

Worthy of Trust

PUBLISHED IN 2022 FOR CUSTOMERS OF
THE PRUDENTIAL LIFE INSURANCE COMPANY, LTD.

VOL. **4**



ライフプランナーのいる 相続・事業承継

過去の整理と未来への準備

A様

某メーカー/
代表取締役会長



石渡 英敬

プルデンシャル生命保険
東京第五支社
エグゼクティブ・ライフプランナー

お客様の
「期待」を「信頼」に変えていく。
それがライフプランナーの使命です。



草にまみれて、土にまみれて、荒れた大地を耕す
こんがらがって絡まった縄をほどく

ライフプランナーの仕事はどこか畑仕事に似ています

人も、会社も

さまざまな課題に向かい合って生きていきます

そんなとき、価値を発揮するのがライフプランナーです

荒れた状況や人間関係をひとつひとつ丁寧に整理し

こんがらがって絡み合った問題を解決するため、経験と知恵を絞ります

家族や会社が何代も何世代も続いていくように

汗をかき、寄り添っていくのが私たちの使命です

もっと深く、もっと永く

ライフプランナーのいる安心をお届けします

Contents

- お客様×ライフプランナー対談：
某メーカー 代表取締役会長/A様
東京第五支社/石渡 英敬 P. 4
- Information
保険金・給付金等を漏れなくお受取りいただくために P. 8
- Performance Report
業績・評価報告 P.10

ライフプランナーのいる 相続・事業承継

過去の整理と未来への準備

A様

某メーカー/
代表取締役会長 現在70歳

石渡 英敬

いしわた ひでたか/プルデンシャル生命保険
東京第五支社 エグゼクティブ・ライフプランナー

先代からご自身の代への相続・事業承継において、実の弟、妹との間に軋轢が生じてしまったというA様。対応に苦慮される中でご相談相手に選んだのはプルデンシャル生命のライフプランナー、石渡英敬でした。二人は、複雑に絡み合った相続・事業承継に関わる問題やご家族の確執と一緒に向き合い、次世代へのバトンパスも見据えながら、ともに解決までの道筋を歩んでいます。これまでの苦労とこれからの展望について語っていただきました。

ちょっと話を聞いてもらおうかな… 軽い気持ちで相続の悩みを相談

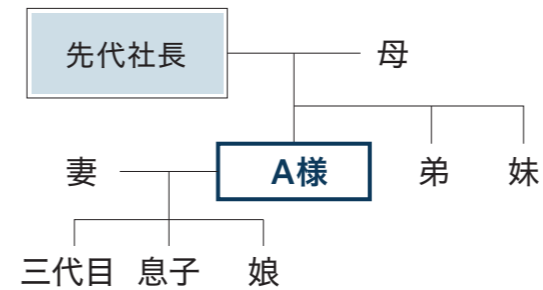
石渡: 本日はお忙しい中、どうもありがとうございます。Aさんとは、ある経営者の集まりでお会いしてからのおつきあい。もう10年以上になるでしょうか。新型コロナウイルス感染症の影響でしばらく集えず、2020年、久しぶりにお会いしたときにお声がけいただきました。

A様: 先代の父が95歳で亡くなって、当時いろいろと悩みがあったので、石渡さんにちょっと話を聞いてもらおうかな…と。最初はそんな軽い気持ちで「会社に遊びにおいで」と誘いました。

石渡: 保険とはまったく関係がなく…(笑)。

A様: もちろん、石渡さんが生命保険のお仕事をされていることは知っていました。保険でお世話になることもあるだろうな、と。でも、あのときは

■関係図



グチをこぼしたかったんですね。内容が相続問題ですし、口外されては困る…ということで、話しやすいけれども信頼の置きそうな石渡さんに声をかけたのかもしれませんが。

先代からの「宿題」で浮き彫りになった 弟妹との溝

石渡: 実際にお話を聞いて、驚きました。会社の株式が、事業に携わっていない弟さん・妹さんにも生前に贈与されていて、分散してしまっている。そのことを問題視したAさんに対し、弟さん・妹さんが態度を硬化させ交渉に応じてくれない。また、前提に、十数年に及ぶ家族間の確執もあるとのこと…。非常に複雑な問題を抱えていらして、「私に一体何ができるんだろう」と思いました。Aさんをご長男で、30年ほど前に社長になられています。Aさんは、先代から「会社は長男に、個人財産は弟さん・妹さん含め3人で分けるように」と聞いていたんですね。

