

大損

をしないための
ノウハウ活用
ハンドブック

失敗したくない!

賢く生きたい!

不安ゼロで
楽しい毎日!



サークル100
プロジェクト監修

参加者
限定!

登場人物紹介



しのぶ

サークル歴1ヶ月。
社会人2年目、天然で
おっちょこちょいな性格。
友人に誘われてサークルに
参加。



広池さん

サークル100
プロジェクト会長。
自分の失敗経験をもとに、
「大損しない」仕組みを実現。
幅広い人脈の持ち主。

大塚さん

サークル幹事。
某球団を応援して30年。
広池さんと一緒に、球団
応援サークルを立ち上げる。
実は健康マニア。



景子

サークルの先輩。
サークル歴1年、
社会人5年目のOL。
しっかり者で、日頃から
情報収集に積極的。



「サークル100プロジェクト」って？

● 安心して参加できるサークルをつくりたい！

人は誰も、何らかの趣味を持っています。しかし、それを分かち合える仲間がいるのといないのとでは、その喜びの度合いは大きく変わってきます。

そこで求められるのが、同じ趣味や嗜好をもった人たちの集い＝サークルです。

しかし、インターネットで探しても、料金が安い、主宰者の顔が見えない、サークルの意図がわからないなどの問題や不安があるため、参加しにくいのが実態です。

安心して参加するために必要なこと、それは、サークル参加者の方々が、サークル活動を通じてより良い人生を送れるように、色々工夫をしてくれる主宰者がいることではないでしょうか。

安心して参加できるサークルをつくること、これが私たちの1つ目の願いです。

● 主旨にご賛同いただける代表者を募集します！

そして、2つ目の願いは、参加者の人生に役立つたちで運営しているサークルの集合体を作り、その主宰者同士の仲間関係をつくることです。そのような環境があれば、参加者は安心して参加できるし、趣味の友の輪も安心して広げられる、と考えました。

そうした思いから立ち上げたのが、「サークル100プロジェクト」です。
プロジェクト名には、加盟するサークルの数を100種類以上にし、様々なジャンルの趣味に対応する、という思いが込められています。

