



相続案件を

定期的・継続的に

獲得するための

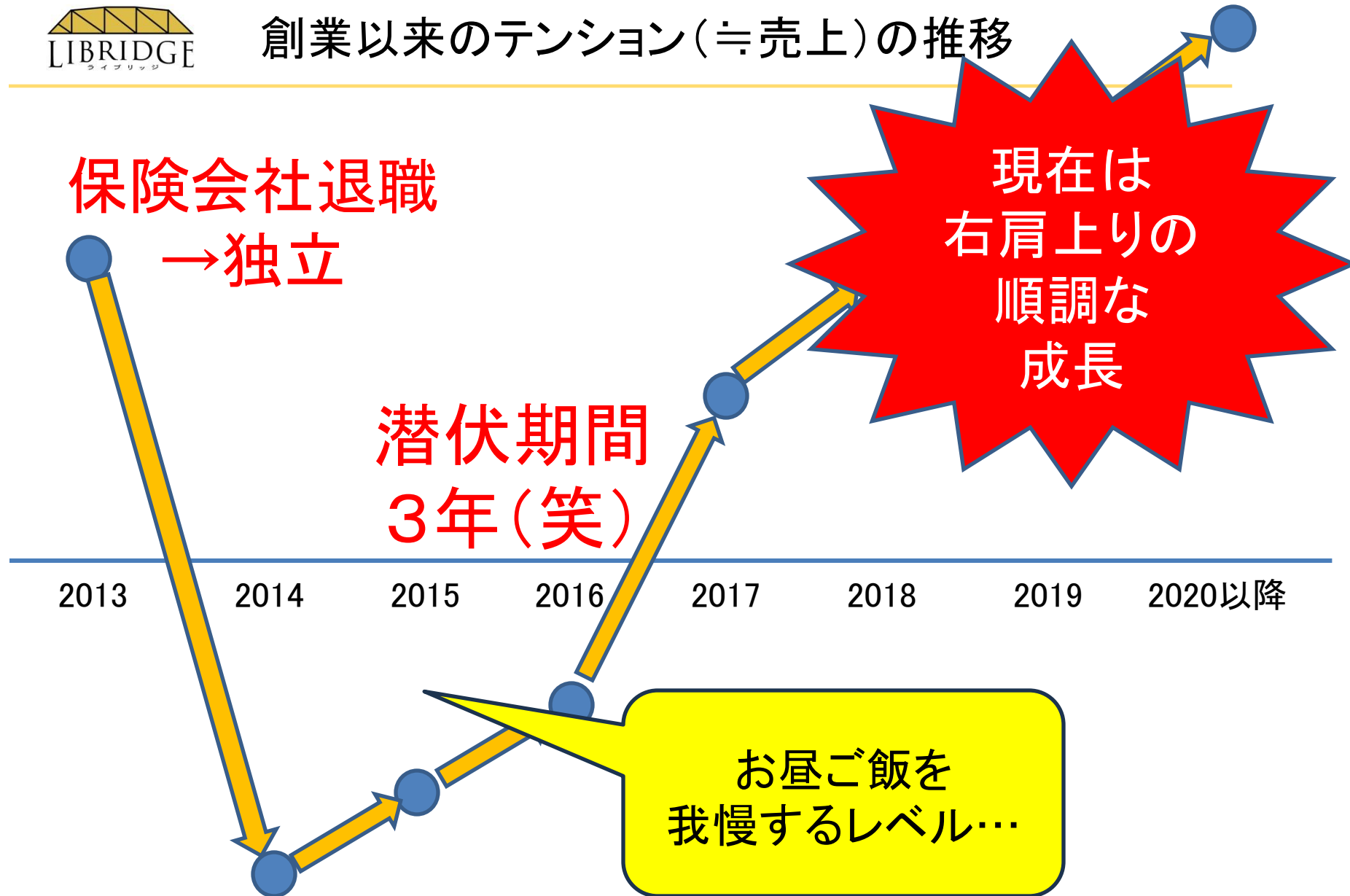
「プラス1」戦略セミナー

～保険契約者から自然に相続相談が舞い込む仕組みとは～

Presented by 相続マーケティング研究所

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→5月1日合格
8月末日でプルデンシャル
全国初の相続診断士事務所
「相続診断士事務所ラ
- 2014年 富山の相続の専門家とともに相続
「相続トータルサポート富山」 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。
第31期まで継続し、2025年4月より更にパワーアップしました！
- 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



