

分析レポート

国内経済金融

地域金融機関の相続対策にかかる取組みの分析

寺林 晓良

はじめに

近年、地域金融機関の間では、富裕層との取引深化という観点から、遺産相続対策が重要であるとの認識が広がっている。また、相続対策は、金融資産の地域外流出の観点からも重要である。相続に伴う金融資産は、農村部から流出し、都市部に流入する傾向が強いといわれるため、相続資産の流出防止は、特に都市部以外の地域を営業エリアとする金融機関にとって大きな課題となっている。

そこで本稿では、12年7~9月に行なった調査をもとに、地域銀行・信用金庫が実施する相続対策にかかる商品・サービスを概観し、それぞれの役割やねらいについて分析を行う。

相続対策にかかる取組み

(1)各金融機関に共通する取組み

事業承継支援

中小企業経営や個人事業主の事業承継は、富裕層の遺産相続問題そのものであるといえる。事業承継業務に注力していない地域金融機関は、皆無であるといってよい。

その推進方法は、事業承継専門部隊の配置、セミナー実施、外部機関・子会社との協力強化、将来の事業承継者を対象とした経営塾・組織の運営など、各金融機関で様々なアプローチがみられる。特に、のように後継者とのリレーション強化をはかる取組みは、事業承継後の取引継続にもつながるため、有効かと思われる。

一時払い終身保険

一時払い終身保険は、相続税対策としても活用できる保険であり、相続人が有事にすぐに流動性資金を確保できるという利点もあることから、相続相談に対して提案される商品の一つである。

これは、05年に銀行等での窓口販売が解禁されて以来、地域銀行ではほぼ例外なく取り扱われているほか、信用金庫でも取扱いが拡大している。各地域金融機関では、手数料収入の大きさから積極的に推進する傾向があり、実績も好調に推移しているとみられる。

ただし、一時払い終身保険には、窓口説明の不十分さを原因に近年苦情が多発しているなどの課題もある。適切なコンサルティングを行えば、相続人の資産把握などのメリットにつながることも期待できることもあり、相続対策に寄与する取組みとするためには、窓口対応の能力向上が不可欠であるといえよう。

(2)拡大しつつある取組み

相続セミナー・相談会の実施

弁護士や税理士、公証人、相続コンサルタントなどを講師にした相続関連のセミナー・相談会の実施も広がっており、11年1月以降では、地方銀行17行(26.6%)、第二地方銀行8行(19.0%)が実施している。

また、信託銀行の代理店や信託会社の業務提携店として遺言関連業務を扱っている場合は、それらの行員・社員らが個別相談会を実施しているケースもある。

相続関連市場は、成長余地の大きい市場である。そのため、相続関連セミナー・

相談会のように、その需要を掘り起こす
ような取組みは有効であると思われる。

遺言関連業務

遺言関連業務の詳細については、前月号の拙稿（寺林 2012）を参照願いたい。地方銀行では 41 行（64.1%）、第二地方銀行では 17 行（40.5%）、信用金庫では 41 金庫（15.1%）が、信託銀行の代理店や信託会社の業務提携店、あるいは自行取扱方式によって実施している。

遺言関連業務は、金融機関と顧客（相続人を含む）との継続的な関係性が築かれる、遺産目録作成や遺産分割協議などは顧客の資産の全体像を把握する機会ともなり、遺言者や相続人に対する他の金融コンサルティングにつなげることができるなど、相続対策にとって重要な機能を備えている。

ただし、遺言関連業務を代理店契約先・業務提携先に丸投げするだけでは、顧客の信頼がそちらに向かい、地域金融機関にとっての利益にはならない可能性もある。有効策として活用するためには、金融機関側が相続案件への対応の一策としてこれを使いこなせるだけの能力・知識を備えていることが重要だろう。

(3)一部の金融機関が実施する取組み

相続定期預金

相続定期預金は、相続資金を原資とした預け入れに対して適用金利を上乗せする定期預金であり、直接的に相続資金を獲得することを目的とした商品である。この多くは今年度中に導入されたもので、調査では、地域銀行 5 行、信用金庫 1 金庫が導入していることを確認できた。

各金融機関の商品設計は共通しているが、預入期間や適用金利が各金融機関に

よって異なっている。ほとんどの金融機関は、他金融機関での相続資金でも可能としており、預金流出の防止とともに預金流入を促進することも期待できる内容となっている。また、相続対象資産となった不動産や株式の売却によって得られた資金でも可能とする銀行もある。さらに、預入期間中に担当者が資産運用相談のために出張訪問するサービスを行っている銀行もある。

ただし、いずれの取組みも始まってから日が浅いこともあり、その有効性についてはこれからの見極めが必要である。

相続業務支援システム

相続業務を支援する遠隔相談システムを導入している地域金融機関は、6 機関確認できた。これは、相続業務の専任担当者や必要事務を本部に集中化し、各営業店に配備されたテレビ会議システムによって本部の専任担当者が顧客に対応するというシステムである。

このシステムは、対応レベルの向上による顧客満足度の向上、顧客情報や案件進展状況の集中的管理、営業店業務の効率化による営業活動時間の確保などの効果が期待できる。システムを用いて本部専任担当者が説明をする最中も、結局は営業店行員のサポートが必要であるため業務省力化につながらない、などの課題もあるようだが、相続相談の重要なチャネルとして注目できる。

エンディングノート

エンディングノートの取扱いも、地域金融機関に広がる兆候がみられる。遺言信託とは異なり、エンディングノートには法的な拘束力はないものの、遺志を示す方法の一つとして、関心が高まっている。

都市銀行では葬式費用などの資金とともにエンディングノートを預かり、有事の際に遺族に届ける信託サービスを行う事例があるほか、証券会社にもエンディングノートの販売や書き方指導などを行っている事例が出ている。

