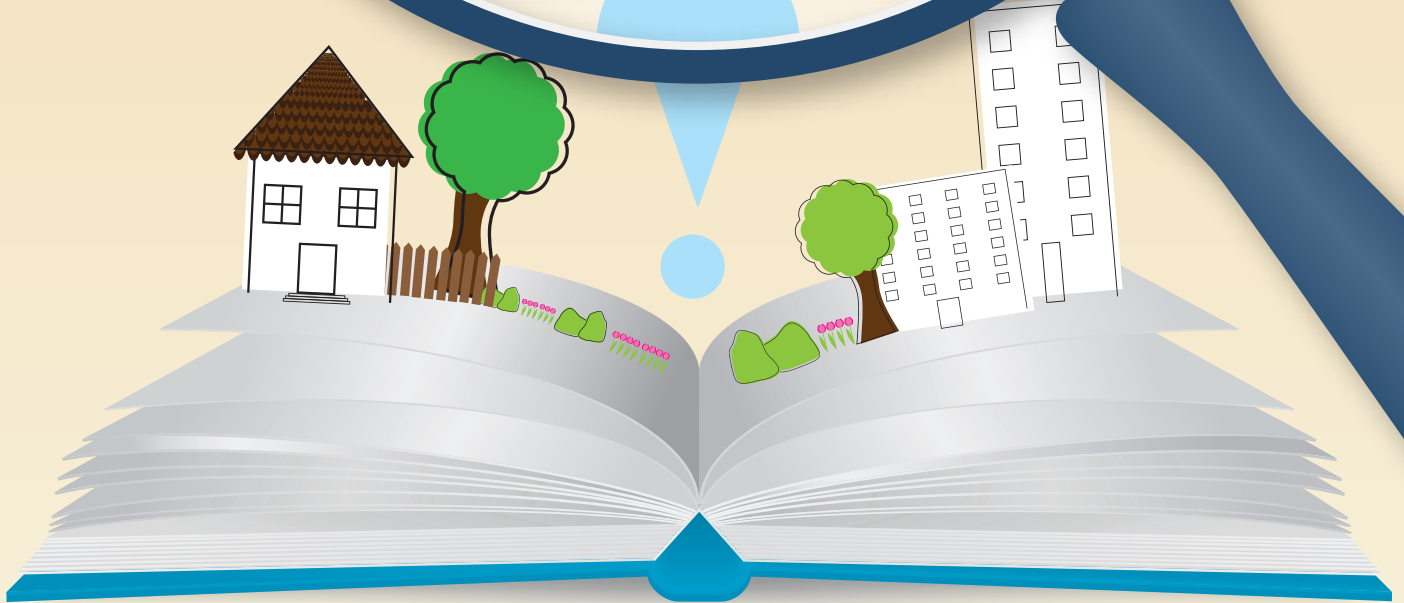


知識を実践に生かしきれずに悩んでいる方へ

FP的な 保険販売の コツ30



FPS

セールス手帖社保険FPS研究所

第1章 ライフプラン全般	
★case 1	保険は損だと思っている人へのアプローチ 2
★case 2	保険より貯金の方がよいと考える人へ 5
★case 3	教育費からのアプローチ 8
第2章 年金編	
★case 4	老後生活の話題をきっかけにした保険提案 11
★case 5	繰上げ受給を考えている人へのアドバイス 14
★case 6	加給年金についてのアドバイス 17
★case 7	結婚したばかりのご夫婦 20
★case 8	ねんきん定期便を使った提案のヒント 23
★case 9	会社を退職した方への提案 26
★case 10	若くして子どもを育て上げた夫婦への提案 29
★case 11	専業主婦には保険はいらないと考えている人への提案 32
★case 12	再婚を考えている未亡人の方への提案 35
第3章 医療編	
★case 13	社会保険料の不思議 38
★case 14	高額療養費をきっかけにした提案 41
★case 15	出産を機に退職を考えている人への提案 44
★case 16	医療費以外の費用を考える 47
★case 17	住宅ローンを組んでいる人への提案 50
第4章 介護編	
★case 18	障害年金と介護保険からの提案 53
★case 19	障害年金や介護の話 56
第5章 相続編	
★case 20	円満な財産分割のための保険提案 59
★case 21	お子さまのいないご夫婦へのアドバイス 62
★case 22	現金資産の多い人への提案 65
第6章 TAX編	
★case 23	保険の契約形態のことをきっかけにしたアプローチ 68
★case 24	確定申告をきっかけとした提案 71
★case 25	生命保険料控除をきっかけとした提案 74
★case 26	医療費控除の具体的計算からの提案 77
第7章 法人編	
★case 27	個人契約の必要性を知っていただく提案 80
★case 28	功績倍率を使った保険の提案 83
★case 29	赤字法人への保険提案 86
★case 30	社長の給与を減らす提案 89

