

分析レポート

国内経済金融

地銀・信金で導入が進む相続定期預金

寺林 暁良

はじめに

地方銀行・第二地方銀行（以下、地銀）や信用金庫（以下、信金）の間で、相続定期預金の導入が急速に進んでいる。相続定期預金（以下、相続定期）とは、遺産相続によって発生した資金を原資とした預け入れに対して金利上乘せを行う定期預金商品である。

本稿では、地銀・信金による相続定期の導入状況を示すとともに、その商品の特徴と期待される機能について分析する。なお、本稿にかかる調査は12年9月及び13年5月に行った各地銀・信金のインターネットホームページ検索をベースにしており、導入機関数等について完全性を保証するものではないことに含み置きいただきたい。

相続定期預金の導入状況

相続定期は、10年6月にメガバンクA銀行が導入した「相続財産リレー定期」が先駆けであると思われる。地銀では、12年1月に相続定期を取扱う銀行がみられ始め、13年5月初めの現時点では、少なくとも地銀14行、信金21金庫、合計35機関が取扱う商品となっている（図表1）。また、労働金庫やJAにも、取り扱う機関がみられる。

地域的な特徴をみると、相続定期を導入する地銀・信金のうち、22機関が三大都市圏に本店を置いている。金融機関の高齢者・相続関連商品・サービスは、都市部で実施率が高くなる傾向がみられる場合が多いが、相続定期も、都市部でより導入が進

んでいるといえそうである。

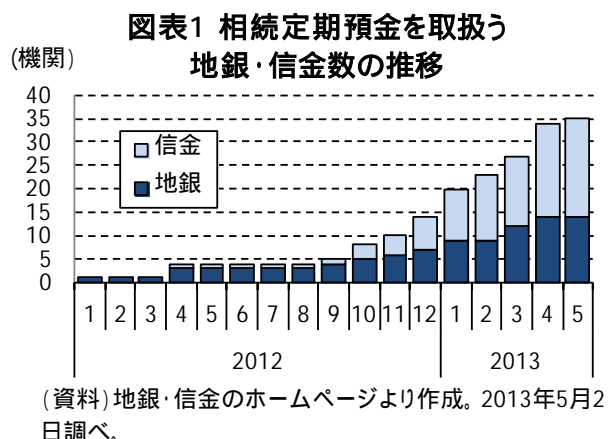
相続定期預金の商品性

次に、地銀・信金の相続定期について、預入期間や適用金利などの商品性を分析する（図表2）。

相続定期の対象は、相続による取得資金を原資とする個人で、ほとんどの場合は他金融機関で取得した相続資金も対象にしている。また、相続によって取得した不動産や有価証券等の換金代金も対象になる場合も多い。

相続定期の預入期間には、3ヶ月物、6ヶ月物、1年物、3年物の5年物の5種類がみられ、各機関では、このうちの何種類かが取り扱われる場合が多い。取扱いが比較的多いのは6ヶ月物（17機関）と1年物（21機関）で、3年物（7機関）や5年物（6機関）の長期は比較的小さい。また、満期後はスーパー定期預金や大口定期預金に自動継続される場合が多い。

一方、相続定期の金利上乘せ幅は、1年物の中央値で+0.2%ポイントとなっている。全国の銀行のスーパー定期1年物の金利が0.025%程度であることと比較



図表2 地銀・信金の相続定期預金の
預入期間及び金利上昇幅

| 預入期間 | 件数 (機関) | 金利上昇幅 (%ポイント) |
|------|------------|----------------------|
| 3ヶ月物 | 11 | +0.5 (+0.25~+1.0) |
| 6ヶ月物 | 18 | +0.5 (+0.1~+1.0) |
| 1年物 | 21 | +0.2 (+0.1~+0.6) |
| 3年物 | 7 | +0.23 (+0.15~+0.3) |
| 5年物 | 6 | +0.275 (+0.22~+0.35) |

(資料)地銀・信金のホームページより作成。

(注)35機関中。金利上昇幅は、中央値(最小値~最大値)を示す。

すると、上昇幅は決して小さくない。

相続定期預金への期待

では、地銀・信金が相続定期を導入する狙いはどこにあるのだろうか。一般的に地域金融機関が相続関連商品・サービスを投入する狙いは、富裕層・準富裕層顧客との取引を深化・継続し、これらの顧客の資産が相続に伴って流出することを防止することにある。

相続定期も、富裕層・準富裕層顧客を主な対象とした商品であり、相続資金の流出防止が主な目的である。日本では、地方から都市部への人口移動が顕著であり、相続がもたらす個人資産の移動も、地方から流出し、都市部へ流入するという傾向がみられる。そのため、特に人口(資産)流出が進む地方の地域金融機関にとっては、少しでも相続資金の歩留まり率の上昇に寄与することが、相続定期に期待される役割である。

一方、人口(資産)流入が進む都市部では、相続資金の流出防止だけでなく、地域内の競合金融機関から相続資金の獲得や、地方から流入する相続資金の獲得にも寄与する可能性がある。先述のように、相続定期は都市部の地銀・信金で比

較的導入が進んでいるが、こうした金融機関にとって、相続定期は預金増強のツールとして大きな期待がかけられる。

また、資産運用ニーズを即時に捉えることも、相続定期に期待される役割である。相続資金は、相続人にとって突然手に入る大きな資金であり、運用方法をすぐには決めかねることも多い。相続資金は、こうした資産の一時的な受け皿として、資産運用ニーズの高い顧客の獲得・囲い込みに寄与するとともに、資産運用専担者等にトスアップすることによって、金融商品のクロスセルを進めることにもつながりうる。

実際、地銀の相続定期の中には、預入期間中に資産運用専担者が顧客宅に訪問し、資産運用相談を行うサービスを付帯するものも見受けられる。

おわりに

遺産相続による資金の流動化が顕著になるなか、相続資産の流出防止や流入資産の獲得、資産運用コンサルティングへのトスアップなどの様々な効果が期待できる相続定期には、今後も注目が集まるだろう。

ただし、相続定期の導入が本格化したのは各地銀・信金ともに最近のことであり、実際に上記のような効果をあげているのかについては、今後の検証が必要である。

また、当然のことながら、相続定期の導入のみによって、相続による資金流出防止に十分な効果を上げるわけではないだろう。今後は、他の相続関連サービスとも比較しながら、相続定期の役割や推進方針を明確にしていくことも重要だと思われる。