

FPソリューション代表 CFP® 黒澤雄一

黒澤雄一

こでは、法人保険を提案するうえで、業種ごとに

ある「固有の着眼点」について検討してみたい。

各業界には他の業界はない

固有の課題があり、その課題解

決のために生命保険を活用する

ことができる。今回は特に着目

すべき6業種を挙げ解説する。

業種ごとの「固有の着眼点」

に気づくには、日々の出来事や

ニュースに気を配り、「生命保

険の機能で問題を解決できない

か」と常に考えることである。

例えば、「原油の国際価格が

上昇した」というニュースを見

たとしよう。原油はガソリンや

軽油の原料であり、後追いで国

内の卸売価格も上昇していく

ことが予想される。これらを多く消費する運送業には大きな経費増となるだろう。大型トラックの燃費は、1リットルで5キロ前後といわれている。東京～大阪間の貨物輸送を担う会社であれば、片道400キロとして往復で1,600リットルの軽油を消費する計算になる。これに営業日数とトラック台数を考慮すると「原油価格が10円でも値上がりすれば運送業にとって大きなダメージだな」とわかる。

逆に原油価格が下がれば、経費は減少し、予期せぬ法人所得を計上して法人税が増加する要因となる。原油価格は経営者の努力ではどうにもならない事項であり、運送業はそれによって利益が大きく左右される。こうした場合に調整弁として生命保

険が活用できないか、と考えることが大切である。

企業ごとの課題をとらえ生命保険で解決する

この2～3年ほどは、経営者が保険といえば「全額損金で決算対策」で、支払保険料の部分にだけ注目が集まつており、保障は二の次とされてきた感がある。節税は、どんな会社・業種にもニーズがあるが、黒字を計上している約4割の企業にしか通用しない話法である。本来なら「必要な保障を確保したうえで、結果的に節税ができた」であるべきで、節税ありきの生命保険提案を展開してきた業界全体が、もつと本質的な経営者保険販売に立ち戻る必要性を感じる。

その結果、節税抜きに生命保険の必要性を訴求することができれば、赤字企業も含めてすべての企業がターゲットになると見えるよう。

生命保険は、解約返戻金だけではなく、保険金という形で大きな資金を作ることができる。解約返戻金の一定の範囲内で契約者貸付によって低利で資金を調達することもできる。また、変額保険を活用すれば、超低金利のわが国でも世界の経済発展の恩恵を受けることもできる。他の金融商品では決して成しないメリットがあるのだ。

企業や業界が抱える課題をしつかりと捉えて、その課題解決に生命保険を活用していただきたい。

1 製造業

事業継続リスクや為替リスクに着目し
生命保険の契約者貸付や解約返戻金による
資金調達を提案



①事業継続リスク

製造業とは、原材料を仕入れ、製造・加工して販売する業種であり、一般的には工場を持ち製造に従事する従業員を抱えている。グローバル化が進んだ昨今では、原材料の仕入先、製品の販売先は国内にとどまらず、海外との取引を行う会社も少なくない。このような観点から、製造業にはどのようなリスクがあるかを考えていこう。



災害時には事業再開に長い時間をする

例えば、工場が火災になり焼

失した場合を考えてみよう。工場に火災保険が掛けられていれば、工場の建物に関しては火災保険金が支払われる。その火災保険金で建物は再建築できる。ただし、再建築するまでには長い期間を要するだろう。

製造機械は、ほとんどのケー