本書は、特に記載のない限り、2020年3月現在の制度改正や税制に基づいて作成されております。



保険は損だと思っている人へのアプローチ

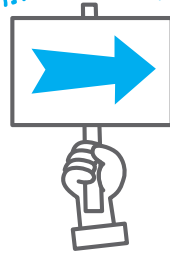
毎年厚生労働省から発表される「簡易生命表」ですが、生命保険を販売している私たちにとっては目が離せない数字です。

まずは、簡易生命表を使った保険販売のヒントを考えてみましょう。

既婚のAさん(男性35歳)は医療保険には加入していますが、「そんな簡単に死ぬこともないし、死亡保障は掛け捨てで損だから入りたくない!」と思っています。

さて、Aさんにはどんなアドバイスが必要でしょうか？

解決のヒント



Aさんの年齢で、公的年金をもらえる年齢(65歳)を迎えることができない確率は約1割です。死亡保障は「万一の保障」ともいわれますが、10人に1人が亡くなってしまうというのは決して低い確率とはいえないのではないのでしょうか。

平成30年簡易生命表によれば、男性の平均寿命は81.25歳、女性にいたっては87.32歳となっています。そして「長寿国」という側面にのみ注目が集まった結果、死亡保障商品の募集環境が厳しいものになってきたのも事実です。

【年齢別生存者数と平均余命】

(男性)

年齢	生存者	平均余命
35歳	98,749人	47.03年
45歳	97,815人	37.42年
55歳	95,451人	28.21年
65歳	89,507人	19.70年
75歳	75,586人	12.29年
88歳	34,811人	5.05年

(女性)

年齢	生存者	平均余命
35歳	99,235人	52.86年
45歳	98,672人	43.13年
55歳	97,285人	33.66年
65歳	94,466人	24.50年
75歳	88,079人	15.86年
88歳	59,201人	6.69年

厚生労働省「平成30年 簡易生命表」

しかし、少し視点を変えることで、意外なことがわかってきます。

ポイントは長期の視点で生命表を見ることです。
長い期間で見ると「亡くなる確率」は意外に高いことがわかります。

●米寿(88歳)を迎えられない人が約7割！

35歳のAさんが、老齢年金の支給開始年齢(65歳)を迎えることのできない確率は約1割です。これは「65歳時の生存数(89,507人)」を「35歳時の生存数(98,749人)」で割る手順で算出することができます($1 - (89,507 \div 98,749) = 9.36\%$)。

同じような考え方で、Aさんが米寿を迎える前に亡くなる可能性は7割近くと非常に高いものになっています($1 - (34,811 \div 98,749) = 64.7\%$)。



