

損保トピックス

弁護士費用特約の補償範囲拡大 アクサ損保 保険料同水準で

アクサ損保は、弁護士費用等補償特約(旧特約名「弁護士費用等担保特約」)の補償範囲を拡大する。保険料は同水準のまま、従来の自動車事故だけでなく、偶然な事故により被害を被った場合でも補償の対象となる。また、相手との交渉や訴訟で必要となる弁護士費用(「損害賠償請求時の弁護士費用保険金」)のほか、弁護士へ法律相談を行った場合の法律相談費用(「法律相談費用保険金」)も補償する(自動車保険の保険始期日が4月1日以降の契約から付帯可能)。

同特約は、偶然な被害事故で死傷した場合、または自己所有の財物に損害を被った場合に、同社の同意を得て損害賠償請求を弁護士へ委託した際に生じる費用を支払う。記名被保険者、その配偶者、これらの同居の親族もしくは別居の未婚の子、または契約の自動車に搭乗中の人が補償の対象となる。

支払いの対象となる費用は、①弁護士費用(弁護士報酬、訴訟費用、仲裁・和解・調停に要した費用)、②法律相談費用で、支払保険金額は、弁護士費用が1回の事故につき、被保険者1名あたり300万円が限度。法律相談費用は、1回の事故につき、被保険者1名あたり10万円が限度となる。なお、この特約は車に搭乗中だけでなく自動車やバイクによる被害事故であれば適用される。

年金受給権の契約は、極端に考えると、契約者・子(保険料負担者・父)、年金受取人・子でも良いはずである。後で、変更する必要がない。

しかし、現金贈与との違いが分からない。例えば、父から子に現金を贈与する。子はその現金で年金保険に加入したとする。当然、契約形態は契約者・子、被保険者・子、年金受取人・子となる。この贈与の課税は当然、年金受給権の贈与ではなくて現金の贈与である。

次に、今日、契約者・父、年金受取人・父で年金保険契約に加入し、明日、年金受取人の子に変更する。翌日変更である。なぜ、こういう契約変更になるかと言うと、保険料口座振替の関係で契約者が父でなければならぬというのである。

この場合に、当初から保険料を贈与すると計画していた、と邪推されないかと考える。本日は現金贈与で課税したい、そんな思いが

不当に減少になっていないかという疑問



井上 得四郎

相続税の調査官は、一人ひとりの職人気質の方が多く、私ならリスクを避けるべく、3月末までに契約、来年早々契約者変更する、年をまたぐ考え方である。なぜなら、贈与税は暦年課税(1年の合計金額に課税)であるから2年にまたがる考え方はないからである。

相続税法64条には「同族会社等の行為計算否認」の規定がある。「……相続税又は贈与税の負担を不当に減少させる結果となると認められるものがあるときは、税務署長は、相続税又は贈与税についての更正又は決定に際し、その行為又は計算にかかわらず、その認めるところにより、課税価格を計算することができ

相続税法24条改正(4)

この規定は、他の税法にも存在する。結果として不当に減少になっていないかという疑問である。契約者変更プランもそうであるが、契約者を変更するということは神経を使う。

しかし、毎月1500万円のお小遣いをお母様からもらっているご子の国の兄弟、年金受給権で母から贈与なら最高だと思いませんか? できたら、贈与税の申告は「精算課税を選択して税率20%で、相続時合算されるが、年金受給権の評価で済んでしまうのであるから、どなたか、売りに行かれたらいいかでしょう。兄弟そろって売れば、史上最高の年金保険の契約が取れます! (税理士)

規定がある。「……相続税又は贈与税の負担を不当に減少させる結果となると認められるものがあるときは、税務署長は、相続税又は贈与税についての更正又は決定に際し、その行為又は計算にかかわらず、その認めるところにより、課税価格を計算することができ

