

**TLC**  
**大阪部会**

**OCT.**  
**02,2024**

**相続の現場で  
クライアントが本当に  
求めていることは？  
～相続分野のビジネスモデルと  
マーケティング～**

**Presented by 相続マーケティング研究所 むねお所長**

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→合格  
8月末日でプルデンシャル  
全国初の相続診断士事務所

## 「相続診断士事務所」

2014年 富山の相続の専門家とともに相続問題の解決の専門家集団

## 「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 「選ばれる相続コンサルタント養成講座」 スタート。

現在第29期を開講中。（2024年10月より第30期が始まります）

2020年 「相続マーケティング研究所」 始動。毎朝ほぼ8:30から

YouTube、Facebookで相続マーケティングに関するライブを配信。

# 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

お昼ご飯を  
我慢するレベル...

2013

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020以降

突然ですが、あなたに質問します。

---

あなたは  
相続の仕事が得意で  
自信がありますか？

もしかして…

---

顧客から選ばれるために

「相続の専門知識が足りない」

「法律のことを知らない」

「事例を知らない」

「経験が足りない」

と思っていないませんか？

専門知識・法律知識  
事例・人脈をいくら増やしても  
**相続の売上は  
上がりません！**

専門性「だけ」

では

選ばれない

①選ばれる理由

②選ばれる方法

を作り上げること





あなたが相続で顧客に選ばれるために  
本日お伝えする3つのこと

---

① 業界の未来と **果たすべき役割**

② 顧客への最大貢献 **家族会議支援**とは

③ 相続で成果を上げ続ける **ビジネスモデル**

④ **相続分野の生命保険** 活用事例

# ① 相続業界の未来

と

# キャッチすべきポジショニング

AI(人工知能)の台頭

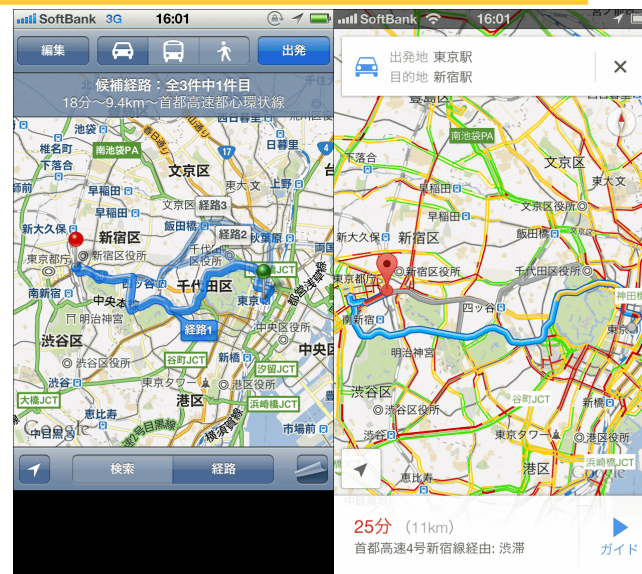
と

異業種の参入

## 例) 保険業界の未来

例)

Googleが自動車保険に参入したら...



Appleが「AppleWatch」で  
生保業界に参入したら...



