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

㉖

親が資産家で相続を心配

ライフプランを考えるための情報から

お金に関わる問題解決のお手伝い

近年増えてきた来店型ショップだが、そこから相続対策の保険につながるケースはあるのだろうか――そこで、来店型ショップ3店舗をを展開する株式会社トラストワンの藤原幸雄氏に話を聞いた。「いきなり相談対策の保険の相談に来る人はいない」が、単に保険の相談をし、保険に加入するところではなく、「お金にまつわることを相談する場所」として、お客さまの話を聴くなかで相続対策の保険提案につながるケースもあると話す。

お客さまの情報を聴く

東　藤原さんの所は、来店型ショップですが「相続対策の保険のことで相談したい」というような方も来られますか？

藤原　さすがに「相続の相談で」と、いきなり来られる方はないですね（笑）

東　やはり、いきなりはないですか（笑）

藤原　ただ、生命保険の話ですから、相続についても関わりがあるのでお客さまの情報を聴く上では重要だと考えています。

東　藤原さんの傾聴力には、いつも感心させられます。だからあれだけ、お客さまのニーズをしっかりつかむことができるのだと思います。

藤原　お客さまの話をしっかり聴かないと何も始まらないですからね。

保険の相談に乗っていると、ライフプランを考える上で、持ち家かという話になったりするでしょう。そうすると、「持ち家ではないけれど親の所有する土地の敷地内に家を建ててもらって住んでいる」とか「親の所有する収益物件の1室を使わせてもらっている」なんていう、うらやましいような話もあるから、そこから親が資産家で、相続のことを心配しているという話につながっていくこともよくあります。

東　そういうきっかけをどうやって活かすのですか？

藤原　親に話をつないでいただかないと前に進まないので、来店されたお客さまが親にも一緒に話を聴いてほしいと思っていただけるように、具体的事例を挙げてお話しして、まずは興味を持ってもらうようにしています。もちろんすでに対策を講じておられる場合もありますが、それが間違った認識で行われているような場合もありますから。

東　確かに、税金対策としては考慮されているが、遺産分割対策の観点から見ると少し問題があるようなケースも多いですね。

藤原　東さんみたいに専門的なことは分からないけれど、保険営業の経験が長いから色々なケースを見ているからね。

東　こう見えても、相続コンサルタントを名乗っていますから（笑）

保険営業は何年なさっているんでしたっけ？

藤原　30年ですね。

東　それだけ長く続けていると、いろいろなお客さまに巡り会えますから、いろいろな事例をご存じですよね。話が少し逸れましたが、具体的に親御さんにお会いできたら、どんな話をなさっているのですか？

藤原　まずは、ご自身が契約なさっている保険について理解してもらうことから始まります。加入の仕方が間違っているわけではないが、勘違いされている、またはよく理解されていないケースもあるのですが、長い付き合いの保険外交員に勧められたので、信用して契約したとおっしゃるケースでも、相続という観点からすると、メリットが活かされていないという場合が多い。

お客さま自身に気づいてもらう

経験した実例を情報提供

東　そうですね。確かに、兄弟姉妹の人間関係にもよりますが、トラブルの原因になることもありますね。

藤原　受取人は重要なのに、意外と深く考えずに指定している場合が多い。しかし、いざ相続が起こると、親が思い描いているような「長男だから」という理由だけで、理想的な遺産分割は難しい。事例を挙げることでそのことに気づいていただくことが重要で、現在契約している保障内容も含めて見直すことが多くあります。

ライフプランに合わせた保険見直しでもそうですが、お客さまにハッと気づいていただかないと、何を言っても効果がないので、長年の保険営業経験の中で得られた実例をお客さまに伝えて、お客さま自身に気づいてもらうことが大切だと思います。

東　そのために、お客さまに合った実例を情報提供するということですね。

藤原　その通りです。保険プラザは外から見れば来店型の保険ショップにしか見えないと思います。しかし、一歩足を踏み入れていただくと「単に保険の相談をし、保険に加入する所」ではないことを実感していただけると思う。ライフプランでも相続でも、お金にまつわることを「相談」する所なのです。だから、税理士や社労士といった各専門家とのネットワークも大切にしている。

一度お越しいただいたお客さまは身近な相談相手と認識していただき、リピーターになっていただいたり、ご相談を受けた方が知人などをご紹介いただくケースが多い。

メリットは活かされているか？

東　保険代理店というよりも、金融商品の中では商品の仕組みが複雑な方に分類され、上手に活用するのが難しい生命保険の見直しをきっかけにして敷居を下げ、相続も含めた、お金に関わるお客さまの問題解決をお手伝いする。そんなイメージでしょうか？

藤原　そういうイメージの来店型ショップを目指しています。

東　藤原さんのショップに来店されたお客さまから、手に負えないような「やっかいな相続案件」がありましたら、お手伝いさせていただければと思います。

藤原　そういう時は、ぜひ手伝ってほしいですね。

東　よろしくお願いします。本日はありがとうございました。

藤原　こちらこそ、ありがとうございました。

＊　＊　＊

対談を終えて思ったことは、来店型ショップが花盛りだが、藤原さんが言っていたように「単に保険の相談をして、保険の見直しだけで終わってしまう」のではなく、お客さまの話に耳を傾けて、お金全般の相談に乗ってくれるような来店型ショップが増えてくれると良いなと思いました。UBFとしても、そんな来店型ショップと提携して近い将来に来るであろう、相続税大増税時代に備えて「保険を有効に活用する」お手伝いができればと思います。

株式会社トラストワン
代表取締役
藤原 幸雄 氏

ふじわら・ゆきお　株式会社トラストワン代表取締役・株式会社UBF顧問、ファイナンシャルプランナー

大阪北摂地域を中心に、3店舗を展開する来店型ショップ「保険プラザ」を運営し、「お客さまの話を傾聴する」をポリシーとして、ライフプランに合わせた保険提案を行っている。

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。

■代償分割とは

相続財産の分割は、相続した財産を分割することが建前となっているが、相続により取得する財産のうちには分割不可能なものがある。このような場合には、相続財産を分割せず、特定の相続人が自分の相続分を超えて相続財産を取得する代わりに、その者の固有財産を他の相続人に提供することにより遺産分割を行う場合がある。このような遺産分割を一般に「代償分割」または「債務負担による遺産分割」という。よくあるケースとしては、事業用の不動産や同族会社の株式など、その事業を承継する人に相続させるような場合に利用される。また、土地も相続人の共有にすると将来にわたりトラブルの原因となることも多いが、それを防ぐ効果もある。代償分割は遺産分割の１つの手法であるから、遺産分割協議書を作成するときには、代償分割によって遺産分割を行ったことを記載しておくことが必要となる。