

特集

家族信託におけるアプローチ・スキームの提案・ 案件受注・契約のテクニック

③ 信託組成に取り組む コーディネーター奮戦記 【不動産営業マン編】

プロサーチ株式会社 なかほし だい き
高橋 大樹

1980年8月22日生まれ。法政大学工学部卒。住宅建築会社勤務を経て2008年、不動産の相続対策を専門とするプロサーチ株式会社に入社。「不動産」や「相続」の知識と合わせて「建築」の知識・経験を生かし、不動産の売買仲介、土地・建物の有効活用提案、不動産の権利関係調整など幅広く手掛ける。2015年に家族信託コーディネーターを取得。現在は不動産・相続対策に加え、家族信託の提案もを行っている。



1 近年のお客様の傾向

現在の会社に勤務して約10年になります。お客様は地主さんや不動産を複数所有している家主さんです。私たちのところに相談に来られるパターンで最近多いと感じるのは、「80歳～90歳の親を持つ60歳～70歳の子世代が、相続を心配して相談に来られる」ケースです。

こうしたお客様は、そもそも資産家なので、顧問税理士や取引金融機関などから、既に相続対策のアドバイスを受けていると思いがちですが、実際はそうではないケースも多いようです。確かに「相続対策をしなくては」と相続セミナー等に参加したけれども、結局何を信じてどう対策すべきなのかがよくわから

ず、「動いていない」という例も多いと感じます。

また最近では、「親が認知症になってしまったが、相続対策は何かできるのだろうか？」という相談も増えてきました。

現実には、親が認知症になってしまったからでは、できる対策が限られており、私としても相談を受けたところでどうしようもないことがほとんどです。

認知症問題で相続対策ができないご家族は、今後も増え続けていくのではと感じ始めていました。

2 「家族信託」との出会い

家族信託との出会いは2年ほど前です。

家族信託の仕組みを聞いた瞬間、「この制度を使えば、親の認知症のために不動産の相続対策ができなくなるリスクを防ぐことができる！」と感じました。早速、私のお客様の中で、「今のうちに家族信託を組成した方が良いのでは!?」というお客様をリストアップしてみました。

- ①不動産の所有者が高齢であるお客様
- ②その息子さんや娘さんと弊社との間で、既に相続対策でやりとりをしているお客様
- ③相続対策（相続税対策含め）により大きな効果が見込めるお客様

といった基準で選びました。

ざっと20～30人のお客様が思い浮かんだのですが、それぞれを3段階（1点～3点）の点数を付け、一番点数の多かったお客様から順に提案してみました。

3 初めて提案したお客様

Aさんは、1年程前からお付き合いを始めた地主さんでした。

Aさんには90歳のお父様があり、Aさんはお父様所有の不動産の管理を実質お父様に代わって行っていた様子がありました。このようなことから、まず家族信託を提案するには最も適切ではと考えたのです。

私はまだお父様とはお会いしたことがなかったのですが、Aさんからは「父はここ数年で急に衰えてしまい、最近は日によってはうまく話せないこともある。」という話を聞いていましたので、

不動産の相続対策が始まったばかりの今、お父様が認知症などになってしまっただけの私が、家族信託をどうやって説明したらよいのでしょうか。

4 家族信託をどのようにお客様に提案をしたらよいのか

そこでは、まずは自分の言葉でリスク（父親の認知症発症リスク）を伝えることにしました。

次のようなやりとりです。

私：今はまだお元気ですけども、万一、お父様が認知症になってしまったら、どんなリスクがあるかご存知ですか？

Aさん：相続対策のことばかり考えていたから、そのことはあまり考えていなかったなあ。実際にはどうなるんだ？

私：そうですね。もしもこのままお父様が認知症になってしまった場合は、現在計画している不動産の相続対策がすべて頓挫してしまうことになります。

Aさん：それは大変だ。後見制度を使えばなんとかなると思っていたが。

私：後見制度は、お父様の財産を守ることが目的の制度ですので、その制度を使ってしまうと、今計画しているような不動産を動