

特集

早めの準備を促す

相続対策ア

● 基礎から学ぶアプローチ&

ドバイス術

対応ノウハウ

対策

相続

ライフプランに合った 対策の実行をサポート

お客様に相続について関心を持ってもらえたら、自身の財産のおおよその把握を行ってほしい、誰に・何を・どの程度承継したいかを考えてもらおう。その輪郭が見えてくるにつれて、相続対策を具体的に検討する下地が整うことになる。

そうなった段階で、子どもとも話し合いの場を設けてもらうことが大切だ。親の想いを子どもに伝え、家族全体の希望を共有し、具体的な対策の検討に着手していくことが、円満な相続につながる。

ここまできたら、あとは相続対策には遺産分割対策、相

三つの相続対策を
バランス良く実行

によって自宅不動産をどうするのかを考えることにつながり、他の金融資産をどう引き継いでいくか考えるきっかけにもなるだろう。

相続税の納税資金準備、相続税の軽減対策の三つの対策があることを説明する。これらの対策は、お客様の老後のライフプランや財産状況、家族構成等を踏まえ、バランスよく立案・実行することが肝心である。

中でも、生前贈与を活用した相続税の軽減対策は、早めにスタートした方がより大きな効果を得られることが明白だ。年間の非課税枠110万円の暦年贈与を活用して財産を移転する場合も、長い期間をかけて贈与した方が相続財産をより多く減らすことできるのである。

ライフプランは、環境の変化に伴い見直しが必要なこともある。その点でも、早めに対策をスタートした方が柔軟に対応できるだろう。お客様のライフプランに寄り添った親身なアドバイスが、信頼獲得の源泉だ。

人 生100年時代と言われる中、定年を間近に控える年齢になっても「相続対策にはまだ早い」と考えるお客様は少なくないだろう。

ただ、心身ともに健康で判断能力が十分なうちに財産の棚卸を行い、早めに準備に取り掛かった方が、相続対策は大きな効果が得られる。万一、病気や判断能力の低下に直面すると、自分でできることも限られてしまう。金融機関の担当者としては、お客様に相続について早めに考えてもらうことを促したい。

この際、「相続対策はお済みですか」などとストレートに問いかけると、お客様が身構えてしまいかねない。子どもがいるお客様であれば、「将来はお子様世帯との同居をお考えですか」といったトピックでアプローチしていくとよいだろう。

子どもとの同居予定の有無