

相続問題は「コンサルティング」の到来だ

平成22年度税制改正案では、いよいよ相続税法24条の改正が項目としてあげられ、また今回は見送られたが、増税方向での相続税法の抜本改正も計画として検討されている。これから、従来の相続（税）対策の見直しが必要になってくる。これは生命保険販売に携わる者にとって大きなビジネスチャンスといえる。そこで、相続コンサルティングで活躍する東潤一氏（㈱UBF代表取締役）に「相続問題を活用したコンサルティングセールス」のテーマで月1回の連載をお願いする」ととした。今回はそのプロローグとして、「生命保険セールスにとって相続問題とは？」のテーマで聞いた。

税法は「結果の法律」

まず遺産分割をどうするか

— 生命保険販売に携わる人にとって、相続というテーマはどのようなものか？

東 生命保険だけでも寄さんなどない提
案をしたとしても、実はそれ以外ビジネスチャ
ンスの枝葉がある。その部分をきっちりフォロー
してあげないと、お客様が後で困る、付随する
部分がある。税理士や弁護士といった士業の人た
ちと一緒にコラボして仕事をしているが、お客様
に本来の意味のコンサルティングをしたうえ
で、問題解決するための対策のひとつとして生命
保険を活用してもらおう。最初に商品ありきではなく、考え方を買って、そこでお客様に「じゃあ、あつて、商売をして（商法・会社法）利益が出た言っていたので、「こ
ういう保険商品を活用し

で（民法）税金を払う、交通違反をして刑法に反
たら罰金を払う。税法はその上の六法に対する
考え方に対して、相続人が実際に動き出します
よ」と提案する。コンサルティングの中で、お客
さんの問題を解決する商

— いたゞく、このプランが実際に動き出します
よ」と提案する。コンサルティングの中で、お客
さんの問題を解決する商

金がもらえるじゃないか！」といふことでモニ
タリングの中で、お金だけが残ってしまった
みたいなことも出てくる。

これは、結果の法律で

ある税法に先に着目し、

対策として生命保険の提
案をするときにも、税法

して税法に先に行つてしま
まうからそなうなる。相続

対策として生命保険の提
案をするときにも、税法

して



東潤一氏

株式会社UBF 代表取締役
NPO法人全国資産に関する相談センター代表理事、CFP簡易保険の営業を経て、99年から乗合代理店に。保険の営業プラスFPを活用したコンサルティングを展開する。現在は、独立系FPとして、相続・事業承継プランニングを中心にファイナンシャルプランニング全般の相談業務を行い、セミナー講師としても活躍中。著書等に、「トラブル事例に学ぶ事業承継」、シンニチ実践CDセミナー「トラブル事例に学ぶ事業承継コンサルティング」(新日本保険新聞社刊)がある。

自分で問題点を発見してもらいう

株の問題では、きっちり遺産分割できるようにしておかないと、準共有になってしまいます。そうすると、会社の項目の決定ができるなく、主総会ができなくなってしまうといふところなので、その事態を避けるため、株は後継者に必ず

・ 氏
取締役
に関する相談セン
簡易保険の営業
代理店に。保険
用したコンサル
現在は、独立系
業承継プラン二
（セブン）

「それでもあなた、株が
欲しいですか、金額的に
平等を求めますか」と言
すか?」という部分で、

生保

「いでは、すべて話を
に」という遺言を書き
てその金額をびつたりして
その口座に移していくも
う。通帳のコピーを自
もりって「これでちゃんと
と遺言書を書きます。
お遺言書を開けたとき
この口座の残高がすく
らかんであつたり、口
が解約されていたら
いるようなことがあつたら、
遺留分の放棄は取

資産家の方人や事業家の方に、お問い合わせを頂いたし、税理士さんからの紹介もあるが、最近、案件で増えてきているのは、保険代理店や保険セールスマンからの紹介である。御社から『トライアル』事例に学ぶ事業承継』という小冊子を出させていただいている。これは、業オーナー向けに書いたもので、中身からいふと、個人の資産家、土地持有の方、マンションを持っているとか、そういう事業家にも当てはまる部分もある。買っていたばかり

さながこの人は
聞いてみたい」
うことで、代理店
セールスパーソン
らに紹介をいただ
際にお会いして、
成とか資産の内容
全部お聞きしたら
ういうトラブルが
ますよね」とお話
また、個人の資
ん 経営者以外だ
者さんとかが多い
医で昔の診療点数
とあとに資産を築い
で、ご子息が後を
ている。でも、診
土地とか建物は大