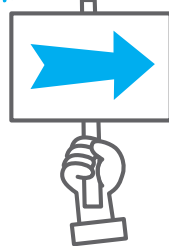
老後生活の話題をきっかけにした保険提案

誰もが加入している公的年金ですが、生命保険販売においては「遺族年金」を中心にスポットが当てられ、老齢年金は意外に軽視されているものです。

しかし、ちょっと深掘りすることで保険提案のきっかけになることをご存知でしょうか？
今回もFP的な知識を活用して、見込客を増やしていきましょう。

Aさんは「公的年金は払っても損だし、いっそやめてしまいたいもんだね」と公言してはばかりません。さて、どのようにアドバイスしたらよいでしょうか？

解決のヒント



30万円の月収で1年間働けば、老後の年金が年間で約4.6万円ずつ増えていきます。ただし、それでは少々足りないので、自助努力も同時に考えていきましょう。

老齢基礎年金は40年間の保険料支払いで満額の約78万円がもらえます。
これを切りやすい数字で約80万円と考えれば、1年あたりにすると

$$80万円 \div 40年間 = 2万円$$

1年間の国民年金への加入が約2万円の老齢基礎年金の増加へとつながることがわかります。

**老齢基礎年金は1年間の加入で約2万円増えます。
自営業者の方であればこれだけで説明はOKです。**

一方、老齢厚生年金は、複雑な計算を簡略化すると、「月収 × 7.125 / 1000 × 加入月数」でおおよその目安額の計算が可能です。

月収30万円で1年間働くと、「30万円 × 7.125 / 1000 × 12カ月 = 約2.6万円」となります。
月収の部分を変えることでさまざまなパターンに応用ができますので試してみましょう。
ちなみに他のパターンの場合、1年間働くことで増える老齢厚生年金の目安は以下のとおりです。

月収	1年間に増加する年金額
月収35万円	約3万円
月収40万円	約3.4万円
月収45万円	約3.8万円
月収50万円	約4.3万円

今回の計算式も年間賞与3.6カ月分(厚生労働省がモデルに用いる支給月数)が支払われるものとしています。

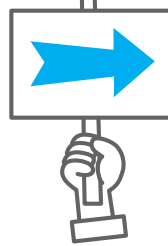


社会保険料の不思議

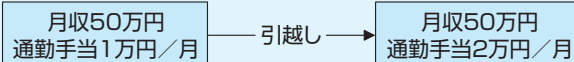
社会保険料は標準報酬月額ランクによって決まります。
今回は、マイホームを購入した方への提案を考えてみましょう。

Aさん(40歳)は、税込み月収50万円で働く会社員です。奥さまとお子さまの4人家族で念願のマイホームを建てましたが、通勤距離が延びたため、1カ月あたりの定期代も1万円から2万円に上がったそうです。
さて、Aさんになにかアドバイスできることはあるでしょうか。

解決のヒント



Aさんは、毎月の厚生年金や健康保険の保険料が上がる可能性があります。さらに、公的医療保険の「高額療養費」の算定の際に上位ランクになってしまう可能性も考えられます。
そうすると自己負担限度額がアップしてしまい、医療費の自己負担が増えてしまうかもしれません。



公的医療保険に加入していれば、病院窓口での自己負担は3割（年齢等によっては2割等のケースもあり）であることはご存知のとおりです。
そして、70歳未満の高額療養費は以下の基準で算出されます。

【高額療養費自己負担限度額】

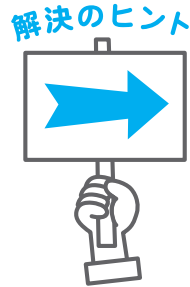
ランク	所得区分	月単位の上限額
①	標準報酬月額83万円以上	252,600円 + (医療費 - 842,000円) × 1%
②	標準報酬月額53万円～79万円	167,400円 + (医療費 - 558,000円) × 1%
③	標準報酬月額28万円～50万円	80,100円 + (医療費 - 267,000円) × 1%
④	標準報酬月額26万円以下	57,600円
⑤	市町村民税非課税	35,400円



障害年金と介護保険からの提案

今回は障害年金と介護保険の話から保険販売のヒントを一緒に考えていきましょう。

Aさんは「万一の場合の死亡保険はちゃんと加入しているし、介護の保険なんて加入する必要ない」と思っています。
さて、Aさんにはどのようなアドバイスが必要でしょうか？



