

【新連載】

不動産コンサルティングに役立つ！

「生前対策」実務ガイド（1）

生前対策と不動産コンサルティング

元木 翼

司法書士法人ミラシア・行政書士事務所ミラシア
代表社員

皆様、はじめまして。本号より「不動産コンサルティングに役立つ！「生前対策」実務ガイド」というテーマで連載を開始することになりました司法書士の元木翼（もときつばさ）と申します。私は、相続、遺言、家族信託などに特化した司法書士法人を東京で運営しています。

本ページでは、私が日々の実務経験から得た「生前対策」に関する知識、ノウハウ、事例などを取り上げていきます。皆様の本業である「不動産コンサルティング」のスキルアップや顧客満足度アップのお役に立てればとてもうれしく思います。

それでは、まず今回は初回ということで、生前対策の内容や生前対策と不動産コンサルティングの関係性など総論的な部分を確認していききたいと思います。

1 生前対策とは

●生前対策とは何か

生前対策とはどのような対策をいうのでしょうか。もちろん正式な定義があるわけではありませんが、弊社が運営する「生前対策実務家倶楽部ミラシア」(*)では次のように定義しています。

「クライアントが幸せな老後や円満な相続を迎えることができるよう、相続・家族信託・遺言・生命保険・不動産・金融・介護・葬儀などその他の終活に関連する総合的なアドバイス及びコンサルティングを行うこと」

つまり、いわゆる「相続対策」や「終活サポート」と呼ばれるものよりもっと広くクライアントのニーズ

【もとき・つばさ】2010年司法書士・行政書士登録。大手司法書士法人にて支店長などを務め、2017年独立開業、現在に至る。相続、遺言、家族信託が専門。生前対策の相談実績は累計1,000件を超える。豊富な経験・事例を基に、「オーダーメイド」の生前対策サービスを展開している。千葉商科大学特別講師も務める。

に応じていく対策ということになります。個々の課題解決だけを目指すのではなく、クライアントの「ライフプラン」の実現をサポートする伴走型の総合コンサルティングといってもよいと思います。

これまで、士業、不動産業者、金融機関などのいわゆるエンディングステージに関わる事業者は、各々の専門スキルやノウハウで解決できる課題だけに向き合ってきた感が否めません。提案した対策が、相続、不動産、金融などそれぞれの領域においては、一応「最適」であったとしても、全体を俯瞰したときにもそれらが「最適」であるかどうかは分かりません。

「人生100年時代」と言われる昨今、我々は、クライアントに対してより長期的・総合的な視点をもって「生前対策」サービスを提供していく必要があります。そのためには、各々の専門領域はもちろんのこと、その周辺領域・関連領域についても積極的・継続的に学んでいかなければなりません。また、クライアントにとっての「全体最適」を叶えるためにも、各専門家の緊密な連携を図ることが大切になってきます。

※「生前対策実務家倶楽部ミラシア」とは、士業、不動産営業マン、保険営業マン、FPなどの生前対策の実務家が集い、情報交換・ノウハウ共有を行うことにより、各実務家が提供する生前対策サービスの品質及び顧客満足度の向上を目的として活動している倶楽部です。

●「生前対策」コンサルティングに取り組む必要性とは

AI、ブロックチェーンなどのテクノロジーの進化によって、我々の業務内容は今後大きく変わっていくことが予想されています。例えば、司法書士の主な収益源は「登記」業務ですが、今後「登記」という手続きは、AIなどによって簡易化・自動化されていくと