

17.9/6

終活金融

(下)

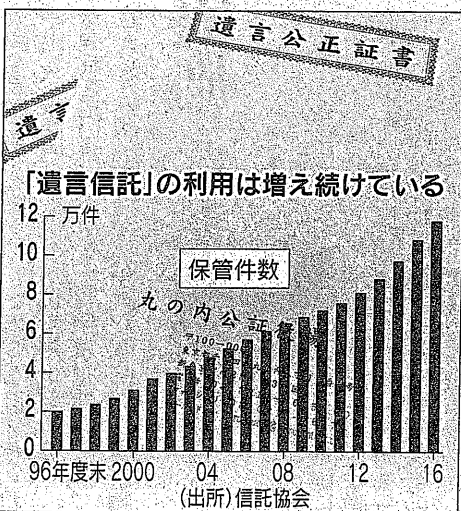
「第1条 遺言者Aは、相続開始時に有する次の財産を遺言者の妻Bに相続させる」。遺言信託を利用して故人の葬儀から1週間ほど過ぎ

たある日。すべての相続人の前で託された遺言書を読み上げるところから、信託銀行の遺言執行業務は始まる。相続が「争族」にならぬように遺言書の保管

「争族」回避 増える出番

・執行を信託銀行に託す遺言信託の利用が増えている。信託協会によると2016年度末の保管件数は前年比9%増の11万8千件。10年で2倍に増えた。大半の人は相続を何度も経験しない。法的に有効な遺言書を保管し執行まで請け負う信託銀行は頼りにされる存在だ。
三菱UFJ信託銀行リテール企画推進部の小谷亨一担当部長も幾度となく、相続人への説明に向いてきた一人だ。ただ説明中に修羅場に出くわすケースは少なくなかった。「孫の養育費を出してもらっていたのに相続額が同じなのは納得でき

遺言信託で相続円滑に



ない」。1人が不満をぶちまけると「我慢していただが私も言わせてもらえ」と收拾がつかなくなることもしばしば。「契約者が言ったとおりましてや遺言書がなければ、どのような財産を保持していたか調べると「要」と指摘する。遺言書

を書いたから執行までの平均期間は約7年。毎年、環境や心境が変わっていか確認を続ける。「独身で相続人は母だけ。将来は遺産を寄付したい」「海外の年金を小切手ではなく口座振り込みで受け取りたい」。三井住友信託銀行の店舗の一室には、終活を巡るよる相談を、無料で受けられる場所がある。相談を受けるのは「財務コンサルタント」。同行の全国の支店に約250人いる。「内容が予想できない。最初の対面は超続けてきたベテランの後藤真一さんは話す。相

談内容は相続から墓の悩みまで幅広い。1回の面談にかかる時間は約1時間半。大企業の役員から相談を受けることも多い。会社には信託銀行の法人営業の担当者がついているが「家族にまつわる悩みは別物」。誰にも話せなかった悩みを抱え込んできた相談者が、後藤さんの前で涙を流すことも珍しくない。人の死後までも預かる終活金融。せめて財産は生かしたいという利用者の思いにこたえることが、金融機関自らの商機拡大にもつながる。

奥田宏二、亀井勝司、大島有美子が担当しました。