

Best Advice

[ベストアドバイス]

2015 Vol.3

CONTENTS

プレジデントダイアログ

[メットライフ生命保険株式会社 執行役員 森田 裕之]

メットライフ生命保険株式会社 福利厚生制度のご案内

メットライフ生命保険株式会社 さいたま支社 支社長 檜 悠



総合保険代理店

株式会社 リスクマネジメント
RISK MANAGEMENT

440 社の企業様にご支持いただきまして おかげさまで創業 32 周年

保険代理店は品質（態勢整備力・提案力・事故対応力）で選ぶ時代です。

“ 隙間・重複 ”

賠償責任から傷害、自動車、火災保険まで補償の隙間、重複を作りません。

“ 事故 ”

事故の専任担当がおりますので安心して契約をお任せいただけます。（年間 400 件対応）

“ 企業防衛 ”

損害保険、生命保険を組合せて BCP から事業承継まで企業活動を将来に渡ってお守りします。

会社概要

法人設立 昭和 58 年 7 月

資本金 1,000 万円

代表者 代表取締役社長 稲垣 順久

取扱高 損害保険契約件数 5,400 件 損害保険保有高 3 億 4 千万円

生命保険契約件数 4,530 件 生命保険保有高 4 億 9 千万円

従業員 15 名（営業担当 7 名・業務担当 3 名・事故担当 1 名・テレマーケティング担当 1 名）

顧問先 税理士法人 PLUSONE

CWM 総研社労士事務所

菅沼法律事務所

取引保険会社 損害保険会社（7 社）

MS&AD あいおいニッセイ同和損保 AIU 保険 エース損害保険株式会社 SECOM セコム損害保険 損保ジャパン日本興亜

東京海上日動 MS&AD 三井住友海上

生命保険会社（11 社）

NN Afac アフラック オリックス生命 Gibraltar ジブラルタ生命 Sony Life 損保ジャパン日本興亜ひまわり生命

一生涯のパートナー 第一生命 東京海上日動あんしん生命 NISSAY MS&AD 三井住友海上あいおい生命 MetLife

少額短期保険会社（1 社）

Myo 少額短期保険株式会社（ペット保険）



株式会社 リスクマネジメント
RISK MANAGEMENT

〒332-0034 埼玉県川口市並木4-3-7 ジブラルタ生命川口ビル7階

TEL 048-271-5155 (代) FAX 048-271-5156 E-mail info@riskmng.co.jp

受付時間／9:00～18:00 定休日／土・日・祝

<http://www.riskmng.co.jp>

riskmng

検索

季刊誌に寄せて

リスクマネジメント社と弊社との取引は、リスクマネジメント社の歴史と同じく、今年で33年目を迎えます。

リスクマネジメント社は、創業以来一貫して「地域に根ざしお客様をお守りする」という保険代理店の使命を全うされており、埼玉県内の弊社のトップクラスの代理店としてご活躍をいただいております。また、生保、損保とともに扱う総合保障サービスについても、同業他社に先駆けて30年以上前から取り組みを頂いております。

生命保険は、長期に渡りお客様に保障をご提供する商品です。ですから、そのプランニングを行なった保険代理店は、いざという時のために、常に地域に密着し、存在し続ける責任があります。

リスクマネジメント社は、その30年以上の歴史において、常にお客様のそばに存在し、総合保険代理店のあるべき姿を実現されております。

末筆ではありますが、すべてのお客様のご健勝とご発展を祈念するとともに、リスクマネジメント社が地域の皆様に選ばれ、愛され、より一層のご安心をお届けできるよう、弊社も全力で支援をして参ります。