A様: 口頭で、ですね。父は最後まで遺言書を書こうとしなかった。どうして書いてくれなかったんだろうと思いました。今になってみると「これを自分の力でどうにかしろ」という、父からの宿題だったのかもしれませんが。それぐらい、頭を悩ませ、葛藤する日々が続きました。

■問題解決のための「3つの段階」

1 弟妹との間で
清算を行う。

2 経営者として
遺言を作成し株式の
継承コスト対策をする。

3 家族の円満な関係を
維持し、人生を楽しむ。

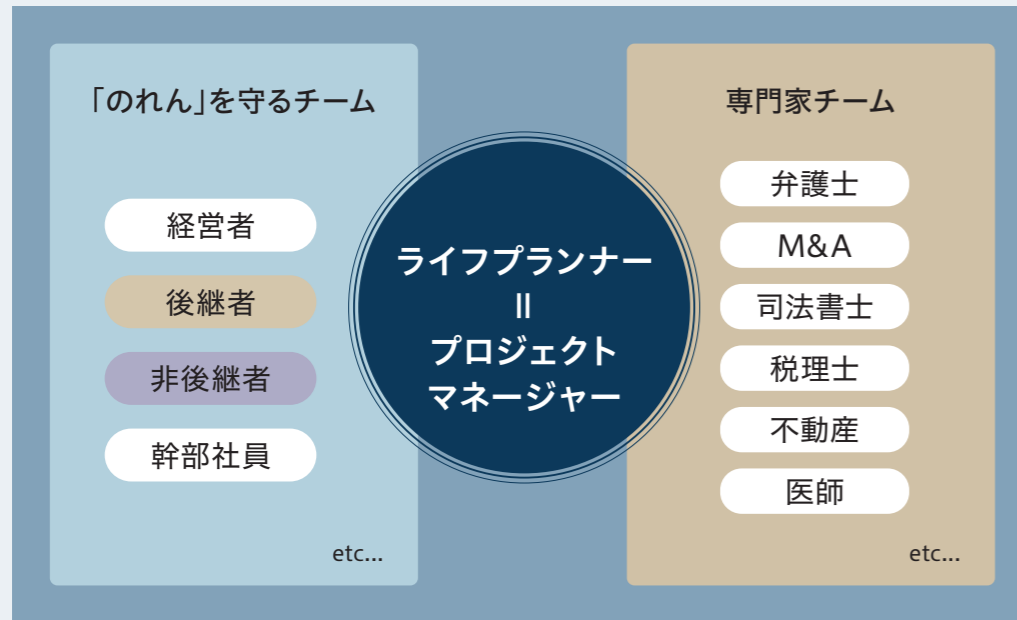


石渡: そもそも先代と弟さん・妹さんの間にもめごとがあって、長い間疎遠になっていた。Aさんは地元を出て、長い間本社のある東京で暮らしている。物理的にも精神的にも距離があったのですね。

A様: 当時の顧問弁護士が、前提にある家族間のわだかまりに配慮せず、いきなり遺産分割の話をしてしまい、話がさらにこじれてしまったんです。きょうだいの中で、経営者は私だけなので、相続に対する価値観も全く違うのです。会社を継ぐということは、リスクも一緒に継ぐということ。いい時はそのままばかりではありませんし、昨今は経営環境も非常に厳しい。会社の価値(株式)と現金とは違うということを何度話しても、理解してもらうことができませんでした。

問題解決のための「3つの段階」

石渡: 会社の未来を考えると、株式をAさんの元に集めた方がいいのは自明のことでしたが、弟さん・妹さんにはなかなか納得してもらえない。そこで私はAさんの課題を解決するためには、3つの段階が必要だと整理しました。(下図参照)



①は先代からの相続問題。②と③はご自身のこれからの相続についてです。時間軸に沿って設定した3つの段階を、並行して解決していくことを提案しました。①への対応は大変で投げ出したくもなりますが、②と③があることで、今と未来のために前向きに一つのプロセスとして①に取り組めるのではないかと考えたためです。Aさんはまだまだお若いですが、新型コロナウイルスによって将来は予測不能だと私たちは思い知らされました。遺言書の作成や、生命保険でみなし相続財産を準備することをお勧めしました。

