

# 証券、相続マネー取り込む

## 大手5社 上期保険販売5割増

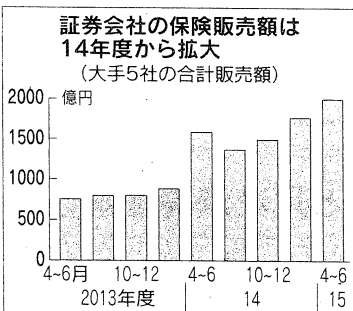
大手証券会社が個人向けの相続対策サービスに乗り出している。顧客の高齢化が進んでいるのに加え、今年から始まった相続増税で相続税を払う顧客が増えたためだ。中核商品として各社は保険販売に力を入れており、大手5社による1～6月の販売額は376.2億円と前年同期比5割増えた。相続で世代間の資金移転が進めば、将来の投資家層が広がると期待する。

## 顧客が高齢化 世代間移転促す

証券各社で保険販売額が最も多いのは野村証券で、1～6月は237.9億円と前年同期比8割増えた。SMB C日興証券は1～6月の販売額が1年で5倍の363億円に増え、みずほ証券でも6割増となった。大手銀行グループと並ぶ規模の販売ルートに育ってきたため、保険会社も証券会社との関係を重視しはじめた。マズミユーチュアラル生命保険の米田茂晴執行役員は「証券会社では1千万円以上を一括で購入する顧客も珍しくない」と指摘する。



SMB C日興証券は「終活セミナー」に力を入れる(東京都千代田区の本店)



### 相続ビジネスに対する大手証券の取り組み

野村	営業員向け研修を見直し。グループ内で研究機関や遺言信託の専門部署を設置
大和	相続コンサルタントを主要支店に設置 営業員の相続関連資格の取得を奨励
SMB C日興	資産の世代間移転に関する「終活セミナー」を全国で実施
みずほ	遺言信託などでグループ内の信託銀行を顧客に紹介
三菱モルガン	

証券会社経由の保険販売が増えている最大の理由は顧客の相続対策だ。相続税は今年から財産額から差し引ける非課税枠(基礎控除)が4割縮小し、課税対象となる個人が大幅に増えた。例えば夫が亡くなり妻と2人の子が相続した場合、相続税の課税対象となる夫の最低資産額が従来の800万円から4800万円に引き下げられた。

野村資本市場研究所の試算では、相続資産の市場規模は年間50兆円に達する。大手証券の主な顧客層は60歳代以上で、70～80歳代の顧客も珍しくない。それだけに証券各社には「親から子への資産移転が進まない」と銀行など他の金融機関に顧客を奪われてしまうという危機感が強い。

大和証券は相続対策サービスの専門家である「相続コンサルタント」を全国の主要31支店に置いた。SMB C日興は人生の終わりをどう迎えるかを考える「終活」に関するセミナーを全国の支店で年60回以上のペースで開いている。

野村は昨年12月に不動産事業部を新設。4月にはグループ内に資産承継に関する研究機関を設立し、指定できるため、遺産相続の一部も容易にしやすい利点がある。

## 信託銀は多様な商品強み

相続対策のサービスは歴史的に信託銀行が得意とする分野だ。証券会社が保険商品を使った相続ビジネスに力を入れる中、信託銀行は手続きがしやすい生前贈与にも力を入れ、多様な商品の選択肢で顧客のニーズに

えようとしている。神奈川県に住む望月俊男さん(80)は三菱UFJ信託銀行の「教育資金贈与信託」を通じ、100万円を2人の孫のたや孫に贈る結婚・子育て向けの資金が非課税になる新制度が始まった。三菱UFJ信託銀行や三井住友信託銀行では、大きな出費もないし、お金の有効活用になる」と話す。生前贈与では4月から1000万円までの子や孫に贈る結婚・子育ての資金が非課税になる新制度が始まった。三菱UFJ信託銀行や三井住友信託銀行では、大きな出費もないし、お金の有効活用になる」と話す。生前贈与では4月から1000万円までの子や孫に贈る結婚・子育ての資金が非課税になる新制度が始まった。三菱UFJ信託銀行や三井住友信託銀行では、大きな出費もないし、お金の有効活用になる」と話す。

友信託銀行では昨年から、年間110万円までの非課税枠を活用した「暦年贈与信託」も扱う。信託銀は簡潔な手続きで本人の死後に受け取る相手指定してお金を預ける「遺言代用信託」も扱う。信託協会によると、遺言代用信託の契約数は3月末までに10万件を超えた。