

特集

この時期の“適切な”対応が、回復期に花開き、実となる！

# 逆風下(不況期)に即した 保険見直し

世の中「不景気」一色。生保セールスにとっても逆風が吹き荒れる環境が続いています。企業の経営も、家庭の家計も厳しいところばかり。「保険料を下げたい」「解約したい」という顧客に直面し、後向きな話も多いことでしょう。未曾有の大不況と言われていますが、明けぬ夜がないように、必ず景気は回復します。この時期は、逆風に耐えて、将来を見据えた“適切な”対応が大切だと編集部では考えています。そこで本特集では、ピンチをチャンスに変える、次につなげる、新規獲得をねらうための前向きな保険見直し法を提案します。

※本特集の内容は、2009年3月15日現在のものです。

## I 不景気が及ぼす保険販売への影響と、保険の意義

CFP® ● 中村 薫

### 負のスパイラルに突入

米国の住宅バブル崩壊に端を発した「100年に一度の大不況」といわれる今回の世界的景気低迷。日本への影響も大変大きく、日経平均株価はバブル崩壊後最安値と騒がれた昨年10月27日の7,162円(図表1参照)を、2009年3月9日には再び割り込み7,086円まで下がりました。

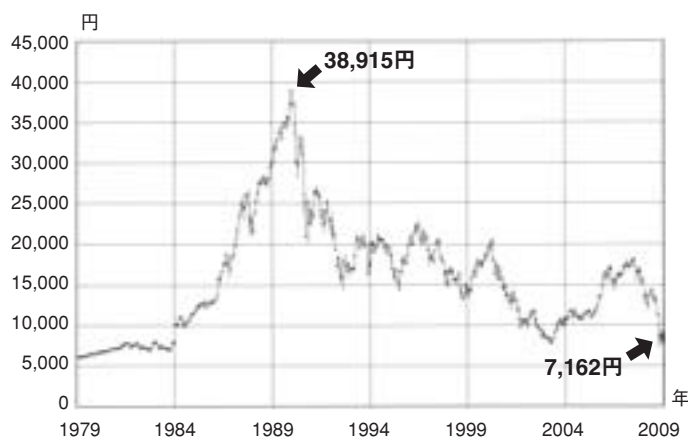
株価が下がると企業の財務評価を悪化させ、融資が受けにくくなるなどの影響が出てきます。しかも貸し手である金融機関の財務状況も悪くなると、企業への融資がさらに慎重になります。こうなると大手から中小零細企業にいたるまで、全ての会社の資金繰り悪化につながってきます。

資金のメドが立たなければ企業も個人も消費を控えはじめます。モノやサービスにお金を払う人がいなければ企業はますます財源が苦しくなり、従業員に払う給料を減らすか人員を減らすなどの対策で当面をしのごうとします。苦しいなかでの悪循環です。

### 手元の感覚は確かに厳しい

総務省統計局の労働力調査によると、2009年1月の就業者数は1年前に比べ29万人も減少しています。しかも減少は過去12カ月間ずっと続いています。さらに、就業の形はとっていても実質は休業中という人も前年より21万人増えています。つまり、昨年より50万人も仕事に就いている人が少

■ 図表1 過去30年の日経平均株価推移



## Ⅲ ケーススタディ個人編 お父さんがリストラに遭ってしまった! (減収になってしまった!)

独立系FP・生保代理店 ● 辻 良子

### 保障内容を見直すチャンスととらえる

いわゆる不景気のときは、家計の節約のため、生命保険を見直したいという人は多くなる傾向にあるようです。まして、家計の支えである夫（父親）の収入がなくなる、あるいは減額されるとなると、なおさらです。ただし、再就職、または収入の回復が見込める場合などは、無理な減額・解約はできるだけ避け、契約者貸付制度や、保険料の自動振替貸付制度などを上手く利用すると良いと思います。

今回のようなケースで、顧客から受けるのは「保険の解約または減額」の要望です。これが唯一の目的と言っても過言ではありません。ただ、顧客の要望通り、単純に解約や減額に応じてしまい、結果的に保障が不十分な内容になってしまった場合は、本末転倒です。解約・減額を希望しているということは、言い換えれば「保険料の削減をしたい」ということです。我々は、保険商品を販売するプロとして、「保険料の削減」を叶えつつ、「必要な保障は確保」できるようにしたいものです。そのためには、顧客の理解と協力が不可欠です。大抵の場合、顧客は急いでいますが、保障の必要性をよく説明した上で、顧客に有利な提案をして差し上げることが重要な責務だと思います。