引き続き一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

メットライフ生命保険株式会社
さいたま支社 支社長 飯島 秀樹



メットライフ生命のCEB(従業員総合保障プラン)※1は、企業・団体の皆さまの様々なニーズにお応えします。

団体保険および医療保障保険(団体型)の契約団体数合計 ※2

新契約団体数

No.1 ※3

保有契約団体数

No.1 ※3

※1 メットライフ生命のCEB(従業員総合保障プラン)は、無配当総合福祉団体定期保険と新医療保障保険(団体型)のセットプランを指します。 ※2 団体保険(団体定期保険・総合福祉団体定期保険・団体信用生命保険・消費者信用団体生命保険・その他の保険)および医療保障保険(団体型)のべ契約団体数の合計を示します。(共同引受契約のすべての契約団体数を含む。) ※3 一般社団法人生命保険協会「生命保険事業概況(平成25年度版)CD-ROM」よりメットライフ生命が集計。また、新契約団体数は2013年4月1日～2014年3月31日までの新契約団体数、保有契約団体数は、2014年3月31日現在の保有契約団体数を指します。

メットライフ生命とは

メットライフ生命は、日本初の外資系生命保険会社として1973年に営業を開始し、多様な販売チャネルを通して、個人・法人のお客様に革新的かつ幅広いリスクに対応できる商品を提供してまいりました。現在は日本法人「メットライフ生命保険株式会社」として、お客様に常に寄り添い、お客様自らが自信を持って最適な保障を選ぶお手伝いをし続けることに努めています。当社は、約50カ国で1億人のお客様に生命保険、年金、従業員福利厚生、資産運用サービスを子会社および関連会社を通して提供する世界最大級の生命保険グループ、メットライフの一員です。(2015年9月現在)



[お問い合わせ先(募集代理店)]

[引受保険会社]

株式会社リスクマネジメント
〒332-0034 埼玉県川口市並木4-3-7 F
電話:048-271-5155 FAX:048-271-5156

MetLife
メットライフ生命

メットライフ生命保険株式会社
〒130-0012 東京都墨田区太平4-1-3

Comprehensive Employee Benefit

CEB

メットライフ生命の
従業員総合保障プラン

福利厚生制度のご案内

CEBとは、無配当総合福祉団体定期保険と新医療保障保険（団体型）のセット商品です。

～安心の保障と、心身両面から社員をサポートするしくみを効率的に準備できる保険が**CEB**です。～

弔慰金制度としての

[死亡保障]

無配当総合福祉団体定期保険
Comprehensive Employee Benefit

万が一のとき、従業員のご家族への十分な保障を確保します。

見舞金制度としての

[医療保障]

新医療保障保険（団体型）
Comprehensive Employee Benefit

もしもの時の安心が会社に対するの満足度につながります。

健康管理制度としての

[商品付帯サービス]

サービス提供：ティーベック株式会社
Comprehensive Employee Benefit

従業員の皆様の日頃の健康管理やメンタルヘルス対策の一助としてご活用できます。

※このサービスの内容は、2015年9月1日現在のものであり、サービスの内容は予告なく変更もしくは中止される場合があります。＊このサービスはティーベック株式会社が提供します。保険契約による保障とは異なります。＊このサービスのサービス対象者は、被保険者のみとなります。ただし全員加入団体については被保険者となっていない方でも保険加入資格のある方（団体の構成員のうち被保険者範囲に入っている方）はサービスの対象となります。（保険加入不同意の申し出があった方は対象外となります）＊このサービスをご利用の際には諸条件があり、ご要望に添えない場合があります。

■グループ保険の特徴

24時間保障

充実の保障内容

お手頃な保険料

全額損金算入※1※2

弔慰金の非課税枠※2※3

※1 団体（企業）が負担された保険料は全額損金として計上できます。
※2 2015年9月現在、将来、税法上の改正により変更される可能性があります。実際の税務取扱いについては、所轄の税務署にご確認ください。
※3 弔慰金を受取った相続人は一定の金額の非課税があり、業務上死亡の場合は賞与を除く死亡時給与との6ヵ月分、業務外死亡の場合は賞与を除く死亡時給与との6ヵ月分となります。なお、死亡時給与とは、俸給、給料、賃金、扶養手当、勤務地手当、特殊勤務地手当等の合計となります。

