

知識0から始めた相続コンサル 保険代理店ならではの 成功&失敗事例集(実際の報酬額入り) 受講生の成功事例を追加しました

本題に入る前に、まずはお知らせです

10月下旬第6期開講「1か月で相談受注するための喜ばれる相続コンサルタント養成講座」の体験&説明会は10/6までにお申込の方のみ通常5,500円がメルマガ登録割引で3,300円にてご参加いただけます。また参加後、10/10までに本養成講座にお申込される場合**先着2名限定 定価→早期申込割引**にてお受けいたします。

以下の日程で、実践的な体験&説明会を開催します。

他の講座も予定しているため、次回開催は未定です、保険と親和性のある相続分野を売上の柱にしたい方はご参加下さい。**参加者には「相続コンサル30万が安いと思われるパワポツール」をプレゼント**(先着5名)

各日2名限定 定員になり次第締め切ります。

10/6(金)18:30~(残席1名)

10/7(土)10:00~

10/11(水)18:30~(残席1名)

10/12(木)18:30~

10/13(金)10:00~~

10/14(土)10:00~

10/15(日)13:30~ 最終回

体験&説明会はこちらからお申込下さい。

<https://ws.formzu.net/dist/S14793632/>

「1 か月で相談受注するための喜ばれる相続コンサルタント養成講座」

Q:他の相続コンサルの方の講座との違いを教えてください

A:ひとことと言えば保険募集人として実践経験者である講師から収益化までを最短ルートで学べる講座です。

収益化するための最少の内容と DM ひな形から相続コンサル業務委託契約書までこれが無いと始められないスタートキット、案件相談無制限のサポート体制を利用できるので、行動する方には今回に限り、1件の成果保証を付けております。私は実践経験から保険募集人が困ることを先読みしてアドバイスしております。

<体験&説明会 内容>

1 部

相続コンサルで売上が上がるまでの実践全体像

- ① 相続コンサルが決まる 3 ステップ 全体の流れ
- ② お客様 DM の反応を高めるポイント
- ③ 受講生の受注報酬金額入り成功事例詳細
- ④ 動画では公開できないマル秘ノウハウ
- ⑤ テクニック「相続コンサル 30 万が安いと思われるパワポツール」使い方

2 部

「喜ばれる相続コンサルタント養成講座」のプログラム、早期割引受講料、知識0から実践し初契約獲得までの万全のサポート体制等をお伝えします。

既契約者に喜ばれる相続コンサルのビジネスモデルを習得し売上が安定化させたい保険代理店(経営者、募集人さん)は是非、ご参加下さい。

その近道をお伝えします！

※ただし、この相続コンサル受注までの一連の企画は前提として保険代理店や FP 事務所でのお客様が 200 人以上、キャリアが 5,6 年以上ある方を対象にしております。

上記に該当しない方は、早期に収益化をお約束できないので申し訳ないのですが参加をご遠慮願います。

(国内・外資 営業職員・直販社員さんは対象外となります)

はじめに

こんにちは、保険代理店の新分野収益化請負人、「お金」と「相続」の専門家 のざわれい 野澤領です。私は15年前にアフラックのソリシターから生命保険の代理店を創業し、2年前より代理店経営者や募集人の性格を熟知したかゆいところに手が届く同業者向け相続コンサルタントとFP 顧問の養成講座を開催しております。

今これを読んでいる方は、コロナの数年で保険の新契約獲得に苦戦している方や保険営業の将来に不安を感じている方。

または保険に加え何か新しいビジネスはできないかとアンテナを張っている方ではないでしょうか。

私も相続コンサルに進んだ9年前、同じように悩んでおりました。

相続コンサルの先輩に相談しに行った時のことを今でも鮮明に覚えております。住宅ローンのコンサルと相続のコンサルどちらか始めようかなと悩んでおりました。どちらもストレスなくらい苦手だったのですが、今では2分野とも立派な売上の柱、有料メニューになっております(笑)。

そして住宅ローンアドバイザーと終活カウンセラーの2つの資格は更新するのをやめました。資格より目の前のお客様に対し一生懸命かける想いが何よりも大切だと考え直したのです。新分野に進もうとしているあなたに必要なことは、お客様にとって問題解決や実行、希望を叶えるためのベストな存在となり、どうやったらベストなナビゲートができるのかに注力することです。もし、あなたが本講座を受講したらあとは私が監督、応援団、コールセンターとなり伴走します。

