

法人保険を1件もお預かりしたこと がない方向けの入門セミナー

株式会社 HELLObase

会社紹介



HELLObase

HELLObaseは
誠実に働く方々を応援する
コンサルティング会社です。



HELLObase

会社概要

会 社 名 : 株式会社 HELLObase

代 表 取 締 役 : 渡邊 一史

取 締 役 : 木下 勇人

取 締 役 : 玉井 秀明

取 締 役 : 多伊良 壮平

従 業 員 数 : 26 名

所 在 地 : 〒460-0008

愛知県名古屋市中区栄 3-15-33 栄ガスビル 13 階

資 本 金 : 1680 万円

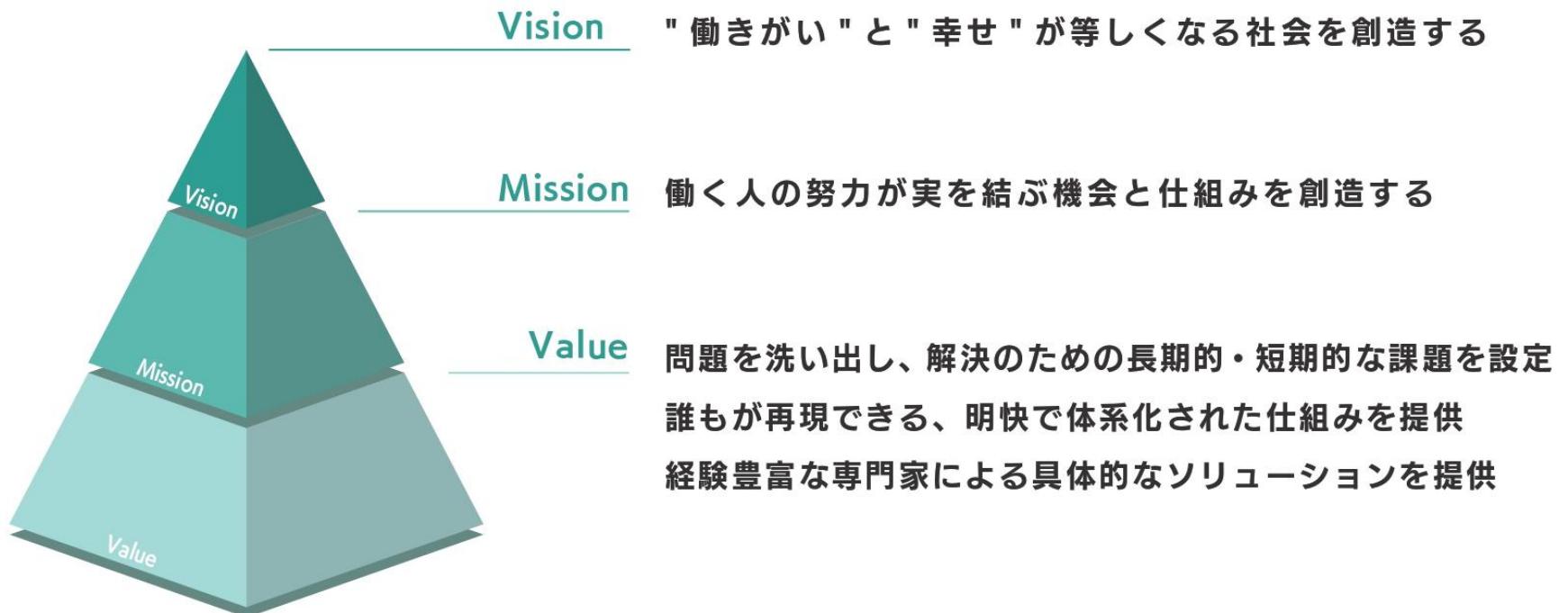
会社設立日 : 2022 年 8 月 8 日

事業内容

保険会社・保険代理店の教育サービス事業

保険会社・保険代理店の営業サポート事業

経営・財務コンサルティング事業



法人保険分野で最大の実績



HELLObase

- 1 業界トップクラスの規模！
年間で延べ約 **15,000** 名がセミナー受講
- 2 業界トップクラスの人気！
弊社オンラインサロン **530** 名が登録
- 3 信頼される研修力！
年間研修実績 **300** 件を超える実績
- 4 新日本保険新聞で連載中！
業界からも **注目** される知見を発信

法人保険提案は**5つの「？」**を**本気で伝える**事

01. . . .

我々の仕事は何なのか？

02.

