

信託と生命保険を活用した資産移転スキーム —米国富裕層に活用されるエステートプランニング—

宮本 佐知子、中村 仁

■ 要 約 ■

1. 米国はわが国に比べて平均年齢こそ低いものの、相続市場規模は日本の約 1.6 倍あり、今後はベビーブーマー世代からの移転資産も加わり市場規模が急速に拡大すると見込まれている。本稿では、米国では相続がどのように行われるのか、資産を移転するためにはどのようなスキームが用いられているのか、そのようなスキームはどのように提供されているのか、現地インタビューも踏まえて報告する。
2. 米国の資産移転・承継に関する総合的な計画であるエステートプランニングでは、トラスト（信託）や生命保険が活用されることが多い。特に、富裕層のエステートプランニングの場合には、保障金額が高額である大口生命保険が用いられている。
3. 富裕層のエステートプランニングで利用されることが多いスキームとしては、撤回不能生命保険信託（ILIT）とグラントー・リテインド・アニユイティ・トラスト（GRAT）がある。この他にも利用されるスキームは数多く、様々な工夫がなされている。
4. このようなスキームは生命保険会社や金融機関が提供することが多いが、中でも生命保険会社に一日の長がある。富裕層向けの生命保険販売に注力する会社では、大口生命保険の引受けが可能で、アドバンスト・マーケット・グループを通じて生命保険を活用したスキームに関して専門的なアドバイスを行うことができる。
5. わが国では、高齢化の進展や高齢世帯が保有する資産が相対的に大きいことから、相続市場の拡大が続いている。生涯かけて築いた大切な財産を、本人の希望どおりに譲りたい人に適切なタイミングで譲るような仕組みや、高齢者の持つ固定資産を流動化させる仕組みは、社会で広く求められている。日米の制度・法律の差はあるものの、米国のエステートプランニングに見られる資産移転スキームはわが国にとっても参考になろう。

I はじめに

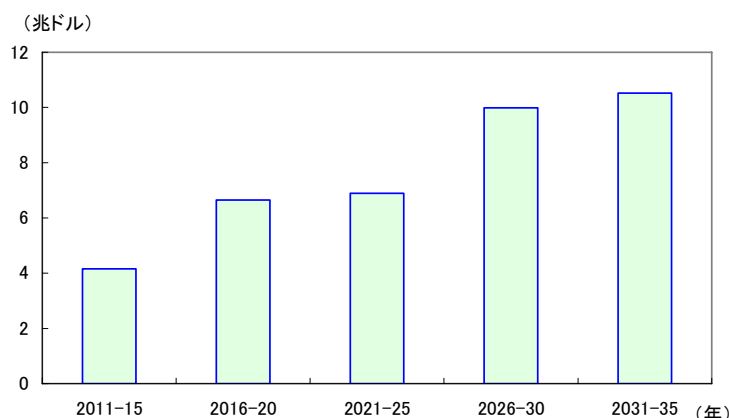
1. 拡大する米国の相続市場

高齢化が進展するわが国では、相続を通じて次世代へと移転する資産は控えめに見積もっても年間約 50 兆円と推定され、今後も拡大が続く見通しである。これに対し米国では、平均年齢こそわが国よりも低いものの、足下の相続市場は年間約 8000 億ドル¹と、日本の約 1.6 倍の規模である。今後は退職期を迎えたベビーブーマー層が資産移転を始める時期に入ることから、その上の世代と併せてこれらの世代から移転する資産額は急速に拡大すると見込まれている。セラーリ社の推定では、2011 年から 2035 年の 25 年間に移転する資産額は 38.2 兆ドルにも達する（図表 1）。特にベビーブーマー層の資産移転が本格化する 2031-2035 年には、世帯数では 1%に満たない富裕層²が移転資産総額の 25%に達すると見られ、市場で一段と大きな地位を占めると予想されている。

2. エステートプランニング

米国では自らの資産移転・承継に関する総合的な計画のことを「エステートプランニング」とよぶ。その目的は、自分の存命中は自分で資産保全・リスク管理を行い、他界後には財産を次世代へスムーズに譲渡することであり、誰に残すのか、何を残すのか、どのように分配するのかといった点について準備・計画するものである。優れたエステートプランニングがあれば、自らの財産を望んでいた通りに確実に相続人へ譲ることができることに加えて、税金や法的費用も節約することができる。米国のエステートプランニングに関する一般向け手引書によると、エステートプランニングが必要とされる理由は図表 2 の通

図表 1 拡大する米国の相続市場



(注) 贈与資産額を含む。

(出所) Cerulli Associates 資料より野村資本市場研究所作成

¹ セラーリ社の推定によるもので、贈与資産額を含む。

² ここでは純資産額 500 万ドル以上の世帯を指す。

図表 2 遺言書・エッセートプランが必要な 10 の理由

1. よく準備されたエッセートプランがあれば、残された家族は税金や法的出費を最小限に抑えることができる。
2. エッセートプランがなければ、自分の遺産分配は政府が決めることになる。
3. 正しいエッセートプランがあれば、多くの人は遺産税を回避することができる。
4. 遺言書で法的後見人を指名することで、自分の他界後残された未成年の子の養育者を自分で選ぶことができる。
5. 障害を持ったときに備え、自分の代わりに請求書の支払や法的文書に署名する法的代理人を、予め指名する必要がある。
6. エッセートプランがなければ、自分が望んでいた通りに配偶者が遺産を受取れない場合がある。
7. ルールを理解していれば、自分の他界後、共同名義財産に関する不測の事態を避けることができる。
8. きちんとしたエッセートプランがあれば、自分の他界後に家族間の諍いを避けることができる。
9. エッセートプランがあれば自分が築きあげた財産が、自分の意に沿わない人に渡るのを防ぐことができる。
10. 優れたエッセートプランがあれば、自分が残した財産を子供が浪費することを防ぐことができる。

(出所) Kimberly A. Colgate, "The Everything Wills & Estate Planning Book," Adams Media Corporation, Avon, Massachusetts より野村資本市場研究所作成

りである。

これまでわが国の金融・資本市場では、特に資産形成の分野については米国の仕組みをわが国の事情に合わせて取り入れることで発展を遂げてきた。しかしエッセートプランニングの分野、つまり資産の移転・承継の分野では、米国独自の制度や歴史的経緯の相違もあり、依然として彼我の差は大きいようである。

そこで本稿では、米国では相続がどのように行われるのか（第Ⅱ章）、資産を移転するためにはどのようなスキームが用いられているのか（第Ⅲ章）、そのようなスキームはどのように提供されているのか（第Ⅳ章）について、現地インタビューなども踏まえて報告する。

Ⅱ 相続はどのように行われるのか

1. プロベート（検認制度）

米国では人が他界すると、その人自身の遺言書がある場合には、それに従って遺産が分配・相続される。もしも遺言書がない場合には、法律に従って政府が遺産分配を決定するのだが、いずれの場合にも遺産は、プロベート・コート（検認裁判所）を通じて分配・相続されることになる。プロベートとは、他界した人の遺産を整理・鑑定し相続人に分配するための正式な手続きのことである。プロベートの要件や手続きは州によって異なるものの、その大まかな流れは図表 3 の通りである。

プロベートにどれだけ時間がかかるかは、残された家族が必要な情報をどれだけ早く集められるかで異なるが、全て順調に進んだとしても 6 ヶ月、通常は 1 年以上かかる。また、プロベートを通じて個人資産情報が全て公開されるため、プライバシーの観点からも厄介なものと思なされることが多い。