死亡退職金・弔慰金規程の準備は福利厚生制度の『根幹』です。さらには、見舞金規程の制定も必要であると考えられています。

■福利厚生制度の導入状況

死亡退職金・弔慰金制度の導入率は

88. 8%

（複数回答）

総合福祉団体定期保険の導入率は

43. 2%

（労働組合含む・複数回答）

今後の福利厚生制度の重点分野「医療」と回答した企業が

32. 1%

（複数回答）

公益財団法人 生命保険文化センター「平成14年度 企業の福利厚生制度に関する調査」

■20～59歳の死亡者数

不慮の事故による死亡

約5.9%（約0.5万人）

病気・自殺など不慮の事故以外の死亡

約94.1%（約8.9万人）

厚生労働省「平成26年人口動態調査（確定数）」より算出

■20～59歳の推計入院患者数※1

ケガなど、その他による入院※2

約9.0%（約2.4万人）

病気などによる入院※3

約91.0%（約24.3万人）

厚生労働省「平成23年 患者調査」より算出

ご契約例

■死亡保障：死亡保険金額 全員一律 500万円

■入院保障：入院給付金日額 全員一律 5,000円（手術特約付）

●無配当総合福祉団体定期保険：主契約保険金額一律500万円

●新医療保障保険（団体型）60日型・手術特約付：入院給付金日額一律5,000円

【保険料試算設定条件】 従業員全員男性35歳の場合（第1種・A区分団体）

同条件（上記設定条件）で、人数が多くなればスケールメリットにより一人あたりの保険料負担が軽減されます。						
団体人数	10人	20人	30人	40人	50人	100人
月額保険料	21,750円	41,600円	55,950円	73,000円	88,000円	155,500円
一人当たりの保険料	2,175円	2,080円	1,865円	1,825円	1,760円	1,555円

＊保険期間は1年・年齢は契約日時時点の保険年齢（1年末満の端数は、6ヵ月を超えるものについては切り上げて1年とし、6ヵ月以下のものについては切り捨て）です。

年齢・性別などの前提条件により保険料が異なります。保険料につきましては担当者へお問合せください。

＊商品の詳細につきましては、「パンフレット」、「団体保険ご契約に際しての重要事項」、「約款」を必ずご覧ください。＊保険商品のすべてが記載されているわけではありませんので、参考情報としてご利用ください。＊この資料は、2015年9月現在のものです。

株式会社リスクマネジメント
代表取締役 社長
稲垣 順久



の観点から生命保険会社の団体保険はどのようにご覧になっていらっしゃるでしょうか。

稲垣 最近の労災事故の顕著な傾向として仕事上のストレスや職場のハラスメントを原因とする「心の病」や、過労による「脳梗塞」「急性心筋梗塞」が労災事故として認定されるケースが年を追って増加しています。損害保険会社の新しい商品は労災認定を前提に、うつ病による自殺、脳梗塞や急性心筋梗塞による過労死も死亡保険金や障害保険金をお支払いできるようにになりました。但しご存知のようにこうした事故の全てが労災事故として認定されているわけではありません。むしろ認定されるケースは全体のごく一部だと思います。

そこで私どもは生命保険会社の団体保険と損害保険会社の労災上乗せ保険等を組み合わせでご提案して保障（補償）の隙間を作らないように「リスクマネジメント」させて頂いていただいております。

また当社はこういった新しい傾向の労災事故の事前防止策として、本年12月から従業員数50名以上の企業（事業場単位）に義務化されますストレスチェック制度に付きましてストレスチェック紹介サービス（有料サービス サービス提供…株式会社ベネフィットワン・ヘルスケア）も積極的にご紹介させていただいております。

森田 そこが生損保兼営代理店さんの強みですね。原因が複雑化、細分化する労災事故と労働契約法等の法整備により雇用主が無過失責任に近い形で責任を問われる最近の傾向に対処し且つ従業員満足度の高い福利厚生制度を実現するには、もはや損害保険商品単品、生命保険商品単品では対応できない時代になりました。

司会者 リスクマネジメント社様は地域ナンバーワン代理店を目指して33期目をお迎えになりましたが、この点について森田本部長、稲垣社長にお話を伺いできればと思います。

森田 リスクマネジメント社様は「ここで相談を受けたい」というお客様のみなさん、ここで働きたい従業員も集う、人々をひきつける「マグネットエージェンシー」と呼ばれる代理店です。今年度、新入社員を2名採用されたと聞きま

