

## File.45 【大分県・千葉県発】



さとう きみえ  
佐藤 公重

家族信託コーディネーター

繋ぐ相続サロン®ミファミリア 代表 家族信託コーディネーター・相続コンサルタント

神戸に本部を持つ「繋ぐ相続サロン」のフランチャイズとして千葉・大分の二拠点で活動。「親の老後を支える50代長女のための相続相談のプロ」として相談業務を担当。ご家族にとって適任の専門家につなぎ、あらゆる場面も常に相談者に同席し対策完了までびったりと横で付き添うことを信条とする。

### 1. 家族信託との出会いと現在の立ち位置

数年前、父の認知症が疑われはじめ「さてこれから困った」と財産管理に不安を抱き始めた矢先のこと。新聞記事で家族信託の存在を知り、藁をも掴む思いで士業の事務所に相談に駆け込んだところ、「専門用語が多くて説明が難しい」「相談に応じる士業の態度が上からで不快な思いをした」「具体的な説明をする前から、家族信託はやめたほうがいいと言われた」等々、3か所の事務所をあたってみて実感したのが、知識のない私たち一般人が専門家をダイレクトに尋ねるのはハードルが高いということでした。ならば自分で勉強しようと受講したのが、一般社団法人家族信託普及協会（以下、「協会」）のコーディネーター研修でした。

受講後は士業の資格を持たない単なる「いちコーディネーター」としてのスタートでしたから、最初の受任をするまではとても肩身の狭い思いをしました。専門家とのコミュニティに参加しても軽く見られることがあった気がしますし、何よりお客様からは新種の詐欺師に間違えられたこともありました。そのような状

況の中で最初は右も左もわからない状態でしたが、当時組成の連携を快諾してくれた士業の方々に育ててもらったおかげで、少しずつ受任件数が伸びてくるようになりました。

営業スタイルを見直したといえば、初めは「家族信託コーディネーター」と名乗っていたものの、家族信託は手段の一つにすぎず、相談内容によっては家族信託以外の対策がベストなケースもあり、一昨年より肩書を改め「相続コンサルタント」として窓口を広く相続相談全般を受けようになりました。相談は協会ホームページのリンクから飛んでくるケースが多いのですが、そんな方々に聞くと「相談しやすそうだったから」という声が多いのは、専門知識や貫禄よりも「話しやすさ・尋ねやすさ」が求められているからかなと感じています。

### 2. 受注に至るまでにやったこと

スタート時はカルチャースクールの講座を担当したり、地域の公民館でセミナーを開催したりしていました。「大変勉強になりました」と喜んでもらえても、アンケート回収や名刺・チラシ配布がNGとされているところが多かったため、セミナーから受任に持ち込むのは難しいと営業活動を見つめ直しました。それ以降は保険セールスの方々と連携して相談に同席したり、保険会社の方々向けに家族信託の勉強会を開催したりして、そこからの紹介で案件が発生しています。

また家族信託に限定せず、「相続対策のフルコンサル」ということでお手伝いする幅も広がったことから、士業にとどまらず、金融機関・介護・葬儀関係の方々

との連携も深まり、仕事のシェアへとつながってきました。

### 3. その後の経過

名刺の肩書を「家族信託コーディネーター」から「相続コンサルタント」に変更したことで、自分自身の営業も踏み出しやすくなりました。また、今年からは一部九州にも拠点を移して活動を始めましたが、新天地で新しく家族信託のチームを組んだ専門家の方々からは「そんなところまで交通整理してつないでくれるのはありがたい」と大変喜んでもらえて、コンサルタント（コーディネーター）冥利に尽きます。

### 4. 今後の課題

相続対策は専門家の方々との協業ですが、誰につないでも単なる「ご紹介」とどまらず、必ず同席して一緒に話を聞くスタンスは続けていきたいと思っています。そんな中、この立場になって感じるのは、士業の方々の説明は横で聞いていてもやはり難しいということです。お客様は後になって、

「先生には直接質問しづらかったけど、さっきの話はどういう意味だったの佐藤さん？」

「〇〇先生は難しい顔したままで、今日は機嫌が悪かったんですか？」

「佐藤さん、先生にはなかなか直接言えないので、〇〇と伝えてください」と恐るおそる言われるケースは珍しくありません。

「専門用語＝難しい話」と聞く耳を閉ざされ、「毅然とした態度＝怖い」と感じられるのは、残念ながら未だによく見

受けられ、この部分を丁寧にフォローするのが私たちコンサルタント（コーディネーター）の役目だと背筋が伸びる思いです。

また報酬に関しても然りで、自由報酬とはいえ専門家によって設定報酬の開きがかなり大きいことに疑問を感じるケースもあります。コンサルタント（コーディネーター）としては、人と人をつなぐにあたり、専門家とお客様との相性や仕事への姿勢、報酬設定もきちんと考慮しながら適任者を案内していきたいと考えます。

法律や規定だけでは図れない家族の「想い」の部分に一番フォーカスしなくてはならないのが、国家資格のバッジを持たない私たち「相続コンサルタント」であり「家族信託コーディネーター」の大きな役割なのだと思うと、自分自身まだまだ課題はたくさんあり、良き専門家の方々ともっともっとつながってきたいと思います。

#### ◆セミナー風景

