守りながら、開封した場合はなるべく早く、表示の期限内に食べ切るようにすることで美味しく食べれますし、食品ロスの減少にも繋がります。また、いずれの期限表示も「年月日」まで表示されていますが、賞味期限については、製造日から3か月を越えるものについては、「年月」で表示してもよいことになっています。

「食」という文字は、「人を良くする」と書きます。食べることは、すなわち生きることに他なりません。自分なりに料理を楽しむ気持ちを忘れずに、食を楽しみましょう。



# 世界を変えた 大発明

## ラジオ

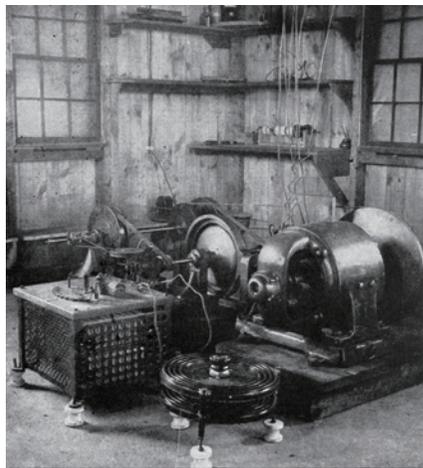
誕生によって私たちの生活を一変させた革新的なテクノロジーを紹介する「世界を変えた大発明」。前回ご紹介したインターネットに続いて今回取り上げるのは、インターネットと同じく電気の世界を舞台に情報を伝えるラジオ。現代社会において、ラジオが生み出した「電波に音や声を乗せて無線で情報を届ける技術」の恩恵を受けない日はありません。



### 世界初放送はクリスマススイブ



地域密着の生放送やパーソナリティとリスナーの距離感など、新聞やテレビとは一味異なる親しみあるコミュニケーションが魅力のラジオ。その歴史は、1888年にドイツの物理学者・ヘルツが実験によつ



フェッセンデンが1906年の実験で使用した交流発電式送信機

て電波の存在を実証したことから始まります。ヘルツはそれまで存在は予言されていたものの目に見えず触ることもできなかった電波の性質を明らかにしたのです。このヘルツの成果をもとに、イタリアの電気技術者・マルコーニが1895年に無線電信の実験に成功。マルコーニの電信はモールス信号を用いた単純な信号しか送ることができませんでしたが、物理的に繋がっていない相手に電波で情報を送るというアイデアは画期的であり、電波利用に関する研究がさらに急速に進みました。そして1900年には、かつてエジソンのアシスタントを務めたカナダ人電気

技師・フェッセンデンが電波を使った音声通信の実験に成功。さらにフェッセンデンは1906年12月24日のクリスマススイブに、自宅に作った無線局からレコード演奏や聖書の朗読を電波に乗せて流す公開実験を行って実用的な放送にも成功しました。当時の一般家庭にはラジオ受信機がなかったため、放送を聴くことができたのは船の無線技師たちなど限られた人たちだけでしたが、限定的ながらも不特定多数に向けた放送を実現させたフェッセンデンは、その功績からラジオ放送の父と呼ばれています。

### 新聞に変わる 新しいマスメディア



フェッセンデンのラジオ放送実験の成功と同時期には、電波の増幅や音声信号の取り出しに重要な役割を果たす電気部品・真空管も発明されました。真空管の誕生により長距離間でも高品質な音声を安定して届けることが可能になり、ラジオ放送の技術は格段に進歩しました。そ

して1920年11月2日、世界初の公共ラジオ放送局といわれるKDKA局がアメリカで開局し、その日行われていたアメリカ合衆国大統領選挙の開票結果を電波通信で中継。新聞よりも早く広い範囲にリアルタイムで情報を伝達できる新しいマスメディアが誕生した瞬間でした。

KDKA局が行ったラジオによるニュース放送の成果は世界中で大きな反響を呼び、初放送からわずか2年後にはアメリカだけで569局ものラジオ局が開局したそう。ラジオ放送で広告を流して広告収入を得る「民間放送」というビジネスモデルもこの頃に誕生しました。

一方、日本におけるラジオ放送は、東京・芝浦にあった東京高等工藝学校（現・東京工業大学附属科学技術高等学校）の図書室を拠点として、1925年3月22日に東京放送局が仮放送を行ったのが始まりです。その後同年6月には大阪放送局、7月には名古屋放送局も相次いで開局しましたが、翌年1926年に東京・大阪・名古屋の3局が一本化され、NHKの前

身にあたる社団法人日本放送協会が発足。1950年に民間放送の設立が認められると、新日本放送（現・毎日放送）やラジオ東京（現・TBSホールディングス）など、日本各地で民間放送が開局しました。

