

特集

# 子世代を交えた

## 「相続準備」提案

●親子へのアプローチ&争族の防止策

### 子世代を交えた相続準備が先々のトラブル回避に有効

2 019年7月から20年にかけて改正相続法の施行

が続き、4月には「配偶者居住権」が始まり、7月には「遺言の保管制度」が始まる。こうした法改正や、昨今の終活の話題の盛り上がり背景となり、相続への関心は高まっている。

しかし、実際に相続対策に取り組む人は少ない。「何を準備すればいいのかわからない」「相続なんて、まだまだ先の話だ」と話を棚上げにしているケースがある。

また、遺言を作成したり、特定の相続人に生前贈与をしたり

と相続対策を講じていながら、いざ相続が発生すると、トラブルが起きてしまうことは珍しくない。

こうした対策の先送りやトラブルの多くは、実は相続人となる子どもとの話し合いが不十分であることに起因する。

子世代との相続の話し合いを疎かにしていれば、対策に着手しづらいし、準備をしても親の独りよがりの内容になっており、不平等が生じて争族を招いてしまう。

つまり、子どもを交えて相続準備を進めることが、そうした

リスクを回避することにつながるのだ。

### 「話を切り出す段階から担当者がサポートを

では、どのように子世代を相続準備に巻き込んでいくのか。まずは、親世代のお客様に向けて、子どもを交えた話し合いが重要であることを訴求することだろう。

また子世代のお客様へのアプローチも重要になる。特に40〜50代のお客様は、親の年齢が70歳を超えている可能性が高く、将来の相続に関心を持っていることが多い。

ただし、親子どちらにとっても、相続は話しづらい内容には

変わらない。子世代を交えた相続準備の大切さについて金融機関のほうから話を切り出すなど、可能なサポートを伝えて、相続準備に前向きに取り組んでもらえるよう促したい。

従来のアプローチは、どうしても、自行庫と取引のある親世代のお客様が対象になることがほとんどだった。

子世代のお客様にも、相続準備の提案を広げること、その親との新規取引はもちろん、親の資産の分散が避けられる、子どもとの取引深耕につながるといったことが期待できる。

金融機関にもメリットとなる子世代を交えた相続準備の提案に積極的に取り組もう。