

生命保険の種類あれこれ

この時期、年末調整、確定申告と続き、多くの方が生命保険料の控除証明書を見て、「人に勧められて入ったけど、この保険ってどんな保険なの？」とよく耳にします。実際、マイホームを購入するのと同じくらい大きな買い物の生命保険ですが、たくさんの種類があり、また専門用語が多く出てくるため、よく分からないまま契約してしまうケースが多いようです。



～生命保険は大別すると3つのタイプ～

全ての生命保険は、大きく分けて下記の3つのタイプに分けることができます。保険会社ではこの3つのタイプをベースとして様々な「特約」を組み合わせさせて販売しています。

【定期保険】

定期保険は、5年、10年、20年、または保険年齢で60歳、65歳までというように、契約した一定の保険期間（保険料払込期間）内に被保険者が死亡したり、高度障害状態になった場合に、保険金が支払われる生命保険です。定期保険は、満期保険金がなく、安い保険料で大きな死亡保険金が保障される、いわゆる掛け捨て型の保険になります。しかし、定期保険の中には、長期定期保険（満期が100歳までなど保険期間が長い定期保険）や、時間の経過とともに保険金が増加していく逓増定期保険などもあり、これらは途中で解約すると解約返戻金がありますが、満期に近づくに連れて解約返戻金は少なくなり、満期を迎えると解約返戻金は0円になります。解約返戻金が生じる長期定期保険や逓増定期保険は、経営者や役員・従業員向けの保険として、節税・死亡退職金や弔慰金の確保・事業承継などに活用されています。

【養老保険】

養老保険は、保険期間（保険料払込期間）は一定で、定期保険の保険金額と同額の満期保険金がセットになった生命保険です。保険金が1,000万円とすると、保険期間内に死亡したら死亡保険金1,000万円が支払われ、死亡せずに満期を迎えても満期保険金1,000万円を受け取れるといった貯蓄性の高い保険です。しかし、養老保険は定期保険や終身保険に比べて、貯蓄性が高い分、保険料は高くなります。

【終身保険】

終身保険は、文字通り一生涯死亡保障が継続され

る生命保険です。被保険者がいつ死亡しても保険金を受け取ることができるので、相続時などで指定した人に確実にお金を渡したい場合に最適な保険です。貯蓄性が高く、契約の途中で保障がなくなったら、解約すれば積立部分が解約返戻金として支払われます。終身保険の保険料は養老保険より安いです。定期保険よりも高額になります。

～保険料の課税について～

【定期保険】

法人が、役員・従業員を被保険者とし、法人自身を保険金受取人として契約した定期保険については、保険料を全額損金扱いできます。しかし、長期平準定期保険と逓増定期保険については、損金算入が制限され、国税庁が定める要件に該当する場合は、保険期間の開始の時から当該保険期間の60%に相当する期間、保険料の一部を「前払保険料」として資産計上する必要があります。なお、受取人が法人ではなく、役員・従業員の遺族とした保険契約の場合、保険料は損金扱いになりますが、役員・従業員の給与扱いとなってしまう、役員・従業員から見れば、その保険料は所得税の課税対象になります。しかし、被保険者を特定役員・特定従業員ではなく、全役員・全従業員を対象として加入した場合は、福利厚生費として損金処理が認められます。

【養老保険】

養老保険は、死亡保険金・生存保険金ともに、法人自身が受取人となる保険契約のときは、保険料は全額資産計上する必要がありますが、「生存保険金の受取人は法人、死亡保険金の受取人は役員・従業員の遺族」としたときは、保険料の2分の1を損金に繰り入れることができます。しかし、この場合は「全従業員を対象として普遍的に加入する」という条件が付きます。



【終身保険】

終身保険は、法人自身を保険金受取人にする、保険料は全額資産計上する必要があります。保険金受取人を役員・従業員の遺族にする場合は、保険料は役員給与・給与として計上されます。

以上主な生命保険の主契約の種類とその保険料の課税関係について述べました。この機会に加入している保険について見直してみたいでしょうか。

（文責：小田原事業部 田中 匡哲）

マイカー通勤の特例廃止

通勤手当には、その交通手段や距離に応じて一定の非課税限度額が設けられていますが、平成 24 年 1 月 1 日より、**マイカー通勤者等の通勤手当に係る非課税限度額が縮小**されました。

電車やバスなどの交通機関を利用して通勤している場合の通勤手当は、その 1 ヶ月の通勤定期券代（最も経済的かつ合理的な経路および方法を利用）が月額 10 万円を限度に非課税となっています。一方、自転車やマイカー等で通勤している場合は、右表の通りその片道の通勤距離に応じて 1 ヶ月あたりの非課税限度額が定められています。改正前は、マイカー等での通勤距離が片道 15km 以上の通勤者に関して、電車やバス等を利用したときに負担することとなるべき運賃相当額が右表の距離比例額を超える場合、その金額を非課税限度額とする特例がありましたが、平成 23 年度の税制改正で廃止されました。

この改正により影響があるのは、**片道 15km 以上のマイカー通勤者等に対する通勤手当**です。下記の例を参考に、新たに課税対象者がいないか確認してみたいかがでしょうか。

例) 通勤距離片道 30km、距離比例額 16,100 円、運賃相当額 18,000 円、通勤手当の額 20,000 円 の場合
 《改正前》

通勤手当 20,000 円	2,000 円が課税対象
運賃相当額 18,000 円	
距離比例額 16,100 円	
運賃相当額まで非課税	

《改正後》

通勤手当 20,000 円	3,900 円が課税対象
運賃相当額 18,000 円	
距離比例額 16,100 円	距離比例額まで非課税

(文責：小田原事業部 坂井 絵美)

子供用品の買い物

私事です。昨年 9 月に長男が生まれました。休日は妻が子供の面倒をみて、私がお店に子供用品を買いに行きます。子供用品のお店は多く、その広い店舗の中からメモ等を見ながら商品を探して買うことは私にとっては大変なことです。私は店員さんにメモを渡し、店員さんに商品を探してもらいながら商品を購入しています。自分ひとりで必要な商品を探すとすると店中を歩き回らないといけなような売り場になっており、半日掛かりの買い物になってしまいます。お店としては商品をできるだけゆっくり見てほしいという意図があるのですが、買い物が苦手な私には迷惑な話です。

一般的な売り場レイアウトの基本の一つに「利益が取れるレイアウトは衝動買い志向の強い商品から買い物をスタートさせること」があるようです。衝動買いからスタートするとお客様の心理がフレーミング(枠組み)され、その後の買い物でも衝動買いに違和感を覚えなくなる効果があるようです。これをフレーミング(枠組み)効果といいます。アメリカの大手薬局チェーンでは「衝動買いに始まり衝動買いに終わる」という原則があるようです。売り場レイアウトを徹底しており、商品の 60% を衝動買いで購入されるように仕組んでいるとのこと。これに対し目的買いはというと他店と価格を比べる傾向があり、また必要なものを計画通り購入するので衝動買いに比べ利益があまり取れません。お店にとってでも衝動買いをいかに増やすかが利益をもたらすコツとなります。



そこで私の子供用品の購入方法を振り返ると、知らないうちに衝動買いを排除した購入方法であることがわかります。確かにお店の売り場レイアウトは工夫されており、レジ前におもちゃ売り場があり、思わず買ってしまうようなレイアウトになっていると思います。しかし私にはおもちゃが見えていません。お店としては早く家に帰りたいお父さんにどうやって買わせるかがポイントとなりそうです。

(文責：関内事業部 大庭 淳)