相続問題を活用したコンサルティング・セールス

㈱ＵＢＦ　代表取締役
東　潤一

⑰

知識だけではコンサルティングできない

今回は、今年4月に新卒で㈱ＵＢＦに入社し、ＦＰ資格取得のための勉強をしながら、東さんのコンサルティングの現場にも同席している丸山さんとの対談です。

現場での実務は新鮮

東　現在ＦＰの資格取得のために専門学校に通っていて、今、ちょうど相続の勉強しているのだよね。どうですか？

丸山　今まで知らなかったことを教えてもらえるので、楽しいですよ。

東　相続については、会社でこれまで手がけた事例を学んだり、コンサルティングの現場に同席したりしているよね。学校での相続の授業はどうですか？

丸山　私は現場の実務に触れているので、法定相続分とか遺留分とか、数字が出てきたらピンと来るものがありますが、授業で教えてもらっても、数字として理解するだけで、試験が終わったら忘れちゃいそうです（笑）。

東　確かに、資格試験に合格するための勉強だから実務とは違うよね。どちらが面白い？

丸山　そりゃ、実務の方が面白いです。民法とか税法とか専門学校で勉強すると仰々しい感じがしますけど、現場での実務は新鮮です。

先日の相続コンサルティングのお仕事でも、お客様に、誰が相続をする権利があってその割合がどうなるのか、という説明を社長がしているのを聴いていてよくわかりました。また、おじいちゃん、おばあちゃんの子供さんやお孫さんに対する愛情がすごく感じられて、こちらが癒されました。

東　「こんなに仲が良いのに相続でもめることなんて無いのでは？」と思わなかった？

丸山　そう思いました。でも、相続の際の税金や遺産分割についてのシミュレーションは、真剣に聴いておられましたね。相続税が増税になるかもしれないから、気になるようになったというのがきっかけでご相談の依頼があったんですよね。

東　そう。元々は税制改正で相続税の負担が重くなるかもしれない、というのが、相談しようというきっかけになった。

丸山　最初にお会いした際は、そこまで真剣に考えている様子はなかったですけど、二か月くらいたってから、ご連絡いただいて依頼をいただいたじゃないですか、そんなものなのでしょうか？

東　確かに最初は、少し気になる程度だったようだけど、相続税の改正が法案通り可決した場合にどれくらい変わるか、税理士さんにシミュレートしてもらって説明したことで、真剣に考えておられたでしょう？

丸山　そうでしたね。それと併せて、委任契約と任意後見人制度についてすごく関心を示されたのが印象的でした。

東　認知症になったりした際に、あらかじめ任意後見人契約を結んでおられるのと、そうでない場合の事例をお話ししたからだね。

丸山　「子供たちに迷惑をかけるのは嫌だな」とおっしゃって、真剣に考えておられましたね。

東　もう60歳に近いのに、子供たちって言われると違和感がない？

丸山　確かにそうですね。でも社長が以前言っていたように、「親にとっては、何歳になっても子供は子供なのだ」という言葉を思い出しました。

東　そう。年齢に関わらず子供に対する愛情があるかないか、これがコンサルティングのポイントになるね。この点についてお客様に語っていただかないと、その先の展開をどのようにしていくのかが判断できない。

丸山　難しいですよね。それに生命保険を活用して、生前贈与をしていくと相続税が大幅に変わるというのはビックリしました。生命保険って、亡くなったときに残されたご家族が生活に困窮しないように契約するものと思っていました。

東　生命保険は、これまでも相続対策には欠かせない金融商品だったけど、税制改正が行われるたびに活用方法が変わってきているので、以前の活用方法と異なる部分がたくさんある。今回の活用方法も、ずっと活用できるかどうかはわからないけど、今考え得るベストな方法だということでご説明し、税制改正で想定外のことが起こることもしっかり説明して、ご理解いただくことがとても大切なので、そのことは必ず守らないといけないルールとして覚えておいてほしい。

丸山　はい。民法上のルールと税法上のルールをしっかり勉強して、お客様にきっちりお伝えできるようにします。

生命保険については、マネー雑誌を見たりしていると、無駄な保険を見直して、いかに保険料をセーブするかというテーマが多いので、そういうものなのだと思っていたので、法人契約ではなく個人契約で年間1000万円もの保険料を支払う契約をするというのは、ビックリしました。

