

法人に終身保険を提案するにはどうすればいいのか

損金割合には何の意味も無い 単純返戻率のみで考える

最近、いくつかの保険会社さんから「法人に終身保険を提案するコツを教えてください」という相談を同時に頂きました。法人に終身保険を提案できない最大の理由は、支払保険料が損金計上できないからです(笑)。逆に言えば、いかに法人向け生命保険は支払保険料の損金に頼ってきたか?という実態がよく分かります。

まず法人における生命保険活用において損金割合は全く意味がないという事実をしつかりと認識することから始めないと、法人に終身を提案することは難しいと思います。要するに、法人における生命保険を活用した積立においては、支払保険料の損金割合はなんの意味もなく、単純返戻率のみが影響を与えている事実を踏まえます。

法人での保障+積立を検討する際は単純返戻率が100%を確実に超える商品が主流になります。この時点で最適解は終身保険となります。ですが、終身保険の難点は保険料が高くなるために、保険金額に対するレバレッジが弱くなる点です。さらに払込期間を短くして返戻率を高めようとすると保険料はより高くなりますので、100歳満了や99歳満了の長期平準定期保険と比較をする

法人が支払う死亡退職金に損金否認されたとしても、終身保険ですら死亡保険金受取に対する益金部分はそれほど多くないという点もメリットです。法人で損金否認されても相続人が受け取る死亡退職金は相続税法第12条1項6号に該当する金額は非課税となり、相続税が必要となる納税額が少なくなります。死亡退職金は、死亡退職金に非課税で納税資金に充当できるのは大きなメリットであると言えます。

次に考えると、終身保険を活用するケースは上記2つのどちらかに分かれます。それは、退職時に終身保険を現物退職金として経営者個人に名義変更し、個人として終身保障を確保しておく必要があるケースです。相続税納税資金準備や遺留分侵害額請求権対策などで、特定の相続人にお金を渡したいと考えている経営者にとって終身保険は必要です。

退職金の現物支給として長期平準定期保険を名義変更し、払済終身にすると死亡保障が必要でなければ、低い評価で渡すことも可能になります。活用方法としては一考の余地があります。さらに言えば、まとまった余剰資金があり退職金原資にするつもりであれば、低解約返戻金タイプを全期前納で支払い、払込満了前に退職金として現物支給すればさらに効果が出せます。

まず募集人の意識を変えることから始まる 「損金」は忘れてしまう

変額個人年金が投資信託を活用して積立をすればよいですが、死亡保障も必要なケースにおいては、短期払いの終身保険活用がメインになります。ただ円建て定期終身の場合には、年齢によって100%の返戻率が期待できない保険会社が多く、冷静に見極めて提案したいものです。

最後に、終身保険を法人に提案するには募集人の意識を変える必要があります。これは当然ですが、契約者である経営者の意識を変える必要もあると思います。まとめた(?)00%が確保できないケースもあることは要注意ですが、どちらにしても死亡保険金は保証されているので、実績次第では保険として継続すること運用のマイナスをカバーすることも可能となります。この点は終身保険である最大の強みといえるのではないのでしょうか?

僕らは、セールスパークの『望み』は、自身の営業目標の達成と同時に顧客も満足させることだと感じている。そして、セールスパークが『悩む』の顧客満足度のゴール時点の設定は、セールスパークへの組織が望む多岐にわたる営業目標の達成と、顧客が満足することが利益相反関係(顧客は良い商品を買いたい。セールスパークは、組織に指示された商品の高額販売を狙う)となることであると思う。ここで問題になるのが、『顧客満足度のゴール時点の設定』になるだろう。相続で考えると、被相続人の相続の事前対策から三回相続まであり、セールスパーク自身の営業目標の達成と顧客の被相続人の相続の事前対策をゴールに設定するならば簡単に実現できる。しかし、顧客の被相続人が生存して満足していれば丸く収まった。しかし、コロナ禍の時期を経て、相続の事前対策の被相続人の対策実施時期(相続の開始を迎えることが多くなってしまう)が多くなってしまう。顧客の被相続人が生存中は何ら問題なかったが『被相続人の相続の事前対策をゴール時点に設定』していると、毎年の税制改正、親族関係の変化に対応できていないので、争族になって、高額な死亡保険金が支払われても次の契約につながらない(上司に腕が悪いと言われる)。僕の本年のテーマである「相続対策を今流にアレンジしてみませ



今流の遺産分割協議とは?

