

抜け道探しは続くのか



国税庁が入る財務省庁舎の入り口＝東京都千代田区

雨が降り続いた4月10日。都心のビルの一室にスーツ姿の男性数人が続々と入ってくると、室内の緊張感は一気に高まった。男性らは国税庁の職員だった。

「拡大税制研究会」。生命保険業界がそう呼ぶ会合の招集がかかったのは、その前日。生保各社の税務担当者が席を埋めた。関係者によると、国税庁職員は「節税保険」を含めた中小企業の経営者向け保険の新しい課税ルール案を淡々と説明していった。節税保険は、保険料の全額を損金（課税対象外）に算入できる仕組みを使った商品だ。高額な保険料支払いで利益を圧縮し、特定の時期に中途解約すれば、支払った保険料の大半が返戻金として戻る。その時に役員退職金など、益金を上回る大きな支出があれば、返戻金にも課税されず「節税できる」――。営業現場では「節税話法」と呼ばれるセールストークが横行した。

本来は経営者の死亡や事故に備えた保険が、実態は「節税」目的の金融商品。生保最大の日本生命保険が2017年春に売り出した新商品でブームに火をつけ、いびつな形で1兆円近い市場に成長した。

けいざい+

ご意見は keizai@asahi.com へ

「節税保険」新ルール

そこへ国税庁が今年2月、税務上の取り扱いを見直すと言明し、「待った」をかけた。2カ月後の4月に示された新ルール案では、中途解約で戻る「返戻率」の最も高い値に応じて課税水準を分けた。

返戻率が50%以下であれば、保険料は従来通り全額損金扱いになる一方で、たとえば節税保険に多い70%超〜85%以下なら、損金扱いは4割にとどまる。それ以上の返戻率であれば、損金扱いとなる比率はさらに下がる。

新ルールに対し、業界からは「まあ妥当な内容だ」（大手生保社員）、「思った以上の衝撃」（保険代理店社員）と、さまざまな声が聞かれる。業界の最大の関心事は、新ルールがいつから適用されるかだった。契約済みの商品にまでさかのぼることになれば、経営者には想定外の負担増になりかねない。今回、過去契約への適用は見送られ、「最悪の事態は回避された」との見方は強い。

節税保険を巡っては、金融庁も認可時の保険会社の説明と営業実態がかけ離れていると問題視。遠藤俊英長官は2月、生保幹部を集めてこう語った。「法令や監督指針に照らして問題がある商品まで投入してしまうという保険会社の姿勢はいかがなものか。経営のあり方として美しくない」

新ルールで「節税」をアピールする商品の販売競争は沈静化するとみられるが、早くも新ルールの抜け道についての臆測も出始めている。生命保険協会の稲垣精二会長（第一生命ホールディングス社長）は19日の定例会見で「商品開発がどうなるかは各社が知恵を絞る」と述べた。今後の保険各社の販売姿勢が問われている。（柴田秀並）