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

33

話す順番を意識してストーリーを組み立てる

相続提案の手順とは

話す順番で伝わる印象が変わる

保険営業に携わるみなさんには当たり前のことですが、「話す順番」というのはとても重要ですよね。同じ話をしても、話す順番によって「お客さまに伝わる印象」は随分変わると思います。これは保険商品の提案をする際も、相続対策の提案を行う際も同じで、話す順番は重要です。

「親子で相続の話し合いをしていたら、途中で親子喧嘩になった」「兄弟姉妹で遺産分割の話し合いをしていたら、話がまとまらずこじれてしまった」……このような話をよく耳にされると思います。

これは、話し合いに参加している各人が自分の要望や考え方を主張し、相手の理解を得るようなストーリーを構築するようにしています。

そのため、保険の営業経験で培った「話す順番を意識してストーリーを組み立てられる」という意味で、プロであるみなさんが相続対策のお手伝いをなさるのはとても有効だと考えられます。

保険コンサルで関わりのあるお客さまに、相続対策でもお役に立てるように相続コンサルのための話す順番を一度考えてみられてはいかがでしょうか？

■私が相続の話をする際の基本的な順番

一、相続税改正が行われることをテーマに（お客さまの関心が一番高いからです）

二、生前贈与について（基礎控除のことなどをしっかり理解されていないケースが多いので）

三、税務調査の際の指摘ポイントなどの事例を紹介（きっちり手順を踏んで生前贈与を行っていなかったために、否認されたケースなど）

四、事例をお話しするだけでは、「他人事」としか考えないケースもあるので、「同じようなことが自分の親族に降りかかったらどうなるか？」と想像していただく。これによって、確かに自分の所でもあり得るかも、それは困るなど「共感」してもらうことが重要です。

五、さらに税金だけではなく、親族間のモメ事が増えているという現実。親族間のモメ事が持ち込まれる家庭裁判という審判非公開所の場所で解決される特性から、なかなか表に出てこない親族間の相続争い。実際の相続争いの事例をご紹介することで、「遺産分割」についても考える必要がある、ということをお伝えします。

このような順番でお話しするというストーリーを構築するようにしています。

もちろん、お客さまによって興味があるかどうか、関心度の高さなどが違いますので、順番は入れ替わったりします。

考える〝きっかけ〟に

改正による税負担は？

■基本的な順番で具体的にどんな話をするか

一、**基礎控除の引き下げにより、課税対象額が増えること**

もともと相続税が課税されるほどの財産をお持ちの方には、「相続税の負担がどれくらい変わるのかシミュレーションなさいましたか？」と投げかけます。気がかりではあるが、シミュレーションまでは行っていないという方も多いので、考える「きっかけ」にしていただきます。

また、これまでは相続税の心配は無かったので、「きっちり贈与の証拠を認めてもらう」ことを意識して来なかったお客さまにも、基礎控除が引き下げられると相続税が課税されることもある。そうすると税務調査が入る可能性もある。そうなると、きっちり贈与の手順を踏んでいない財産は、被相続人の財産として相続財産に持ち戻される可能性があることをお伝えします。

二、**定期贈与・連年贈与とはどういうことなのか？**

相続時精算課税と暦年贈与の違い、預貯金の贈与と生命保険料贈与の違い、「無申告」「過少申告」とは何か？　など、贈与や相続にまつわる知識を紹介します。

三、**税務調査の際にどんなところを指摘されるのか？**

保険料贈与を行う場合、贈与するお金を子供や孫などの通帳に振り込むが、実家から遠く離れた所に暮らしているのに、実家の近くの金融機関の口座を開設して振り込んだりしていると「遠方に住んでいるのに、実家近くの地元金融機関をわざわざ選ぶ必要がなぜあるのか？」、贈与があったように体裁を整えているが、実際には贈与者である親が管理していたのではないか？　と疑ってかかってきます。銀行から資料の提出を求め、振込用紙の筆跡を確認する、などなど、事細かに調べてから税務調査にやってくることなどをお話しします。

四、**他人事と思っていたら、決してそうではなかったという事例**

「他人事だと思っていたら、自分の身にも降りかかってきたという事例をご紹介します。自分の兄弟は、すんなり遺産分割協議書に印鑑を押してくれると思っていたら、押してくれなかった、などの他人事だと思っていたら自分事になってしまったという事例を紹介する。

五、**親族だけではもめないことも、配偶者や親戚が口を挟んでモメ事になるケースが多いこと**

遺言書は「財産の取扱説明書」として必ず作成しておかないと、もめる火種を親が残してしまうことになります。親は相続税の負担に着目するが、子供は相続税のことより「誰がどの財産を？　いくらもらうのか？」など分け方に着目し、「自分が損をしていないか？」を一番に考えるということを知っていただく。

＊　＊　＊

普段、お客さまとお話しするときにはこのようなことを意識して組み立てを考えています。

話は変わりますが、相続コンサルで生前にお手伝いをしていると、実際に相続が起こると、今度は遺産相続手続きをお手伝いすることが多くあります。

実際に手続きをお手伝いしていて、生前の対策の際にここまで考えて話しておかないといけなかったな、甘かったと反省したことがあります。

不動産を「換価」して相続する場合、相続登記の諸費用の他に不動産の専門家に売却仲介をお願いした場合の手数料についても、「仲介手数料がかかります」というあいまいな説明ではなく、どれくらいの仲介手数料を負担しなければならないのか？　という具体的な数字を示した上で、納得してもらい「遺留分放棄」などをしておかないと、遺産分割の際に「こんなに諸費用がかかるなんて聞いていない。こんなことならもっと預金も相続させてもらわないと割に合わない」という声が聞こえてきたことがあります。現預金と不動産は相続税評価額が違うので、そのあたりは考慮して遺留分について説明したりしますが、不動産売却の諸費用についても「不公平」と感じる相続人もいるので、気を付けないといけないと反省したことがありました。

みなさんも、最初は戸惑われることもあるかも知れませんが、経験を積み重ねないと身につかないことがあるのは、保険の営業スキルも同じだと思いますので、チャレンジしていただければと思います。

同じことが自分の親族に降りかかったら…

他人事ではなく、自分のこととして感じてもらう

遺言書は財産の取扱説明書

もめる火種を残さないために

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。

相続提案の基本的な順番

1. 相続税改正が行われることをテーマに
2. 生前贈与について
3. 税務調査の際の指摘ポイントなどの事例を紹介
4. 自分の親族に降りかかったらどうなるかを想像していただく
5. 親族間のモメ事が増えているという現実