

一步先を行く会計事務所の 生命保険コンサルティング 第2回 契約時のポイント

山口淳一税理士事務所
税理士 山口淳一

<http://www.hokenzeimu.com>

目的別加入と証券分割

①目的別加入

従来から日本における生命保険の商品の特徴として1つの証券に主契約の死亡保障からケガをした際の障害・災害保障、入院をした際の医療保障などをパッケージ化されたものが主流を占めてきた。このメリットとしては1つの証券で死亡からケガ、入院まですべてが揃うというものであり、個別に買うより手間が掛からず、若干保険料が割安に設定されているものが多かった。この場合、いきなり死亡するか、(ケガをし、)入院してから死亡した場合には、理に適ったものである。ところで、生命保険の場合、死亡以外に保険金が満額支払われる給付があることをご存知であろうか。その名を「高度障害保険金(給付金)」と言う。どういうものか簡単にいうと『病気・ケガで両目が見えなくなったり、両手または両足が使えない状態になったり、咀嚼機能または言語機能を永久に失ったり、または、終身常に介護を要する状態等』になった場合に死亡保険金と同額が保険会社から支払われるというものである。

聞いたことはあるであろう。でも、実戦では忘れてしまう。

話を元に戻すが、この高度障害保険金(給付金)

が、パッケージ化された商品ではどのようになってしまいか説明していくこととする。高度障害状態になった時には当然、高度障害保険金(給付金)は支払われるが、特約で付加されている医療保障はどうなってしまうのだろうか。保険会社の約款上は、主契約が終了した際に特約も終了するとなっている。

つまり、高度障害保険金(給付金)が支払われると同時に今後、必要性が増す医療保険もなくなってしまうことを意味しているのである。

このようなことがないようにしなくてはならない。そのためには、契約時点で死亡保障と医療保険は別の証券にしておくことが大切である。言い換えると、目的別に加入するのである。外資系生保や損保系生保では既に徹底されているようであるが、未だに従来のパッケージ化された商品を多く見かける。

クライアントに行った際にこのような保険証券を見かけたら高度障害について話してあげたい。その時に生命保険を亀に例える。主契約を“親亀”、特約を“子亀”。

「『親亀こけたらみな(子亀)こけた!』なんてことになったら将来ご入院された時にご不安ではないですか!」と。

②証券分割

生命保険に1億円加入した場合、「死亡保険金1億円」の証券が送付されてくるが、それについ

て今まで何も疑問を感じなかったのではないか。しかし、それは、加入時の前提条件が将来に向かって変わらないことが必要となる。

たとえば、現役のときはその死亡保障でいいが、企業が順調に成長し、事業承継を考えなくてはならなくなったケースで、その保険金を自社株の買い取り資金と個人の納税資金に活用したい場合にどうすればよいか。残念ながら1枚の証券では不可能である。

このような場合には証券分割が有効となる。つまり、加入時に将来のことを見込んで最初から何枚かの証券に分割しておくのである。たとえば、1億円を1証券ではなく5,000万円を2枚の証券とかというようにしておくのである。こうすることで将来の不測事態に柔軟に対応できるのである。

「羊羹は2つに切れませんが、保険証券は残念ながら切れません！」とお話ししてみてもどうか。

変換権・期間短縮

バブルが崩壊したころから外資系の保険会社が開発した逓増定期保険や退職金の資金準備にと従業員の死亡保障に備えるために有効な長期平準定期保険が法人向けに数多く販売されている。クライアントの多くの企業が加入していると思われる。

一昨年(2008年9月)のアメリカのリーマンブラザーズの破たんを機に世界中を恐怖に陥れた“金融恐慌”。これ以降、今日までの企業業績が極端に落ち込み、それに伴い資金繰りも悪化しているクライアントは多く存在していることであろう。このような時に真っ先にメスが入られるトップバッターが生命保険である。生命保険は解約され、解約返戻金が保険会社から振り込まれ、今後の高額な保険料の支払いがなくなり財務的には“めでたしめでたしか”と思われるが果たしてどうであろう。つまり、キャッシュフローは改善されたことは事実であるが、(そのほかの生命保険で充分担保されていれば問題ないが)それと引き換えに従業員の死亡リスク(特に社長)に対して丸裸の状態になってしまっていることがある。このような時に、社長は「掛け

捨ての安い保険に入れば(加入すれば)いいよ!」と必ずと言っていい程、同じセリフを口にする。

社長の年齢が若く、健康であれば、その通りの場合がある。しかし、社長の平均年齢が60歳といわれる日本ではいかがであろうか。現在加入の生命保険の加入した時の年齢から必ず年をとっている。さらに、人間生身と言われるが社長においても例外ではない。加入の時には保険会社の診査では特に問題なくてもそれから何年も経つと現在もその健康を維持されている方ばかりではない。仮に社長が会社の定期健康診断がきっかけでガンが発見されていたらどうであろうか。それが、現在のような経済状況のときであったら。

話を元に戻すが、保険を解約して新たな生命保険に加入しようとしても不可能な場合に対応するためにどうすべきか。それが「変換権(コンバージョンともいう)」と「期間短縮」である。

まず、「変換権」についてであるが、通常、定期保険に加入してから2年経過すると終身保険・養老保険・場合によっては定期保険に無診査で現在の保険金と同額まで、新たに加入できるというものである。たとえば、現在、加入の逓増定期保険がようやくピークを迎える時に資金繰り悪化と赤字決算になりそうなのでそろそろ解約しようというようなケースでは、この変換権を使えば保険料の高い逓増定期保険からそれより割安な終身保険やさらに割安な定期保険に無診査で切り替えることができるのである。

一方、「期間短縮」は、現在加入の保険期間を文字通り短縮することである。たとえば、現在退職金の準備を兼ねて長期平準定期保険に加入していた場合で資金が必要になり、「今後の保険料負担を軽減し、さらには解約返戻金が利用できたらもっといいな!」という時にうってつけの方法である。

以上、ここまで述べた方法は、すべての保険会社のすべての商品で可能な機能ではない。そのため、契約時から、将来のことを考えて商品選びが大切になる。

また、今回は契約後の対応について述べていくこととする。