



相続ビジネス入門セミナー

相続ビジネス成功プロデューサー 川口宗治

生命保険を
販売しない
事務所運営

1973年 富山県生まれ

2013年 3月相続診断士受験

8月末日でプルデンシャル

11月10日、40歳の誕生日

全国初の相続診断士事務所

「相続診断士事務所」を設立。

2014年 富山の相続の専門家とともに相続問題解決のための専門家集団

「相続トータルサポート富山」を設立、代表に就任

2017年 相続コンサルティングを有料で受けていくための実践的な情報交換会

「相続コンサルティング実践会」を設立。

2018年 「相続ビジネス成功プロデューサー」として活動を開始。

「選ばれる相続コンサルタント養成講座」

は現在第13期を開講中。（2020年10月より第14期がスタート）

創業以来のテンション(≒売上)の推移

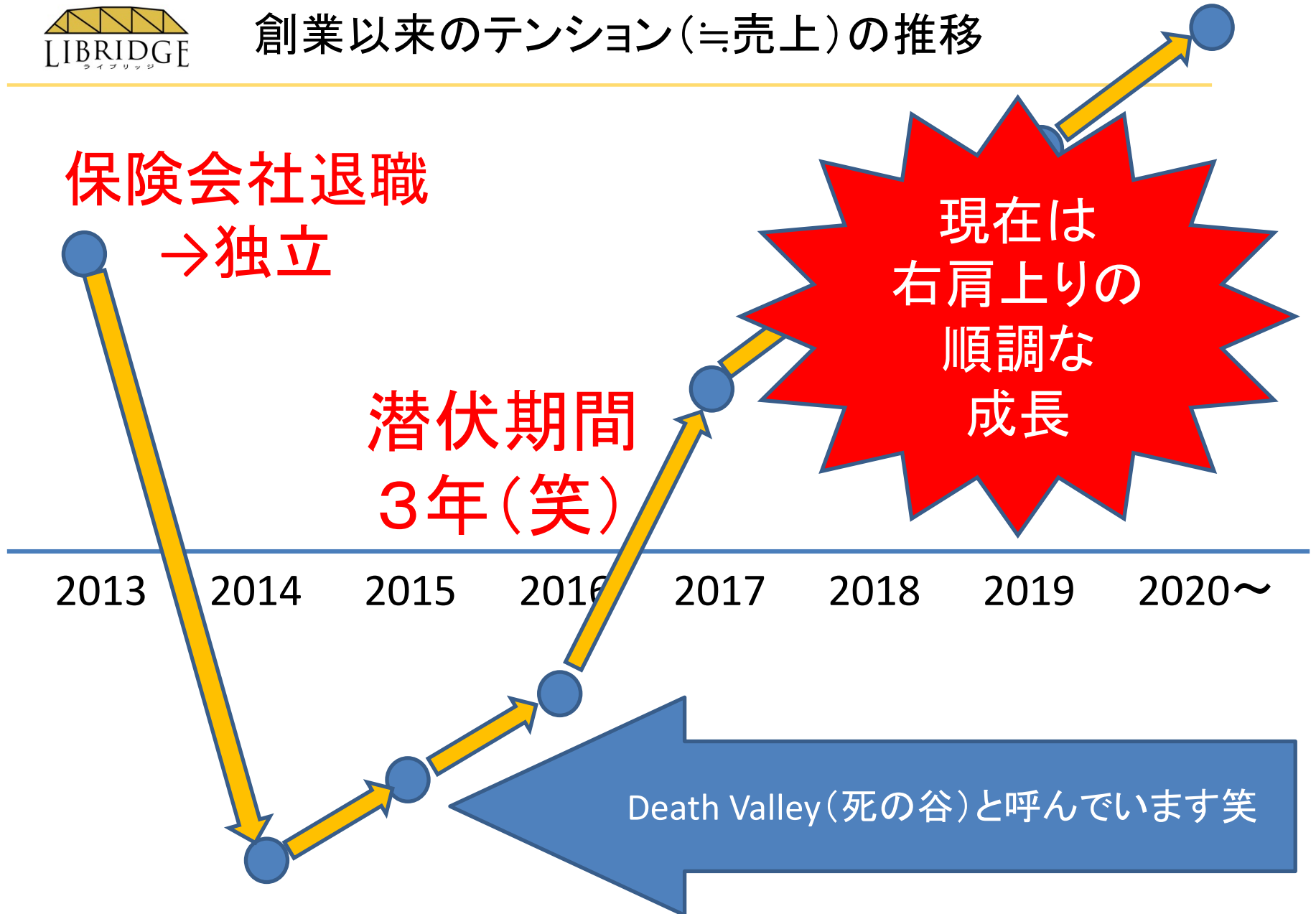
保険会社退職
→独立

潜伏期間
3年(笑)