図表 3 プロベートの流れ

1.	プロベートの開始を裁判所に申請する。
2.	裁判所が遺言執行人 ^(注) を指名する。
3.	新聞に死亡通知をだす。
4.	請求書や負債の支払が行われる。
5.	財産の査定が行われる。
6.	財産が分配される。
7.	会計報告や財産目録が裁判所へ提出される。
8.	プロベートの終了書類が提出される。

(注) 遺言書がある場合には通常、遺言書で遺言執行人に指名されている人が裁判所からも遺言執行人に指名される。遺言執行人には家族が指名されることが多い。

(出所) Kimberly A. Colgate, “The Everything Wills & Estate Planning Book,” Adams Media Corporation, Avon, Massachusetts より野村資本市場研究所作成

図表 4 連邦遺産税制

暦年	統一非課税枠(ドル)	最高税率
2002	1,000,000	50%
2003	1,000,000	49%
2004	1,500,000	48%
2005	1,500,000	47%
2006	2,000,000	46%
2007	2,000,000	45%
2008	2,000,000	45%
2009	3,500,000	45%
2010	——— 撤廃	———
2011	1,000,000	55%

(出所) IRS 資料等より野村資本市場研究所作成

2. 連邦遺産税・贈与税

1) 連邦遺産税

残された資産が多い場合は、遺産税が課されることになる。わが国では相続人が受取った財産に対して「相続税」が課されるが、米国では他界した人が残した財産に対して「遺産税」が課される。遺産税が課される金額は法律（Economic Growth and Tax Relief Reconciliation Act of 2001）で定められ、2009年の非課税枠は350万ドルである（図表4）。2010年には遺産税が一旦廃止されるものの、この法律は時限立法であり2010年末に失効するため、議会でも何も決定されなければ2011年にはそれ以前の遺産税制が復活し非課税枠は100万ドルになる。因みに遺産税は、本人他界後9ヶ月以内に（遺言執行人によって）納税されなくてはならない。

2) 連邦贈与税

米国の連邦税制では、遺産税に加えて贈与税も設けられている。連邦贈与税には二つの大きな例外規定がある。第一に、毎年1人当たり1万2000ドルまで非課税で贈与できる。第二に、生涯100万ドルまで非課税で贈与できる。これは年間控除額に加えて適用されるが、贈与税の生涯控除枠を利用すると、その金額分が統一非課税枠から除かれることになる。

3) 遺産税対策を考えるべき人とは？

米国では配偶者を持つ人は、全ての資産を配偶者に残すケースも多い。配偶者控除に上限がないことから、遺産税を課されずに相続できるためである。また公益団体への寄付は、遺産税対象額から控除される。しかし、子・孫や第三者への資産移転は課税対象になることから、米国では一般に、保有する純資産が100万ドルを超える場合は、エステートプランニングで遺産税を考慮することが有用と考えられている。夫婦合計の純資産が1000万ドルを超える場合は、エステートプランニングでより高度なスキームを利用する価値が高まると考えられている。さらに、純資産額が1500万ドルを超えると、資産運用戦略の中に相続対策も含める必要が生じると考えられている。

3. トラストの活用

1) トラストが活用される背景

エステートプランニングではトラスト（信託）が活用されることが多い。その理由として、主に次の三点が挙げられる。第一に、トラストを設定しておけば、本人が生きている間は自分の財産を全て自分の手で管理することができ、他界した後は資産管理人がトラストの信託条項に沿って財産を管理し、相続人に対して本人が望んでいた通りの内容やタイミングで財産を譲渡することができる。これに対し、単純な遺言書だけでは必ずしも本人の希望通りに財産が分配されるとは限らない。例えば、財産全てを配偶者に残すと記された遺言状しかない場合、配偶者の再婚相手とその連れ子に遺産が移り、本人の実の子は遺産が全くもらえないという事態も起こりえる。また中小企業オーナーの場合には、事業の所有権を誰に譲るのか、新しいオーナーの下で事業を継続させるにはどうしたらよいのか等、他界後に本人の遺志を実現させるためには周到な準備が必要となる。このような場合にもトラストが活用されることが多い。

第二に、生前に財産をトラストへ移しておけばプロバートを経る必要がなくなるため、費用と時間を節約できる上、プライバシーを守ることもできる。

第三に、財産をトラストへ移すことによって、課税対象財産を減らし遺産税を減らすこともできる。またトラストを通じて子・孫を受益者とすることで、ファミリー全体の所得税や遺産税・贈与税を軽減できる場合もある。

このようにトラストは、資産移転に関する様々な目的を達成する上で有用なツール

と考えられている。なおトラストを設定するデメリットとしては、遺言書作成に比べて時間と費用が多くかかることが挙げられる。

2) トラストとは

次に、米国のトラストとはどのようなものか簡単に紹介する。トラストは settlor (委託者)、trustee (受託者)、beneficiary (受益者) の 3 者で構成され、委託者が信託行為によって受託者に財産を移転し、受託者は信託条項に従って受益者のためにその財産の管理を行うことである。委託者はトラストに関するあらゆることを決められる。例えば、どの財産をトラストへ移すのか、自分が生きている間に財産をどうするのか、他界後の受託者を誰にするのか、誰にどのように財産を残すのか等である。

トラストを設定すると、委託者の個人名義で所有していた財産をトラスト受託者名義に変更するため、トラスト受託者が財産の法的な所有権を持つことになる。トラスト委託者は多くの場合、自分が生きている間は財産管理を自分で行うために自らを受託者に指名し、他界後は後継として予め指名しておいた人物を新しい受託者にする。トラスト受託者は、トラスト財産の使途や管理についてトラストの信託条項通りに実行することが義務付けられている。

トラスト受益者は、トラストを通じて財産を受取る人である。トラストの信託条項には受益者へ財産をいつどのように分配するのか指示があるので、トラスト受託者が信託条項に従って財産を受益者へ分配する。信託条項には、受益者が条件を満たしたら財産を受取ることができるとする条項や、逆に条件に反したら財産を受取れないとする禁止条項を盛り込むこともできる。また受益者は、受益者の指名権を持つ人によって変更される場合もある³。

3) トラストの種類

米国には目的や用途が異なるトラストが数多くあるが、大きく分類すると、設定後に撤回・変更できるものと、できないものがある。前者は撤回可能信託 (Revocable Trust: RT)、後者は撤回不能信託 (Irrevocable Trust: IT)と称される。撤回不能信託の場合、財産をトラストに移した後ではその財産は自らの管理下から離れ、トラストを撤回・変更できなくなるため、設定の際は本人の希望を反映するよう、トラストの信託証書を慎重に作成する必要がある。利点としては、本人が他界した時に、本人財産と見なされないために遺産税の課税対象とはならないことである。また、債権者から財産を隔離することもできる。これに対し撤回可能信託は、設定後も内容を変更できる代わりに、本人が他界した時には本人財産と見なされ遺産税の課税対象となる。そのため、財産を移転する際の節税目的で撤回不能信託が利用されることも多い。なお、米国では州ごとに法律が異なるため、トラストへの課税や存続可能期間も州ごとに異なっている。

