

三條北ロータリークラブ週報

No. 45



ゴードン R. マッキナリー RI会長 「世界に希望を生み出そう」
 第 2560 地区：米山忠俊ガバナー 「ロータリーの心で友情を深めよう」
 三條北 RC：森 宏 会長 「GLOBALに活動しよう」



会長：森 宏 幹事：安藤 宰 SAA：福岡 信行

●例会日：火曜日 12:30～13:30 ●例会場：三條ロイヤルホテル Tel 0256-34-8111

- ◆本日の行事：「親睦活動月間」
- ◆本日の出席：54名中27名
- ◆先々回の出席率：54名中41名 75.93%
(前年同期 83.02%)
- ◆本日のゲスト：
 - プルデンシャル生命保険株式会社
新潟支社第1営業所 部長 伊藤博之様
- ◆先週のメイクアップ(敬称略)：
 - 6/4～6/6 東京南 RC・霞が関カントリー倶楽部
佐藤義英、石川一昭、瀧岡 茂
松山浩仁、齋藤孝之輔、野崎喜嗣
武田恒夫、森 宏、丸山 勝
田口実仁佳、金子太一郎

* 本日の配布書類等

- ・月信 6月号(閲覧)
- ・週報 No.1756、1757

会長挨拶：森 宏 会長



皆さんこんにちは。

本日はプルデンシャル生命保険株式会社新潟支社第一営業所部長の伊藤博之様、後ほど卓話よろしくお願ひ申し上げます。

先週例会終了後有志でここからバスで出発しまして、バスは後ろ半分がサロンになっており、まずローソンで買い込んで宴会をしながら川越に入りました。一次会は若者向けの店で皆さん満足出来ず、二次会に分かれましたが、川越は鰻が有名で、私たちは鰻屋さんに行きました。

翌日瀧岡さんと親交のある東京南ロータリークラブ大内様の紹介で、霞が関カントリークラブでゴルフをしましたが、基本カートのない歩きのゴルフ場なのですが、ハーフ1時間50分で回らなければならず、キャディーさんが先にどんどん歩いて行って、パットが終わった人から次のティーショットをすぐに打って下さいと急かされました。プレイフィーも通常我々が払う額よりもさらに数字が大きく、大変驚きました。

翌日東京南ロータリークラブを訪問しましたが、東京會館 7階で大変眺めの良いところで、会員数も180名中100名位出席されていました。例会の進め方は全く違っており、SAAが20名位いて、例会の進行は会長が自ら行っており、会長挨拶はなく、我々クラブが紹介されて私がひと言だけ挨拶して写真撮影をし、その後委員会報告等次々と進行し、卓話は前巨人のリリーフピッチャーだった角盈男氏で、自分が左のサイドスローになったいきさつや、あとは巨人の話ばかりしていました。

帰りのバスではちょっとした事件もあったのですが、長くなって後ほどの卓話の時間がなくなってしまいますので、この辺で終わりにします。

幹事報告：岡田大介 パスト幹事



- ・米山ガバナーより、「米山年度各種表彰推薦のお願い」
- ・南雲ガバナーエレクトより、「クラブ活性化セミナーのご案内」
日時：7月20日(土)12:00～16:00 会場：ホテルオークラ新潟
「2024-25年度地区研修・協議会の御礼」
- ・骨髓バンク命のアサガオにいがたより、「会費ご寄付のお願い」



ロータリー財団 BOX

6月11日現在累計 518,000円

- 森 宏 君 プルデンシャル生命保険 新潟支社第一営業所 部長 伊藤博之様を歓迎して。
野崎 喜嗣 君 プルデンシャル生命保険 伊藤博之様、本日の卓話、よろしくお願ひします！
高橋 研一 君 私にとってラスト協力です。少額ですが協力します。
本間建雄美 君 協力します。
花井 知之 君 御協力ありがとうございます。



米山奨学 BOX

6月11日現在累計 292,000円

- 石川 一昭 君 先週の東京南 RC メーカーの皆様ご苦勞様でした。
又、本日の卓話、伊藤様よろしくお願ひ致します。
森 宏 君 先週は霞が関カンツリー倶楽部、東京南 RC 訪問の旅、とっても楽しかったです。
石黒 隆夫 君 プルデンシャル生命保険 伊藤博之様、本日は三条北ロータリークラブへようこそ。
本日は入会を視野に入れて卓話をよろしくお願ひ致します。
星野 義男 君 森会長退任近し、さみしいです。
金子太一郎 君 羽賀委員長に協力します。
渡辺 徹 君 米山のテーブルに座りましたので。
羽賀 一真 君 プルデンシャル生命の伊藤様には会社個人ともに保険でいつもお世話になっております。
当クラブに入会されるのはもう決まりですよ？



