

エンディングビジネスと金融機関

スキラージャパン株式会社  
伊藤 亮太

Q：金融機関にとってエンディングビジネスはどう捉えるべきでしょうか。

A：今後、金融機関にとってもエンディングビジネスは拡大の一途をたどると考えられ、ビジネスチャンスの一つと捉えることができるともいえます。

その理由として、①将来、相続税改正が行われる可能性が高いこと、②相続トラブルが数多くみられるようになってきていること、③遺言書の作成件数が増加していること、などが挙げられます。

①は、平成23年度の税制改正大綱において相続税改正の方針が打ち出されたことによります。実際は改正されませんでした。将来においては相続税の基礎控除額の引き下げや相続税率の引き上げなどが実施される可能性があります。

財務省「相続税の課税状況の推移」を見てみると、ここ数年間、死亡者数に占める課税件数の割合は4.2%。つまり、ほとんどの方において相続税は疎遠な税制となっています。これが改正されれば、課税件数割合は大幅にアップすることが予想されるため、金融機関への相談も増加すると予想されます。

次に②について。司法統計年報によると、家庭裁判所における相談件数のうち最も多いのが「相続」についてであり、

毎年確実に増加傾向をたどり平成22年度においては約17.7万件もの相談を受けているとのこと。

しかも、調停の件数を見てみると、遺産が5,000万円以下のケースでの件数が多くなっており、相続税がかからないケースでも遺産分割でもめるケースも増えていると推測されます。

最後に③について。平成22年における公正証書遺言の作成数は8万1984件。自筆証書遺言の検認申立件数は1万4996件となっています。年間死亡者数に対する割合はそれぞれ7%弱、1%強。遺言書を作成する人は毎年確実に増加しているものの、まだまだ少ないといえます。

こうした点からも分かるように、エンディングビジネスというと、金融機関においては相続手続きといった「事後的な」ビジネスが主力であったように思えますが、今後はそれだけではなく遺言のサポートや生前贈与といった相続対策のコンサルティングなど「事前準備」を行うビジネスをどう強化していくかが重要といえるでしょう。そして、将来相続財産を受け継ぐであろう相続人との信頼関係を築いておくことも重要といえます。

今回は、エンディングビジネスのポイントについてお話ししたいと思います。