

欠損(赤字)企業に対する 保険アプローチ

— 終身保険で設備投資資金から役員退職金まで対応 —

保険コンサルティングの場合、経営者のふと漏らした一言をどれだけ聴くこと(傾聴)ができるかで、その後の展開が大きく変わってくる。全てはそこから始まることを常に意識しておきたい。今回は、業績が伸び悩んでいる会社を舞台に、社長の生命保険に対するちょっとした不満からニーズを引き出し、提案に結びつけたケースを紹介しよう。

顧客プロフィール

渡辺弘道◎45歳

株式会社渡辺鉄工所の2代目社長。従業員5名。売上高1億2,000万円。バブル崩壊以降の長期不況の影響で、一時は倒産の危機にさらされたことも。近年は大手企業が海外に生産拠点を移転したことで取引先確保に苦勞し、現状のままでは大幅な黒字決算は望めそうにない。



今月のFP

野口秀喜◎42歳

CFP®。外資系生命保険会社を経てFP事務所設立。生損保乗合代理店も兼ね、主に中小企業のリスクマネジメントに関わる相談や提案を行っている。



プロローグ

ある日の午後、生損保乗合代理店を経営する野口は、自動車保険の既契約者である渡辺鉄工所を訪れていた。渡辺社長から従業員が被害者になった自動車事故の相談を受けていたのだ。その解決の見通しが立ち、雑談をしているところへ来客があった。

断片的に聞こえてきた話の内容から、訪問者はX生命の営業職員で、何かの保険提案を渡辺社長に持ってきたらしいことが分かった。しばらくして戻って来た社長が、苦笑まじりに野口に問いかけてきた。

「生命保険会社の営業マンって、どうしてあんなふうなんだろうね」

野口は興味を覚えて尋ねた。

「どうかしたんですか？」

「いやね。損金になるからと言っても、そうそう保険には入れないよ。だいたい経費になった方が良いかどうかは、こちらが判断することじゃないの？」

「そうですね、それも経営判断の一つですからね。どんなプランを持って来たのですか？」

社長から見せてもらったX生命の提案書は、保険料の1/2を損金計上し、残りの1/2を資産計上する通増定期保険だった。そこで野口は、この保険は保障だけでなく解約返戻金もあること。利益が出ているならその一部を保険料に回すことで節税対策の有効な手段になることなどを社長に話してみた。

渡辺社長は首を横に振った。

「利益が出ているならそうするだろうけど。うちは今期、何とか黒字にしようとして経費を減らしているところだからね。他所はそんなに利益が出ているところばかりなの？」

「そんなことはありません。国税庁によると、資本金1,000万円未満の法人のうち、黒字—利益計上法人と言いますが—is 3割以下。言い換えれば、7割以上が赤字法人という統計が出ています」(図表1)

野口の説明に渡辺社長は苦笑いした。

図表1 資本金の規模別、利益計上法人数・欠損法人数

資本金	200万円未満	500万円未満	1000万円未満	2000万円未満
利益法人数	8,719社	288,133社	84,789社	306,982社
欠損法人数	26,797社	787,071社	217,481社	536,054社
欠損法人率	75.5%	73.2%	71.9%	63.6%

*事業年度区分・年1回法人
第130回国税庁統計年報書 平成16年度版

「うちは多数派なんだ。資金が確保できることは魅力だけど、今は経費を増やしたくないんだよ。保険会社は、なんでどこも同じような勧め方をするのかね」

社長の不満と不安

会話から社長には、保険に対する「不満」と事業運営に対する「不安」があるように野口には感じられた。

不満	●各社の勧め方が、まず損金から ○利益が出ていないと伝えると、保険料を抑えた保障性(掛捨て)保険を勧める。 ○何でも経費になれば良いというものではない。 ○経費を増やしたくないという当社の事情を推し測ってくれない。
	●万が一 = 社長の死亡保障だけか？
	●売上げや利益に関すること ○なかなか利益が出ない。
不安	●資金調達に関すること ○運転資金・設備資金に困ったときに、遅滞なく資金調達ができるのか。 ○金融機関は本当に融資してくれるのか。
	●災害による事業の中断

渡辺社長の話から、何より会社の維持・運営に関する「不安」が強いことが野口には理解できた。そして、生命保険の必要性はしっかり認識しているものの、どうやらアプローチの方法に不満があることも分かった。社長は生命保険そのものを否定している訳ではないので、野口は次のようなアプローチを行ってみた。