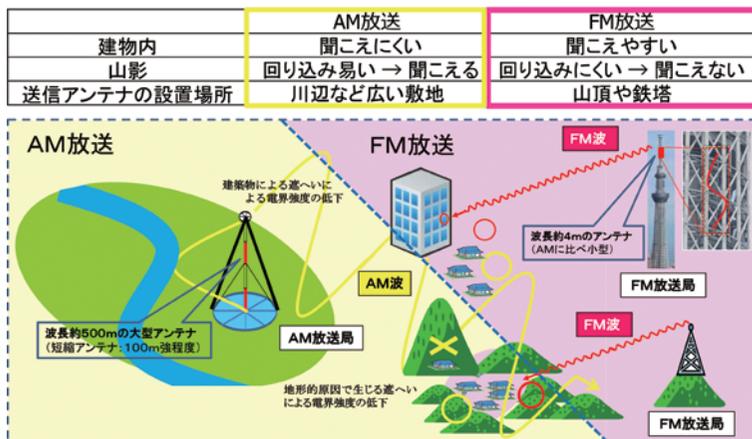
### 日本のラジオに訪れる 大きな変化



インターネット回線でラジオ番組が聴けるストリーミング配信をはじめ、コロナ禍による休校やリモートワークの普及などによりラジオを聴く若年層が増加したといわれますが、メディアの多様化によってラジオの聴取率は年々低下しています。また、日本にある47局の民放AMラジオ局のうち44局が、放送設備の老朽化や放送コストの問題から2028年秋までにFM局への転換を表明しています。FM放送の送信所は高台に設置される事が多いため、海岸部の災害の影響を受けにくいという利点がありますが、ラジオを聴く手段が減るということには変わりありません。

フェッセンデンのクリスマススイブの放

送から約120年が経ち、目まぐるしい進歩を遂げた現代社会。インターネットやテレビがメディアの主流となった現代においても災害時に情報を得る方法として高い信頼を得ています。しかし、ラジオが突然なくなることはなくても、取り巻く環境が大きく変わりつつあることは心に留めておく必要があるでしょう。



出典：総務省ホームページ  
[https://www.soumu.go.jp/main\\_content/000517855.pdf](https://www.soumu.go.jp/main_content/000517855.pdf)

ゼロから学ぶ



# 税金講座

「貯蓄から投資へ」——そんな動きを背景に、にわかに注目されるようになったiDeCoとNISA。セットで扱われることが多いが、両者は似て非なるもの。何がどう違うのか。どちらが有利なのか。いまさら人に聞けないキホンのキ。

## 自分で運用する 変額個人年金



**B** 最近、iDeCoとかNISAとか、よく目にしますが、そもそも何なのですか？ 金融商品のひとつなのですか？

**A** 両方とも個別の金融商品ということではなく、資産形成——わかりやすくいえば、お金を貯めるための制度だよ。iDeCoもNISAも、その仕組みのなかで、個別の金融商品、たとえば株式や投資信託などに投資して

## 第89回 何が違う？ — iDeCoとNISA (前編)

資産運用するんだ。

**B** なぜそんな仕組みがあるんですか？

**A** 投資や資産形成を促す目的で設けられている。両方とも税金上の優遇措置があることで、資産運用にプラスに働くようになっていいる。

**B** 資産運用で儲かっても税金がかからない、ということですか？

**A** 細かい点はあとで説明するけれど、そして両方で優遇措置は少し異なるけれど、おおざっぱにいえば、そういうことだよ。

**B** ところで、iDeCoもNISAも横文字ですが、そもそもどういう意味なんですか？

**A** iDeCoは、individual-type Defined Contribution pension planの一部をとってつけられた愛称なんだ。この元の長い名称は直訳すれば「個人型確定拠出年金」となる。

**B** 年金の一種ですか……。

**A** 年金といっても公的年金ではなくて私的年金だよ。確定拠出年金は、「拠出が確定している年金」という意味だ。「拠出」というのは掛金のこと、掛金の額が決まっている年金、ということだよ。

**B** 掛金が決まっているのは当たり前じゃないですか？

**A** そうともいえないよ。年金制度は大きく2つに分けられる。ひとつは給付つまり年金額が確定しているもの、もうひとつが拠出つまり掛金額が確定しているものだ。



**B** どういうことですか。

**A** ひとつ目の「年金額が確定しているもの」というのは、はじめに「いくら年金を払うか」を決めて、それに見合う掛金を設定するんだ。だから、給付は確定しているが、拠出つまり掛金は確定していない。年金資産の運用がうまくいかなかったりすれば掛金を増やすことになるからね。これに対し「確定拠出」は、掛金は確定しているが、給付は確定していない。運用がうまくいかないときは、給付つまり年金額が減ることになる。iDeCoの大きな特徴は、運用次第で年金額が増えることも減ることもあることなんだ。

**B** 変額個人年金保険のようなものですね。

**A** そうだね。ただ、変額個人年金は保険会社が運用するのに対し、iDeCoは加入者自らが運用する、つまりどの株に投資するかなどを自分で決める。その点は大きな違いだよ。

### 60歳になるまで引き出せない



**B** NISAのほうは何の略ですか？

**A** Nippon Individual Saving Accountの頭文字をとったものだよ。直訳すれば「日本個人貯蓄口座」となる。

**B** こちらは貯蓄口座ですか。銀行の口座みたいなものですか。

**A** 貯蓄——Saving——という言葉が入っているけれど、預金とは違う。銀行や証券会社に専用の口座を作って、株式や投資信託に投資して資産を蓄えるものだ。

**B** それで、けっきょくiDeCoとNISAはどう違うのですか？

**A** 端的に言えばiDeCoは私的な年金、NISAは投資用の専用口座ということになる。実際上の大きな違いは、iDeCoは年金のためにお金を貯める仕組みだから途中で引き出すことができない。60歳になれば年金として

受け取ったり、一時金で受け取ることもできるけれど、それまでは、死亡した場合などを除いて引き出せない。これに対しNISAは年金ではなく出し入れ自由な「口座」だから、いつでも口座内の株式や投資信託を売却して換金して、引き出すことは自由だ。

