

# Financial Adviser

The best proposals for the clients ファイナンシャル・アドバイザー

# 7

No.176

JUL. | 2013

[www.kindai-sales.co.jp](http://www.kindai-sales.co.jp)

平成25年7月1日発行(毎月1日発行)  
平成11年6月14日第3種郵便物認可  
第15巻第7号通巻176号

## FPのための 不動産・物件調査入門

中古・新築一戸建て&マンションの見方と  
法令規制・権利関係の調査のポイント



連載

知識のブラッシュアップに役立つ

FPマンスリーレポート

金融/社会保険/保険/税金/不動産

FP相談実践事例集

ライフプランニング/金融資産運用設計/相続・事業承継設計



# 笑顔相続の ススメ

第4回

余命6カ月のお客さまに  
エンディングノートを紹介

今回は、相続診断士の方からお伺いしたお話を紹介します。

\*

Aさんは、生命保険の営業を始めた13年前、2番目に契約をいただいたお客さまでした。契約後も、公私ともにお世話になっていました。

契約から10年ほどした頃、Aさんから「がんで手術をすることになった」と連絡を受けました。そのときは大変ショックを受けましたが、手術がうまくいき、しばらくして元氣

に職場復帰された様子を聞き、心の底から「快復を祝いました。手術給付金と入院給付金が入金されると、とても感謝していただきました。」

手術から1年後、がんが再発したとの連絡を受けました。再手術は成功し、ほどなく職場復帰されましたが、13年前に初めて出会った頃の格好のよい面影は完全に消え、別人のように痩せていらつしやいました。

私は、誠心誠意、入院のサポートをさせていただきましたが、その後Aさんは、入退院の繰り返しとなりました。

\*

2回目の手術から1年後のある日、病院にお見舞いに伺ったときのことです。いつも笑顔のAさんが急に真面目な顔になって言いました。

「いろいろお世話になったね。実は自分は今もう先が長くないようだ」「何を弱気なことを」と元気づけようとしたが、Aさんの思いつめた厳しい顔を見ると、何も言葉を発することができませんでした。

Aさんが話を続けました。「いろいろと整理を始めたんだよ」「整理ですか?」と返事をすると、Aさんは傍らのノートを私に見せ「これが

何だかわかる?」と尋ねてきました。ノートには、2つのグループがあり、名前が書かれてありました。直感的に、何かあった時に知らせしてほしい人かな? と思いました。

Aさんは、「こっちは葬式に呼んでほしい人、こっちは葬式に来てほしくない人」と明るく笑って話してくれましたが、私は顔が引きつってしまい、一緒に笑うことができませんでした。ノートには、財産の明細なども書かれてありましたが、まだ書き始めたばかりの印象でした。

Aさんの病室を出て、エレベーターに向かう途中、奥さまから「主治医からあと6カ月と告げられました。主人もわかっているようで、最近、いろいろ考えているみたいです」と教えていただきました。

「何かしてあげられることはないか?」。思いついたのが、エンディングノートでした。しかし、余命6カ月の宣告を受けた方にエンディングノートを渡すのは、とても勇気がいります。「傷付けてしまうのではないか?」「怒られるのではないか?」、いろいろ悩みましたが、きつとわかってもらえるはずと意を決しました。

「Aさん、エンディングノートってご存知ですか? いろいろ考えていらつしやると聞き、大変失礼かもしれませんが...」

Aさんは、エンディングノートを手にすると、1ページずつ丁寧にめくっていききました。最後のページまで見終えると、「こんなに良いものがあるんだね。今の私に一番必要なものだよ。本当にありがとう。すごく良いものだから、自信を持って皆さんに勧めてください」と私の手をギュッと握りしめてくださいました。

\*

それから3カ月ほどして、Aさんは天国に旅立たれました。

葬儀のあと、奥さまから「主人が〇〇さんに本当に感謝していました」との言葉をいただき、勇気を出して、エンディングノートを手渡しして良かったと涙しました。



小川 実

一般社団法人相続診断協会  
代表理事

一般社団法人相続診断協会代表理事、税理士法人HOP代表社員、税理士。自ら笑顔相続の伝道師と命名している。キックボクシングが趣味で、休日は週に1回程度、ジムに通う。現在はK-1のレフェリーも務めている。