

信託の実行促進をサポートするコンサルタントの役割について

母の所有する財産について、民事信託を検討したいと、筆者のところに来た相談者とのやり取りと、相談者のご家族とのミーティングの経緯で感じたこと、学んだことを、会員の方々に本レターで共有できたらと思います。

● どのような相談？

相談者は、その母が、築年数の経過した不動産を所有しており、その不動産の維持に、修理等、今後いろいろな対応が必要になるだろうと心配し、民事信託を検討しています。

これまで、母の財産の管理は、相談者の父が、母をサポートしながら進めてきたようです。父は母より高齢なため、母以上に今後、財産管理が難しくなるだろうと、相談者は考えています。そして、両親の状況から、相談者は、今、民事信託を検討しておかないと手遅れになると思い、筆者のところに相談にきたと言います（このような事例はよくあることで、あえてニューズレターで取り上げるまでのこともないと思われる会員の方もいらっしゃると思いますが、最後までお付き合いいただけますと幸いです）。

● 両親、姉弟に家族信託を理解してもらう資料を相談者と協同して作る

相談者は、筆者に相談に来る前に、筆者の民事信託に関する書籍を読んでいました。相談者と話をしてみると、民事信託についてよく理解していました。相談者の家族は、両親と姉と弟。

相談者は民事信託を理解したものの、相談者が家族に説明しても、家族は、理解してもらえないだろうと言います。また、信

託の受託者を相談者が務めることを想定しているため、相談者からの説明は、姉と弟に不信に思われるのではと心配していました。

そこで、家族への説明にむけて、筆者と相談者とで協同して資料を作成していくことにしました。

専門用語の表記を最小限度にして、イラストを使い、色分けをするなどして、筆者が資料案をまず作成しました。

委託者は「青」、受託者は「オレンジ」、受益者は「緑」、帰属権利者は「黄色」と色を使い分けて表記するなど、家族がイメージしやすくなるような工夫をしてみました。

資料案について相談者の意見をいただき、この表現の方が両親には伝わるといったアドバイスを得て資料案を修正しました。また、筆者からも、誤解を生まないよう、この表記は削除せずに残したままがよい、などお互いにやり取りをしながら、家族への説明資料を作成していきしました。

このように、筆者と相談者が協同作業を行うことで、筆者と相談者の間に信頼関係を築いていくことができます。

そして、資料には、民事信託にかかる費用として、信託契約作成、登記、公正証書作成費用に加えて、筆者が担当する業務もあきらかにして、その対価としての筆者の報酬額も明記しました。

家族への説明前に、相談者に費用を明確に示すことで、相談者が必要な費用を認識するとともに、これだけの費用をかけても進めていきたいという相談者の意思も確認することができます。

● 家族への説明

説明は、相談者、両親、そして姉と弟の5人が揃う日時を決め、全員に一斉に行いました。

「私は高齢だから、難しいことはもうよくわからない」と父が冒頭に発言をするものの、筆者は、父より多くの質問を受けました。父にうかがうと、現役の頃は、会社の法務部で多くの契約書の作成に関与してきたという昔ばなしもしてくれました。

姉も重要なポイントをつかんで質問をします。弟は多くを語らないものの、母の様子を見ながら、お母さんはどう思うのと、母の発言を促します。

多くの意見が出るとてもよい家族のミーティングとなりました。

そして、「信託契約の内容が大切だから、それをしっかりと検討してほしい。検討は、子供たちに任せる。信託契約の案が出来上がったら、お母さんと私に説明して欲しい」と父から発言がありました。

父のその発言の後、「お母さまの不動産です。お母さまが取り組むか否かを決めないと先には進めませんので、よくご検討くださいね」と、筆者よりお伝えし、母が大きくうなずいた姿を確認しました。

● 着手するか否か？

検討した信託契約案を理解していただく、公正証書にする、信託口座を開設する、これらの作業には一定の時間を要するため、着手するならば、年明け早々に開始するのがよいと思いますと、筆者より伝えました（ミーティングは12月初めに行いました）。

年明けまでの間で、ご家族で話し合ってください、結論を出してください。期限を

区切らない検討は何も決まらずよくありませんと、きつい言い方にならないよう気をつけながら、筆者は申し上げました。

● 思いを共有する

ミーティングを終えて筆者が帰る際、両親が玄関まで見送りにきてくださいました。母も笑顔です。「今日はよい話が聞けた」と最後に父の一言。

相談者とは、最寄りの駅まで一緒に歩きました。「両親の昔ばなしをいろいろと聞いていただきありがとうございます」との言葉をいただきました。

民事信託にかかわるコンサルタントとしての筆者の仕事は、信託する方の財産への思いや家族への思いを「共有」することから始まると、筆者は考えています。情報を共有させてもらうには、相手から信頼を得ないと、大切な情報を共有させていただけません。

民事信託の利用が必要となる方は、今後さらに増えていくことと思います。しかし、信託を必要とする方は専門家ではないため、信託の仕組みを理解することは、とても難しいと筆者は常に感じています。

依頼者は、自身に取り組む信託をよく理解していないままに、専門家が検討してくれた仕組みだから、「大丈夫だろう」と専門家を信頼して、取り組む人も多いと思います。専門家が担う役割は重く責任も重大です。

● 報酬なくして業務は進めていけない

財産所有者とその家族の思いを受けとめ、検討した仕組みを理解してもらうために資料を作り、説明し、そして民事信託の組成にむけて着手していく。このように多くの時間を要する業務には、相当の報酬も必要です。報酬なくしては業務として成立しません。

業務を受任しやすくするために、報酬額を下げるという考えもあるのかもしれませんが、労働の対価としての報酬額はどのくらいがよいのか、筆者は1つの信託を作り終えるたびに考えています。

会員の皆さんはどうお考えでしょうか？

● 経験を共有する

最後に少し話が変わります。

お客さまとのやり取りの経緯や上記のような報酬こと、実務での工夫、時には失敗事例など、お客さまの守秘義務を守るかたちで、会員同士で情報交換できる機会が増えていくとよいなど、筆者は考えています。

セミナーやニュースレターを通じて事例を聞けると大変便利です。会員の方々には、専門研修やニュースレターで、事例について発信していただくと大変ありがたいです。

しかし、講師を担う、執筆するのは、準備にも時間がかかり負荷も大きくなり、そこまでは担えないという方も多いと思います。

講演やレターの執筆に限らず、日頃の実務や研究で生じる疑問や要望など、民事信託の着手と実行を支援している専門家・コンサルタントである会員同士が、フラットに議論できる機会や場ができていくとよいなど感じています。

ニュースレターや専門研修等のお知らせを、会員のメーリングリストを使って送信しております。最近、メーリングリストには研修やニュースレターについて質問や意見の投稿も行われています。会員の皆さまも是非、活用してみたいかでしょうか？

(石脇俊司 民事信託活用支援機構理事)