³ 指名権には受益者を変更する自由度に制限があるものとなないものの二種類がある。

4. 生命保険の活用

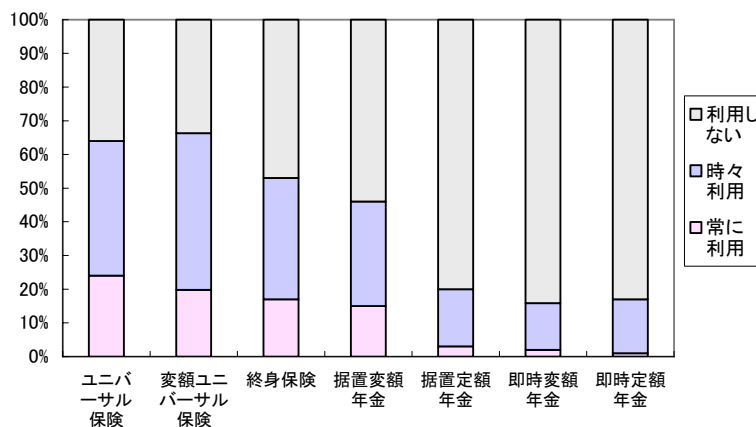
1) 有用なツールとなる生命保険

エステートプランニングでは生命保険⁴もよく活用されている。セラーリ社の調査によると、資産移転に関するアドバイザーは、生命保険を他の金融商品に比べてよく利用しており、エステートプランニング全体の重要な要素となっているという（図表5）。現状では生命保険は税制面でのメリットも多く、運用益への課税が繰り延べられ保険金の受取も非課税であることから、相続人が流動性を確保するためにも広く利用されている。ただし、他界した本人が保険契約保有者である場合は、保険金は本人の遺産に含まれるために、遺産税の課税対象となりうる。このような事態を避けるため、本人が存命中に撤回不能信託を通じて保険を契約することで、保険金を遺産税の課税対象外にして、相続人に残す財産を最大化することが多い。このスキームについてはⅢ章や補論で後述する。

2) 生命保険の種類

エステートプランニングで用いられる生命保険には、複数の種類がある。定期生命保険は一般に、比較的低コストであり人気が高いが、保障期間がせいぜい20年であるため、特定期間の所得保障手段として優れている。エステートプランニングにはむしろ、終身で保障される生命保険の方が適すると考えられている。セラーリ社の調査によると、資産移転のためによく用いられる生命保険商品は、ユニバーサル保険や変額ユニバーサル保険、通常の終身生命保険である（図表5）。また同調査によると、生命保険をトラストと併せて活用するスキームについても、資産移転に関するアドバイザーのうち4割が「常に利用」しており、「時々利用」する人も含めると利用する人は9割に達する（図表6）。そして「常に利用」する人の割合は、近年一層増加している。

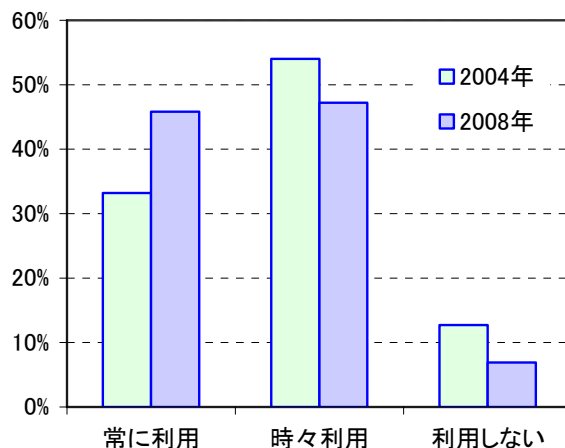
図表5 アドバイザーによる生命保険の利用度合い



(出所) Cerulli Associates 資料より野村資本市場研究所作成

⁴ 米国の生命保険市場については宮本佐知子「米国個人生命保険市場の現状と今後」野村資本市場研究所『資本市場クォーターリー』2009年春号参照。

図表 6 アドバイザーによる生命保険信託の利用度合い



(出所) Cerulli Associates 資料より野村資本市場研究所作成

3) 保険会社との契約

エステートプランニングで生命保険を利用するにあたっては、生命保険の種類だけではなく生命保険会社の選択も大切である。生命保険会社によって、同一人物で同じ条件でも保険金額や保険料が異なることや、現在の金融環境下では特に契約先の保険会社が将来存続できなくなるリスクも高まっているからである。エステートプランニングに携わるコンサルタントによると、高額な死亡保障契約の時は保険会社の格付けも必ず考慮するという。

契約にあたっては、保険金額が本人のエステートプランニングの目的に合っているのかも考える必要がある。富裕層になると保険金も高額となる場合が多く、インタビューによると1億ドルに達するケースもあるという。

III エステートプランニングのスキーム事例

1. 米国富裕層に活用されるエステートプランニングのスキーム事例

それでは、資産を次世代へ移転するためにどのようなスキームが用いられているのだろうか。米国では、エステートプランニングで活用されるスキームは、顧客の目的やニーズによって実に様々な種類がある。その中でも特に米国富裕層やビジネスオーナーに利用されているスキームの代表的な事例について概要やメリット、利用者例をまとめたものが図表7である。詳しくは補論にて後述する。

図表 7 米国富裕層に活用されるエステートプランニングのスキーム事例

	概要	メリット	利用者例
撤回不能生命保険信託 (ILIT)	<ul style="list-style-type: none"> 遺産税の課税対象外となるトラストを通じて生命保険を購入する。 	<ul style="list-style-type: none"> 保険金に遺産税が課されない。 	<ul style="list-style-type: none"> 富裕層全般。
グラントー・リテンド・アニュイティ・トラスト (GRAT) と ILIT	<ul style="list-style-type: none"> トラストは委託者から受託した財産を年金化して委託者へ戻す。 遺産税の課税対象外となるトラストを通じて生命保険を購入する。 	<ul style="list-style-type: none"> 財産移転時に贈与税の控除がある。 信託期間終了後、財産価値が上昇していてもキャピタルゲイン税や贈与税が課されずに他のトラストへ引き渡せる。 保険金に遺産税が課されない。 	<ul style="list-style-type: none"> 上場企業オーナー。 将来の価値上昇が見込める財産を保有する富裕層。
クレジット・シェルター・トラスト (CST) と生命保険	<ul style="list-style-type: none"> トラストは収益を配偶者へ分配し、配偶者の他界後に財産を子に分配する。 二次相続で夫婦両方の遺産税非課税枠を利用。 遺産税の課税対象外となるトラストを通じて生命保険を購入する。 	<ul style="list-style-type: none"> 委託者他界後にその配偶者が定期的な収益の分配を受けることができる。 トラストから子に分配される財産や保険金に遺産税が課されない。 二次相続で遺産税非課税枠をフルに利用。 	<ul style="list-style-type: none"> 配偶者に定期的な収益分配を確保したい富裕層。 子に最大限の財産を残したい富裕層。
サバイバーシップ・アクセス・トラスト (SAT)	<ul style="list-style-type: none"> 遺産税の課税対象外となるトラストを通じて生命保険を購入し、必要時には受益者が保険積立金を利用することができる。 トラストは夫婦の他界後に財産を子に分配する。 	<ul style="list-style-type: none"> 受益者は保険積立金から引出や貸付を受けることができる。 保険金に遺産税が課されない。 	<ul style="list-style-type: none"> 受益者が保険積立金を利用する自由度を確保したい富裕層。
公益先行信託 (CLT) と ILIT	<ul style="list-style-type: none"> トラストは受託財産の収益部分を公益団体へ、残余財産は相続人に分配する。 遺産税の課税対象外となるトラストを通じて生命保険を購入する。 	<ul style="list-style-type: none"> 財産移転時に贈与税の控除がある。 残余財産には遺産税が課されない。 保険金に遺産税が課されない。 	<ul style="list-style-type: none"> 価値の下落した財産の保有者。 寄付を希望する富裕層。
公益残余権信託 (CRT) と ILIT	<ul style="list-style-type: none"> トラストは受託財産の収益部分を委託者へ、残余財産は公益団体に分配する。 遺産税の課税対象外となるトラストを通じて生命保険を購入する。 	<ul style="list-style-type: none"> 財産移転時に贈与税の控除がある。 一定の所得税控除が受けられる。 トラストが財産を売却した場合はキャピタル・ゲイン税が課されない。 保険金に遺産税が課されない。 	<ul style="list-style-type: none"> 価値の上昇した財産の保有者。 寄付を希望する富裕層。
持分売買協定 (Buy-Sell Arrangement)	<ul style="list-style-type: none"> 企業とビジネスオーナー、または、ビジネスオーナー同士で事業持分を売買する取り決めをする。 	<ul style="list-style-type: none"> 他界後の持分構成を安定化できる。 相続人は流動性の高い財産を受け取れる。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業オーナー。
インテショナルリー・ディフェクティブ・イレボカブル・グラントー・トラスト (IDIGT) と生命保険	<ul style="list-style-type: none"> 撤回可能信託と撤回不能信託の2面性を持ったトラストである。 遺産税の課税対象外となるトラストを通じて生命保険を購入する。 	<ul style="list-style-type: none"> 所得税を節税できる。 保険金に遺産税が課されない。 	<ul style="list-style-type: none"> 中小企業オーナー。 事業持分が財産の多くを占める富裕層。