した。

稲垣 20代と30代の男性2名を採用致しました。2名とも意欲的且つ熱心に仕事に取り組み、ベテラン社員へも良い影響を与えております。これで営業担当者は総勢7名となり、地域のお客様へより極め細やかなサービスが提供できるようになりました。また、4月から法人開拓課を新たに設けて、今はまだお取引いただいていない地元企業の皆様に積極的に団体保険をご提案させていただいております。

このような戦力を獲得できたのも当社が総合保険代理店としてご契約者様へ提案させていただいております様々な保険商品を弊社の福利厚生制度の充実に採用してきた結果だと思います。

司会者 そのような取り組みが、理想の地域社会に根ざした代理店「マグネットエージェンシー」ですね。本日は、ありがとうございました。

メットライフ生命保険株式会社
執行役員
代理店ビジネス担当
代理店ビジネス本部 本部長
森田 裕之



法がありますか？

稲垣 従業員の定着にはもちろん給与アップも従業員の意欲を高める重要な施策ですが、福利厚生制度を充実させ、より魅力的な企業となることも重要な要素だと考えます。私どもは今、団体保険という商品を使い従業員の皆様が病気や事故によって万が一の事態に遭われた場合でも、手厚い保障を企業にご準備いただくことにより、従業員の皆様が安心して働ける、より魅力的な企業となれる施策をご提案しております。

森田 団体保険は、一般的に会社が保険料を負担して従業員に保険を掛け、従業員が亡くなったときに残されたご遺族へ保険金をお支払いする制度です。弔慰金等の死亡時の保障と、病気・けがに対応する団体型の医療保険の両方をカバーされる企業も多いです。

団体型の保険は一般的に個人保険より保険料が安く、保障内容も大企業でも中小企業でも基本的に差はありません。これらの保険には、メンタルヘルス対策の支援や無料の健康相談などの商品付帯サービスが付いてきます。（サービス提供…ティーベック株式会社）ですからうまく活用していただければ、中小企業も大企業と同等の福利厚生制度の実現が可能です。

米国本社の特ライフは企業向けの保険分野で歴史と実績を誇っており、従業員福利厚生ビジネスでも90年以上の実績を有し、Fortune500のトップ100社のうち90社以上が顧客となっております。

います。日本における団体保険の分野においては、2013年度実績で新契約団体数、保有契約団体数ともにNo.1となりました。

稲垣 従業員が病気や交通事故などで亡くなったとき、ご遺族に一定期間生活ができる弔慰金が出るというのは、従業員自身の安心に繋がると思っています。これは従業員が勤務先に対し給与アップとはまた違った価値を感じてもらえるのではないのでしょうか。

団体保険と労災上乗せ保険で保障（補償）の隙間を埋めます

司会者 リスクマネジメント社様は損害保険も大きく取り扱われているらしいやいますので、労災事故にかかわる保険商品もお取引企業の皆様に提案されているらっしゃると思います。損害保険代理店

フ レ ジ デ ン ト ダ イ ア ロ グ

会社と従業員を守るために

司会者 昨今、マスコミ等で中小企業の人材確保が大きく取り上げられるようになってきました。稲垣社長はお取引企業の皆様からこのような内容の相談を受けたことがありますか？

稲垣 そうですね。従業員の急な退職、採用してもなかなか定着化が図れないといった経営者からの相談はよく頂きます。特に中小企業は従業員一人ひとりが担う業務の範囲が広いいため、一人の退職が業務全体に大きな影響を及ぼすことも少なくありません。

従業員の定着を図り優秀な人材を確保するためには、私どもが選ばれる企業になることが重要です。

森田 求人広告掲載件数はこの3年間で約2倍に増加したと言われています。大企業でさえ採用が難しくなっている状況で、中小企業の採用はもっと大変な状況ではないでしょうか。新たに優秀な人材を確保するのも大変ですが、今働いている従業員に退職されるのはもっと大きな問題です。品質の高い商品やサービスを企業がお客様に提供するためには、まず従業員が安心して日々の仕事に取り組める、従業員満足度の高い企業になることがポイントだと思います。

