LIBRIDGE
ライブリッジ

既契約者から毎月 1 件以上の
相続保険の追加契約を獲得！

# 顧客獲得法入門セミナー

～相続の現場でクライアントが求めている本当のこと～

Presented by 相続マーケティング研究所

# 川口宗治　プロフィール

1973年　富山県生まれ

2013年　３月相続診断士受験→５月１日認定
８月末日でプルデンシャル生命を退職。11月10日、40歳の誕生日に
全国初の相続診断士事務所として
**「相続診断士事務所ライブリッジ」**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　**「選ばれる相続コンサルタント養成講座」**スタート。
現在第30期を開講中。（2025年4月より第32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。

2024年　富山の相続の専門家とともに親族内の事業承継問題解決のための専門家集団
**「事業承継トータルサポート富山」**を設立、代表に就任

LIBRIDGE
ライブリッジ

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？

LIBRIDGE
ライブリッジ

# もしかして・・・

顧客から選ばれるためには

「もっと相続の専門知識が必要」

「もっと法律のことを知らないだめ」

「もっと事例を知ることが必要」

「もっと経験を積まないといけない」

と思っていませんか？

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 相続ビジネス　驚愕の事実

## 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！

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 目を向けるべき事実、それは…

専門性「だけ」

では

**選ばれない**

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 相続の売り上げを上げる方法

相続案件で顧客に

選ばれる

仕組みを作ること

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 本日お伝えする2つのこと

①相続業界の未来と

キャッチすべきポジショニング

②相続マーケットで収益を上げるために必要な

考え方と今からできるアクション

LIBRIDGE
ライブリッジ

# ①相続業界の未来
# と
# キャッチすべきポジショニング

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 相続業界

# は今後

# どうなるでしょうか？

LIBRIDGE
ライブリッジ

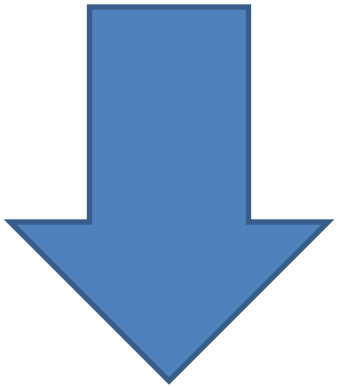