(出所) 野村資本市場研究所

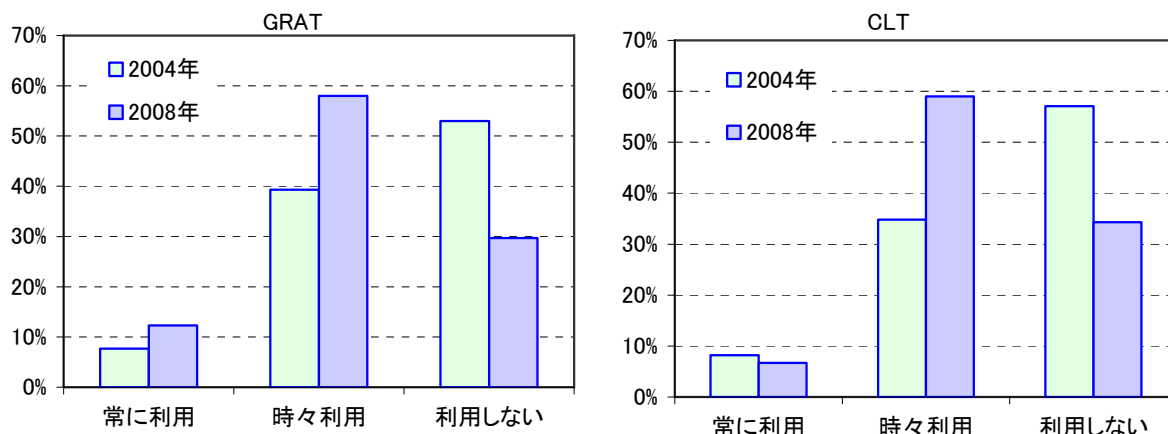
2. エステートプランニングのスキーム事例の利用度合い

このようなトラストや生命保険を活用した複雑なスキームは、保険会社や販売員のみならず、資産移転に関するアドバイザーの間でも広く利用されている。例えば、セラーリ社がアドバイザー向けに行ったアンケート調査によると、アドバイザーは生命保険トラストを筆頭に、各種トラストを活用したスキームの利用が、今後の相続対策ビジネスにおいて重要な成長機会であると考えている。

また同社調査によると、アドバイザーがこれらのスキームを利用する機会が近年増えていることもわかる。例えば、図表 8 ではアドバイザーの GRAT 利用度合いを示している。「常に利用」または「時々利用」と回答したアドバイザーの割合が 2004 年の 47% から 2008 年には 70% まで増加している。

また、同じく図表 8 にあるように CLT を「常に利用」または「時々利用」と回答したアドバイザーの割合が 2004 年の 43% から 2008 年には 66% まで増加している。逆に、「利用しない」と答えたアドバイザーの割合は 6 割近くから 34% まで下落した。この 4 年間に CLT を利用するアドバイザーが飛躍的に増加したことを示している。

図表 8 アドバイザーによる GRAT と CLT の利用度合い



(出所) Cerulli Associates 資料より野村資本市場研究所作成

IV エステートプランニングと保険会社

1. 保険会社と大口生命保険

1) 保険会社による大口生命保険の引受け

前章で紹介したように、米国富裕層に活用されるエステートプランニングのスキームでは、生命保険が利用されることが多い。ただし富裕層が利用する生命保険は、死亡保障が高額な大口保険であるため、被保険者が他界した時に保険会社が支払う金額が大きく、全ての生命保険会社が引受けられるわけではない。このような大口保険を引受ける場合、保険会社は被保険者の年齢や収入、保有資産、加入目的や健康状態に加えて様々な点を考慮して保険算定を行っている。大口保険を引受けられる保険会社には、このようなアンダーライティング業務に造詣が深い専門家が多く揃っている必要がある。またこのような保険会社は、再保険市場での調達額も大きく高額な死亡保障を引受けるキャパシティのある会社に限られる。富裕層市場で競争力を持つ保険会社へのインタビューによると、自動再保険額は 6500 万ドル、自己保有限度額が 2000 万ドルであるという。競争力がある保険会社では、大口保険のアンダーライティング業務のノウハウに長けていたり、富裕層のニーズに見合った商品を揃えていたり、ブランド力や富裕層向けマーケティングに優れていたりする。

2) 保険会社から見た大口生命保険市場

富裕層向けの大口生命保険は、通常の生命保険に比べると必要とされるノウハウが多く、時間やコストもかかる。しかし保険会社にとって大口保険市場は、魅力的な市

場でもある。理由としては、①富裕層は洗練されたファイナンシャルプランナーや弁護士等と関係を持ち、保険販売のプランニングプロセスがスムーズであること、②富裕層は一般に優良な医療を受けており、その頻度も高いこと、③富裕層は一般に教育レベルが高く、高齢になっても心身が健康で、ライフスタイルもヘルシーな人が多いこと、④保険料自体も高額なので、保険会社の経費率を改善できること、⑤富裕層は旅行する場合も安全な手段・ホテルを利用すること、などが挙げられている。

2. 保険会社による富裕層向けエステートプランニング提供方法

富裕層がエステートプランニングで生命保険やトラストを利用する場合、より大きな効果を得るために専門家のアドバイスを利用することが多い。そのようなアドバイスは、保険会社や保険販売員、富裕層向けコンサルタント、富裕層を顧客とする証券会社や銀行等を通じて提供されることが多い。中でも保険会社は、エステートプランニング分野では他業態に比べて歴史があり、また複雑なエステートプランニングでは保険を活用するスキームも多いことから、ここではインタビューを基に保険会社側での取り組みを述べる。

富裕層向けの保険販売に力を入れる保険会社では、富裕層のニーズに合わせた複雑なサービスを提供するために、アドバンスト・マーケット・グループを設けている。業務内容上、高度な専門知識が求められることから、経験豊富な弁護士や会計士、アドバンスト・マーケットを専門とするコンサルタントが中心になっている。

アドバンスト・マーケット・グループの主な業務分野は、富裕層のニーズが高い、①エステートプランニング、②ビジネスプランニング、③チャリタブルプランニングであり、これらに必要とされるコンセプトとそれを実現するための商品・スキームを提案している。

具体的には、①エステートプランニングには、遺産税を支払うための流動性を確保する仕組みや、二人以上の子供に遺産を均等に分ける仕組み、高額な保険料を支払うための資金調達手法、エステートプランニングでレバレッジを利かせて資産を残す仕組み、債権者から資産を保護する仕組み、資産配分の見直しなどが含まれる。また②のビジネスプランニングには、有利な報酬制度や事業後継プラン、主要人物の他界リスクに備える仕組みなどが含まれる。そして③のチャリタブルプランニングには、保険を活用した寄付の仕組みやトラスト利用法などが含まれる。