あなたがなぜ保険を提案するのか？

01. . . .

我々の仕事は何なのか？

03.・・・・・

リスクマネジメントがなぜ必要なのか？

02.・・・・・

あなたがなぜ保険を提案するのか？

01.・・・

我々の仕事は何なのか？

04.・・・・・・・・

どれくらいのリスクがあるのか？

03.・・・・・・

リスクマネジメントがなぜ必要なのか？

02.・・・・・

あなたがなぜ保険を提案するのか？

01.・・・

我々の仕事は何なのか？

05.・・・・・・・・・

どの保険商品にするのか？

04.・・・・・・・・

どれくらいのリスクがあるのか？

03.・・・・・・

リスクマネジメントがなぜ必要なのか？

02.・・・・・

あなたがなぜ保険を提案するのか？

01.・・・

我々の仕事は何なのか？

05.・・・・・・・・・

どの保険商品にするのか？

04.・・・・・・・・

どれくらいのリスクがあるのか？

03.・・・・・・

リスクマネジメントがなぜ必要なのか？

02.・・・・・

あなたがなぜ保険を提案するのか？

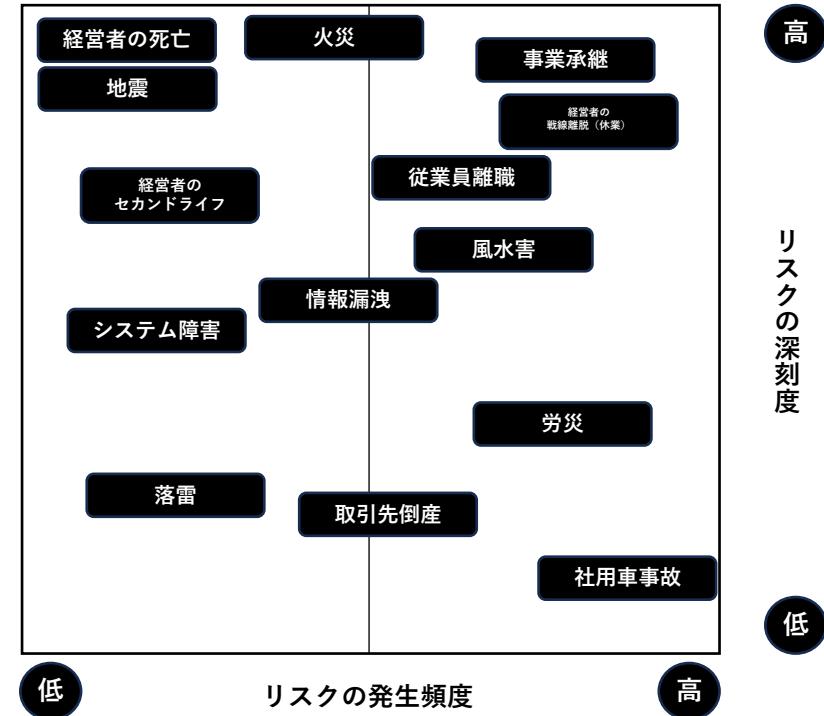
01.・・・

我々の仕事は何なのか？

法人保険提案は5つの「？」を本気で伝える事

我々の仕事は
リスクマネジメント業である。

生命保険はリスクマネジメントの手段です。



01. . .

我々の仕事は何なのか？

► 「自身の**事業領域** (=リスクマネジメント業) とは何か？」について話が
出来るようになることが重要

法人保険提案は5つの「？」を本気で伝える事

我々の仕事は

リスクマネジメント業である。

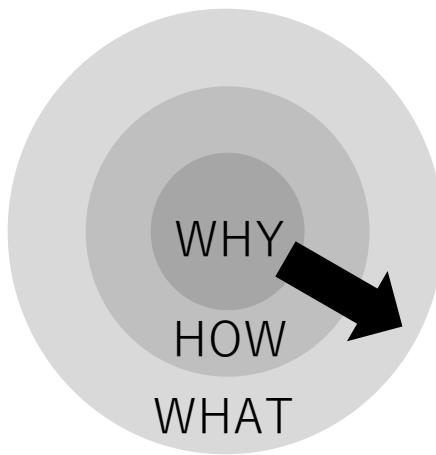
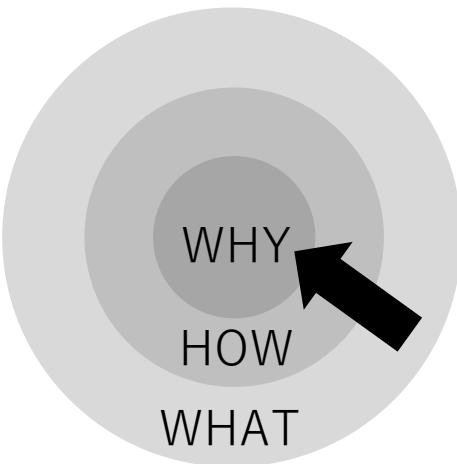
生命保険はリスクマネジメントの手段です。