# 相続業界

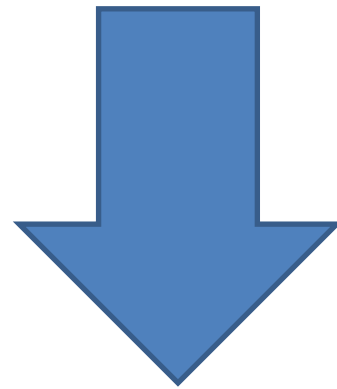
は今後

どうなるのでしょうか？

相続-tech

という未来

相続手続が全てオンラインで完結する未来



かもしれない

相続手続に士業が介在しない未来



相続業界で保険パーソンがキャッチすべきポジション

# 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





相続業界で保険パーソンがキャッチすべきポジション

# 相続対策

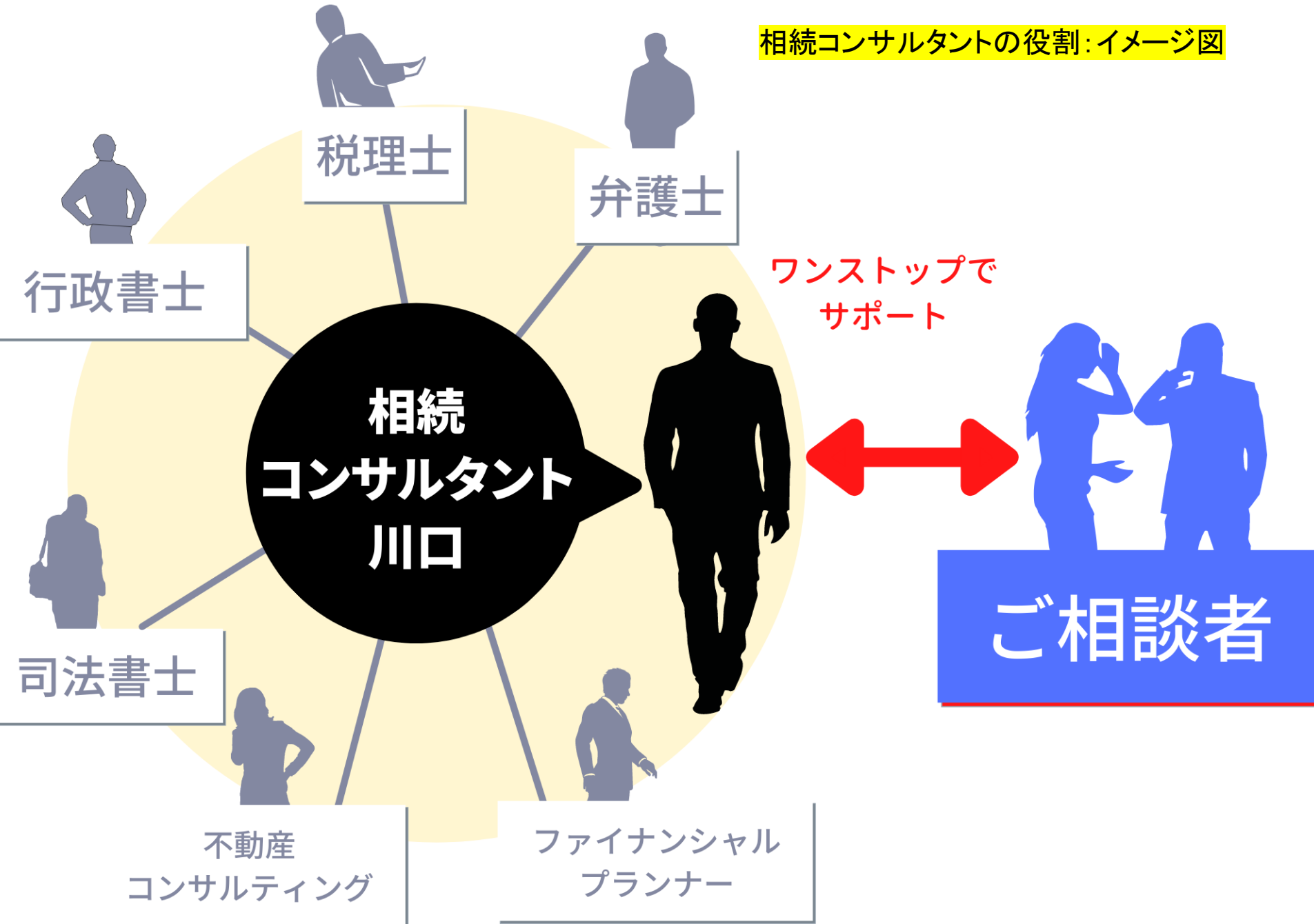
相続  
コンサルタント

相続の発生

士業  
or  
相続手続き  
専門業者

相続手続き

相続コンサルタントの役割:イメージ図



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

士業



相続業界で保険パーソンがキャッチすべきポジション

相続対策

保険

パーソン

相続の発生

士業  
or  
相続手続き  
専門業者

相続手続き

私たちが

既に持っている専門性を活かしながら  
相続コンサルタント的な役割を果たし

**新たな価値**を提供することが  
できるのです！

