



皆様こんにちは、株式会社インシュアランスブレーション京都の河島です。今回は菅生に変わりました私がご挨拶担当です。

涼しく過ごしやすいと良い季節になりましたね。私の小学6年生の娘が、地域の学校対抗駅伝大会の選手に選ばれ、小学校最後のマラソン大会の練習も兼ねて、毎日朝と放課後にトレーニングで頑張っているようです。今まで「走るのがシンドイ」やら「エライ」など大会が近づくとやる気のない発言を連発していた娘だったのに、先日「明日も朝からぎょうさん走らされるやろし、早く寝ろよ」と言ってみたら「やらされてなんかいないで！真剣に頑張るんだ！」と思わぬ返事が返ってきました、親父としてはウレシびっくり！！やらされていると思って行動するのと、進んでやるのでは、成長の過程や最後の達成感・結果に大きな差が現れることと思います。少し前を向けるようになった娘の成長に感動し、自分自身進んで頑張ることの大切さを考えさせられる良い機会でもありました。

我々スタッフが、常にやる気を持ち創意工夫する姿勢を大切に行動できれば、更に良い組織に成長できるだろうな～なんて考えたりすると嬉しくなってきましたね。(^^)

## 「ときめき坂保険ホットライン」vol. 27

変わりました菅生です。

ついに自民党から民主党に政権交代をしました。年金問題なんかは、期待できそうな気もしますがどうでしょう。長妻大臣に頑張っていて少しても老後安心できるような施策を次々と打ち出してほしいものです。今より良くなるならなくていいんで、これ以上悪くしないでね。

まずはその「年金」の問題です。皆さん「年金定期便」ってご存知でしょうか？2009年度4月から国民年金、厚生年金に加入されている方に届くものなんです。

そこには何が書かれているかということ・・・

- ① これまでの年金加入記録。
- ② 標準報酬月額と保険料納付額月別状況。(その時の給料といくら保険料払ったのか?)

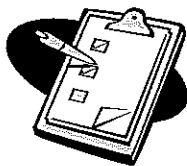
そんなことが詳しく書かれています。(詳しくすぎて見にくい・・・)

先日の話です。以前同じ会社に勤めていた方からこの「年金定期便」を見て電話がありました。「当時の年金の記録が漏れてるみたい。菅生君は漏れてなかった？」と。幸い私の年金記録には漏れがなかったんですが、彼にとっては一大事ですね。

約20年も前のことですからね。「借りてない昔の借金早よ返してや！」って言われてるのと一緒ですからね。たまったもんじゃない。

さて、この「年金定期便」は、誕生月に送られてきますが、過去の詳細なものは、「今回、35歳、45歳、58歳」の時だけです。

だから、今回は念入りに確認が必要なんです。



要するに、保険料を払っていたにもかかわらず漏れがある場合は、この機会に申告しなければ後々「そんなん知らんで」って言われかねないって事。それでは気をつけたいポイントを書きます。

①「年金定期便」はオレンジ色の封筒で送られてくる人と空色の封筒で送られてくる人がいます。

何の違いか？

オレンジ色の封筒の人・・・漏れてる可能盛大！  
空色の封筒の人・・・漏れている可能性小！  
(けど結構空色も漏れてるみたいです。)

②結婚により名前が変わった人。

複数の読み方がある人。  
名前が難しい人。

要注意です。(私もその一人・・・)



③転職をした人。

(なんせ学生アルバイトが入力してたんやからね)

④期間の途中で急激に標準報酬月額が下がってないか？

(実際の給料より低く申告しておけば会社は社会保険料を安くできると、社会保険事務所職員が指南していた)

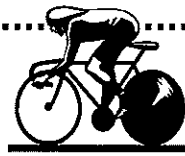
これらの人は、しっかりとチェックしてください。最後に、皆さんが一番心配な「それで結局いくらもらえるねん？」って事ですよ。

肝心な事は書いてないんですね。ご自身で試算してくださいって書いてあります。(なんと不親切な) そんな時は我々スタッフに聞いてください。

この間必死に研修しましたから。ハイ！ (菅生)

