保険営業のキャリアを活かして

相続コンサルを中心に
お客さまのお役に立ちたい

東　梅澤社長は、この春にコンサルティング会社を立ち上げられたのですね。

梅澤　そうです。長年の生保コンサルティングのキャリアを活かして、相続対策を中心にコンサルティングを実践したいと思い、会社を立ち上げました。

東　相続コンサルティングを中心にと考えられたのはどうしてですか？

梅澤　保険提案の過程で相続についての話題は出ていましたが、知識不足のため積極的には関わってきませんでした。しかし、お客さまから「梅澤さんに話をして、相続対策の事をきちんと考えておかないといけない事がよくわかりました。梅澤さん、また相談に乗って下さい」などのお言葉をいただくことが増えてきましたので、もっとお客さまのお役に立てればという気持ちが強くなってきました。それに自分のキャリアアップにもつながり、ビジネスチャンスも拡大できると考えて決断しました。

東　相続コンサルティングに取り組んでいく上で、どのような方を対象にと考えておられますか？

梅澤　これまでにお付き合いのある、60代の個人のお客さまと中小企業オーナーのお客さまに対しては、個人の相続対策だけでなく、事業承継についても取り組んでいきたいと考えています。

これまでの会話の中から汲み取れることとして、「相続や事業承継について考える必要性は感じているが、もう少し先でもいいのではないか」と、潜在的ニーズは感じていますので、これを顕在化させていきたいと思います。

東　多くのお客さまが、必要性は感じていても先送りしているケースがとても多いと思います。梅澤社長のように、保険コンサルティングを通して、身近な相談相手としてお客さまと接して来られた方には、お客さまも本音を言いやすいでしょうね。

梅澤　そうですね。お客さまが本音を語ってくださっているなと感じることはよくあります。

これをコンサルティングにつなげていくためには、今の知識だけでは不足しているんですよね。勉強しなくちゃ。

コンサルティング会社
株式会社femme with. 代表取締役
株式会社Ａ.Ｉ.Ｐ大阪中央オフィス所属の保険コンサルタントとしても活躍する。
ファイナンシャル・プランナー（ＡＦＰ）。
大手生保で営業職員として14年間勤務。純増営業の連続表彰や国際継続率優秀賞入賞、その他多数の賞を受賞。

梅澤　由起氏

職域やエリア（地域）などで新規開拓、既契約者の保障見直しを中心に活動。企業年金や役員保険などの法人契約にも積極的に取り組む傍ら、グループリーダーとして若手社員の育成にも力を入れる。その後、保険代理店に籍を移しＦＰとして個人のお客様を中心にコンサル型営業を展開。
７年後の平成24年春、独立起業し保険以外の分野で「マネーセミナー」や「社会保障セミナー」などの企画運営をスタート。

会話から気持ちを汲み取る
残す側と引き継ぐ側の考えの違いがトラブルの原因に

親族法の知識を深める

東　まずは、何から勉強しようと思っていますか？

梅澤　これまでの経験だと、相続のご相談は相続税の概算シミュレーションと納税資金対策のための保険商品の活用を提案するという感じなので、もっと全般的にアドバイスをしたいのですが、それには何が必要でしょうか？

東　この連載にもずっと書いていることですが、財産を残す側（親など）は税金のことが1番目に来るんですが、引き継ぐ側（子など）は「誰が何を相続するのか？」という遺産分割のことが1番目に来るんです。

ここで、残す側と引き継ぐ側の考えの違いが、相続人間の温度差を生み、相続トラブルの原因になっていることが多いのです。心情部分については、長年保険営業に携わって来られた梅澤社長は、お客さまとの会話の中から気持ちを汲み取ることが可能だと思います。心情と遺産分割に関する法律にギャップが生じることが多いので、親族法に対して知識を深める必要があると思います。

