

# 30. 社長として知っておくべき

## 生命保険の知識

## 「社長として知っておくべき生命保険の知識」の 勘所は以下の4点です

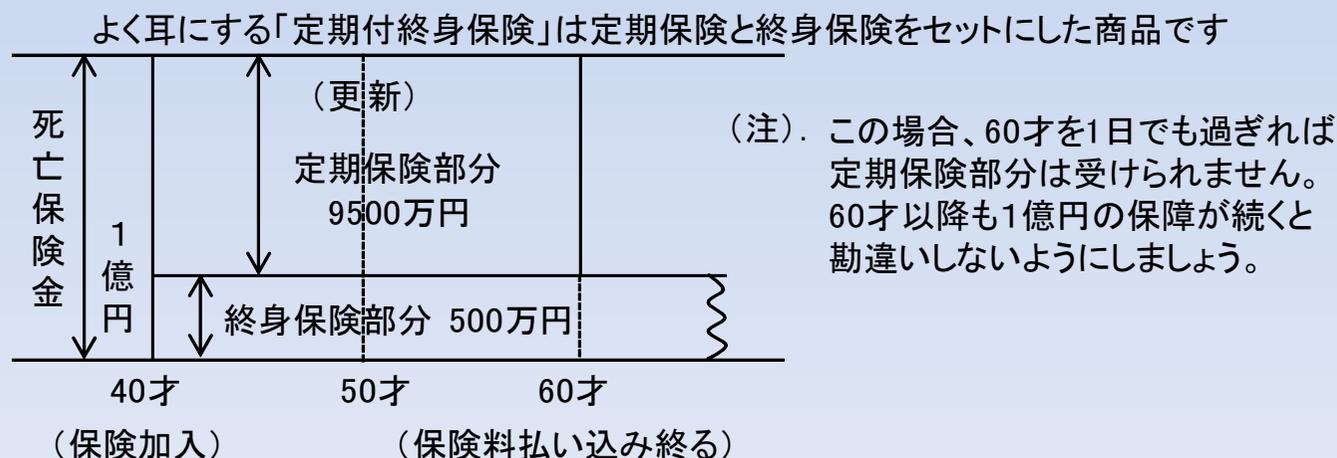
- 第1. 生命保険の基本的タイプを知ることです。
- 第2. 企業のライフステージに合わせたリスクヘッジを考えることです。
- 第3. ニーズに合った特約のタイプを知ることです。
- 第4. 信頼できるアドバイザーを得ることです。

# 1. 生命保険の基本的タイプを知ること

## (1) 生命保険の基本的タイプは3つしかありません

項目 \ タイプ	定期保険	養老保険	終身保険
万一死亡のとき	保険金が支払われる	同左	同左
保障の期間	期間限定	加入から満期日まで	終身
貯蓄性	原則無し	有り	有り
解約返戻金	原則無し	有り	有り
契約者貸付	原則受けられない	受けられる	受けられる
会社の経理処理	原則損金処理	原則資産計上	原則資産計上
保険料の額	比較的安い	高め	高め

## (2) 実際の保険商品は上記の基本タイプを組合せたものが数多くあります



## 2. 企業のライフステージに合わせたリスクヘッジを考える

- (1) 企業は創業期、成長期、成熟期そして衰退期とライフステージを変えていきそれぞれのステージにはそのステージに固有のリスクがあります。

生命保険の役割も基本的には企業のステージの位置の変化と共に又変化していかなければなりません。常に見直しは必要です。

- (2) 企業の各ライフスタイルと必要なリスクヘッジ

創業期	成長期	成熟期から衰退期へ
資本の蓄積は少ない 経営の危険度は高い 経営者は若い ↓ 掛金の安い定期保険 目的を絞り短期間 少くとも借入額の保障	社員数の増加 施設・設備も拡大 ↓ 保障額としては「借入額+ $\alpha$ (役員退職金)」「掛け捨て」から順次貯蓄型に切り替え	企業の2極化が進む (優良企業のニーズ) 相続税、社長勇退資金用の保険加入 (優良企業以外の企業のニーズ) 最低保証額は「払い済み」で維持 解約返戻金や契約者貸付金で資金不足を補填する

### 3. ニーズに合った特約のタイプを知る

加入者例のニーズ	ニーズに合う特約をつけた商品
会社の社長の退任時期は10年後で間違い無いが、その間経費処理できる保険で退職資金作りを行いたい。満期時の利益は退職金で相殺する	法人で「逡増定期保険」に加入 1/2損金導入で返戻率も100%前後 ピーク後の返礼率急落に要注意
終身保険にはいりたい。振込期間満了後の解約返戻金と同じなら中途解約の場合の返礼率は低くてもかまわない。但しその分保険料は安くしてもらいたい	「低解約返戻金型終身保険」
定期保険の保険料を安くしたい。保障期間(例えば30才～70才)の中の死亡時から70才まで毎月同額の収入が得られれば良い	「収入保障定期保険」 一般の定期はいつ亡くなっても同額を受領できるが、このタイプは死亡のタイミングが遅いと受領額が少なくなる
三大成人病(ガン、心筋梗塞、脳血管疾患)に患っただけで保険金がもらえる保険にはいりたい。私は開業医で事業は私一人で持っている状態で、例えばガンになっただけで事業はつぶれてしまう	「特定疾病保障保険」 三大成人病を患ったら即時保険金が支払われ、その後の保険料支払いも無くなる

上記は数ある保険商品の一部です。各種の特約をつけることで更にオーダーメイドの設計が可能になります。

## 4. 信頼できるアドバイザーを得る

- (1) 会社やオーナーの実況にふさわしい保険の選択のためには、会社等の現状の把握と共に、保険、税制、労務、会計等に関する専門知識と豊富な経験が必要です。保険という大変高価な買物をするときには、身近にいる保険のプロの複数人とじっくり検討されることをお勧めします。
- (2) 株の世界の言葉に「まだはもう。もうはまだなり」というのがあります。「まだまだ」と思っているとそのうちに健康を害して加入できなくなることもあります。逆に「もうはまだなり」で、もう十分入っていると思っても、重大なリスクへの対応が洩れていたということも東日本大震災の例を引くまでもなく、数多く存在します。企業の内外の状況は刻々と変化します。企業のリスクへの対応は経営者に課せられた重要な責務といえます。