趣旨にご賛同いただけるサークルの主宰者の方、本プロジェクトに加盟しませんか？

一緒に、参加者がいちばん楽しめる集まりをつくっていきましょう！

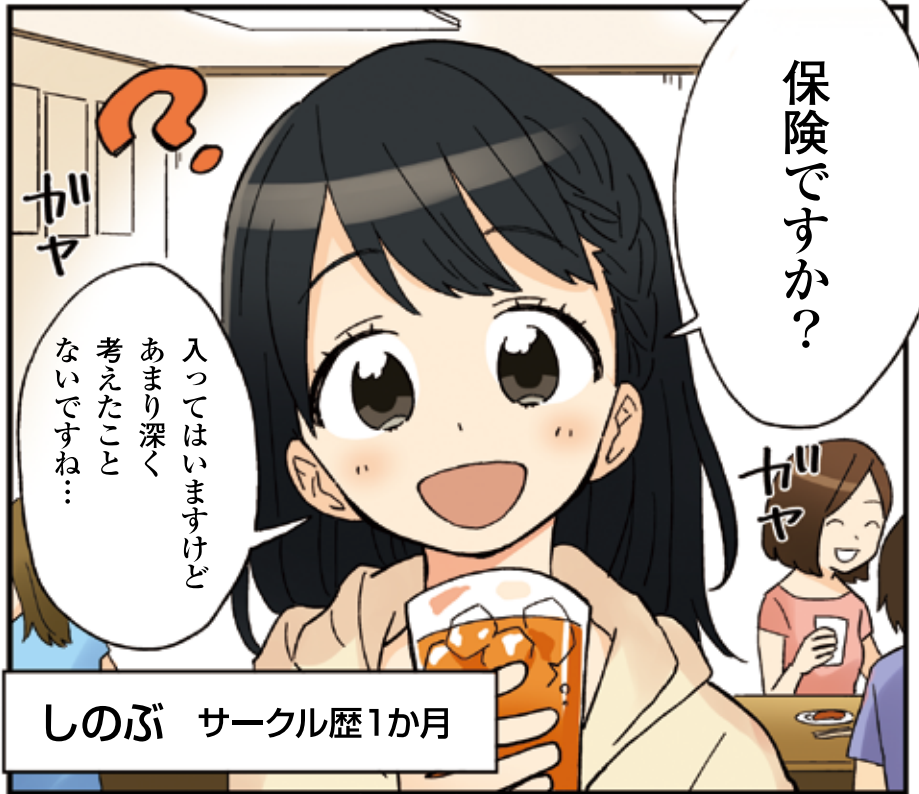
※ご興味をお持ちの方は、本パンフレットの配布元の方にお問い合わせください。



そそれで
いいの？

あでも
友達が
入っているのと
同じもので
大丈夫かなって

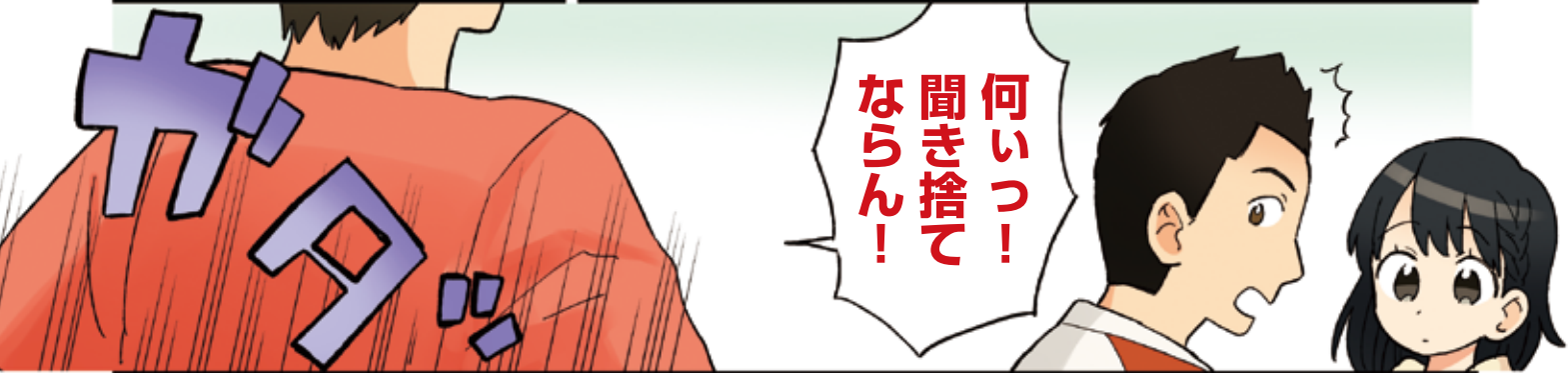
サークル幹事
大塚さん



保険ですか？

入ってはいますけど
あまり深く
考えたこと
ないですね…

しのぶ サークル歴1か月



何いつ！
聞き捨て
ならん！

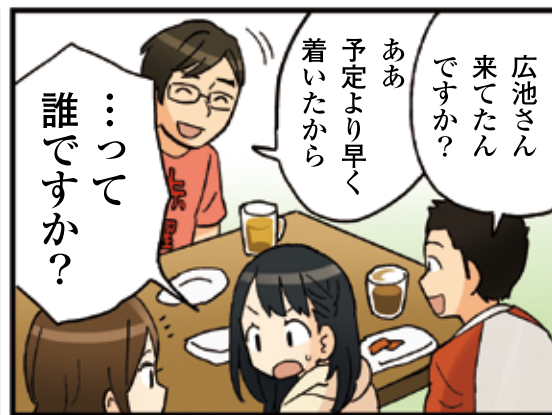


お嬢さん
そんな理由で
保険を選ぶと…

一千万円も
損をしている
可能性がある！

ええっ！

赤鯉

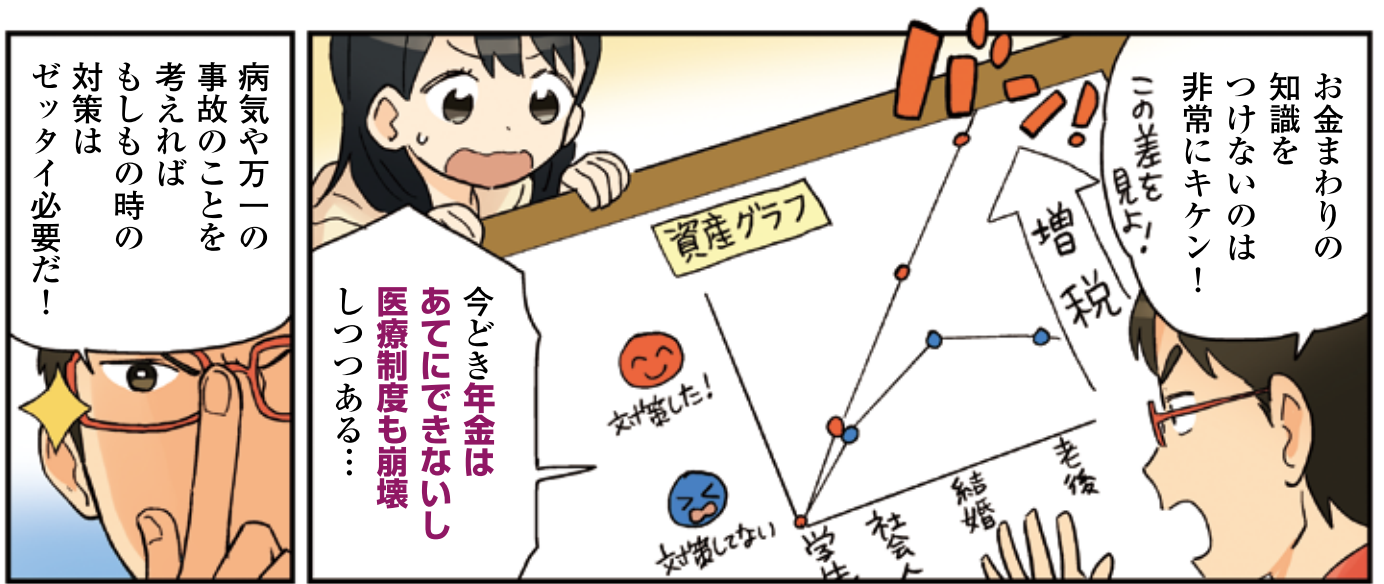


<医療制度は崩壊寸前?>

医療を支える健康保険制度の崩壊を指します。その原因は、約40兆円にものぼる医療関係費。2020年までにはさらに30%程増えとも。結果、国民の保険料の負担が増え、さらなる増税も予定されています。また、自由診療が広く導入されると、今後健康保険は形骸化し、使い物にならなくなるともいわれています。