A様: この3段階の提案はとてもいいですね。父からの相続問題で疲労困憊した分、同じ経験を自分の子どもたちにさせたくないと思っていました。また、このまま弟妹が株式を所有すると、次世代ではさらに分散して集約するのがより難しくなるでしょう。私の代で①をきちんと解決することが大事だと思いました。私の年齢的な区切りもよく、後継者も育った状況だったので、①と②を解決して事業を承継し、じっくりと③に取り組んでいこうというライフプランも描けるようになりました。

相続・事業承継にチームで取り組む そこでライフプランナーが果たす役割とは

A様: ①については石渡さんの提案で、弟妹たちに手紙を送ることにしたんですね。自分の率直な気持ちを伝えるとともに、事実関係を明確に

するために、推敲を重ねた手紙を先方の税理士さん宛に送り、弟妹に渡してもらった。私は仕事柄、交渉事が多いので、きちんと形に残すことは必要だと思っています。でもいきなり法的文書を送ったら事を荒立てるようなものです。直筆の手紙というアイデアは本当によかった。

石渡: 手紙の内容を決めるために、Aさんのご家族や税理士さん、弁護士さんとも相談しました。相続税の支払いリミットなどもあって短時間でまとめる必要があり、チームで濃密な議論を交わして作成したんですね。

A様: そうでした。チームといえば、②について、次世代に向けての新たなチームでの取り組みもスタートしました。税理士さん、弁護士さん、コンサルタント。石渡さんが紹介してくれた方から面接して選び、最終的に石渡さんと私、新社長も入れた6名でチームを編成しました。

石渡: 私が、いわばプロジェクトマネージャーとして、議事進行役を務めています。会議を開催する時期やその議題、それに合わせてふさわしい出席者の調整もさせていただきます。それぞれの専門家が、その能力を最大限に発揮できるようにコーディネートさせていただくのが私、ライフプランナーの役割だと思っています。

A様: おかげでスムーズに話が進んでいます。父は苦勞をして個人商店から一代で会社を築いた人。創業者はこだわりが強く、会社も財産も手放したくないと思いがちです。でも私は3代目に

少しずつ次世代の相続についても

話をしていこうと思っています。



は、自由にやってほしい。若い人の発想で事業を成長させてほしいと思っています。

「感情」のもつれが複雑化の原因に

石渡: Aさんに限らず、相続や事業承継を控えている方、悩まれている方は増えています。家族間で金銭の話をするのは不得手な方が多く、ついつい対策を先延ばしにしてしまうようです。

A様: でも、早く取り組んだ方がいいと思います。不得手であればあるほど早い方がいいでしょうね。今回、「公平」と「平等」について深く考えました。人数で割ることは簡単ですが、それが本当に公平かどうか…。また、人は全容を知ると考えが変わることもあります。お金の問題だけでなく、権利を奪われた、ないがしろにされたと受け取り傷つくこともあるのです。そこから感情的なもつれが生じるとさらに複雑になっていきます。もしも時間を戻すことができるなら、私は社長に就任したときに戻りたい。父は頑なな人だから相続について気軽に相談できる人もいなかったのかもしれない。息子から相続の話の切り出すのは難しいですが、あのとき勇気を出して「私がどのように引き継げば、お父さんは幸せですか？一緒にやっていきましょう」と心を開いて、メッセージを伝えるべきだったと思います。

石渡: 不慣れなことと受け止め、腹をくくって取り組むしかないようです。経験や知見があり、当事者一人一人の心情まで理解して、永く寄り添ってくれる「第三者の存在」が必要なのではないかと感じています。

A様: 私もっと早く石渡さんに相談していればよかったと思います。相続問題は、最初にだれがどんな話をするかで印象が大幅に変わります。最初に弁護士が話をすると、相手方は必要以上に身構えて、話がこじれてしまうこともあるでしょう。石渡さんのおかげでその流れを変えることができたのは本当によかったです。