対応方針	説明	例
回避	リスクが発生する可能性を完全になくすような対応を取ること。	自動車事故を起こさないために、そもそも運転しない。
軽減	リスクの発生確率や影響度を減らすための措置を講じること。	自動車運転時にシートベルトを着用して、事故時の被害を軽減する。
許容	リスクを受け入れ、そのまま運用を続ける。ただし、そのリスクが事業に深刻な影響を与えない場合に選択する。	雨が降るリスクを許容し、傘が荷物になるのを避けるために持っていない。
転嫁	リスクの影響を第三者に移転する方法を取ること。	家族に万が一のことが起きた際の経済的リスクを生命保険でカバーする。

01. . .

我々の仕事は何なのか？

► 「自身の**事業領域** (=リスクマネジメント業) とは何か？」について話が出来るようになることが重要



鼓舞によって人が動く

2回以上の取引や
忠誠心の伴う長期的な関係
に有効

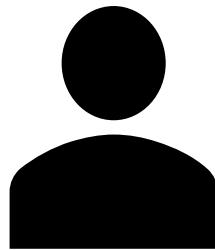
02.

あなたがなぜ保険を提案するのか？

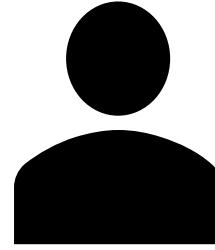
01. . . .

我々の仕事は何なのか？

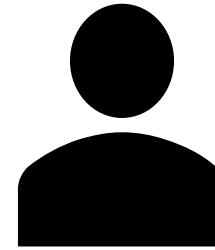
► 「**自身の職業観・企業観**」について話が出来るようになることが重要。これらをコンセプトとも呼ぶが、**コンセプトの強さが3の訴求と大きく連動する**