**B** iDeCoは60歳になるまで引き出せないというのはハードルが高いですね。

**A** それはそうだけど、逆にいうとだからこそ確実に老後資金を蓄えることができる、ともいえる。そして、iDeCoもNISAも税制優遇措置があることは共通だけど、ハードルが高い分、iDeCoのほうがより多くの配慮がみられるんだ（以下次号）。



都道府県別賞一等

# ありがとう 生命保険



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59回中学生作文コンクールの入賞作品をご紹介します。

第237回

## 『ロイヤルストレートフラッシュと生命保険』

福岡県 上智福岡中学校 二学年 溝口 奏真

ぼくの父はガンだ。

「トランプのポーカーなら、ロイヤルストレートフラッシュを最初の手札で配られるよりも難しいんだ」

と父は冗談を言う。珍しいガンを希少ガンと呼ぶ。オリンピックに出場した水泳の池江璃花子選手は、急性リンパ性白血病の難病を乗り越えて出場、などとニュースで報道されている。実は難病にも定義があり、十万人に六人の発生率で、どんな病気が難病に該当するか、細かく決まっている。そうなる则该当しない病気も出てくる。父は百万人に一人の確率でなる大変珍しいガンで、難病の定義にあてはまらない。ポーカーについて調べたら、本当に父の言う通りで、ロイヤルストレートフラッシュの方が一・五倍、父のガンより出やすいのだ。カジノで大儲けできるレベルだね、と笑いながら、心の底ではとても驚いた。そんな誰も聞い

たことのない、普通の医者でも知らないほど珍しい病気には、難病という名前はつけられていないのだ。

こうした事情もあり、家ではよくお金の話をする。国には健康保険という制度があり、加入者本人は医療費の三割を負担すればいい、安心できるいい制度と思う。しかしすべての病気に三割負担が当てはまるわけではない。難病程度なら保険が適用されるが、父の場合は病気がまれ過ぎて、保険の対象にはならないのだ。そうなるですべてが自己負担になる。そして抗ガン剤はとても高いと聞いた。

なので、家ではお金の話をよくする。国民全員が対象の健康保険の他に、個人が自分で加入する保険があり、生命保険がその例だ。加入した本人が亡くなってしまった時に支払われる保険で、父はそれについてぼくに話した。父が亡くなったら、保険金が支払われる、しかし保険金だけで

は、ぼくや妹や母がこれから将来にわたっては生活できない、と。ただ、ぼくの学費を何とか出せる程度にはなると言った。もし父に何かがあったら、母も働かなければいけない。仕事が見つかるかもわからない。ぼくは、自分が母に代わって家や妹の面倒を見て、塾に行きたいのを我慢しなければいけないと覚悟した。

まず今できることとして、家事を手伝い、食べたいご飯を自分で作れるようになった。妹もそうした。そして将来は奨学金をもらえくらいい、がんばって成績を上げたい。自分のことを自分でやる責任を持ちたいと思う。

生きていくためにはお金が必要なのが現実だ。残された家族は、お金のことがとても不安だ。生命保険金があることで、お金が無くなって家を追い出される、食べるものにも困るような時は、すぐには来ない。ぼくが食べたいお菓子を買えなかったり、お金がなくて学校で恥ずかしい思いをしなくてすむ状態が何年かある。こうして、当面の生活が安定することは、家族にとっても安心だ。生命保険という制度があるのは、それが身近になってみて、本当に助かるとわかる。

父から「早く自立するように」とも言われた。自分の力でお金を稼いで生活していけという意味だ。数年の間を保険金でやりくりできたら、義務教育が終わって高校生くらいから自分の力で生きていくという意識をしないといけないと思う。

### 新刊のご案内

#### 「ねんきんガイド」、「ほけんのキホン」の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などの仕組みを図表や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、繰上げ受給時の減額率の緩和や繰上げ受給の上限年齢引上げ、在職老齢年金制度の見直しなど、2022（令和4）年4月からの公的年金制度改革を反映しています。

B5判・68ページ（オールカラー）  
1部200円（税込・送料別）



「ほけんのキホン」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。今回の改訂では、データの最新化とあわせ、電子書籍でもより見やすくなるようデザインを修正しました。また、新たに「生命保険契約照会制度」についても掲載しました。

B5判・64ページ（オールカラー）  
1部200円（税込・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/>）でどうぞ。電子版をAmazonで販売しています!