この規定は、他の税法にも存在する。結果として不当に減少になっていないかという疑問である。契約者変更プランもそうであるが、契約者を変更するということは神経を使う。

しかし、毎月1500万円のお小遣いをお母様からもらっているご子の国の兄弟、年金受給権で母から贈与なら最高だと思いませんか? できたら、贈与税の申告は「精算課税を選択して税率20%で、相続時合算されるが、年金受給権の評価で済んでしまうのであるから、どなたか、売りに行かれたらいいかでしょう。兄弟そろって売れば、史上最高の年金保険の契約が取れます! (税理士)

全営業社員へ新機能付加ツール 「音声認証」で業務効率化を推進

AI G エンジン生命は、社内システムへログイン、営業社員向け営業支援ツールとして昨年導入している iPhone 3GS に、声紋認証機能を用いた「音声認証」機能を実装し、12月までに全営業社員へ導入する。今回導入した新機能は、昨年5月に同社コールセンターに導入した自動音声認識システムの開発元である、みずほ情報総研(株)とアドバンスト・メディアの協力により開発した。

従来システムでは、総研(株)とアドバンスト・メディアの協力により開発した。

従来システムでは、総研(株)とアドバンスト・メディアの協力により開発した。

代理店経営セミナー開く 中崎章夫、千田琢哉氏が講演

大同生命は2月3日、東京・汐留本社ビルで代理店経営セミナー「保険代理店の発展に願いを込めて」を開催した。

大同生命は2月3日、東京・汐留本社ビルで代理店経営セミナー「保険代理店の発展に願いを込めて」を開催した。

大同生命は2月3日、東京・汐留本社ビルで代理店経営セミナー「保険代理店の発展に願いを込めて」を開催した。



冒頭挨拶する馬場常務

代理店の発展に願いを込めて、と題して講演、この中で「経営理念という核を中心として視野を広く持ち、多くのことを気づくことが大切。シンプレ化が進む時代でも、誠実さが求められる」と話した。

住友生命が新発売 記念キャンペーン



住友生命では2月23日から、主力商品「ライフ」を記念して、9月22日まで、オリジナルグッズなどをプレゼントする「広がる未来へ」のキャンペーンを実施している。

このキャンペーンでは、メンバーシップラーゴギフト(210名)、

引き継ぎ行われたパネルディスカッションでは、両講師が代理店経営者の質問に答える形で進み、代理店の生命保険ビジネスに関する実例紹介として、9月22日まで、オリジナルグッズなどをプレゼントする「広がる未来へ」のキャンペーンを実施している。

このキャンペーンでは、メンバーシップラーゴギフト(210名)、

ウェブサイトと有人店舗で保険代理業務をセブン銀行から、生損保5社の保険代理店として、同行の「みんなのマネーサイト」で医療保険等の取扱いは開始した。

今回同行が提携したのは、ライフネット生命の生保1社と、損保ジャパコ、アクサ損保、チューリッヒ保険の損保3社。生命保険は医療保険と定期保険を取り扱う。ウェブサイトで、取扱商品の紹介および見積もり・申込み・資料請求の取次ぎを行うとともに、2月下旬からは首都圏のイトーヨーカドー内6か所に開設している有人店舗「みんなの銀行窓口」で火災保険の取扱いは、オンラインシニアラស់と共同で開始。

ワゴンに「介護保障終身保険特約(10)」を付けた「ライフワゴン」の新発売を記念して、9月22日まで、オリジナルグッズなどをプレゼントする「広がる未来へ」のキャンペーンを実施している。

このキャンペーンでは、メンバーシップラーゴギフト(210名)、

ハイチ地震の被災者支援

アクサグループが各国で募金活動。アクサグループは、さきごろ発生したハイチ大地震の被災者を支援するため、世界各国のグループ社員から寄せられた60万ユーロの募金と同グループによるマッチングファンドをラស់した。総額1億2120万ユーロ(約1億4820万円)を各国の赤十字社に寄付する。日本においてはアクサ生命は、はじめグループ各社社員から42万8699円の募金があった。