



<http://himawari.nagoya/> Email:himawarisouzoku@yahoo.co.jp TEL/FAX075-802-0215

令和2年11月

日本では菅内閣が発足して1ヶ月が過ぎ、アメリカ大統領もバイデンが勝ちそうな気配。コロナの流行が再発しそうな状況で、世の中があわただしく変化して行き、時代の変化に翻弄されながらビジネスは絶え、そして生まれています。私自身も戦後生まれ（今は死語？）で、最近の世の中の価値観の変遷について行けなくなっている今日この頃です。

“家族信託”の研究を始めて早くも5年目を迎えます。高齢化社会のなか、財産管理の新しい手法であると確信し、実践もしてまいりました。世の中に受け入れられるまでには時間もかかります。最近になって金融機関も認知し始めてきましたが、実務においてまだまだクリアしなければならないことがたくさんあります。それらのことを積み重ねて認知されていくでしょう。今まで数件信託契約を手がけました。気づいたことは、おもったより時間とコストがかかることです。相続の当事者の理解を得るまでに時間がかかることや、不動産を信託するには登録免許税等の費用もかかり、そして金融機関の説得（信託口座の開設）にも時間がかかります。最近において、やっとり扱い金融機関も増えてきました。やはり財産管理において、被相続人及び相続人である当事者の価値観のコンセンサスを得ないと、上手くいかないと考えています。財産を何から守るのか、継続していくのか、本人（被相続人）の身上監護をどのようにするのか、など漠然とした家族間の規範を、当事者間の誰かが主導していくことの一つのツールが家族信託であると思います。まさに受託者（次期相続人）の意志と覚悟をもって取り組むことが大切かと考えます。

法務局の遺言書保管サービス

法務局が自筆遺言の保管件数が2020年7月制度開始から9月までで6948件です。法務局に事前予約の上で自分の自筆証書遺言を持参します。担当官が遺言書の形式チェックをしてくれます。例えば「何年何月」までで「何日」ナシなら遺言書はそれだけで無効。そんな形式上のチェックで遺留分等の内容チェックはしません。法務局は遺言書を死亡から50年、生死不明なら出生してから170年確実

に保管してくれるはずです。

売った現場に厳しく、売らせた幹部に甘い日本郵便

「生命保険の死亡保険金には非課税枠があることはご存知ですか」そして「・・・相続税が下げられる節税プランをおすすめ・・・」と営業しろ。そのとおり営業しました。そうしたら不適正話法として社内処分されました。それが「相続税対策ニーズの喚起」だから。「相続税対策に生命保険を利用している人が意外に多いのはご存知ですか」、そして「・・・ご長男に多めの財産を残したいなら・・・」と営業しろ。そう営業したら社内処分。「保険ニーズのない顧客に提案」だから。民間生保の成績優秀営業マンなら全員が不適正販売で処分されそうです。手法はいわゆる贈与プラン。親から子へ毎年110万円現金贈与し、贈与税非課税枠を活用。子がその110万円で保険契約、子3人なら契約3本で330万円。民間生保では当然の提案ですが、一顧客の多数契約だとされて不適正募集。営業上での「見込み客選定のコツ」は①月額保険料の総額が110万円以上②今後5年間ぐらいにある程度の満期あり③決定権者が60歳以上④一契約の保険料が大きい⑤ここ1年ぐらいで保険に加入している。なるほど贈与プラン向けの客です。研修では「同業他社も生前贈与を活用している」とし、見本はメットライフ生命のパンフレット。保険料値上げで元本割れになった保険、節税話法でこう売るしかない。

懲戒解雇は、売った現場募集人25人、売らせた本社支社サイド幹部0人。現場は給料返還、「月10万返還はザラ。中には数百万も」（週刊東洋経済2020、10.3）

家族信託の組成に伴う費用については

- 1 概略の設計
- 2 組成の意思決定
- 3 関係する方々への説明とご理解をえる
- 4 信託契約書作成など「実務」を行う段階
- 5 信託組成後の継続的なフォロー

コーディネーター契約組成で30万円（資産加算あり）不動産を信託登記の場合は登録免許税など将来の介護費・後見費用と係る費用と資産の保全
相続対策の可能性など勘案して決めるべき。何よりも家族の理解が必要です。