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。

メールマガジン 生命保険・生活設計に関する情報をお届けしています



そしてぼくの祖父もガンになった。二週間前にわかり、すぐ入院した。このように、ぼくは人生では突然どんなことがあるかわからない経験を身近にしているの、突然家族に起きる不幸なことに備えることは大事だと理解している。そして同じ学年のクラスの友達よりも、少しは自分が成長できたと思う。辛くても、前を向いて生きるしかない。その生きる最中のいざという時に、頼りにできる存在が保険なのだ。

## Q&A

第66回

### 75歳で後期高齢者に、 年下の妻の健康保険は？

險者になるなどの対応が必要です。

「被扶養者」の制度はない

どうかにより判断されます。Aさん夫婦の場合、Bさんがこの要件に当てはまるのでAさんが被保険者である健康保険の被扶養者になっているわけです。

公的医療保険には健康保険（協会けんぽや健康保険組合が運営するもの）や国民健康保険（市区町村などが運営するもの）がありますが、いずれも対象は75歳未満の人であり、75歳以上の人はすべて後期高齢者医療制度の対象になります。すなわち、健康保険の加入者も国民健康保険の加入者も75歳になると、それらから脱退し、後期高齢者医療制度の被保険者になります。

以下、説明の便宜上、相談者をAさん、その妻をBさんとして話を進めます。健康保険では被保険者（Aさん）に扶養さ

れている人（Bさん）は被扶養者という扱いになります。「扶養されている」というのは「生計を維持されている」ということで扶養されている人（Bさん）の年収が一定額（60歳未満は130万円、60歳以上は180万円）未満であるか

さて、Aさんが75歳になると、Aさんは後期高齢者医療制度の被保険者になりますが、Bさんはまだ75歳になっていませんので後期高齢者医療制度の対象ではありません。一方でAさんは健康保険の被保険者ではなくりますから、Bさんも健康保険の被扶養者ではなくなります。また、後期高齢者医療制度には被扶養者という制度はありません（扶養家族も含め一人ひとりが被保険者になります）ので、BさんはAさんとは別に、公的医療

保険に入る必要があります。

もし、Aさんのほかに、家族に健康保険の被保険者がいれば（たとえば子どもが会社員であるなど）、その被扶養者として健康保険に入ることが考えられます。しかし、そうした家族がいなければ、Bさん自身が国民健康保険の被保険者になる必要があります（市区町村役場で手続

問もなく75歳になります。75歳になると後期高齢者医療制度の対象になるとのことです、その保険証が送られてきました。私は会社経営をしていて、

これまで協会けんぽに加入しています。妻は2つ年下で私の健康保険の被扶養者になっています。私が75歳になって協会けんぽから後期高齢者医療制度に移ると、妻の健康保険はどうなるのでしょうか？

後期高齢者医療制度には被扶養者の扱いはありません。したがって、

奥さまは独自に国民健康保険の被保

素敵な人がやっている小さな習慣

～意志ある心の声が主役～

残暑とはいえ、空を見上げると心が軽くなる季節ですね！まるで季節の変化を楽しむように、いつでも気持ちよく過ごしたいと思いつつも、何となく気持ちが落ち込む瞬間は誰にでもあるものです。そこで今回は、自分が上手くいかない時や迷った時に“心を軽く前向きにする”簡単な方法をご紹介します。まずは、気持ちが落ち込んだ時に無意識に口にして自分の「言葉のくせ」を思い出してみます。「言葉のくせ」というのは“意思のない心の声”です。たとえば、上手くいかずにガッカリした時に「あ～あ～、疲れた」と言ったりしませんか？この何気なく使っている「言葉」に今一度意識を向けてみましょう。もしかしたら、自分に言ってあげたい本当の心の声は「今日の私はホントに頑張った」なのかもしれません。大切なのは“意思がある心の声”を主役にするのです。言葉の習慣が変わると気持ちも行動も驚くほど軽くなるのを感じますよ♥



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、起業。オンラインを活用したセミナー・講演・研修を数多く実施。コミュニケーショントレーニングの受講者は全国規模で5万人を超える日本では数少ないヒューマンスキル分野で20年以上のエキスパート。中でも女性の自立・起業支援の活動には情熱が高く「自分を活かす」ことをテーマにした講演・セミナーは業種を超えて大好評。日経BPコラムニスト、2児の母。セミナー・講演イメージ▶ <https://fcommu.net/>



Bさんが国民健康保険に加入すれば、保険料の納付が必要になります。健康保険では、被扶養者分の保険料の負担はありませんので、新たな保険料負担が生じます。ただし、このようなケース（健康保険の被保険者が75歳になって、その被扶養者が国民健康保険の被保険者になっ

保険料負担が生じるが……



きが必要です。

た場合)には、国民健康保険の保険料が減免されることになっています。ところで、後期高齢者医療制度では、病院などで診療を受けた場合の自己負担割合は原則1割となっています。健康保険では70歳以上の人の自己負担割合は原則2割なので、自己負担は少なくなりません。ただし、いずれもいわゆる現役並み所得者は3割とされています(Aさんは会社経営者なのでこれに該当するかもしれません)。また、今年(2022年)

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/>

10月から、後期高齢者医療制度にも、自己負担割合が2割の区分が新設され、所得に応じて、1割、2割、3割のいずれかになります。

## 岩崎 裕行さん

メットライフ生命保険株式会社  
京都烏丸エイジェンシーオフィス

1976年（昭和51年）6月30日生まれ。  
京都府京都市出身。平成18年4月に  
募集人登録、勤続17年目。  
エイジェンシーブレイキング  
マネージャー兼エグゼクティ  
ブコンサルタント。社内表  
彰はTOPクラブ2回、MVP  
1回。MDRT3回入会。  
趣味は妻と外食。家族は妻  
と子供1人。血液型A型。



