

## プ ロ ロ ー グ

では、「他では聴けない！実務の相続/遺言」講座の講義を始めます。

まず初めに、この講義で、みなさんに是非お話ししたいこと、この講義の目標とか、ねらいはどこにあるのかということについて簡単にお話しをしたいと思います。

これは、私たちが所属している各種の団体とか公的機関などで、いろいろとアンケートや相談会を実施しているのですが、これらの結果を見ていますと、相続/遺言に関わる件数が圧倒的に多いんです。こういうことから、たくさんの方々が、相続/遺言というテーマに関心を持たれていることが分かるのですが、ただ、そういった皆さんの関心に対して、私たち専門家の側がこれらのニーズに十分にこたえられていないのではないかなと思うんです。

というのは、たとえば、本屋さんに行って、本を調べる、あるいはインターネットで調べるとか、相続や遺言についての情報を得ようと思えば、いまは、膨大なものを集めることができると思うんです。しかし、それらは、法律用語の説明であったり、法律の条文とか制度についての解説ばかりで、どれも机の上の勉強レベルの話ばかりなんですね。そうではなくて、皆さんが知りたいのは、どれだけ自分たちにとってプラスになるのか、メリットがあるのかということだと思うんです。相続や遺言のことを知ってみると、どれだけ自分たちの生活とか財産にプラスになるのか、どれだけ自分たちにメリットがあるのか、ということだと思うんです。

こういったことは、実務で相続や遺言の分野に携わっている皆様にとっては、クライアントの相続に関わるニーズがどういった点にあるのか、机の上の勉強ではない、私たちの実務経験に基づいた知識・生の情報を通じて、クライアントとの会話をより説得的に行う、それによってクライアントとの信頼を深めていくことができると思うんです。また、今日お話しすることは、他ではなかなか聴くことができませんから、皆様の競争相手にはなかなかできない話題だと思うんです。こういった話題をクライアントに提供することによって、競争相手と差別化を図る、自らをアピールする重要な武器になると思うんです。また、これから相続/遺言業務を取り扱おうと考えていらっしゃる専門家の先生にとっても、私たちが今までの実務経験から積み重ねていった依頼者のためになる相続/遺言業務、依頼者のニーズに応える相続/遺言業務とはどういうことか、私たちの事務所では、どのように相続や遺言の業務に取り組んでいるかという話題についても、この講義ではお話ししていきますので、こういった私たちの実務経験に基づいた知識・生の情報を活用して、依頼者の役に

立つ、信頼される専門業務を提供していただきたいと思うんです。

こういった実務的な話題、情報についてきちんと解説しているものがあるかといえば、私たちが知る限りでは、まずそういうものに触れたことがないんです。この講義では、単なる机の上の勉強ではなくて、今日ここで話しすることは、皆さんのお金と時間と労力を掛けただけの価値のあることとお話ししたいと思っています。私たちは、今まで相続や遺言の業務を通じて、たくさんの案件に携わってきました。その中では、専門家の先生による、たくさんの怠慢とか、事務処理ミスといったものを見てきました。こういったことも、この講義では話ししたいと思います。ですから、この講義では、こういった、他ではなかなか聴くことができないことについて、一般的なケースとしてあてはまるような話題を、いろいろとお話ししていきたいと思います。

今日、この講義を読まれているということは、家族の相続の問題とか、仕事に役立たせたいとか、皆さんそれぞれの立場によって異なると思いますが、少なくとも相続や遺言というテーマに関心をお持ちなんだと思うんですね。この相続/遺言というテーマは、知っている人と知らない人では、本当に大きく差が出てくる場面なんです。それで、このことは、遺産の大小とはまったく関係がないんです。遺言というのは、財産がたくさんある人だけの話しとか、そういうふうには考えられている方もいらっしゃいますけれども、それはまったくの誤解なんです。遺産の大小とは関係なく、知っている人と知らない人では、本当に大きな差が出てくること、皆さんの日常生活や仕事、ビジネスに役立つ、お金と時間と労力を掛けただけの価値のあることとお話ししていきたいと思います。

著作権者 行政書士 佐藤英明

© 2007 Gyoseishoshi Lawyer Hideaki Sato

無断複製・無断転載等を禁じます。