民事信託の活用が広がるための環境づくり 一般社団法人

Member's

民事信託活用支援機構

News

2024.7.10 No180

専門家協議会 会員 ニューズレター

発行•編集

一般社団法人 民事信託活用支援機構

TEL:03-3524-7258 FAX:03-5259-8024 http://www.shintaku-shien.jp/

初回面談で言われた一言をどうとらえて、どう答える?

最近、筆者が主催した勉強会にある税理士の先生に講師をお願いしました。講座は、講師を務めていただいた方の豊富な経験をふまえた内容で、今後、実務に大変参考になるものでした。そのなかでも、講師の冒頭の一言が、とても印象に残りました。

今回のニューズレターでは、その講座の 冒頭の一言にふれ、それを読者にシェアさ せていただくとともに、受講後に筆者が考 えたことについて少し書いてみたいと思い ます。

●よく言われる一言に「何と言う?」

「相続税が高いので心配」。相談された 方から、この一言を言われたら、皆さんは どのような一言を発しますか? 講座の冒 頭に、講師からこんな質問がありました。

読者の方は、この先を読み進める前に、 一旦とまって、まずは、少し考えてみてく ださい。

****** 間 ******

どうでしょう? 皆さんはどのような言葉が思い浮かんだでしょうか?

この一言だけを切り取って、相談の背景や状況を考慮せずに、この一言が適切とは言い切ることはできないのですがと、講師が前置きしたうえで、重要なのは、「相談者がなぜその一言を発したのかを考えること」と。

税の専門家で税対策の提案をしている方ならば、「税が高いならば節税を」と、言ってしまいそうですが、その前に「あなた

は、なぜ、そう思っているのか」を相談者 に聞くことが大切と、講師は解説しまし た。

また、相続税が高いので心配と質問されているのに、それに対して「なぜ?」と単刀直入に聞き返すのは、相談者との関係がギクシャクすることにもなるので、なぜの聞き方には少し経験が必要なこと、その経験を積むためにも、やはり、「なぜ?」を聞くことを意識して対応してみて欲しいと、追加の解説もありました。

●なぜ? を聞くことが大切

なぜと聞くことで、相談者の考えや状況の情報を集めていくことができます。そう 考えた理由や考えるにいたった経緯も、な ぜと問うことで明らかになっていきます。

専門家としての経験をもとに、過去の経験を分類して、この相談者はこのタイプだからこう思っているに違いないと、初めから断定することなく、まずは世間話も交えて「なぜ」を聞いていくことが大切と。

相談された者は、なぜと聞いて得た情報を整理して、あなたはこのような人でこんな状況だから、こんなことが課題かもしれないと、相談者のことを推測していきます。そして、「私が専門とする分野から考えると、あなたにはこれが課題と思われ、この課題を解決する方法を一緒に考えていきましょう」と、相談者に話すことで、相談者もその専門家に親しみを感じ、信頼も寄せていくことにもつながるのではないでしょうか。

●AI の活用と他分野の専門家の連携

AI の活用がさらに当たり前となっていく 今後ですが、利用者が AI に適切な質問をす ることができなければ、AI の回答が質問し た人に適合する回答を生まないのではない でしょうか。AI の活用は、質問者の「質問 設定能力」で差が生まれると、AI 利用の初 級者である筆者は考えています。

そして、AIを活用してよりよい回答を導きだすためには、やはり専門家の「なぜ」と聞く最初の一言が必要でしょう。

なぜと問うて得た相談者の状況や情報を整理・分析した後に、専門家が AI に聞くことで、相談者のよりよい課題解決方法を見出していくこともできると考えています。

専門家は、相談者のコンサルタントとして、なぜと聞くことを繰り返すことで、ロジカルに思考できる材料を多く獲得することができます。そして、その材料をもとにして、AIを活用してラテラルに思考する材料をさらに獲得し課題対策方法を導き出していきます。そして最後に、他分野の専門家と連携することで、導き出した方法をクリティカルに検証していく、こんな段取りで進めていくことが、AI時代の働き方なのかと、冒頭の講座を受けたあとに考えました。

●目的を実現する信託を作る

研修の一コマから考えたことを、さらに 信託の見当の場面に少し当てはめてみたい と思います。

読者がご存知の通り、信託は、委託者が 信託する財産について、委託者が実現した い目的を受託者が実現していく仕組みで す。信託目的を明確にしていくことが最重 要で、そしてその目的をどう規定するか は、信託契約を作成する専門家の腕の見せ 所なのではと筆者は考えています(筆者 は、法律の専門家ではないため信託契約を 作成することをしていませんが、出来上が った信託契約を読む立場から常にそう思っています)。

なぜ、委託者が信託を利用したいのか? その「なぜ」を十分に問うたうえで、専門 家として仕組み作りをしていくことが欠か せません。

「なぜ」を問える専門家が AI の時代に求められるのだろうと思い、筆者は、今後、 さらに相談者に「なぜ」と聞いていきたい と思っています。

(石脇俊司 民事信託活用支援機構理事)