

「有效な対策を打たれていた方が多いのですよ」と言つた後は、自社商品の相続対策の有効性など商品の機能性について説明があつたそうです。

説明を聞くと、確かに節税対策として効果はあるようだが、親族間のもめ事についても悩んでいたため、それだけでは解決するとは思えなかつたので、そこから話は進ま

お客様は相談相手を求めてる

ニーズを顕在化させるプロセスをしっかり

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

㈱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。

「そういふ持続力のある法律なのだなと思うことが多くあつた。また、無知が原因でトラブルの火種を残したまま相続が起こった場合のトラブルについても、なるほどと思う話があつた」とのことでした。

また、顧問の配慮しながらアベリ摘することができる

相続の問題はアリトなので「言いたくとも多いのですがこの点を遠慮して避けたり、商品の機能性と効果の訴求だけです。ズの顕在化をするのがいいと思います。亡つた後の心配事につき、普段からお話しされる保険営業に携わるはアリケートな部

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ました。

セールスする側は、お客様から「相続について気になることがある」と声をかけられたら、ビジネスチャンスとしてどうぞ、お客様の事情をしっかりと聞きます。お客様から事情を一通り聞いて「二ース」を把握したら、具体的な提案（商品紹介・活用事例等）によ

お客さまが明らかにされた対策を実行したい」と思うことを「二ースの顧在化」とするならば、コンサルタントとしては、次のようなストーリーを描きます。

①普段の生活では関係ない民法「親族法」の、法定相続分・遺留分・特別受益・寄与分等の決まり事が、親族間のものめ事を引き起こすことがあるのです。これは、「なぜ相続対策を考えなければならぬのか」をお客さまに再度確認してもらうためにお

②「こんな事例が実際にありますよと、トラブル事例を紹介します。これによって、「うちにもあり得る話かもしれない」という言葉が多くのお客さまから出てきます。

これは、具体的な事例をお話しすることで「他人事じやなくて自分事だ」という共感を生んでいるのかと思います。

③現状のまま相続を迎えると、「どうのようなトラブルが想定されるか?」という話をお客様

きつかけがでます。それが一番重要な「二つの顕在化」に結びつくまでをしています。

この3段階を意識してお話しすることと、お話を始めたばかりは、まずは私と話して庾て、「聞いたことないことがある言葉だが、そ

積極的に提案する

生命保険は重要な ポジションを担う

それで「身内の恥をさらすようだが、実は……」と本音を語ってくださったので、現状のまま放置しておくと想定されるトラブルについて話し合いができる、ご依頼をいただきることができた。

A pie chart titled 'Inheritance Tax Exemption Distribution' (遺産税控除の種類別割合) showing the percentage of inheritance tax exemptions by asset type:

Asset Type	Percentage (%)
Building	3.6%
Others	3%
Life Insurance	67%
Succession Strategy	26.9%

Figure 2: Comparison of inheritance tax exemptions between 2015 and 2016

Year	Number of Beneficiaries (人)	Total Inheritance Tax Exemption Amount (億円)
2016	31.1 (31万1千944人)	1兆6,299 (1兆6,299億円)
2015	31.0 (31万1千944人)	274 (274億円)

Figure 3: Trend of inheritance tax exemptions from 2010 to 2016

Year	Inheritance Tax Exemption Amount (億円)
2010	274 (274億円)
2011	274 (274億円)
2012	274 (274億円)
2013	274 (274億円)
2014	274 (274億円)
2015	274 (274億円)
2016	1兆6,299 (1兆6,299億円)

Figure 4: Comparison of inheritance tax exemptions between 2015 and 2016

Category	2015 (億円)	2016 (億円)
Building	274	274
Others	3	3
Life Insurance	67	67
Succession Strategy	26.9	1兆6,299

Figure 5: Trend of inheritance tax exemptions from 2010 to 2016

Year	Inheritance Tax Exemption Amount (億円)
2010	274 (274億円)
2011	274 (274億円)
2012	274 (274億円)
2013	274 (274億円)
2014	274 (274億円)
2015	274 (274億円)
2016	1兆6,299 (1兆6,299億円)

資産	割合
土地	40.1%
現金・預貯金等	35.8%
証券	3%

話しにくいくらいが多い
相続コンサルティング ながつたそうです。
の依頼をいただいてお付 その後も同じような提
き合いでいるお客様さま 案がありましたが、やは
に、「どうして依頼をい り深いところまで相談す
ただいたのですか?」と

このお話をうかがって改めて思つたことが、やはり相続には「話しがくこと」がある。お婆さんすぐに本音を言つて、どうの共通といふのは、どういひです。

がって
とです
について
ことがた
さまさま
ない」
じている

相続コンサルタントの
おうとする傾向がある
つに感じます。

具体的な活用事例を
は、ニーズの顧客
しいと思います。

「すみません、化粧は難しくて…」必要性を理解して貰おうと、少し話題を挿げて、「お風呂に行かないと、まだ四歳が「なんとかなる」と思ってます。」

言わなかつた
生きしても、
間に認知症に
ると、対策を
しぐひともあ
といふよつた
ひとも、ズバ
くれた。この
から、「この
性を
かし
きを
じ
。」
いか
確率

迷っていると、知れりませんよ」と、言ひにこい、
「と、言つて、い」、
「うなこと、いの二
人にだつた相

お客さまを失うかないというリスクがありますから、躊躇する知れませんが、言つれる人があり居ながで「相談相手がいた」というお客様が多です。

合があります。される間に、時どん経つて、いきそじで、生命の健康状態や年よつて引き受けこともあり得るを平行して行いぜなら、生命保

迷つておも「相続対策なんてまだ間はどんります。うちには必要ない」と保険などい込んで、平成24年度の齢条件に贈与税の基礎控除110万円をまだ適用していく金融商品いお客様が、まだまだたくさんいらっしゃるのですが、なにかあります。なにかあります。

「相続について気になる」とがあると声をかけられたら

て提案をまとめ実行して
いきます。
しかし、不動産の有効
活用など大きな費用が掛
いただければと思いま
ショソにあると思います
ので、積極的に相続対策
についても提案を行って
いただければと思います。