

File.39

【北海道発】



みうら しんいちろう
三浦 晋一郎

特定行政書士

家族信託専門士

みはら行政書士事務所 所長。特定行政書士・家族信託専門士。約30年の公務員生活を経て開業。アルツハイマー型認知症で寝たきりの実母を在宅介護しながら、公務員経験を生かし、許認可の困難事例や各種生活相談に取り組む。現在、家族信託を通じた、より広範な課題へのアプローチを模索中。

1 マザコン専門職として

私は、士（さむらい）業といわれる専門職がキライです。その対象には、当然、行政書士も含まれます。

かつて業務上お付き合いした「先生」の印象が実に悪かったことがキッカケなのですが、専門職であるだけで「先生」と呼称されることへの違和感や、社会的価値に値しない業務を専ら遂行する人物がいることなどが、未だに士業という言葉に抵抗感を持つ大きな理由です。

そしてお恥ずかししながら、私は極度のマザコンです。

高齢女性からの相談に対して、「課題の分離」が困難で、相手の話を聞くたびに感情移入しすぎてしまいます。また、バランスが求められる遺言書作成や後見人業務は、今でも不得手意識が払拭できないでいます。

2 家族信託との出会い

そんな私が機会を得て、一般社団法人家族信託普及協会（以下、「協会」）の専門士研修を受講しました。

受講を通じて強く感じたのは、宮田浩志司法書士への共感です。研修を受け

て、「家族会議を大切にする家族信託」の方向性は、当事者主義（あるいは当事者本位）でありたいと願う私の業務スタイルとの親和性が高く、この分野なら深化できるに違いないと確信を持ちました。

そして、家族信託専門士となった私の最初の相談事案は、「おひとり様」と「遠距離介護」でした。家族信託の活用によって、介護する側・される側の双方に有意義な財産管理が見込めます。協会の研修資料や宮田司法書士の著書を幾度もひも解き、協会のサポートサービスも活用し、ようやく契約書原案の作成に辿り着きました。

ところが、問題が発生します。契約書の条項は、自分なりに理解できても、相談者に的確に伝えることができません。「前文」と「信託目的」は説明できても、「委託者」、「受託者」、「信託監督人」を理解してもらうのは困難で、「期間」、「内容」、「権限と義務」、ましてや「税法上の取扱い」は論外です。いくら契約書が作成できても、その内容を相手にしっかり理解してもらえなければ、信託は絵に描いた餅にすぎません。

本稿執筆にあたり、改めて協会の研修資料を見直しました。クレド、行動指針、信託設計における基本姿勢は、信託法や関連知識とともに、私が第一に向き合うべきものです。専門士としては半人前で、道のりはまだ遥かに遠いことを実感しました。

3 生命保険を家族信託の仕組みで活用する

「将来のリスクに備える」という意味では、生命保険と家族信託は、極めて親和性が高い仕組みだと思います。しかし、ある専門書には、「家族信託の仕組みの中で、生命保険を取り扱うことは難しい」と書いてあります。

生命保険信託を提供している生命保険会社は数社ありますが、家族信託で生命保険を利用できるならば、相談者にとってさらに多くの選択肢を提供できることとなります。

そこで私は、専門職として「書籍に「難しい」と書いてあるから諦める」のではなく、「自分で確認してみよう」と考え、付き合いのある生命保険会社数社に問い合わせしてみました。

その結果、J生命は、「事例がないので判断できない（事例があれば個別に検討し対応できるかもしれない）」という回答でした。F生命には、私の自分ごととして、「認知症の状態になった際に備えて信託したい」と問い合わせしてみた結果、「受託者に信託していることが、信託公正証書で確認できれば、給付金請求、解約および契約者貸付を受託者が行うことが可能」との书面回答を得ることができました。

この内容を早速協会に報告したところ、「画期的な回答である」とのことで、他の生命保険会社にも問合せをしたようですが、おしなべて一般論としての回答は芳しいものではなかったとのことでした。

4 家族信託の可能性とそれを担う専門職の姿勢

超高齢社会を迎えた我が国において、家族信託が認知症対策、財産・事業承継の解決策として有効であることは、今さら私が言うまでもありません。現行の遺言や後見人制度に加え家族信託を選択肢として提案できない士業は、専門職としての最低限の責務すら果たせていないと考ええます。

しかし現状では、家族信託を取り巻く諸制度や企業サービスが整っているとは思えません。「家族信託の有用性に社会がまだ追いついていない」と感じることは多々あります。

そうした中で我々専門職が果たすべき真の役割は、単に契約書を作成することや、書籍に書いてあることを盲信して対応することではないと思います。

まずは、家族会議を通じて当事者本位での問題解決策は何かを懸命に考え、自分の目や耳で関係団体や企業に事実関係を確認し、「今できること」と「将来できるようになるであろうこと」を相談者に率直に伝えることです。

そして、本来その相談者にとって「できるはずのこと」「当然あるべきこと」がそうならないならば、改善・改良を求めることだと思います。そうした専門職の活動が「当たり前」に普及浸透していけば、社会が抱える課題もいつか解決の方向に向かうのではないかと思います。

そしてその時は、微力ながら私もその一端を担う存在でありたい。マザコン専門職は、ひとり夢を巡らせています。