<年金を当てにできないのはなぜ?>

『賦課方式』すなわち、働き手の保険料で貰い手の支給額を支えるという制度では、少子高齢化に歯止めがかからない現状では制度崩壊を免れないからです。例えば、1985年では7人で1人を支えていたのに対し、2035年には1.7人で1人といわれています。これを受け、国民年金の未納率が40~60%と、制度崩壊に拍車をかけています。



① 業界を少しでも勉強する！

まずは、本を購入したり、ネットで検索してみましょう。様々な情報が入ってくると思います。すべてを鵜呑みにせず、その中で自分なりに考えてみて下さい。

② 仲間や相談相手をつくる！

すでに経験した先輩に話を聞き、どのような判断基準のもとに決断したのかを参考にしましょう。また、その分野に詳しい専門家に、いざという時に相談に乗ってもらうための関係づくりをオススメします。

③ 自分の選択肢を増やす！

自分に提示されている条件は、実は「居の中の蛙」である可能性も少なくありません。そのため、複数の選択肢の中から選ぶスタイルを推奨します。

「今すぐはタイミングではないからいいや」と思っている人は注意です。親や仲良しの友人など、断りにくいラインから話が舞い込んできた場合に、最初に話を聞いたときにうまく断れないと、うまく営業に丸め込まれます。そのため、あらかじめ話だけでも聞いておくことが必要です。