発想を柔らかくしてみましよう

あなたに質問です

保険代理店は「保険」以外のビジネスをしてはいけないという規制はありますか？

社内規定で業務内容に規制が無ければ、お客様を満足させ報酬(フィー)をもらう新分野のビジネスを始めても問題ありません。必要なのは保険代理店と親和性のあるビジネスモデルの収益化ノウハウを知り、実行することです。この成功事例集と明日から連

続のメール動画講座、そして新分野今回は相続コンサルで売上をあげる「喜ばれる相続コンサルタント養成講座」にてノウハウを余すところなくお伝えしていきます。私は、あなたの実践の横でしっかりとサポートしていきたいと思っております。お気軽に期間限定の体験&説明会にご参加ください。

もくじ

はじめに.....	3
発想を柔らかくしてみよう.....	3
相続コンサル編.....	5
事例Ⅰ 保険既契約者に対し一斉にお手紙(DM)を送付.....	5
失敗事例 相続のご相談.....	6
事例2-① 田んぼの農地転用、生前贈与.....	6
事例2-② 生前贈与に関するコンサルティング.....	7
事例2-③ 相続税申告のサポート.....	8
受講生の成功事例4名.....	8
成功事例 コンサルティング成功事例.....	8
事例3-① 土地の名義変更に関するアドバイス.....	11
事例3-② 公正証書遺言相談.....	11
事例3-③ 認知症対策 財産管理委任契約、任意後見契約、公正証書遺言に関するサ ポート(保険代理店ならではの事例).....	11
事例 高額報酬成功事例.....	12
事例4-① 母の相続手続、不仲兄弟相続事前対策(保険代理店ならではの事例).....	12
事例4-② 兄弟でもめる前に家族会議支援(保険代理店ならではの事例).....	13
事例4-③ 相続税対策～相続手続(保険代理店ならではの事例).....	13
事例4-④ 夫婦共に経営者の相続(相続税がかかる).....	15
事例4-⑤ もめそうな地主さん兄弟の相続対策(相続税がかかる).....	15
事例4-⑥ 生涯独身の大叔母 相続手続(相続税がかかる).....	16
事例4-⑦ 相続税対策(相続税がかかる) 終身保険1億円で決まる! (保険代理店ならではの事例).....	16
まとめ.....	17
最後に.....	18

相続コンサル編

私の相続コンサルティング実績は 9 年目になります。

私が相続のコンサルティングを始めたきっかけは同居の身内が亡くなり、この不動産は誰が引き継ぎ、誰に依頼したら良いのだろうと思ったことです。当時FPと称していたにもかかわらず、「相続」は不得意でした。聞いて欲しくはない分野でした。

どのくらい不得意だったかと言うと、知り合いの司法書士さんに「司法書士と行政書士ってどう違うのですか？」と聞いてしまったレベルです(笑)

FPである私でさえ詳しくないことは一般の方は恐らくもっとわからないであろうし、ストレスになることでしょう。もちろん私と同様に誰に相談していいのかもわからないでしょう。そこで私は「相続」は私がお客様のためにお役に立てて、またニーズが高い分野ではないかと気が付いたのです。

予想通り、特に相続税がかからない一般家庭や初めて相続税がかかるかもしれない層でニーズが多く、お役立ち度合いが高いという実感が深まっております。

ここからは事例をいくつか挙げて私の具体的な取り組みをご紹介します。

※これ以降表示している報酬は私がお客様からいただいた金額を意味します。

士業の先生への報酬はお客様より別途支払われております。

事例Ⅰ 保険既契約者に対し一斉にお手紙(DM)を送付

相続の相談をお受けしていることを記載したお手紙を保険の既契約者 100 名に送り、送付 2 回目で2組 18 万円の初コンサル受注、相続相談のご依頼をいただきました。**相続は保険と同じタイミングビジネスです。**DM を送ると丁度父が亡くなってどうしていいのが困っていたところだ、息子たち兄弟がもめそうな不安があるなどあなたが思うより反応があります。そして信頼のあるあなたがその相談に乗ってくれることを喜んでくれます。

お手紙の内容のポイントは相続相談に取り組み始めた理由を含めることです。

(この DM のひな形は受講生にはスタートキットで進呈しております。)

