

## はじめに――

本書は、生命保険を使って「老後の暮らしの不安」や「相続争いの不安」を解決されてきたお客様の事例集です。

- 将来、「痴呆」が出てきたらどうしよう
- 残された妻や家族の生活が心配
- 相続争いが起きそうだ、どうしよう
- 老後は子供には迷惑をかけたくない
- 引きこもりの子供が心配

中高年の心配事は多く、どれも難題です。

そんな皆さんに「こんな方法があったのか！」と喜んでいただけただけの事例を紹介しています。

生命保険を販売している方にも、ぜひ参考にしていただきたい、お客様から感謝され、信頼された販売事例とその手法です。

私は、お客様と様々な問題を一緒に悩みながら解決策を探っていく過程で、ある種の生命保険が悩みを軽減する効果を持っていることに気がつきました。

実は、生命保険には他の金融商品にはない様々な機能があります。

一例をあげれば、生命保険にお金を投入し、保険金や年金の受取人を指定しておく、遺言書が無くても、その金額にかかわらず、つまり何億円でも指定した人に確実に届けることができます。

私は、生命保険が持つこれらの機能を最大限活用し、お客様の悩みを解決するためプランニングを立ててきました。

本書が、より多くの方々の問題や悩みを解決する一助になれば幸いです。

こんな方法があったのか！

富裕層の悩みを生命保険で解決する——目次

- 1 元中小企業オーナー未亡人 財産分与に苦慮  
母と娘の間に保険で心の架け橋を…… 13
- 2 土地を守りたい地主の未亡人  
不動産の投資リスクより保険で一工夫…… 19
- 3 創業家の未亡人 長い老後の憂鬱  
母と娘 親子2代で使う一生涯年金…… 25
- 4 成功した開業医の引退準備  
次の人生の仕組みを用意…… 33
- 5 引退できない開業医  
孫が後を継いでくれるまでの2世代の退職金…… 39
- 6 大改装に揺れる造り酒屋の7代目  
設備投資への助言で経営と生活に余力を作る…… 45

- 7 ベンチャー企業経営者 さらなる新規事業への夢を叶える  
妻子へ財産を移転し 基金で家族を守る…… 52
- 8 大手企業役員が生涯設計を考えるタイミニング  
退任時に奥様を巻き込み一大イベントに…… 60
- 9 創業者の突然の死で納税資金不足  
自社株買取と生前贈与の節税効果で打開…… 66
- 10 小規模地主 跡継ぎ不在の悩み  
年金で不動産運用と同じ効果狙う…… 70
- 11 大規模地主の家督相続  
当主健在で高齢となった息子の悶々とした日々  
代償分割プランで打開…… 77
- 12 兄弟間の感情にしこりを残した事業承継  
花咲か爺さんの気持ちで家族へ贈与…… 83

- 13 子供のいない未亡人に最後の「安心」届ける  
成年後見サービスマンに託し親族と老人ホームに遺す…… 90
- 14 嫁への感謝を個人年金に託す  
義父の世話が安心してできる仕組みづくり…… 97
- 15 小規模宅地の税制改正で突然高額相続税が…  
戸建を売却し母の老後を支える…… 102
- 16 相続で突然億万長者になったご夫婦  
資産運用で気苦労しない工夫…… 110
- 17 マイナス財産抱える億万長者 3つのケース  
子供の将来不安に成年後見制度／高学歴夫婦によくある悩み／  
迷惑をかけた妻に生涯年金で感謝…… 116
- 18 後継者選びに悩む創業者オーナー  
「父の愛情は平等」と徹底して伝える下準備…… 124

- 19 後継者として力量不足の息子への相続に苦慮  
孫に還流させるプランで解決…… 130
- 20 老医師 妻と故郷への帰還  
増やすより自由に使えるお金を作る…… 136
- 21 跡取り息子の未亡人 義父の莫大な財産が悩み  
保険で孫と祖父の絆を強める…… 142
- 22 家庭も親戚も失くした社長の人間関係に福音  
優秀な甥に奨学金制度を創る…… 148
- 23 巨万の富の管理で犠牲を強いられた娘  
「退職」という人生の区切りを保険で作る…… 153
- 24 引退したオーナー 愛娘への財産分与  
遺言書の書き換えより 保険資産へ移し替え…… 160
- 25 独立しない子供たちへ 両親の逆独立宣言（第17話後日談）  
アフターフォローは打ち出の小槌…… 165