相続コンサルタントが  
果たす役割とは？



## 相続コンサルタントの価値ある3つの役割

---

①丁寧で詳細なヒアリングを通して

**「課題を特定する役割」**

②複数の問題を解決するための

**「戦略とロードマップを描く役割」**

③ロードマップ通りにプロジェクトリーダーとして

**「実行支援する役割」**

あなたが

既に持っている知識や専門性を活かしながら

相続コンサルタント的な役割を果たし

**新たな価値**を提供することが

できるのです！



① 自らが相続コンサルタントとして顧客と関わる

② 相続コンサルタントと協業して顧客の保険を預かる

のどちらでもOK！  
顧客の相続の担当者になろう！

相続の未来は・・・

かもしれない

士業よりも  
相続コンサルタントが  
必要とされる未来

# 相続コンサルティング受任事例 (一般的な相続対策)

# 相談内容

＜相談者＞

76歳女性

配偶者と死別

一人暮らし

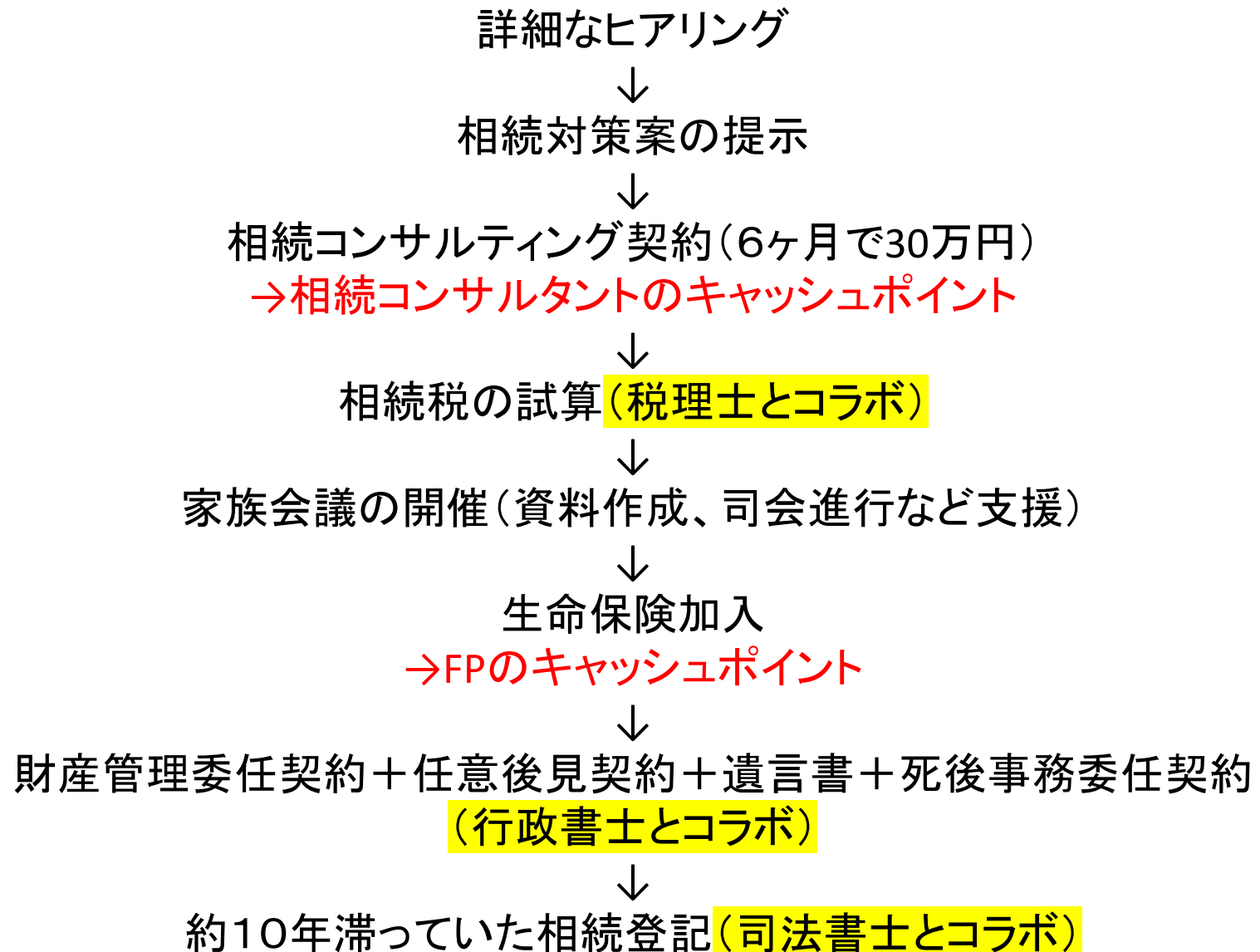
＜相談内容＞

10年前に夫が他界し、一人暮らし。

長女、次女、長男の3人の子どもが仲良く居続けられるような相続の準備をしておきたいと考えている。