例 ・身内の不幸を経験し困っている方が多いのではないかとって

・相続診断士という資格をとったので、、、など

また、保険の無料相談とは別に相続の相談は**有料**だということを明記しお客様にそれを意識していただきます。

失敗事例2

相続の手続きには土業でないといけない手続きもあるため、私は「**コーディネーター**」として土業の先生とお客様との懸け橋となっています。コーディネーターは基本的に土業や専門家を含めた打ち合わせに必ず同席することにより存在意義が高まります。以下は決して公開したくない失敗事例ですが、皆様のお役に立てればと思い、お伝えすることにしました。OB 生からは講座で失敗事例も聞いた自分はそうならないよう成功への近道ができると定評いただいております。

事例 2-① 田んぼの農地転用、生前贈与

経路：スーパーでの無料相談会 面談回数 6 回

連携：農地転用は行政書士分野。贈与契約書や田の登記は司法書士分野。

報酬：3,5 万円

この案件の当初、私は相談者の希望を満たす土業の先生を見つけ紹介しただけで満足していました。そして**自分に自信が無い**ため土業の先生とお客様の面談に同席しませんでした。土業の先生単独で相談者を訪問してもらったら、「(先生の経験が浅いため)あなたの希望することはできない、それよりも別の対策をした方が良い」と言われてしまいました。私には相談者から苦情の電話があり、慌ててお詫びに伺いました。その後相談者様の希望にしっかり対応できる先生を見つけ、私も面談に同席することで事なきをえました。

他にもこの案件では、私が田の評価で「農業振興地域」だと評価額の 7.9 倍する、などの知識が不足していたため、間違った回答をしてしまいました。税理士に相談した時点で発覚し、間違った実行をする前に修正できましたが、専門家に確認を怠った極めて初期のお恥ずかしい事例です。誠意をもって謝り事なきを得ました。

(講座受講生はこうならないように案件相談を無制限でアドバイスしております)

ただ、こういったご迷惑をお掛けしながらも、4年後にそのお客様から再度のご依頼をいただきました。私はもう関わることは無いと思っていたため驚きました。要因と

しては常に進捗をLINEで報告したり、土業の先生方を含めチームとしての**総合コーディネーター**の役目を果たしたことで安心感を提供でき、相談者のイライラやストレスを減らすことができたからであろうと思っております。

この事例からも「**コーディネーター**」は**相談者の人間的な感情面のカバーが知識よりも大切であると体感**しました。この反省を踏まえ、目の前の相談者に精一杯向き合い、自分ができるベストなことは何か？を強く意識し、相手にとって心地よい主治医のような「**コーディネーター**」であることを心がけております。

もう一度言いますが、専門家をお客様に紹介して進捗確認やうまくいったかどうかを事後確認するだけではお金をいただける**相続コンサルティング**ではありません。ただの無料サービスです。

常に相談の場に同席し実行リーダーとして相談者と専門家達を円滑に結びゴールまで導いていく存在であるからこそ「ありがとう」の対価として報酬をいただくことができます。そしてこの人間的な感情の把握や報告・連絡・相談は土業の先生が苦手とする分野であることが多く、大いに補足すべき大切な部分です。かゆいところに手が届き、相談者の事をよく理解した言動が喜ばれます。従ってあなたが相続相談を始める場合、新規のお客様を探すよりも、保険で既に5年10年長いお付き合いがある方から始める方があなたにとって初期のお客様としてはサポートしやすいでしょう。

事例 2-② 生前贈与に関するコンサルティング

経路:自主開催セミナー 面談回数 2回

連携:税理士

報酬:5千円

アパートや現金の贈与の相談の案件でした。

土業との連携がうまく行き過ぎて早く資料が揃い面談準備もスムーズでしたが、本来の手間からすると5万円以上をいただいても良いと思った事例でした。

しっかりとしたヒアリングを続ければもっと別のコンサルにつながったかもしれません。まだまだ経験が浅い時の事例です。このような案件でも講座受講生は案件相談無制限というサポート体制により私と「**作戦会議**」をすることで適切な値決めやヒアリングから見えてくる相談者の「**本質的な悩み**」を見極めることができるでしょう。

事例 2-③ 相続税申告のサポート

経路:スーパーの無料相談会 面談回数 7回

連携:税理士

報酬 3万円(保険が決まると思い安く受けてしまい、結局決まらないがっかり事例)

※セールスの顔からコンサルの顔に変えて登場しないといつまで経っても保険は決まりません。コンサルとしての立ち位置の重要性を講座で説いております。)