以下では、エステートプランニング提供の中でのアドバンスト・マーケット・グループの役割について述べる。まず、アドバンスト・マーケット・グループは、ディストリビューターと緊密にワークするよう努めている。生命保険という商品は、顧客の方から望んで購入するというよりも、トータルなコンサルティングを通じて顧客に生命保険の必要性を気づかせて販売するものであり、契約のためには健康状態や資産情報なども必要になることから、顧客との信頼関係はとりわけ重要だからである。

また、アドバンスト・マーケット・グループは、ディストリビューターから相談される顧客の具体事例に対して専門的なアドバイスを与えている。また逆に、ディストリビュー

ターが顧客の潜在的ニーズに気づけるよう、生命保険やトラストを利用したスキームを活用すべき顧客層はどのような人なのか等、富裕層向け生命保険ビジネスに関する情報をディストリビューター向けに積極的に発信している。

加えて、アドバンスト・マーケット・グループは、ディストリビューター向けにセールスツールとなるソフトやセールスキットの作成も手がける他、自らのプレゼンスを高めるために講演や専門誌への寄稿も行う。必要に応じて、富裕層のアドバイザー（弁護士や会計士）とも会議を行うこともある。また既に保険を購入した富裕層には、保険金額が適切なのか契約の見直しを提案することで新たな案件に結びつく場合もあるという⁵。

V 終わりに

米国の相続市場は今後、ベビーブーマーの高齢化と共に急速に拡大すると見込まれている。市場では生命保険会社のアドバンスト・マーケット・グループを中心に、複雑な資産移転スキームを通じて、本人が望む通りに資産を譲渡できるよう工夫が凝らされている。現在のところ保険会社に一日の長があるようだが、今後は他の金融機関も顧客のライフサイクルのニーズに対応し、資産形成ニーズやリタイアメント・インカムニーズにとどまらず、資産移転・承継ニーズまでカバーするサービスを提供することで、重要顧客との関係を世代を超えて強化する動きが予想される。そのため市場拡大と共に、資産移転・承継を目的とする新たな商品・サービスが登場する可能性も高いだろう。

日本でも相続市場は拡大している。日本の場合、高齢世帯が保有する資産が相対的に多く、固定資産も多い。そうした中で、生涯かけて築いた大切な財産を、本人の希望通りに譲りたい人に適切なタイミングで譲ることができる仕組みや、高齢者の持つ固定資産を流動化させる仕組みは、社会で広く求められていよう。これまで紹介してきたような資産移転スキームを取り入れる点では、日米の税制や信託法の違い、商品の多様性の違いなどの問題はあろう。しかし、信託や生命保険を利用した資産移転スキームやそのニーズは、わが国でも参考になるだろう。

なお信託に関しては、これまでわが国の信託は商事信託を中心に発展してきたが、2007年9月に新しい信託法が施行された。この中では、社会の高齢化進展を背景に、民事信託の分野でも家族信託の規定が整備され「遺言代用の信託」や「後継ぎ遺贈型の受益者連続信託」に関する規定が設けられた。そのため、家族の事情等にあわせた信託の有用性が高まったと考えられる。また新しい信託法では、従来公益信託に限られていた、受益者の定めのない信託（目的信託）が一般に認められることになったことから、幅広く社会的ニーズに応える仕組みとして信託の活用度が高まったと考えられる。

⁵ 生命保険の収益率を示し他金融商品と比較するケースも見られる。

【補論】米国富裕層に活用されるエステートプランニングのスキーム事例

以下に、前述したエステートプランニングの代表的なスキームを紹介する。なお、米国で活用されるスキームは IRS（内国歳入庁）のタックス・コードに課税ルールや利用上の条件などが記載されている。

1. 撤回不能生命保険信託（Irrevocable Life Insurance Trust : ILIT）

◆ 概要

トラストを通じて生命保険を購入することで、生命保険金を遺産税の課税対象から外し、遺産税を節税する事例である。米国のエステートプランニングで利用されるスキームの中でも最も活用されているものである。

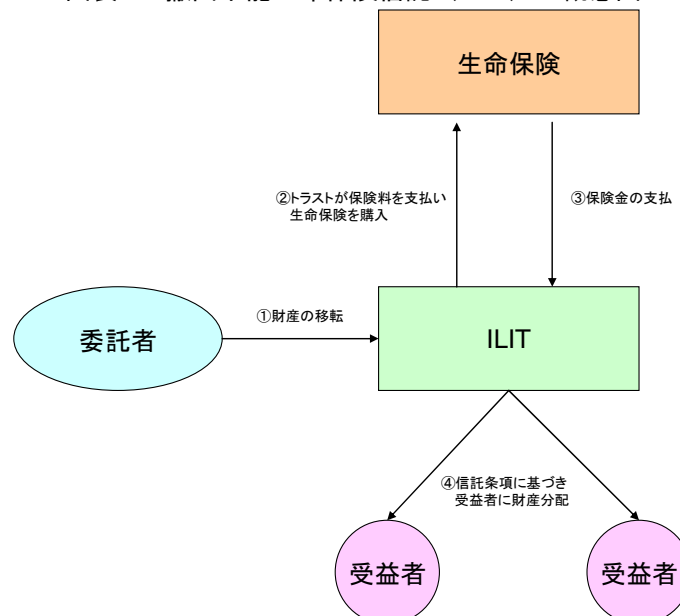
◆ 恩恵を受ける人

遺産税を節税したい人。

◆ 手順

- ① 撤回不能信託（IT）を設定して財産をトラストへ移転する。年間非課税枠を超過した場合には贈与税が課される。
- ② IT が受託した財産で保険料を支払い生命保険の購入をする。IT は撤回不能生命保険信託（ILIT）になる。
- ③ 委託者の他界後 ILIT へ保険金が支給される。ILIT は遺産税対象外となるため、保険金は非課税となる。
- ④ ILIT は信託条項に基づいて財産を受益者（相続人）へ分配する。

図表 9 撤回不能生命保険信託（ILIT）の概念図



(出所) 各種資料より野村資本市場研究所作成

2. グランター・リテインド・アニュイティ・トラスト (Grantor Retained Annuity Trust : GRAT) と ILIT

◆ 概要

トラストへ移転した財産を年金化することで、委託者は信託期間終了後にトラストの残余財産を、信託期間中に生じた評価益へのキャピタル・ゲイン税や贈与税を課されずに、新たに設定した別のトラストへ引き渡すことができる。この新しいトラストで生命保険を購入することにより遺産税対策も行う事例である。

