相続問題を活用したコンサルティング・セールス

㈱ＵＢＦ　代表取締役
東　潤一

⑱

相続税はかからないが

ＦＰとして老後のライフプランについての相談を受けることがあります。

相続税や遺産分割で争族が起こる心配がないようなケースでも、相続が起こった後のライフプランについては考える必要がありますよ、とお話しするようにしています。

理由としては、ご夫婦でライフプランの相談を受けた場合、ご夫婦２人で公的年金をいくら受け取れるか、そして公的年金で不足する部分を個人年金や預金などで不足部分を補うことをお考えになっていて、不足部分の準備方法についてのご相談が多いのですが、「ご主人は自分が亡くなった後の、奥さんの老後生活について真剣に考えていないな」と感じることがよくあるからです。

ご主人がサラリーマンで厚生年金と国民年金、奥さんが第三号被保険者で国民年金という場合、ご主人としては、年金と貯金でぜいたくしなければ、まあ老後はなんとかやっていけるだろうと考えていて、奥さんとしても、ご主人が先に亡くなっても遺族年金がもらえるから何とかなるだろうと考えています。

遺族年金になると、ご夫婦ともお元気で年金を受け取っている時よりもどれくらい減るのか？

そのうえ、年金が大幅に減らされる。自分も今後大きな病気をするかもしれない。そう考えると、今後の生活がとても不安だと……。

お子さんにもご相談なさった方がよいですね、と申し上げたときに奥様がおっしゃったのは「子供も大変なんです。孫が今から、高校、大学とお金がかかるので、子供に頼って迷惑を掛けるわけには……」。

図にあるように、遺族年金になると月々10万円ほど減ってしまいます。収入は大幅に減るのですが、支出はどうでしょうか？

夫婦２人で住んでいた家に１人で住むようになったからといって、固定資産税が半分になるわけではありません。食費についても、そんなに大きく減るわけではありません。収入が大きく減り、支出はあまり変わらない。

このように、ご主人の相続後の奥様の老後生活について、後々になってから気づくと、大変困った事態になる場合があります。

例えば、金利が６％というような時代であれば、２０００万円預金があれば年間１２０万円の利息があります。そうすると、遺族年金になって減る収入がカバーできます。しかし、低金利時代の今、金利０・２％で、年間１２０万円の利息を得ようとすると６億円！なかなか老後資金として用意できる金額ではありません。

奥様がおっしゃった「子供に迷惑をかけたくない」は、相続コンサルでもよく耳にする言葉です。

実感がわかないでしょうが…
奥様の老後を考えて

ライフプランニングで保険証券を拝見すると、終身保険の加入金額は１００万円～３００万円、少し多く加入されている場合でも５００万円。奥様の遺族年金額を考えて、今加入している終身保険の金額で本当に大丈夫なのかを考える必要があります。

ご主人がサラリーマンで、昭和36年４月２日生まれ以降であれば厚生年金の受給開始は65歳からになります。退職年齢が年金受給開始年齢の65歳まで延長されるようになっていくでしょうが、退職年齢の変化が生涯賃金総額や退職金にどのように影響をもたらすか不透明です。

60歳から65歳まで厚生年金を受け取れないことは、お客さまもよくご存じです。しかし、５年間支給開始が延期されることで、本来受け取れる５年間の年金額を考える方は少ないのです。

月額約16万円とすると、年間１９２万円となり、５年間では９６０万円となり、およそ１０００万円の年金が減らされることになります。

２０１７年まで、厚生年金の保険料は毎年アップしていくことが決まっています。企業の福利厚生の負担は毎年増加していき、そのうえ１人１０００万円の生涯賃金の負担増が可能かどうかと考えると、大手企業は可能かもしれませんが、中小企業では厳しいのではないかと考えられます。生涯賃金と退職金の総額がこれまでと大差がなく、現在年金を受け取っている方よりも１０００万円年金が少ないということが、老後に大きな影響をもたらすことは間違いないと思います。

40代や50代で老後のライフプランを相談に来られるクライアントには、70代や80代で相続が起こった場合、その後の奥様の老後のことまで含めて考えていただくことが必要だとご理解いただくために、先の事例をお話しします。

