

# 相続税対策に有利なオフショア市場の活用

FPのスキルアップに欠かせない知識の蓄積

荒川 雄一氏

(あらかわ・ゆういち)

CFP認定者。オフショアコンサルタント。1959年東京生まれ。早稲田大学卒業後、OA機器メーカー入社。第一線営業から販売促進・事業計画策定などに従事し、退社後、総合コンサルティング会社、(株)リンクスを設立。FPを会員とした「オフショアFP倶楽部」を運営。

## 税の特典を受けられる タックスヘイブン型

オフショア市場は、内外一体型やタックスヘイブン型など大きく3つに分けられます。

税金などの特典を受けられるタックスヘイブン型で有名な市場は、例えばケイマン諸島やバハマ諸島などがあげられます。これらの市場は、1960年代に設立されました。数値的に見ると、ケイマン諸島で90年の実績が1841億ドル、バハマでは同1261億ドルという規模になります。これらの市場でのメリットは、所得税、法人税などの課税がされないというのが大きな特徴です。

しかし、オフショアというと税金がまったくかからないわけではなく、相続税や印紙税、消費税などは存在します。相続税のないオフショアの国もありますが、要するにオフショア市場は、その目的によってどこの国を使えばメリットが生まれるのかが重要になるのです。

## プライバシーの保護など 多くのメリット

オフショア市場は、これまで日本であまりクローズアップされてきませんでした。その理由にメリットを多くの人に知られたくない、という点を指摘できるように思います。具体的にオフショア市場を活用することで、どのようなメリットが期待できるのでしょうか。

まず、プライバシーを完全に守ることができます。特に欧米社会では、こうした理由だけでオフショアを使うというケースが多いのが特徴です。2番目に国際分散投資があげられます。オフショアで運用しているファンドなどには、利益に対して税金がかかりません。

3番目は、節税が法的に行えるという点です。4番目はいわゆる財産の保全、相続税対策です。日本での相続税対策には限界がありますが、オフショアを利用し、法的にまったく税金を払わずにプランニングを行うことも可能です。

FPという立場で見ると、これからの時代に「オフショアというのは何ですか」とクライアントから尋ねられたとき、「あれは怖いものですからやめたほうがいいですよ」とか、「オフショアは分かりません」という返事をするのでは、せっかくのビジネスチャンスを逸してしまうことにもなりかねません。

FPは、そうした情報もオープンに提供し、クライアントのニーズを聞いていく中で、オフショアの活用がその人に本当に必要か



「オフショアの活用はビジネスチャンスになる」と強調する荒川雄一氏

どうか、コンサルティングしていかなければなりません。オフショア市場も少し考え方を変わるといろいろな利用法があります。このオフショアについての知識を未来に備えて蓄積していくことは、FPとしてのスキルアップにつながり、またクライアントを満足させることにもなるのではないのでしょうか。

### ◆ オフショア活用の目的

- ① プライバシーの保護
- ② 国際分散投資
- ③ 節税対策
- ④ 財産保全（相続対策）

### ◆ 世界のオフショア地域（タックスヘイブン型）

アジア・南太平洋地域	ヨーロッパ・地中海地域	カリブ海・大西洋地域
香港、マカオ、ナウル、ソロモン、クックアイランド、バヌアツ他	ガンジー島、ジャージー島、ルクセンブルク、スイス、マン島、ジブラルタル、キプロス島、マルタ島	ケイマン島、ターコス・カイコス諸島、バハマ、英領ヴァージン諸島、パナマ、アンティグア、バミューダ、オランダ領アンティール他