# 心のかけはし

Vol.120



## お客様のドラえもんになりたい

## く個々のお客様にあわせた

## 情報提供をするための工夫

『お客様が日々笑って過ごせるように』という営業理念のもと、  
保険商品のことだけでなく、さまざまな情報を提供し、  
人生に寄り添えるよう心がけています

### 自己管理を考えるように

——異業種からのご転職だそうですね

**岩崎** 当時、仕事がとても忙しかったので、家族も大事にできる働き方をしたいという思いがありました。そのときに、目標にしたいと思えるような方が弊社にいたので転職を決めました。もちろん、生命保険業界も仕事量が多いですが、自分で仕事を管理することを意識するようになったことで、家族の時間も大切にしながら続けることができています。

——岩崎さんにとって目標にしたい先

輩はどのような方だったのですか

**岩崎** お客様の方を向いて仕事をされて

いた姿が印象的でした。また、社内の世話役やJ A I F Aの活動も積極的にされるなど、とにかく面倒見の良い方なのです。人は、仕事に対してさまざまなモチベーションがあると思います。この業界は、活躍できれば、収入にも直結します。しかし、自分は収入だけでモチベーションを保つことができないな、と考えました。先輩の生き方を目標にしましたが、いまの自分の仕事に対する考え方のベースになっています。

——最初の営業開拓はどうされましたか  
**岩崎** 前職の営業先のお客様とそのままお付き合いさせていただくところから始めました。反応はさまざまでしたが、たくさん支えていただきましたね。お客様が増えていくうちに、自分の中で、営業理念が固まってきました。

——具体的に岩崎さんの営業理念を教えてください

**岩崎** お客様に一生涯笑って過ごしていただきたいと思っています。特に、女性の方が家庭の中心で、家事育児仕事、すべてにおいて、大車輪の活躍をされている。その上、お金の勉強や保険の勉強もしないといけない。そんな女性の方が安心して笑顔で過ごせるようなサポートができたらいいなと考えています。その中で、生命保険など私が提供するサービスで担<sup>にな</sup>える部分は、提案につなげていきます。サポートといっても、それほど大層なことでもなくてもよいのです。たとえば、先日、お客様のご自宅のインターフォンが壊れたというお話を聞いて、状況を詳

しく伺ってみると火災保険の給付ができるかもしれないことに気づきました。そして、給付申請のアドバイスをお伝えして喜んでいただけただけがありました。ほんとうに、ちょっとした雑談から始まった話なのですが、そうやって、日々の生活に自分の存在が役に立てたらいいなと思っています。

——お客様から喜ばれたでしょうね



**岩崎** ちょっとしたことでもお役に立てたら嬉しいですね。とにかく、何か聞かれたら、「どんな分野のことでも答えますから、何でも聞いてください」とお伝えしています。もちろん、ご相談を受けたときに何でも答えられるように、専門分野を問わず幅広い情報の引き出しを持つておくようにしています。相談をしたら悩みを解決してくれる、ドラえもんのような存在でありたいと思っています。

### 紹介し人脈を広げること

——岩崎さんの販売先について教えてください

**岩崎** 8割以上が個人営業になります。法人契約も、元々は個人的にお付き合いがあつて、事業を立ち上げられたり、拡大されたりという方が多いです。手続きなどが必要な過程ではその分野の専門家を紹介しつつ、保険の紹介もさせていただくという流れになります。また、17年働いていると、当時は会社で役職がな

かった方が、役員になられることもあるので、そこからご契約に繋がっていくともあります。いずれにせよ、アフターフォローをしっかりとしながらお付き合いを長く続けることが大切だと考えます。

——長く営業を続けていくための、紹介のコツがあったら教えてください

**岩崎** 紹介というのは、お客様が生命保険が良いということを実感していただけた場合に自然に発生するものだと思います。ですから、生命保険の話聞いてくださる方を紹介いただく、という手法を私は使いません。生命保険は必要なものですが、良いと実感しづらいからです。紹介、ということをもう少し大きな視点から捉えるようにしています。

——もう少し具体的に教えてください

**岩崎** 私は、紹介とは人脈を広げることだと捉えています。そう考えると、なにも最初から保険の話ができる人を紹介してほしい、と誰かに依頼する必要はないのです。紹介してもらえるときかけは、保険の話題ではなくていいと思っていま



す。その代わりに、話題になるネタの引き出しをたくさん増やしておくことが重要です。ちょっとした投資の話、美味しいお店の話など、こちら側から頼まなくてもお客様に拡散していただけそうな話題をきっかけにご紹介をいただき、人間関係を作った上で保険も提案させていただくというような多角的なアプローチをしています。

自分にはかできない、  
お客様のための情報提供を目指す

——長年営業をされて気づかれたことはありますか？

**岩崎** 今まで、たくさんのお客様に支えられてここまで来ることができましたが、私が営業を始めてから、17年という年月が経ちました。つまり、ずっとお付き合いのあるお客様も、長い方だと17年という月日が流れている、ということですね。もちろん良い面もあります。出会った頃は経済的なご事情で、それほど保険には加入されないという方でも、時間が経つことで、貯蓄性商品に対する需要が出てくることもあります。ご家族の状況が変わって、お子様の保険を考えてくださる方もいます。一方で、新しい客層を開拓しないと、自分がお世話になっていくお客様は年齢が上がっていき、最適な保険を提案しづらい状況になることもあります。そこで、主に30代くらいの、住宅を購入しようと検討している層へアプ