「民法上の今流の遺産分割協議」を想像する。相続税がからなくても、最初に確認するのは相続人の数だ! また、税法上の相続対策を考えるなら、一番は『納税資金対策』になる。相続手続きの流れを確認すれば分かるが、キャッシュがなければ相続税が払えないのだ。次に、税負担軽減対策・生前贈与、生命保険の活用など、令和6年度税制改正・税制改正のポイント・贈与税の勉強、自然に語れるようになるまで、分からなければ習うしかない! 「ついに体調に関係なく入れる生命保険登場! レンタル保険なので、もっとも低価格プランで、今すぐ保障を始められる。90日間の無料体験、体験期間後から保険料が発生する」本日は、エイプリルフル。大手企業などが架空の商品紹介やニュースなどを発信して、さまざまなネタをリリースする日でもある。相続対策を考えた時には加入できない体調になっているのは、保険業界アルアルです。嘘をついても良い日であるが、自分が悪く思われずに、自分の願いをかなえたいというのはエイプリルフルの本日だけに、時代に合った提案をし

提案力

フラッシュアップ
夢追人 (408)

「保険料が発生する」本日は、エイプリルフル。大手企業などが架空の商品紹介やニュースなどを発信して、さまざまなネタをリリースする日でもある。相続対策を考えた時には加入できない体調になっているのは、保険業界アルアルです。嘘をついても良い日であるが、自分が悪く思われずに、自分の願いをかなえたいというのはエイプリルフルの本日だけに、時代に合った提案をし

激動の時代を生き抜く
「法人保険の流儀」

株式会社F P イノベーション
代表取締役 奥田 雅也

45

■奥田 雅也プロフィール
株式会社F P イノベーション代表取締役
NPO法人日本リスクマネジャー&コンサルタント協会理事
1972年大阪府生まれ。大学卒業後、損害保険会社に就職するも2年半で挫折。その後、会計事務所へ転職し、約7年間勤務した後大手保険代理店へ転職。企業保険のスペシャリストとして、生命保険・損害保険を問わず提案をしてきた法人数は2,500社以上。著書『ここから始めるドクターマーケット入門』DVD『開業医マーケット開拓のススメ』『明日から使える法人提案ABC』(新日本保険新聞社)などがある。

○終身保障が必要なケース
法人における経営者保障で終身保障が必要になるケースは、分掌変更後も役員として残り続け非課税目的で死亡退職金を支給するための原資として終身保険を活用するケースが考えられます。この場合、分掌変更前に短期払いで保険料払込を終了しておき、後継者に保険料負担をさせないような設計ができればベストです。

まともな経営者なら理解してくれ

AIは産業革命以来の大きな衝撃 わずか1年で世界を席巻する

AI関連ニュース

今後、世界は どう変わっていくのか

2008年12月に連載を開始、以来15年以上にわたり本誌で、特許や著作権などの知的財産権に関するトピックでの連載の機会をいただきました。今回が最終回となりますが、まずこの間の日本社会の変化を見ていきたいと思えます。

この15年以上、日本経済は長らく低迷期にありました。象徴的なものに、GDP(国内総生産)の順位が中国に抜かれ第3位に、さらに昨年にはドイツにも抜かれ第4位に転落しました。

同様に、この15年の知的財産権に関する世界の動きとして顕著なものが3つありました。

①中国が知的財産権大国となったこと

②デジタル化と知的財産権の融合が進んだこと

③AIと知的財産権との関係が複雑化したこと

保険マンのための 知的財産権入門

最終回 弁理士 西本 泰造

①まず、中国はこの10年で日本のGDPを抜いて世界第2位の経済大国の地位を不動なものにした。知的財産権の世界でも世界最大の知財大國の地位に上り詰めました。特許や商標の出願件数では、日本はいうに及ばず米国をも凌駕する圧迫的な出願件数を誇っています。中国政府も手厚い補助金制度で支援しているようです。しかしながら中国の現状は経済成長の鈍化、不動産不況と若年層の失業率の増加などで芳しくない状況です。また、人口減少・高齢化時代に突入した中国では先進国ほどの社会保障制度の充実が無いため、将来不安の暗い影が差しています。

大きく変化する「働き方」

産業革命では、多くの職人の労働を新型の自動紡績機や織機に置き換えてしまい、労働者の削減につながりました。今回のAIも、およそ全労働者の40%の労働に影響を与えるとの予測も出ています。特にホワイトカラー、専門職の労働を狙い撃ちするもようです。