どこで相談相手や
勉強の方法を
探すかって？

そこで役に立つのが
**サークル1000の
相談窓口だ！**

各サークルに
メンバーが気軽に
相談や情報を
交換できるよう
窓口を設けている！

…ってことは
このサークルにも？

もちろん！
ただ今日は
担当が不在だ
僕が代わりに
相談に乗ろう！

本当ですか!?
お願いします!
損しない方法を
教えてください
ください！

まずは
さっきも
注意した
保険だが…
キミたちの
保険の多くは
パッケージ型
になっている！

パッケージ型？

しかしこれは
お客様のニーズを
全く無視した
内容で

かくいう僕も60歳まで
計1200万円払う
パッケージ型保険に
あまり気にせず
入ってたんだけど…

よく
わからないまま
職場・家庭での
勧誘で契約
してしまう
ケースが多い

実はプロに
見てもらったところ
65歳まで健康だった場合
わずか10万円しか
返ってこない
プランだったんだ！
すげえ付いて
たがった…

「1000万円損」
ってこのこと
だったんですね！

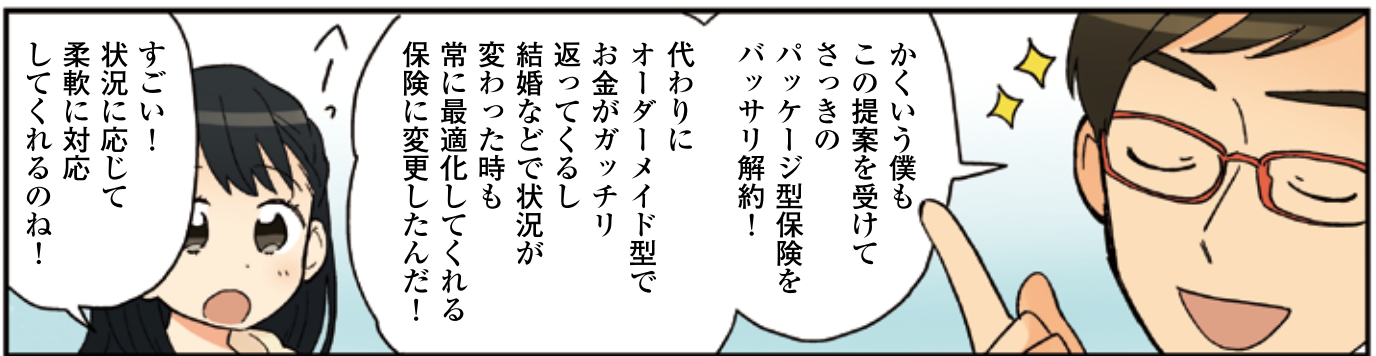
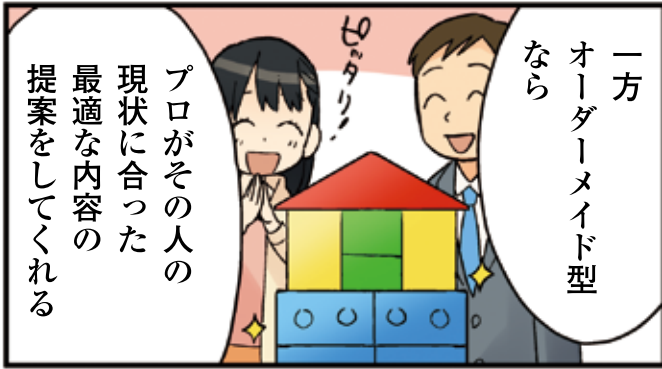
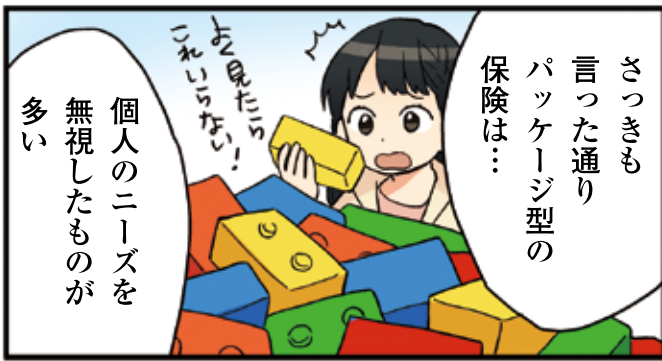
<パッケージ型保険の特徴>

パッケージ型保険は買い手のニーズを聞く前に設計されている、いわば「売り手側重視」の保険です。昨日まで素人だった人でも販売できるよう、画一的につくられています。

- 様々な保障が特約として組み合わされており、極めてわかりにくい。
- 目を惹く商品名や広告を使った「イメージ重視」の売り方で、実体が見えにくい。
- 掛け捨て部分がほとんどで、老後の保障が薄い。

<パッケージ型保険の見分け方>

- 保険料が、今は低くても10年か15年ごとの更新のタイミングで上がっていく。
- 保険料払込終了後、保障が大きく下がる。
- 保険会社への一生涯の支払総額を明らかにしない。支払総額と解約返戻金との対照が表にされていない。
- 保険料が上がる際に、『保険の下取り』と称して、せっかく貯まった解約返戻金を取り崩し、保険料が上がるのを誤魔化し続ける悪質なケースも散見される。