税理士の先生と毎回同行し、書類の授受などしましたので私の報酬は5万円~10万円いただいても良いと思った案件でした。今であれば相続税の事前対策、事後手続は最低30万円からお受けし、税理士、司法書士などと連携をとり総合リーダーとして役割を担っております。体験&説明会参加者には「相続コンサル30万が安いと思われるパワポツール」をプレゼントしております。

事例②、③は、当初自分の立ち位置がまだ確立していなかったため、報酬の提示も低めにしてしまった例でした。低い報酬額で相談者は満足かもしれませんが、私自身の適切な値付けとしては失敗事例だと思います。コンサルティング料は値付けが難しく、安からず、高からず適切にするのに苦労しました。今では難易度やかかる期間、手間負担などを考慮して決めております。

受講生実践中! 成功事例 4名

①2021年6月受講 青森県八戸市の0期生

損保系代理店 経営者

コンサル売上総額 210万円

受講前→ 損保業界の体制・手数料減少に危機感

相続について苦手で収益化する構想はなかった

資格無し、やる気ありの状態を受講

受講後→ ①わずか2年弱で相続コンサル売上総額210万

事業承継絡みの相続税事後手続全般や5姉妹の遺産分割が

8年未完了でいた姉妹の感情のもつれをほどこしながらの着地した。

②相続トータルサポート八戸を結成し士業とセミナー開催。

件数をこなし、私との案件相談無制限期間にガンガン相談し

今では一人でコンサルティングができるようになった。

野澤応援コメント:FP 顧問と相続コンサルのフルコースを受講

受講 1 か月でお得意先法人への FP 顧問 1 社 66 万円で決まり彼曰く衝撃的だったようです。

相続は苦手及び腰だったが、この顧問が決まった最大のお得意先の会長が亡くなり社長にはマネーだけでなく相続のコンサルも受けると言った手前、失敗できず私との個別作戦会議も密に繰り返し無事対応。本人の努力もあり今ではセミナーで一般家庭の相談も受け、立派なコンサルタントの立ち居振る舞いができています。

②2021 年 10 月受講 神戸市の関西 1 期生

広域代理店 神戸支店長

コンサル売上総額 65 万円以上

受講前→ 行政書士の資格はもっていたが相続分野は未参入
単価の安い文書屋ではなくコンサルティング展開を希望

受講後→ ①3 か月後に相続コンサル初受注 22 万円
公正証書遺言のコンサルティング
②独り身の方の相続発生前後の対策全般受注 43 万円
その他、一般的な相続業務はコンサルタントとして受注増加中

野澤応援コメント:受講したとたんにたまたま前所属代理店で相続相談のリーズ案件が入ってきて週 3 で作戦会議をしました。相続分野は経験がなく、メルマガをみて相続コンサルとして付加価値を提供し単価の高いコンサル習得を希望。

ただ法的効力のある文書を作るだけの土業との違いやコーディネーターとしての存在意義を伝え本人がうまくコンサルタント化へ進んでいっている。支店長として部下と相続絡みの保険展開やコンサルを連携していくようなので私も外部講師として保険も決まるように研修をしていきます。

③2022 年 6 月受講 2 期生

山陰地方 生保系代理店 経営者

個別相談多数→初受注間近

受講前→ 相続の知識はありタダ働きはしていたが収益化の考えは無かった
保険のお客様に相続発生が増加しており、なんとかサポートしてあげたかった

受講後→ ①昨年秋にお客様 DM を 460 件、2 回送付
8 件の相談受注 現在個別コンサル中
②1 月末から相続セミナー複数開催
延べ参加者 60 名以上 個別相談対応中

野澤応援コメント: 本人も多忙な中、個別相談対応中。中級編の行列ができるセミナー展開編も受講し参加者が増えるようなセミナーテーマや個別相談申込を意識したプロフィール、場の作り方を伝え、今では少人数開催の方が個別相談受注率が高い事に気づき、セミナー開催頻度を増やうまく地方で展開していくまでサポートします。受講生特典として地元の提携税理士、司法書士を打合せしながら面談し候補を定めました。今後山陰を代表するトータルで相続相談を伴走する存在になっていくようアドバイスしていきます！

