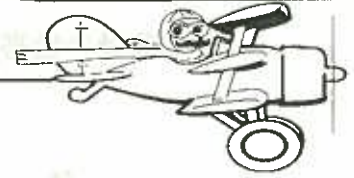


今回のテーマ

契約者貸付の活用



制度のあることは知っていても、あまり使うことのない生保の契約者貸付。金利が銀行よりもかなり高いから、と敬遠しているのが実状ではないでしょうか。そんな契約者貸付制度の活用方法を考えてみましょう。

1. 活用のポイント①【利益との関係】

企業において資金需要のため金融商品を現金化して活用しようと思った場合次のような結果となります。

	利益との関係
一般の金融商品	利息部分に適用
保険の解約(または減額)	利益計上される(保険料が損金算入の場合)
保険契約者貸付	無関係

上記のように、契約者貸付のみが、まったく利益と無関係に資金化できるのです。

2. 活用のポイント②【即効性】

一般に企業が貸付を受けようと思った場合、実際に融資を受けるまでの時間は数週間から1ヶ月程度かかり、緊急の場合の利便性が低いのが現状です。

一方、生保での資金化にかかる時間は、解約・減額・契約者貸付等の場合概ね1週間以内に指定口座への着金が可能です。

緊急性の高い資金需要に対応できるのではないのでしょうか。

3. 活用のポイント③【活用方法】

さて、上記で見てきた生保の契約者貸付ですが、その有効な具体的利用方法はどのような局面で最大限に活用できるのでしょうか。

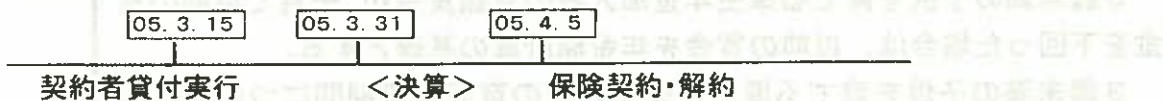
* 決算期直前に資金需要が起こった時

この場合、時期的にある程度の当期決算数字予測されています。

もし、この企業において利益が見込まれている場合には、保険の解約(減額)により現金を用意することは、上記にあるように「受取金額＝利益」となります。

決算間際の益金の発生は、当期決算に大きな影響を及ぼすことは明らかです。

そこで、契約者貸付を次のような方法で活用してみても、いかがでしょうか。



図のようなタイミングで契約者貸付&解約を行うと

1. 現金は04年度に利用可能
2. 利益(解約)は05年度に発生

となって、現金化と利益を決算年度をまたがってそれぞれ発生させることができます。

また、契約者貸付を受ける期間は、1ヶ月にも満たないため、利息も僅かになります。

今回は契約者貸付利用方法を取り上げてみました。実際にご自身の保険について参考にしてみてください。具体的なご相談、シミュレーションに応じますので、お気軽にお声をかけてみてください。



担当 齊藤 直哉