



インタビュー

生命保険を活用した 相続対策

～分けづらい財産を分けられるようにする～

相続問題を解決するために生命保険を積極的に活用する税理士は少なくない。会員同士が知恵を出し合い関与先の相続対策を支援している「SDG相続ドック・グループ」の理事長を務める北田朝雪税理士もその一人だ。生命保険を活用することで、どのような相続対策が打てるのか――。



SDG相続ドック・グループ
理事長 北田 朝雪 税理士



――相続税法の改正にともない相続対策の支援ニーズが高まっています。

大きく分けて相続対策には3つのポイントがあります。まずは遺産分割をめぐる争いを回避すること、次に相続税の納税資金を準備すること、最後に相続税の節税です。遺産分割をめぐる争いは長期間続くことが多いため、私はあえて“争続”と表現します。これは富裕層だけの問題ではありません。遺産の多い少ないに関係なく、相続人が複数いれば、どんな家庭でも争いが起きる可能性があります。相続人同士が揉めてしまえば遺産分割協議が進まず、相続税の申告にも影響が生じてきますので、私の事務所では相続人同士を揉めさせないことを最優先課題としています。

――北田先生は生命保険を活用した相続対策に精通していますが、生命保険を活用して“争続”を回避する方法を教えてください。

一般的に“争続”が起きやすいのは、現金が少なく、不動産や自社株が相続財産の大半を占めているようなケースです。例えば、相続人が妻と長男、次男の3人で、妻が自宅、長男が自社株を相続すれば、次男は兄弟間での平等な財産分けを求めてくるでしょう。そこで死亡保険金の資金で次男にも財産を遺せるよう準備しておくことで、長男との相続財産のバランスを取り、相続争いを未然に防ぐことができます。ただし、遺留分の問題がありますので、生前に遺言を用意しておく、次男ではなく長男が生命保険金を受け取り、次男に対して遺留分に見合う現金を渡す「代償分割」も検討すべきでしょう。

――次男に対する代償交付金を生命保険で用意しておくわけですね。

別のパターンとして、会社を契約者・保険料の負担者とし、被保険者を本人、受取人を会社とする生命保険に加入することも考えられます。相続発生後、長男は会社に支払われる保険金を原資に相続した自社株の一部を買い上げてもらい、次男への代償分割のための資金を捻出する方法です。いずれにしても、生命保険を活用すれば自宅や自社株のような「分けづらい財産」を「分けられるようにする」ことができるわけです。

――確かに、現金があれば相続人同士の争いも回避できそうに思えます。

絶対に揉めないとは言えませんが、現金がないよりは、確実にあったほうが対策の選択肢は広がります。相続人全員の不満を上手くコントロールする――、それができるのが生命保険ではないでしょうか。もちろん、相続人が一人でも、先ほどのように自宅や自社株が相続財産の大半を占めていれば、今度は相続税の納税資金が不足する問題が出てきます。自宅を売却して納税資金に充てることもできますが、先祖代々から受け継いできた土地などは、売却したくない想いもあるでしょう。そこで、死亡保険金で相続税を納税できるように生命保険に加入しておけば、自宅や自社株を手放さずに済むわけです。ただし、妻については配偶者の税額軽減の特例がありますので、子どもがいる場合は、死亡保険金の受取人を子どもにしておきたいところです。

――節税対策と納税資金対策が一緒にできる活用法もあるとお聞きしましたが？

親でなく子が保険をかけるやり方です。毎年暦年贈与で子どもに資金を贈与し、これを原資に子どもが親を被保険者、自分が受取人の保険に加入します。将来子どもが受け取る死亡保険金には、一時所得として所得税がかかります。一時所得は、保険金から保険料累計額と特別控除（50万円）を差し引いた金額の2分の1に課税されるため、所得税率が低く済みます。計算上、相続税の負担税率が27.5%以上となる家庭では一時所得のほうが有利です。視点を変えれば、贈与で相続財産を減らす効果を得られる上、相続人自身で納税資金も準備できる一石二鳥の対策というわけです。

――暦年贈与したお金を次の相続対策へと繋げていくわけですね。

相続対策として暦年贈与を提案する税理士も増えてきましたが、贈与して終わりではなく、その後のこともフォローすることが重要だと考えます。毎年110万円近くのお金を贈与したものの、子どもが無駄遣いしてしまったら、それは本当に幸せな贈与といえるでしょうか。子どもへの想いが詰まった贈与だからこそ、暦年贈与を提案する場合には、有

益な使い道もセットにしてアドバイスするのがベストだと思います。

――そのほか、生命保険を活用した相続対策のメリットや注意点などがありますか。

これまで述べてきた3つのポイントのほかにも、生命保険には①法定相続人1人当たり500万円までの保険金は非課税、②相続発生後すぐに現金化できる、③民法上の相続財産ではなく遺産分割の対象外、④相続放棄しても生命保険金を受け取れる――といった特長があります。一方、注意点ですが、生命保険の活用に限らず、相続対策で重要なのは「健康」です。事業承継対策にも同じことが言えるでしょう。重い病気になってしまえば、対策の選択肢は一気に狭まります。高齢や病気になっても加入できる保険や対策もありますが、やはり健康で体力のあるうちに最善の対策を打っておくべきだと思います。まずは自分の財産の棚卸しをして、おおざっぱな相続財産評価や相続税額を知っておくべきでしょう。

――お話を聞かせていただき、生命保険は相続問題を解決する有効な手段のひとつであることが分かりました。

生命保険を使った相続対策というと、テクニカルな節税策といったイメージを持たれる方もいますが、大切な家族を“争続”から守ることができる非常に有効なツールであることは間違いありません。先ほども述べましたが、現金があるからといって揉め事が起きないとは限りませんが、被相続人の想いが伝われば、争いは最小限に食い止めることができるものです。生命保険は受取人を指定できますが、これは言い換えれば、お金に名前を付けることではないでしょうか。遺言と同じように、生命保険金を受け取った方には、被相続人の想いがきっと伝わるはずです。

SDG相続ドック・グループ

相続・事業承継ノウハウ等の習得、スキルアップのため、月例研修や事例検討を続けている。顧問先向け月刊誌の無料発行、3分で相続診断できるソフト開発や会員の共同執筆による相続対策本の発刊などで相続対策支援を行っている。

SDG相続ドック・グループのホームページ
(<http://www.sdg-group.gr.jp>)