

『逆立ち発想』 話法で

経営者・資産家の 心を揺さぶれ!

経営者も資産家も話に釘付け!
ゾクゾクする新・生保販売話法

著者

染宮勝己

税理士／CFP®



CONTENTS

はじめに 1

第1章

なぜ、生保営業マンの話は 経営者・資産家に聞いてもらえないのか？

これまで聞いたことのない目からウロコが落ちるような
話なら経営者・資産家は聞いてくれる！ 6

第2章

社長さん！ 人生を楽しみながら 生涯現役を目指ませんか？

Section1 中小企業経営者の大半は、退職金を楽しみにして
いるのに退職金を使って人生を楽しんでいない 14

Section2 経営者の顔を見るなり「利益の出ている会社＝
役員退職慰労金」という条件反射から卒業しよう 24

Section3 一見よいことづくめの退職金だが、視点を
変えると、経営者が気付いていないさまざまな
リスクが潜んでいる 34

Section4 手続きを踏んで要件を満たせば、役員賞与も、
増額した役員給与も全額損金算入できる！ 51

Section5 社長さん、賞与を年2回もらってご夫婦での海外
旅行と、奥さまの老後の保障に充てませんか？ 68

お客さま、社長さん、もしも贈与税が “高くない”と感じられたら、生前贈与で 相続対策をしたいと思いませんか？

Section1	「贈与税は高い!」と皆が思い込んでいるのには それなりの理由がある.....	82
Section2	子や孫に「いくらあげたいか?」具体的にイメージ してもらう 贈与税は渡すための“経費” ——手取額話法——	87
Section3	相続税と贈与税の負担率を比較して「どのくらい あげたらいいのか?」贈与金額の目安を提示 ——負担率話法——	106
Section4	贈与することでどのくらい相続税が節税 できるか具体的にわかる ——限界税率話法——	117
Section5	お客さま、社長さん、贈与税で取られる分を、 生命保険である程度取り戻しませんか?.....	136

おわりに..... 142

凡
例

- 本書の内容は、平成28年2月1日現在の法令(税制)に基づいています。
- 本書には、平成28年度税制改正大綱の内容も一部記載していますが、国会を通過するまでは確定事項ではありません(平成28年2月1日現在)。
- 所得税が課税される場合、一般的には併せて住民税が課税されますが、煩雑となるため本書の記述では原則省略しています。また、復興特別所得税についても考慮していません。
- 相続、贈与の税額計算は、平成27年1月1日以降に発生したものです。
- 相続税計算はとくに記述がない限り、法定相続分どおりに分割されたことを前提に計算しています。妻の相続税計算において、配偶者の税額軽減は法定相続分まで適用しています。
- 贈与の事例は、直系尊属(祖父母・両親)から20歳以上の直系卑属(子ども・孫)への贈与を前提とし、特例税率を適用しています。したがって、本文中の「子ども」「孫」は、いずれも20歳以上とします。
- 本書内の「相続人」は原則、「推定相続人」を省略して表記しています。
- 個別の取扱いについては、所轄の税務署または税理士等の税の専門家にご確認ください。

Section3

一見よいことづくめの退職金だが、 視点を変えると、経営者が気付いていない さまざまなリスクが潜んでいる

税負担以外の視点から見た場合、 退職所得でもらうことはメリットばかりなのか?