中澤好夫の

## なんでもありのまうたもん勝ち



「バイキング」この響きめちゃくちゃ魅力感じませんか？僕この単語大好きです(笑)たまに出掛けたりした時の晩ご飯は必ずといっていいほどバイキングです。いくつかの食べ物屋さんや並んでる場合、だいたい店舗くらいはバイキングやってますよね？その場合並んででも食べます。並ぶのが苦にならないくらいワクワクして待ってます。料金の上限が決まって、時間内食べ放題・・・この安心感、満足感がたまりません(笑)ただ、いつも困るのが「ご馳走様」のタイミングです。時間内にしてしまうのはもったいないし、かといってお腹はもうはちきれんばかり・・・いつも時間ギリギリまでなにかしら食べてます。隣の席で時間内やのにもう食べてないグループを見たりすると、「なんて贅沢なんや」と感心します。で、結局お腹いっぱいになって「もうバイキング禁止」と嫁と誓いを立てるのですが、すぐに忘れて気がついたらまたワクワクしながら並んでます(笑)

そんなせいもあってか最近「なんか太ってきたなあ」と言われることが多くなり、危機感を感じた僕は何か運動しようと思いついたのが「自転車」でした。とある芸人がプロポーズするために大阪～東京を自転車で走破するという企画を見て感動してしまいました。あのラグビーボールを半分にしたようなヘルメットかぶりたくないじゃないですか、サドルの下に好きな飲み物をセットして琵琶湖一周したいじゃないですか。そんな思いを胸に早速嫁を連れて自転車屋へ。自転車好きの方ならわかるでしょうが、欲しい感じの自転車の値段を見てビックリ・・・。ヘルメットの値段見てさらにビックリ。嫁に「もう少し他の趣味にして」と却下されたのはいうまでもありません(泣)

### あなたにもヘルシーあげたい

暑さが苦手な私の好きな季節、秋がやってきました！でも、寒くなってきてみなさんかぜなどひいておられませんか？

かぜの予防といえば、まずは「手洗い、うがい」ですが、ウイルスに負けない体づくりも大切です。疲れや睡眠不足が重なると体の抵抗力も失われがち。今回は**かぜの生活の中で簡単に取入れられる、かぜに負けない体づくりの方法**をご紹介します！

#### ○かぜのツボを温める

東洋医学ではかぜは首の後ろにあるツボから入るとされています。首の後ろにある大きな骨の真下にある「大椎」というツボを、ドライヤーで髪の毛を乾かすついでに、熱風を当てて刺激するといいそうです。また、「なんか疲れが取れないなあ」という時は、そのツボにカイロを当てるだけで、元気回復。



また体が冷えた時は、尾骨の周辺「八髎穴」をカイロであたためると血行がよくなり全身がポカポカします。

#### ○ひざ下シャワー

お風呂でよくあたたまった後で、お風呂から出る前にひざから下にシャワーで30～40秒冷たい水をかける。刺激を与えることで自律神経のバランスがよくなり抵抗力がアップします。他にもみなさんの「我が家に代々伝わるかぜの予防方法」などがあたらせび教えて下さい。

(清水)

### ～「宇治田原」の秋～

朝晩すっかり冷え込んできましたが、皆様いかがお過ごしでしょうか。紅葉も綺麗な季節になりました。この季節といえば私は、「祭り」なんです。

私は、京都府の南部の宇治田原町という町に住んでおります。交通の便は少し悪いですが、緑がたくさんありとてもよいところです。そんな私の田舎で毎年10月に700年の伝統がある祭りがあり、今年も祭りに行ってきました。

私の町は、人口1万人ぐらいの町です。仕事や結婚をして町を出て行く人もいますが、この祭りの時には、みんな神輿を担ぎに田舎に帰ってきます。久しぶりに会う友達や先輩、後輩を引き合わせてくれるのが、「宇治田原の祭り」なんです。

しかし、年々担ぎ手が少なくなり神輿が重くなっています。でも、宇治田原の人は今年も豊作を願って一丸となり国道



で神輿を何回も上げました。私は、そんな宇治田原の情熱的な祭りが大好きです。故郷宇治田原の為に私は、来年も再来年もできる限り祭りに出続けようと思います。

私は祭りを通じて、祭りがなかったらおそらく出会わなかったであろうたくさんの人達と知り合うことが出来ました。祭りを体験して、本当によかったです。ぜひ若い人にも体験していただきたいと思いました。

(大西)

## 「19分の1」 ご存知ですかこの数字??

実はこの数字、乳がんの発症率なんです。現在、乳がんと診断される方が19人に1人という割合だそうです。最近では「余命1ヶ月の花嫁」や歌手の川村カオリさんが亡くなったりと乳がんでの話題を耳にすることが多くなってきました。でも、検診率は「全国で7.1%、大阪で3.1%」とまだまだ認識が低いのが現状です。

