特集

賃貸オーナーの相続の悩みを解消する！

課題を引き出す声かけ＆対策のアドバイス

賃貸オーナーの悩みに応えることが取引拡大と信頼関係の構築につながる

収益物件を保有する賃貸オーナーは、金融機関にとって重要なアプローチ先である。ただ昨今は不正融資問題などを受け、アパートローンの積極的な推進は見込みにくい。

そこで着目したいのが相続という切り口だ。アパートを建て経営してきたはよいが、「老朽化した賃貸物件を、そのまま子どもに譲るべきか」「複数の収益物件をどう子どもたちに配分するか」といった課題に直面している賃貸オーナーが増えているからである。

この背景には、賃貸オーナーの身近に相談相手がいないという現状がある。例えば普段から付き合いのある不動産業者は、入居者を集める方法などには明るいが、相続対策は不得手だ。では金融機関はどうかといえば、物件建築からアパートローン実行まで親身にサポートしてきたのに、経営状況の確認などには行かない――いわゆる「貸しっぱなし」になっているケースすらある。

こうした状況を考えると、改めて賃貸オーナーの悩みに耳を傾け、積極的に相続アドバイスを行うことが担当者の重要な役割といえるだろう。

同席した相続人に対するアドバイスも有効に

では、相続の悩みをきっかけにした賃貸オーナーへのアプローチは、金融機関にどのようなメリットをもたらすだろうか。

1つ目は、自行庫をメインとする賃貸オーナーだけでなく、他行庫と取引のある賃貸オーナーにもアプローチでき、取引拡大を図れる点である。相続アドバイスを通じて信頼関係を構築できれば、ゆくゆくはアパートローンの借換えなどにつながる可能性もある。

2つ目は、相続対策として様々な提案が行えることだ。相続を見越した取組みを早期に促すことで、争族や納税対策に直結する信託や保険といった商品も案内しやすくなる。

また賃貸オーナーへ相続アドバイスを行う際には、賃貸オーナーの配偶者や子どもが同席することも見込まれる。このとき、相続発生時の対応や相続後に注意すべきポイントなどを合わせてアドバイスすることで、相続人となる配偶者や子どもとの関係構築・将来の取引深耕も期待できる。

本特集では、賃貸オーナーが抱える相続の悩みを引き出す声かけや、早期の相続対策を促すための働きかけ・具体的な相続アドバイスなどを紹介している。

所有物件を含む相続について真剣に考え、対策を検討することのメリットを他行庫に先がけて訴求できれば、賃貸オーナーからの信頼度は一気に高まるだろう。

●