生成AIの場合には、知的労働に大きな影響が及ぶ可能性があるため、将来大量の失業が危

②デジタルメガテックと呼ばれるいわゆるGAF(A)の勢いは、コロナ禍が明けても変わらないもようです。アマゾン、プラットフォームビジネスを行っており、プラットフォームにはスケールメリット(規模の経済効果)が働くため、勢いは不変です。多くの書店が減少しています。アマゾンの影響も大きいでしょう。グーグルやフェイスブックはSNSの分野でフリー(無料)を武器に突っ走っています。アップルは自社では製品を製造していません。中国などで大量生産する受託企業(ファウンドリー)に製造を任せ、本体ではデザイン開発やその知的財産権の保全に集中しています。このビジネスモデルで世界のトップランナーの地位を続けています。

③AIはネット上に存在する様々なデータや文章を自分で学習してアウトプットしますが、その過程で他人の著作物を無断利用しているのではなか、との議論が世界中で巻き起こっています。

(日本では比較的軽微ですが)

大規模言語モデルを基盤とする生成AIのチャットGPTが世間の注目を浴び始めたのは2023年春、わずか1年しかたっていないのに、連日のように生成AI関連のニュースを目にします。それほど世間の耳目を集めているAIですが、その動向には十分注意を払っておく必要があります。というのもAIは産業革命以来の衝撃を持つと考えられているのです。

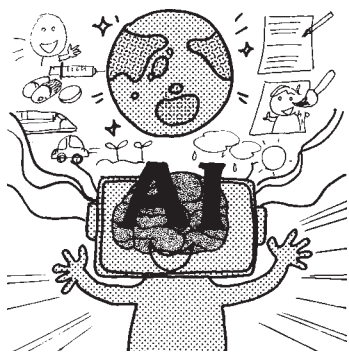
生する可能性も指摘されています。AIは絵を描き、音楽を作曲し、文章を生成します。しかも、資料の翻訳、要約、文章作成や校正などの仕事を人間とは比較にならないほどの高速で行えます。このため多くの人が自分の仕事はAIによって代替されるという危機感を持ってしまっている。それと逆に、AIの活用によって価値がさらに高いものになるのか、という問いに直面しています。

この問題に対して、無関心でいるか?あるいは積極的に対応しようとするか?によってその人の将来は大きく変わってしまうかもしれません。

●リスクリングの必要性

一部の労働者の中には生成AIを活用することで、生産性を高められる人がいるはずで、それらの人々はその分野の他の人々を駆逐するでしょう。こうしたことが頻発する可能性が強まっています。

ホワイトカラーについても同じです。ホワイトカラーの中の誰かがAIを使いこなすことによって、生産性を上げ、これまで二人でやっていた仕事を一人でできるようになる、こういった類いのことが起こるでしょう。



AIやデジタル技術の進化により、事務職や専門職の多くの部分がコンピュータに代替される可能性が高まっており、将来大量の失業が危

とが起きるでしょう。AIが人の仕事を奪うというよりは、AIを巧みに使う人が生産性を上げ、そのため他の人が失業するというケースの方が多くなるかもしれません。AIと人間の職の奪い合いではなく、人間と人間との間の職の奪い合いが起こるでしょう。

他方、デジタルに精通する人材は決定的に不足しており、このミスマッチを解消するために、欧米の先進国や国際企業をおり、かかりつけ医に診てもらっていましたが、治りが悪中心に、デジタル人材を求めたため近くの総合病院を(再教育)に取り組み例が増えたり、日本でもリスクリングの必要性が声高に叫ばれています。

日本は労働生産性が低く、このため人口8000万人程度のドイツにもGDPで抜き去られました。今まで慣れ親しんだ日本型雇用慣行(終身雇用、年功序列、企業内組合も曲がり角に立っているのか、うしろ手として咳をしながら、なかなか会話になりません。私たちの仕事がいかに会話が大変かを思い知りました。

肺炎は高熱が出て、頻繁に出る咳で呼吸困難になりました。個室に入って通常どおり仕事をしようと思っただけに、電話やリモートで会話をしようとする咳をしてしま、なかなか会話になりません。私たちの仕事がいかに会話が大変かを思い知りました。

会話が大事な仕事だと痛感
46年間生きていて初めて入院をしてしまいました。これまで一番身近にいた妻も長期に入院したことがあり、入院に対しての感情や費用等さまざまなことを理解しているつもりでしたが、いざ自分自身が入院してみるとまったく違った感想を持ちました。今回