ローチをしてきました。この場合も情報提供を意識していきます。住宅購入を検討している層と知り合うためには、ハウスメーカーとタイアップすることが必要です。ですから、ハウスメーカーにとってのメリットを作って繋いでいただき、お客様へ提案していくという、二重のアプローチを用いています。すべての方に



喜んでいただけるような情報提供を心掛けるようにし、いざというときに頼れる存在を目指しています。

——非常に遠回りな活動にも見えます

### 岩崎

そう言われても仕方がないかもしれませんが、自分にとって、お客様のお役に立っているという満足感を得られるやり方だと考えています。でも、インターネットの時代では、SNSやYouTubeなどで簡単に情報にたどり着ける時代なので、もはや、ライバルはYouTubeの動画だったりします。ある程度の情報であれば、検索したらすぐに出てきてしまいます。自分に何ができるのかということ、そこを突き詰めると、いろいろな情報を組み合わせ、それに応じたサービスや人の紹介ができるという、お客様にとってのオンリーワンのサービスの提供をすることなのです。情報を複合的に利用して、よりお客様に寄り添えるような人間関係を作る、それが、私自身の生命保険営業の真髓なのではないかと思っています。

## 応 援 メ ッ セ ー ジ

個人営業をこなしながら、採用や育成も同時にこなしているという岩崎さん。その活動の背景には、お客様へのアフターフォローの質を確保したいという思いがあります。

『営業担当が退職した後の、お客様の引継ぎとアフターフォローサービスについて見落とされがちである』という問題は、生命保険業界全体にいえることだと考え、その対策として、自分の跡継ぎを育てたいという思いをお持ちです。

お客様を大切にし、業界の未来を見つめる岩崎さんのお姿に感動しました！

### 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、鉄ミネラルアドバイザーなど、『人とモノとパシヨをつなぐ』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 イトセトラ

第138回



## 使い方に気をつけて! クレジット カードの信用力が落ちる行為

便利な分、  
きちんと使わないと危険!



クレジットカード(クレカ)は街中やネット  
トで使えるだけでなく、お得なポイント  
もついて支払いの後払い。とても便利な  
ツールですが、使い方に気をつけないと信  
用力が下がって損をする可能性もありま

す。特に、次のような場合は要注意です。

### ① 短期間に多くのクレカを申し込む

何枚ものクレカを一気に申し込む「多重  
申込」をすると、審査が通りにくくなる  
と言われています。クレカ審査の際、カー  
ド会社はクレカの情報を管理する「信用情  
報機関」の情報を参照します。申込情報は  
信用情報機関に6か月間保管されるので、  
当然ながらカード会社は多重申込に気づ  
きます。そこで「返済能力以上にお金を使  
いたいのでは?」とカード会社に判断され  
てしまうと、審査が通りにくくなるので  
す。もし複数枚のクレカを申し込みたい場  
合は、6か月以上間隔をあけたほうがい  
いでしょう。

### ② クレカを短期間で解約する

クレカを発行すると、特典としてポイン  
ト還元やキャッシュバックが受けられたり、  
景品がもらえたりします。しかし、特典  
を目当てにしてクレカを作り、特典を受け  
取つてすぐ解約した場合、カード会社は「特  
典目的の発行だった」と判断し、次回以降  
のカード発行を断られる恐れがあります。

最低でも1年程度はクレカを使って

(もしくは保有して)から解約しましょう。

### ③ クレカで換金性の高いものを買う

ギフト券や商品券、ブランド品といっ  
た換金性の高いものをたくさん買うと、  
クレカの「現金化」について疑われてし  
まいます。これらを金券ショップなどで  
売って、現金に変えているのでは……と  
思われてしまうのです。クレカの現金化  
はカード会社の規約で禁止されており、  
もし発覚するとクレカの利用停止や強制  
解約になることも。以後の審査も通り  
にくくなるでしょう。

### ④ クレカの支払いを滞納する

クレカの使い方でもっともよくないの  
は、支払いの滞納です。滞納するとクレ  
カは使えなくなり、支払いが遅れば遅  
延損害金を支払う必要も出てきます。

クレカの滞納が常態化すると、滞納履  
歴が信用情報機関に保存され、クレカだ  
けでなくローンやスマホの買い替えにま  
で影響が及ぶ場合があります。できるだ  
け速やかに返済しましょう。



# ログイン方法が簡単になりました!

## 「JAIFA学習帖」サイト

今すぐログイン



生命保険営業に必要な情報を学べるサイト  
「JAIFA 学習帖」をぜひご活用ください!!

JAIFA 学習帖



7月～9月のアクセスコード「0270」を入力し、ログインボタンをクリック

※10月～12月のアクセスコードは「1201」に変更となります。

JAIFA 学習帖の  
ログイン方法



2022年  
4月以降の  
ログイン方法  
について

- 利用開始にあたっての会員情報入力・変更が不要となり、アクセスコード入力のみでログイン可能です。
- ログインのためのアクセスコードは、本誌 Present に掲載いたします (3か月に1回変更されます)。
- 2022年3月以前にメールアドレス+パスワードでログインされていた方も、お手数ですがアクセスコードの入力をお願いいたします。



今後いつでも見やすいようにホーム画面に追加しましょう。

iPhone なら画面の下部、iPad なら画面上部のマークをタップ!  
アンドロイドの方は：をタップ!  
※機種により操作方法が異なる場合があります。



タップ!  
※ iPhone、iPad での操作。アンドロイドでは機種により操作方法が異なる場合があります。



ホーム画面に追加されたアイコンをタップすれば、学習帖がいつでもすぐに見られます!