- 26 母を抱えたキャリアウーマンの退職  
母と娘の財布と時間を分ける…… 169
- 27 夫にわずかなボケの兆候  
日常資金を株・債券から個人年金へ…… 174
- 28 跡継ぎがないオーナーの素晴らしい引退劇  
財務問題を含めて古参役員4人の退職金も準備…… 181
- 29 女三代を守り続ける年金の物語（第1話後日談）  
保険は保険事故が起こって初めてその真価が問われる…… 187
- 30 20年前の逆ハーフトックスプラン  
法人税法基本通達9-3-4を巡る解釈…… 193
- 31 引退した伝説のファンドマネージャー  
新しい生き方と毎月の給料を作る…… 200
- 32 修行に出ていた息子の帰還―事業承継―  
緊急性と希少性で契約タイミングを探る…… 206



- 33 遺言状を書き添る父と家族  
保険加入意志を文書で明確に残す必要性…… 213
- 34 父の死亡（第33話後日談）  
自宅死亡で警察担当者の優しさに驚く…… 220
- 35 遺言状が役に立たない（第33話後日談―その2）  
防ぎきれない代襲相続…… 226
- 36 コンペで決まる高額保険市場  
問題点を「解決する保険」と「保険以外のポイント」指摘…… 232
- 37 サラリーマン家庭に遺す億単位の遺産に配慮  
メンテナンスで保険の輝きを保つ…… 238
- 38 リタイヤする会社役員が探す妻を守るプラン  
保険以外の情報提供でお客様との信頼関係築く…… 245
- 39 「税理士に聞いてみる」と言われた時の対処法  
税理士を敵にまわさず確認だけを頼む…… 252

40 税務署に味方になってもらう対処法（第39話後日談）

税理士の説得よりも税務署に相談…… 258

● 年金受給権の生前贈与プラン

資産家の期待にこたえて一時代を築く…… 265

《コラム》

- 1 富裕層の生活費…… 32 /
- 2 億万長者の無税贈与…… 59 /
- 3 会社役員の高額契約のタイミング…… 65 /
- 4 億万長者のお年玉…… 89 /
- 5 富裕層の老人ホーム…… 96 /
- 6 税制改正富裕層…… 109 /
- 7 億万長者と負の財産…… 123 /
- 8 富裕層の追加契約…… 168 /
- 9 富裕層との出会いの場…… 180 /
- 10 億万長者を紹介してもらおう…… 186 /
- 11 富裕層に売れる訳…… 244

あとがき—— 274

《巻末参考資料》／相続税額と負担率／贈与税額と負担率

1

元中小企業オーナーの未亡人 財産分与に苦慮

母と娘の間に保険で心の架け橋を

広い敷地の大きな家で元気に暮らしておられる元中小企業オーナーの未亡人、藤原安子さん（70歳 仮名）はとても悔しいとおっしゃいます。しかし、その悔しさは人に何度話しても解決しないのだそうです。

彼女の夫は一代で成功した金属加工会社のオーナーでした。夫婦二人で一生懸命働いてきましたが、5年前、夫は突然亡くなってしまいました。

相続が始まると、税務署がやって来て多額の税金を持っていきました。それも二度も調べに来て大変でした。何とか抵抗しようとしても何もできませんでした。結局今も悔しい思いを持ち続けています。

実はこの大変な原因を作ったのは、残念ながら何も対策をしなくて働いただけ働いて死んでしまったご主人です。

事業の承継や相続・相続税のことを考えることが面倒なので、周りが話をしてもらい、興味があるふりをしていただけでした。

後継者である長男や次男は、創業者であるワンマンの父には一言も言えず、何の対策もできなかったそうです。実際に相続が始まるとお二人は事業を引き継ぐのに、手いっぱい、税金については当初から諦めていました。