国の保障(障害年金)は症状が回復して、障害等級1~3級に該当しなくなれば支給されなくなってしまうもので、一生涯保障されるわけではありません。

障害基礎年金は障害等級1・2級、障害厚生年金は障害等級1・2・3級の状態に該当していることが支給要件であることはよく理解されていますが、病気やケガの症状は回復することもあり得ます。回復することは嬉しいことなのですが、それにより障がい状態に該当しなくなるケースも当然出てきます。

そのようなとき、国の保障である障害年金は「支給停止」の扱いとなってしまいます。障害年金は「治ったらもらえなくなる年金」ということなのです。

さらに、障害年金は障害認定日以降からでなければ年金を受け取ることができません。

障害認定日とは「初診日から起算して1年6カ月を経過した日」が原則です。つまり、障害年金は、受け取るためには原則「1年半待たされる」ということになるのです。

障害年金の理解のポイントは

- 障がい状態に該当しなくなれば支給停止
- 年金開始は原則1年6カ月後から(切断等で症状固定の場合は別扱い)

障害年金は「働けなくなった場合の必要最低限の保障」なのです。

世帯主が就労不能となった場合に必要な生活資金に対する経済的な備えについては、7割を超える人が「不安である」と考えており((公財)生命保険文化センター「平成30年度 生命保険に関する全国実態調査」)、その場合の1カ月の必要生活資金は平均で28.0万円となっています。

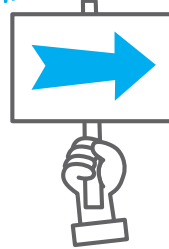


円満な財産分割のための保険提案

万一、ご主人が亡くなったとしても奥さまの非課税相続分（法定相続分または1億6,000万円まで非課税）を使えば、多くの場合に相続税の負担を心配する必要はありません。しかし、二次相続の財産分けのことまで考えている人は少ないものです。今回は、相続のことを考えた保険提案を考えてみましょう。

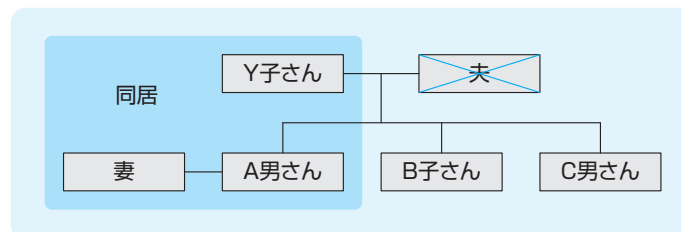
Y子さん(65歳)は昨年夫を亡くしました。Y子さんの子どもは長男A男さん(40歳)長女B子さん(37歳)二男C男さん(35歳)の3人で、Y子さんはA男さん夫婦と同居しています。Y子さんの財産は、土地付の自宅といくらかの預貯金だけですが、自宅についてはA男さんに相続させたいと考えています。さて、どんなアドバイスをすればよいのでしょうか。

解決のヒント



お父さんが亡くなった後、お母さんには長生きしていただきたいのですが、土地付きの自宅の相続に問題がはらんでいそうです。この場合、生命保険を活用した円満な遺産分割対策を提案するのがよいでしょう。

生命保険は、万一の場合の遺族の生活保障という本来の役割の他、相続時の財産分割を円満に行う機能もあります。



戦前の家督相続の時代であれば、一部の例外を除き「長男が後継者」であり、相続をめぐるトラブルは多くはなかったことでしょう。しかし、現在は相続人同士に優先される関係はなく、全員が平等に扱われます。その分、相続人同士のトラブルも多く、争いごとも多くなってきています。

日々の営業活動の中において、私たちは「生命保険の役割は残された遺族の生活保障」と考えることが多いと思いますが、生命保険には「自宅や田畑などの分割しにくい不動産を所有している場合の円満な財産分割に役立つ」という機能も有しています。