閲覧数  
No.3

閲覧数  
No.1

閲覧数  
No.2

### 新コンテンツ

毎月月初にコンテンツが追加されていきます。

- 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)  
9月追加予定：個人No.12ご加入の生命保険が金融類似商品の対象となる条件をご存じですか？
- “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)  
9月追加予定：【法人】損益計算書



# JAIFA創立60周年記念大会



## 参加者募集開始のご案内

開催日

2022年10月13日(木)・14日(金)

大会規模

4,500名

開催場所

ヒルトン福岡シーホーク

今年度はJAIFA創立60周年を記念し、福岡県福岡市にて開催されます。令和ゆかりの地でご来福をお待ちしています。福岡ご当地グルメもお楽しみください。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。

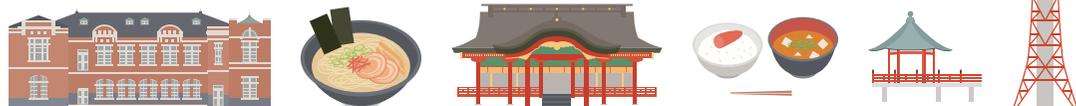
### 大会参加定員について

- 10月13日(木)  
創立60周年記念式典・レセプション  
参加定員 ▶ 900名
- 10月14日(金)  
創立60周年記念大会  
参加定員 ▶ 4,500名

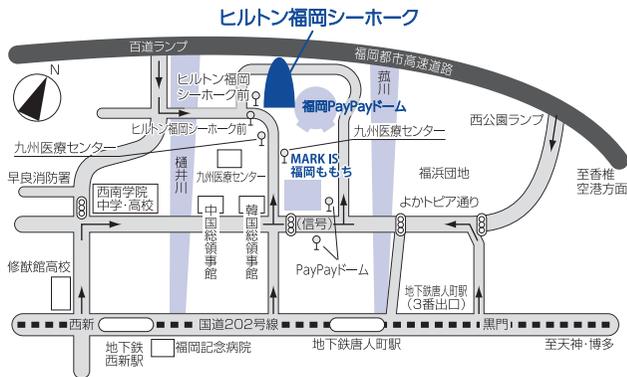
### お申し込み方法について

お申込み方法はWEBのみ、1人につき1申込みとなります。(複数での購入はできません。)定員になり次第締め切らせていただきますので、お早めにお申込みください。

今大会は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けます。



## ■ アクセス



### 地下鉄で…

- 福岡空港** から  
地下鉄空港駅から乗車  
> 唐人町駅下車 > タクシー・バス6分
- 博多駅** から  
地下鉄博多駅より乗車  
> 唐人町駅下車 > タクシー・バス6分
- 天神** から  
地下鉄天神駅より乗車  
> 唐人町駅下車 > タクシー・バス6分

### バスで…

- 福岡空港** から  
「福岡空港国内線」から【139番:福岡タワー】乗車(約40分)  
> ヒルトン福岡シーホーク前バス停下車(徒歩1分)
- 博多駅** から  
「博多バスターミナル」6番乗り場から【306:福岡タワー、藤崎、藤崎・金武営業所】乗車  
> ヒルトン福岡シーホーク前バス停下車(徒歩1分)
- 天神** から  
「天神バスターミナル前」から【W1:福岡タワー】乗車  
> ヒルトン福岡シーホーク前バス停下車(徒歩1分)

## 創立60周年記念式典・レセプション／創立60周年記念大会

### ■ お申込み方法 ※本年度はWEB申込みのみとなります。



#### 重要な確認!!

まず初めにご確認ください。

- 先着順での対応といたします。お申込みはお一人様につき1枚のみ。キャンセルはできません。
  - クレジット決済でのご購入となります。領収書はマイページにて発行が可能です。
  - ご使用のパソコンが会社業務用である場合、ネット環境が異なるため、登録できないケースが想定されます。
  - また、スマートフォンを含め、フリーEメールアドレスの受信設定が出来ていないと、登録したEメールアドレスへ完了通知が届かないということもあります。
- ※参加申込手続上のトラブルは、JAIFAでは一切責任を負いません。※状況によってweb開催となる可能性がございます。

## お申込みの流れ

- 1 大会専用申込webサイトにアクセス  
<https://sec.tobutoptours.co.jp/web/evt/2022jaifa/>
- 2 「はじめての申込はここをクリック」をクリックして下さい。
- 3 「ご利用規約」をご確認のうえ、同意する場合はメールアドレスを入力して「同意する」ボタンを押して下さい。
- 4 新規ユーザー登録画面で、申込担当者名・パスワード等を登録しアカウントを作成して下さい。
- 5 アカウント作成後、マイページに推移します。引き続き参加者情報を登録して下さい。

WEB申込み  
QRコード



申込みTOP画面 ※イメージです。



### お申込み期間

2022年8月5日(金) 10:00 ~ 2022年9月16日(金) 18:00まで

【お問合せ専用メールアドレス】 [2022jaifa@tobutoptours.co.jp](mailto:2022jaifa@tobutoptours.co.jp) 【お問合せ電話番号】 092-739-0010