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？

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

相続案件で顧客に

選ばれる

仕組みを作ること

①相続業界の未来と

キャッチすべき**ポジショニング**

②相続案件を

定期的・継続的に獲得するために必要な

考え方と今からできるアクション

①相続業界の未来

と

キャッチすべきポジショニング

相続業界

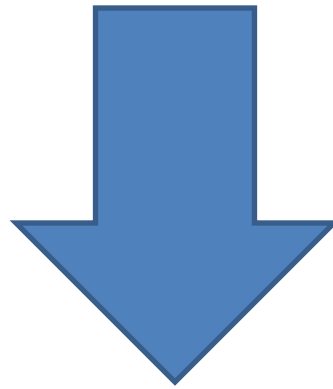
は今後

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

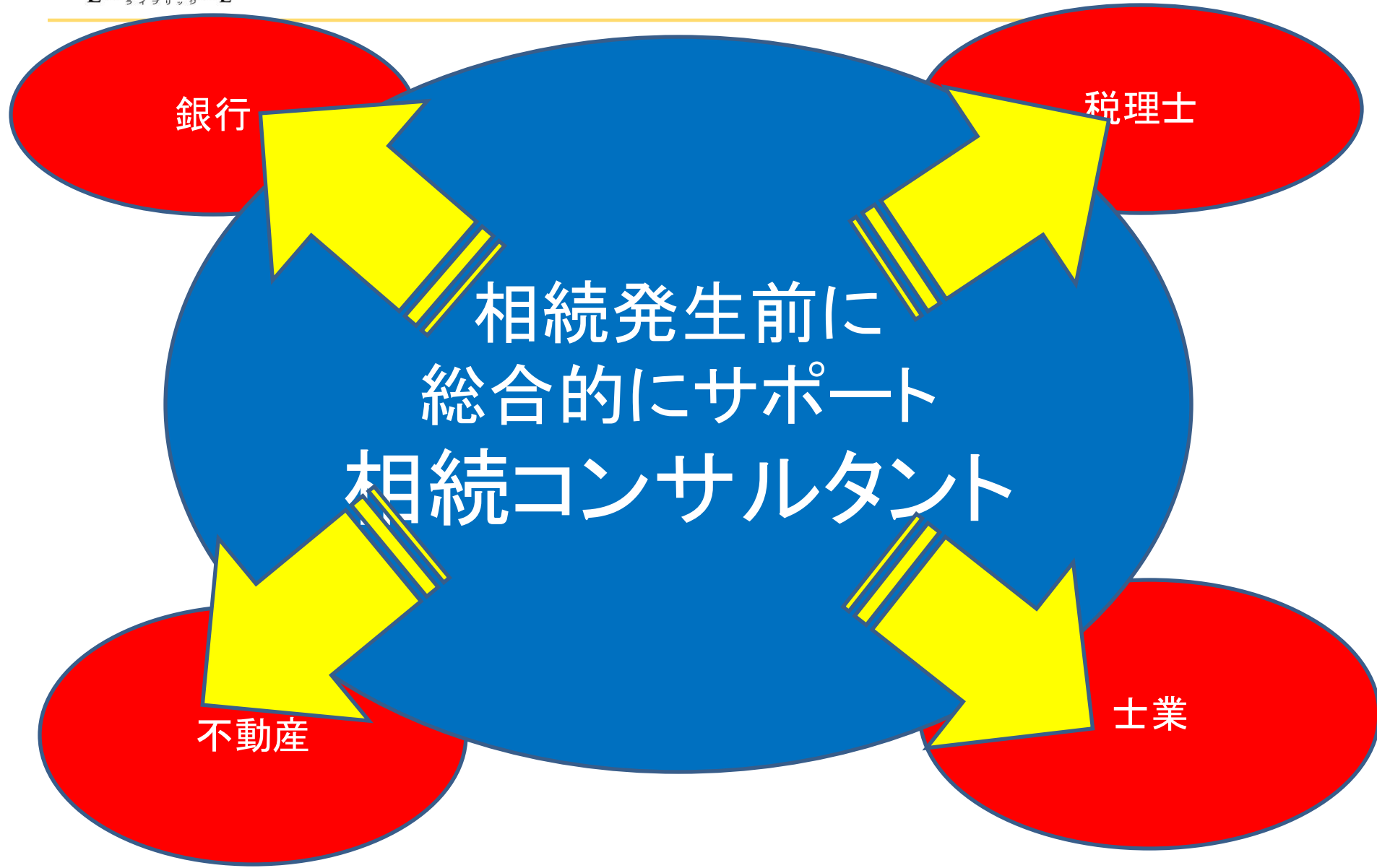
今のところはまだ

競争が少ない
不戦市場
ブルーオーシャン

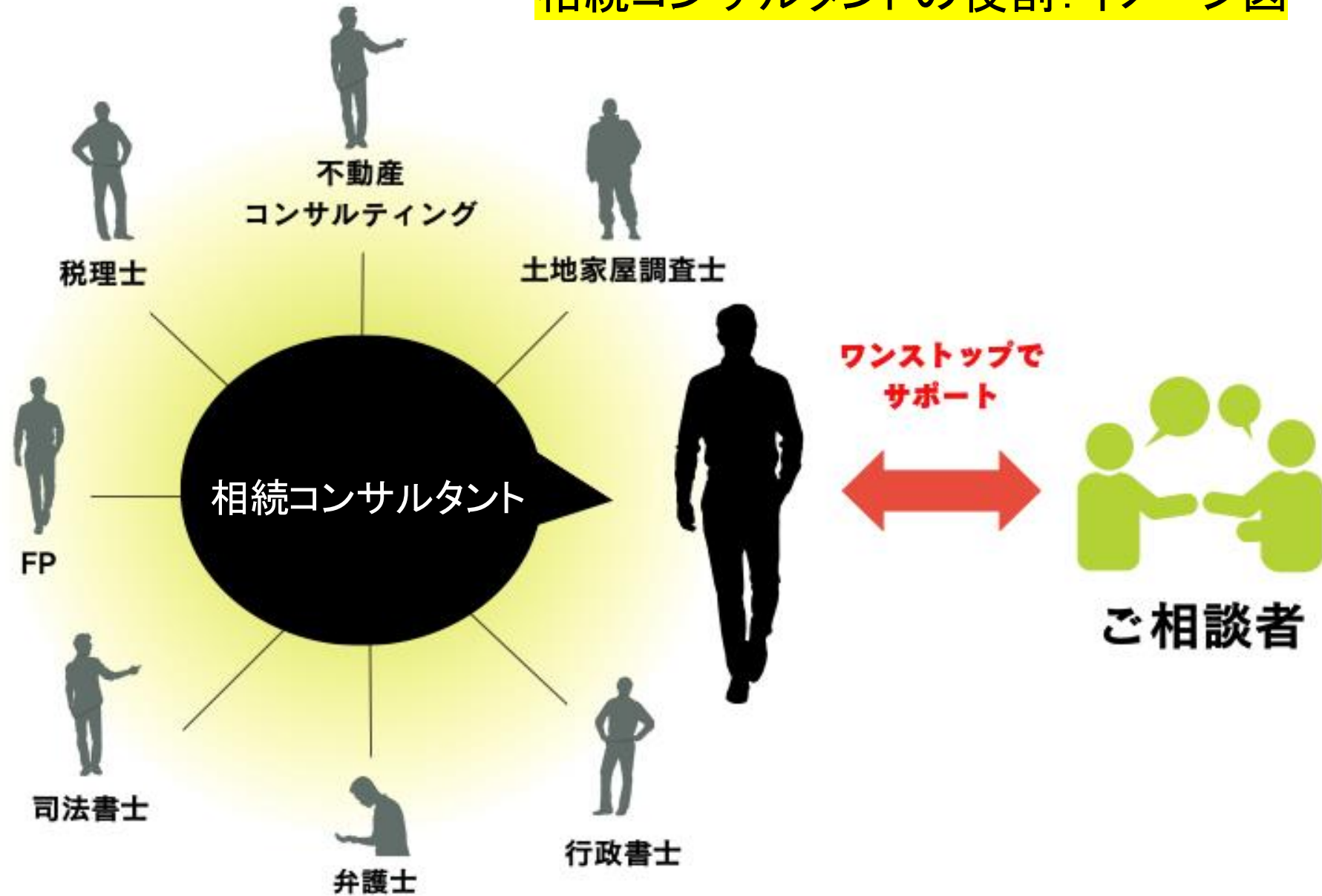
相続の発生

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



相続コンサルタントの役割:イメージ図



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」

