

<法人保険攻略実践セミナー> レジメ  
—— 半損保険・全損保険の攻略法：基礎から応用まで ——

1. 今日の本日のテーマ

発想を変える。

トークの作り方を知る。

自惚れる。

2. 法人保険攻略の基礎

なぜ法人保険なのか！？

どのテーマに取り組むのか！？

選択したテーマを社長にぶつけると、もしくはアポ取りの段階で考えなくてはならないこと。

選択したテーマに自信と確信を持つこと。

「その話なら聞いたことあるよ！」「遡増定期保険で懲りたよ！」

含み益と節税について（単純だけれど凄く大切）

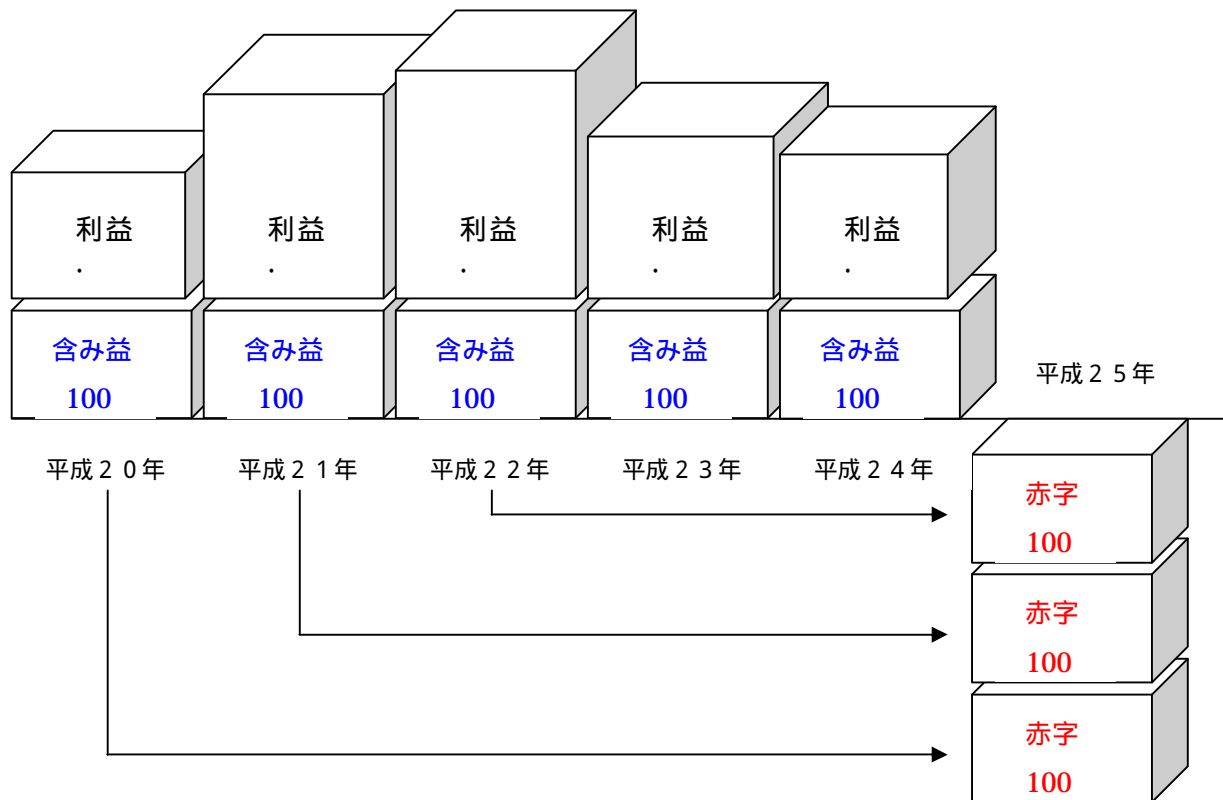
含み益を簡単に説明すると、損金で落としたものを資金として有効に使えるように置き換えたものと言うこと。

解約したときに、初めて利益として計上できるもの。

3. 含み益について (資料: No. 1 & No. 2)

