

キーワードやトレンドを こんな会話に展開して 提案へつなげよう

ここでは、2024年のキーワードやトレンドを基にお客様とどのように会話を展開し、提案につなげていけばよいのかについて解説します。

産業能率大学 講師 木内 清章

CASE 1

相続時精算課税制度の変更をきっかけに 生前贈与についての情報提供を行う



■年

間110万円までの資金贈与をしても贈与税がかからない」という知識と理解をお持ちのお客様は多いと思います。実際に皆さんも、子どもや孫の預金口座への振込入金依頼を受けることもあるでしょう。

ケース1では、この話題をきっかけに具体的な提案に結びつけていくポイントを解説します。

この提案のポイントは、年間110万円の贈与が定期贈与（あるいは連年贈与）と認定されることへの対策です。

仮に毎年決まった期日に110万円ずつ10年間にわたって、贈与してきたとします。たしかに各年は110万円の枠内で収まっていますが、元々当事者間

では1100万円の贈与を行うつもりであり、これを10年に分割にしたに過ぎないとすれば、1100万円の金額に対する贈与税が課されると判断されることが想定されます。

もしそうではなく、たまたま毎年積み上がっていったものならば、毎年当事者間で新たな贈与契約書による意思の取り交わしがあつて然るべきでしょう。

●●● 暦年贈与の持戻期間が 3年から7年に拡大された

またもう1つのポイントは、実際に相続が発生した際の相続財産への持ち戻しです。

贈与契約書を毎年作成し続ければ、それぞれは独立した贈与が完結したものとされますが、

一定の線引きが必要であるの考えもあります。

そこで、これまでも相続発生時点より過去3年間に行われた贈与については、相続財産評価に持ち戻す（その評価額分をプラスする）とされていましたが、令和5年の税制改正によって「過去7年間」となり、2024年1月1日から施行されることとなりました（詳細はP16参照）。

このような生前贈与を行うお客様の目的は、やはり相続税の課税対象とされる財産を少なくしたいということでしょう。

その意味では、税制改正によって、相続発生前7年間まで遡って贈与が完了したことはさげずに、相続税の課税対象財産