

法人生命保険の税務改定に想うこと



(株)FPIノベーション 奥田 雅也代表

経営者に生保が不要になるワケではない

2月14日に起った出来事は法人マーケットで活動する保険セールスパーソンにとってはまさに青天の霹靂だったことでしょう。年度末を控え絶好のかき入れ好機を逃しただけでなく、今後の法人マーケットの存在基盤も揺るがす大きな事態になっていきます。当然、その影響を受ける業界人も多く、なかには業界からの引退を考える人もおられると聞き及んでいます。法人マーケット、ドクターマーケットに特化した活動を展開する奥田雅也氏(株)FPIノベーション代表も大きな衝撃を受けた一人です。ある意味、渦中にあるお一人である同氏に法人マーケットの今後の進むべき方向について寄稿していただきました。

駆逐される「節税売り」

個人的には今回の税務改定は賛成です。なぜならこれにより法人マーケットから、いわゆる「節税売り」しかできない保険営業が駆逐される。また、本来保険を使って「課税繰延」をすべきでない中小零細企業が守られると考えているからです。

特別寄稿

た商品開発を行い、平成30年6月の事業費モニタリングへつなげたのは事実ではないでしょうか。...

決算書、月次試算表の知識必要に

今後の法人向け生命保険販売についてですが、私は基本的にはあまり変りたくないと考えております。保険料支払時の課税繰延効果が多少落ちたかという点で経営者に生命保険が必要になるワケではありませんし、生命保険にしかない機能で経営者に役立ち得る事はまだまだありますので、法人における生命保険の事は「経営者に万が一の事が発生した場合に発生する経済的損失に法人個人を通じて備える事」です。...

個人的には今回の税務改定は賛成です。なぜならこれにより法人マーケットから、いわゆる「節税売り」しかできない保険営業が駆逐される。また、本来保険を使って「課税繰延」をすべきでない中小零細企業が守られると考えているからです。ところが、日本生命がプラチナフェニックスを発売したことを皮切りに、時代は逆行して「貸借対照表から損益計算書」へと変わりました。ただ私は日本生命がプラチナフェニックスを開発して発売した意義は大きかったと考えております。プラチナフェニックスは災害保障期間を契約当初から10年間と設定しており、加入時点においてすでに「10年経過している」とみなす「ためにガン」を患った完治した経営者でも無条件に加入ができたからです。実際に「ガン」を克服したのにはいざ治してみたら加入できる生命保険がなかったがっかりしていたが、この商品は良いと言って数件の契約をお預かりした事もありました。さらにはプラチナフェニックスは保険料がそれほど高くなく、10年経過後は「保障」として継続する選択肢があったのは良かったと思います。さて、話を税制改正に戻します。実際に現場で他代理店ならびに他募集人からの提案内容を見ていると、提案内容をよく見かけました。事実、同じ研修会で学んでいた保険営業パーソンが提案をしている設計書を見る機会もあり、その提案を受けていた経営者に「この人からこの保険の提案を受けた」と聞いてびっくりしたところもいくつかあります。5年から10年くらいの間であれば実質返戻率は高く、100%を超えますから、この間に解約すればメリットがあるので、その時に考えれば良いんじゃないですか？と言われていると聞いてびっくりしています。...

必要保障額の算出はできませんし、保険料負担能力も把握できないので適切な保険商品提案することはできないと思います。さらに言えば、事故や災害・損害賠償などに対して少ないコストでカバーできる損害保険がある程度熟知しつつ、生命保険契約の延長・短縮・変換等の保全も含めたフル活用ができる保険営業パーソンであることも条件だと私は思います。生命保険だけでは経営者や法人は守りできません。ましてや損害保険も万端ではありませぬから、損害保険だけでは経営者や法人をを守り守る事もできません。保険は「リスクファイナンス」であり、その「リスクファイナンス」の一手法である「移転」ではないからです。ですから損害保険が扱えない保険営業パーソンであっても、損害保険に関する基礎知識はある程度必要になるのではないのでしょうか？