※東武トップツアーズ(株) 福岡支店代表電話番号 (担当名:西村・海田・中島)



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。

## 出店ブース

福岡ならではのグルメが味わえるブースをご用意。他にもお土産や特産品、生命保険関連図書販売、セミナー案内などを集めたコーナーを開設。開演までのお時間をゆっくりとお過ごしいただけるコミュニケーションエリアです。

※写真はイメージです



## チャリティ&ECO活動

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え、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も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頂き喜ばれています。

J A I F A では、人間の未来を確かにする  
「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。

## スケジュール

### ●10月13日(木)

#### 創立60周年記念式典・レセプション

会場／ヒルトン福岡シーホーク

13:00 受付入場開始・出展ブースオープン

14:00 開演

15:00 終了

<レセプション>

15:15 オープニング

乾杯

アトラクション

表彰式 (Best of the Year賞)

17:45 終了

### ●10月14日(金)

#### 創立60周年記念大会

会場／ヒルトン福岡シーホーク

09:00 受付入場開始・出展ブースオープン

10:00 オープニング

アトラクション

講演 河野景子氏

工藤公康氏

スペシャルスピーカー 柴田和子名誉会長

15:30 エンディング

※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。

※福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。



## 理事長ごあいさつ

平素よりJAIFAの活動にご理解ご支援を賜りましてありがとうございます。おかげさまでJAIFAは、創立60周年、名称変更から20周年、公益社団法人移行10周年の「トリプルアニバーサリーイヤー」を迎えます。創立時に立ち返り公益の立場から更に事業活動を推進して参ります。記念大会は例年の年次大会を2日間に拡大して、ヒルトン福岡シーホークにて開催致します。全国から広く皆さまにご参加頂くことで、大会を盛り上げて頂きますようお願いいたします。

理事長 **金井 敬司**

### 講師 **工藤公康**氏(前福岡ソフトバンクホークス監督)

講演  
テーマ **未来を切り拓く思考と行動**～“当たり前”から紐解く大切なこと～

1963年愛知県生まれ。名古屋電気高校(現・愛工大名電)3年生の夏、全国高校野球選手権大会にて、ノーヒットノーランを達成するなど、ベスト4進出の原動力となる。同校卒業後、ドラフト6位で西武ライオンズに入団しエースとして活躍。2011年12月9日に引退するまで、4球団で現役実働生活29年、224勝をあげた。現役生活で在籍した3球団で日本一、2015年～2021年福岡ソフトバンクホークスの監督として3度のリーグ優勝、5度の日本一に導いたため『優勝請負人』と呼ばれている。この実績と経験をもとに、「勝つための組織マネジメント」「勝ち続けるための準備とシミュレーション」について語ります。



講師 **工藤 公康**氏

### 講師 **河野景子**氏(フリーアナウンサー/エッセイスト)

講演  
テーマ **ピンチをチャンスに!**～生き抜くためのふんばる力～

1964年宮崎県生まれ。1988年上智大学外国語学部フランス語学科卒業後の1988年～1994年フジテレビアナウンサー時代は、報道・情報・バラエティと幅広いジャンルで活躍。フランス・パリ支局駐在経験もある。1994年、フリーアナウンサー転身後も『投稿!特ホウ王国』の司会などに出演。2016年、株式会社ル・クルール設立、『河野景子のことばのアカデミー』開校し、確かな理論と自身の経験から効果的なコミュニケーション術のレッスンを行っている。アナウンサー・相撲部屋の女将として経験したことをもとに、「自己啓発」「効果的な話し方」など幅広いテーマでお話します。



講師 **河野 景子**氏



### スペシャルスピーカー

名誉会長  
**柴田 和子**氏



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9号60巻)令和4年9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 金井敬司 定価三〇〇円 送料七十二円(会員の場合、購読料は会費に含まれます)企画制作 株式会社手帖保険P.S.研究所



# JAIFA 創立60周年記念大会 IN 福岡

## Opportunity ~次を見据えよう~

かたらんね! まっとうよ福岡!



**講演**  
前福岡ソフトバンクホークス監督  
**工藤公康氏**  
講演テーマ 未来を切り拓く思考と行動  
~“当たり前”から紐解く大切なこと~



**講演**  
フリーアナウンサー / エッセイスト  
**河野景子氏**  
講演テーマ ピンチをチャンスに!  
~生き抜くためのふんはる力~



**スペシャルゲスト**  
伝説のセールス・レディ  
**柴田和子名誉会長**

2022年 10月 13日(木), 14日(金)

創立60周年記念式典 レセプション 参加費 10,000円  
創立60周年 記念大会 参加費 3,000円

※2日間参加する場合は、両方のチケットをご購入下さい。  
ところ: 福岡市 ヒルトン福岡シーホーク  
お問合せ先: 状況によってweb開催となる可能性もございます。  
あなたの生命保険担当者・またはJAIFA本部・地方協会・JAIFA会員におたずね下さい。  
参加費: JAIFA会員・非会員・一般のお客様 同様

福岡ならではのイベントや美味しいグルメも!



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

JAIFAとは、生命保険の認知向上と一般消費者の利益保護を目的とし、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見聞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。