

## 【インタビュー】

吉澤諭・吉澤相続事務所代表取締役に関く

## どうすれば相続の相談に自信をもって臨めるようになるか

るための相続実務研修「吉澤塾」も主宰する吉澤諭氏にお話を伺った。

——吉澤さんがいま、相続コンサルタントとして活躍されるようになったきっかけは、やはり銀行員時代にあるわけですね。

吉澤 そうですね。私の場合、大学を出て入った銀行が信託銀行でしたから、業務の中に、遺

**相** 続に関するお客様からの相談に対し、自信を持つて的確なアドバイスができるようになるには、どんな知識やノウハウを身につける必要があるのか。また、それにはどんな勉強をしたらいいのか。

元銀行員で、現在は相続コンサルタントとして活躍。4200件を超える相続案件に携わり、同時に「本物の相続コンサルタント」を養成す

産整理であるとか遺言信託であるとか、相続対策としてアパートを建てるといったことが、普通銀行以上に日常的にありました。

配属先が資産家のお客様が多い支店や、地主のお客様が多い支店だったり、本部の不動産開発部門にいたるときは相続対策の不動産有効活用なども行っていましたから、信託銀行時代、相続には一貫して深く関わっていましたね。



そこから、転職したあおぞら銀行で、相続・事業承継の専門部隊の責任者を10年以上務め、その後独立したわけです。

——相続に関する知識や相談のスキルなども、信託銀行での業務の中で身につけていったということですね。

吉澤 ベースとなる部分についてはそうですね。相続について一定以上の知識がないと仕事にな

りませんでしたから、必要に応じて学んでいったところでしょうか。その意味では、信託銀行にいたことが、今の仕事につながっていることは間違いないと思います。

民法と税法の知識をコアに  
不動産や金融の知識も必須

——信託銀行でない、一般の金融機関や保険会社の人、あるいは独立FPなどが、これから相続相談の業務をやっていきたいという場合、どんな勉強をする必要があると思われませんか。身につけるものには知識とスキルがあると思いますが、まず知識としては、やはり民法と税法ということになりませんか。

吉澤 それが基本でしょうね。相続業務に必要な知識というのは本当に幅広いので、これとこれだけ知っていれば、それができるというものではありません。ただ、コアになるのは民法であり、税法だと思えます。ただし、一言申し上げておけば、税法については相続税と贈与税だけ知っていても不十分です。

相続対策で資産管理会社をつくるのであれば法人税の知識が必要になりますし、個人事業と法人成りどどちらがいいか比較するためには、