

保険ビジネス 提携事例1

業 種:機械商社

テーマ:65歳経営者の在職老齢年金対策。

課 題:公的年金を上手に受給し、社長と会社の収支を改善する。

対 策:役員報酬を合理的に設定し、公的年金を満額受給しつつ、
5年後の役員退職金作りを保険で導入する。

保 険:遡増定期保険

効 果:報酬変更前と比較して、
社長個人の手取り収入を約900万円増加させるとともに、
会社の資金繰りを約1000万円増加させることができた。

パートナー様の保険収益 ⇒ 約131万円

保険ビジネス 提携事例2

業 種:樹脂メッキ

テーマ:60歳定年社員の再雇用時の最適賃金設計。

課 題:会社(人件費抑制)と社員(収入確保)の双方が満足する賃金。

対 策:年金、給付金を加味した手取りベースの賃金シミュレーションを提示するとともに、第二退職金を創設(保険の導入)することで、再雇用後(契約期間3年)の賃金額面を相当程度に抑制する。

保 険:逡増定期保険

効 果:再雇用前と比較して、
会社負担人件費を約500万円軽減するとともに、
逆に、社員の手取りは約100万円増加させることができた。

パートナー様の保険収益 ⇒ 約43万円

保険ビジネス 提携事例3

業 種: 資産家

テーマ: 金融資産のある資産家の相続対策。

課 題: 相続税(実効税率30%)の軽減と効率的な納税資金作り。

対 策: 子供2人に保険料を10年間贈与して、
子: 契約者・受取人、親: 被保険者の一時所得の契約形態で
終身保険に加入する。

保 険: 変額終身保険

効 果: 保険料贈与(約5200万円)により、約1560万円の相続税節税。
また、贈与時の贈与税と保険金受取時の所得税が
1200万円(2人分)ほどになるが、
保険差益(保険金－保険料)は2800万円(2人分)あるので、
納税資金が1600万円(2人分)増加することになった。

パートナー様の保険収益 ⇒ 約77万円

保険ビジネス 提携事例4

業 種:医療法人

テーマ:院長の役員退職金準備。

課 題:20年後の退職金準備のために最適な保険プランを希望。

対 策:保険会社18社の中から、院長の希望を満たす返戻率推移の保険会社、保険商品を選択する。

保 険:長期定期保険

効 果:某保険会社のセールスマンから提案されていたプランと比較して、返戻率が約8%改善。
同額保険料で比較すると、退職金原資が約690万円増加。

パートナー様の保険収益 ⇒ 約110万円

保険ビジネス 提携事例5

業 種:地主、賃貸経営

テーマ:不動産収入の大きい地主の節税対策

課 題:不動産所有管理法人設立により所得分散と退職金制度の導入

対 策:不動産所有管理法人の設立(建物⇒法人)後、
役員退職金制度を導入する。

保 険:長期定期保険

効 果:法人設立により、個人と比較して年間約1000万円の節税。
また、法人設立後の退職金制度の導入により、
役員報酬のみのケースと比較して、年間約30万円の節税。

パートナー様の保険収益 ⇒ 約50万円

保険ビジネス 提携事例6

業 種:自動車部品

テーマ:業績好調時と悪化時の利益の平準化。

課 題:業績の振幅が比較的大きいので、利益の平準化を検討。

対 策:利益圧縮を効率的に実行するために、全額損金の保険を導入。
保険の継続と業績悪化時の保険解約(雑収入捻出)を
コントロールし易い保険商品を選択。

保 険:ガン保険

効 果:リーマン・ショックや東日本大震災の業績悪化時には、
保険解約によるキャッシュと利益の捻出により、
経営危機を回避。

パートナー様の保険収益 ⇒ 約240万円