④2023年2月受講 3期生

愛知県豊橋市 生損保代理店 女性経営者

コンサル売上総額 76万円+保険 9/8に5件目受注 18万円+@

受講前→ 複数の相続の養成講座を受講したが最後の値決めなど難しい部分がクリアできなく積極的に相続コンサルをマネタイズできず迷子でいた。私のメルマガでこの講座を思い出し受講。

受講後→ ①案件を持って受講したためすぐに個別作戦会議をし 2週間後に初受注！相続税がかかる案件の総合コーディネーターとして ZOOM を駆使し士業を束ねお客様の最適な理想をサポート。

②以前から開催していた既契約者向け相続セミナーも私がアドバイスしたテーマに代えて満席が続く。4件目は私がアドバイスした通りの 22万円で受注、現在 5件目 18万円で養子縁組のコンサル受注

野澤応援コメント: 聞いていないのに本人はサポート期間中、10件獲得するように動くとのことだったので、講師としてはそれを達成するためのアドバイスをしている。保有顧客が多く法人も多いためシニアマーケットをもっている先との提携など色々な作戦を伝授し地域密着の相続コンサルタントチームとして組織的な展開ができるようサポートしていきます！

現場で受ける相談トップ3

- ✓ 相続税対策につながる相談
- ✓ 争族、遺言につながる相談
- ✓ 相続手続、相続税申告につながる相談

詳しくは養成講座で解説します。

私の成功事例

※これ以降表示している報酬は私がお客様からいただいた金額を意味します。
士業の先生への報酬はお客様より別途支払われております。

事例3-① 土地の名義変更に関するアドバイス

経路:セミナー(地域包括支援センター(介護施設)からのご依頼) 面談 2 回
連携:司法書士
報酬 5 万円

親の名義になっているものを夫、妻、長男、誰に何分の何に分けると最適か、名義変更に関心のある考え方を伝えました。

事例3-② 公正証書遺言相談

経路:知人からの紹介 面談 5 回
連携:行政書士
報酬:10 万円

県内にお住いで、兄弟でもめそうな相談者とお父様の意向を確認しました。
相談者ファーストではなく、**遺言を書く本人の意思が重要**な案件でした。

事例3-③ 認知症対策 財産管理委任契約、任意後見契約、公正証書遺言に関するサポート (保険代理店ならではの事例)

経路:保険の契約者 面談 5 回
連携:行政書士
報酬:20 万円

生涯独身の保険既契約のお客様です。以前に何度か同様のプランを提案したものの、ご依頼いただくまでに至らなかったお客様でした。ご依頼のきっかけは「最近物忘れが多くなってきて、いよいよ私も対策をしなければと思った」ことでした。甥、姪が 6 人いる中で 1 人仲良い甥のみに、介護や相続を依頼したいというご希望でした。それを全うするために、甥っ子さんとも打合せをし、遺言執行者に私を指定いただきました。死後の手続きは私と甥っ子さんで本人の希望通り進めていきます。

事例3-④ 実家や山など兄弟でいらない、なすり合い(現在対応中)

経路:介護施設宛て DM(年に数回実施しております)

連携:法務局、司法書士、疎遠の弟(相続発生 13 年)

報酬:22 万円

業務:遺産分割が決まらず未登記の相談。今年 4 月 27 日施行 相続土地国庫帰属法の申請をしようかと検討 1 件目

今までは田舎で価値の無い親からの実家や山などがプラスの財産を引き継ぐ場合放棄できなかったが、ギブアップして申請し承認が出た場合、国に引き取ってもらうことができるようになります。9/8 追記:建物のある土地、境界が不明な土地は申請できないようなのでこの件は申請を諦めました。

★相続コンサルとケアマネさんは相思相愛です。特に利用者さんのお宅を訪問する居宅介護という種類の介護施設のケアマネさんからのご相談は多く、DM 以外にもケアマネさんだけの LINE 公式アカウントを作り DM でも登録をうながしております。相談案件が欲しい時に DM と LINE にて情報発信し、ご紹介をいただく仕組みを確立しております。

事例 4 高額報酬成功事例

報酬が高額になるケースは手間やサポート期間が長く、難易度が高いケースになります。
以降 保険代理店ならではの事例は赤字で表記します。注目下さい。

事例4-① 保険金給付連絡から母の相続手続、兄弟相続事前対策 (保険代理店ならではの事例)

経路:保険契約者(資産少ない)

