

FPが知っておきたい

「法人保険」提案の留意点

保険コンサルタント 後田 亨

個人マーケットに比べ、手数料収入が見込めることから有望なマーケットとされている法人保険。しかし、メリットばかりが語られ、経営者が注意すべき点をしっかりと説明していない例も散見される。そこで本特別企画では、FPが押さえておくべき法人保険提案時の留意点について解説していく。

保 険には「法人保険」のマーケットがある。一般向けの媒体などではあまり触れられないことがないが、保険会社や代理店にとっては重要なマーケットだ。

あっても、収入の桁が違ってく

万に備える。

経営者の退職金準備や事業承継・相続対策に活用

法人での生命保険加入が勧められるのは、主に次のような理

由からだろう。
 1. 事業保障
 一家の世帯主の死亡保障を保障で確保すると同じ考え方だ。事業の継続に多大な影響を与えると考えられる経営者や役員

2. 経営者・役員

の退職金準備
 経営者や役員への退職金の支払い、法人にとって当該年度の大きな出費になるため、計画

3. 経営者の事業承継・相続対策
 中小企業、とりわけ同族経営の場合、相続発生時の納税や代償分割資金、また自社の買取り資金準備目的などでも保険が役

的な資金準備が望まれる。そこで、役員の退職時などに解約すると、まとまった額の払戻金(以下、解約返戻金と表記)がある保険に加入しておくとい。

これは率直に言って、多額の手数料収入が見込めるからだ。個人向け保険の年間保険料は、一件当たり高くても数十万円程度だが、法人では数百万円は普通で、中には数千万円に上ることもある。手数料率が同程度で

に立つ。

4. 従業員の福利厚生

法人が契約者となり、従業員全員を「がん保険」「医療保険」などに加入させる利用法である。給付金の受取人を従業員にしても、保険料の全額が福利厚生費となり、給付金は給与扱いとはならないので、法人と従業員の双方にメリットがある。

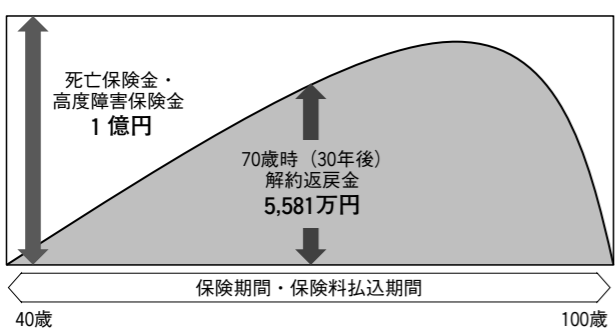
実際のセールストークでは「不確実性」への言及が不足

いずれの法人保険の利用法も一考に値すると思う。ただ、筆者には気になっていることもあ

る。それは長期契約における「不確実性」に関する言及が不足していることだ。

2. 「経営者・役員の退職

図表1 「長期平準定期保険」の仕組み図(曲線は解約返戻金の推移)



●保険料累計・解約返戻金・返戻率の推移

経過年数	年齢(歳)	保険料累計(万円)	解約返戻金(万円)	返戻率
1	41	200	125	62.5%
2	42	400	309	77.3%
3	43	600	494	82.3%
4	44	800	680	85.0%
5	45	1,000	868	86.8%
10	50	2,000	1,820	91.0%
15	55	3,000	2,758	91.9%
20	60	4,000	3,708	92.7%
25	65	5,000	4,663	93.3%
30	70	6,000	5,581	93.0%
35	75	7,000	6,438	92.0%
40	80	8,000	7,208	90.1%
50	90	10,000	8,260	82.6%
60	100	12,000	0	0.0%

- ① 「保険料の半分を損金算入しながら、経営者や役員の万一に備えることができます」
- ② 「解約時の返戻金をご確認ください。50歳代ではそれまでに払い込んだ保険料の90%以上が払い戻され、65歳時には保険料累計5000万円に対し返戻金は4663万円、返戻率は93.3%に達します。70歳でも返戻率は93%と高い水準を保っているため、定年が決まっていな
- ③ 「返戻金は益金として法人税の課税対象になりますが、勇退時の解約であれば、退職金として経費化できますし、個人の所得としても、退職金は税制面で優遇されています」
- ④ 「決算で利益が出ても、約30%が税金で持っていかれることを思うと、保険で課税を繰り延べしつつ簿外資産を作るほうが効率的ではないでしょうか」
- ⑤ 「仮に、契約期間中に経営が思わしくない状況になった場合、中途解約あるいは減額などによる返戻金で益出しすることもで