東　確かに、個人の生命保険契約では、保険料をセーブするというトレンドがあるようだけど、相続コンサルティングでは無関係だね。今回のケースでは、被相続人の方が高齢だったこともあって、贈与の3年ルール（相続税法第19条）を意識して、年間の贈与額を算出しているので、保険料が大きくなったというのもあるけど…。

丸山　金額の大小ではなくて、税理士さんと相談して、様々なケースの想定をして提案内容を考案していくプロセスが大切なんですよね。

東　その通り。

丸山　社長の請け売りですけど（笑）。

東　そうだね（笑）。でも、とても大切なことなのでしっかり覚えてくれていることが嬉しい。

丸山　一つひとつ着実に覚えていきます。

丸山　由里子
（まるやま　ゆりこ）
神戸市出身、1987.4.28生まれ、ＡＢ型
趣味：旅行…現在で９か国制覇！　目指すは世界一周。ダンス…幼少期から現在も習っており、主にストリートダンス。
「４月から入社し、現在はＦＰ資格の取得のため勉強中です。クライアントの皆様からありがとうと、たくさん言われるように頑張っていきますのでよろしくお願い致します」

様々な事例を話す

自分が扱った案件のように

東　相続コンサルティングは奥が深いので、覚えることがたくさんあるし、法改正や税制改正もあるから、覚えることがどんどん増えるけど頑張ってね。

それと知識だけではコンサルティングはできないということでも苦労するかもしれない。

相談を受けても最初から何でも話してくれるわけではないので、様々な事例をお話しすることが重要なポイントになってくる。その中にお客様に「えっ、それってどういうこと？」「他人事じゃないかもしれない」と響くことがある場合もあるし、「色々な事例を扱っているようだな。この人になら本音を話してみようかな」と信頼していただくきっかけにもなるので、これからも実務にはどんどん携わってもらうし、これまでの相談事例もどんどん話していくので、自分で扱った案件のように語れるように覚えてほしい。

丸山　はい、頑張ります。これまでにも、取り扱い事例を教えてもらっていますが、色々な人間模様があって面白いなと思いながら、いつも聴いていますよ。

東　ドロドロした人間模様の話も多いと思うのだけど、嫌にならないかと心配していたのだけど。

丸山　ビックリするような話が多いですけど（笑）。大丈夫ですよ。

東　先月、紙面で書いた事例もかなりドロドロした人間模様の案件だったけど。

丸山　確かに、ＴＶドラマに出てきそうな話でしたね。今、取りかかっている新しい案件もすごいですけど。

東　ご主人が亡くなって、金融機関に相続の相談に行って戸籍を見てもらったら、思ってもいなかった人が相続人になっていたという案件ね。

丸山　はい。夫婦間でも、なんでも話しているというわけではないのでしょうが、亡くなってから色々と秘密が出てくるとショッキングですよね。

東　まだ、相続関係人全員とお会いしていないので、全容が見えない部分がたくさんあるけど、ややこしそうな感じだったね。また、全容が把握できたら紙面でも事例として紹介したいなと思っています。

丸山　なんか大変そうですよね。

東　うちの会社には、ややこしい相談しか来ないと思っていた方がいいよ（笑）。ドロドロした人間模様が絡んでなければ、うちに来る前に解決しているだろうからね。

丸山　そうですよね。そのために、税理士・司法書士・弁護士・社会保険労務士・行政書士・公認会計士などの専門家のブレーンがたくさんいらっしゃるのですよね。

士業の先生と連携して橋渡し

金融商品を活用し効率よく実行

東　そうだね、士業の先生方と協力して、お客様との橋渡しがうまくいくようにコーディネートするのが私たちの大切な仕事です。それに併せて相続コンサルティングのストーリーが描けたら、それを効率よく実行するために金融商品を活用する方法を提案するのも大切な仕事。

丸山　その部分は、士業の先生方よりも私たちの方が詳しいですもんね。

東　ＦＰとして、法務・税務の知識はもちろんそれを踏まえた金融商品の活用ができるように知識を習得していることが重要だよね。そうでないと、士業の先生方から見放されてしまうかもしれない（笑）。

丸山　笑い事ではなく、本当にそうですよね。しっかり勉強しなくちゃ。

東　好奇心と探求心は人一倍持っていると感じているので、コーディネーターとしてのＦＰには向いていると期待しているので、よろしくお願いします。

丸山　はい。楽しみながら仕事ができるように、しっかり学びますので、これからもよろしくお願いします。

あづま・じゅんいち
㈱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年から乗合代理店となり、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。