複数の専門アドバイザーをもつ時代

おすすめ相続対策（2）

これからの相続対策はどうあるべきか――前回に引き続きMDRT日本会理事でファイナンシャルプランナーの由井伯秀（ゆい・ひでひで）氏にお話を伺いました。今回は少し角度を変えてアメリカなどの事例をもとにしながら、具体的な対処方法を出していただきました。

MDRT日本会理事 由井 伯秀氏

MDRTとは「世界100万ドル円卓会議」の略称。保険・年金商品・その他金融商品を取り扱える金融マン（日本では生保・証券会社、銀行、独立代理店など）のうち、全世界で業績トップ6%のメンバーのみで構成される国際機構。プロフェッショナリズム・顧客優先主義・社会貢献を活動の柱としており、日本での入会基準達成率は約0.2%。

―前回は、平成一五年度の税制改革は単純な節税には結びつかないが、本来の「相続問題」の事前解決という観点から見れば、「生前資産分割」を促進する画期的な制度といえるというお話でした。それは同時に、国民一人一人が積極的に自分の財産を考えなければならない時代を迎えたということでもあり、認識を変えなければリスクが大きくなるという指摘もありました。広範な商品知識や情報も必要になるというお話でしたが、ちょっと難しい世の中になりそうですね。国民全員が、みんな専門知識を持たなければならないのですか？

由井―多くの国民が認識を新たにすることは必要ですが、問題なのは日本ではまだアドバイザリービジネスが欧米ほど発達していないということです。正しい認識のもと様々な資産について、それぞれ信頼できる専門アドバイザーを複数持てる機会が日本では非常に少ない。金融機関や会計事務所を含む各組織の収益構造にも問題点はあります。認識不足のため起きていることとして、例えば税理士に為替や保険商品のことをたずねても、銀行員に法律相談や有価証券のことをたずねても、弁護士に年金運用をたずねても、専門分野でない限り素人同士の話し合いの域を出ません。もちろん、かなり高度な組織的対応をしているところもありますが、まだ一般的ではありません。

欧米ではよく、最低四人の専門アドバイザーを持つべきだといわれます。それは法律の専門家（顧問弁護士）、身体の専門家（主治医）、税務・会計の専門家（顧問会計士）、そして資産運用の専門家（インシュアランスエイジェント、ストックブローカー、プライベートバンカー、FPなど）をさしています。それぞれがチームを組むケースも多く、アメリカの資産家は、彼らに守られながら常にリスクを軽減しつつ人生の成功を追い求める、というスタイルがごく普通です。

海外は間接税以外の税金が安いと一般に思われがちですが、実際資産税対策などはアドバイザリービジネスの中でも非常に重要な位置をしめています。アメリカでは一次相続よりも二次相続の方が問題で、日本と同程度の資産税が課せられることから、特にそうした傾向が顕著です。従来は連生保険をメインとする資産税対策が主流でしたが、二〇〇一年六月のブッシュ政権による税制改正が複雑で不確定要素が多かったということもあり、専門家の役割も一段と大きくなっているようです。

アメリカの場合、個人の保有財産における（年金運用を含む）金融資産の割合が、七割以上と非常に大きいことから（銀行預金は一%程度）、年金積立型保険を含む運用商品も多彩で、かなり高度に発達しています。

この資産を守るため、常に環境や制度の変化に対応しながら、保険を含むポートフォリオをメンテナンスし続けているわけです。当然、アドバイザーは数千種類ある金融商品の機能を熟知し、すべてを分析できる能力が求められます。しかもその根底にはリスクマネージメントの考え方がなくてはなりません。つまり価値が日々変化する株式や不動産も毎年変わる税制も、リスクマネージメントの観点からすれば実は全く同レベルの事象なのです。要は結果としてクライアントにいくら意味のある資産が残ったか所有期間に保有財産に付加価値として何をいくら生み出させたかが、ポイントです。放っておいて何もせずに手遅れになるというのが、最も避けなければならないリスクといえるでしょう。

―日本でも、そういうことは可能ですか？

由井―もちろん、今すぐ

にでも可能です。信頼できる専門家を見つければいいだけのことです。見つけ方にちょっとしたコツはありますけどね。

例えば、相続対策として、運用型の年金商品と金利感応型のドル建て・円建て確定利回り年金商品に、ペイオフ対策で〇・〇〇一％の普通預金においてある余剰資金をシフトする。毎年出てくる確定利金分を保険料原資として、終身型の生命保険に加入する。そこに為替・金利スワップを組み合わせ、交換レートをディスカウントし固定する。そして今回改正の「贈与」を一部活用する。結果として、相続税法第二四条に基づく資産の評価減が実現でき（節税対策）、生命保険で新たな出費もなく相続税対策が終了し、さらに（年金受給権というかたちで）自分も含め配偶者・子ども・孫の三世代に対し、それぞれ一生涯の終身年金として資産を分割することもできる。その必要金額は税理士に算出してもらい、商品選択は保険コンサルタントに相談し、今後の運用ポートフォリオの組替えなどは証券出身のFPなどにメンテナンスをしてもらう。しかも商品選択を誤らなければ、ペイオフ対策にも直結する。

この程度のことなら、いくつか活用できる金融商品もあり、今すぐにでも可能です。むろん、どの専門家を選ぶかはクライアントの自己責任です。そこで最も重要なのは、選択の決定を下す自分自身、クライアント自身の認識や価値観をレベルアップすることです。これが実は一番むずかしい。だから国はそれを促すため、法律や制度を改正し続けるのです。

リスクマネージメントの発想で常に環境や制度の変化に対応

―どうすれば、レベルアップできますか？

由井―一番簡単ですぐにできることは、「リスク」に対する認識をきちんと持つことでしょう。これは、何もかも疑ってかかれということではないのです。想定外確率の度合いとでも理解しておけばよいでしょう。ここに感情的期待値は含まれません。そこで手助けしてくれるのが、正確な情報と知識です。

例えば「元本保証」は、日本人がとても好きな単語です。しかし、これは保証が大事なのではなくて、誰が保証するかが問題なのです。かつて事件になった「和牛商法」も、「ハチヨウ物産」も、顧客投資金で映画を作ってしまった「オオガミゲンタ」もみな、元本保証商品を提供していたのです。

「為替リスク」という発想にしてもそうです。自分がフランス人やドイツ人になって考えてみれば、円だけですべての財産を保有することのリスクに気がつくはずです。歴史と海外の事例を見れば分かりやすいでしょう。ビッグバンを成功させたイギリスのポンドの価値はその後六分の一になり、金融自由化後のインドネシアでもルピアは六分の一、韓国ウォンは三分の一、ついこの前国債デフォルトが起きたアルゼンチンでは四分の一、ロシアルーブルに至っては八分の一になりました。わずか五〇数年前、一ドル二円だった日本の円は、戦後間もなく三六〇円と実に一八〇分の一に価値が下がったのです。今は一二〇円。

かつて、安全性の観点から資産の三分散として、土地・株・預貯金と言われた日本人なりのリスク分散は、はたして現在機能しているでしょうか。三つとも全滅状態です。アンケートをとってみると、日本でもアメリカでも、資産運用において「最も重視したいこと」の一位が、実はこの「安全性」なのです。ところがその投資先は、日本では銀行預金が五八％、アメリカでは二％です。この決定的な差は、資本主義経済におけるリスクというものに対する、教育と認識の違いから生じたものと言わざるをえません。