商品を売ろうとすればするほど・・・
お客様を単に保険の販売先と考えていると

お客様からは →

- **仕事の関係で・・・**
- **保険はもう結構だよ！**
- **知り合いの保険やさんに任せてあるから**

↓ **お客様の本当のニーズは**

労災事故対策
- **「社長のところでは労災事故における対策を講じていますか？」**
- **「御社ではリスクの一元管理をしていますか？」**
- **「社長のところでは社内規程の整備はお済ですか？」**

→ **使用者賠責、傷害保険、休業補償**

自動車事故における運行管理者責任、車両損害対策
- **「社長のところでは通勤経路の把握、運行管理規定、補償内容の把握についての管理を行っていますか？」**

→ **自動車保険の一括管理**

第三者への賠償と事業所外資産の保全対策
- **「社長のところでは安全委員会の実施、作業マニュアルの徹底、安全衛生法の周知についての対策を講じていますか？」**

→ **請賠、PL、建工、土木、組立**

従業員の死亡、退職についての対策
- **「社長のところでは退職金規定、弔慰金規定の妥当性についての整備はお済ですか？」**

→ **生命**

簿外資産（含み益）・利益の平準化・資金繰り
- **損金算入がなされる含み資産は、決算書に出てこないいつでもすぐに現金化できる優良資産**

→ **生命**

在職老齢年金
１．自らの報酬を下げる　２．減額されていた年金を受け取る
３．減額した報酬分を退職金原資として生命保険で積み立てる
４．退職金として受け取る

→ **生命**

- **事故は起きるもの**
- **訴訟にならないのは運がいいだけ**
- **労務管理対策＋起きた時の対策**

＜労務から保険提案までのプロセス事例＞

当たり前ですが、経営者と商談するには経営者の抱える問題を視点にすることが必要。それも今そこにある危機を、どう乗り越えるかの問題提起と解決策の提案です。

病気やうつ病になったからといって、簡単に社員に退職を勧めたなら大変です！！
不当解雇で訴えられるリスクが！！

この“不当解雇対策”…
この話は経営者が思わず身を乗り出します！

＜セールストーク例＞

あなた：社長、最近他の会社で聞いた話ですが、社員が鬱病を悪用して休んでしまうケースですが、**働いて１年経ちますと「傷病手当金」が出ますよね。**
そうすると黙って働かずに給料の３分の２を１８ヶ月貰えてしまうんです。
そういうことを放置しておけますか！？

社長：とんでもない　もちろんそんなことがあったら大変なことだよ！

あなた：社長のところではこのようなことを防ぐための対策を何か講じていますか？

社長：今までそのようなこともなく、特別、対策なんかしていないけど。

あなた：社長のところでは**「長期休職のルールを作っていますか？」**

社長：**長期休職のルール？　なにそれ？**

あなた：詳しく知りたいですか？
社長：是非、教えて欲しい

あなた：社長それでは次回レポートを含め、詳細をお話させていただきますので、〇日の△時、社長のご都合はいかがですか？（「いつでもいいです」、「社長の都合に合わせます」など、相手の都合ではなく、こちらの都合で決める）

Copyright © 2011 JRB社労士事務所 All Rights Reserved.

次回訪問までに、従業員の「**採用の選考　→　退職まで**」の資料を準備します。（社労士と打ち合わせ）

「長期休暇のルール」から企業全体のルール「就業規則や各種規定」を見直す提案を行う。

長期休暇のルール ⇒ 「就業規則、各種規程」を見直す ⇒ 規則の強化（不利益変更の恐れがある） ⇒ その対策として福利厚生制度を提案 ⇒ 資金が必要（保険）

ここで、単に規則の強化だけでは「労働条件の不利益変更」の恐れあり、場合によっては労基署から無効にされる例もあります。

そこで変更と同時に、働く側にもモチベーションアップに繋がるような福利厚生制度を提案するのです。（アメとムチです！）

そして、福利厚生制度には原資となる資金が欠かせません。

その資金を貯めるための手段は生命保険しかありません！

Copyright © 2011 JRB 社労士事務所 All Rights Reserved.