連携:司法書士、法務局

報酬:総額 40 万円 手続18万円(仲が良くない兄弟の遺産分割協議書、銀行解約、不動産登記サポート)事後対策(自筆遺言 3 名分 22 万円)

サポート期間は 4 か月

定年退職した保険担当者のお客様で面識がなく、死亡保険金給付の電話を受けた際に「相続の手続きも有料で対応しております、お困りな点ありませんか？」

と声掛けたら(あなたが講座を受講したら万全の案件相談無制限のサポート体制があるので今後このように声掛けしてあげてください)

「いや、とても困ってます」ということだったので保険の給付手続の際に訪問し詳しくヒアリング:相談者 40 代三男、長女、長男(知的障害 判断意志あり)
⇨不仲次男:生前の母に借金があった
円満な遺産分割のサポートを司法書士と連携して対応
この時点で生涯独身でいきそうな 3 人の法定相続人に次男が関わってしまうため、そえを回避するために 3 人に自筆遺言を書くことをアドバイス。長男が知的障害があるため、その出口対策も考慮した文言をアドバイス。

事例4-② 兄弟でもめる前に家族会議支援(保険代理店ならではの事例)

家族会議支援◎は富山の相続コンサルの先輩 (株)ライブリッジ 川口氏の商標登録です

私も川口氏から学びました。

経路:知人からのご紹介

連携:相談者次男、そのご両親 :兄弟は他に長男、長女

報酬:30 万円 サポート期間 5 か月 打合せ回数 7 回

しっかり者の次男さんからのご相談で親が元気なうちに実家や資産を兄弟で円満に分割できるような話し合いをしたい。ご両親の意向を聞きながら想定した理想の遺産分割案ゴールに向け打合せと家族会議を 2 回して円満に着地

苦労話:当初我々が描いた長男が実家を引き継ぐゴール通りになりにくい感じだったため長男が納得できる条件を用意し、感情的なバランス調整の意味も込め相談者の次男を受取人にした一時払終身をかけ、分割遺産の調整をした。

長女もうすうす、親の年齢的にそろそろ会議をしなければと思っていたが行動できずにいたため渡りに船で長女から支援を得た点も円満におさまった要因でもある。

家族会議支援は家族、兄弟間の合意を形成していくためレベルは中級で初心者はコンサルが慣れてから受けると良いでしょう。

事例4-③ 相続税対策～相続手続(保険代理店ならではの事例)

経路:スーパーの無料相談会 面談回数 8 回

連携:税理士、司法書士

報酬:総額 95 万円

(生前対策 30 万円+保険の手数料 40 万円、死後手続 25 万円)

サポート期間は事前対策4か月、事後手続 3 か月

相続前後の一連の対策や手続きをサポートしました。生前贈与、保険の非課税枠活用、教育資金一括贈与での信託銀行同行、介護施設同行、不動産名義変更と多岐にわたりました。

サポートから4年後に、お父様が亡くなり相続手続きから相続税の申告は税理士と連携しました。また、相続手続き後にお父様が住まわれていた古いご自宅を解体して新築したいとのご希望で解体業者の手配をし、新築住宅のローンプランをサポートしました。また、お客様との書類の授受を私が引き受けることで提携している税理士の報酬を安くしてもらったり、解体業者をハウスメーカーからの紹介以外の業者を探して安くしてもらったりといったコンサルティングでした。遺産を原資にもう一つの専門分野である FP 顧問も提案しご依頼いただき、現在 2 年目です。保険に親和性のある相続と FP 顧問は 相続コンサル→FP 顧問契約。FP 顧問のお客様での相続コンサル受注など親和性があり LTV(生涯顧客単価)が高くなる要因になっております。

～余談～

相談者は私より少し年上の長女さんでした。4年ぶりに会った時に「あのとき震えながらチラシをもってスーパーにいった、野澤さんに相談できてよかった」と言われました。実はその時私も震えながら 30 万の見積を提示したのが懐かしく思えました。今では堂々と高額の見積提示しております。同じ 30 万でもお客様に格安だと思われる提示テクニックがあります。

これについては体験&説明会参加者には「相続コンサル30万が安いと思われるパワポツール」をプレゼントし説明もしております。

事例4-④ 夫婦共に経営者の相続(相続税がかかる)

経路:相続手続を過去に依頼された親会社経営者からのご紹介 4 件目

連携:税理士、司法書士、親会社経営者、子会社の顧問税理士、各金融機関

相談者:親会社経営者、子会社経営者(夫)