#### ◆事前準備

保険を見直す前に、まず現状に合わせた必要保障額を見積もってみます（ここでは主にメインの死亡保障について考えています）。死亡保障は、万一のときの逸失利益（この先稼げるはずだった給料等が死亡・高度障害によって入ってこなくなることを保障するものと考えれば、以前に加入したときは状況が違うわけですから、必要な保障額等も当然変わっているはずで、妻の収入の有無や、子どもの年齢、住宅事情等によっても必要保障額は変わりますので、それらの情報も得るようにします。また、現状の家計から、どの程度までの保険料負担が可能なのか（どのくらい安くしたいのか）も、ある程度考えておきます。

### 現在の保険契約（加入内容）を活かす方法

#### ①重複している保障を削る

複数の保険商品に加入している場合、保障内容が重複していることがあります。重複したものを削るだけでも、保険料削減の効果があります。

#### ②過大な保障を削る

新たに算出した必要保障額に合わせ、過大な死亡保険金を減額します。メインの死亡保障は、定期保険であることが多いのですが、死亡・高度障害保障の一般的なものと、三大（特定）疾病の生前給付や介護保障を兼ねているものなどがあります。後者の方が保険料は割高に設定されていますので、顧客の意向をよく確かめた上で、必要性の低いものから削ります。その他、付加されている特約があれば、同じように優先順位をつけて対応します。また、収入のない家族（妻や子）が、定期性の保険に加入しているケースなども、必要性が低いので、整理の対象としても良いでしょう。

終身保険に加入している場合は、内容によっても対応方法は異なりますが、できれば死後の整理資金として、200万～300万円を確保し、それ以上であれば減額します。加入期間等によっては、払済にすることで、ある程度の保険金額を確保することができ、保険料の支払もなくなりますので、有効な手段と言えます。

#### ③保障目的別に優先順位をつけ、整理する

家計が困難な状況で、保険料の負担を極力小さくするためには、負担の大きい資産価値の高い商品を整理することが最も効果があります。将来の老後生活資金としても活用できる終身保険や、養老保険、個人年金等がその対象です。これらは貯蓄性が高いため、当然保険料も割高です。本来なら、予定利率の高いときに加入した商品は、継続していただきたいところですが、緊急時である以上、将来の安心よりも現状の生活を優先すべきです。

具体的な整理方法としては、「払済」と「解約」があります。終身保険や養老保険で、払済制度を利用する際は注意

## IV ケーススタディ法人編①【自社契約の場合】 資金繰りが厳しい、解約したい（保険料を減額したい）

CFP®●相沢由佳

### 顧客の真意を確認しよう

経営者にとって最大の問題は資金繰りです。日々の資金が滞ってしまうと会社は死んでしまいます。資金の流れを血流に例えて語るのはそのためです。経営者は生保営業マンとどんなに長年の付き合いがあったとしても、会社を守るためならあっさり保険を解約してしまいます。解約の相談があった場合は「解約も止むなし」と覚悟を決めて、じっくり話を聞いてみましょう。社長が解約したいと考えた理由を分析することによって、解約しないで済むケースが見えてくることもあります。

解約の話が出たら、まずは「事情を聞かせてください」と訪問して、経営者の真意を確認しましょう。経営の資金繰りが難しくなった場合、最初に顧問税理士に相談する経営者がいます。税理士の先生から見ると、固定資産に積み上がっている「保険料積立金」を流動資産に振り替える＝解約して益出しする、というのが基本的なアドバイスになります。そのため安易に解約を勧める税理士が多いのが現実です。

しかし、保険には解約しない方がメリットのある場合もあります。一時的な危機なのか、本当に追い詰められているのかを話してくれる経営者は少ないかもしれません。そのためいくつかのパターンを頭に入れて、提案してみましょう。

### B/Sの問題とP/Lの問題

企業が必要としている資金繰りは大きく分けて2点に示されます。

#### ①一時的に現金を必要としている

#### ②支出を抑えたい（保険料の負担をなくしたい）

それぞれ目的によって対処方法が変わってきます。

#### ①一時的に現金を必要としている場合

短期で運転資金を必要としている場合は「解約」ではなく「契約者貸付」をお勧めしましょう。経営の現場では銀行が融資を断ってくるケースが増えています（貸し渋り、貸し剥がし）。このような場合、企業としては次の入金があるまで、数日分の回転資金もしくは期日の迫った手形を落とすための資金が必要となります。銀行が貸し手になってくれない訳ですから、その分の資金手当に保険料積立金を使いたい、というのは自然な考えです。今まで繰り延べできた利益を有効活用できます。

方法には「解約」（部分解約含む）と「契約者貸付」の2通りがあります。すでにピーク期を迎えている通増定期保険や長期平準定期保険であれば、当初の目的通り解約すればよいでしょう。まだピークを迎えていない、もしくは被保険者が健康上の理由で再び生命保険に加入することが難しい場合などは解約しない方がのちのち企業のメリットになります。