安心して働ける環境づくりをお手伝い

司会者 従業員の定着は大きな問題ですね。具体的な対策としてどういった方

間を作らないように「リスクマネジメント」させて頂いていただいております。

また当社はこういった新しい傾向の労災事故の事前防止策として、本年12月から従業員数50名以上の企業（事業場単位）に義務化されますストレスチェック制度に付きましてストレスチェック紹介サービス（有料サービス サービス提供…株式会社ベネフィットワン・ヘルスケア）も積極的にご紹介させていただいております。

森田 そこが生損保兼営代理店さんの強みですね。原因が複雑化、細分化する労災事故と労働契約法等の法整備により雇用主が無過失責任に近い形で責任を問われる最近の傾向に対処し且つ従業員満足度の高い福利厚生制度を実現するには、もはや損害保険商品単品、生命保険商品単品では対応できない時代になりました。

司会者 リスクマネジメント社様は地域ナンバーワン代理店を目指して33期目をお迎えになりましたが、この点について森田本部長、稲垣社長にお話を伺いできればと思います。

森田 リスクマネジメント社様は「ここで相談を受けたい」というお客様のみなさん、ここで働きたい従業員も集う、人々をひきつける「マグネットエージェンシー」と呼ばれる代理店です。今年度、新入社員を2名採用されたと聞きま

した。

稲垣 20代と30代の男性2名を採用致しました。2名とも意欲的且つ熱心に仕事に取り組み、ベテラン社員へも良い影響を与えております。これで営業担当者は総勢7名となり、地域のお客様へより極め細やかなサービスが提供できるようになりました。また、4月から法人開拓課を新たに設けて、今はまだお取引いただいていない地元企業の皆様に積極的に団体保険をご提案させていただいております。

このような戦力を獲得できたのも当社が総合保険代理店としてご契約者様へ提案させていただいております様々な保険商品を弊社の福利厚生制度の充実に採用してきた結果だと思います。

司会者 そのような取り組みが、理想の地域社会に根ざした代理店「マグネットエージェンシー」ですね。本日は、ありがとうございました。

メットライフ生命保険株式会社
執行役員
代理店ビジネス担当
代理店ビジネス本部 本部長
森田 裕之



法がありますか？

稲垣 従業員の定着にはもちろん給与アップも従業員の意欲を高める重要な施策ですが、福利厚生制度を充実させ、より魅力的な企業となることも重要な要素だと考えます。私どもは今、団体保険という商品を使い従業員の皆様が病気や事故によって万が一の事態に遭われた場合でも、手厚い保障を企業にご準備いただくことにより、従業員の皆様が安心して働ける、より魅力的な企業となれる施策をご提案しております。

森田 団体保険は、一般的に会社が保険料を負担して従業員に保険を掛け、従業員が亡くなったときに残されたご遺族へ保険金をお支払いする制度です。弔慰金等の死亡時の保障と、病気・けがに対応する団体型の医療保険の両方をカバーされる企業も多いです。

団体型の保険は一般的に個人保険より保険料が安く、保障内容も大企業でも中小企業でも基本的に差はありません。これらの保険には、メンタルヘルス対策の支援や無料の健康相談などの商品付帯サービスが付いてきます。（サービス提供…ティーベック株式会社）ですからうまく活用していただければ、中小企業も大企業と同等の福利厚生制度の実現が可能です。

米国本社の特ライフは企業向けの保険分野で歴史と実績を誇っており、従業員福利厚生ビジネスでも90年以上の実績を有し、Fortune500のトップ100社のうち90社以上が顧客となっております。

います。日本における団体保険の分野においては、2013年度実績で新契約団体数、保有契約団体数ともにNo.1となりました。

稲垣 従業員が病気や交通事故などで亡くなったとき、ご遺族に一定期間生活ができる弔慰金が出るというのは、従業員自身の安心に繋がると思っています。これは従業員が勤務先に対し給与アップとはまた違った価値を感じてもらえるのではないのでしょうか。

団体保険と労災上乗せ保険で保障（補償）の隙間を埋めます

司会者 リスクマネジメント社様は損害保険も大きく取り扱われているらしいやいますので、労災事故にかかわる保険商品もお取引企業の皆様に提案されているらっしゃると思います。損害保険代理店