

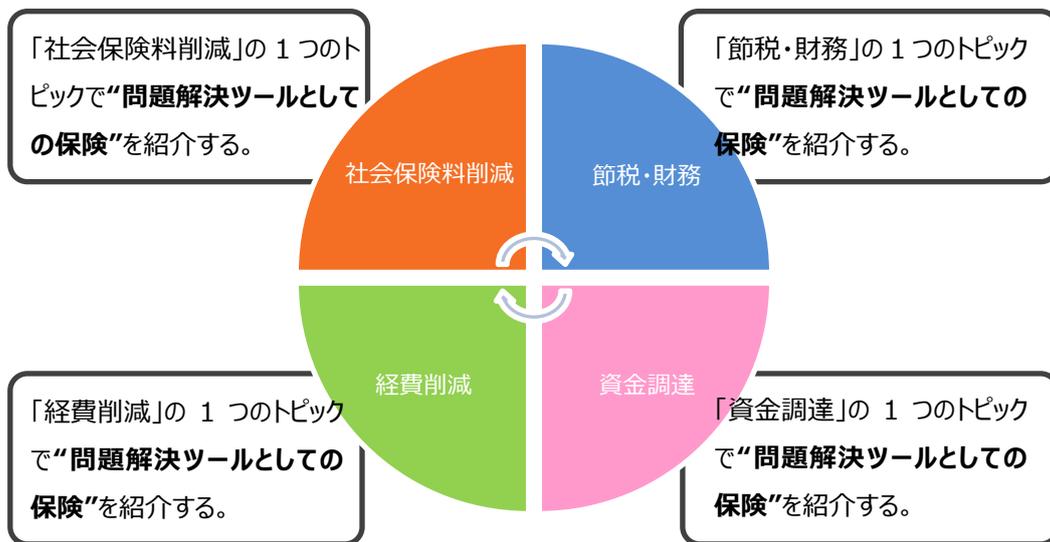
メルマガ原稿サンプル

どうすればあなたの提案に興味を持ってもらえるのか？
… こうやって興味を持ってもらいます。

『フォローアップ・テンプレート 36』【法人保険販売用】のターゲットは「中小企業経営者」です。一方、あなたは保険営業マンで、「中小企業経営者」に保険を売りたいと思っています。しかし、残念ながら、たいてい「中小企業経営者」は保険には 1 ミリの興味も関心もありません。

そんな「中小企業経営者」をどう攻略していけばいいのか？

当然、「保険」をテーマにしたメルマガでは端から読んでもらえません。しかし、「社会保険料削減」「節税・財務」「経費削減」「資金調達」などのテーマには多くの「中小企業経営者」が興味を示してくれます。そうしたテーマの、あくまでも 1 つのトピック中で“**問題解決ツールとしての保険**”について触れていきます。そうすることで、そのトピックに興味を示してくれる「中小企業経営者」が必ずいるからです。



具体的には、次ページに『フォローアップ・テンプレート 36』【法人保険販売用】に収録されている見本原稿が掲載されています。見本は「節税・財務」というテーマの原稿です。このようにしてまずは“**あなたが発信する情報そのもの**”に興味を持ってもらう。次に、ピンポイントで保険提案につながる情報を盛り込んでいく。これが、『フォローアップ・テンプレート 36』【法人保険販売用】の原稿ストーリーです。