それ故、一人残された藤原さんはよけいに悔しくて、今も怒りが治まりません。

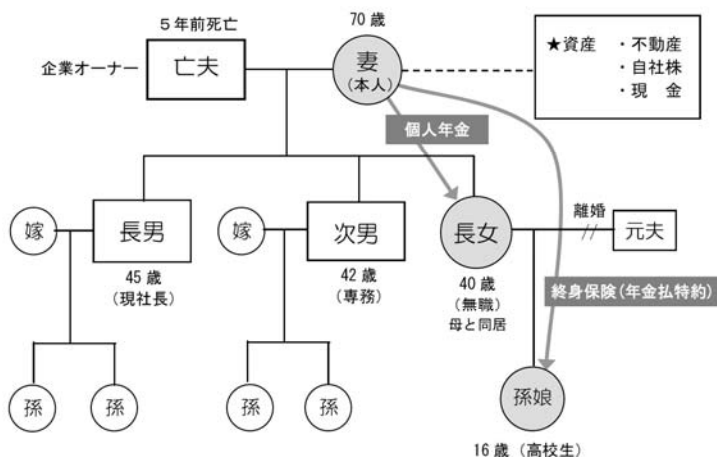
さらに、心配なことがあります。

実は藤原さんのご長女は4年前に離婚して、孫娘を連れて戻ってきました。今は一緒に住んでいて、毎日面倒を見てくれています。孫娘はこの春、高校生になりました。今は生活費を援助していますが、自分が亡くなった後のことを考えると、これから先、娘と孫がどうやって生きていくかがとても気懸りです。

夫が亡くなった時、財産の半分はとりあえず自分が相続し、残り半分のうち大半は後継者である長男と次男に渡し、長女にはわずかな現金を渡すだけでした。

オーナーの妻としては当然の配分でも、3人の子供を平等に育ててきた母親の立場

富裕層の悩みを生命保険で解決する



としては複雑です。しっかりしている長男を信頼しつつも、藤原さんの悩みは尽きません。「長女がずっと長く一人で生きていくことを考えると、何か確実なものがあった方がいい。だからと言って、今すぐ娘に大きな財産をあげるのは他の兄弟の目もありできない」とお話しになりました。

私は、藤原さんに「こんな問題を一人で抱え、今まで大変でしたね」と、心からねぎらいの声をかけました。そして、私はこう話しました。

「私が生命保険の販売をしているのには訳があります。それは、自分のお金を生命保険に移し換えると、その保険に自分の気持ちも一緒に乗り移らせることができるからです。

預金はどんなに思いを込めても「残高の数字」でしかありません。死亡した時に預金で持っている、そのお金は皆で分ける相続財産になります。しかし、預金を保険に移しておく、そこから出てくる保険金は「死亡と同時に発生する受取人の固有財産」となり、相続財産ではなくなり「みなし相続財産」となります。

どちらにも相続税がかかりますが、死亡保険金や年金の所有権は受取人のものとして確定しています。その結果、遺言書がなくても、その保険金や年金は他の相続人の誰からも横取りされる心配のない特別な財産になります。

ご長女やお孫さんを受取人とする生命保険にお金を移しておく、遺言を書かなくても長女や孫娘に藤原さんのお金と気持ちを確実に届けるのです。この方法であれば、今の藤原さんのお気持ちに添うのではないかと思います」

相談の結果、次の二つの生命保険契約が生まれました。

一つは、藤原さんが亡くなられた後の「長女の生活資金を確保するための契約です。一時払保険料7000万円の終身個人年金保険を使います。契約者と年金受取人は藤

富裕層の悩みを生命保険で解決する

【契約内容】①

商 品	契約者	被保険者	年金受取人	継続年金受取人
個人年金保険	藤原さん	長女	藤原さん	長女

一時払保険料	据置期間	年金種類	年金年額
7000万円	1年	終身年金	約210万円

【契約内容】②

商 品	契約者	被保険者	保険金受取人
一時払終身保険	藤原さん（本人）	藤原さん（本人）	孫

保険金額	一時払保険料
約3000万円	3000万円

（注）保険料・年金受取額等は契約当時の数値です。現在とは異なります。

原さん、被保険者と継続年金受取人をご長女とする契約です。契約して1年後から受け取る年金額は年間約210万円です。最初は藤原さんが受け取り、亡くなられた後にはご長女が一生受け取るようになります。