含み益 = 解約返戻金 - 資産計上額

含み益 = 会社にとっては利益になるもの



説明図から分かること

ガン保険 (資料: No. 1) から分かること。

長期平準定期保険 (資料: No. 2) から分かること。

#### 4 . ガン保険を利用した法人攻略 ( 資金繰りとどのように絡めた話をするのか! ? )

ガン保険を利用した資金繰りの 2 大要素

必要なときに必要な利益を出せる。

使えるキャッシュが多くなる。( 約 1.3 倍 ~ 1.5 倍 )

2 大要素を際立たせるための一覧表 ( 資料 : No . 1 ) の見せ方と見方

常に “ 保険を利用しなかった場合 ” ということを念頭に置いたプレゼンが必要 ( 無体策剰余金欄 )

単純返戻率とは

会社には 「 資金は必要だけれど、利益は必要ない! 」

上記を踏まえたイメージ ( 会社の成長と資金繰り説明 = 解約、借入れ、払い済み、復旧、失効など )

「何でもできるんだな! ? 」

いつでも資金として使える

より多く使える

いろんなオペレーションができる

これを見て、あなたはどう思うのか! ? ( ここが問題です! )

逓増定期保険とどう違うのか! ? ( 高台と山の違い )

使える期間が短い ( 節税商品、名義変更 )

資金繰りとして裏技はある ( 名義変更のほか )

含み益の話をして、「その話なら逓増定期保険で一度説明を受けたことがある! 」と言われたら! ?

ガン保険でのアプローチ ( 初回面談またはアポ取り )

スキームを話す。( 社長が絶対知らない内容を話すこと = ポジションをあげる )

数字でインパクト

名簿の獲得

実際の数字でプレゼン

正当化、クロージング

スキームを話す。(社長が絶対知らない内容を話すこと = ポジションをあげる)

魅力を引き立たせるために、どのようなトークでポジションを上げるか、またはどのようなトークでアポをとるか!?(虎の巻のトークとは別のトーク)

欠損金の繰り戻し還付 + 財務戦略(資金繰り) + 退職金優遇制度

「社長、欠損金の繰り戻し還付制度と同等以上の意味があり、会社の状況に合わせ資金繰りにも有効に利用でき、行く行くは社長の退職金優遇制度も十分に利用できるようにする仕組みづくりがあるのですが、一度ご説明させていただきませんか!？」

「先ずイメージからお話します。」(資料: No. 3) = 過去の利益を将来に持っていく(繰戻還付)

数字でインパクト(投資効果の高いものでプレゼン)

「今度はこのイメージを実際に数字でご説明します。」 = 数字でより引き込む。(資料: No. 1)  
ポイントは

過去の利益を解約返戻金と言う形で将来に持っていくことができる。

そして、そのCVはいつでも会社にとっては利益として計上ができる。

また利益が必要でないときは、借入れをすることで資金対策に使える。

何もしない(保険を利用しない)時よりも、資金が1.5倍前後増えることになる。

社長の退職時期に大きな利益を作ることによって、退職金規定どおりの退職金を受け取り

退職金優遇制度(税法上の優遇)をきっちり利用することができる。

支払方法もオペレーションにより融通が利く(ポリシーわけ、減額、払い済み、失効など)

**会社の成長と資金繰り説明でイメージを植え込んでしまう!**

名簿の獲得(と が伝われば、名簿獲得はそれほど困難ではない。)

## 5. 長期(平準)定期保険を利用した法人攻略

基本コンセプト(訴えるべき視点)

保険に掛かるコストが実質ゼロなのに大きな保障が持てる。

保険を将来利用する(終了)理由には一定の順番があり、その順番に合致した商品である。

保険に掛かるコストが実質ゼロなのに大きな保障が持てる。(資料: No. 2)

表の見方を発展型にする = 無体策剰余金との比較

実質投資効果が100%と言うことは「使える資金が変わらないですよ。」と言うこと。

使えるキャッシュの一部が含み益にはなったけれど、その代わりに大きな保障を持てた。

実効税率が41%より低いときはどうなるのか！？（資料：No.4）  
実質投資効果が100%であれば、大きな死亡保険が持てるわけだから十分。

保険を将来利用する理由には一定の順番があり、その順番に合致した商品である。  
この保険を将来利用する（そこで終了）または続けられなくなる（そこで終了）するケースは？