株主



経営者



家族の長

03.・・・・・

リスクマネジメントがなぜ必要なのか？

02.・・・・・

あなたがなぜ保険を提案するのか？

01.・・・

我々の仕事は何なのか？

►株主としての責任・経営者としての責任・家族の長としての責任を担う
中小企業経営者の存在は非常に大きく、経営者不在となった場合の影響は大きい

法人保険提案は5つの「？」を本気で伝える事

リスクアセスメントの為には、

①財務諸表の知識

②経営者死亡時（もしくは就労不能時）にどのような影響があるか？の解像度を高めること

が重要

04.・・・・・・・

03.・・・・・

02.・・・・・

01.・・・

どれくらいのリスクがあるのか？

リスクマネジメントがなぜ必要なのか？

あなたがなぜ保険を提案するのか？

我々の仕事は何なのか？

►この後、リスクマネジメントシート改訂版で解説します

05. • • • • • • • •

どの保険商品にするのか？

04. • • • • • • •

どれくらいのリスクがあるのか？

03. • • • • •

リスクマネジメントがなぜ必要なのか？

02. • • • •

あなたがなぜ保険を提案するのか？

01. • •

我々の仕事は何なのか？

05. • • • • • • • •

どの保険商品にするのか？

04. • • • • • • •

どれくらいのリスクがあるのか？

03. • • • • •

リスクマネジメントがなぜ必要なのか？

02. • • • •

あなたがなぜ保険を提案するのか？

01. • •

我々の仕事は何なのか？

経営者の方との接点を増やす **マーケティング** が重要



05. • • • • • • • •

どの保険商品にするのか？

04. • • • • • • •

どれくらいのリスクがあるのか？

03. • • • • •

リスクマネジメントがなぜ必要なのか？

02. • • • •

あなたがなぜ保険を提案するのか？

01. • •

我々の仕事は何なのか？

経営者の方との接点を増やす **マーケティング** が重要
= 営業しなくて良い仕組み



経営者の方への**継続的な貢献**が重要

►ビジネスモデルの理解・手取りアップ貢献等

05.・・・・・・・・・

どの保険商品にするのか？

04.・・・・・・・・

どれくらいのリスクがあるのか？

03.・・・・・・

リスクマネジメントがなぜ必要なのか？

02.・・・・・

あなたがなぜ保険を提案するのか？

01.・・・

我々の仕事は何なのか？

経営者の方との接点を増やす**マーケティング**が重要

=営業しなくて良い仕組み

経営者の死亡

経営者の死亡



会社をどうするのか？

法人保険が必要な理由

経営者の死亡



会社をどうするのか？



事業を継続する

法人保険が必要な理由

経営者の死亡



会社をどうするのか？



事業を継続する



親族が継ぐ

親族以外が継ぐ

経営者の死亡



会社をどうするのか？



事業を継続する



親族が継ぐ

親族以外が継ぐ



借入・連帯保証債務はどうする？

会社の業績は大丈夫か？

株式はどうする？

経営者の死亡



会社をどうするのか？



事業をやめる



事業を継続する



親族が継ぐ

親族以外が継ぐ



借入・連帯保証債務はどうする？

会社の業績は大丈夫か？

株式はどうする？

経営者の死亡



会社をどうするのか？



事業を継続する

事業をやめる



親族が継ぐ

親族以外が継ぐ



借入金は完済できる？

今後の家族・従業員の生活は？

事業をやめるまでのお金は？

借入・連帯保証債務はどうする？

会社の業績は大丈夫か？

株式はどうする？

4つの資金を準備しておく必要があります

①

②

③

④

4つの資金を準備しておく必要があります

① 借入返済資金

②

③

④

4つの資金を準備しておく必要があります

① 借入返済資金

② 死亡退職金

③

④

4つの資金を準備しておく必要があります

① 借入返済資金

② 死亡退職金

③ 自社株買取資金

④

4つの資金を準備しておく必要があります

① 借入返済資金

② 死亡退職金

③ 自社株買取資金

④ 業績悪化の補填資金

4つの資金を準備しておく必要があります

①

②

③

④

4つの資金を準備しておく必要があります

① 借入返済資金

②

③

④

4つの資金を準備しておく必要があります

① 借入返済資金

② 死亡退職金

③

④

4つの資金を準備しておく必要があります

① 借入返済資金

② 死亡退職金

③ 従業員の転職準備資金

④

4つの資金を準備しておく必要があります

① 借入返済資金

② 死亡退職金

③ 従業員の転職準備資金

④ 清算までの運転資金

①借入返済資金について(共通)

Point!



団体信用生命保険に加入しているかをチェックすること
キーワードは【期限の利益】

Point!