石渡: 先代からの宿題は、ほぼクリアできたようですね。

A様: これから時間をかけて、弟妹たちと良い距離感でつきあえるようにしていきたいです。そこまでが私の宿題のような気がします。石渡さんの提案で、会社を継がない子どもたちにも手紙を送りました。「三代目だけでなく、君たちのことも考えているよ」と伝えたくて。「お父さん、終活してるの?」とビックリしていましたが(笑)、少しずつ次世代の相続についても話をしていこうと思っています。

石渡: 20年後、30年後に、それまでやってきた対策が間違っていなかったと思っていただけるよう、引き続きサポートさせていただきます。



石渡 英敬ライフプランナー

保険金・給付金等を漏れなくお受取りいただくために

生命保険が持つ機能を余すことなくお客さまにお使いいただくため、ご確認・ご協力のお願いです。

今一度ご確認ください！

未請求の保険金・給付金等はありませんか？

※入院や手術等をお支払いの対象とする契約や特約を付加した契約をお持ちのお客さまが対象となります。



ご確認ください

【ご請求漏れのある手術例】

眼球のレーザー手術、大腸ポリープ切除術、イレウス管挿入術等

- ✓ 日帰り手術は特に、ご請求が漏れやすくなっています。
- ✓ 特定疾病保障定期保険をご契約の場合、特定疾病(所定のがん・急性心筋梗塞・脳卒中)に罹患した場合にお支払いされます。

※がん給付については、保険期間の始期からその日を含め90日間の不担保期間があります。



！ ご請求の際は、保険金・給付金等の受取人(請求者)についてご確認ください。法人契約の多くの場合は法人ですが、契約形態によっては異なる場合があります。

新型コロナウイルス感染症に関する保険金・給付金のお取り扱い [CLICK HERE](#)

新型コロナウイルス感染症により医療機関に入院された場合には、**入院給付金をお支払いいたします**。入院が必要にもかかわらず、医療機関の事情により「自宅または臨時施設・宿泊施設等にて医師の管理下で療養」された場合には、医師等により証明された期間についても**入院給付金をお支払いいたします**。なお、災害死亡給付特約等を付加されているお客さまが同感染症を直接の原因として死亡された場合は、**災害死亡保険金等もお支払いいたします**。

これらのご請求手続きについて、提出書類を一部省略可能とするなど特別なお取り扱いを行っております。詳しくは担当ライフプランナーへお問い合わせいただくか当社ホームページをご確認ください。

「リビング・ニーズ特約」による保険金支払の取扱変更について

より幅広く保険金を活用いただけるように、2021年12月より「リビング・ニーズ特約」による保険金支払の**取扱を一部変更**いたしました。

従来の取扱

ご請求いただける保険金の限度は、死亡保険金額の範囲内で他の保険契約と通算して、一被保険者につき3,000万円*を上限とします。

※米国ドル建保険・ユーロ建保険の場合は、30万米ドル(ユーロ)となります。また、会社所定のレートにより円に換算して他契約と通算して3,000万円以内である必要があります。

2021年12月からの取扱

「契約者が法人で、リビング・ニーズ特約による保険金受取人が法人」の場合に限り、ご請求いただける保険金の限度は、保険契約の死亡保険金額等と同額になります。

※保険金受取人が法人ではない契約については従来の取扱から変更ありません。

このようなケースはありませんか？

※変更事項が未届の場合、お手続きをスムーズに行えなくなってしまいます。

case 01: 法人名の変更・改印等を行った



ご確認ください

法人名を改称したが名義の変更を行っていない、印鑑を新しくしたが改印手続きしていない等はありませんか？法人名・法人のお届印が最新の状態となっているかどうかご確認ください。

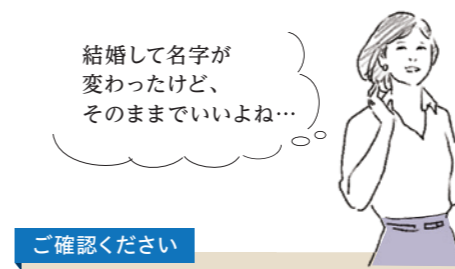
case 02: 会社・事務所を移転する



ご確認ください

大切な通知などを正確にお届けし、保険金・給付金等のお支払いを確実なものにするためにも、移転の際は、新しい住所・電話番号をお知らせください。

case 03: 役員・従業員が改姓した



ご確認ください

被保険者である役員・従業員の方のお名前が変わっていませんか？お名前が変わっている場合は、保険金・給付金等のご請求手続きをスムーズに行うために名義変更のお手続きをお願いいたします。

case 04: 役員・従業員が退職した/ 法人を解散した



ご確認ください

被保険者である役員・従業員の方が退職された、または法人を解散した後、解約手続き等を行われていますか？退職された方の契約、または解散後の契約が継続していないか、ご確認ください。