シンプルな方法のひとつとして、次のような契約形態の生命保険の加入をすすめる方法があります。



保険の契約形態のことをきっかけにしたアプローチ

生命保険は契約者と受取人が誰になるかによって、課税される税金が相続税や一時所得になったりしますので、契約形態に気をつけなければならないことは皆さんよくご存知のとおりです。

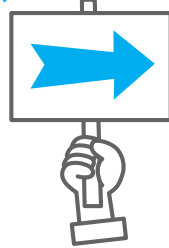
今回は税務の知識を生かし、実際にあったケースとして、生命保険の契約形態について考えてみましょう。

年金暮らしのA子さん(76歳)は、B夫さん(74歳)を被保険者として生命保険に加入していました。古くからのつきあいのある営業職員にすすめられるままに加入した契約でしたが、契約形態は、**契)=A子さん、被)=B夫さん、保険金受取人)=A子さん**というものでした。

あるとき、B夫さんが亡くなってA子さんに死亡保険金が支払われることになりましたが、A子さんにはどんな影響があったのでしょうか？

B夫さんにはそれほど財産があるわけでもなく、相続税の心配はありませんでした。

解決のヒント



多額の相続税を納めなければならないようなケースでは、確かに一時所得として保険金を受け取ることが相続税対策として有効なケースもありますが、それはレアケースです。年金生活者であるA子さんの受け取った死亡保険金は、相続税となる契約形態ではなく一時所得となるため、所得税などの税負担が増すのは当然ですが、さらに思わぬ負担も背負わなければならなくなっていました。



契) A子さん
被) B夫さん
受取人) A子さん

ご存知のとおり「契約者=死亡保険金受取人」の契約形態は一時所得になり、A子さんには所得税がかかってしまいます。

$$\text{課税所得金額} = (\text{受取死亡保険金額} - \text{総支払保険料額} - 50\text{万円}) \times 1/2$$

この計算で算出された金額がA子さんの他の所得と合算され、所得税が課せられるというものです。

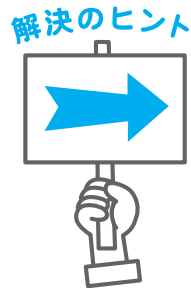


個人契約の必要性を知っていただく提案

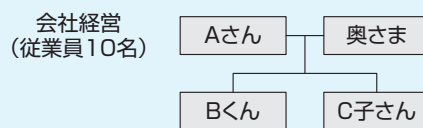
「オーナー社長（中小企業主）」は企業の経営上きわめて大きな責任と影響力を持っています。

資金の調達や取引など、社長個人の力や信用が基本となっているケースも多く、社長の抱えるリスクはそのまま企業の抱えるリスクとも言えます。

Aさん(55歳)は、従業員10名を抱える会社の社長です。ご家族は奥さまとお子さま(Bくん・C子さん)の4人で、健康に不安なくバリバリ元気に働いています。さて、どこに保険提案のきっかけをつかめばよいのでしょうか。



ご存知のとおり、法人の経営者の公的保障は従業員の保障に比べて心もとないのが実態です。まずは、社長本人の公的保障の部分から確認し、私的保障の必要性を理解していきましょう。



一般的な中小企業経営者は、日中は営業に飛び回り、夜は得意先への接待や同業者との情報交換などに忙しく、自身の健康管理に気をつける時間の余裕がない人が多いものです。

そんな多忙な経営者の公的保障は、従業員に比べて十分ではありません。

	健康保険	厚生年金	雇用保険	労災保険
経営者	○	○	×	×
従業員	○	○	○	○

(○：保障あり、×：保障なし)

●社長の個人資産は担保提供されていることが多い

中小企業に限らず、日本の企業の大部分は金融機関などから事業資金の借入れを行っています。しかし、返済のあてもないままでお金を借りることはできませんから、多くの場合、金融機関に対して担保を提供することになります。

体力のある会社であれば、保有資産等の提供を行えばよいのですが、中小企業の場合は会社資産だけでは足りず、社長自身の個人保証を提供しているケースも多く見られます。