肺炎で入院し、人との接し方や万が一のときのことを考える

配慮のないクライアントも

次に看護師という仕事についてです。私たちの仕事もどんな仕事でもそうですが、人は価値やサービスに対してお金を払います。その金額が価値やサービスに見合っていないのであれば当然支払いません。よって、売れないセールスパーソンはその価値をクライアントに理解させていないということになります。話を戻して看護師から受けたサービス(看護)について考えてみました。病院の看護師はとてもの丁寧で優しく仕事をしていたとき、快適に過ごすことができました。ある時、仲良くなった方に「大変失礼とは思いますが、給与はいくらもらっていますか?」と尋ねました。すると、「約350万円です!」と答えてくれました。正直、もっともらっているのではと思うくらいの仕事ぶりなのでとても驚きました。私たちがクライアントにサービスを提供するときに、これくらいの驚きを与えるくらいサービスを与えていきたいものです。

「コミュニケーションの中で大変な時に人ごとのような態度を取るかで今後の接し方を考えよう」と思いました。入院中に連絡してくるクライアントは当然私の状況を知らないで、会話していく内容があらかじめ伝えます。ほとんどのクライアントは手短かに要件を伝えてくれ、電話を長引かせないようにしてくれ、それはとてもありがたいです。しかし、数名の方は私の状況を知っているにもかかわらず、「時間が空いた時に話せますか?」とメッセージがきて、少し声の調子がいい時に連絡すると、まったく今じゃなくいい内容だったり、「病状を教えてください。〇〇や〇〇の数値を教えてください」と言ってくる。理由を聞くと「私は医療関係者で今後の仕事に役立たせたいので」と言ってきたり、私が体調が悪くて入院していることを忘れていたのでは?と思うくらい、配慮の無い態度を取ってきた人がいました。

死を少し意識

肺炎は高齢者の致死率は多少高めですが、中間層ではあまり高くありません。しかし、ゼロではないことは確かです。入院3日目くらいが一番症状がひどくなり、主治医からも「肺炎を起こしている菌が特定できない。この抗生剤が効かなかったら、治療法がなくなるかも」と言われてしまいました。正直、肺炎という病気でもここまで苦戦すると思っていなかったので、先が見通せない状況を見た時、子供たちだけになった時の相続のこと、会社の運営やクライアント引継ぎなど。

日頃、クライアントに自身がかかった後の想像をするように話しています。とメッセージがきて、少し声の調子がいい時に連絡すると、まったく今じゃなくいい内容だったり、「病状を教えてください。〇〇や〇〇の数値を教えてください」と言ってくる。理由を聞くと「私は医療関係者で今後の仕事に役立たせたいので」と言ってきたり、私が体調が悪くて入院していることを忘れていたのでは?と思うくらい、配慮の無い態度を取ってきた人がいました。

気づきの
保険セールス
アイデア日記
フィナンシャル情報館株式会社
山本 哲也

★新日本保険新聞社 新刊図書のご案内★

2024年版

保険証券の見方を徹底解説！ 研修用教材

生命保険証券のチェックポイント



各社
就業不能保険や、
転換契約の
研究にも最適！

日本生命「みらいのカたち（H28年転換契約）」終身保険付および保障見直しご清算書セット、三井生命「大樹セレクト（2018年転換契約）」、メットライフ生命「積立利率変動型終身保険（米国通貨建2002）」、ブルデンシャル生命「変額保険（終身型終身払込）」、マニユライフ生命「変額保険 型（有期型）」、富国生命「未来のとびら（R1年転換契約）」、チューリッヒ生命「無解約払戻金型終身ガン治療保険」、アクサ生命「ユニット・リンク介護保険（終身移行型）」を追加、97商品の証券モデルを掲載！

- 保障の見直しには、まず現在加入している保険の契約内容の確認から始めなければなりません。お客様が加入している保障内容の把握なしでは新たな保障提案は不可能です。保障内容を正確に把握するには、なんといっても保険証券を確認するのが一番です。
- しかし、保険証券の読み方が分からなければせっかくの見直しのチャンスも台なしです。この本では、人気のある生損保各社97商品の証券モデルをもとに、その読み方や、契約内容について、契約形態・保障内容（主契約・特約）・保険料の取り扱い・解約返戻金・その他の取り扱い別に詳細に解説しています。
- 昭和49年から毎年発行されてきた新日本保険新聞社「主力保険のすべて」からの資料ストックから徹底解説！ 生損保各社の研修用資料として、現在もっとも信頼され続ける究極の資料です。