何をしたいのかわからないし、誰を頼っていいのかわからないので、相談に乗ってください。

# 相続コンサルティングの流れ(概要)



# 事業承継コンサルティング受任事例 (経営者の相続対策)

# 相談内容

<相談者>

62歳医療法人理事長

独身

一人暮らし

<相談内容>

子供がいない自分だが、

そろそろ事業の承継について考えている。

事業承継だけでなく、個人の相続のことも心配。

生命保険も沢山入りすぎてて...

諸々きちんと準備してかなければと考えている。

# 事業承継コンサルティングの流れ(概要)

詳細なヒアリング



相続対策・事業承継対策案の提示



事業承継コンサルティング顧問契約(初年度着手金30万円+年間36万円)  
→相続コンサルタントのキャッシュポイント(現在顧問契約3年目)



相続税の試算・甥の養子縁組検討(税理士とコラボ)



役員・従業員退職金規定改定(社会保険労務士とコラボ)



家族会議の開催(資料作成、司会進行など支援)



生命保険最適化サポート  
→FPのキャッシュポイント



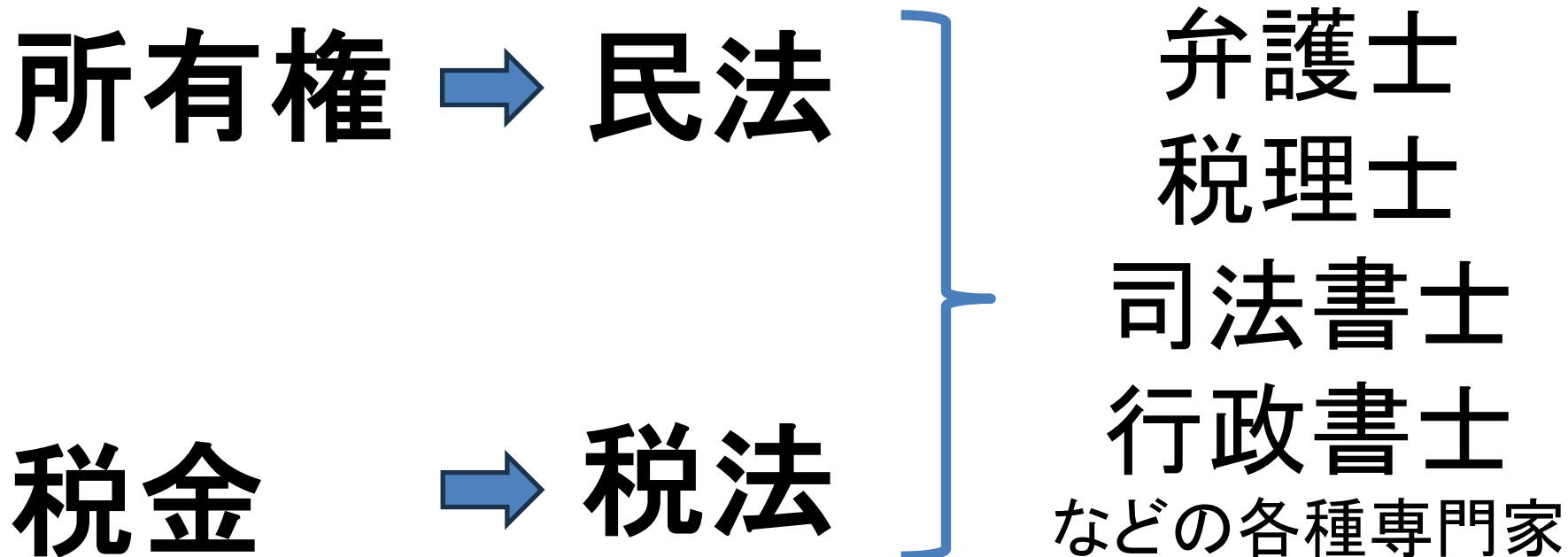
財産管理委任契約+任意後見契約+遺言書+死後事務委任契約  
(行政書士とコラボ)