一度解約してしまった保険を再び元に戻すことはできません。この場合は契約者貸付でひっ迫した資金需要を埋め合わせ、資金繰りができた時点で貸付金を返済します。ただし、契約者貸付を受けると貸借対照表（B/S）上の流動資産が増える代わりに負債も増えることとなります。

決算対策上、負債を増やしたくない場合は解約か部分解約（減額）して流動資産を増やし、固定資産を減少させます。

#### ②支出を抑えたい場合

保険料の支払いが難しい場合はどのくらいの期間支払えないのか、1年なのか2年なのか具体的に考える必要があります。既加入の保険種類やこれまでに積み上がっている解約返戻金の金額にもよりますが、「自動振替貸付」を利用してしのげないかを検討します。解約返戻金の範囲内で保険料を自動的に貸付けていく方法です。保険料の支払いが可能になった時点で、立て替えられていた保険料（貸付金）を返済し、従前通り保険を続けていくことができます。この方法だと保障は下がらず切れ目なく続きます。

「払済保険」や「延長（定期）保険」に変更する方法も

# V ケーススタディ法人編②【他社契約の場合】 資金繰りが厳しい、解約したい（保険料を減額したい）

CFP® ● 成功志多朗こと中山東五

## 保険が“わかる” 経営者との関係を大切に

各企業ともコスト削減の嵐の中、真っ先に経営者がカットするものの1つとして生命保険が上げられます。とはいえ、あまり検討されず、また誰にも相談せずに生命保険はムダだと判断し解約を実行される経営者が多いなか、「解約を考えている」と相談をしていただける経営者は、今後の展開に期待が持てます。そういった経営者は少なからず生命保険をムダだとは思っていない＝どうしたら最善かという意識を持たれている経営者だと推測できます。このような方との関係を大切に、逆風下の時代にどうお客さまの相談に乗り、信頼を深めるアドバイスができるかを一緒に考えていきましょう。

## 保障を切らさない＝ 今だからこそ保障が必要！

先行き不透明感が強く、あわせて業績が極端に落ち込むこの時代、精神的にも肉体的にも経営者にとって非常にきついものです。この厳しい時代だからこそ「生命保険」で経営者やそのご家族、その会社をお守りするのが我々保険セールスに従事する者の使命といえます。

そして真のリスク対策とは何か？ 保険の原点である“万一の保障”という必要性が最も理解され、納得いただける時期です。特に中小企業で奥さまやお子さまが社長の借入れの連帯保証人となっている場合など、その債務をカバーするために最低限の生命保険は不可欠です。

アプローチをしている経営者から、「現在、他社で加入している保険を見直したい」という相談を受けたとしたら、この先、あなたに対する信頼をより深め、長い人間関係を構築するために、どのように答えたらいいのでしょうか？

## 第一にベーシックなアドバイス

この時期の解約ニーズはコスト削減が喫緊の課題です。

その方法としては、すでに皆さまがよくご存知の以下の方法があります。

- 自動振替貸付制度の活用
- 延長定期保険への変更
- 払済保険への変更
- 減額＝一部解約

「自動振替貸付制度」は、ケースによって有効な手段となります。私のお客さまで、通増定期保険に加入後、病気になり、保障も必要だけれど年払保険料の支払いも厳しくなった方がいます。このお客さまは、2002年に契約し、2回保険料を支払い、今も自動振替貸付制度で保障を継続しています。いずれ解約返戻金との兼ね合いで継続が難しくなることも想定されますが、新規加入が厳しい状況で追加負担なしで継続できたことにお喜びいただいています。

また、「払済保険」には注意が必要です。通増定期保険や長期平準定期保険などは、払済時の経理処理の際に雑収入が発生する場合があります。実際の解約と異なり、お金を手にしていないにもかかわらず「雑収入!？」ということにもなりかねないので、変更のタイミングに注意する必要があります（法人税基本通達9-3-7の2）。

## キャッシュの期待があるか否か

経営者が、解約返戻金という活用できるキャッシュを期待している場合、上記のアドバイスでは不十分です。減額であれば一部解約金を活用でき、保険金額は下がっても保障は継続できます。しかし、こういった状況を見通し、解約金が相応にある養老保険や終身保険、通増定期保険、長期平準定期保険などに加入の場合はどういった方法があるのでしょうか（バブル崩壊後、これらの保険に加入していたおかげで、そのキャッシュで会社が助かったという声は、当時、多々聞かれたものです）。

### (1) 既契約を活かす＝保険種類の変更(移行)・期間変更という提案

現在加入の100歳満期定期保険などを、例えば5年・10