「給与所得より退職所得のほうが有利」というのは、たしかに税額だけを見ればそのとおりなのですが、よく考えてみれば、そこには思いもよらないリスクが潜んでいます。

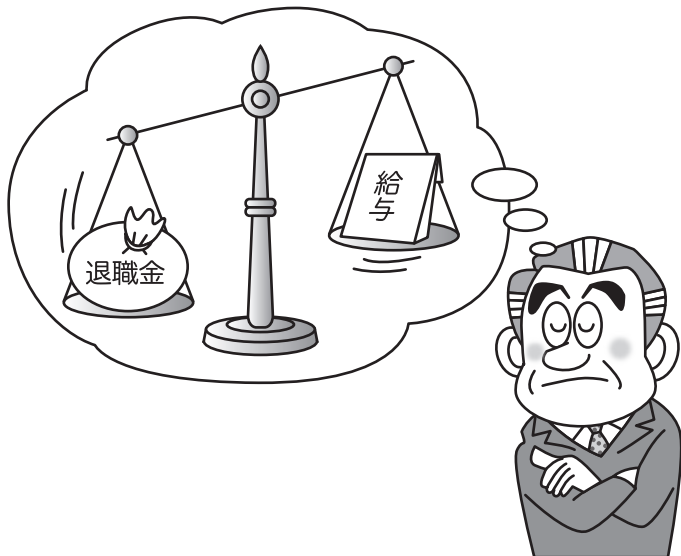
たとえば役員退職慰労金をもらうことを楽しみにしており、そのために現役時代は給与の額を我慢していた経営者がいたとします。ところが退職の踏ん切りがつく前に亡くなってしまったとしたら、経営者はせっかくの退職金を使う機会を逸してしまうのです。しかも、支給される退職金は「死亡退職金」となり、経営者の家族（相続人）が受け取ることになります。死亡退職金には税制上の優遇措置はありますが、みなし相続財産となって残された家族に相続税が課せられる可能性が高くなります。所得税同様、相続税も超過累進課税（P.118参照）ですから、相続財産が増えれば増えるほど税率は高くなります。

日本の経営者の多くは、生涯現役を目標として頑張っています。しかし、人は必ずしも亡くなるまで生き生きと健康的で活動的な生活ができるわけではありません。あくまで統計データ（平成25年調査）ですが、男性の平均寿命が約80歳（80.21歳）であるのに、健康寿命は約71歳（71.19歳）しかないということですから、その差の約9年間

は介護が必要になる、あるいは病気を患って療養生活となる可能性が高いことになります。つまり、前述のように生涯現役型の経営者が勇退を決断するほとんどの原因が、身体を壊したり体力的に限界を感じたことであり、そのような状況で勇退退職金をもらうことになるのです。また、身体が健康なうちに勇退したとしても、ほどなく認知症にかかってしまうことだってありえます。高齢になればなるほど罹患率は高くなるのですから。

そうなると、せっかく高額な退職金を手にしても、退職後に訪れる第2の人生を楽しむことにどれだけ使えるのでしょうか。なかには退職金を使わないまま亡くなってしまい、相続財産に加算されて相続税を押し上げることになるかもしれません。

日本の経営者は生涯現役を考えている方が多く、じつは退職金をもらうことを目標としながらも、いつ、何に使うか具体的に考えている方はほとんどいないといってもよいでしょう。



もしも、役員賞与が損金になるなら 賞与をもらって所得税を払ってもよい？

では、所得税を払うのがもったいないと思っている経営者に対して、「経営を続けながら同時に人生を楽しむために役員賞与をもらいませんか？ 役員給与を上げませんか？」と提案したら、即座に「そうはいっても所得税が高いじゃないか！」と反論されるでしょう。

その場合は、所得税は高いけど、「そのお金で時間を買う」というように経営者に発想を変えてもらってははどうでしょう。

「社長さん、事業の承継はできても、社長の命は承継できませんよ」

「社長さん、“いま”という貴重な時間をいくらでなら買いますか？」

「生涯現役で経営に携わって、同時に人生も楽しむという欲張りなことをするためなら、所得税を払っても惜しくないと思いませんか？」

どこに視点をあてるかによって考え方を180度変えることもできるのです。税制上優遇されていることから経営者も生保営業マンも退職金に視点をあてていますが、その視点を《いま、人生を楽しむこと》に変えれば、年を取り過ぎては楽しめないことに気付くはずです。そのためには若干の“経費”がかかることを理解いただければ、「所得税が高い」という呪縛から脱することができるのです。

ですから、所得税を悪者扱いせず、経営者は役員賞与をもらうことで、経営者自身が人生を楽しみ、また、わが家は賞与がもらえないという経営者の奥さまの不満も解消しようではありませんか。

役員賞与や役員給与をもらえば、もらった分、経営者には所得税等が課せられます。超過累進課税ですから、高額になればなるほど税率が上がることは仕方ありません。しかし、法人税については適正な手続きを踏んで所定の要件を満たして役員賞与を支給、あるいは役員給与を増額してもどちらも全額損金になるのです（詳しくは後述）。

会社を育て上げた経営者が 会社から“果実”を収穫する方法は3つある

経営者は私財を投じて会社を興し、苦勞して会社を育て上げます。会社はまさに経営者の心血を注いだ作品といえます。経営者が会社の利益や貯まった内部留保（果実）を払い出して、経営者自身に還元するには次の3つしか方法がありません。