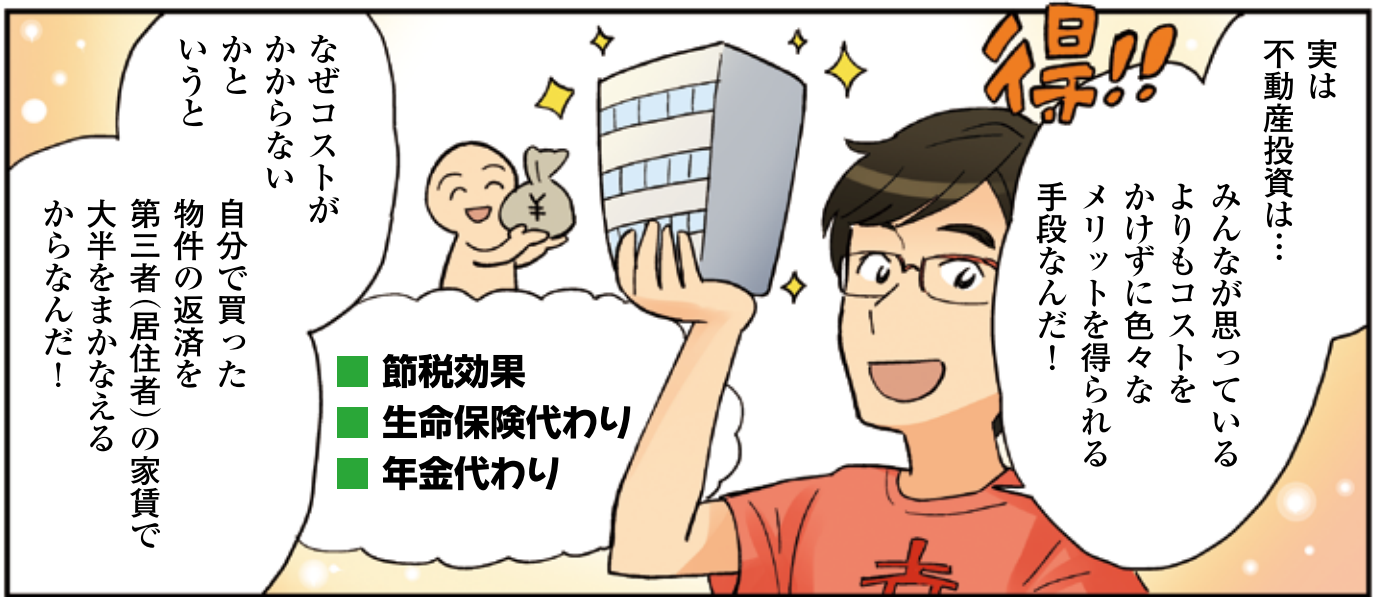


<オーダーメイド型保険の加入者の声>

- ☆別々の4つの保険に入っていたのですが、無料診断した結果、2つは継続、2つは解約、新たに1つ入ることにしました。継続する保険も、必要な際には手続きを代行してくれるということで、保険の窓口を一元化できてよかったです。(29歳、女性、研究職)
- ☆医療保険を探していたところ、60歳になったら払った分が返ってくる保険に巡り合えました。掛け捨て嫌いな自分には最適なプランでした。(27歳、男性、総合職)

<オーダーメイド型保険の特徴>

- オーダーメイド型保険は買い手側重視の保険です。設計にはキメ細やかなコンサルティングのスキルが必要なため、このタイプを扱える人は、専門性あるプロであることが多いです。
- ☆望んだもの以外には加入しないため、無駄がない。
- ☆自分の収入、状況に合ったプランを作れる。
- ☆外貨建て商品も選択肢に加えられる。
- ☆万が一と老後の不安を同時に解決できる。



<税理士の目線から見た不動産投資>

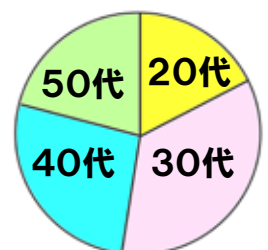
サラリーマンが取れる節税の中でも、不動産投資は注目されているものの1つです。不動産の節税効果は初年度が最も多いので、医者や弁護士など高年収の方などで毎年数件ずつコンスタントに購入している方もいらっしゃいます。

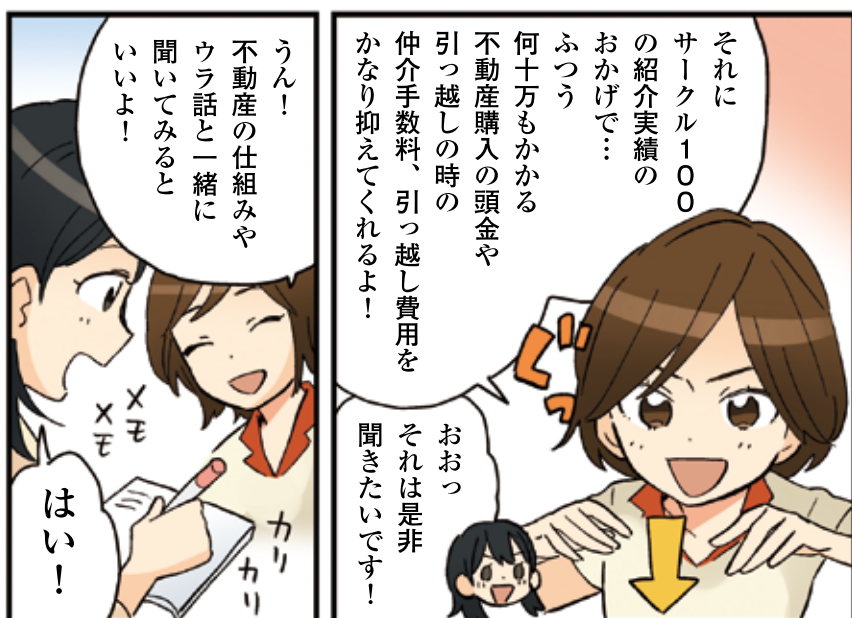
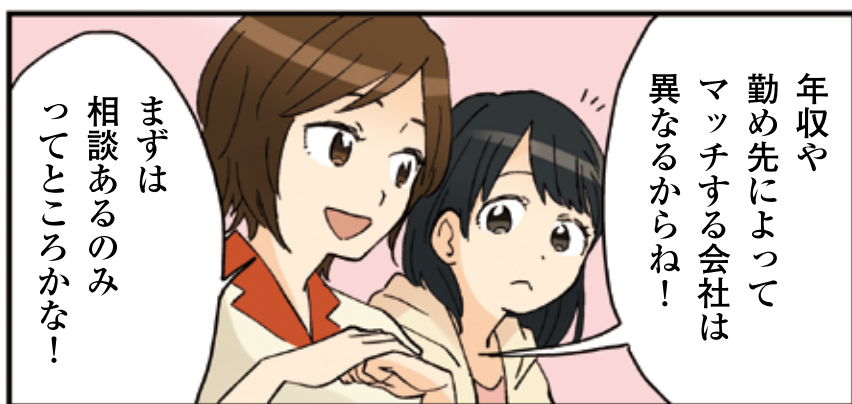
今後、増税傾向は続くと予想されており、よく勉強してご自身の税金との付き合い方を検討することをお勧めします(都内であれば初回無料にてご相談に応じます)。