そのうえで「実感がわかないと思いますが、いかがでしょうか？」と、お尋ねするようにしています。

そうすると、ほとんどのお客さまが「まだ先の話だと思うのでピンと来ない」とおっしゃいます。

以後、こんな会話が続きます。

（東）「例えば、来月から10万円給料が減るということになったらどうされますか？」

（クライアント）「そんなのムリだよ」

（東）「まあ、そんなことはないと思いますが、もしあったとしたらどうなさいますか？」

（クライアント）「パートの時間を増やす。正社員として働ける会社を探すことにします」

（東）「今なら、そうですよね。みなさんそうおっしゃいます。しかし、70歳代や80歳代ではどうでしょうか？」

（クライアント）「雇ってくれるところが、なかなかないでしょうね」

（東）「そういうことが多いでしょうね。遺族年金になってから、そのことに気づくと大変なことになりませんか？」

というようにお話をします。

終身保険は有効な金融商品
低金利時代の生命保険の活用方法

老後生活と相続後の生活を考えると、終身保険は有効な金融商品だと考えられます。終身保険は、保険として考えると保険料負担が大きく、高い買い物かもしれません。しかし、有期払いであれば払込満了以降は、払い込んだ保険料がほとんど解約返戻金として戻ってきます。

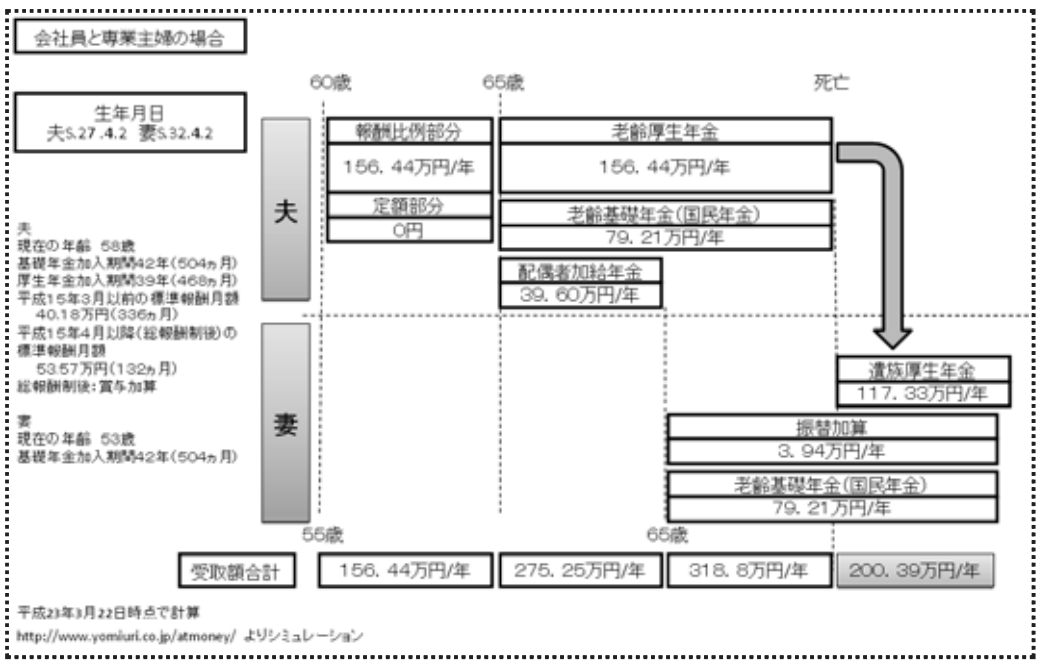
長生きに成功したら、夫婦２人の老後資金として取り崩すことも可能。ご主人が長生きに失敗された場合には、奥様の老後資金として大きな役割を果たします。

このように考えると、低金利時代の生命保険の活用方法が変わってくるように思います。

60歳までに亡くなる確率は約９％、ほとんどの方が平均余命で亡くなると考えると、子育て期の万一の保障と老後生活の保障のバランスを見直すことが大切だと思います。

「保険は掛け捨てで合理的に、貯蓄は投信での資産運用なども含めて行う」――そういったアドバイスをなさるプランナーもいらっしゃいますが、現在のようなマーケット状況で老後を迎えると、困ったことになることも考えられます。今のような時代だからこそ、終身保険の活用を重視して、保険見直しを行うことも大切かと思います。

老後のライフプランと相続を考え、奥様の老後をお子さんに迷惑をかけないものにするために、保障を確保し、お金を貯め、そして貯めたお金を減らさない工夫を同時に行うという意味で、メディカル系の保障も併せて提案するというコンサルが、相続コンサルの１つのスタイルかと思います。



あづま・じゅんいち
㈱ＵＢＦ　代表取締役。ＮＰＯ法人全国資産に関する相談センター代表理事、ＣＦＰ。簡易保険の営業を経て、99年から乗合代理店となり、保険の営業プラスＦＰを活用したコンサルティングを展開する。現在は、独立系ＦＰとして、相続・事業承継プランニングを中心にファイナンシャル・プランニング全般の相談業務を行い、セミナー講師としても活躍中。著書等に、「トラブル事例に学ぶ事業承継」、シンニチ実践ＣＤセミナー「トラブル事例に学ぶ事業承継コンサルティング」（新日本保険新聞社刊）がある。