実は何を隠そう私の母も10年前に乳がんを患いました。

乳がんと診断され落胆し、さらにステージ3と言われ二重のショックを受け、生きる気力をなくした時期もありましたが、セカンドオピニオン（別の先生の意見を聞く）を受けて、同じ診断をされたことにより、術式に間違いがないことが理解でき、立ち直った経験があります。幸い転移もなく10年元気に暮らしています。（やはり早期発見が大事!）

我々が目指すは、「保険をただ販売したい。」じゃなく「**保険を通じて救える命を増やしたい。**」なんです。



日本生命のCMにこんなのがあります。

「保険にはダイヤモンドの輝きもなければ、パソコンの便利さもありません。けれど目に見えぬこの

商品には人間の血が通っています・・・。

愛情をお金であがなうことはできません。けれど愛情を込めることはできます。命を吹き込むことはできます・・・。」

この詩を読みながら秋の夜更けに慕ってる今日この頃です。（吉岡）

## 注意 保険料値上げ注意報!!



来年1月から「自動車保険」「火災保険」が一斉に値上がりしそうです!

「高速道路が無料になるいうて喜んでたのに保険料を上げてどないすんの?」まったくそのとおりです。

保険会社各社が言うには、「保険商品のわかりやすさのため、お客様からの要望のため改定した。」とのこと。**ちょっと待った!**それらが値上げとどんな関係があるねん? そうです。さほど関係ありません。

要するに保険会社は今、大して儲かってません。「どさくさにまぎれて保険料を上げたれ!」私は、これが本音と思ってます。

けど、我々はこの値上げに指をくわえて見るわけにはいきません。

我々がお勧めする「**保険料値上げ対策!**」

### ①「保険の長期契約化」

自動車保険の場合、1年更新が普通ですが、保険会社によって3年長期契約ってのがあります。今年中にこの「3年長期契約に変えてしまう。」こうすることで3年間は今の保険料率が適用できる。火災保険も最高10年年払いってのがあります。（10年間一括で払わなくてもOKですよ）

### ②「補償内容見直し」

特に火災保険なんかは、家が建ってる地形によって「水害はいらない」とか「盗難はいいよ」なんて考えるべきですね。

自動車保険でもゴールド免許を取ったら今のうちに見直せば安くなるかも?（河島）

## 平 麻理子の 心・理・学 入門 ♥

さてさて第二回目となりました「心・理・学 入門」。今回は前回に引き続き、アドラー心理学でいってみたいと思います。アドラー心理学は勇気づけも含め教育の心理学とも言われていますが、その中の理論のひとつの「目的論」を知った時はかなり衝撃を受けました。「人間の行動には目的がある」、別に目新しくない考え方ですよ。しかし私たちは日常でこんなこと考えません。例えば、何か問題が起こった時には解決策として「なぜ?」と原因を追及しませんか?実は、私かなりの遅刻魔だったんです。遅刻した時は、遅くまでテレビ見てたから?目覚まし止めちゃったから?気合いが足りない?気乗りしなかったから?お母さんも遅刻魔だから(笑)?と原因ばかり考えて、問題解決しようと試みましたが全く駄目、いつも遅刻ばかり。(その節は周りの皆様、すみませんでした(謝))そんな私が今はほとんど遅刻しなくなりました(驚!!)目的論の考え方では、私の遅刻には「こうしたい」「こうなりたい」「相手にこうさせたい」などの無意識の目標があり、その目標を達成するための手段だと考えるんです。私の遅刻の目的は一体...?心理学の学校でも二日目に遅刻し、怒られるのを覚悟してこわごわドアを開けると「よくきたね。待ってたよ。」と笑顔で先生が立っていました。なぜか涙が出てとまりませんでした。その後、参加している全員で、私の遅刻の目的を考えたんですが、一番腑に落ちた答えは「怒られたかった」でした。え〜ッと思うでしょうが、怒られることを通して相手から注目を浴びたかったんです。私は怒られることを愛情だと思っていただと気づき、本当にびっくりしましたが、もっと違う形で愛情を感じたいとも思いました。そして今、100%ではありませんがほとんど遅刻しなくなりました。みなさんも問題解決したい時は、原因論にプラスして目的も見てみてはいかがでしょうか?