<購入者の年齢分布は?>

右のグラフは某社の2014年の不動産購入者の年代分布です。20代や30代の購入者が約5割を占めています。

節税と、国に頼らない年金を目的とした若手サラリーマンの購入者が増えている傾向があります。





<不動産投資 損失例を知ろう! ①>

テレポでかかってきた営業電話でつつい応じてしまい、節税メリットに重きをおいてプレゼンされ、購入を決定するも、買った翌月に、自分の買ったマンションと同じグレード、同じエリアで400万円も安い物件の存在を知った。

対策 周辺相場をチェックして、売却することも考えて、購入を検討しましょう。ただしネット検索はダメー(実在しない)物件が多いので注意が必要です。

<不動産投資 損失例を知ろう! ②>

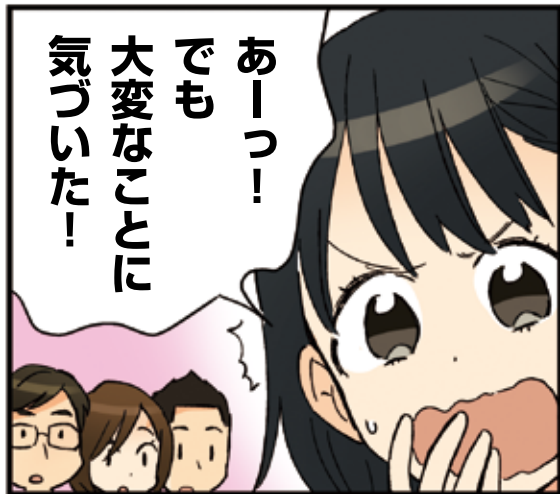
奥さんの親友の旦那さんが、不動産屋さんだから良くしてくれると思い、話を聞く。アポイントの場で良い雰囲気。しかし、冷静になって買わないことを決意するも、今更断ったら奥さんと親友の仲が悪くなると持ち出され、心理戦に負けて不本意な気持ちで購入。

対策 最初に話を聞いたときに上手く断れるように、あらかじめ不動産の話を一度聞いておきましょう。良い担当者=良い不動産とは簡単にはなりません。



その後
断れなかつたり…
強引に勧誘させられたり
しませんかね…

直接プロの方を
紹介してもらえるのは
分かったんですけど
こういうのって
一度聞いたたら



あーっ！
でも
大変なことに
気づいた！



一度話を聞いて
納得しても
しばらくして
「やっぱり
違うな…」と
思う事あるよね

でもそのとき
「今さら断るのは
気まずい」
って思う人は多いんだ



その心配は
ない！

そんな時のために
拒否権制度が
あるんだ！

<保険・不動産のイメージ>

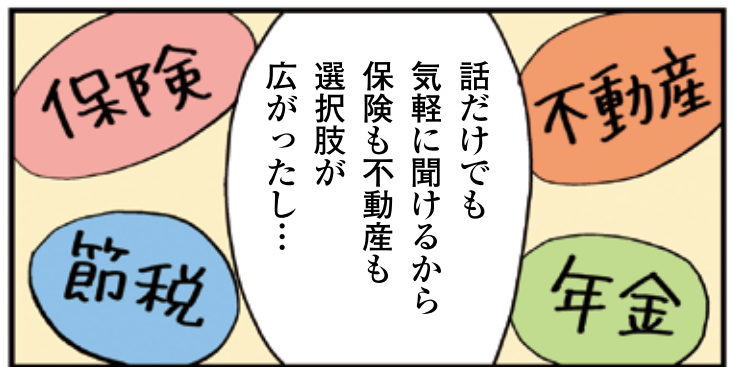
- ・営業マンがしつこく断っても何度でも電話がかかってきそう。
- ・巧みな言葉で自分が操られて、いつのまにか売りつけられていて、断ったら気まずい雰囲気になりそう。
- ・ガツガツ営業してくるから、拒否反応が出てしまう。
- ・一度話を聞いてしまうと、購入するまでしつこくされそう。

=マイナスイメージが強い！



<拒否権制度のメリット>

- ☆聞く側の最大の悩みである「断れない」という不安を払拭することで、しっかり自分のニーズに会うかを考えてもらうことができる。
- ☆拒否権があれば、「この人（話）は自分にとってプラスなのかマイナスなのか」に集中して話が聞ける。
- ☆話す側もしっかり聞いてくれるので、聞いた側がやるやらないにかかわらず、話す甲斐がある。



<拒否権 活用者の感想>

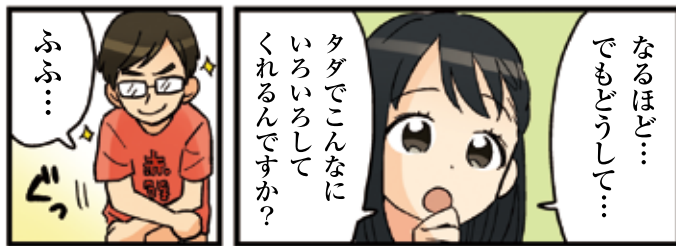
☆拒否権があるおかげで、どう断ろうと悩む必要がないので、気楽に色々な話が聞けていつも感謝しています。(35歳、女性、事務員)