- 特約と主契約の保険期間は違うの？
- 入院したけど給付金が出ない？
- 転換契約ってどういうこと？
- 保険料払込が免除されるときって？

- この契約の受取人は誰なの？
- 途中で保険料が上がるの？
- 保険金を受け取ったらどうなるの？
- この保険、解約したらどうなるの？

●A4判 ●208ページ

定 価

1,210円消費税込
送料別

掲載内容

■ 保険証券の見方解説

- 日本生命
ニッセイみらいのカたち（転換契約）
もしものときの...生活費
ロングランみらいサポートE X
生きるチカラ（がん重点タイプ）
生きるチカラみらいサポートE X
スーパーフェニックス
通増定期保険50E X
ニッセイがん保険
リトルアニバーサリー
- 第一生命
ジャストワイドバック
ブライトWAY
クレストWAY
堂堂人生
わんつーらぶU
順風人生
順風ライフ
ミリオンU
Mickey（ミッキー）
- 住友生命
プライムフィット未来デザイン
1UP Vitality
ライフワン未来デザイン1UP

Wステージ時金通減プラン
LIVE ONE楽々人生らぶタイプ
LIVE ONE愛&愛らぶ30タイプ

- 明治安田生命
ベストスタイル
ライフアカウントL.A.Double
じぶんの積立
明日のミカタ
ライフアカウントL.A.
NewグランドスラムEタイプ
- 朝日生命
保険王プラス
保険王
あんしん倶楽部（Vシリーズ）
- 三井生命
大樹セレクト（転換契約）
ベクトルX
ザ・ベクトル
- 大同生命
経営者大型総合保障制度
通増50
- 富国生命
未来のとびら（転換契約）
未来のとびら
CARE・ISM Advance
プライムケア

- ソニー生命
三大疾病収入保障保険（型）
終身介護保険
バリアブルライフ（新証券掲載）
リビングベネフィット

- 太陽生命
保険組曲
ひまわりけんこうプラン
- ジブラルタ生命（協栄生命）
米国ドル建リタイアメント・インカム
どるフィン
終身医療保険（60日型）
L.L.ワイド
新家族保障プラン My Family
新教弘保険
- メットライフ生命
積立利率変動型終身保険（米国通貨建）
収入保障保険（解約返戻金抑制型）
終身医療保険 型
生活習慣病保険
- ブルデンシャル生命
変額保険（終身型・終身払込）
家族収入保障
新通増定期保険
米国ドル建終身保険
米国ドル建年金支払特養老保険
- 東京海上日動あんしん生命
家計保障定期保険（超保険）

長割り終身
メディカルKit R
あんしんがん治療保険

- アフラック生命
給与サポート保険
一生いっしょの医療保険EVER
スーパーがん保険
- アクサ生命
ユニット・リンク介護保険
ライフプロデュース（06）
入院保障保険
- オリックス生命
医療保険CURE
- 三井住友海上あいおい生命
&LIFE総合収入保障保険
MS終身α
- SOMPOひまわり生命
新・健康のお守り
家族のお守り
5年ごと利差配当付積立型終身保険
無配当がん保険（01）
- メディケア生命
医療終身保険
- FWD富士生命（AIG富士生命）
がんベスト・ゴールド

- かんば生命
新ながいきくん（ばらんす型5倍）
新ながいきくん（おたのしみ型）
はあとふるプラン
ながいきくん（ばらんす型）
生存給付金付学資保険

- 第一フロンティア生命
プレミアレシーブ
- 三井住友海上プライマリー生命
たのしみ、ずっと
- チューリッヒ
無解約払戻金型終身ガン治療保険
- J A 共済
終身共済
養老生命共済
介護共済
医療共済
- CO・OP 共済
CO・OP 共済《たすけあい》V
4000円コース 先進医療特約付
CO・OP 共済《たすけあい》女性
L3000円コース

- 生保の予定利率の変遷
- 保険や共済についての問い合わせ先

お客様のお名前・ご住所などの情報は、商品のお届けや各種ご案内に限って使用させていただきます。ご本人様の承諾を得た場合を除き、第三者への提供、開示等は致しません。

(年 月 日)		F A X 専用申込書		送料別	
送信先		株式会社新日本保険新聞社		FAX 06-6225-0551	
2024年版 生命保険証券のチェックポイント				8124	冊
● 会社名		● 支社名			
● 機関名		● 担当者名			
(〒)					
● 送付先					
● TEL		● FAX		自宅送付 どちらかに。を 会社送付 つけてください。	

■ 申し込み方法

ホームページからお申し込みいただけます。

<https://www.shinnihon-ins.co.jp/>

シンニチ保険web

検索



右記QRコードでもアクセスできます。

FAXでのお申し込みは左のFAX送信票をご利用ください。

■ 代金払い込み方法

着荷後、同封の振替用紙をご利用のうえ、お払い込みください。

■ 申し込み先

〒550-0004 大阪市西区鞠本町1-5-15
電 話 (06) 6225-0550(代表)
F A X (06) 6225-0551

新日本保険新聞社