

# 「節税」保険 国税庁がメス

## 企業向け6月から課税見直し

「節税」効果があるとして中小企業経営者らに人気だった法人向け生命保険について、国税庁が課税ルールを6月に見直す方針を固めた。会社の持つ資産を経営者個人へ「お徳」に譲渡できるとして売られていた。課税の抜け道を探るかのような方策を生保業界が編み出し、当局がそれをふさぐといったことが続く。

見直し対象は中小企業経営者らに人気の「通増定期保険」。従業員の死亡時などに備え、会社が加入する。この保険は一部加入者の間で、当初会社が契約してその後個人へ有償で譲渡する「名義変更プラン」

という手法で使われてきた。譲渡額は保険を途中でやめる際にもらう解約返戻金で評価するルールだが、この商品は当初数年間で極端に低く、その後急増する。低い期間に個人へ譲って増額後に解約する手法で

国税庁が見直し検討

### 名義変更プランのイメージ

会社が契約、保険の対象となる被保険者は役員  
当初数年間の解約返戻金が低い商品設計

会社が当初数年間、保険料を払う

↓ 役員の死亡など万一の事態に備えられる

契約を役員個人名義に変える

↓ 低い解約返戻金相当額で譲渡できる ←

役員個人が続けて保険料を払う

↓ 返戻率が急増する時期を迎える

役員個人が契約を途中解約

急増した解約返戻金を受け取り、一時所得として課税される  
(会社から賞与などとしてもらうよりも有利)

↓ こうした保険の使い方に「租税回避行為」との指摘も

「保険でお得にお金を移せる」と営業でうたわれている。マニユライフ生命、エヌエヌ生命、明治安田生命がこの種の保険を扱っている。

ある外資系生保は年間の保険料1900万円、死亡時の保険金1億4千万円の契約を例示。この商品だと解約返戻金が4年目300万円、5年目8100万円に跳ね上がるしくみだ。

例えば、企業がこの保険に入ると加入期間中は経営者の万一の死亡などに備えられる。さらに、4年目で経営者個人へ名義変更すると、300万円で「割安」に譲渡できる。個人はその後5年目に解約すると81

00万円を受け取れる。会社が保障を得られるうえ、個人は賞与などで同額をもらう時より課税を抑えてお金を受け取れる、と営業現場で説明されてきた。

国税庁は個人が払う所得税の通達を見直す方針で、こうした「割安」な譲渡の抜け道をふさぐ。具体的には解約返戻金が一定より低い保険の場合、譲渡時の評価額について従来の返戻金ではなく、会計上定められた保険の資産計上額に改める。先ほどの例だと300万円だった譲渡額が10倍ほどに膨らむ計算になり、関係者は「課税逃れのうまみはゼロになる」と話す。

見直しは保険を譲渡する際の評価額に関する内容のため、今後売的分だけでなく19年夏以降の販売契約でも譲渡時は対象とする方針。評価法が見直される6月末以降の名義変更をねらってすでに保険を契約していた人は、あてが狂う。

生保業界と国税庁は課税を巡っていたちこつこつが続く。国税庁は00年以降、主なもので5回も「抜け道」をふさいだ。直近では19年に、保険料が全額経費となる企業向け保険について法

人税通達を見直した。生保業界は死亡保障などの従来型商品が頭打ちのうちは「税金を減らせてお徳」という話法で顧客の食いつきが段違い」（中堅生保幹部）

え、低金利で投資性商品も出しにくい。保険特有の税制で「節税」をうたう商品部）だった。高額の手数料も販売を後押ししていた。  
(柴田秀並)