家族:経営者(妻)死亡、経営者(夫)、未成年の子(高校生)

報酬 64 万円 (相続手続全部と税理士からの紹介料含む)

サポート期間 10 カ月

大変だった点:全てが大変でした。40 代後半、突然死だったため、妻の資産は夫に共有されていない状況で次から次に遺産が発覚。ただ、不動産が無かったため、ご紹介割引での報酬で受注。

金融機関が証券、保険、銀行、ネットバンク、iDeCo など多岐に渡る。

未成年の場合は第三者に特別代理人になってもらう必要がある。司法書士になってもらう。それと私と提携税理士、親会社社長、子会社の顧問税理士での 4 社面談が税理士があまり協力的ではなく社長に依頼し動いてもらうよう調整なども苦労しました。

事例4-⑤ もめそうな地主さん兄弟の相続対策（相続税がかかる）

経路：介護施設宛て DM（年に数回実施しております）

連携：不動産屋、弁護士、司法書士、税理士

相談者：長男夫婦（妻が介護施設施設長 過去に職員勉強会の依頼あり）

家族：87歳母 60代の長男夫婦、不仲の長女夫婦

報酬 60万円（公正証書遺言、遺留分ケア、養子縁組）

サポート期間は4か月。

先祖代々の地主さんで長男がおっとりとした気性のため母のタイムリミットの業を煮やした妻からご相談。妹夫婦は母のお金の使い込みがあり、感情的に穏やかではない中でお母さんの意向を確認し、代々の土地は息子や孫に引き継いでほしい意志を確認しその実行プランを提示、生前贈与や保険も提案したが最終的に実行したのが上記2つ。

★大変だった点：ご多忙なご夫婦だったため、初回面談でお母さんの判断意志を確認できたが、ご多忙な夫婦の打合せ時間がなかなかとれなかったために、お母さんの認知症が進行し、3月に相談受注し7月の段階でヤバイグレーな状況でした。あなたがコンサルをする場合昔話を繰り返すパターンは認知症が進行している兆しだと思って下さい。

また、遺留分もケアする必要があるため土地の時価評価を不動産屋、相続税評価を税理士に、遺留分対策の考え方を弁護士、遺言の内容を当初のものから認知症の進行したお母さんがわかるような簡単な内容に代えたり60万円では安すぎたかと思えるコンサルでした。

事例4-⑥ 生涯独身の大叔母 相続手続（相続税がかかる）

経路：私の親族 祖母の妹（生涯独身、子無し）法定相続人の父および叔母4人

連携：地元の司法書士、税理士、遺品整理（全国区）、東京の不動産デベロッパー
コロナ禍で専門家とはZOOMで打合せ

報酬：107万円 メインのサポート期間は6か月

最終完了は相続税申告や確定申告まで約2年。

現場は東京ですが、私は一切を地元金沢でLINEとZOOMを駆使して進めました）対応したのは相続に関する手続全般でした。具体的には、戸籍収集、遺品整理業者手配、保険金受取、遺産分割協議書の内容コンサル、銀行口座の解約、不動産業者の手配、売却まで一連の作業、税理士との連携 空家特例実行、納税や所得税の確定申告サポートでした。

事例4-⑦ 相続税対策 終身保険 1億円で決まる!

(保険代理店ならではの事例)

経路:提携セミナー 面談回数 10回

連携:税理士(3名)

報酬:0円 サポート期間:緊張し過ぎて覚えていない 約4か月

相続税対策と生前贈与契約書のアドバイスをを行いました。

生前贈与は母から子へ毎年 580 万円ずつ 15 年間かけて贈与をし、被保険者が母で契約者と受取人、保険料支払いが子になる相続税ではなく一時所得税になる保険の契約形態です。子供は 2 人おり、終身保険で死亡保障が 2 人で 1 億円です。

S 社の変額と Ji 社の介護保障付終身とで手数料が 1/3 少ない S 社で提案
(保険金額は運用によって減ることはなく増えることはあるため)

結果は Ji 社で決まる(理由:投資はもうコリゴリ。会社のこの石のマークが亡くなった夫が加入していた会社だわ)心臓が止まるかと思いました。根拠を示したものの保険料が高くて断られると思ってましたが、我々コンサルは主観は捨てて下さい。あくまでもセールスでは無くコンサルティングです。決めるのは相談者ですから「え〜っ、、、まあ、これぐらいやっていかないと行けませんわよね、有ったらどうせ使ってしまうしね〜」これが資産家の感覚です(笑)