地域金融機関でここまで本格的に取扱う事例は見られないものの、自行の富裕層クラブの会員や高齢者向け資産運用セミナーの参加者などに対して、エンディングノートの無償配布を行い、遺産相続等に関する関心を高めようとする事例は散見され始めている。

エンディングノートは、法的拘束力がないがゆえに、“争族”の原因になる可能性もある等の問題点もあるが、活用方法次第では新たな相続関連の需要につながる可能性もあるだろう。

各取組みの役割・ねらいに関する分析

次に、以上の取組みに期待される役割やねらいについて質的分析を行った。その結果、以下のような要素を見出すことができた（図表1）。

（1）相続相談チャネルの整備

相続相談をスムーズにこなすためのチャネルの整備は、相続案件獲得の基本となる。また、相続は、多くの人々にとってただちに身近であるとは感じにくいトピックである。そのため、ニーズを喚起するしくみを含むこともチャネル整備にとって重要なとなる。

また、相続相談会・セミナーなども、相続関連の重要性

を訴求する重要な取組みになり得るほか、エンディングノートなどの活用も、相続への関心を引き立てるツールになりうると思われる。

また、店舗戦略としては、本部集中化を図りつつも支店での対応を図ることのできる業務支援システムの整備が効果的な取組みになりうるだろう。

（2）相続資産の把握

次に、相続人の持つ資産を把握するための取組みである。これは、資産運用相談につなげるため、そして資産分割の状況を把握するために重要である。また、相続相談は、個人の金融資産を全て開示してもらうことになるため、その金融機関に対して深い親近感を持ってもらわなければ難しい。そのため相続相談は、顧客との関係づくりそのものであり、それ自体も大きな成果であるといえる。

相続資産を把握するための取組みとしては、遺言関連業務や事業承継支援が有用である。特に遺言関連業務の自行取扱い等を行っている場合、その成果は大きい。エンディングノートの書き方指導などによる資産運用相談なども今後注目されよう。また、相続税対策としての一時払い終身保険の相談も、綿密な相談を行うことができれば、相続資産の把握につながる可能性がある。同時に相続業務支援システムなどを活用することで、資産

図表1 相続関連サービスの役割・ねらい

		(1)チャネル整備	(2)資産把握	(3)次世代対策	(4)直接獲得
各金融機関に共通する取組み	事業承継支援				
	一時払い終身保険				
拡大しつつある取組み	遺言関連業務				
	相続セミナー・相談会				
一部の金融機関が実施する取組み	相続定期預金				
	相続支援システム				
	エンディングノート				

情報のデータベース化をはかることも有効であると思われる。

(3)相続人予備軍(次世代)の囲い込み

相続対策は、次世代の囲い込み戦略そのものであり、次世代対策が結果的に「将来の相続人」の獲得につながる。また、相続に伴う地域外への資産流出をどう防止するかという問題は、営業エリア外に転居してしまった次世代との取引をどう継続するかという問題であり、これも地域金融機関にとっての次世代対策の課題そのものであるといえる。

直接関連する商品・サービスとしては、遺言執行を通じて相続人とのかかわりが生まれる遺言関連業務のほか、後継者への積極的な関与が可能である事業承継支援・後継者経営塾などが重要な相続人予備軍の囲い込みツールとして挙げられる。また、教育ローンなどの40~50歳代向け商品・サービスも、相続人世代の囲い込みツールとして活用できる可能性がある。

(4)相続資産の直接獲得

相続定期預金のように、相続資産の獲得に直接つながるような商品・サービスを検討することも重要であると思われる。

相続資産は、相続人にとっては突然手に入る資産であり、相続人には運用のノウハウがない場合もある。こうした突然手に入る資産の一時的な受け皿として、短期の相続定期預金は有效地に機能することが期待できる。

また、相続人が活用しやすい資産運用相談のチャネルを用意しておくことも、顧客との関係性の強化や他の金融商品のクロスセルなどの効果につながる可能性がある。

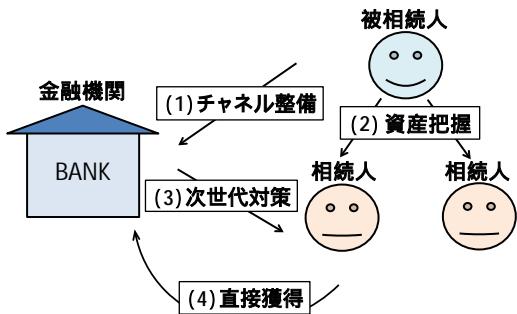
まとめと課題

以上のように、相続関連の商品・サービス導入のねらいは、(1)~(4)の要素に分けられる。このうち、(1)~(3)は中長期的な取組みであるが、(4)は直接的・短期的な効果が期待できる取組みである。また、(1)は被相続人・相続人の双方、(2)被相続人、(3)と(4)は相続人に対するアプローチである。つまり、(1)~(4)の要素をカバーすることにより、時間スケールや対象などの多面的なアプローチが可能となり、より効果的な相続対策につながり得ると思われる(図表2)。

ただし、相続関連サービスにはそれぞれ一長一短があり、各金融機関に相応なものとそうでないものもある。金融機関には、経営体力や取扱能力などを考慮しながらの効果的な選択が求められよう。

また、地域金融機関にとって、いずれの取組みも、営業エリア外に居住する相続人との取引の継続をはかる決定打になるとは言い難い。今後は、ネットバンキングなどのように、地域を超えて取引を継続するためのしくみを再編・強化することを検討する必要もあるだろう。

図表2 相続への多面的アプローチ



参考文献

- 寺林暁良(2012)「地域金融機関による遺言関連業務の取扱状況」『金融市場』10月号