

File.43

【熊本県発】



やました たくし
山下 託史

行政書士

家族信託専門士

家族信託コーディネーター

2019年5月、「ほほ笑み相続山下行政書士事務所」開業。2020年8月から熊本市東区の司法書士法人あかりテラスに所属。「縁起でもない」と敬遠されがちな相続の問題に、楽しく明るく取り組んでもらおうと、地元のお笑い芸人と組んで「相続漫才」のイベントを毎月1回開催している。自分の名前に「託」の文字が入っていることから、家族信「託」は、自分の運命の仕事だと勝手に思い込んで、情熱を注いでいる。

1. 趣味の話で目キラキラッ

「お母さんが『孫に財産をあげたい』だなんて初めて聞いた！ 孫を想う気持ちが聞けてうれしかった…」

80代の母と、2人の娘（いずれも50代）。一人暮らしの母親が、今後判断能力が低下して施設に入るようになったときに、実家を売却できるようにしておきたいと、家族信託契約の準備を進めていました。

私が心がけたのは、母親が家族信託の手続きについて、気持ちよく受け入れてくれるようにすることでした。しかし、最初のころは、「家族信託が良いのはわかるけど、そこまでしないといけないのかしら…」と、娘たちの「しておいてもらわないと困る」という思いとの間に、ギャップがあったようです。ずっと自宅で過ごしたいという母親の希望に対し、施設に入所する可能性について触れる打合せの中で、最初は、自身が老いていく未来を想像して、浮かぬ顔をされていました。

そこで、家族信託とは関係のない話をたくさん聞き出すことにしました。特

に、母親の趣味や楽しみについては、時間を割きました。聞くと、母親は80歳を超えているにもかかわらず、近所の公園で行われているグラウンドゴルフに毎日参加し、大会で優勝するほどの腕前とのこと。「運動した後、お友達とおしゃべりするのがとても楽しい！こんな生活のできる限り続けたい」と話します。趣味の話の話を聞くと、どんどん表情が明るくなり、素敵な笑顔がたくさん見られるようになりました。

2. 初めて聞く母の想い

そんな姿を見た娘たちも、「お母さんには、ずっと今のまま、楽しみが多い、幸せな生活を送ってほしい」と笑顔で応じました。親子の気持ちが通じ合ったと感じました。そして、娘の一人が「お母さんがこれから安心して暮らしていくために、万が一のときに備えておこうね」と話し、母親も家族信託を進めることを決心しました。

さらに、自身の財産を将来どう承継したいかという話題のときに、母親は私に「孫に小遣い程度残してやれんでしょうか？」と恥ずかしそうにささやきました。それを聞いた娘たちは、「え！お母さん、今まで孫に財産残すとか言ったことなかったのに！」と、とても驚いた様子を見せました。というのも、母親は、世間でよくあるような孫を溺愛する「じいじばあば」と違って、普段は、孫と少し距離を置くような感じだったそうです。

「やっぱり、孫はかわいいんだね」と娘の一人が言うと、みんな大笑い。母親もとても嬉しそうな表情をされました。

今まで実の娘たちにも明かしたことのなかった素直な気持ちを、私にこっそり話してくれたことをとてもうれしく思いました。

3. 「困ること」を語らせる

「あなたはわかってくれる」と思われるヒアリングを……。これは、2021年10月に受講した家族信託コーディネーター研修（一般社団法人家族信託普及協会主催）で学んだことです。専門家によくありがちなのは、相談者のヒアリングがまだ不完全なうちに、「きっとこの人はこんなことで困るだろう」と先回りして、勝手にその相談者の困りごとを決めつけてしまうことです。私もよくやっていました。

でも、それだと、こちらが自信をもって提案した解決策について、相談者が「？」と微妙な顔をしていることがありました。

コーディネーター研修では、相談者の不安や心配、困りごとを、こちらが推測するのではなく、相談者側に「自分はこういうことに困っている」と、しっかり言葉にして語らせる、その練習を、繰り返し行います。

さらに、ロールプレイングの中で「説明の最中、視線を外されると、とても不安になる」などと、相談者役の感想のフィードバックも受けられます。

今まで自分の相談が、相手にどんな風に映っているのか聞いたことがなかったので、率直な意見を聞けただけでも大変参考になりました。

そして講師が繰り返し強調していた「家族信託を売るのではない。信頼と問

題解決を売るのだ」というフレーズは、いつも私の脳裏にあります。私のヒアリングは、コーディネーター研修で180度変わりました。

実は、冒頭に紹介した家族は、コーディネーター研修の次の日に、たまたま面談の予定が入っていた母娘でした。研修で学んだノウハウを意識して、親と子双方からのヒアリングをじっくり行いました。そして独自の説明資料を使い、さらに、この家族にとってどの生前対策が最善・最幸なのかを比較、検討する提案書も作成し、最終的に受任することができました。

4. 熊本全体にもっと家族信託を

弊所では、週2回以上、相続無料相談会を実施していて、年間相談件数は400件に上ります。主な集客の方法は、新聞の折込みと、地域のフリーペーパーへの広告掲載です。

家族信託の相談も最近増えてきました。以前は、ほとんどが、亡くなった後の相続手続の相談でしたが、今は、生前準備に関する相談が半分ほどを占めるようになりました。

ただ、熊本では、家族信託はまだまだ普及していません。それでも、熊本の地方銀行が信託口座の導入を決め、今後、ますます家族信託への関心が高まっていくと思われます。

この好機を逃すことのないよう、一般市民向け、あるいは、中小企業の経営者に向けた家族信託セミナーを積極的に開催して、ニーズの掘り起こしを図っていきたいと考えています。