

# ここが変だよ 成年後見

⑨

後見の杜代表 宮内康二

後見が必要でないにもかかわらず後見を使ってしまつた人は多い。話を聞くと、銀行・地域包括・税理士に「後見を使わな」といけな言われた」という方がほとんどである。本稿ではその背景にある後見営業の実態と対策を紹介する。

## ①銀行ルート

老親が認知症になったと聞くと「後見制度を使って頂かないとお金を下ろせません」と銀行は言う。預金者本人に会わずにそう言う根底には「認知症はダメな人」という固定観念がある。

## 「後見の必要度」の自己チェックリスト

- Q1 ご本人は認知症等の診断を受けていますか？  
 Q2 ご本人は自分の名前を書けますか？(斜め字でもOK)  
 Q3 ご本人のことで親身になってくれる家族はいますか？  
 Q4 ご本人は「お金のことは誰々に頼みたい」と言えますか？  
 Q5 ご本人名義のキャッシュカードがあり暗証番号もわかっていますか？  
 Q6 金融機関から「後見人をつけないと取引できない」と言われていますか？  
 Q7 ご本人の財産が使い込まれたり悪質商法に遭っていますか？



「後見お悩み相談室」では、「後見の必要度」「後見人の良し悪し」等が点数表示される

より、後見がどういうものかを詳説しなかった(できない)司法書士と、そのような司法書士が所属する団体を紹介した

「た」とか「後見の利用について具体的に話を進めたいが、あなたは後見人

## 銀行から司法書士へが鉄板ルート 鵜呑みは危険、必要度の見極めを

銀行は司法書士になれないから私がやってあげますよと言われて、事務費用も高かったので依頼するのを辞めた」と振り返る人は多い。銀行の言うことだから間違いはないという固定観念を持つ人は、銀行に紹介された司法書士の勧めがまま後見制度を使ってしまうのである。一般

## ②地域包括ルート

地域包括支援センターにも司法書士は営業して

「後見が必要」といわれながら、本人を銀行へ連れて行ったら後見を使わずにお金を下ろすことができたというケースは実際にかなりあるし、銀行に家か施設まで来てもらって本人と話しても

司法書士が司法書士に行うセミナーの中に、地域包括への営業策というのがある。具体的には、知り合いのケアマネに後見勉強会を告知し、参加5名集客する」↓「後見申し立て4件、後見人就任予定3件(35万円×3件)、死後事務委任契約3件(50万円×3件)が受任できる」↓「一度の勉強会で売り上げ見込み315万円が可能!」というノウハウである。同様の勉強会を、場所を変え複数回開催することで

## ③税理士ルート

自ら後見人になる「後見センター」ならまだしも、士業に繋ぐだけの「後見支援センター」には要注意、司法書士等の営業拠点になっているだけのことが多いからである。

るが、本人の「実印を作る」という意味を委任状に置き換え、家族が自治体へ行けば実印はほぼ作れるのであきらめて後見を使っていけない。というわけで、銀行・包括・税理士を信用できなくなったという人は多い。家庭裁判所に行っても「弁護士や司法書士に相談してください」といわれるだけで、後見を使った方がよいか悪かを個別に教えてくれることはない。家庭裁判所は裁くところで助言機関ではないからである。

## 中立的相談できる場所なし

後見に関する中立的相談機関がない現状では、自分たちで後見が必要か否かを見極めなければならぬ。その際、上表の7項目でチェックするの

後見に関する中立的相談機関がない現状では、自分たちで後見が必要か否かを見極めなければならぬ。その際、上表の7項目でチェックするの