スマイル BOX

6月11日現在累計 939,000円

- 森 宏 君 6/9 ヨネックスカントリークラブに行って来ましたが、ヨネックスレディーズ初日のセッティングで距離もあり、グリーンも難しく大変でした。
米山 忠俊 君 今日も良き日です。
本日の卓話プルデンシャル生命保険 新潟支社 伊藤部長様有難うございます。
福岡 信行 君 プルデンシャル生命保険伊藤博之様、本日はよろしくお願ひいたします。
また家族共々お世話になりありがとうございます。
坂内 優子 君 今日は、三高同級生の伊藤くんのお話を聞くのを楽しみにしています！
伊藤くんは「三高の谷ハヤト」と呼ばれていたイケメンです♡
佐藤 義英 君 東京、楽しんでできました。BOXに協力。
野崎 喜嗣 君 先日の遠征ゴルフ、段取りいただいた石川さん、刈岡さんはじめ皆様ありがとうございます。
バスの中で笑いすぎて、顔が痛かったです。
落合 益夫 君 BOXに協力。
田崎 尚志 君 BOXに協力。



本日の行事：「親睦活動月間」



「みなし相続財産の活用法～知っている人と知らない人では大違い～」

プルデンシャル生命保険株式会社 新潟支社第1営業所 部長 伊藤 博之 様

本日はこのような場を設けて下さり、誠にありがとうございます。プルデンシャル生命保険 新潟支社の伊藤博之と申します。皆さまの貴重なお時間ですので、少しでもお役に立てれば幸いです。

本日のテーマ「みなし相続財産の活用法～知っている人と知らない人では大違い～」とさせていただきます。少し過激なテーマかも知れませんが、あくまで法律を知っている人と知らない人では結大きく異なってくるという意味です。

私が本当にお伝えしたいことは、「その方のお気持ちが伝わる円滑な相続」そのためのシンプルな方法です。「いい人生だったなあ」と思えて、心が平和でいられること。「今までありがとう」と言って最期の時を迎えられるような。

そして、残された方々にとっては「いろいろ面倒なオヤジ(家族)だったけど、いいオヤジ(家族)だったなあ」とか「尊敬できるオヤジ(家族)だったなあ」と思えるような。

そういった相続にするための、法的な背景とシンプルな方法をお伝えできたらと思っております。

どうぞよろしくお願ひ致します。

自己紹介

昭和42年生まれ57歳

加茂小学校→葵中学校→三条高校→浪人→東洋大学文学部教育学科で障害児教育を専門で学ぶ→特別支援学校教員免許取得(現在もえんジョブ・ひまわりという障害児の活動に関わる)

バブル真っ只中の平成2年三条信用金庫入庫
塚野目→鳥屋野→島田→本成寺開設→燕(当時の支店長は前理事長西潟さん)

現在の理事長の白倉さんは高校の同窓生で、先ほどの坂内さんは高校の同級生でもあります。

35歳の時にプルデンシャル生命から声が掛かり、外資系金融機関の情報が欲しいと単純に思って交流していた中で、会社の理念・自由な社風・やったらやっただけ⇔やらなかったら全くゼロという報酬制度(プロフェッショナルな仕事)に惹かれ、入社しました。現在、おかげさまでこの仕事で23年目を迎えました。ここまで続けることができたのは、本当にお客様に恵まれたおかげだと思ひます。

さて、業界も長くなりますと、横の繋がりもできてきます。例えば、この地域の生命保険業界の重鎮でいらっしゃるN生命のAさんは業界の大先輩ですが、業界の会合にお招きしてご講演いただいたことがあります。会社も違いますし、おそらくやり方も異なるとは思ひますが、とても尊敬している方です。それは冒頭でもお伝えしていた私の思想にもあります「心の通う仕事」をしていらっしゃることを節々に感じたからです。

私自身、まだまだ未熟ではありますが、ご縁があった方々に「経済的な保障」を提供するだけでとどまることなく「心の平和」までももたらすことができるような仕事をしたいと思ひております。

これまでセミナー講師を務めさせていただいたケースとしましては、主に法律家の方々向けがほとんどでした。相続・事業承継に特化した公認会計士・税理士の先生方、新潟県青年司法書士協議会の司法書士の先生方、私も所属しておりました

「にいがた事業承継研究会」の弁護士・司法書士・

社会保険労務士・銀行員・M&A仲介業者(公認会計士など)・不動産業者などの集合体などです。

実際に講師を務めてみて感じたことがあります。それは、これから皆さまにお話させていただく内容については、一部の弁護士さんを除いて、ほぼ全ての先生方はご存じ無かったということです。法律の世界は非常に広くて深いため、そのほんの一部でしかない「生命保険」の判例などは、ご存知なくて当然のことだと思ひます。

