みちのく銀行
営業企画部
資産運用コンサルティング室

お客さまが気付いていない問題点まで解決できるよう提案

青森県を主な営業エリアとするみちのく銀行では、営業企画部資産運用コンサルティング室が中心となり、お客さまのライフサイクルに応じたコンサルティングを行っている。本稿では、資産運用コンサルティング室が行う提案や一般行員への指導についてレポートする。

預かり資産分野における推進・企画・教育を担当

「当行は、これまで構築してきた『全員営業』体制について、平成27年4月からの第四次中期経営計画でさらに積極的に実践し、高度化していく方針を掲げています。預かり資産分野では、第三次中期経営計画で作り上げたエリア営業体制を基に、資産形成層からシニア層までそれぞれのライフサイクルに応じたコンサルティングを行っていき、『名実ともに地域Ｎｏ１銀行』を目指します」（佐藤大樹・営業企画部資産運用コンサルティング室室長）

その一環として、みちのく銀行の各エリアの支店には、高度化するお客さまの資産運用ニーズに対応できる担当者として、総勢１２５名のマネーコンサルタント（ＭＣ）を配置。預かり資産のみならず、ライフプランの各場面でお金周りの提案ができる人材として活躍している。

高度な案件に対応できるようＭＣは日々自己研さんを積んでいるが、中には相続対策など、より踏み込んだアドバイスが必要となるものもある。このとき対応を行うのが、資産運用コンサルティング室の担当者だ。

資産運用コンサルティング室とは、みちのく銀行の預かり資産分野の推進・企画・教育を担う部署であり、本部職員と地区駐在担当者に分かれている。地区駐在担当者は8名在籍しており、それぞれの担当地域で高度な案件への対応、帯同訪問による行員の指導やフォローに邁進している。本部職員もお客さまへのコンサルティングを行うが、業務の比重は、推進・企画業務ならびに行員向けの研修、お客さま向けセミナーの講師に置かれている。

お客さまへのコンサルティングや、行員への指導の際に重視しているのが「お客さまが気付いていない問題点まで解決できるような提案を行うこと」である。

具体的にはどんな提案なのか、資産運用コンサルティング室の秋野徳和上席担当役が携わった案件を見てみよう。

不動産を相続させるときは固定資産税への対処も考える

高齢化に伴い、相続に悩みを抱えるお客さまが増えてきた。相続に関する相談で最も多いのが「金融資産をどう分けたらよいか」である。保有資産額が数字で明確にわかるだけに、お客さまも真っ先に金融資産に目が行くわけだ。しかし当然ながら、金融資産だけでなく不動産なども相続時に分割や課税の対象になる。そこで、まずは全資産の把握が重要となる。

青森県のみならず東北では、古くから土地を持つことがステータスとの意識が強く、お客さまの財産一覧を作成すると、資産の大半が土地である場合が多いそうだ。土地は処分が容易ではないうえに、相続時には分けにくいため、金融資産よりも対策を講じる優先度は高い。

「土地を多く持つ方への相続アドバイスで、よく行われているのは『賃貸用不動産の建築』でしょう。しかし、相続で悩んでいるような高齢の方の場合、賃貸経営は負担が大きいため、積極的な提案は難しいことがあります。加えて、相続発生時に土地を引き継ぐ子世代が、その土地を欲しいのかなどのご意向を確認することも重要です。場合によっては処分を前提に対策を考えていくことも必要になってきます」（秋野上席担当役）

秋野上席担当役が対応したお客さま（Ａさん）も、資産の多くが土地であった。そこでＡさんに、処分する土地、保有し続ける土地の仕分けをアドバイスした結果、Ａさんが住んでいる自宅の敷地と一つの更地は保有し続けることに。ほかの遊休地は、みちのく銀行の取引先である不動産業者を紹介するなど売却のサポートを行った。売却代金は、保険加入と組み合わせた生前贈与により、Ａさんのひとり息子へ渡していき、納税資金対策と節税対策を進めていく。

残した更地は、息子の自宅を建てる土地として息子に引き継がせることを考えていた。ただ、土地を相続させることは、その後息子に固定資産税の支払い義務を負わせることにもなる。そこで秋野上席担当役は、年金が即時払いされる終身型の個人年