



吉澤諭・吉澤相続事務所代表取締役兼取締役に聞く

相続コンサルの進め方と情報を引き出すコツ

その場で親族関係図を記し 情報を書き込むことが不可欠

相続に関する相談を受けているものの、うまくいかずに悩んでいる人もいるだろう。

ここでは、相続アドバイスに詳しい吉澤諭氏に、相続相談の進め方や情報を引き出すためのポイントを伺った。

——これまで数々の相続相談に携わってきた中で、吉澤さんが実感していることは何でしょうか。

吉澤 「相続において悩みが顕在化していることはほとんどない」という点です。だからこそ、相続相談においては、本人が気づいていない問題点やニーズをどれだけ気づかせてあげられるかがポイントだと考えています。例えば、男性のお客さ

まが「子どもはいません」と言っただけを聞いて「相続人はお客さまのご両親か、ご両親が亡くなられていたら兄弟姉妹ですね」と答えると、ミスリードになりかねません。

というのも、もしかしたら、そのお客さまは離婚をしていて先妻が子どもを引き取っており、そのことをもって「子どもはいません」と言っている可能性があります。子どもはいたけれど先に亡くなっており、代襲相続人の孫がいるのに孫には相続権がないと思ってい

るのかもしれない。実子はいないけれど養子はいることでも考えられます。あるいは、健康な子どもがいらないという意味なのかもしれません。

最初の段階で間違った方向に話を進めてしまうと、問題は絶対に解決しません。相続コンサルを行ううえでは、想像力をフルに働かせて、お客さまの言葉の行間を読みとることが大切なのです。

傾聴だけでは必要な情報は得られない

——そのためには、お客さまについて知ることが求められますね。

吉澤 相続対策の基本サイクルを回すことが、相続コンサルでは不可欠です（図表1）。現状を把握しない限り問題点は浮き彫りにならない、対策も立てられませんから、現状把握をいかに丁寧に行うかがポイントになります。

そのためには、お客さまの情報は多ければ多いほどよいでしょう。当然、質問する側に知識がないと