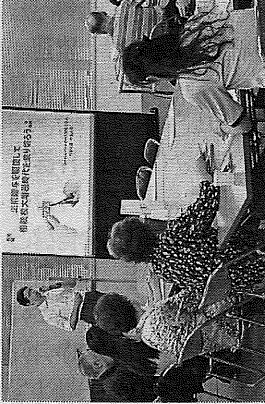


生前贈与マナー争奪

保生

生前贈与を活用した生命保険加入件数



生前贈与への関心は高まっている(8日、日本生命保険の相続セミナー)

非課税枠で子の保険

日生・明治安田 相続増税にらむ

生命保険業界で、生前贈与など相続対策を巡るマネーの争奪戦が熱帯帯びてきた。日本生命保険と明治安田生命保険とは、生前贈与を活用した保険加入が今年4〜7月、合計件数で前年同期の1・8倍に増加。相続増税を控え、相続対策への需要が強まっている。少子化で保険市場は頭打ちとなるなかで、各社とも営業攻勢を強めている。

日本生命や明治安田生命は生前贈与の非課税枠を活用した保険加入の提案に力を入れている。親が贈与税の非課税枠(年間110万円)のなかで、子どもの生命保険料を負担。子ども名義で終身保険や定期保険、年金保険を契約する。

生前贈与によって結果的に相続税の負担が軽くなる。子どもは保険料の負担なしに保険に加入でき、ほかの出費に振り回される余裕も生まれる。

日本生命では2012年度にこうした保険の加入が1万件となり、3年で4倍に増えた。13年4〜7月も3000件と前年同期に比べ2割伸びて

相続増税
2013年度の税制改正で、15年1月以降の相続から相続税の基礎控除を縮小し、最高税率を引き上げることが決まった。富裕層に負担を求め、消費増税への理解を求める狙いもあった。相続税の対象となる課

税資産は、遺産から基礎控除額を差し引いて計算する。基礎控除が縮小すると、それだけ税負担は増える。基礎控除額は従来の「500万円+100万円×法定相続人の数」から、「300万円+600万円×法定相続人の数」へと引き下げられる。

信託、契約伸びる 孫への教育資金

信託銀行も相続対策で商機を狙う。祖父母から孫への教育資金贈与の非課税制度を活用した信託商品は相続税の節税効果も注目され、契約が急増

開始から4カ月あまりたった15日現在、大手信託4行の契約残高は計2000億円弱、契約数は計3万件近くに達した。贈与信託は30歳未満の子や孫への教育資金の贈与なら1500万円まで非課税になる。「申し込みの約半数が新規の顧客」(三菱UFJ信託銀行)で、贈与額も平均700万円ほど。信託銀行の顧客は富裕層が中心だったが、信託に関心のなかった層を開拓している。手数料が無料なため「この信託自体は赤字」(大手信託)。課題はほかの相続関連商品への誘導だ。三菱UFJ信託は

も意識し、「節税だけでなく相続トラブルを防げる」(住友生命保険)と訴える。生命保険は受取人を指定することで、自分が財産を譲りたい人に現金を残せる。相続人は遺産分割協議の前でも、保険金を手にできる。相続トラブルは増加傾向にある。司法統計によると、家庭裁判所で調停などが成立した遺産分割事件の件数は年々増え、おり、約75%は遺産額が5000万円以下のケースだ。生保各社は資産の多寡を問わず、備える必要が出てきたとらむ。

T&Dホールディングス傘下のT&Dフィナンシャル生命保険は昨年12月、男女とも95歳まで加入できる一時払い終身保険を発売した。相続を検討し始めた高齢者にも、加入しやすかった。少子化につれ、一家の大黒柱を失う事態に備える死亡保険の需要は減っている。死亡保険金の合計額を示す保有契約高は12年度末で861兆円。16年連続で減り、ピークの6割どまり。各社は相続対策を介護保険と並ぶ成長分野と位置づけ、需要の取り込みを競つ。

今後2年で資産形成のコンサルティングを2倍の300人に増やす計画。三井住友信託銀行も4割増の250人に増員する。遺言信託などの主力商品の契約をどれだけ伸ばせるか。富裕層以外のニーズに合う商品開発も重要になりそうだ。