

「信託」のキホンと課題解決への活用法

——スムーズな資産管理等を実現するためのアドバイス



高齢社会の進展で、様々な課題解決に役立つ民事信託の活用が広まってきた。本特集では信託の基本とともに金融機関が行う信託によるお客様の課題解決支援のポイントを解説する。



といった文字が溢れる。社会面こそ経済社会の病理を映す鏡である。この傾向は死者数が昨年の131万人からピークの2039年には166万人と予想されることから、あと20年は続くことが確実である。

「家族」のことを知る 地域金融機関にチャンスあり

社会の劇的变化に対応して新たなサービスを提供する企業も多い。一人用惣菜販売、見守りサービス、終活サポート、市民後見といったこれまでにないサ

ービスの需要は高く、事業者もその開発に知恵を絞っている。この中の一つである「財産管理サービス」について、地域における中核的な担い手であるはずの地域金融機関はどうか。投資信託などの運用商品を仲介するだけで、真に顧客ニーズに応じているといえるだろうか。

従来どおりのサービス提供で生き残れるはずはなく、法律規制の中で具体的な困りごと・悩みを解決してほしいという需要をそこに期待を上回るサービスを工夫することが求められる。

信託戦国時代に考える
地域金融機関が目指すべき
お客様へのサービスのあり方

長野 聡 瓜生・糸賀法律事務所 弁護士

1. 社会の劇的变化と財産管理 ニーズの拡大

男女とも平均寿命が90歳となり70歳以上の認知症患者が全体の4分の1と言われているので、その間20年間の財産管理・身上看護は誰がするのか——これは大きな社会問題である。

一人暮らし、特に高齢女性が急増し、家族が管理・看護する世帯は限られてきている。新聞の社会面を見れば「おひとりさま」「孤独死」「老老介護」「認知症徘徊責任」「後見人による使い込み」「後継者不足」「人手不足による外国人労働者急増」

それが「法律規制のせいではない」のであれば、「困っていないお客様がいるのだから」と、金融庁などに依頼して働きかけをもらう——経営としてはそこまで考えなくてはなるまい。

営業店という現場でも、取引先・お客様の実態を把握して、経営に訴える努力が必要ではないか。地場の関係性の中で「家族」について知る地域金融機関にとって、ここに核心的なビジネスのチャンスがある。

もつとも注意すべきは、家族問題に下手に立ち入り、地元の問題を失ってしまうリスクがあることだ。チャンスとリスクは常にコインの両面であることを忘れてはならない。チャンスを含み、リスクを管理するための技術・見識・志——これがプロフェッショナルの源である。

生前・死後のニーズの 相談に乗れることが重要

2. 「生前・死後」のニーズ

では、お客様のニーズはどこにあるか。それは「生前・死後」にある。生前では①認知症等の病気になったときの身上看護と財産管理、②終末ケア医療の選択、死後では③残される家族や会社のための財産の残し方（相続や事業承継を自らの希望通りにスムーズに運べるか）といったニーズである。

ニーズへの対応策としては、①は後見（裁判所が後見人を選ぶ「法定後見」と、あらかじめ家族など信頼できる人を自分で選んでおく「任意後見」がある）、②は終末医療宣言（延命治療をどこまで求めるか、認知症になったときに妻や子に決定権を授権しておくかをあらかじめ公正証書で宣言しておく）、そして③には、遺言または家族信託契約がある。

財産管理には、承継者がいない山林・田畑から宅地・空き家、相続税など、公的関与が必要になる根深い社会問題もある