☆僕は自分で断ることも苦手ではないですが、あるだけで安心感は違いますね。本業が忙しいので、自分のペースで契約事を進められるように、うまくスタッフの方に間に入ってもらいました。(29歳、男性、エンジニア)

<スタッフからの断り文句の例>

「先週紹介した〇〇さん、親に相談したら話も聞かずに全否定されて、無理に続行すると、色々トラブルが発生しそうだったので、僕のほうから断っておきました。でも、本人は、わかりやすかったし、すぐくためになる話だったと言っていました。ぜひ他の人にも紹介したいと言っていたので、その際はまたお願いします！」

⇒このように、関係が壊れないよう、うまく断ります。



<法律関係の事は、迷わず専門家に相談！>

以下の様なお困り事について無料相談します。
 金銭トラブル、悪徳商法、詐欺被害、交通事故、男女トラブル、ストーカー被害、離婚、慰謝料、法人設立や各種許認可申請、契約書作成など

<増税対策、相続対策は必ず事前に！>

「税」に関するあらゆる相談を無料で引き受けます。サラリーマンの節税方法伝授はもちろん、相続関係や法人設立まで幅広く対応できます。知っておいて損はない情報をぜひ学んで下さい。

<ずっと健康でいられる自信はありますか？>

真の健康を得て健康寿命をのばす為の、正しくバランスの良い栄養素の選び方を伝授します。病気になってから治すのではなく、病気になる身体を作りましょう。特に外食の多い方は注意が必要です。

<退職を決断する前に転職・起業相談を！>

今の会社に嫌気がさしたら気軽に相談下さい。
 ・自分にどのような転職候補があるか知りたい。
 ・独立を踏まえてキャリアを考えたい。
 ・個人事業主として色々な仕事をこなしたい。

パートナー条件

- 苦情3回で連携解消
- 無断で過度な営業をしない
- 拒否権行使OK
- 「身内価格」での提供

僕達が紹介する
パートナー
企業には
条件を設けて
いるんだ！

パートナー企業

参加者

感謝★

- ・紹介をもらえるから
広告コストを
削減できる！
- ・安定してたくさんの
紹介をもらえる！

- ・興味のある話を
気軽に聞ける！
- ・「身内価格」で安い上
イイ会社が紹介して
もらえる！

サークル主宰者

- ・サークルの
魅力が高まる！
- ・広告コストの一部を
運営資金に還元して
もらえることもある

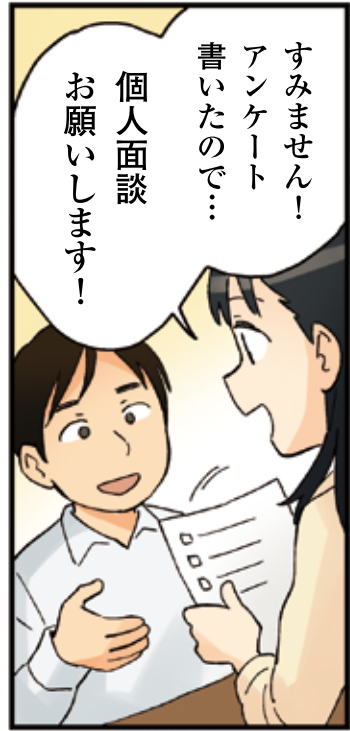
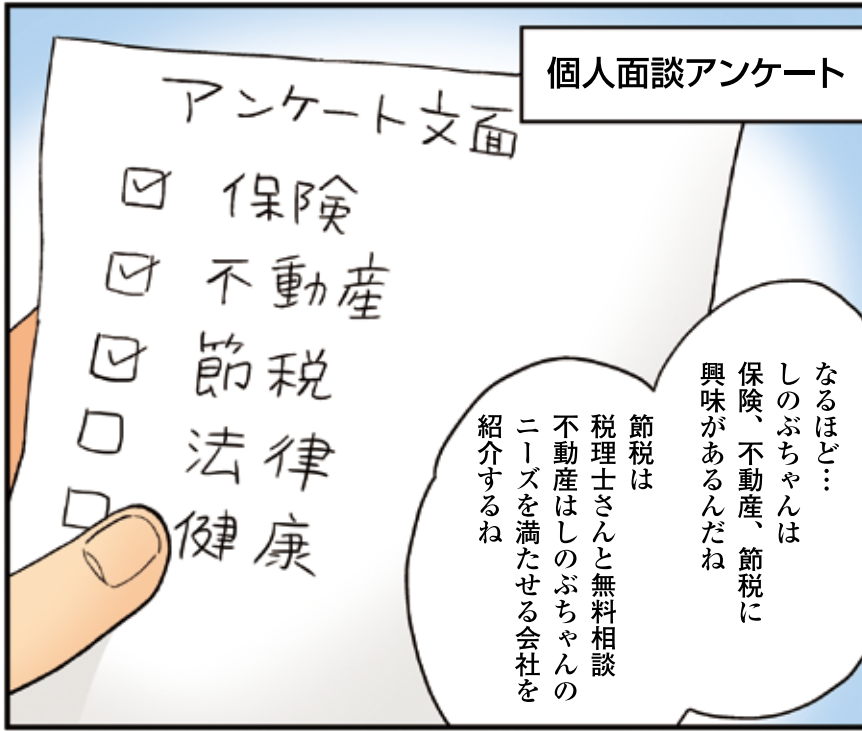
この仕組みのおかげで
僕達の活動は
長続きしていて
みんなに
メリットがあるもの
になっているんだ！

