

「相続に強い元銀行員」  
吉澤相続事務所・吉澤諭代表取締役兼取締役に聞く

# 税制改正で 金融機関に 求められる営業活動



吉澤諭

吉澤相続事務所代表取締役

**相** 続や生前贈与に関して  
金融機関の担当者は、

どのような取組みができるのか。特に、令和5年度税制改正ではどのような影響が考えられるのか――。自身も銀行員時代に個人の富裕層や相続の専門分野に携わり、独立して数多くの顧客に相続専門のアドバイスを提供してきた吉澤相続事務所の吉澤諭代表取締役兼取締役に聞いた（以下、敬称

略）。

**お客様への情報提供が差別化につながる**

――まず、相続に関して金融機関担当者が意識すべきことからお聞かせください。

**吉澤** いまや相続に関する知識は、金融機関の営業にとって欠かせないものであると考えています。日本では年間約140万人が亡くなり、今後

は160万人に届く見込みです。その分だけ相続が発生します。しかも生まれる子どもは80万人を切る状況ですので流出しやすい構造となっています。

ここで相続分の預かりを自庫で引き止められれば、お客様やご家族のライフステージに応じて資産運用や保険、住宅ローンなど様々な取引の可能性が開けます。金融機関

**税理士にはない  
アドバイスができる**

――具体的には、どのような情報提供ができますか。  
**吉澤** 例えば、相続した空き

の場合、取り扱っている商品自体は大きく変わりません。それでも、担当者が今回の税制改正などの相続に関わる情報をお客様へ提供することは差別化につながります。