梅澤　具体的には、どのような勉強法が効果的でしょうか？

東　私の個人的な勉強法は、素人向けに書かれた相続の本がたくさん出版されているので、まずはそれを読んでみること。

梅澤　何かお薦めの本がありますか？

東　個人的に推薦するなら、『「継ぐ」より「分ける」相続』本郷尚著・文芸社刊、『必ずもめる相続の話』福田真弓著・東洋経済新報社刊、『相続の裏側』松田茂樹著・フォレスト出版刊、『願いがかなう遺言書のつくり方』本田桂子著・日本実業出版社刊など、まだまだありますが、書店にもたくさんありますし、自分で興味を持てそうなものから入ればいいと思います。

古い本もあり、内容が今の法務や税務の法律と変わっていることもありますので注意してください。どの本でも同じですが読み進んでいくうちに「言葉や意味は知っているが、根拠規定は知らない」もしくは、「初めて聞く言葉や、聞いたことはあるがあまりよく理解できていない」という言葉が出てくると思います。これらをピックアップしていきます。

梅澤　お客さまにお伝えしたいという言葉ではなく？

東　そうです。お客さまにお伝えしたいなという事例もたくさんありますが、まずは先ほどのような言葉をピックアップしてください。一般の方に向けて書かれた相続の本には、根拠規定が細かく書かれている訳ではありませんので、根拠規定がわからない言葉などは、自分で調べることが重要です（『口語親族法』有地亨監修・自由国民社刊などがお薦め）。

梅澤　なにやら眠くなりそうな本のタイトルですが（笑）

東　まずは、一般の方向けの本を読み進め、「どうしてこういう解釈になるのだろう？」「どうしてこういう取り扱いになるのだろう？」と興味や疑問を持てれば大丈夫かと（笑）

梅澤　興味は持てそうな気がします。

東　本に書いてあることは勉強にはなります。しかし、それだけでは単に知識にしかなりませんので、そのままお客さまにお話ししても、「伝える」ことにしかなりません。

根拠規定をしっかり確認し、自分の中に落とし込み、自分の経験と絡めてお伝えすることで、お客さまが理解し「なるほど」と感じていただく「伝わる」に変わると思います。保険の提案も、見聞きしたことを単純に伝えるだけでは上手くいきませんよね？

梅澤　おっしゃる通りです。今までの経験にからめるために、知識を身につけ自分の言葉で伝えられるように消化するということですね。

学びながら〝考動〟する

東　その通りです。興味を持って、法律書で調べられるようになると書籍のレベルを上げていけばよいと思います。

梅澤　どんな書籍がありますか？

東　そうですね。『重点的相続対策のすすめ方』黒木貞彦著・中央経済社刊、『遺産分割の実例全集』今西芳夫著・自由国民社刊、『改訂　遺産分割実務マニュアル』東京弁護士会法友全期会編・相続実務研究会編集・ぎょうせい刊、『相続人・相続財産調査マニュアル』清田幸弘編著・新日本法規などなど、こちらもたくさんあります。

もちろん、新日本保険新聞社さんから発売されている、「保険税務のすべて」も重要な実務書です。

梅澤　「保険税務のすべて」にはお世話になっています（笑）

コツコツ勉強しなくちゃいけませんね。

東　そうですね。しかし、勉強ばかりしていても、前には進まないので、勉強しながら平行してお客さまとどんどんお話をしてください。きっとこれまで話していても気にならなかった点が、気になってくると思います。これを、自分で調べていくことが必要です。自分で調べても、わからないことがたくさん出てくると思います。

相続コンサルの実務では、法務と税務の解釈や取り扱いの兼ね合いなどでわかりにくい面がありますので、とことん調べても本に書かれていることが、根拠規定がわからず腑に落ちないという場合は、お尋ねいただければと思います。

これらの知識とこれまでの経験を融合して、税理士・司法書士・公証人など専門家と相続コンサルティングについて対等に話ができるレベルにブラッシュアップしてください。専門家と提携をするにあたって、一番大事なことは「仕事を紹介していただくのではなく、仕事を紹介できる実力をつける」ことです。

梅澤　ありがとうございます。まずは行動！ですね。

東　ぜひ学びながら〝考動〟して、お客さまに喜ばれるコンサルティングを実践してください。

梅澤　そうですね。お客さまの「ありがとう」の言葉をいただけるようさっそく考動したいと思います。

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

㉘

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。