## ②これからの相続対策

クライアントへの最大貢献

# 家族会議支援



相続の現場での  
クライアントの困りごと  
トップ5

## クライアントの困りごと・トップ5

---

①誰に相談していいかわからない

②何を相談していいかわからない

③本当の課題がわからない

④何が正しいか分からない  
(情報はあるが「我が家の最適解が分からない」)

⑤誰と一緒に進めていいかわからない

## クライアントの困りごと・トップ5

---

①誰に相談していいかわからない

②何を相談していいかわからない

③本当の課題がわからない

④何が正しいか分からない  
(情報はあるが「我が家の最適解が分からない」)

⑤誰と一緒に進めていいかわからない

## クライアントの困りごと・トップ5

---

①誰に相談していいかわからない

②何を相談していいかわからない

③本当の課題がわからない

④何が正しいか分からない  
(情報はあるが「我が家の最適解が分からない」)

⑤誰と一緒に進めていいかわからない

## クライアントの困りごと・トップ5

---

①誰に相談していいかわからない

②何を相談していいかわからない

③**本当の課題がわからない**

④何が正しいか分からない  
(情報はあるが「我が家の最適解が分からない」)

⑤誰と一緒に進めていいかわからない

## クライアントの困りごと・トップ5

---

①誰に相談していいかわからない

②何を相談していいかわからない

③本当の課題がわからない

④何が正しいか分からない  
(情報はあるが「我が家の最適解が分からない」)

⑤誰と一緒に進めていいかわからない



## クライアントの困りごと・トップ5

---

①誰に相談していいかわからない

②何を相談していいかわからない

③本当の課題がわからない

④何が正しいか分からない  
(情報はあるが「我が家の最適解が分からない」)