この案件は、私には保険会社から手数料が入るため、お客様から払いたいと言ってもらいましたが、相続手続きに関する報酬をいただくことはお断りしました。(コンサル開始間もない案件なので、今これと同じようなご相談を受ける場合、コンサルフィーは適切にいただき、保険での対策以外の選択肢や別の考え方なども伝えられると思います。当時はまだ、私が保険ありきのセールスマインドでした。

この相談者からは、毎年盆暮れにお届け物をいただきます。そのお礼の電話をする度に「野澤さんに出会えて、対策が実行できて良かった」と言われます。たった 2 ページしか執筆していない共同著書『笑顔で相続をむかえた家族』(日本法令出版)をプレゼントした時に、我が子のように喜んでくれました。今後もお客様が納得のできる人生の終盤を決断できるようなサポートをしようと心に決めております。

ちなみに、この件は 3 名の税理士に同じ相談をし、適切な贈与金額などを確認しました。

まとめ

私は基本的に相続税がかからない 100 家族中 92 家族をメインのお客様にしております。ただ、冒頭でお伝えしたよくある相談のトップ 3 には相続税がかかる家庭の事前対策や事後手続きのご依頼があります。これは事前対策分野だと何もしないと相談者自身に直接デメリット(納税)が差し迫りますので**緊急性が高い**です。

また、事後手続きも相続人がご高齢であったり、現役の経営者だったりすると自身で必要な書類を集めたり金融機関を1つずつ解約に行くことはとても大変なことです、それを代行することで対価をいただきかつ喜ばれるのです！

「一般家庭の相続コンサル」こそがブルーオーシャンです。

(特に地方だと競合が少ないです。新規の集客ではなくあなたの大切な既契約者へ DM や声掛けをすることで相談受注ができます)

相続コンサルタントは士業と違いどんな相続・終活の相談でも売上(報酬)につなげることができます。

相談者と専門家を結ぶ窓口になり、士業の先生の難しい専門用語を通訳し、心配事の解決、対策案の実行、円滑な進行、士業が苦手とする士業間の横の連携、お客様との報連相など、頼れる主治医、伴走者のような存在価値を見出していただくことが大切です。

本来は無かった役割であるにも関わらず、特に一般家庭の相談者に喜んでもらえる存在だと自負しております。

FP 顧問コンサルティングとの違い

相続コンサルティングは「総合コーディネーター」です。

相談者にしっかりとしたヒアリングをし、その解決策に適切な専門家を選び、連携して対策の実行までナビゲートしていくイメージです。士業の先生と相談しながら相談者の最適な答えをだし、円滑に進めていきます。

対して、もうひとつの養成講座でそのノウハウを伝えているFP顧問コンサルティングは頼れる伴走者です。相談者の決断をうながし、実行の一助となりサポートするイメージです。

※FP総合マネー顧問の前提注意事項

総合マネー顧問なので、年間を通じてお金のお困りごとに対し相談にのりアドバイスすることが業務範囲です。しかし、FPの資格(ファイナンシャル・プランナーやFP技能士)は金融商品仲介業(IFA)や投資助言業の資格とは違いますので「FP」資格で可能な業務範囲内の合法的なアドバイスに留める必要があることにご注意下さい。なお、FP 資格をお持ちでない方は保険募集人の資格の業務範囲での契約内容にしたら良いでしょう。

最後に

最後までお読みいただきありがとうございます。

ご登録の翌日朝から連続した動画講座へのリンクを記載したメールをお送りしますので、そちらもご覧いただき 保険代理店業界の「価値組」になるべく「喜ばれる相続コンサルタント養成講座」のオンライン体験&説明会にご参加ください。オンラインでしかお話しできないマル秘ノウハウやテクニク的な話もございます。ご質問にはできる限りオープンにお答えします！また参加者特典をご用意しております。

新年度、新たな売上を作り地方であなたが前進・活躍していく横で私が伴走できれば幸いです。

★夢は無限大 可能性自分次第 「前へ」自分に言い聞かせているモットーです。

それでは近日中にお会いできることを楽しみにしております。

「お金」と「相続」の専門家

株式会社フロンティア 代表取締役 野澤 領

関東出身、石川県金沢市在住 独立系 FP