もう一つは、**お孫さんに遺すための終身保険契約**です。契約者と被保険者は藤原さん本人で、死亡保険金受取人がお孫さんです。藤原さんが「若い人にいっぺんに大金が渡ると少し心配です」とのご懸念をお持ちでしたので、一時金ではなくて年金（年金額100万円の20年確定年金）で受け取るように特約を付けました。

そして、この特約を付けた理由をお孫さんにお話しになっておかれるようお願いし

ました。さらに、相続税の支払資金を確保するための保険もセットし、合計で一時的に保険料約3000万円の終身保険をご契約いただきました。

孫娘が将来結婚して暮らしていく時、天国のおばあちゃんから毎月仕送りしてもらえたらきつと感謝してくれることでしょう。おばあちゃんの命日にはご長女と孫娘が子供を連れてお墓参りに来てくれるかもしれません。みんなが藤原さんが確保してあげた年金おかげで、ゆとりのある生活を過ごせているはずなのですから。そんな想像をして二人でワクワクしてにっこり笑い合いました。

いずれ遺すことが決まっているお金に現在の所有者の気持ちを載せて、亡くなった後その人に届けることができるところが年金保険の良いところだと思います。



2

土地を守りたい地主の未亡人

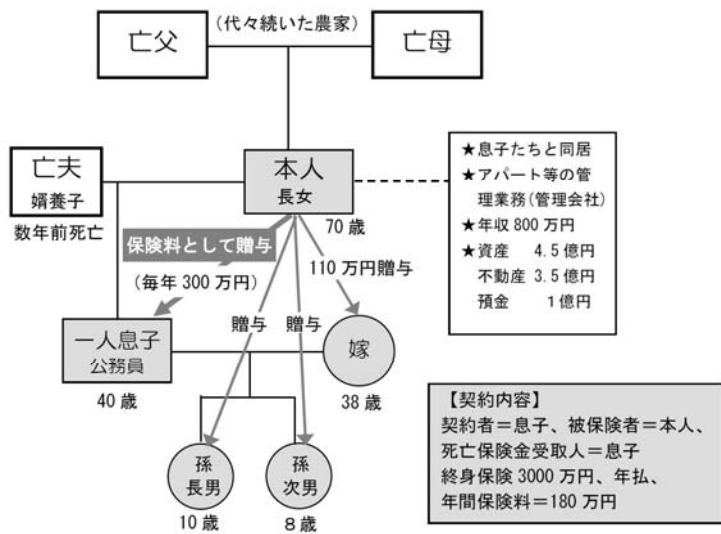
不動産の投資リスクより保険で一工夫

未亡人で地主の市川浩子さん（70歳 仮名）は、大きな農家の長女として生まれました。男の兄弟がいなかったので跡取りとして婿養子を迎え、その後はずっと農業を営んできました。

都市化に伴い農地を宅地に替え、アパート経営を中心に不動産を管理してきました。今はアパートの管理をしながら、息子夫婦と孫二人と一緒に仲良く元気に暮らしています。

昨年、いつも經理を見てもらっている税理士さんに「相続税がいくらくらいかかりますか」と尋ねたところ、およそ1億円と言われビックリしてしまいました。

夫が亡くなる前に駅前の再開発で、売却した土地代金7000万円を納税用に預金してありますが、3000万円足りません。このままでは先祖から引き継いできた大



切な土地を手放すことになりかねません。市役所に勤めている息子は「いざとなったら売れば良い」などと言っていて、土地に対する母の特別な思いは残念ながら伝わっていません。

対策というほどではないのですが、毎年息子と嫁と孫には110万円ずつ贈与をしています。みんな喜びますし、相続対策にもなると税理士からも言われたので続けています。

銀行に相談したところ「新しいアパートを建てましょう。それで十分相続対策になります」と言ってきました。市川さんは歳もとりましたし、この時期に新しく建てても上手くいくかどうか不安です。