⑤誰と一緒に進めていいかわからない

# 家族会議支援

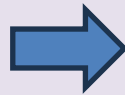
所有権 → 民法

税金 → 税法



弁護士  
税理士  
司法書士  
行政書士  
などの各種専門家

家族間の  
合意形成



相続  
コンサルタント

③相続マーケットで  
収益を上げるための  
ビジネスモデル

相続マーケットで収益を上げるためには

「ビジネスモデル」

が必要！

うまくいっているビジネスの共通点

---

フロント商品



バックエンド商品

うまくいっているビジネスの共通点

---

フロント商品 = 集客商品

バックエンド商品 = 本命商品

---

相続のビジネスモデルの基本

# 3ステップモデル

課題解決型

ビジネスの3ステップモデル

~~知識提供型~~

顧客獲得型

セミナー開催のメリットは？  
開催方法は？  
継続開催するには？

② 個別相談

個別相談は無料？有料？  
個別相談のやり方は？  
ヒアリングのコツは？

③ バックエンド商品受任

バックエンド受任のためのプレゼンテーションは？  
使用する資料は？  
契約の際に必要な「契約書」は？  
契約後に最初に作る「工程表」は？



始まりはいつも

---

# 相続セミナー

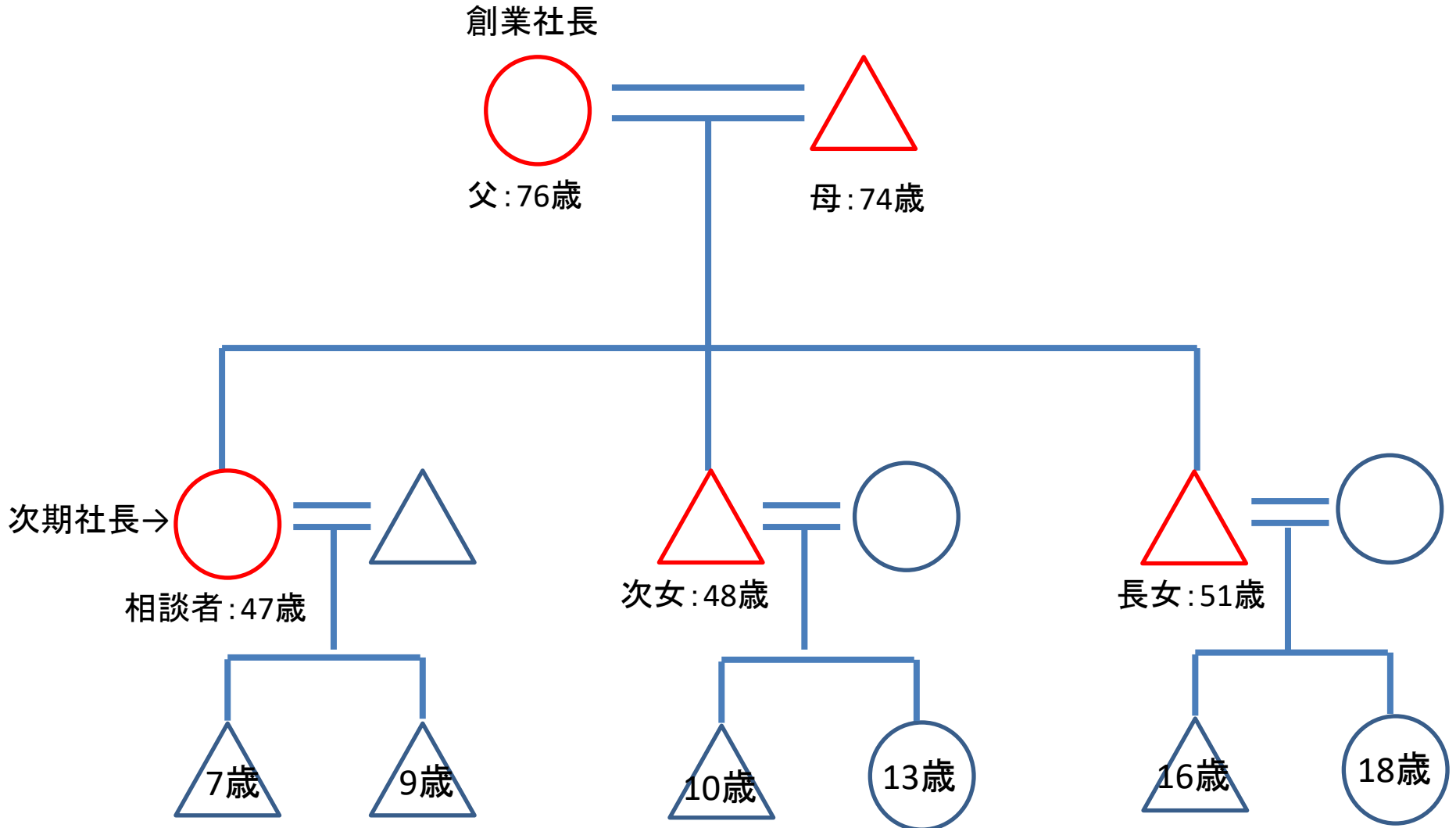
既契約者・見込客に相続セミナーを受講してもらうことで、  
あなたがその人たちの最初の相続の相談相手になれます！

