

「相続について気になっていることがある」と声をかけられたら

相談相手がいない

話しにくいことが多い

相続コンサルティングの依頼をいただいております。その後も同じような提案がありましたが、やはり「話しにくいことが多い」というのは共通していると思います。

相談コンサルティングの依頼をいただいております。その後も同じような提案がありましたが、やはり「話しにくいことが多い」というのは共通していると思います。

お客さまは相談相手を求めている

ニーズを顕在化させるプロセスをしっかりと

相続問題を 活用した コンサルティング・セールス

(株)UBF 代表取締役
東 潤一

..... (31)

あづま・じゅんいち

(株)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。

また、顧問の

摘することができると思

るには至らなかったです。このお話をうかがって改めて思ったことですが、やはり相続については「話しにくいことが多い」というのは共通していると思います。

具体的事例を話す

他人事ではなく自分事に

お客さまが自ら「提案は、生命保険に携わる方からの相続相談にからめて、保険商品の提案をする上での提案方法について相談を受けていると感じることでした。

セールのする側は、お客さまから「相続について気になっていることがある」と声をかけられたら、ビジネスチャンスとしてとらえ、お客さまの事情をしっかりと聞きます。お客さまから事情を一通り聞いて「ニーズ」を把握したら、具体的な提案(商品紹介・活用事例等)による

積極的に提案する

生命保険は重要な ポジションを担う

内を恥をさらすようだが、実は……と本音を語ってくれた。このようにお客さまが、具体的な事例を話してくださったので、現状のままで放置しておく想定されるトラブルについて話し合

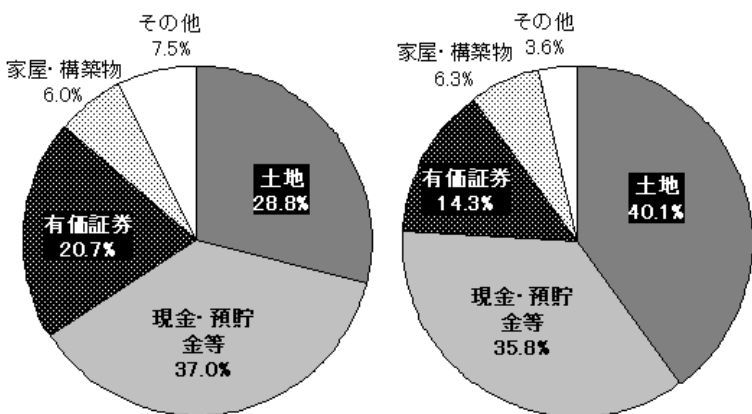
贈与の実態は…

平成22年度版「国税庁統計年報」によると、平成22年中に贈与を受けた者は31万324人(前年31万944人)で、前年に比べて620人(伸び率△0.2%)減少している。

また、贈与税の取得財産価額は1兆5,291億円(前年1兆6,299億円)、納付税額は1,292億円(同1,018億円)で、前年に比べて取得財産価額は1,008億円(伸び率△6.2%)減少、納付税額は274億円(同26.9%)増加している。贈与税の取得財産価額を種類別に見ると、下記のとおり。

暦年課税分(8,999億円)

相続時精算課税分(6,291億円)



います。言い方を間違えると、お客さまを失うかも知れないというリスクが間接的に知覚されたりすると、対策を打てないということがあります。ここには時間と手間を掛けて丁寧に行うことで、お客さま自身が「なんとかなる」と思えるようになっていくことが、お客さまにとって一番大切なポイントです。お客さまが、具体的な事例を話してくださったので、現状のままで放置しておく想定されるトラブルについて話し合