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でなくても自動車やバイクによる被害事故であれば適用される。

直言

FPと生保セールス

井上 得四郎

第552回

不当に減少になっていないかという疑問

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、年金受取人を子に変更する。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ないそうなのである。

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。本当は現金贈与で課税したい、そんな思いが見えるのである。

では、こういった契約形態の場合には、いつ変更すれば安全か、悩ましいところである。しかし、経過措置を考えると、保険料負担者と年金受取人の確定以外、贈与の時期など問題にしていないようにもみえる。しかし、税務署は本当に、これに関わる贈与の申告、甘いのだろうか？

相続税の調査官は、一人ひとり、職人気質の方が多い。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る」

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どこかの国の兄弟、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かがでしょう。兄弟そろって売れれば、史上最高の年金保険の契約が取れますぜ！　（税理士）

相続税法24条改正（4）

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

AIGエジソン生命

AIGエジソン生命は、営業社員向け営業支援ツールとして昨年から導入しているiPhone3GSに、声紋認証を用いた「音声認証」機能を日本初搭載し、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㈱と㈱アドバンスト・メディアの協力により開発した。

従来のシステムでは、社内システムへログインする際には、ユーザーID、パスワード入力で約60回のスクリーンタッチ操作を必要としていた。今回の新機能により、このタッチ操作数を約15分の1とするなど大幅に操作性を向上させ、あらゆるエンドユーザーがより迅速に社内システムと連携した業務を行えるようにする。

また今回の「音声認証」では、声紋認証だけでなく、様々な認証・セキュリティーを組み合わせており、万が一、録音音声などで他人が本人になりすました不正アクセスがあっても、その誤認の可能性を「100億回アクセスで3回以下」（複数回連続して誤まったアクセスがあると認証処理を停止するため、本人以外を認証する可能性は事実上0%）というレベルにするなど、高いセキュリティー性を確保している。

さらに、音声認識の活用により、社内電子メールでの宛先・件名・本文などの入力をスクリーンタッチ操作でのキーボードではなく、「声」で可能となる。また、顧客の契約内容を照会する社内システムへのアクセスも、「証券番号」「顧客氏名」等の項目を声で入力できる。音声で現在地・目的地を入力し、地図検索を行うことも可能とするなど利便性を高め、タッチパネル操作に不慣れな使用者（営業社員）でも操作の容易性を大幅に向上、業務の効率化を実現する。

なお、2月23日時点で約100台を試験導入しており、現在その効果測定を実施している。

引き続き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から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両者独自の解説が行われた。当日は延べ160名を超える参加があり、盛況のうちに終了した。

代理店経営セミナー開く

中﨑章夫、千田琢哉氏が講演

大同生命

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。

まず馬場一郎大同生命常務執行役員が挨拶し、保険ジャーナリストの中﨑章夫氏が「保険代理店の未来像」をテーマに保険業界の動向と代理店のあるべき姿について講演。「保険は人間力が問われる商売である。業界環境の変化の中で、代理店の自主独立性と顧客目線のサービスが今一度見直されるとき」と述べた。続いて千田琢哉氏（次代創造館代表）が「保険代理店に伝えたいこと」と題して講演、この中で「経営理念という核を中心に視野を広く持ち、多くのことを気づくことが大切。シンプル化が進む時代で何よりも誠実さが求められる」と話した。

冒頭挨拶する馬場常務

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「ライブワン」に「介護保障終身保険特約（10）」を加えた「ライブワンフルケア」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。ずーっと！ありがとう!!キャンペーン」を実施している。

このキャンペーンでは、メッセージフラワーギフト（210名）、デジタルカメラ・デジタルフォトフレーム・コンパクトフォトプリンターセット（35名）、バーベキューセット（105名）、さらにダブルチャンスとしてオリジナルおしゃべりピングー貯金箱（1000名）、ピングーレジャートート（1万名）を抽選でプレゼントする。同社の営業職員らが配布する専用応募用紙で申し込む。eメールアドレス記入で応募1口、家族の名前と生年月日記入で人数に応じて最大8口まで応募口数をプラスする。

なお、これを記念し、ライフネット生命主催で同社保険商品の資料請求をした人の中から、抽選で150名に野菜詰め合わせセットをプレゼントするキャンペーン等を3月31日まで実施している。

ウェブサイトと有人店舗で保険代理業務

セブン銀行

セブン銀行は2月15日から、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を開始した。

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、損保ジャパン、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。ウェブサイト上で、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を㈱ヨークインシュアランスと共同で開始。

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・6万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プラスした総額121・2万ユーロ（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じめグループ各社社員から42万8699円の募金があった。