！ 些細なことでも気になることがございましたら**担当ライフプランナーへお問い合わせください。**

※記載の取扱は登録日現在の取扱によるもので、将来変更となることがあります。

■ 新契約件数・新契約高

新契約件数 **31.1万件** 新契約高 **3兆1,901億円**

「新契約件数」は、新たにご契約いただいた保険契約の件数です。
「新契約高」は、新たにご契約いただいた保険契約の保障金額の総合計額です。

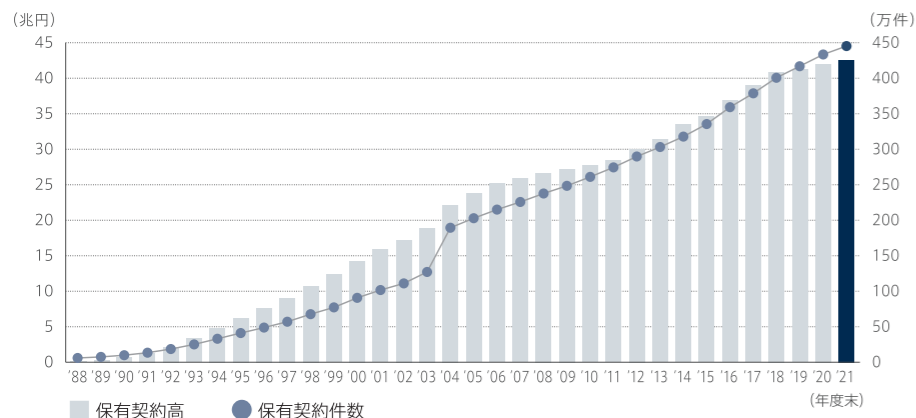
■ 新契約年換算保険料

675億円

「新契約年換算保険料」は、新契約について月払・年払・一時払等払込方法の違いを調整し、総払込保険料を保険期間で按分して、1年あたりの保険料に換算した金額です。

■ 保有契約件数・保有契約高・保有契約年換算保険料

保有契約件数 **445万3,657件** 保有契約高 **43兆2,580億円** 保有契約年換算保険料 **8,076億円**



お客さまからお預かりしている契約の総件数を「保有契約件数」といい、この保有契約により、お客さまにお約束している保障の総額を「保有契約高」といいます。「保有契約年換算保険料」は、保有契約について、月払・年払・一時払等払込方法の違いを調整し、総払込保険料を保険期間で按分して、1年あたりの保険料に換算した金額です。

■ 保険料等収入

1兆613億円

「保険料等収入」は、お客さまからお預かりした保険料や再保険収入による収益で、生命保険会社の収益の大部分を占めています。

■ 基礎利益

431億円

「基礎利益」は、生命保険会社の本業における1年間の収益力を示す指標のひとつで、一般事業会社の営業利益や銀行の業務純益に近いものです。

■ 総資産

5兆7,196億円

「総資産」とは、有価証券等の運用資産、現金および預貯金、貸付金、その他非運用資産などの合計で、生命保険会社の事業規模を示す財務指標のひとつです。

■ 保険契約の継続率

94.7%

※保険金建、13月目継続率

継続率とは、お客さまにご契約を続けていただいている割合です。ライフプランナーの質の高いコンサルティングサービスにより、1年経過後(13月目)が94.7%と高い水準の継続率を維持しています。

■ ソルベンシー・マージン比率

797.0%

ソルベンシー・マージンとは「支払余力」を意味し、大災害や株の大暴落など、通常の予測を超えて発生するリスクに対し、どの程度「支払余力」を有しているかを判断する行政監督上の指標のひとつです。200%を下回った場合には、監督官庁による業務の改善などの命令の対象となります。

