

税理士が知っていれば 鬼に金棒なFPの知恵

第15回 FP的な視点で法人保険を考える ①

ファイナンシャルプランナー 山本 俊成

ファイナンシャルプランナー（FP）という、どちらかというと「個人」のライフプランをコンサルティングする仕事と認識されていますが、「法人」も法律によって「人」とされている事を考えると、個人と同じような視点や考え方でコンサルティングを考えることができます。

例えば個人の方をコンサルティングする場合、まずその方の将来の目標をベースとした総合的な人生設計である「ライフプラン」を考え、次にその目標達成のために有効な対策を立て、最後にその目標が達成されるまでのフォローを行います。

個人のライフプランと同じように、法人も会社

設立以降、その後の成長過程によってさまざまなステージがあります。

個人で若者と老人、独身者と既婚者で提案する商品が変わってくるように、法人でも成長過程により「会社創業期」「会社成長期」「会社安定期」「事業承継期」「会社衰退期」に分けられ、どのステージにいるかによって生命保険のニーズが変わってきます。

法人の保険についてファイナンシャルプランナー的な視点で検討することができることを以下の表で個人と法人を対比しながら、述べたいと思います。

以下のように、会社の成長ステージは個人のライフプランと似ているところがあり、どのステージにいるかによってコンサルティングする保険商品が違ってくることが理解できたと思います。

会社の経営者に保険の提案をする際も、会社の現状が個人に例えた場合どのような状況なのか伝えながらコンサルティングすると、理解されやすいかもしれません。

法人の成長ステージごとにどのようなニーズがあるか確認したところで、今回は生命保険を活用してそれらのニーズをどのように解決できるか、より具体的に述べてみたいと思います。(つづく)

【法人の成長ステージに合わせた生命保険提案】

	会社創業期	会社成長期	会社安定期	事業承継期	会社衰退期
個人	社会人に成り立てて収入がまだ安定しておらず、貯蓄もそれほど多くない20代。独身でそれほど保障も必要ない。	仕事で責任あるポジションを任せられ給料がアップする30代。結婚をし、子どもができるなど家族が増える。	仕事が安定化し、貯蓄もできてくる40～50代。マイホームを持ち、生活も安定。	60歳、もしくは65歳の定年退職前。リタイア後の老後について考える時期。	年齢に関係なく収入ダウン、学費や住宅ローン負担等により家計の資金繰りが苦しい時期。
法人	会社を設立したばかりで経営が安定しておらず、資金繰りも潤沢でない。従業員が少なく、保障額もそれほど多くは必要ない。	増収増益を重ね、会社の売上が伸び盛りの時期。業容拡大に伴い従業員も順調に増加。	内部留保が増加し会社の経営安定により経営体力のついてくる時期。自社ビル等の資産も保有。	経営者が65歳以上で将来の事業承継を検討する時期。	ステージに関係なく売上ダウン、金融機関からの借入金の返済負担により会社の資金繰りが苦しい時期。
生保対策	保険料支払いによる資金繰り悪化を防ぐため、最低限の掛け捨ての保険により社長死亡による事業継続リスクに備える。	売上アップや従業員増加に伴い、保障額をアップすることで事業継続リスクに備える。また生命保険による従業員の福利厚生を考えるのもこの時期。	経営上、リスク管理に力を入られる時期なので、社長や役員の生前退職金準備を検討。利益が出ているのであれば課税の繰り延べを検討する。	相続・事業承継対策として相続税の支払い等に備えられるよう死亡保障に加入する。また自社株対策としての保険も検討できる。	無駄な保障の見直しや最低限の保障に切り替える。積み立てタイプの保険がある場合はその解約返戻金を活かし、解約や契約者貸付を活用することで資金繰りの改善に努める。