

営業マンの奮闘記② 相続対策プランの巻

贈与を活用して、 相続人のライフプランも豊かに

相続の際に、生命保険商品が役立つことは周知のとおりだが、納税対策や節税対策が必要となることまで考えている人は多くない。しかし、相続税がかかるか否かは別として、対策が不要なわけではない。工夫次第で相続人と被相続人、それぞれの思いを込めたプランニングができることを今回は紹介する。

FP

大森雄介◎38歳

大手生命保険会社に在職中にCFP®の資格を取り、仕事の幅を広げるため、3年ほど前に独立、FP事務所兼保険代理店を設立した。持ち前の人柄で築いた人脈が大きな財産である。



FP

高岡京子◎41歳

大森と同じ保険会社に勤務していた先輩社員。大森が独立を考えていた頃に、時を同じくして仕事の壁にぶつかっていた。そんなとき、大森に誘われて独立、一緒に仕事をするようになった。



顧客
母 ●小野田くに子 74歳
長女 ●江川頼子 49歳
次女 ●島本咲子 47歳

相続人、被相続人の両者から依頼を受けて

大森と高岡は、以前からの顧客、島本咲子を事務所に迎えていた。生命保険の見直しをきっかけに、ライフプランのアドバイスなどを引き受けており、咲子の方も気軽に相談できる相手として、かなりの信頼を寄せてくれている。

今回は、母親の資産について相談があると言う。咲子の母である小野田くに子は、資産をかなり所有しており、相続時には、相当額の相続税が発生する可能性があるそうだ。

「父が亡くなったときは、私と姉は相続放棄をしました。その後、実家には姉の家族が住み、母はマンションを購入して一人住まいをしているのです。マンションの購入で貯蓄はだいぶ減ったものばかりに思っていたのですが、最近になって資産の相談を持ちかけられました…」

数日前、証券会社から、以前から持っている投資信託を整理して、「投資型年金」の購入を勧められたことがきっかけとなったようだ。

「母は、もう74歳ですし、今後資産を運用する気はないので、解約の申し出をしたそうです。そのお金で投資型年金に

加入すること自体はかまわないけれど、どんなメリットがあるのかわからない、と言っています」

相談にあたって咲子は、母から資産内容をおおまかに記した書類を預かってきていた。

「私が、大森さんたちのことはよく話しますので、母もこの際だから全部お任せしたいと申し出ていました」

資産内容（概要）は以下の通り。

<不動産>

①実家の土地（198㎡、路線価30万円）

相続税評価額 5,940万円

②自宅マンション（築5年）

相続税評価額 約900万円（土地持分含む）

夫が亡くなった後、くに子はマンションに転居し、そこを自宅としている。入れ替わりに長女である頼子とその家族が実家に居住。実家の建物は、3年前、頼子の夫の資金で建て替えられている。

<有価証券>

投資信託（分配金再投資型） 時価額約2,200万円

証券会社からは、この投資信託を年金商品に切り換えるよう勧誘を受けている。

<現金および預貯金>

現金 500万円

定期預金等 約3,100万円

緊急時用として、現金は自宅金庫に保管している。

<収入>

公的年金 年額約250万円

咲子は資産内容を説明した後、感想をもらった。

「ずい分資産があるので、私も驚いたんです。両親共ずっと働いていましたので、ある程度の資産はあるとは知っていましたが、母は母親、つまり私の祖母からも土地を相続したのです。定期預金は、それを売却した資金と、父の保険金が大半のようです」

それを受けて大森は、次のように提案した。

「確かに、お母さまには現金資産がずい分ありますね。資産を運用するご意思がもうあまりないとのことですが、お母さまの年齢のことも考えると、これからは相続対策を考慮した方が良いでしょう。それについてはお母さまのご意向も確かめる必要がありますので、直接ご連絡をとってもよろしいでしょうか」

もちろん、咲子はそれで承知をしたが、高岡は、「咲子さんは母親の資産についてどう思っているのだろうか」と気

になり、話しかけた。「咲子さんはお父さまの相続のときは放棄をなさったようですが、お母さまの資産については、率直に言ってどうお考えですか」

「母がこんなに資産を持っているとは考えていませんでしたし、マンション（咲子の住居）を購入するときに援助してもらいましたので、これ以上あてにするつもりもなかったのですが、もしできることなら、子どもたちの進学のときに援助してもらえたらいいなあ…。やっぱりつい考えてしまいますね」

「やはり、そうですね。お金というのは、使い時というものがあからね。縁起でもないお話ですが、いつになるかわからない遺産相続よりは、お金というものは必要なきにあつた方が良いでしょう。もし差し支えなければ、お母さまのご意向も踏まえたくて、咲子さんのご要望も取り入れたプランをご提案したいと思います」

「親子とはいえ、私からお金の無心はしたくないですし、もし良いプランがあれば、そのように計らっていただけると嬉しいです。でも、これはあくまで母の資産なので、母の意向を最優先してください。姉も同じ意見です」

咲子はそう言って帰っていった。

資産状況の確認と相続の要望をヒアリング

「相続対策プランは、久しぶりだね。現金資産がかなり多いから、主に投資型年金を使って相続対策できるし、終身保険も提案したいな」

大森は高岡に話しかけながら、頭の中では相続対策向けの商品をあれこれ検討しているようだ。

「まず、お客さまがどうしたいのかを聞いてからでなくては、プラン作成はできませんけど、うちに任せたいとおっしゃっていただけるなんて、嬉しいですよ」

高岡は、咲子が自分たちのことを母親に話してくれていたことに感謝を示した。それに応えて大森も相槌を打つ。

「本当にありがたいよね。こちらがお客さまを大事に思うのは当然だけど、お客さまもちゃんとわかってきているんだよ。まずは小野田さんに連絡をとってみようかな」

そんなやりとりをしているところへ、小野田くに子から連絡が入った。