業績・
評価報告
Performance Report

プルデンシャル生命は今年も顧客満足度で
高いご評価をいただきました。

J.D. パワー

生命保険顧客満足度 全3調査でNo.1

プルデンシャル生命は、J.D. パワー・ジャパンが2022年に発表した生命保険の顧客満足度調査において、「契約」に関する満足度(対面型)、契約後の「保全手続」に関する満足度、「保険金・給付金請求」の対応に関する満足度の全3調査で第1位を受賞しました。「保全手続」は7年連続、「保険金・給付金請求」では8年連続での第1位です。ご加入時はもちろん、ライフプランナーによる契約後のフォローも多くのお客さまにご評価いただいております。



小さなことでもご相談ください

ライフプランナーは、お一人おひとりに適した保険をオーダーメイドでご提案するだけでなく、ご契約をお預かりした後もライフステージやご要望の変化に合わせてきめ細かな対応で寄り添い続けます。小さなライフステージの変化に対してもライフプランナーがお役に立てることがあります。少しでも気になることやご相談がございましたら、お気軽に担当ライフプランナーにお知らせください。

調査概要

- J.D. パワー 2022年 生命保険契約満足度調査*1、生命保険保全手続満足度調査*2、生命保険金請求対応満足度調査*3
 <調査実施時期> 2021年11月中旬~12月上旬 <調査手法> インターネット調査 <出典> japan.jdpower.com/awards
 *1… 新規契約・更新手続きをした顧客5,120名からの回答による。
 *2… 請求以外の手続き・問い合わせをした顧客7,434名からの回答による。
 *3… 保険金・給付金の申請手続きを行った顧客7,361名からの回答による。

J.D. パワーについて

消費者のインサイト、アドバイザーサービス、データ分析における国際的なマーケティングリサーチカンパニーです。50年以上にわたり、ビッグデータやAI、アルゴリズムモデリング機能を駆使し、消費者行動を捉え、ブランドや製品との顧客の相互作用に関する鋭い業界インテリジェンスを、世界を牽引する企業に提供するバイオニアです。



指定紛争解決機関について

生命保険業務に関する指定紛争解決機関は、一般社団法人生命保険協会（以下、同協会）です。同協会の「生命保険相談所」では、生命保険に関するさまざまな相談・照会・苦情を受け付けています。また、全国各地に設置された「連絡所」にも電話相談が可能です。なお、生命保険相談所は、苦情の申出を受けたことを生命保険会社に連絡し、解決を依頼した後、原則として1カ月を経過しても、契約者等と生命保険会社との間で問題の解決ができない場合、中立・公正な立場で紛争解決支援を行う裁定審査会を設け、契約者等の正当な利益の保護を図っています。

一般社団法人生命保険協会 生命保険相談所 〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル3F

☎03-3286-2648 <https://www.seiho.or.jp/contact/> 月曜～金曜（土・日曜、祝日、年末年始を除く）9:00～17:00

プルデンシャル生命保険株式会社

〒100-0014 東京都千代田区永田町2-13-10 プルデンシャルタワー
Worthy of Trust vol.4 2022年9月発行
編集・発行 プルデンシャル生命保険株式会社 広報チーム

- ※当社がご提案する保険は、すべて無配当保険です。
- ※保険種類をお選びいただく際には、「保険種類のご案内」をご覧ください。
- ※ご契約の際には、「契約概要」、「注意喚起情報」および「ご契約のしおり・約款」をご確認ください。
- ※記載の取扱は登録日現在の取扱によるもので、将来変更となることがあります。
- ※法人向け保険商品は、被保険者様に万一のことがあった場合、（死亡）保険金等を事業保障資金等の財源としてご活用いただくための、「保障」等を目的とした保険商品です。
- ※法人保険のご加入のご検討にあたっては、「法人向け保険商品のご検討に際してご留意いただきたいこと」を参照のうえ、税務取扱についてご留意すべき事項をご確認ください。

カスタマーサービスセンター

パートナーフォーユー
0120-810740（通話料無料）

ホームページアドレス <https://www.prudential.co.jp/>

※法人を契約者とするご契約のご照会やお手続きのご希望は、担当ライフプランナーまでご連絡をお願いいたします。

営業時間／平日 9:00～18:00、土日 9:00～17:00
（祝休日、12/31～1/3を除く）



この印刷物の製造工程には再生可能エネルギー（700kWh相当）を利用しています。