既契約者・見込客への  
「顧客獲得型・相続セミナー」に関心がある方は  
むねお所長に個別にご相談ください。

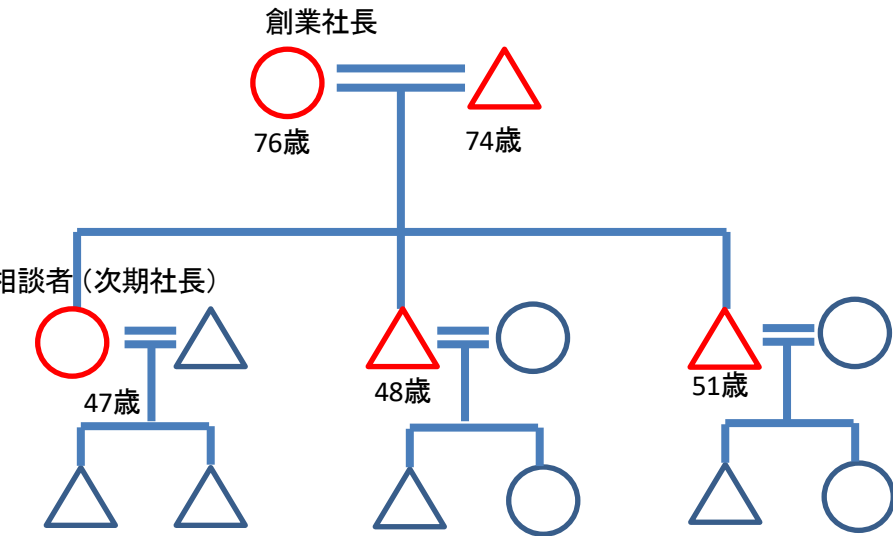
## ③相続分野の

# 生命保険活用事例

# 保険嫌いの経営者の相続対策の実例

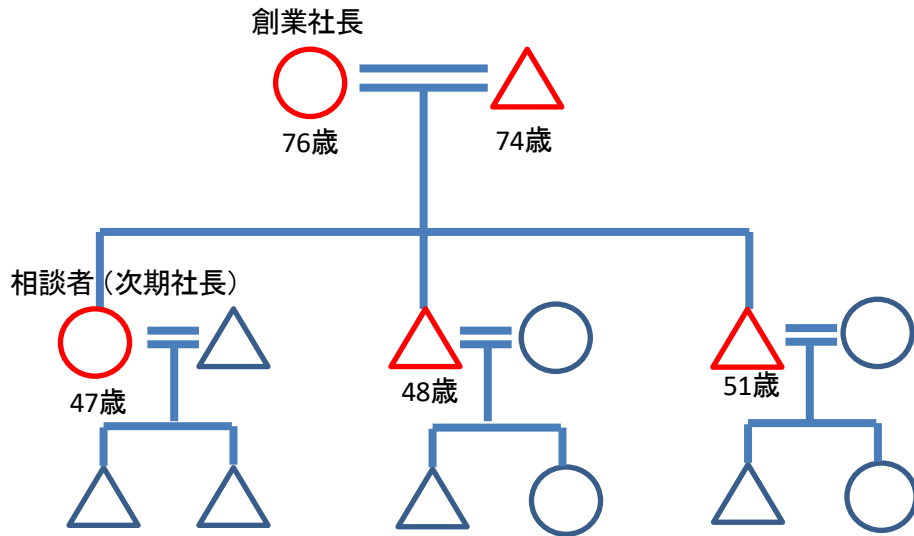


# 保険嫌いの経営者の相続対策の実例



- 会社はとても順調な経営状態
- 創業社長(76歳)は大の保険嫌い
- 3人の子がいるが事業承継は相談者
- 事業を継がない姉たちとの関係を危惧
- 今後の事業承継と相続対策のため、「**相続・事業承継コンサル顧問契約**」をむねお所長と10年前に締結
- **家族会議支援**などを通して、家族間の情報整理、問題意識の共有、今後の相続対策の方向性の合意形成

