

高齢者マネーの行き先は…

生命保険	お金を受け取れるのは先になるが、用途は限定せず
日本生命	4月から個人年金の契約開始年齢を7歳に引き下げ。受け取り開始も17歳から可能に
明治安田生命	弁護士、税理士、不動産業者などと連携した相続に関する相談体制の強化
第一生命	全国の支社に相続対策に詳しいファイナンシャルプランナーを配置
住友生命	昨年12月から個人年金の保険料払込期間を最短10年まで短縮
信託銀行	用途は教育費に限定するが、いつでも引き出せる

2015年からの相続増税に備え、生命保険の商品を使って子や孫に財産を移す高齢者が増えている。生保大手4社は13年度に計300億円以上の生前贈与マネーを集めた。増税まであと1年を切り、各社は相続税対策に悩む富裕層向けに相談体制の強化や関連商品の拡充に動いている。

生保商品で生前贈与

昨年度300億円 相続増税に備え

販売条件を緩和 相談体制も拡充

生前贈与向けの保険商品は、親から子・孫へ贈与税の基礎控除(110万円)分の現金を毎年贈与し、そのお金を使って

生命保険に加入するのが基本的な仕組みだ。契約者は毎年非課税枠の中で保険料を振り込み続ける。生保各社は13年度の300億円の契約から、最終的にその10〜20倍程度の保険料収入を見込めることになる。

生前に親世代の財産をできるだけ移しておけば、将来の相続税負担を減らせる。贈与税をかけずに子や孫に資産を移せる利点もある。子ども名義の銀行口座に現金で貯金する場合、親が管理しているとみなされると相続税が課税されるケースがあるが、生命保険ではその心配がない。贈る側から見ると、保険が満期を迎えるまで贈ったお金が無駄遣いされにくい特長もある。一定の期間がたつと子

は教育費に限定されており、学校の授業料や入学金は非課税だが、大学の下宿代や一般の書店で購入したテキストは対象にならない。お金の引き出しには領収書が必要で、使い道を厳しく縛りたい場合に適している。生保各社の取り組みを見ると、日本生命保険は13年度の関連商品の販売が2月末時点で前年同期

に比べ6割増え、約1万5000件となった。日本生命はさらに需要を取り込むため、4月からは個人年金の販売条件を拡大した。契約開始年齢を7歳まで下げ、年金の支給開始年齢も従来の50歳から17歳に大幅に引き下げた。これなら、祖父母が小学生の孫に贈与した現金で生命保険に入り、大学入学にあわせて

満期を迎えるようにすれば、入学資金や住居費にあてることができる。明治安田生命保険は2月までに生前贈与を意欲した約1万件の契約を獲得。すでに12年度通年実績の2倍近い。相続セミナーも前年の約1.5倍の765回開き、1万6千人以上が参加した。第一生命保険は昨年11月から生前贈与に関する冊子とDVDを新たに作った。14年度からは相続対策に強いファイナンシャルプランナーを全84支社に配置して、富裕層からの相談に対応する。住友生命保険も昨秋から冊子を配るなど取り組みを強化している。昨年12月には、個人年金保険の支払い開始までの期間を最短20年から10年に短縮し、使いやすくした。