

飯島賢二の『恐縮ですが・・・一言コラム』

第 105 回 画期的リスク対応商品～資金の安定化を期した保険

経営者や会社のキーマンを失った衝撃は、「万が一」のその後にやってくる、今回はそんなテーマで話をしたい。（「税理士 飯島賢二の事件簿」より）

リスクマネジメント対策として、経営者に万が一のことがあったら大変、そんな思いから、法人契約で経営者の生命保険をかけている例は多数あるはず。問題は、その経営者がいつ亡くなって、その時の会社の状況がどうか...と言うことである。何とも、予測・計画が不確定な話で、不謹慎な部分否めないが、大変なことになるのも事実である。

例えば、赤字でない会社が、全額損金プランの生命保険で2億円の保険金を受け取り、ご遺族に3,000万円の死亡退職金を払い、金融機関に1億円の借入金を返済したとする。蛇足だが、経営者の死亡退職金計算における「貢献度倍率」の判定だが、以前ほど簡単に、経営者だから3倍だ、4倍だと言う訳にいかない。相当の計算根拠が必要で、例の場合、三代目後継者、経営状況は収支トントン、従って、3,000万円が限度であった。

雑収入により2億円の利益が発生する。死亡退職金により3,000万円の損金が発生する。借入金返済1億円は損金にならず、利益は1億7,000万円。結果、会社の手持ち現金は7,000万円となる。法人税の実効税率を、仮に40%とすると、これ以外に利益や損失がないとすれば、6,800万円の法人税となる。つまり、会社に残る現金は、わずか200万円となってしまふ。

保険金収入は、あくまで臨時的なこと。上記の例の場合、これから先の売上の減少や従業員の給与などに対して、**生命保険が最適な解決策だったといえるだろうか**。生命保険金を一括で受け取ったことで、こんな悲劇が起こること、よく考えたいものである。

実は最近、このことを解決するための画期的保険が発売されていること、ご存じだろうか？ つまり、何が何でも一括で保険金を受け取るのではなく、**会社の状況に応じて、月々決まった額を、保険期間満了時まで受け取れるタイプ**の、新しい保険ができています。更にこの保険、会社の状況にあわせ一括受け取りもできるとのこと、はなはだ、うれしい限りである。また、保険を2本に分割することで、更に柔軟性を持たせることも可能。

当然、保険料は所定の方法で損金処理できる。大変な税金を一度に納めて、結果、有効活用できる現金がなくなってしまう例に比べ、毎月、安定した資金を受け取ることができ、事業の安定化のための資金対策としては、かなり、おもしろい保険商品といえる。

ただし、この保険、開発している保険会社が限られている。その保険会社名をこの紙上で明記することはできないが、是非、有限会社栄進総合保険（IKGグループ企業）に問い合わせる価値はあると思う。^{ありてい}有態の保険ではダメ！ 保険は「よ～く考えよう～」