現在は
右肩上りの
順調な
成長

2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020~

Death Valley(死の谷)と呼んでいます笑



① **業界の未来**はどうか？

② **ビジネスマーケット**としての相続分野

③ キャッチすべき**ポジショニング**

あなたは業界の将来を
どう考えていますか？

Fintech (フィンテック) AI (人工知能) のインパクト

Fintechとは

「金融(finance)」+「技術(technology)」

アメリカ発の造語。

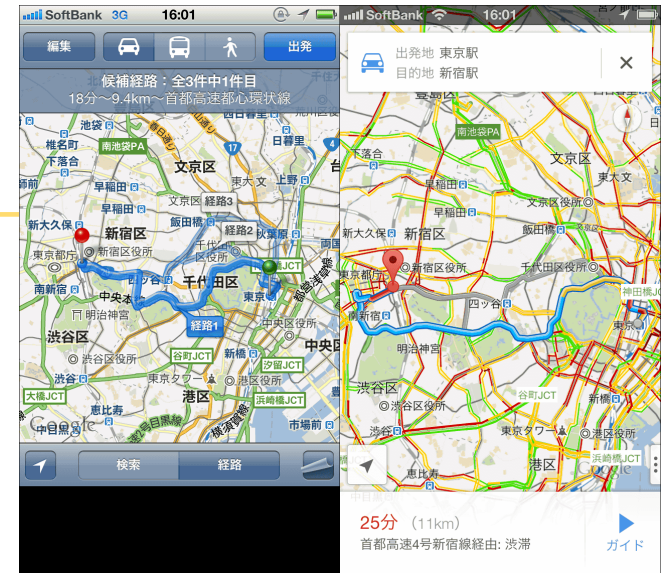
世界的に普及したスマホのインフラや、

ビッグデータ、人工知能(AI)などの最新技術を駆使した

金融サービス全般のことを指す。

保険業界に起きること

- ・「保険」は無くならないが・・・
 - 「保険会社」と「保険外務員」は当然淘汰される
 - ・手数料開示→売り手都合の保険販売の終焉
 - ・DNA鑑定による診査／人工知能(AI)の活用
 - 事業費の抑制→保険料ダウン＆コミッション減少(Wの悲劇)
 - ・異業種の参入
- 例)
- Googleが自動車保険に参入したら・・・
- Appleが「AppleWatch」で保険業界に参入した



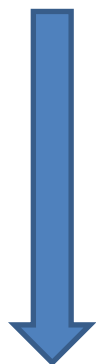
相続-tech

という未来

コミッションビジネスから フィービジネスへ

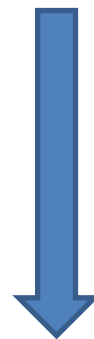
金融先進国イギリスではすでに 保険販売コミッション 「〇%」時代！

コミッションビジネス



フィービジネス

間接課金モデル



ダイレクト課金モデル

保険パーソンに親和性が高いコンサルタント

住宅ローンコンサルタント

ファイナンシャルプランコンサルタント(FP)

資産運用コンサルタント

リスクコンサルタント(保険や公的制度全般)

タックスコンサルタント

不動産コンサルタント

相続コンサルタント

事業承継コンサルタント

将来有望なビジネスマーケットである

「相続分野」

どのポジションをキャッチするか？

既に専門家だらけの「相続マーケット」

銀行員

「亡くなった親族名義の口座の解約」

税理士など士業

「相続税申告の準備」
「法に則った各種手続き」

相続

不動産

「亡くなった親族名義の登記変更」
「売買」

保険パーソン

「相続発生後の経済的なリスク回避」

相続対策

競争が少ない
不戦市場
ブルーオーシャン

相続の発生

競争が多い
血で血を洗う
激戦市場
レッドオーシャン

相続手続き

キャッチすべきポジションは・・・

銀行

税理士

相続発生前に
総合的にサポート
相続コンサルタント

不動産

食パーソン

センター ポジション

- ①テクノロジーの更なる進化に伴い
コミッションビジネスから
フィービジネスへの進化
を余儀なくされる。
- ②相続分野をビジネスマーケットとしてみた場合、
「相続発生前」がとても有望な市場。
- ③相続分野でキャッチすべきポジションは
「センターポジション」である。

「相続ビジネスは積み重ね」

- いつからでもスタートできます。
- 本日の学びや気づきを実行に移すかどうかで成果は大きく変わります。
- 皆さんのビジネスがより大きくなりますように。

ご静聴ありがとうございました。