また、ご存知であったとしても、座学であって、実務としてどのように使ったら良いのか、具体的な経験をお持ちではありませんでした。つまり、そのくらい生命保険の本来の大切な役割は知られていないということになります。

我々の仕事は「生命保険募集人」です。生命保険を販売することが仕事です。弊社には、弁護士資格を持ちながら私と同じように生命保険販売をしている同僚や、自身で興した信託会社を辞めてまでこの仕事に就く同僚もいます。

そういう方々は、こういった生命保険の役割を世に広めたいという思いで仕事をしてあります。日本における「生命保険募集人」の社会的地位はまだまだ低いと思ひます。私も生命保険の役割を伝える者として、地域社会のお役に立てればと思ひてあります。

さて、ここからが本題となります。本日お伝えしたいことは大きく分けて2つあります。まず1つ目は「遺言」です。2つ目は「遺言がある前提で、みなし相続財産をどう使うのか？」ということです。

①遺言と付言事項

生命保険の仕事は、人の死に密接に関わる仕事です。そのため、これまで概ねここ10年位の間、たくさんの方の公正証書遺言や自筆証書遺言に関わらせていただきました。公正証書遺言ですと、公証人役場では証人としてご一緒させていただく機会が何度もありました。また、自筆の方については相続発生後に家庭裁判所への検認申立てのお手伝いなどさせていただきました。

ここ1年間だけで、遺言に関わった方々の相続が3件発生し、四十九日を終えた頃、遺言の読み合わせにも同席させていただきました。遺言作成に関わった方の他にも、会社を継がなかった兄弟姉妹、つまりお嫁に行った姉妹や分家に出た兄弟などが一堂に顔を合わせる事となります。読み合わせを終えますと、どのお宅でもまずはシーンと静まり返ります。遺言執行者(大抵の場合は司法書士)が声を発します。

「いかがでしょうか？もし皆さまが不服等あるようでしたら、この遺言ではない形で皆さまで話し合うこともできますが・・・」

※遺言は、相続人全員の同意があれば、壊すことができますので。

またシーンと静まり返ります。20秒ほど経ったころ・・・

「私はこれで構いません。」

大抵の場合、非後継者、つまり会社や家を継がなかった方(嫁に出た姉妹や分家に出た兄弟)が口火を切っておっしゃいます。

遺言というのは、どの財産を誰に渡すかを記載した法的な効力のあるものです。経営者の皆さまに遺言をお勧めする理由は、いくつもあるのですが、その中でも最も重要な2点を申し上げますと・・・

まず一つ目は、財産分け、いわゆる遺産分割の際に法的に解決しやすいということです。

遺言というのは、とても強い効力を持っています。

その方の意思が明確に記されているため、原則としてその意思を反映させるように執行されます。そのような強い効力を持った遺言にも勝る権利があります。

「遺留分」という言葉を聞かれたことがあると思います。遺留分とは、遺言で不公平になった場合でも、法定相続分の1/2(場合によっては1/3)は、必ずもらえるという権利です。

ここが大事なのですが・・・

遺言が無かった場合に、話し合いでの財産分けで揉めた場合には「遺留分」という概念はありません。つまり、調停となり、その調停が不調に終わり、

裁判に発展した場合は、法定相続分を渡さざるを得ないこととなります。

訴える側は100%勝てる裁判となります。ちょっとした口喧嘩や小競り合いで、無料法律相談に行った段階で、弁護士は100%勝ち戦となります。弁護士は依頼者を守る立場にあります。

そして、弁護士名でお手紙が届きます。受任通知というものです。

私はこれまでに相続で揉めた後の相談をいくつも受けてきました。この経験が私は多いのだと思います。正直なところ、揉めた後のお手伝いは、せいぜい弁護士をご紹介して同席することくらいしかできません。だからこそ、私は事前の対策をお勧めしています。それが、安心に繋がるからです。渡す側の心の平和。そして、残された人たちが末永く仲良く暮らしていくこと。

そして、遺言をお勧めする理由の二つ目は、遺言においてとても大切な「付言事項」です。

付言事項とは、遺言者つまり遺言を書いた人の気持ちを記入する欄のことです。

余談ですが、私の義理の父は下咽頭癌で5年生きてくれたのですが、晩年は病気で苦しんで、少し荒れた時期がありました。もちろん、病気がそうさせているということは家族も重々わかっていたことではありましたが、それをもってしても家族にとっては辛いことでした。義理の父が亡くなった後、遺言こそありませんでしたが、それぞれに対してお手紙が残されていました。

そこには、これまで妻に息子に娘に対して、これまで思ってきたこと、そして感謝の言葉、これからの人生に託す言葉が残っていました。家族は救われた気持ちでした。だから、私は遺言に関わる際、必ず付言事項を書いていただきます。

