今、注目される4つの資格―活躍する取得者達

調停人候補者

一般社団法人日本不動産仲裁機構

不動産トラブルの解決に直接携われる

【業務内容】ADRとは、裁判外紛争解決手続のことで、裁判によらずに話合いでトラブルを解決させる手法を指し、裁判に比べて簡易・低廉・柔軟さをもったトラブルリットがある。日本不動産仲裁機構は、法務大臣認証のADR実施機関であり、同機構から調停人として選任される。①不動産の取引に関する紛争、②不動産の管理に関する紛争、③不動産の施工に関する紛争、④不動産の相続その他の承継に関する紛争を解決させるために活動することができる。

具体的には、「調停人」として、ADRの申立人と相手方の間に入り、両当事者からトラブルに至るまでの経緯や和解条件などをヒアリングし、互いが納得できるような和解案を導き出す。なお、一般に、弁護士資格を持つ人以外が報酬を得る目的でトラブル解決を行うのは、弁護士法で非弁行為として禁止されているが、同機構の実施するADR手続の中での調停人としての活動は、例外として認められている。更に、調停人に対しては、同機構から所定の報酬が支払われる。

【活躍の場】「調停人候補者」資格は、不動産・建築業に携わる方々に広く取得が推奨されているが、この資格は、ADR実施の場面はもちろん、通常業務の場面においても活用することができる。

不動産・建築業のお客様は、極めて高額な商品の取引をするために、トラブルは絶対に避けたいと考えている。したがって、お客様から選ばれるためには、「トラブルを起こさない信頼できる事業者」として認識してもらうことが大切だ。

そして、「トラブルを起こさない存在」として認識してもらうには、「トラブル解決の専門家」となることが効果的。トラブル解決の専門家は、高いコンプライアンスを持っていると理解されるからだ。更に、お客様の中には様々なトラブルを抱えている方もおり、彼らのトラブル相談に対応することは、信頼獲得の近道になる。つまり、「調停人候補者」資格を有することは、業務案件獲得の大きな力にもなる。当然、ADR実施によるトラブル解決も、信頼獲得につながることはいうまでもない。

不動産仲介士®

特定非営利活動法人日本レジデンシャル・セールスプランナーズ協会

居住用不動産仲介のスペシャリスト

【業務内容】居住用の不動産を購入する消費者にとっては、購入すべきタイミングや購入に向けてのスケジュールはどうすればいいのか、無理なく返済できる資金計画はどのようにしたらいいのか、住宅ローンは何を選んだらいいのか、案内を受けるときには何に気をつけたらいいのか等、分からないことがたくさんある。

一方、ご自身のお住まいを売却される方にとっては、いくらで売りだしたらいいのか、今時期か、販売期間はどれくらいかかるのか、売却したお金はいつ、どのタイミングで手元に入ってくるのか等、多くの疑問や不安がある中で不動産会社へ問い合わせをされる。

不動産は高額であり、一般の消費者にとっては何度も取引するものではないため、不安や疑問があって当然だ。

不動産仲介士®は、居住用不動産仲介のスペシャリストとして、そのようなお客様に対し、誠実に寄り添い、正しい知識を分かりやすく提供しながら、ひとつひとつの不安や疑問を解消しながら取引をすすめる役割を担う。

【活躍の場】不動産会社の営業担当者にとって、1件の問い合わせ、1組のお客様の出会いは大変貴重。一方お客様にとっては、営業担当者との最初の段階で「分かってもらえない」、「話を聞いてもらえない」、「知りたいことを教えてくれない」という経験をすると、その担当者に任せたくないという心理が働き、お却される方にとっては、いくらで売りだしたらいいのか、今時期か、販売期間はどれくらいかかるのか、売却したお金はいつ、どのタイミングで手元に入ってくるのか等、多くの疑問や不安がある中で不動産会社へ問い合わせをされる。

不動産は高額であり、一般の消費者にとっては何度も取引するものではないため、不安や疑問があって当然だ。

不動産仲介士®は、居住用不動産仲介のスペシャリストとして、そのようなお客様に対し、誠実に寄り添い、正しい知識を分かりやすく提供しながら、ひとつひとつの不安や疑問を解消しながら取引をすすめる役割を担う。

【活躍の場】不動産会社の営業担当者にとって、1件の問い合わせ、1組のお客様の出会いは大変貴重。一方お客様にとっては、営業担当者との最初の段階で「分かってもらえない」、「話を聞いてもらえない」、「知りたいことを教えてくれない」という経験をすると、その担当者に任せたくないという心理が働き、お却される方にとっては、いくらで売りだしたらいいのか、今時期か、販売期間はどれくらいかかるのか、売却したお金はいつ、どのタイミングで手元に入ってくるのか等、多くの疑問や不安がある中で不動産会社へ問い合わせをされる。

営業担当者は問い合わせに対応する段階、接客の段階、物件案内の段階、価格査定の段階、条件交渉の段階、購入申込の段階など、それぞれの段階でお客様から観察され、評価をされている。