**【実質コストがゼロで、会社の経営上起こりうる確率の高い順に機能する保険を持つべき！】**

これをしっかり訴えるためのスキームを話す。=ポジションをあげる。

アプローチ（初回面談またはアポ取り）

スキームを話す。（社長が絶対知らない内容を話すこと=ポジションをあげる）

数字でインパクト

名簿の獲得

実際の数字でプレゼン

正当化、クロージング

スキームを話す。（社長が絶対知らない内容を話すこと=ポジションをあげる）

「社長、今からお話させていただくことは経営上にも凄く大切なことなので、よく聞いてください。」

「社長、社長が加入する保険は当然コストが掛かりますよね！？

つまりその分本来資金として使えたはずだったものが死亡保障に変わるわけです。

ところが社長、そんな保険なのですが、止めるときがあります。

統計を取ってみると、圧倒的に

1番が、資金繰りに窮して解約せざるを得ない場合。

2番が、社長が退職する場合。

3番目が、残念ながら社長が亡くなった時です。

となると、社長が加入する保険は今の1番、2番、3番と言う順で役立たないと意味がないと思うのです。だって死亡保障が必要だといっても資金がなくなれば続けられませんから。

ところが、ある保険を利用すれば、この3つ共にカバーすることができます。

先ず1番の資金繰りに対してですが、この保険に加入したからと言って将来使える資金が減るということは殆んどありません。場合によっては増えます。

2番目の退職時ですが、退職金の原資にさせていただくことができます。しかもただ退職金の原資になるだけではなく、会社にとっては決算上の利益に計上ができます。

実は社長が退職金を貰う期には、会社にとって大きな利益がないと、銀行がそれ以降の取引に対して注文をつけてきます。

3番目の死亡保障ですが、先ほどご案内したとおり、会社が将来使える資金が減ることが殆んどないと言うことは、死亡保険に掛けるコストがゼロということなのです。

以上のような保険があるのですが、もしご興味があれば数字で持って詳しくご説明させていただきますが。」

「先ずイメージからお話します。」(資料：No. 5) = 剰余金と実質受取額(利用できる額)が変わらない。

数字でインパクト(投資効果の高いものでプレゼン)

「今度はこのイメージを実際に数字でご説明します。」 = 数字でより引き込む。(資料：No. 2)  
ポイントは

保険料として支払った以外に資産計上額に対する税金を別途支払う必要がある。

そこを踏まえた数字がEの実質受取額であるということ。

何もしない(保険を利用しない)時と変わらない資金がストックされていること。

時期がたてば、むしろ増えるということ。

社長の退職時期に大きな利益を作ることによって、退職金規定どおりの退職金を受け取り退職金優遇制度(税法上の優遇)をきっちり利用することができる。

支払方法もオペレーションにより融通が利く(ポリシーわけ、減額、払い済み、失効など)

実質投資効果が100%だとしても、大きな死亡保障が無料で持てるということ。

名簿の獲得(と が伝われば、名簿獲得はそれほど困難ではない。)

会社での資金繰り対策なので、全役員の名簿を貰うことが重要。

## 6. 見込み客発見(先ずスキームをしっかり伝えること)

既契約法人の社長に半損保険攻略から入る

既契約法人の社長にスキームをしっかり植え付け紹介依頼

既契約法人の社長が参加している勉強会で時間を貰えないか依頼  
既契約法人の社長が参加しているJCなどで時間を貰えないか依頼  
日頃社長と会う機会のある友人・知人にスキームを話し紹介依頼  
会社の経理課の友人・知人にスキームを話し紹介依頼  
経理課の人を友人・知人に紹介してもらいスキームを話し紹介依頼

先ず社長に直接コンタクトの取れる人から当たるということ。

次に

テレアポ（絶対にありきたりなトークを売っても無駄）

DM戦略（セールスレターで反応率はまるで違う）

社会保険労務士とのジョイント（今一番ホット）

社会保険料を削減しましょう。

コストを削減しましょう。

助成金を利用しましょう。