

こんな声かけで 相続に関するニーズを キャッチしよう

ここでは、親世代の相続関連ニーズを喚起するために役立つ声かけをトーク例とともに解説する。



**ご無沙汰しております
お変わりは
ございませんか**



①

▼こんなトークを展開しよう

担当者「ご無沙汰しております。お変わりはございませんか？」
お客様「ああ、病気もなく元気ですよ。最近は何となく忘れっぽくなったけどねえ」

担当者「お元氣そうで良かったです。また前のようにご預金の一覧を整理してご覧いただけますね」
お客様「ありがとうございます。満期がバラバラだからまとめておこうかな」

担当者「お元氣なままのうちにからお使い道ごとに、区別してみることが大切ですね。そういうお客様も多いんですよ」

しばらくぶりに訪問したお客様から相談ニーズを引き出すためには、どのような切り口から入っていくとよいだろうか。

まず体調を気づかうことはスマートな対応ではあるが、そこからストレートに相続問題に話を向け

ることは難しい。そこで効果的なのは、預金や預かり資産の明細を整理して報告する方法だ。
定期の期日や金額を見ながら、お客様が「これは子どもに遺したい、こちらは何かあったら取り崩して使う」と頭の中で仕分けできるように仕向けていくのである。

資産の色分けを話題にする

高齢のお客様にこちらから相続の話題を切り出すのは、ともすると失礼な印象を与えるおそれがあるため、なるべく先方から話が出てくるように工夫したい。預金の明細はそのきっかけづくりだ。

そして、他行庫の資産も含めた金融資産全体に話題が広がっていく中で「遺す、使う」という色分けができてくる。直接「相続」という単語を言葉にしなくても、その話題に入っていくのである。

お子様方は お近くにお住まい のですか

子どもと同居しているお客様は、すでに不動産の持ち分を分けているなど、相続対策に着手しているケースも多い。一方、別世帯を構えている場合は、これから相談ニーズが生じる可能性も高い。

切出しの質問は、「お子様方はお近くにお住まいのですか」であるが、続けて「そのお宅は賃貸なのですか」「先々は同居の予定はあるのですか」などと確認していくことが大切である。

マンガのようにすでに子どもがマイホームを購入しており、将来も親と同居する予定がないという場合、子世代にとっては居住予定のない実家が相続財産になる。二次相続の際には小規模宅地等の評

価減が適用されないため、財産評価が高くなり、相続税負担の心配も大きくなってくるだろう。
親世代としても、夫婦二人のうちはよいが、独りとなった後は不

動産を処分するのか、それとも最後まで住み続けるのか、ライフプランとしての観点と相続財産評価としての観点を両面から検討が必要になってくる。



②

分配方法について確認する

一方、子どもが将来同居する予定である場合は、同居をする子とそれ以外の子との間で、相続予定財産の公平な分配をどう行うかという問題が出てくる。

有効な対策としては、保険を活用した代償交付金の準備や遺言の作成などが挙げられる。遺言の場合、自筆であれば文例の紹介、公正証書であれば遺言信託の紹介などを行うことにより、次の相談ニーズがみえてくるだろう。

▼こんなトークを展開しよう