とかいさんやさんかく。実家族構とかを、「こありえする。東キッカケ産家さとお医。開業の高いた先生継がれ療所のたときは、漠然と

これが、一冊子の事例を語だして、「ひよこれって他人事不安を感じていいうのが、あのね」という漠ねらい。実際に

— 小冊子 もりい、お客さんの問題感をもううといふ

した不安が明確に
は他人事ではない
を読んで 安がもつと明確にな
ん自身に 「じゃあ、今お話を
を発見して いしたなかで、お宅
を発見して いしたなかで、お宅
として小 ようとして小
説んでいた ようとして小
はこういうことが
のほうがすごく関
事じやない うようになると、お
然とした んのほうがすごく関
いただと 持って話を聞いてく
小冊子の る。「じゃあ、どう
お会いし らいいのか」と話が進
然とした不 会社オーナーや開

一般的な営業の人は、相続はややこしいからいやだと言つて避けたが、トラブルとか実例とか、あとフォローできる知識があるならば、根拠規定チツとお話をしても、普通の感覚の人でお客さんに相続といふのをもつと真剣に考へないといけない、対策を行に移さないといけないと思わせる動機づけができると思う。そういう部分を連ることで、情報提供

事例 世
事前 紙面で書いた
いいと思う。
とはいえ、い
きなり何もかも
一人でやるのは難しい面
少しもある、前出の小冊子を
活用してもらい、こちら
とコラボしていただいく
もいい。アウトソーシン
グという手もある。生年
も保険の部分はお任せし
て、それ以外の部分はタ
クシ業の先生方に協力して
ただいてコンサルティン
グさせてもらう。

遺留分は侵害するけれども…

計算根拠を示して説明

(6)面から続く
はものすぐリスクがあ
る。

そういう創業者のカリ
スマ性で伸びてきた会社
で、2代目に替わって業
績が落ちこむというケー
スが非常に多いから、こ
れ以上はもう追加融資は
できなくなる。あるいは
引き上げたいといふこと
が、代が替わっ
たときに起きう
る可能性がある
ので、見せられ
ない部分があ
る。そういう相
談が多いのだ
が、そういうケ
ースで嫡出子と
非嫡出子がいて
相続分をどうす
るのかとか。

2以上、特別決議が単独でできるように相続してもらうようにする。
しかし、遺留分が侵害されるというケースが多いので、こんなふうにしたことがある。

ことって

うど、みなさん、うな
と書く。
「それじゃ、株は後
者の方に集中させてい
ますね。その代わりに、
あなたはこの財産を確實
に相続で受けられるように、遺
書でお父さんと一緒に残して
らうようになってしまいま
すか。でも、後でやはり
も欲しいと言われると

「消してください」と。際はもっと複雑だが、約するところな感じに(る)遺留分はぜつたいにしてはいけないと言わる先生もいらっしゃることを調整しようともうように考えられる先生

(実)
いらっしゃるけれど
それはものすごくゆ
れにな
要とな
たな
遺言になる場合が
遺留分は侵害しな
ど心情的な部分で
を分けたら兄弟、
度と会うことない
う状態になること
も、事前に「お

ど、そ
がんだ
ある。
はしごの賃貸
言で財産をあ
たいと思つて
から、お父さん
をくんで、じ
なといふで納得
せんか」とい
おくと、そな
ことほない。

持ちで、遣
なたに残し
ます。だ
の気持ち
ついうよう
持してみま
話をして
さきモノめる
て、法務的な部分と
の部分とを分けて、ハ
士さん(バ'ックアッ
ていただき、こちら
法務と心情のコーデ
ートおよび保険の部
担当して、税理士さ
は税務の部分をバ'ック
アップしてもらおうとい
ことが多かった。代理
人の中でも興味を持

税金
弁護士
の関心が高い。遺産
をめぐり争いが増え
る。そういう世代間
で、ソーシャルア
ップが原因でトラブ
が多くなっている。そ
うまくお客様にんじ
る。ものすごいビジネ
スだ。自分の
について実感
し、とりあえやす
いときだと思
って

に 分割
てい キャ ルが
てい ネス
問題 伝え
れる
ればいいかなと思う。これ
うすることで、事前にこ
ういうトラブルが発生ま
るということを専門家が
らみたら予見できるは
どうちは関係ないよ
思っている人が非常に多
いので。保険の担当者が
そういう知識や
スキルを持つて
もらうことで、