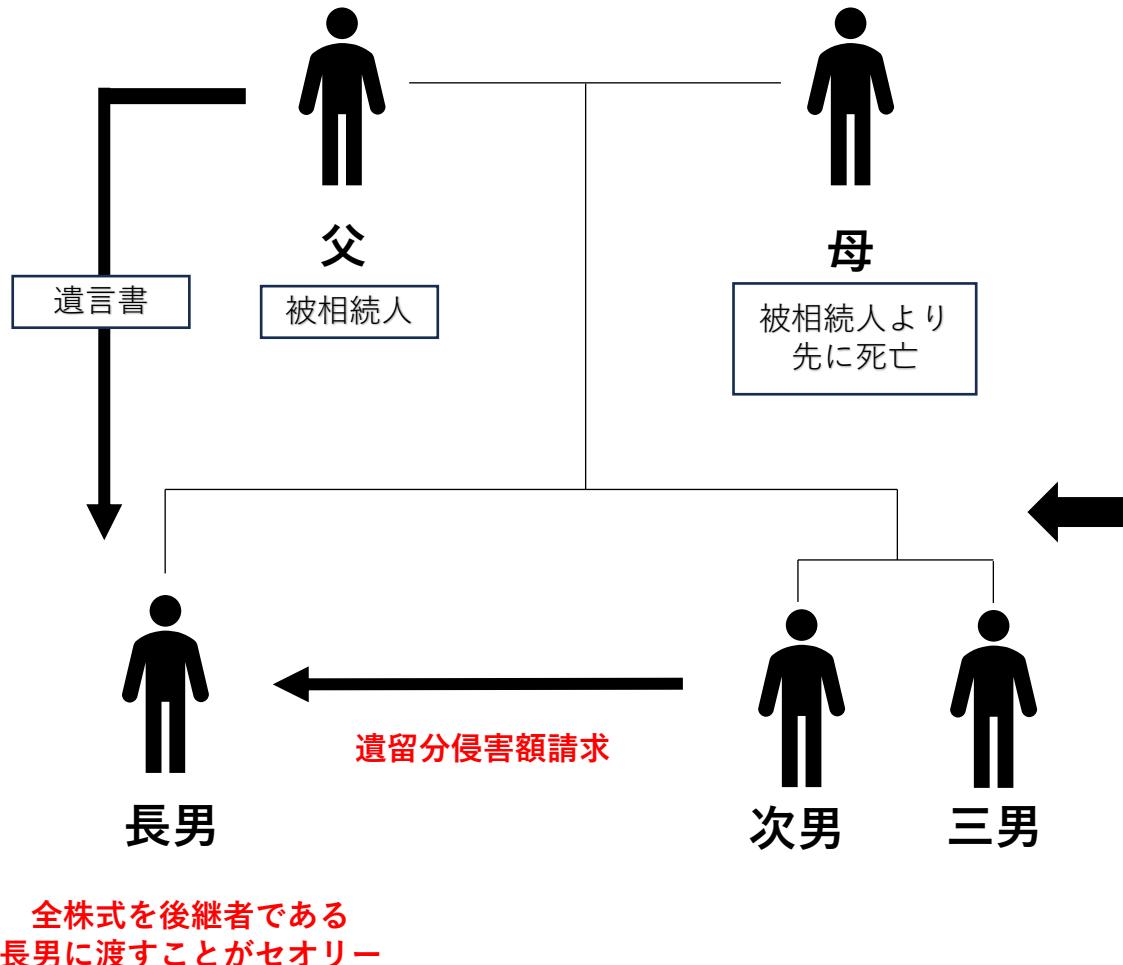
役員借入金の金額が多額でないか確認する事
キーワードは【相続財産】

Point!



経営者保証の有無を確認すること
キーワードは【経営者保証に関するガイドライン】

②自社株買取資金について(事業継続)



①後継者が相続した株式を会社へ売却し、その譲渡代金で相続税を納税する

②親族や兄弟姉妹が相続した自社株を会社に買い取ってもらい、株式の分散を防ぎながら自社株を現金化することで「もめない事業承継」を可能にする

③ 業績悪化の補填資金について(事業継続)

ケーススタディ

売上高：3億円

粗利益率（売上総利益率）：40%

► 上記の会社の粗利益（売上総利益）は、 $3\text{億円} \times 40\% = 1.2\text{億円}$ となる。

この会社の経営者が死亡し、売上高が30%減少すると粗利益に与える影響はどうなるのか？

	現状	社長死亡時	差額
売上高	3億円	2.1億円	▲0.9億円
粗利益率	40%	40%	0%
粗利益	1.2億円	0.84億円	▲0.36億円 (▲3600万円)

④従業員の転職準備資金について(事業清算)

経営者には従業員を守る責任がある。

事業清算する場合は、従業員の方の仕事が無くなってしまう事を意味するため、次の仕事が見つかるまでの期間は最低限の生活を保障する事が経営者としての責任。

►**月額給与×3か月～1年程度**で試算しておくことが望ましい。

⑤事業清算までの運転資金（事業清算）

事業清算までの間も下記の運転資金を準備しておくことが必要です。

- 1) 日常の運用コスト：従業員の給与・事務所や工場などの施設の賃貸料の支払い
- 2) 取引先などへの支払い：未払代金の支払い代金や取引先への支払い
- 3) 清算手続きにかかる費用：清算人の報酬や法的手続きの費用
- 4) 税金の支払い：清算に至るまでに発生する税金の支払い
- 5) トラブル対応：清算中に発生する可能性のある予期しないトラブルへの対応コスト

事業清算までには6か月～1年間かかることが一般的。

当面の運転資金は**月の販売費および一般管理費の6か月程度**は確保しておきたい。

このロープレを徹底的に見てください



事業保障提案で信頼をつかむ！初アボ後にやるべき4つのポイント



法人マーケティング体制 を設計・実装するセミナー。

法人保険 マーケティング研修

参加費

オンラインサロン会員様
ケイコミ会員様 **66,000円** / 非会員様 **165,000円**

セミナースケジュール



9月

5日/19日/26日

10月

10日/24日

90分×5回
集中コース

講師

株式会社HELLO base
代表取締役 渡邊 一史

“営業しなくてもよい仕組みを作る”



アンケートにご協力をお願いいたします

