

税・税務署対応に強い方であることは大前提です。しかしそれ以上に、何度も面談する中でお互いが信頼を持っているとともに、「家族信託」について私と一緒に勉強して実務ができる方であればお客様に責任を持ったご提案はできないと思っています。

現在私の周りに、そうしたパートナーとして、「宅地建物取引士（不動産コンサルタント）」、「行政書士」、「税理士」、「司法書士」、「FP」、「社会保険労務士」、「マンション管理士」といった方々がいらっしゃるお陰で、家族信託を自信を持って提案することができています。

3✓「家族信託」の受託の現場から

私は地元浜松市で、大手ハウスメーカー・不動産会社・建設会社・保険会社・金融機関・浜松市関係団体・社会貢献活動法人・士業団体（税理士会・行政書士会等）等の様々な企業・団体から「家族信託」セミナーでの講演依頼をいただき、これを積極的に引き受けています。最近ではセミナーを開催すると必ず反響があり、もう一度詳しく話が聞きたいと複数のお客様から連絡が入ります。そして、その中から業務の依頼に結びつくことが増えてきました。

私は、セミナーに参加されたお客様とお会いすることになった時に、必ず配慮していることがあります。それは、セミナー主催企業・団体の担当者と一緒にお客様にお会いして打合せをすることです。今回のお客様は主催企業・団体のお客様であることを常に頭に入れて業務に取り組み、「当社のお客様にきちんと対応してくれている」との安心感を持って

もらうことが大切だからです。

4✓「家族信託」の組成の現場から

私がこれまで組成した「家族信託」は、ほぼ100%が認知症対策型です。ただし最近では、認知症対策型に絡めて跡継ぎ遺贈型や福祉型混合の「家族信託」の問合せも増えてきました。また、信託財産についても不動産や現金以外の太陽光発電設備一式や売電債権、貸金債権等を信託財産とする契約も増えつつあります。これにより、信託財産の特定の仕方や信託財産目録への記載の仕方等がだんだん難しくなっていると感じます。

「家族信託」の組成の実務では、お客様のご要望やお客様へのご提案等様々なことに対応して信託契約書に反映させなければなりません。それは簡単なことではありません。何度も何度も打合せをして修正や疑問点の解消、さらに新たな提案をしていく必要があります。

私の案件では、現時点で半年経ってもまだ確定しない信託契約書もあるくらいです。要は根気強くお客様の話を聴き、「お客様とご家族のため」という気持ちを常に持ち続けて、お客様に最適な「家族信託」の組成および「家族信託契約書」の作成を進めようとの気構えが必要であると思います。

最後に、信託登記完了後のお客様から「ありがとうございました。これで安心できます。」と笑顔で声をかけていただくと、嬉しさでこれまでの苦勞が吹き飛び清々しい気持ちになります。沢山のお客様の笑顔を拝見するためにも、これからも精進して「家族信託」の組成を進めていきたいと思っています。