## お客様の声は天の声「当選者はこの方です！！」

☆今回初めて見た「心・理・学入門」興味深く読みました。

で、ぜひ相談に乗っていただきたいのですが、我が家の高校生の長男のモチベーションを上げるにはどうしたらいいのでしょうか？学校から帰ってくるとパソコンのオンラインゲームばかりしていて、自分の部屋からなかなか出てきません。親としては勉強でなくてもいいので、部活や何か打ち込めるモノ、好きなことを見つけてほしいと願っているのですが…。どう話しをすればいいかアドバイスをお願いします。  
〔栗東市 Y・M様〕

（編）興味深く読んで頂き本当にありがとうございます。少しでもお役にたてればよいのですが、とても心配されているお母さんの気持ちが伝わってきました。これまでも息子さんに一生懸命かかわってこられたそんな自分をぜひ受け入れてあげてほしいと感じます。初めての子育てで、一番良いと思うことを選んでやってきた自分自身を「本当によくやってきた」と認めてあげてはいかがでしょうか？まずその事を十分にやってから、次のステップにお進みください（とばすとキツイです。）息子さんが打ち込めるモノ、好きなことが何も無いようにお母さんは感じていらっしゃるようですが、「テレビゲーム」という夢になれる事を息子さんは見つけておられますよね。さて「テレビゲーム」に対してお母さんはどんなイメージをおもちでしょうか？そして息子さんは「テレビゲーム」のどんなところに興味があって、どんなところに夢中になっておられるのでしょうか？イメージの差、かなり大きいのでは？それを踏まえてのお母さんに質問です。「ありのままの息子さんを愛することが出来ますか？もしかしら条件付けをしていますが？お母さんが子供のとき、～だったらと親から条件付けで愛されたとしたらその時どう感じると思いますか？」一旦立ち止まって自分に聞いてみてください。最後に若輩者の私からの提案としては、お母さんの期待を外して「息子さんの話を聴く」をお勧めしたいと思います。モチベーションを上げるカギは、息子さんがもっています。そして信じる力がお母さんの中にあることを私は確信しています。

みなさんもしどしどしおハガキをお寄せ下さい。

保険で疑問に思っていること、「ざっくばらん」にこんな記事を載せて欲しい、お勧めの映画、本、お悩み相談、などなど何でも結構です。思いの丈をぶつけてみてください。

**採用された方には小さなプレゼント（着いてからの楽しみ！）を進呈致します。  
お待ちしております！！**

「編集後記」▼先日、弊社の全スタッフにアンケートを行いました。「あなたにとって仕事とは？」「今、どんな仕事をしたいか？」「将来どんな仕事をしたいか？」など、数問の仕事への意識調査だったのでありますが、そのうち一問だけみごと全員同じ回答をした設問がありました。それは、「仕事にやりがいを感じる時はどんな時ですか？」スタッフの回答は「お客様にありがとうと言っていたら嬉しかった」というもの、仕事をがんばってきてもよかったと思える瞬間ですが、一番効果があるのは「お客様の声」なんです。自分が誰かの役に立てたという実感が、やる気につながるんだということがよくわかったアンケートでした。▼もちろん至らない点はまだありますが、お叱りの言葉や、ご指摘を受け落ち込むこともありますが、それもお客様に大切なご忠告をしていただけたんだと有り難く真摯に受け止め、日々成長することも重要と感じています。▼「お客様の声」のおハガキはそういう意味でも全スタッフにとって、強力なカンフル剤です。どうかみなさま、「愛のおハガキ」をお願いします！  
〔M・S〕

### 新入社員紹介…

新メンバーとして  
お世話になることになりました、  
**石山 雅也(いしやま まさや)**と申します。

簡単な自己紹介をさせていただきますと、中、高とバスケットをしておりまして、基本的に体を動かすことが好きです、最近はなかなか動かすことが少なくなってきているので、何か趣味を見つけようと、3か月前から、ダーツをやりはじめ、今では休みの日には4時間くらい投げ続けるくらいはまっております。

日々、保険だけでなく、いろんな情報をお客様にご提供できるよう勉強しております。逆にいろんなお話をお客様から、お聞きできれば幸いです。今後とも若輩者ですが、身近で頼りになるような、人間になりたいと思っておりますのでよろしくお願い致します。



### ※ご連絡下さい※

- もうすぐ結婚される方、ご出産間近の方、引越し予定の方 はいらっしゃいませんか？  
同封の「天の声ハガキ」にてお知らせ下さい。必ず「ざっくばらん」や弊社への感想、ご意見を書いて下さいね。ささやかなプレゼントを差し上げます。
- ざっくばらんのバックナンバーご希望の方、お店の宣伝をしたい方などなど。

**お待ちしております！**

ざっくばらん編集部連絡先      フリーダイヤル      0120-522-245  
FAX                                      077-567-0106