# 相続-tech

# という未来

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 相続-tech（そうぞくてっく）とは

**相続手続が全てオンラインで完結する未来**



## 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

LIBRIDGE ライブリッジ

## 相続対策

**今のところはまだ**

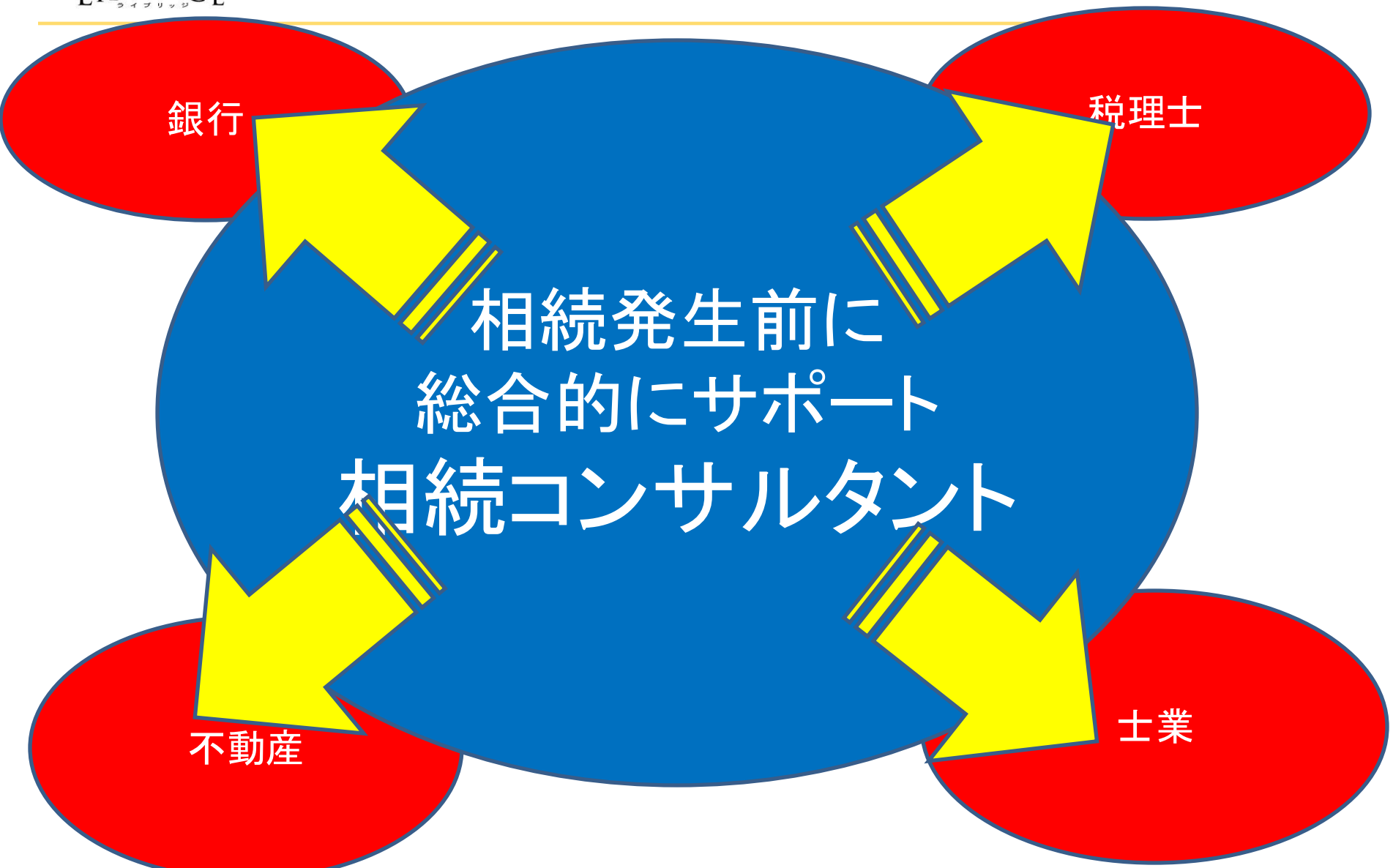
競合が少ない
不戦市場
ブルーオーシャン

相続の発生

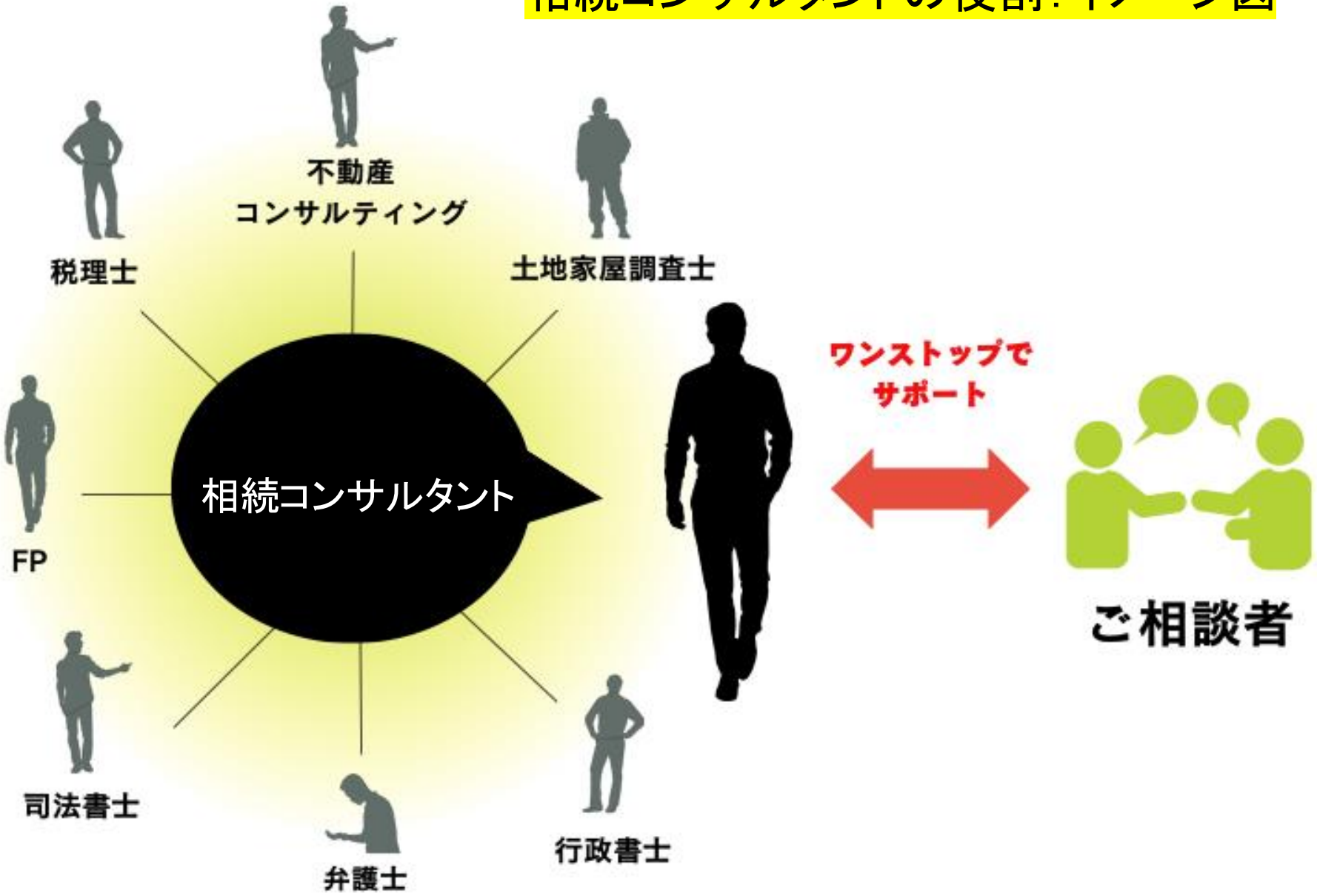
競合が多い
血で血を洗う
激戦市場
レッドオーシャン

## 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



# 相続コンサルタントの役割：イメージ図



LIBRIDGE
ライブリッジ

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！

LIBRIDGE
ライブリッジ

# これからの保険パーソンの相続分野での活躍の仕方

## 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！

保険担当者から **相続担当者** にアップグレードしよう！

