

相続

Souzoku tsushin

通信

2022
October

10



相続総合支援センター
いわき・相双

〒973-8408 福島県いわき市内郷高坂町砂子田94番地
TEL 0246-27-9110 FAX 0246-27-9118
<https://www.joyokeiei.com/>

銀行や証券会社が提案する 「ウェルスマネジメント」とは？

銀行や証券会社の営業マンが「ウェルスマネジメント」というサービスを売り込んできます。これは生命保険の「ライフ・プランニング」と違うものなのでしょうか？

一生涯のライフ・プランニング

どんな方でも生命保険の営業マンから商品の提案を受けたことがあるかと思います。病気や事故などでお金に困ってしまうことがないように、死亡したときの保障、医療・介護・老後のために保険商品が提案されます。

その際、一生涯を通じて、お金に困るような事態に陥らず、人生の様々なゴールにたどりつけるような人生計画を立てるのです。これを「ライフ・プランニング」といいます。

人生のゴールが明確になると、その実現に必要なお金をどのように準備するのか、ライフ・プランニングの具体的な手段が問題となります。

資産運用で増やすことも有効ですが、財源となるのは、働いて稼ぐ所得でしょう。働いてライフプランを賄えないとすれば、生活費の削減が必要です。

そして、退職後のライフ・プランニングを考えることは、リタイアメントプランニングと呼ばれます。

そこで重要な要素は、社会保険（国民健康保険、被用者保険、後期高齢者医療）と年金（国民年金、被用者年金、企業年金・個人年金）です。

ライフ・プランニングにおいて、最も重要なのは、緊急時の資金を準備しておくことです。

死亡、災害、家族の病気など突発的に多額の支

出が必要になることがありますから、それに備える資金を準備しなければいけません。

その次に重要なのが、人生三大資金を準備することです。すなわち、住宅資金、教育資金、老後資金の3つです。

これら長期にわたる計画を具体的に立案するためのツールとして、個人キャッシュ・フロー表があります。

これは、結婚、出産、教育、住宅購入、退職など顧客の家計に関して将来的に発生するイベントおよび必要資金を時系列に表したものです。

収入については、給与収入、年金収入、金融投資からの運用収入、不動産投資からの収入、自社株式からの配当金などが考えられます。ただし、所得税・住民税及び社会保険料の支払いで目減りしてしまいます。

一方の支出については、生活費、住宅費、教育費、生命保険料、その他臨時的な支出があります。

収入から支出を差し引いた、キャッシュ・フローの収支差額（＝収入合計－支出合計）が、貯蓄の増減となります。

キャッシュ・フローが一時的にマイナスになったとしても、その年だけ銀行借入れを行う等の手当てが行われるのであれば問題はありません。

しかし、キャッシュ・フローのマイナスが継続するような場合は、収入増加又は支出減少のための対策を立案しなければなりません。

特に、貯蓄残高がマイナスの場合（借入金のほうが資産よりも大きい場合）は、家計の破綻につながるおそれがあるため、どれだけ大きな規模の資産家であっても注意が必要となるでしょう。

二世代にわたるゴールベース・ウェルスマネジメント

生命保険の営業マンは、ライフ・プランニングに必要な情報を提供し、老後の資金が不足することがないように、お金の貯蓄もアドバイスします。

公的年金では不足すること、病気や介護にどれくらい費用がかかるか、豊かな老後とはどのようなものか一緒に考えることもあるでしょう。老後資金の問題です。

ただし、**一生涯の人生でお金を使い切らないのであれば、子どもへの円滑な相続を考えることが必要となります。**それらを考えるために検討すべき課題が相続対策です。

これは、二世代間にわたる資産運用を考えるとということです。これを「ウェルスマネジメント」といいます。

「ウェルスマネジメント」は、家族全体の目標を達成することに焦点をあて、短期と長期の両方の資産運用と言うことができます。

ここでの資産運用は、金融資産だけではなくありません。不動産やそれ以外の資産、たとえば教育や健康など無形資産まで含まれます。子どもや孫までの世代を超えた長期にわたり、家族全体のゴールの実現に向けて、資産運用を考えることがウェルスマネジメントです。

