

逓増定期保険解約の申し出を契機とした 中小企業のキャッシュフロー改善 コンサルティングから、 契約に至る営業問答の実例



ここ1年、弊社が扱った案件は、キャッシュフロー改善コンサルティングを通じた新規保険契約が非常に多かった。今回は、実例をもとに、営業シーンにおけるコンサルティングの実態を明らかにしたい。具体的な会話を参考に、ロールプレイングの材料としていただければ幸いである。

営業シーン1 逓増定期保険解約の申し出と面談アポ

今回は、私、財務支援研究所の小島宏之が最近手がけた案件を実況中継風に紹介してみよう。とある中小企業の社長から電話をいただいたところから話は始まる。この不況で、社長のところは資金繰りが苦しいらしい。決算を前に法人契約の保険を解約して、解約返戻金で赤字を補てんしたいという依頼内容だ。

* * *

社長 「小島君、来月、年払約1,200万円の保険を解約させてくれ。君もご存知の通り、この不況で首が回らないんだよ。戻ってくるお金が4,000万円くらいあると思うけど、正確なところを教えてくれよ」

小島 「承知しました。社長だけではないですよ。この不況ですから、業種、規模を問わず、資金繰りが困難になっているのは皆同じです。こういう冬に備えるべく、税の繰り延べ策として逓増定期保険に加入なさったのですから、社長の選択は正解でしたね。解約返戻金を試算して、あらためてお邪魔いたします。いつが都合よろしいでしょうか」

社長 「毎日暇しているからいつでもいいよ」

小島 「今日が金曜日ですから、明日の土曜日から日曜日はいかがですか。その際に、決算状況や保険解約以外の資金繰りなどご検討されている策もお教えください。私もここ数カ月の他社での対応事例をご紹介します。皆さまはどうされているかをご案内します」

社長 「よしよかった。明日の10時にしよう。自宅でもいいか。何か用意しておくものは？」



小島 「とりあず保険証券と会社の横判・印鑑、そして可能ならば会計事務所の直近試算表と借入金返済予定表をお願いします」

社長 「保険解約にそこまできているのか？」

小島 「当日、その理由をお話します。それでは明日お邪魔いたします」

営業シーン2 事実確認と情報収集

社長との第1回面談。私は、解約希望の事実確認とコンサルティングのための情報収集に徹するという方針で、社長のご自宅を訪問した。

* * *

小島 「社長、おはようございます。お休みの日に恐縮です」

社長 「何を言うか。1銭にもならんのに呼びつけて、君にこそ申し訳ないよ」

小島 「さて、解約返戻金ですが、社長と専務合計で3,920万円になります。お電話にて申し上げた通り、この4年間の税負担軽減効果は約1,900万円ですから、社長の当時のご決断は正解でしたね。ところで、来月は決算だと思いますが、赤字見通しをどの程度と予測されていますか？」

社長 「先月分までの試算では2,200万円程度の赤字かな…」

小島 「ということは、10カ月で割って、12カ月を掛けなおすと2,600万円程度の通期予想でしょうか？」

社長 「フム、今月も200万円程度のマイナスだからそんなもんだらう」

小島 「社長、ここで大事なことが1つあります。保険料を全額損金で落としてきた場合、解約して戻す際には全額雑収入に計上することになりますので、今期中に専務分と併せて一度に解約されますと、解約返戻金3,920万円－経常損失2,600万円＝1,320万円が課税対象となりますので、ざっくり実効税率40%とすると（実際は800万円までの部分は法人税率30%→22%の軽減税率あり）、500万円超の税負担が発生します。したがって、社長と専務別々に期をまたいだ解約をご検討いただく必要があります」

社長 「そうか、そんなことになるんだ」

小島 「ここにある会社の事例がありますが、ポイントは3つです。①役員報酬の減額、②役員向け事業保険並びに従業員福利厚生用保険の見直し、③解約返戻金による借入金の繰り上げ返済で、年間3,000万円のキャッシュフローを改善したものです。ここでも当然ですが、解約返戻金の雑収入部分と受け皿としての赤字額の整合、また、返済額軽減効果の高い順での借入金への繰り上げ返済の検討、さらには、事業保障についても借入金と事業承継目的から、最小コストと最大効用を目指して保険を再設計しました」

社長 「なるほど。慎重に対処する経営者は、することはしているんだな。私など及びもつかないな」

小島 「そんなことはありません。ちゃんと社長も税の繰り延べを賢明に実行されたではないですか。ですから、せっかくの“果実”を極力傷つけないことと収穫することを考えましょう。そして保険のリスクヘッジ機能も損なうことがないようにしましょう。支出抑制という前提を崩さないでそれをどこまで追求できるか検討してみましよう。そのためのお手伝いをさせていただきます」

社長 「具体的に何をどうすればいいんだ？」

小島 「前期末の貸借対照表（B/S）と損益計算書（P/L）、先月までの試算表、それと銀行や公的融資の返済予定表のコピー、さらには弊社以外の法人と個人の保険証券のコピー一式をご用意ください。それらの解析結果から、保険解約・減額・入れ替え策の全体像を明らかにして差し上げます。そして資金繰りが最大限改善する方策をご提案いたします。これらの情報はいついただけますか？」

社長 「君が昨日、電話で言っていたからすでに決算書類と