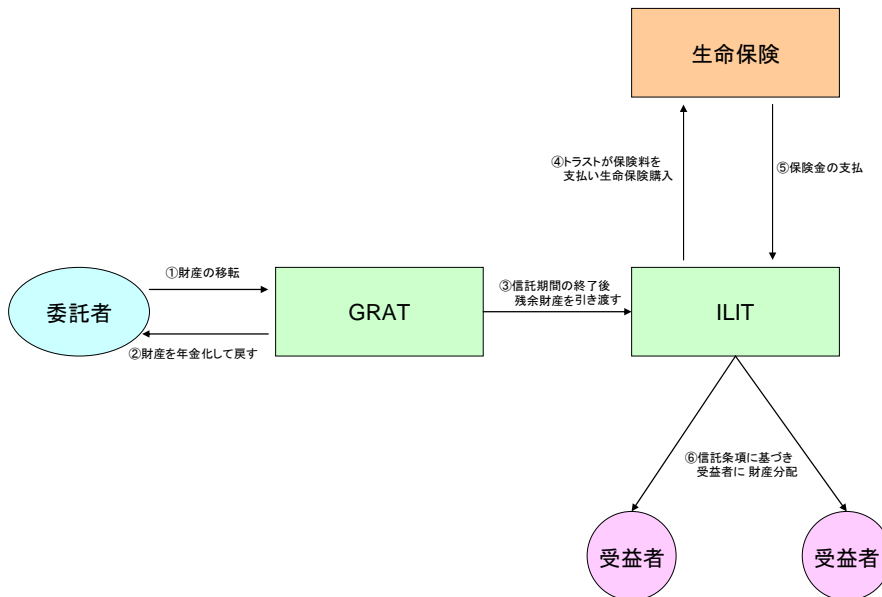
◆ 恩恵を受ける人

値上がりが見込まれる資産を保有する人、遺産税と贈与税、キャピタル・ゲイン税を節税したい人。

◆ 手順

- ① 委託者は IT (撤回不能信託) である GRAT を設定して財産をトラストへ移転する。
- ② GRAT の財産を年金化して (移転財産相当額⁶) を一定期間に分けて委託者へ戻す。
- ③ GRAT の信託期間終了後、残余財産を新しく設定した IT へ引き渡す。
- ④ IT はその財産で生命保険を購入する (ILIT となる)。
- ⑤ 委託者の他界後 ILIT へ保険金が支給される。保険金は非課税となる。
- ⑥ ILIT は信託条項に基づいて財産を受益者 (相続人) へ分配する。

図表 10 グランター・リテインド・アニュイティ・トラスト (GRAT) と ILIT の概念図



(出所) 各種資料より野村資本市場研究所作成

⁶ GRAT へ移転する財産価値の算定については連邦税法や米国租税裁判所が継続的にその適正な算定方法を示している。

例えば、3億ドルの価値がある財産を GRAT に移転し3年間かけて毎年1億ドルと金利相当額を戻すとする。移転財産相当額が全額戻る契約の場合、委託者から GRAT への贈与税は課されない。また、GRAT から委託者へ戻される金額も課税されない。

そして、信託期間終了後にトラスの残余財産価値が上昇していても、キャピタル・ゲイン税や贈与税が課されることなく別のトラスへ引き渡すことができる。GRAT はウォルマート創業者サム・ウォルトンの遺族の一人が利用したことでも有名である。

3. クレジット・シェルター・トラス (Credit Shelter Trust : CST) と生命保険

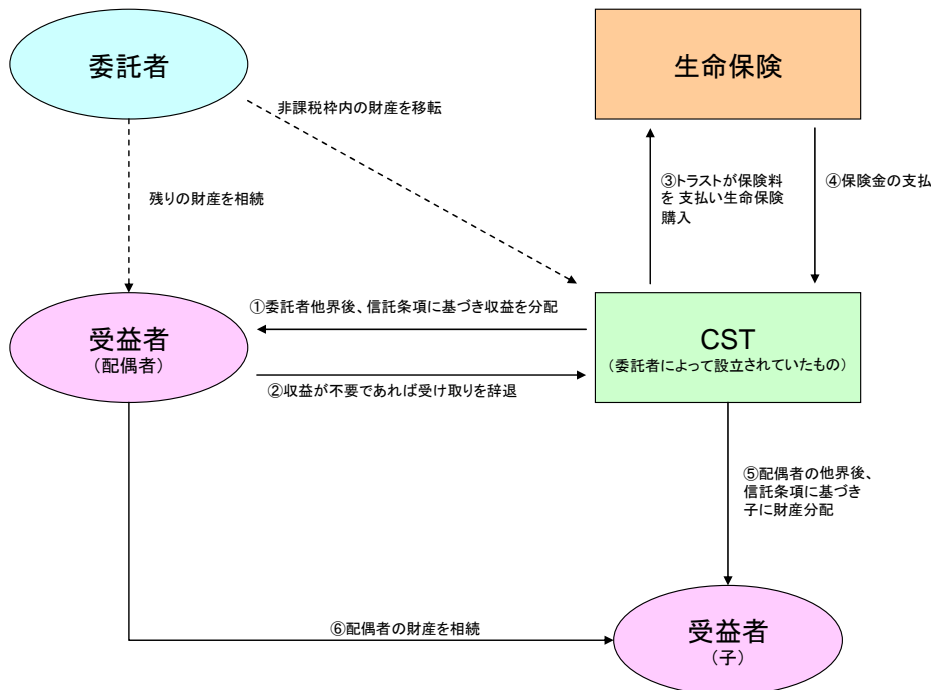
◆ 概要

夫婦が子に財産を残す際、トラスを利用することで夫婦両方の非課税枠をフルに利用する事例である。この時、トラスの収益（フロー部分）を配偶者へ生涯に亘り分配し、配偶者の他界後トラスの財産（ストック部分）を子に分配することで、残された配偶者の生活を保障しつつ子へ財産を移転する。また、配偶者がトラスの収益を必要としない場合、収益を生命保険の購入に充てることで子に最大限の財産を残すことができる。

◆ 恩恵を受ける人

残された配偶者に定期的な収益を確保したい人、子に最大限の財産を残したい人、遺産税を節税したい人。

図表 11 クレジット・シェルター・トラス (CST) と生命保険の概念図



(出所) 各種資料より野村資本市場研究所作成

◆ 手順

- ① 委託者の他界後、遺産税非課税枠内の財産を IT（撤回不能信託）である CST へ移し、信託条項に基づき CST が受益者（配偶者）へ収益を分配する。
- ② 受益者（配偶者）が CST からの収益を必要としなければ受け取りを辞退する。
- ③ CST は受益者（配偶者）が辞退した収益で生命保険を購入する。
- ④ 受益者（配偶者）の他界後、保険金が CST に支給される。保険金は非課税となる。
- ⑤ CST は信託条項に基づいて受益者（子）へ財産を分配する。
- ⑥ 他界した受益者（配偶者）の財産を子が相続する。

CST を利用しないと、夫の他界後（一時相続で）その財産が妻に移り、妻の他界後（二次相続で）その財産が子に移るので、子が利用できる非課税枠は妻の分のみである。一方 CST を利用すれば、夫の非課税枠を利用して財産を CST へ移すので、妻の他界後 CST が子に分配する財産に遺産税は課されない。非課税枠を超過した夫の財産は妻が相続するが、妻の他界時点で妻の非課税枠を利用して子に財産を残す。このように夫婦両方の遺産税非課税枠を子の相続に利用することで、子に最大の財産を残すことができる。

4. サバイバーシップ・アクセス・トラスト (Survivorship Access Trust: SAT)

◆ 概要

トラストを通じて生命保険を購入することで、保険金を遺産税の課税対象外にしつつ、委託者の存命中は生命保険積立金からの引出や貸付を受益者が利用する自由も確保する事例である。スパウザル・アクセス・トラストとも称される。