LIBRIDGE
ライブリッジ

# ②相続マーケットで

# 収益を上げるために必要な

# 考え方と今からできるアクション

LIBRIDGE
ライブリッジ

# ○○○○

# は

# 突然に

LIBRIDGE
ライブリッジ

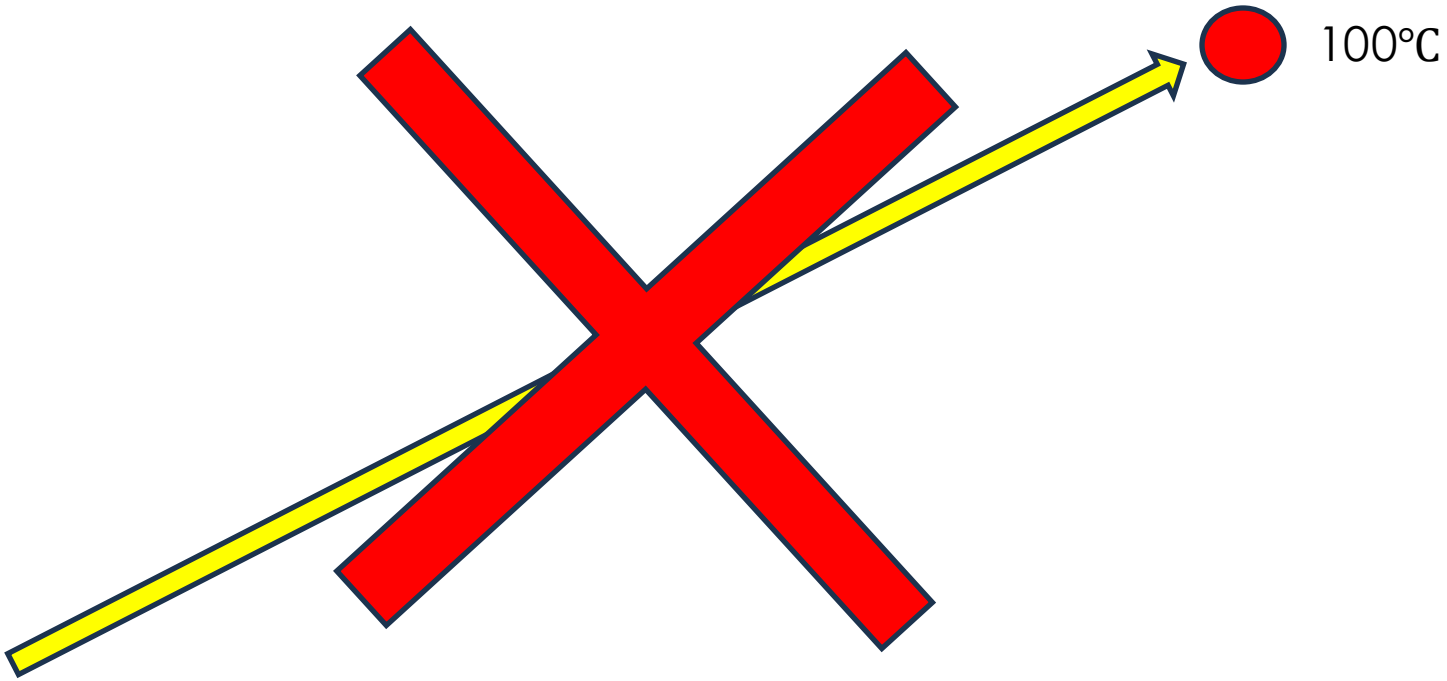
# ○○○○は突然に

# 相続相談

# は

# 突然に

# 相続・事業承継のニーズは突然に




現在：0℃

3年後

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 相続・事業承継のニーズは突然に

ある日突然
沸騰する！

100℃

現在：0℃

3年後

「やばい、誰かに相談しなきゃ・・・」

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 契約者に覚えてもらう活動が大切！

情報発信

①契約者に見つけてもらう

情報発信

②契約者に支持される

情報発信

③契約者に一択で指名される

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 目指すは･･･

# 相続部門
# の
# ドラフト1位

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 顕在化に時間がかかるのに
# なぜ相続対策・事業承継に
# 取り組むべきなのか？