# 保険嫌いの経営者の相続対策の実例



## ①一時払い終身保険に加入

- ・一時払い保険料: 1000万円
- ・保険金受取人は配偶者

## ②父から3人の子へ贈与の希望

↓↓↓↓↓↓

一時所得課税パターンの保険加入

- ・贈与を毎年310万円
- ・契約者: 息子
- ・被保険者: 父
- ・保険金受取人: 息子

死亡保障額3,000万円の終身保険  
(10年払・ANP289万円)

相談者(48歳・男性)が  
プルデンシャル時代の既契約者  
(当時はごく普通のサラリーマン)

< 加入保険内容 >

家族収入保険30年 月額10万円

保険料:4,700円/月

# 富裕層ではない一般の相続対策の実例

## 【あるある①】「名義預金」でドヤる顧客に終身保険

知人(45歳男性)から「父の相続について相談したい」と言われる

お父さま(77歳)にお会いすると・・・

「私なりにちゃんと準備しているから大丈夫。保険も含めて特に対策は必要ない」  
(ドヤ顔)

具体的にヒアリングをするといわゆる「名義預金」が発覚。

お父さまの愛ゆえの行為を最大限賞賛しつつ、問題点を指摘

**名義預金を引き上げて一時払い終身保険に加入**

## 富裕層ではない一般の相続対策の実例

### 【あるある②】 定期預金を保険に変えて相続税をゼロ円に

知り合いの保険パーソンから「既契約者の相続について相談したい」と連絡

既契約者(77歳)にお会いすると・・・  
「相続税の対策を知りたい」とのこと。

具体的にヒアリングをするとぎりぎり相続税がかかりそうな資産構成。  
なお生命保険は医療保険のみで死亡保障がないことが判明。

**定期預金を引き上げて一時払い終身保険への加入**

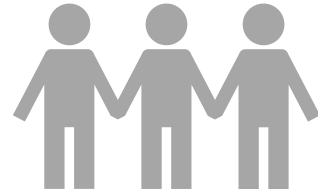
相続税が非課税に & もしも課税されたとしても納税資金を確保



# 生命保険の非課税枠活用のイメージ

非課税限度額

500万円 ×



法定相続人の数

# 生命保険の非課税枠活用のイメージ

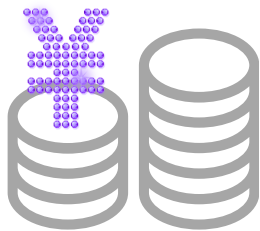
非課税限度額

500万円 ×



法定相続人の数

相続税時には課税対象



現金1,500万円

相続税時には非課税

生命保険証券

死亡保険金

1,500万円

求められているのは  
相続の知識や法律・制度、  
商品スペックよりも

「ヒアリング能力」!

① 自らが相続コンサルタントとして顧客と関わる

② 相続コンサルタントと協業して顧客の保険を預かる

のどちらでもOK！  
顧客の相続の担当者になろう！

- ①これから相続分野では専門家より  
**相続コンサルタント**的役割が求められる。
- ②相続分野で収益を上げ続けるために必要なのは  
**ビジネスモデル**と  
**相続マーケティング**である。
- ③顧客獲得型セミナーを開催して  
**既契約者の相続のパートナー**  
として指名されつつ、追加の保険を販売しよう！

## アンケートのお願い

---

アンケートの返送&メルマガ登録の方に  
本日のセミナーのレジュメプレゼントします。  
レジュメご希望の方は、こちらのアンケートにお答えください。