◆ 恩恵を受ける人

遺産税を節税したい人、存命中に生命保険積立金を有効に活用したい人。

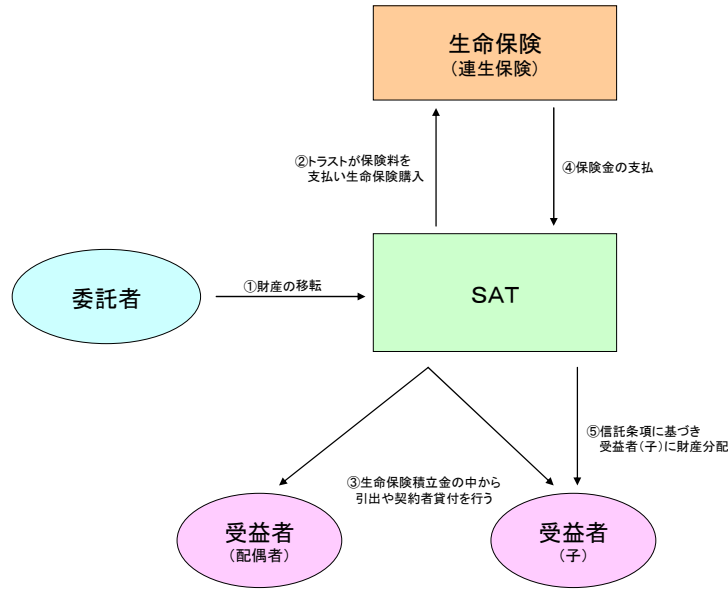
◆ 手順

- ① IT（撤回不能信託）である SAT を設定した後に、財産を SAT へ移転する。年間非課税枠を超過した場合には贈与税が課される。
- ② SAT が連生保険⁷を購入する。
- ③ 生活上必要な資金ニーズが発生した場合、SAT の受益者（配偶者または子）は生命保険積立金から税制上の上限まで非課税で契約者貸付⁸または引出を行うことができる。
- ④ 被保険契約者の他界後に SAT へ保険金が支給される（この事例では夫婦が共に他界した後に保険金が SAT へ支払われる）。保険金は非課税となる。
- ⑤ SAT は信託条項に基づいて受益者（子）に財産を分配する。

⁷ 夫婦が共に被保険者となり、夫婦のうちどちらか、または二人とも他界した場合に保険金が支払われる。

⁸ 保険期間中に一時的に資金が必要となった場合に、一定範囲内で貸付を受けられること。

図表 12 サバイバーシップ・アクセス・トラスト (SAT) の概念図



(出所) 各種資料より野村資本市場研究所作成

受益者（配偶者または子）が生命保険積立金の引出や契約者貸付を行った場合、(i)将来の保険金が減額される、(ii)59歳半より前に引出または契約者貸付を行った場合には課徴金として連邦税が課される、(iii)引出または契約者貸付により受け取った収入に所得税が課される、といった点に留意が必要である。

5. 公益先行信託 (Charitable Lead Trust : CLT) と ILIT

◆ 概要

公益団体と相続人が受益者となり、信託期間中はトラストからの収益を公益団体が受け取り、信託期間終了後はトラストの残余財産全てが相続人に分配される事例である。

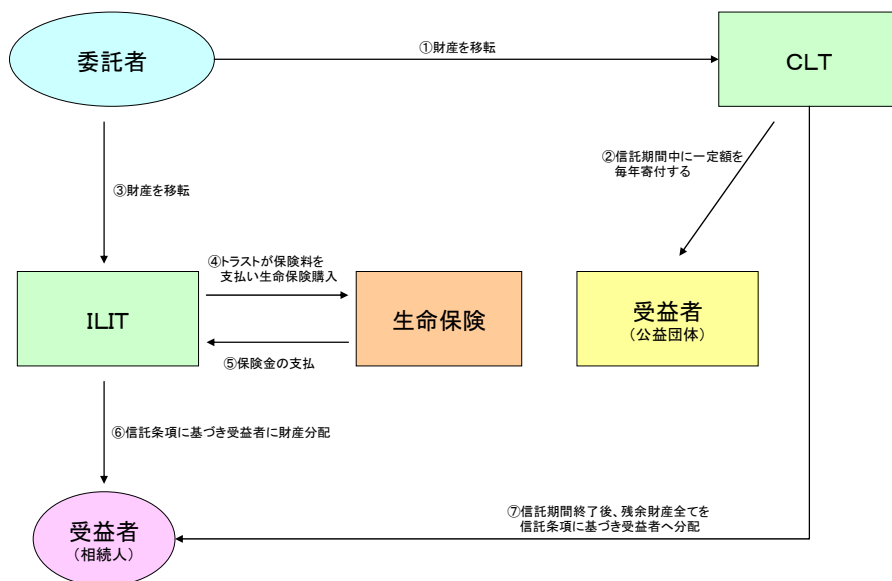
◆ 恩恵を受ける人

価値が下落した資産を保有する人、遺産税を節税したい人、寄付を受ける公益団体など。

◆ 手順

- ① 委託者は IT (撤回不能信託) である CLT に財産を移転する。
- ② CLT は信託期間中、受益者 (公益団体) へ一定額の寄付を毎年行う。
- ③ 別の IT を設定し、財産を移転する。
- ④ IT が受託した財産で保険料を支払い生命保険の購入をする (ILIT となる)。
- ⑤ 委託者の他界後 ILIT へ保険金が支給される。保険金は非課税となる。
- ⑥ ILIT は信託条項に基づいて財産を受益者 (相続人) へ分配する。
- ⑦ CLT は信託期間終了後、残余財産全てを信託条項に基づいて受益者 (相続人) へ分配する。

図表 13 公益先行信託（CLT）と ILIT の概念図



(出所) 各種資料より野村資本市場研究所作成

委託者が CLT へ財産を移転する際、贈与税は一定の控除が受けられる。CLT は IT であるため残余財産が受益者（相続人）へ分配される時は遺産税が課されない。そのため現在は価値が下がっていても将来上昇が期待される財産を持つ場合、CLT は利用価値が高い。

また、CLT の信託期間中は相続人へ財産が分配されないため、相続人への財産を確保するため別の IT を通して生命保険を購入する人が多い。

なお 2007 年末時点で米国における CLT の純資産は 181 億ドルである。

6. 公益残余権信託（Charitable Remainder Trust : CRT）⁹と ILIT

◆ 概要

公益団体と委託者が受益者となり、委託者の存命中もしくは信託期間中はトラストからの収益を委託者が受け取り、委託者の他界後または信託期間終了後は財産全てが公益団体へ寄付される事例である。相続人への財産を確保するため、委託者はトラストから受け取る収益で別のトラストを通じて生命保険を購入する人が多い。

◆ 恩恵を受ける人

価値が上昇した財産を保有する人、遺産税を節税したい人、寄付を受け取る公益団体。

◆ 手順

- ① 委託者が CRT を設定して財産を移転する。

⁹ CRT には一定額の支払を受け取るチャリタブル・リメインダー・アニュイティ・トラストと、一定割合の支払を受け取るチャリタブル・リメインダー・ユニットラストの 2 種類がある。

- ② CRT は受託した財産を売却して得た資金を、定期的に分配金のある資産などへ再投資する。この資産や収益を利用して CRT は委託者へ毎年一定額¹⁰を支払う。
- ③ 委託者は CRT から受け取った収益を IT (撤回不能信託) へ移転する。
- ④ IT は生命保険を購入し (ILIT となる)、委託者の他界後は保険金を非課税で受け取る。
- ⑤ ILIT は受け取った保険金を信託条項に基づいて受益者 (相続人) へ分配する。
- ⑥ 委託者の他界または信託期間終了後、残余財産が受益者 (公益団体) へ寄付される。

委託者が CRT へ財産を移転する際、贈与税は一定の控除が受けられる。委託者がトラストから毎年受けとる所得は、他の所得と合算され所得税が課されるが、一定の所得税控除がある。またトラストが財産を売却してもキャピタル・ゲイン税は課されない。そのため、すでに価値が上昇し含み益がある財産保有者にとって有効なスキームとなる。

