

営業マンの奮闘記⑦ 経営者の保険見直しの巻

中小企業経営者の死亡保障を考える ——法人契約と個人契約双方の活用を図る——

中小企業あるいは小規模企業の経営者は、自身の死亡保障をどのようにとらえているのだろうか。法人を契約者として保険に加入している経営者でも、それとは別に個人で加入している契約もあるのが一般的と思われる。その一方で、個人の契約しかないという経営者も当然いることだろう。そんな中で、企業の保障と個人の保障を上手く調整することができれば、保険料のムダを省くことはできないだろうか。今回は、会社の経営者でもある大森自身の保険見直しを例に、考えてみたい。また、いつもとは逆の立場となり、自分自身が顧客として保険加入を考えることで、今まで気づけなかった顧客の気持ちが見えてくる——かもしれない。

顧客兼FP

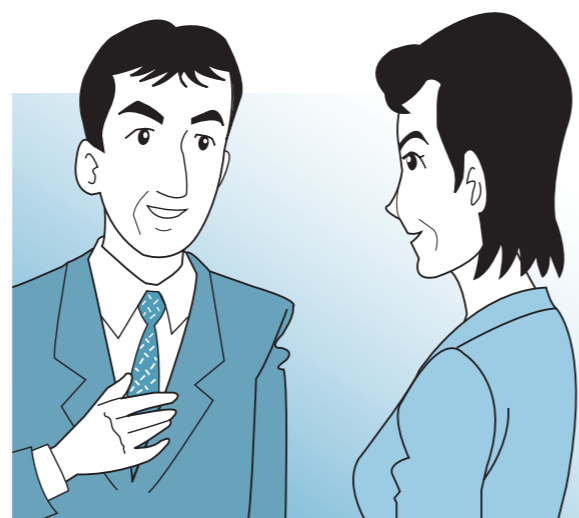
大森 雄介 39歳

大手生命保険会社から4年前に独立、FP事務所兼保険代理店を設立した。FPとしての知識を活かしながら、ライフプランにあった保険提案を心がけている。保険代理店としてのみならず、伯父の会計事務所からの紹介でコンサルティング契約を結び企業なども増え、業績を順調に伸ばしている。年収は手取りで約500万円。賞与は業績によって、100万円から200万円程度。家族は妻（39歳）と公立小学校に通う娘2人。妻は大学卒業後、化粧品メーカーに勤務し、現在は役職に就いている。

FP

高岡 京子 42歳

大森の元先輩社員。大森に誘われ、一緒に仕事をするごとに。主に顧客へのメンテナンスや資料作成を担当している。大森よりも長い営業経験があるため、時にぶつかりながらも仕事上の欠かせないパートナーとしての地位を確立している。年収は手取りで約300万円。賞与は50万円から100万円程度。機械メーカーに技術者として勤務している夫（47歳）と今年高校に進学する息子との3人家族だが、自宅マンションの違うフロアに夫の両親が居住しているので、何かと心強い。



立場の変化に合わせて保険を見直す

独立から丸4年が経過し、大森の事務所経営も安定感が出てきた。コンサルティング契約を結ぶ企業では、法人契約のみならず、従業員のライフプランや保険相談なども委託を受けるなど、業績はゆるやかだが上昇を続けている。

特に昨今の不況は、大森にとってはある意味追い風となっているようだ。「景気が悪いときの方が、保険に加入するのに慎重になるせいかな、お客さまは我々の話をじっくり聞いてくれるし、

積極的に理解しようとする姿勢が強いような気がするね」「確かにその傾向はありますね。でもやっぱり景気が良くなってほしいですね。掛け捨ての商品はいいとして、資産性商品の予定利率がずっと低いまですから、商品としての魅力に今ひとつ欠けるんですね」