遺言の読み合わせの時、その付言事項を読んで、残された人は「自分のことをどんな風に思ってくれたか」を感じます。これが有ると無いとでは、全くとらえ方が異なってきます。誤解さえ生んでしまうことがあり、これが揉める大きな原因になると思います。

自社株を後継者に残す意味、そして非後継者にこの財産を残した意味、そんなお気持ちを綴る人生最期のラブレターになると思います。

100歳で天寿を全うされたお母様の公正証書遺言の読み合わせの時、継がなかったお兄様(大手商社の元役員)が「オフクロはこんな風に考えていたのかあ」と何度も繰り返しておっしゃっておられ、とても納得度の高い遺言になったと感じました。

それとは逆に、残念ながら恨み節が書いてあった公正証書遺言もありました。その方には書き換えをお勧めしました。残された方は、一生そのネガティブな言葉を背負って生きていかねばならない。愛情が示されていたら、一生それを励みに生きていくこともできます。

遺言を残すこと、それは法的に合理的であると同時に、ご自身の人生に向き合った結果としての家族への想いを残すこととなり、家族を幸せな気持ちにするものであると断言できます。

私の拙い経験ではありますが、遺言に関わらせていただいて、これまで揉めた家は一軒ありません。それは最初から、法的に配慮し、感情に配慮した遺言のお手伝いをするからです。

②遺言がある前提での「みなし相続財産」の活用方法

私が皆さまに生命保険を営業するというものではありません。会社の規定を少し手直しすることや、既にご加入の生命保険の契約内容を少し変更するだけで、圧倒的に揉め事を減らすことができます。損するとか得するとか、そういったお話でもありません。残された方々が円満に円滑に相続を終えられるというお話になります。

- a) 「自社株が相続財産の多くを占めていると、様々な問題が生じるのをご存知ですか」
経営権があるため、後継者に渡す必要性があり、非後継者との不公平が生じやすい。

自社株の評価は大きく分けて3つ

- 相続税評価＝個人間のやり取り＝最も低くなる傾向
- 法人税評価＝個人と法人のやり取り
＝貸借対照表上の純資産に近い

M&A など＝上記2つよりも高めになる傾向

- b) 「相続人への過去の贈与財産は『特別受益』となります」

財産分けの際は、相続発生時の時価
自社株の評価が高くなりがち

- c) 「生命保険金は受取人の固有の財産であり、遺産分割対象外なのをご存知ですか」

これからお伝えする「みなし相続財産」のお話です。

<みなし相続財産の具体例>

死亡保険金・死亡退職金・自分以外を被保険者として掛けた保険の解約返戻金・定期金(年金等)に関する権利

→被相続人から受け継いではないが、相続税計算上は財産と認識されるもの(原始取得)

<本来の相続財産>

家屋・車・土地・預金・金融資産など

→被相続人から受け継いだもの(承継取得)

相続財産(承継取得)⇔みなし相続財産(原始取得)

凍結財産⇔凍結されない財産

法定相続人の話し合いで分ける財産⇔受取人固有の財産(行先の決まった財産)

相続放棄すると受け取れない財産⇔相続放棄しても受け取れる財産

※「みなし相続財産」は「揉めにくい財産」＝行き先が決まっている財産である。

相続財産からみなし相続財産へ

死亡保険金の性質

死亡退職金の性質

とある社長の相続から考える～ケーススタディ～
「社長、現在ご加入中の生命保険の受取人はどなたになっていますか？」

「妻になっている気がするな・・・」

「受取人を奥様にされることが必ずしも有効とは限りません。」

「そうなのかい？ どうすればいいんだね？」

「後継者であるご長男を受取人にして代償分割を活用しましょう」

※慎重に進める必要がありますので、法律家や専門家を入れて、相続財産の全体像を把握してからがよろしいかと存じます。私自身もいつもそのように進めています。

年金受取人→後継年金受取人の指定をしておくことも「みなし相続財産」となり、残された方々は非常にスムーズに手続きができます。

「それでは、できる限り資産を『みなし相続財産』にしておけばいいのか・・・」

→「必ずしもそうではない。」

過去の判例では、生命保険金は遺産分割協議の対象外ですが、あまりに多額な保険金は不公平になるので調整しましょう。(特別受益の持ち戻し)

本日は最後までありがとうございました。

私はこの仕事を通じて、以前よりは人の機微を感じるようになりました。

本日このようなお話をご披露できたこと、お声掛け下さいました野崎さんに心より感謝しますと共に、本日ご縁をいただきました皆さまにも深く感謝致します。

本日はご清聴ありがとうございました。

東京南RC訪問と霞ヶ関カンツリー倶楽部の旅

6月4日(火)～6日(木)



東京南ロータリークラブ



明治神宮



霞ヶ関カンツリー倶楽部



迎賓館赤坂離宮