CLT と CRT を比較すると、委託者が公益団体へ寄付する内容とタイミングが異なる。つまり、CLT は存命中に収益を公益団体に寄付し、他界後は相続人に財産を引き渡すのに対し、CRT は存命中に自らが収益を得、他界後は公益団体に残余財産を寄付することになる。なお、2007 年末時点で米国における CRT の純資産は 971 億ドルである。

7. 持分売買協定 (Buy-Sell Arrangement)

◆ 概要

ビジネスオーナー向けの事例であり、ビジネスオーナーと企業の間、またはビジネスオーナー同士で、事業持分の売買を取り決めるものである。オーナーが他界した時にそのオーナーの事業持分を企業もしくは他のオーナーが買い取ることを事前に取り決めておくことで、将来の企業運営の安定化を図ることができる。

◆ 恩恵を受ける人

生前に他界後の事業持分構成を安定させたいビジネスオーナー、第三者による経営参入なく企業経営を持続させたいビジネスオーナー、流動性の高い資産を相続する人など。

◆ 手順

以下では持分売買契約で一般的な、持分買取協定 (Entity Purchase Arrangement) と交差買取協定 (Cross-Purchase Arrangement) について説明する。

(1) 持分買取協定 (Entity Purchase Arrangement)

ビジネスオーナーと企業の間で交わされる、事業持分の買い取りに関する取り決めである。オーナーが他界した場合には企業がオーナーの保有する持分を買い取る取り決めを結ぶ。

企業は事業持分を買い取る資金を確保するために、オーナーに対して生命保険をか

¹⁰ 金額は移転した財産の価値と IRS の計算方式による委託者の寿命により決定する。

ける。つまり、保険契約者と保険金受取人は企業で、被保険者がオーナーになる。

オーナーが他界した場合には保険金が企業に支払われる。企業はその保険金を利用して他界したオーナーの持分を買い取る。遺族はオーナーが生前に結んだ取り決めに従い、相続した持分相当額を受け取る代わりに、持分を全て企業に売却する。

これにより企業は、遺族の一人が新たに経営に参入することや、事業持分が第三者に渡ることを予め防ぐことができる。また遺族は流動性の高い資産を受け取ることができる。

(2) 交差買取協定 (Cross-Purchase Arrangement)

複数のビジネスオーナー同士で交わされる、事業持分の買い取りに関する取り決めである。

他のオーナーが他界した場合に備えて、オーナー同士で保険契約を結ぶ。例えば 3 人のオーナー A、B、C がいるとする。このときの保険契約の数は、オーナーの人数×(オーナーの人数-1)=保険契約の数で求められるため 6 つの保険契約を結ぶ。オーナー A から見た場合、保険契約者と保険金受取人は本人、被保険者は別のオーナー B と C となる保険契約を 2 本結ぶことになる。保険料の支払いはオーナー A が行う。

被保険者であるオーナーが他界した場合には、生前の取り決めに基づいてその持分を保険契約者である他のオーナーが保険金を利用して買い取る。遺族はそのオーナーが生前に結んだ取り決めに従い、相続した持分相当額を受け取る代わりに、持分を全て他のオーナーに売却する。

これにより他のオーナーは遺族の一人が新たに経営に参入することや、事業持分が第三者に渡ることを予め防ぐことができる。また遺族は流動性の高い資産を受け取ることができる。

8. インテンショナルリー・ディフェクティブ・イレボカブル・グラントラー・トラスト (Intentionally Defective Irrevocable Grantor Trust : IDIGT) と生命保険

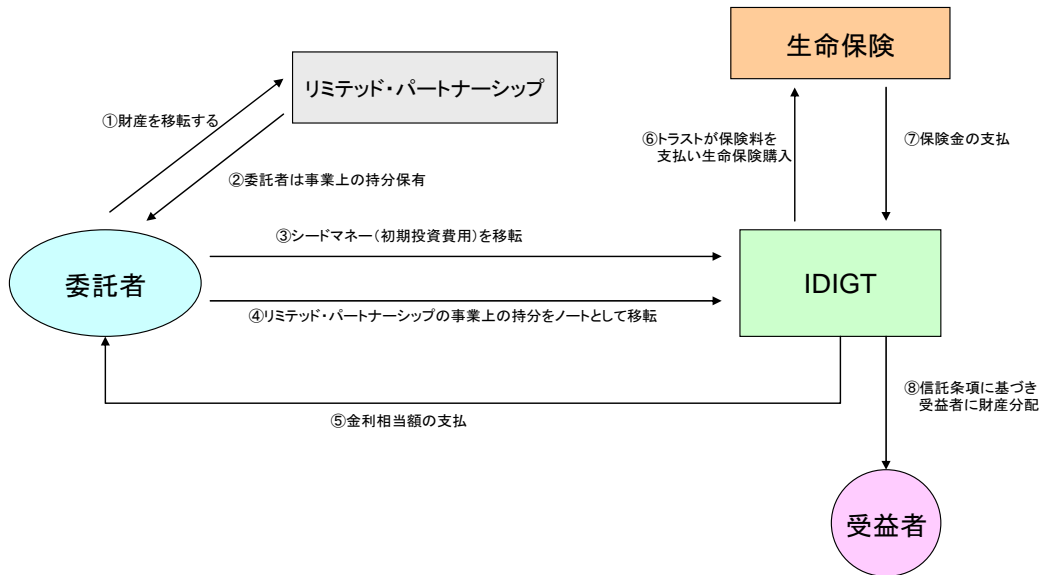
◆ 概要

遺産税の観点からは IT (撤回不能信託) と認識されるが、所得税の観点からは RT (撤回可能信託) と認められるという 2 面性を持つトラストを用いることで、遺産税だけでなく所得税も節税する事例である。通称ウルトラ・トラストとも呼ばれる。

◆ 恩恵を受ける人

遺産税と所得税を節税したい人。

図表 14 インテンショナルリー・ディフェクティブ・イレボカブル・グランター・トラスト (IDIGT) と生命保険の概念図



(出所) 各種資料より野村資本市場研究所作成

◆ 手順

- ① 委託者はリミテッド・パートナーシップ (LP)¹¹を設立して財産を移転する。
- ② 委託者はLPの事業持分全てをノート (Note)¹²で保有する。
- ③ 委託者はIT (撤回不能信託)であるIDIGTを設定して、最初にシードマネー (初期投資費用)をIDIGTに移転する。年間非課税枠を超過した場合は贈与税が課される。
- ④ 委託者はLPのノートをIDIGTへ条件付き (金利を每期支払い元本は信託期間終了後に返却する)で移転する。その際、贈与税は課されない。
- ⑤ IDIGTは保有するLPが得た所得から金利相当額を委託者へ支払う。IDIGTの所得は委託者個人の所得として申告できるため、トラストよりも低い個人税率を適用できる。
- ⑥ IDIGTは委託者への支払金利を除いた所得を使って生命保険を購入する。
- ⑦ 委託者の他界後、IDIGTは保険金を受け取る。保険金は非課税となる。
- ⑧ IDIGTは信託条項に基づいて財産を受益者 (相続人)へ分配する。

IDIGTはITであるが、信託期間内は委託者が一定の効力をトラストに行使できるよう特殊な設定をすることで、トラストの所得を委託者個人のものとして申告することが可能となる。一方、委託者の他界時はITと認識されるために、遺産税の課税対象外となる。

¹¹ リミテッド・パートナーシップとは、無限責任を負う一名以上のゼネラル・パートナーと、有限責任を負う一名以上のリミテッド・パートナーで構成されるビジネス目的を持った組織のことである。

¹² 一定の金額を支払うことを委託または約束した有価証券、約束手形などを指す。