知識がなくて
損する人を
まずは自分の
身の回りから
なくしたい！

それが
この活動の理由であり
僕が一番の願いだ！

WIN ↑

その後…



■ サークル100プロジェクト ■

福利厚生アンケート

～下記から、該当するものを選択下さい（複数回答可）～

- ①生命保険の加入を検討したいので、一通りの説明が聞きたい
- ②今自分が入っている生命保険の査定をして、認識のズレがないか確かめたい
- ③保険の業界の仕組みやウラ話、今後の日本経済についての話を聞きたい
- ④不動産の購入を検討したいので、内容の詳細解説と節税効果の試算をしたい
- ⑤今持っている不動産の査定や、管理手数料の圧縮を図りたい
- ⑥不動産業界の仕組みやウラ話、首都圏の住宅事情についての話を聞きたい
- ⑦自分を取りうる節税方法の選択肢とその効果について、専門家の話を聞きたい
- ⑧トラブルや法律関係についての相談をしたい（弁護士、司法書士、行政書士）
- ⑨転職や起業、IT系フリーランスの働き方等についての相談をしたい
- ⑩ずっと健康であり続けるために、栄養素を効率的に摂取する選択肢を知りたい
- ⑪人生相談や、自分の価値観を見出すために1度相談にのってほしい
- ⑫格安引越しプランの話を聞きたい（5年以内に引越しの可能性がある会社員、士業、公務員の方で、なおかつ東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県へ引越しを希望される方のみとなります）

アンケートにお答えいたご相談はすべて、このパンフレットに記載されたパンフレットナンバー（裏表紙参照）をお持ちの方に限り、無料とさせていただきます。ご相談の際には、本冊子を必ずお持ちください。

ご連絡方法

①このパンフレットの
配布元の方にご連絡

②コールセンターへご連絡

Tel: **0120 - 938 - 628**

（携帯電話からは**03 - 6859 - 3310**）

受付時間：平日9時～19時 土曜9時～15時

ご連絡の際には、

①お名前 ②電話番号 ③パンフレットナンバー

④希望する相談内容（アンケート番号）をお伝え下さい。

相談内容の担当者から、当日または翌日にお電話を差し上げます。

※コールセンターでは、詳しい相談には対応できませんので、あらかじめご了承ください。

[パートナー企業募集中！]

本パンフレットを活用し、ビジネスに活用されたいパートナー企業、または個人の方がいらっしゃいましたら、上記のコールセンターにて、アンケート番号「13」をお伝えください。

制作：ad-manga.com

本パンフレットの無断転載、コピー、スキャンを禁止します。

例えば500mlのジュースを買うとします。同商品でも自動販売機なら160円、コンビニなら120円、スーパーなら88円というように、値段は大きく異なります。

このことは、保険や不動産なども同様だという認識が必要です。ジュースのように小さな買い物であれば多少損しても問題ないと思いますが、保険や不動産などはたった1つの情報(選択肢)を知らなかっただけで1000万円近い大金を損してしまったという話をよく聞きます。

今回、私がこれまで5年間伝えてきたことを、マンガ形式を用いてまとめました。

まずは気軽に手に取ってもらい、必要性を感じた方にはフル活用してもらえればと思います。

誰でも、「いざ!」という時に活用できるよう、コールセンターも準備し、仕組みを体系化しました。

一人でも多くの方に、損失を未然に防ぎ、幸せな生活を送るために活用していただければ幸いです。

最後に、このWIN-WIN-WINの仕組みを作り上げてくださっている関係者の皆様、ならびに、この冊子を手にとってこの文章を読んで下さっている方へ、心から感謝を申し上げます。

いきなり入るな すぐ買うな 聞く・知る・選ぶで大損防げ

福 利 厚 生 活 用 ま で の 流 れ

※アンケートで「不動産」にチェックをつけた方の例

STEP1 自分の状況を把握 → アンケート用紙に記入

STEP2 福利厚生担当の人と面談



STEP3 パートナー企業の担当者との面談

・内容や仕組みについて一通り説明を聞く

STEP4 検討

・すでに買った人と会って話を聞いてみる / 物件見学 など



STEP5 決定

買いたい → もう一度、パートナー企業の担当者と会う

買いたくない → ・自分で断る

・相談窓口からうまく断る