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 世の中の保険募集人の全てが晒されている脅威

「 既契約者が銀行に

相続の相談に行った。

そしたら銀行で意味不明の保険に

入らされてた 」

という アレ です。

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 選ばれるためにすべき2つのこと

## ①定期的・継続的な情報発信

＋

## ②相続セミナーの実施

LIBRIDGE
ライブリッジ

# ある保険会社の取り組み事例

①毎月１回、既契約者を集めて「顧客獲得型セミナー」を開催

▼▼▼▼▼

②セミナー講師はむねお所長

▼▼▼▼▼

③セミナーでむねお所長がニード喚起を代行

▼▼▼▼▼

④セミナーに参加した既契約者が相続の保険の追加提案を自ら依頼

▼▼▼▼▼

⑤生命保険契約が発生

▼▼▼▼▼

⑥相続のトータルコンサルティングの依頼があればむねお所長

もしくは近場の相続コンサルタントが対応

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 保険パーソンの相続案件獲得のヒント

既契約者向けに「相続セミナー」を開催。

**①相続セミナーの集客～講師まで**

**全て自分でやる**

**②誰かに講師をしてもらい**

**ニード喚起までを代行してもらう**

のどちらかがおすすめ！

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談相手になれます！

それも、知識提供型ではなく

**課題解決型** かつ **顧客獲得型**

の相続セミナーを！

# 相続セミナーのポイント

【A】

あな

相続

企画

【B】

を

**顧客獲得型セミナーを！！！**

**定期的・継続的に！！！**

**（できれば毎月開催）**

どちらでもOK！とにかく既契約者に
相続セミナーを受講してもらいましょう！

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 最後に

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 相続分野のビジネスは

・団 体 戦

・長 期 戦

・総 力 戦

# 相続分野のビジネスは

全てを1人でやる必要はありません。

得意分野であなたの強みを発揮して、

然るべきパートナーと協業して、

クライアントの

相続の困りごとを解消しましょう！

# ライブリッジからの

# お知らせ

LIBRIDGE
ライブリッジ

皆さんに特別なお知らせ

# 相続「プラス１」プロジェクト

のお知らせ

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 相続「プラス１」プロジェクト の内容

【1】

## 相続版・ニード喚起代行セミナー

・毎月１回開催 （※セミナーはオンライン開催です。）

・既契約者や見込客と一緒に参加可能

・むねお所長がセミナー講師となり、あなたの既契約者や見込客の
相続のニード喚起を代行します。

・セミナー参加人数制限無し！

通常価格：110,000円／月

LIBRIDGE
ライブリッジ

通常セミナー講師料：1回110,000円

①毎月1回、既契約者を集[illegible]を開催

▼▼▼▼▼

②セミナー講師はむねお所長

▼▼▼▼▼

③セミナーでむねお所長がニード喚起を代行

▼▼▼▼▼

④セミナーに参加した既契約者が相続の保険の追加提案を自ら依頼

▼▼▼▼▼

⑤生命保険契約が発生

▼▼▼▼▼

⑥相続のトータルコンサルティングの依頼があればむねお所長、

もしくは地元の相続コンサルタントが対応

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 相続「プラス１」プロジェクト の詳細

【2】

## 相続案件獲得実践会

・月１回60分の相続案件獲得に特化したオンライン勉強会に参加

・毎月１時間を投資して「月１件の相続案件をプラス１できる」仕組みを構築

・相続の見込客発見方法や相続の保険設計、販売のヒント

・個別案件の相談もOK

・毎月相続案件でコミッションを〇〇万円オンしよう！

通常価格：55,000円／月

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 相続「プラス１」プロジェクト の詳細

## 【1】

## 相続版・ニード喚起代行セミナー

・毎月１回開催

・むねお所長がセミナー講師となり、
相続のニード喚起を代行します。

・既契約者や見込客と一緒に参加可能

・セミナー参加人数制限無し！

## 【2】

## 相続案件獲得実践会

・月１回60分のグループコンサルティング

・月１件の相続案件をプラス１するために

・相続の見込客発見方法

・相続の保険設計&保険販売の実例

・毎月コミッション〇〇万円オンしよう！

**通常合計価格：165,000円／月** のところ

LIBRIDGE
ライブリッジ

本日セミナーにご参加の皆さんに特別なお知らせ

## 相続「プラス１」プロジェクト

入会金：33,000円

月会費：22,000円

FAの仲間の特別価格

**入会金：0円**

**月会費：11,000円**

LIBRIDGE
ライブリッジ

# 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。