【メルマガ件名】

会社を救う！ 簿外資産を「仕組み」で貯める方法

【テンプレート】

■
+ 読むだけで法人と社長の手元キャッシュが増えるメルマガ
+ 【発行者：***** 保険事務所】
+ http://www.*****.com/
■

おはようございます。

***** 保険事務所、***** です。

会社経営者なら誰も「節税」について
興味を持っているのではないのでしょうか。

しかし、「節税」を目的にしてしまうと、
会社にキャッシュが貯まらず、財務基盤を強固にできない
という悩ましい側面もあります。このことから、

「税金を払わないと会社にキャッシュが貯まらない」

とよく言われたりします。

しかし、実は、税金を払わずに、
会社にキャッシュを貯める方法があったらどうでしょう？

そんなウマイ話があるなら聞いてみたいと思うのではないのでしょうか。
そこで、今日はその方法をご紹介します。

◆◆
簿外資産を「仕組み」で貯める方法
◆◆

通常は会社にキャッシュを貯めるには
“税引き後”の利益から内部留保することになります。

しかし、この仕組みを使うと、
“税引き前”の利益から会社にキャッシュを貯められるのです。

- A 税金を引かれた“後”の利益を貯める
- B 税金を引かれる“前”の利益を貯める

「A」と「B」ではどちらがより多くの
キャッシュが貯められるかはお分かりでしょう。

なぜそんなことが可能なのか？

それは「B」で貯めるキャッシュは
会社の「経費」にできるからです。

「経費」で落としていますので、
そのキャッシュは決算書上の貸借対照表には
記載されないことになります。

よって、「簿外資産」となるわけです。

では、その仕組みとは何なのか？
仕組みは 2 つあります。

1. 経営セーフティ共済で貯める仕組み
2. 生命保険で貯める仕組み

1. 経営セーフティ共済で貯める仕組み

「経営セーフティ共済」とは
「中小企業基盤整備機構」が運営する共済制度です。
<http://www.smrj.go.jp/kyosai/index.html>

本来は取引先倒産などで債権回収が
困難になったときに共済金の貸付を受けられる制度ですが、
実は「節税ツール」としてもかなり優秀です。

この制度には次のメリットがあるからです。

- 掛金の全額を損金にできる
- 1年分の掛金を一括納付できるため決算対策に使える
- 掛金月額が5万円～20万円まで自由に設定できる
- 40か月以上掛ければ解約返戻率100%以上になる

例えば、掛金上限20万円に加入すれば
年間240万円を経費で落として「簿外資産」を貯められるわけです。

ただし、積立限度額が800万円で頭打ちになりますので、
それ以上の「簿外資産」は貯められません。

そこで、民間の生命保険を活用することで、
さらに「簿外資産」を貯めることが可能になります。

2. 生命保険で貯める仕組み

「経営セーフティ共済」と同様に生命保険も
多くの企業から「節税ツール」として活用されています。

保険商品の中にも解約返戻率が
100%以上になるものがあり、保険料を経費で落としながら
「簿外資産」を貯められるからです。

ただし、「経営セーフティ共済」と異なる点があります。

それは、現行の保険商品では
保険料全額を経費にできる商品の解約返戻率は
75%程度であるということです。

ただし、保険料の1/2を経費にできる商品なら
解約返戻率が100%以上になるものがあります。

また、「経営セーフティ共済」とは違って保険料も
高額に設定できますし、積立限度額の上限もありませんので、
その点で生命保険に加入メリットがあります。

他にも生命保険には次のメリットがあります。

- 高額保険料を年払いできるため決算対策に使える
- 事業保障資金・死亡退職金にできる（保障機能）
- 緊急予備資金・生存退職金にできる（積立機能）
- 無担保・無審査で融資が受けられる（貸付機能）

* * * * *

以上のように「簿外資産」を貯める 2 つの仕組みには
他の節税ツールでは決して得られない“固有メリット”があります。

もちろん、デメリットもあります。

それはいずれも解約すると解約返戻金が「益金」になるので、
そこに課税が発生するということです。このことを評して、、

「課税を繰り延べているに過ぎない！」

と否定的な見解を持つ経営者や税理士もいたりします。

しかし、課税の繰り延べは
本当に会社にとって悪いことなのでしょうか？

今回はこの辺りについて詳しくお話します。

本日もお読みいただきまして
ありがとうございました。

* * * * * 保険事務所

代表 * * * * *

このように“**問題解決ツールとしての保険**”について、メルマガのトピックの中で解説した後に、タイムリーに
売り込みを掛けるのです。例えば、無料セミナーや個別相談をオファーする。あるいは、事前診断をオファ
ーする。今のあなたのセールスと比べてみてください。この方が高確率でセールスできると思いませんか。