

目次

第1章 どうする？相続・事業承継	
1	中小企業経営者に対するFP
2	相続税の税務調査／現金・預金
3	相続税の税務調査／預金対策
4	相続対策を承諾したきつかけ
5	相続税対策としての個人年金保険
6	経営者の奥様からの電話
7	満期保険金に対する課税
8	生命保険契約の保険料負担者
9	再婚が根源にある争続問題
10	長男が先に死亡してしまった相続
11	遺言書は「最後の意志」
12	八五〇戸の賃貸物件のオーナー
13	ある事業承継／今日からお前が社長だ
14	事業承継とM&A
15	事業承継とM&A(その二)
16	三十年の歴史を持つ中堅企業の解散
17	経営をあきらめた経営者
第2章 ご存じですか？決算対策と通増定期保険	
1	何のためにセミナーを開催するのか
2	経営者の退職金準備としての通増定期保険
3	決算対策で生命保険を売る
4	経営者の最大のテーマは老後
5	税法は事後に整備される
6	通増定期保険新時代
7	駆け込みに対する牽制
8	通増定期は進化する保険
9	損金算入と資産計上
10	定期保険と一時払終身保険
第3章 わかってますか？会計事務所と生命保険販売	
1	税理士法人制度がスタート
2	税理士会の報酬規定がなくなる
3	会計事務所の経営
4	会計事務所からの紹介もしくは代理店設置
5	会計事務所代理店
6	会社が赤字で、個人が高額所得
7	税理士との提携
第4章 成功するための効果的なリーダーシップ	
1	リーダーシップとは何か
2	リーダーシップ・プロセス
3	管理とは
4	事務所にいて気持ちの良い職場
5	ユニクロってすごい
6	顧客第一主義の本質
7	リーダーとしての資質
第5章 なぜ私の講演は受けるのか？	
1	成約率二〇％の講演
2	月次決算体制の確立
3	講演依頼がまた増える
4	税理士さんとの連携
5	赤字で保険どころではない
6	成約に結びつく講師
7	なぜ、私の講演は受けるのか
8	年間講演数一四〇回
9	経営者を叱る、経営者の琴線に触れる
10	単純返戻率で保険が売れるのか
11	高額所得法人で一番最初に見るべき点
第6章 愛すべき人、中小企業、経営者	
1	心臓が止まった！奇跡 蘇生
2	商品の説明から入るな、あなた自身を売り込め
3	会社をたたむ決断
4	金融機関の良くない噂
5	最後の勝ち残りをかけた時代
6	単身赴任
7	借金とは未来への負担である
8	愛すべき中小企業がつぶれる
9	毎週一千字、三〇〇回を超える連載
第1章 どうする？相続・事業承継	
8	決算月と法人成り
9	三月決算法人の紹介
10	誰も知らない契約内容
11	所得税と贈与税
12	保険契約の移管
13	人気があるのは「生命保険」

生命保険料の負担者は誰なのか？

相続税で頭を悩ませるのが、預金である。亡くなったことが分かると、金融機関はその口座を凍結する。入金も出金もできなくなる。そのため、葬儀費用等のために、亡くなった当日に預金を引き出すケースもある。当然、この現金は手元にあったとして申告しなければならぬ。あるいは、こういった相続開始直後のケースだけではなく、生活費を超える多額な引き出しについては、その用途を調査しなければならない。

一般的に、どんな家庭でも一か月の生活費は決まっている。入って来た分を使い切るといふ家庭は少ない。特に相続税が課税される方の場合には、その生活費の額は決まっている。例えば、毎月月末に三〇万円を引き出して、一か月の生活費に充てる。あるいは、十日に一回生活費を引き出す。その家族の生活のスタイルが垣間見える。これだけではない、預金通帳から得られる情報は非常に大きい。生命保険料の振替・損害保険料の振替・クレジットカードの利用の有無、これらはすべて相続財産に該当する場合が考えられる。

生命保険料の負担者は誰なのか、契約者と同一なのか。生命保険契約なら一件ごとに記入されているので、その分保険証券を確認すればよいことになる。最近では保険料の支払い

3 決算対策で生命保険を売る

経営者に会ったら、まず「決算月」を聴こう

決算対策で生命保険を売る。従来の個人向けの販売とは根本的に異なる。まず、決算月はいつなのか。これはその会社に対する最低限の知識である。

この聴き方は「社長の会社は大きいから、やはり三月決算でしょうね！」でこと足りよう。違ったら、「いや、ウチの会社は五月なんだ」と答えるであろうし、決算月を隠す経営者はいまだ会った例がない。経営者に会ったら、まず「決算月」を聴こう（「聴く」とは身を入れて聞くことだそうである）。

決算月を過ぎた法人に決算対策商品は絶対に売れない。決算対策とは、決算月に行うものである。だから、月末にクロージングが集中する。その意味で、大手生保は、外資系生保と比較してその段取りの悪さは改善の必要がある。

決算対策の前に、決算とは何かをおさらいしよう。

決算とは、その事業年度における経営成績を商法等の法律に沿ってまとめることである。決算には、法律による年次決算と、経営のために行う月次決算がある。最近では日次決算を行っているソフトバンクのような会社もある。毎日どのくらいの利益が出たのかを管理

8 年間講演数一四〇回

大企業の経営と中小企業の経営は根本的に違う

年間講演数一四〇回になりそう今年である。新日本保険新聞を読まれた読者からも講演依頼が来た。同じ地域で、別の生保で講演していいのだろうか、という悩みがちらつく。ある地域では、私の講演を聞いた経営者が別の生保の逓増定期に加入したという話も聞いた。取れた会社の方はいいが、講演を主催した会社の担当者はかわいそうである（知ることもあるまいが）。だから、悩む。生保会社によって、集客も異なるであろうから、そんな悩みは、無視して講演してもいいのかもしれないが。

同じ生保会社の講演であっても、お客様が一〇〇名近い会場もあったり、二〇名以下の会場もあったりする。地域の差ではない。それぞれ、考え方の相違があるのかもしれない。ある支社長は「井上先生の講演はクロージングです。ですから、当支社ではお客様を絞っています」と言う。支社経営の考え方の相違なのかもしれない。

私の話は経営者向けの財務である。経営者でなければ意味がない。事務員等々を対象に話をしない。ある会場では税理士が来ていたりする。私は無視することになっているが、税理士の参加など意味がない。代理店でも登録しているのならまだしも。あるいはたくさん