

早めの相続対策

「2年ほど前から、家族信託をテーマにしたセミナーを定期的に開いているが、初めの頃は2割ほどだった個別相談が進む割合が、最近5割近くまで増えてきた。関心の高まりを実感している」。

投資用中古ワンルームの販売と管理を手掛ける日本財託で、顧客に「家族信託」を活用した相続対策を提案している資産コンサルタントの横手彰太氏はこう話す。

「家族信託（民事信託）とは、資産を持つ人が、不動産や預金などの資産を信頼できる家族に託し、その管理や処分を任せる仕組み。財産管理の一手法として注目を集めている」。

同社では、主に管理する物件のオーナー向けに、こうしたセミナーをこれまでに16回開催し、延べ700人が参加している。参加者の7割が、高齢の親を持つ50〜60代だ。関心が高まっている背景にあるのが認知症患者の増加。厚生労働省の試算によると、その数は現在525万人だ

老後に備える

資産をどう生かすか



4月上旬に日本財託が開いた家族信託セミナー。その資金を充てること。ただ、そのマンションは2人の共有名義であり、父母のどちらかでも認知症で判断能力がなくなってしまうと、売却できない。父親に認知症の兆候が出現していたAさんは心配だった。そこで、Aさんが受託者となり、マンションの管理や運用を行えるように

することもできる。例えば、自分の死亡後は妻に、更に妻の死亡後は長男や次男、孫に順次移していく、というように、

横手氏も「元気がうちに家族と信託契約を結んでおけば、『所有アパートや自宅などの資産をこういうふうには有効活用してほしい』という思いが実現できる」と説明する。

「こうした知識を持ち、不動産の専門家として、相手の意向を聞き、よりよい資産の活用方法や承継方法を提案し、サポートする。『家族信託』は、各家庭の事情に応じて、多様な使い方ができる。コンサルティングに加えて、売却や管理などに派生する可能性も高くなる」という。

高齢者が増えれば、相続が増えるのは自明の理。その相続資産の大半が、日本は自宅を中心とする不動産である。だから不動産会社が相続コンサルティングに注目するのは当然だが、コンサルティングに参入する企業が中々、家族信託に精通しているかどうかが、顧客の信頼を得、差別化を図るための大きなカギになる。

700万人超

認知症25年に 関心高まる 「信託」

が、年々増加し、団塊世代が後期高齢者（75歳以上）の仲間入りをする25年には700万人を超える。これは高齢者（65歳以上）の5人に1人が認知症になる計算だ。どこか家庭にいても他人事ではなくなる。

鍵になる自宅活用

高齢者自身はもちろんだが、その家族にとっても不安は大きい。その一つは資産の扱い。認知症が進んで判断能力がなくなると、本人の資産は事実上凍結されてしまう。子供であっても自由に親の預貯金の引き出しや、所有して

いる不動産の売却はできなくなる。その対策として信託は有効な仕組み（横手氏談）。

例えば、最近、高齢の両親が相次いで介護施設に入所したAさん。一人づつで両親の老後は自分にかかっている。2人の介護費用をどうやって捻出するかが目下の悩みで、選択肢としては、両親が住んでいたマンションを売却して

に信託契約を締結。将来の介護費用を捻出するなどが立ち、安心したという。

富裕層ではなく、「財産は自宅とわずかな預金のみ」という一般家庭こそ、自宅を使って老後資金や介護費用などを捻出できるようにしておくことが必要になる。

「家族信託」を活用すれば、生前の財産管理だけでなく、自分が死した後の資産の承継先を数代先まで決めておく

ついている宅建業者にこそビジネスチャンスがある」と話す。そしてそのためには、「まずは、自分でもつめてみる。自己信託（委託者が自ら受託者となる信託）をしてみるの一番」とアドバイスする。一連の手続きを含めた流れを把握することができれば、

債務不履行責任」とし、「瑕疵」から「契約不適合」と文書も変更される。また、保証が設けられたり、賃貸借において敷金や原状回復義務に関する規定が明文化される。更に「定型約款」に関する規定が新設されるなど多岐の変更改点があり、実務に大きく影響するものと思われる。施行は3年ほどの周知期間を設けるため、20年をめどとして行われる。

「住まい」親し
川柳

新居での はじめての目覚め 頬つねる

「住まい」のもっと先へ。 TOHO HOUSE