いずれの段階でも、お客様から「大切に扱ってもらった」、「分かりやすかった」、「安心できた」という合格点をいただいた営業担当者が「契約」というゴールにお客様と一緒にたどり着くことができる。

不動産仲介士®と提供できることはもちろん、組織内においても生産性が高く、戦力として高い評価を得ることができるだろう。

競売不動産取扱主任者®

一般社団法人不動産競売流通協会

ニッチな市場で大きなビジネスチャンスを

【業務内容】競売不動産取扱主任者®は、一般消費者に不動産競売のアドバイス及びサポートも出来る「不動産のプロ」としての必要な知識を身につけてもらう目的で設立された。現在、宅建従事者のほか、士業、担保評価や融資、債権回収等を担当する金融従事者、投資家、IT従事者、学生など、全国3300名以上の競売不動産取扱主任者®が活躍している（合格者は6000名以上）。

同資格は、業務に役立つ実務的な知識と能力を習得するため、自己のスキルアップにもつながっており、実際、競売だけでなく任意売却や債権回収のツールとして活用するなど資格を切り札として業務に活かしている主任者も多くいる。

また、法務大臣認証裁判外紛争解決機関「一般社団法人日本不動産仲裁機構」のADR調停人基礎資格の認定を受け、ADR調停人となった競売不動産取扱主任者®は、当該機構が実施する不動産競売トラブルに至るまでの経緯や和解条件などをヒアリングし、互いが納得できるような和解案を導き出す。なお、一般に、弁護士資格を持つ人以外が報酬を得る目的でトラブル解決を行うのは、弁護士法で非弁行為として禁止されているが、同機構の実施するADR手続の中での調停人としての活動は、例外として認められている。更に、調停人に対しては、同機構から所定の報酬が支払

【活躍の場】競売不動産トラブル等のADR業務に調停人として介入できるなど、社会的な信頼性がなお一層向上し、資格保有者の活躍の場はさらに広がっていく。

【活躍の場】競売不動産取扱主任者®は、不動産競売のプロとして一般消費者に対して、競売に関するアドバイスおよびサポートができると共に、自身が不動産競売の知識を習得することで活躍の場が拡がり、実際にプレイヤーとなれる。

例えば、

・不動産業者「競売不動産」も取扱えることで、法律に基づく（宅建業法、民事執行法等）全ての不動産の取扱いが可能に。業務の窓口が広がり、不動産のプロとして確立できる。異業種からはビジネスパートナーとして営業上も専門家として認識され、活躍の場が拡がる。

・金融機関 債権回収部門、融資部門で直接役立つ法律を網羅しており、実務に直結して活躍できる。

・ADR調停人 競売不動産取扱主任者®が、競売分野でのADR調停人基礎資格として認定され、競売トラブルに関しては調停人として仲裁できる。活躍の場は広がるばかりだ。

相続診断士

一般社団法人相続診断協会

"笑顔"で"相続"を迎えるための資格

【業務内容】相続診断士とは相続の基本的な知識を身につけ、お客様の「相続診断」ができる資格。相続診断士は相続に関する多岐にわたる問題を理解し、一般の方への啓もう活動を行う。多くの消費者は、遺産相続はいつか経験することなのに非常に難しく感じ、「誰に相談して良いか解らない」という独特の問題を抱えている。相続診断士はそのような漠然とした不安を抱える消費者に対し、相続についてヒアリング（相続診断）を行い、生前から相続問題や思いを残す大切さを広えて、お客様と一緒に相続と家族の問題に向き合わせる役割を担う。

相続についてトラブルが発生しそうな場合には、事前に弁護士、司法書士、税理士、行政書士などの専門家と連携して相続の問題の芽を早めに摘み取り、"相続を円滑に進める"ことが求められる。相続診断士は、相続の道先案内人として社会的な役割を担う。

【活躍の場】日本全体では1年間で約50兆円規模の遺産が受け継がれている。家庭裁判所に持ち込まれる相続関連の相談は、約18万件と10年前の2倍に増えている。相続は富裕層の問題といった誤った認識が多く、相続の準備を怠り、問題が顕在化してから動き出すという傾向がみられる。実際、紛争件数の74%がもう活動を行う。多くの消費者は、遺産相続はいつか経験するものである。（平成26年最高裁判所の司法統計年報）相続診断士は金融・保険・不動産・建設など、相続と関連性が深い業界で広く活躍の場がある。

相続診断士の資格を得ることで、金融業界では「生前贈与」を目的とした金融商品・融資の提案など。保険業界では「エンディングノート」の書き方指導などを通じた保険以外の情報提供。不動産業界では税制改正のお知らせから、事前に顧客の相続相談に乗ることで不利益の回避。特に相続が発生した時には、必ずと言っていいほど不動産の問題が発生するので、活動の幅は広がる。どの業界でも相続の知識を切り口に、顧客との"信頼関係の構築"から、"相続の具体的な相談に乗る"ことができる。

つまり、相続診断士の資格は、本業との"相乗効果"が見込めることも大きな特徴といえる。