大森と高岡はそんな会話をしつつ、景気の回復を心から願っていた。それからしばらくして大森は、妻からこんなことを言われてしまった。

「最近、保険の見直しの需要が多いと言っていたけど、我が家の保険はまったく手付かずになっていない？ お客さまへの提案も大事だけど、自分の保険は放ったらかしでい

いの？」

半ば冗談交じりではあったが、これには大森も意表を突かれた。大森は以前、保険会社に勤務しており、当然のことながら自身は勤務先の保険商品に自団体扱いで加入していた。営業職を歴任してきた経緯などもあり、契約件数は一般的なサラリーマンよりも若干多いかもしれない。退職する前に、少しは整理もしたが、経路を個人振替に変更し、ほとんどそのまま今まで継続していたのだ。落ち着いたら当然見直しをするつもりだったが、すっかり自分のことがお留守になってしまった格好だ。日頃から顧客にアドバイスをしている立場から自分自身を見れば、典型的な「深く考えずに、なんとなく保険を続けている顧客」そのものではないか。

事務所で早速、妻から指摘された一件を高岡に言うと、大笑いされてしまった。大森は首をすくめながら、自宅から持ってきた保険証券を並べてみた。内訳は、終身保険1件の他、定期保険（特約も含む）が3件あった。死亡保険の合計保険金額は、現在のところ7,000万円だが、加入時期も異なる上、保険期間が更新型・歳満期型などまちまちなので、この際すべて整理の対象とすることにした。終身保険も小さい上に終身払込であるため、資産価値は低い。実はもう1件、大きめの終身保険に加入していたのだが、保険会社が退職中に自宅マンションを購入した際、新しい家具がほしくて、購入資金捻出のため解約してしまったことを思い出す。

また、医療保障は特約として付加されているが、これも新型の医療保険と比べると、4日免責であったり、入院を伴わない手術に関しては支払の対象外であったりと、若干不都合が目立つ。

いずれにしても、思ったよりは無秩序な加入の仕方はしていなかったが、明確な根拠に基づいて加入していたわけではないし、いったん白紙の状態に戻した方が良さそうだ。

ちなみに、妻の保障は終身保険500万円に、医療保障特約が付加されている契約のみであったため、主契約は継続し、医療保障のみを見直しの対象として、折を見て妻に提案することにした。

だが、まずは自分自身の保障が先決だ。ここで高岡からひとつの提案があった。「死亡保障は、一部は生活費の補填として『収入保障』に個人で加入すればいいと思いますけど、法人の経営者として

既加入保険商品

変額終身保険	主契約 終身払	200万円
	定期保険特約	15年更新型 2,800万円
	医療保障特約	15年更新型 1万円/日
	その他、災害・傷害特約など	
	保険料	約1万2,800円
定期保険	60歳満期	1,000万円
	保険料	約4,000円
定期保険	10年更新型	3,000万円
	保険料	約5,400円

やや大型の『定期保険』にも加入したらいいんじゃないですか。大森さんは経営者ですから、弔慰金、死亡退職金として会社から支払う形でもいいと思いますよ。この機会に会社としての体裁を整えることも考えたらいかがですか」

会社から弔慰金・死亡退職金が出るのであれば、個人で加入する保障もその分減らすことができ、個人的な保険料も節約できるという利点もある。

「会社が保険料として支払う経費くらいは確保できますし、いっそのこと退職金準備の目的も兼ねて長期の定期保険にしてもいいですね」

「高岡さんにそう言ってもらえるなら、『我が社』の経営者向け保障としては何が適切か、検証してみようか」

加入目的を明確にする

経営者の生命保険の加入目的は、概ね次のようなものが挙げられる*。

- ①設備投資など近い将来の資金準備を目的とした商品
- ②経営者の退職金準備を目的とした商品
- ③借入金を精算するための商品
- ④経営者死亡による一時的な運転資金をカバーするための商品
- ⑤純粋な弔慰金としての商品

この中から、まず大森の会社の現状に照らし合わせ、大森自身が死亡した場合に想定できる事態を考え、優先順位の低いものから順に並べ替える。

①については、比較的短期間で資金準備が可能な『逓増定期保険』が考えられるが、会社の財務状況が好調を維持できないと継続が難しい。さらに、短期間で解約が想定されるため、死亡保障としての役割が十分とは言えない面

*事業継続対策もありますが、今回は目的がないので省きます。