具体的には、金融資産への投資、不動産投資、生命保険などの金融サービスだけでなく、税引後の現金を最大化するために、所得税や法人税まで検討します。

企業経営者であれば、資金調達や投資などのフ

アイナンスや事業承継です。

そして、世代間の資産承継のために相続税対策も検討します。

これらに加えて、目に見える資産以外のもの、例えば、健康のための予防医療、子どもの教育や海外留学、後継者教育、投資機会の獲得、趣味のためのエンターテインメント、レジャー、スポーツ、旅行、食事、生きがいのための寄付や社会貢献など、目に見えない無形資産への投資や、幸福度を高めるお金の使い方まで考えるのです。「ウェルスマネジメント」の対象は広範囲に及びます。

「ウェルスマネジメント」は誰に相談すべきか？

金融業界において、米国では、1970年代の個別銘柄選択の時代から、1980年代の投資信託の時代、1990年代のSMA、2000年代の投資一任ソリューションの時代を経て、2010年代のゴールベース・アプローチの時代へと資産運用の方法が進化してきました。

2020年代に入り、さらに進化して、ウェルスマネジメントの時代を迎えようとしています。

金融商品の販売から相続税対策など幅広いアドバイスの提供へとサービス内容が変化しているのです。

米国では、CPA（米国の公認会計士）がIFA（金融商品仲介業）やRIA（投資顧問業）を兼務するケースが多く見られます。

我が国でも、今後は「ウェルスマネジメント」が普及すれば、銀行や証券会社ではなく、公認会計士や税理士が資産運用をアドバイスするケースが増えてくることでしょう。

一度、顧問税理士に相談してみてもいいでしょうか？

（公認会計士/税理士 岸田康雄）

法定相続情報証明制度について教えてください。

相続手続きにおいて複雑な登記手続きを簡易化させる制度です。

■制度の背景

この制度の背景として、不動産登記記録の記載によっても所有者が判明しない不動産の増加という問題があります。地価の上昇が続き、不動産の資産価値に関心が高く、また地縁・血縁関係が強かった時代は、相続が発生すれば相続人名義に相続登記がされることから、不動産の所有者が不明となることは比較的少なかったと思われます。しかし、現在は不動産に対する関心は多様化し、管理や課税に対する負担感を抱くことにより、遺産分割や相続登記がなされずに放置されるケースが増加しました。

また、遺産分割や相続登記がなされないうちに相続人にさらに相続が発生し、それが何代にもわたることにより、解決が一層難しくなっているケースも増えました。

■制度の概要

この制度は、法務局が亡くなられた方と相続人の相続関係を証明する制度です。

法務局に相続関係を一覧に表した戸籍謄本と法定相続情報一覧図を提出することにより、登記官が認証した「法定相続情報一覧図の写し」が発行されます。相続手続きをするときに、この写しを利用することで、戸籍謄本等を何度も出し直す必要がなくなります。名義変更や解約の手続きが必要な相続財産が複数ある人には特にメリットが大きいものだと考えられます。

<この制度を利用できる相続手続き>

- ①不動産の名義変更⇒相続登記
- ②銀行・ゆうちょ銀行の口座解約・名義変更
- ③有価証券等の名義変更

④遺族・未支給年金、死亡一時金等の請求手続き

⑤死亡保険金の請求

■手続きの流れ

まずは必要書類の収集をして法定相続情報一覧図の作成を行い、その後に申出書の記入と登記所への申し出を行います。

必要書類については、必須なものとケースバイケースのものがあります。

<必須となる書類>

- ・被相続人の戸除籍謄本（出生から死亡まで）
- ・被相続人の住民票の除票
- ・相続人全員分の戸籍謄本⇒被相続人死亡後の証明日のもの
- ・申出人（相続人の代表で手続きを進める方）の本人確認書類

<必要となる場合がある書類>

- ・各相続人の住民票の写し
- ⇒ 一覧図に住所を記載する場合
- ・委任による代理人が申し出手続きをする場合
- ⇒ 委任状、申出人と代理人が親族関係にあることが分かる書類（親族）、資格者代理人団体所定の身分証明書の写し（資格者代理人が代理）
- ・被相続人の戸籍の附票
- ⇒ 上記の書類を取得できない場合

上記の書類が揃ったら法定相続情報一覧図の作成に進みます。最後に申出書を作成し、法務局に戸籍一式、被相続人の住民票の除票、法定相続情報一覧図、申出人の本人確認資料、法定相続情報一覧図へ相続人の住所を記載する場合には各相続人の住民票の写し、代理人が申出を行う場合には委任状とともに提出します。