- 役員給与（定期同額給与と事前確定届出給与）
- 役員退職慰労金
- 株主配当

ほとんどの会社が普段行っているのは、このなかの毎月の役員給与だけです。役員退職慰労金をもらえるのは退職したときですから、1回だけで現役時代はもらえません。また、株主配当（株主＝経営者またはその他の役員など）は損金にはなりませんので、非上場企業においてはほとんどの会社は行っていません。したがって、経営者に還元する方法として有効なのは、損金扱いになる役員給与（定期同額給与）か役員賞与（事前確定届出給与）しかありません。

逆に考えれば、普段から還元できる1つの方法（毎月の役員給与）しか使っていないのにもかかわらず、その支給額を下げて役員退職慰労金の準備に充てている経営者が数多くいます。普段使える還元方法を制限してまで、退職のときの1回しか使えない退職金に金額を集中させるのはリスクが高いと思いませんか。

すでに法律によって役員賞与が職務執行の対価として認められるようになっているのですから、世の経営者の皆さんは、これを堂々ともらっていただきたいと思います。

贈与の話は税金から入ってはいけない！ 営業マンの話し方が、逆に贈与税の高さを強調している

お客さまに贈与の話をするとき多くの生保営業マンは、「いくら贈与したら、いくら税金がかかります」というように、税金の話から入ってしまいます。たとえば「お孫さん^{*}に110万円贈与したら、基礎控除額の範囲内ですので非課税です」、そのあとに「500万円贈与したら、贈与税は48万5,000円になります」といってしまうと、お客さまは「そんなに税金がかかるならもったいない！」と、贈与税への抵抗感から、無税贈与（110万円以内の贈与）で落ち着いてしまいます。

なぜならお客さまは、「祖父母の通帳から孫の通帳へ（あるいは親の通帳から子どもの通帳へ）単にお金を移転させてあげただけ」というように軽く考えているからです。移転させただけなのにこんなに税金がかかる——誰でも高い税金は払いたくないものです。

さらに問題なのは、一度お客さまが「贈与税は高い」という思い込み（固定観念）を持ってしまうと、そのあとに「思ったほど高くないですよ」と営業マンがいくら説明しても、自分の考えを否定されているように感じられて、お客さまにはなかなか受け入れてもらえません。その思い込みを打ち消すためには何倍もの労力が必要になります。

詳しくは後述しますが、考えようによっては「贈与税は贈与の仕方によってはそれほど高くない」とも考えられるのですが、事実をそのとおり伝えても、一度思い込んだお客さまは「そんなはずはない」と、営業マンからいわれればいわれるほど自説にこだわってしまう方が多いようです。

肝心なことは、営業マンが贈与の話をするときは、決して税金の話から入ってはいけないということです。

※本書に登場する子ども・孫はいずれも20歳以上です。以下、同様。

「相続税の負担率」と「贈与税の負担率」から 適正な贈与額を決める

これから紹介するのは、相続税の早見表と贈与税の早見表を使って、それぞれの税額と負担率の項目を比較する方法です。

相続対策を検討しているお客さまの場合、おそらくこのようなことを常々思っているのではないのでしょうか。

「私の相続財産には、相続税が何%くらいかかるのか？」

そのときに「私はどのくらい贈与したらいいのか？」——「どのくらいの割合の贈与税なら払ってもいいか？」という疑問を持たれているわけですから、相続税と贈与税の両者の負担率を比較して、相続税の負担率より低い贈与税の負担率を見つければ、適正な贈与額の目安になります。

そのためには、次の3つのステップで考えていきます。

まず、相続税の早見表を見ます。お客さまの家族構成（相続人）と一致した早見表を見て、仮にいま相続が発生したとしたら、保有している財産に対して相続税の負担率が何%になるのかをチェックします。

次に、贈与税の早見表から、相続税の負担率に近くてそれよりも低い贈与税の負担率を調べます。

仮に、お客さまには配偶者と子どもが2人いて、相続財産は3億円とします。この場合は、相続税の早見表「配偶者がいる場合」の〔配偶者と子ども2人〕(P.98参照)を見ると、相続税額は2,860万円、相続税の負担率は9.5%になります。贈与額を検討するなら、この負担率を下回る贈与税の負担率なら贈与税のほうが有利なわけです。贈与税の早見表(P.95参照)を見ていくと、負担率9.1%がありますので、その贈与額450万円が1つの目安となります。