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！

顧客の保険担当 ▶ **相続担当者** にアップグレード↑↑↑

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

あなたの強みは
ここだよ！！

相続ビジネスの
1番バッター！

②相続案件を定期的・継続的に

獲得するために必要な

考え方と今からできるアクション

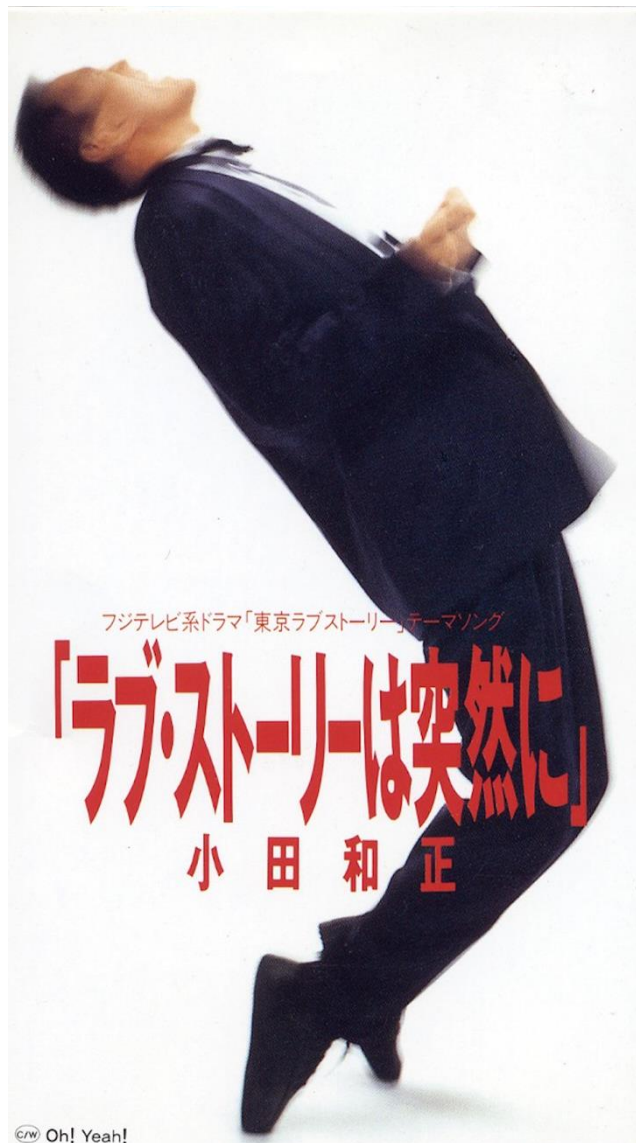
「相続ビジネスの
1番バッター」
を獲るために！

○○○○

は

突然に

〇〇〇〇は突然に

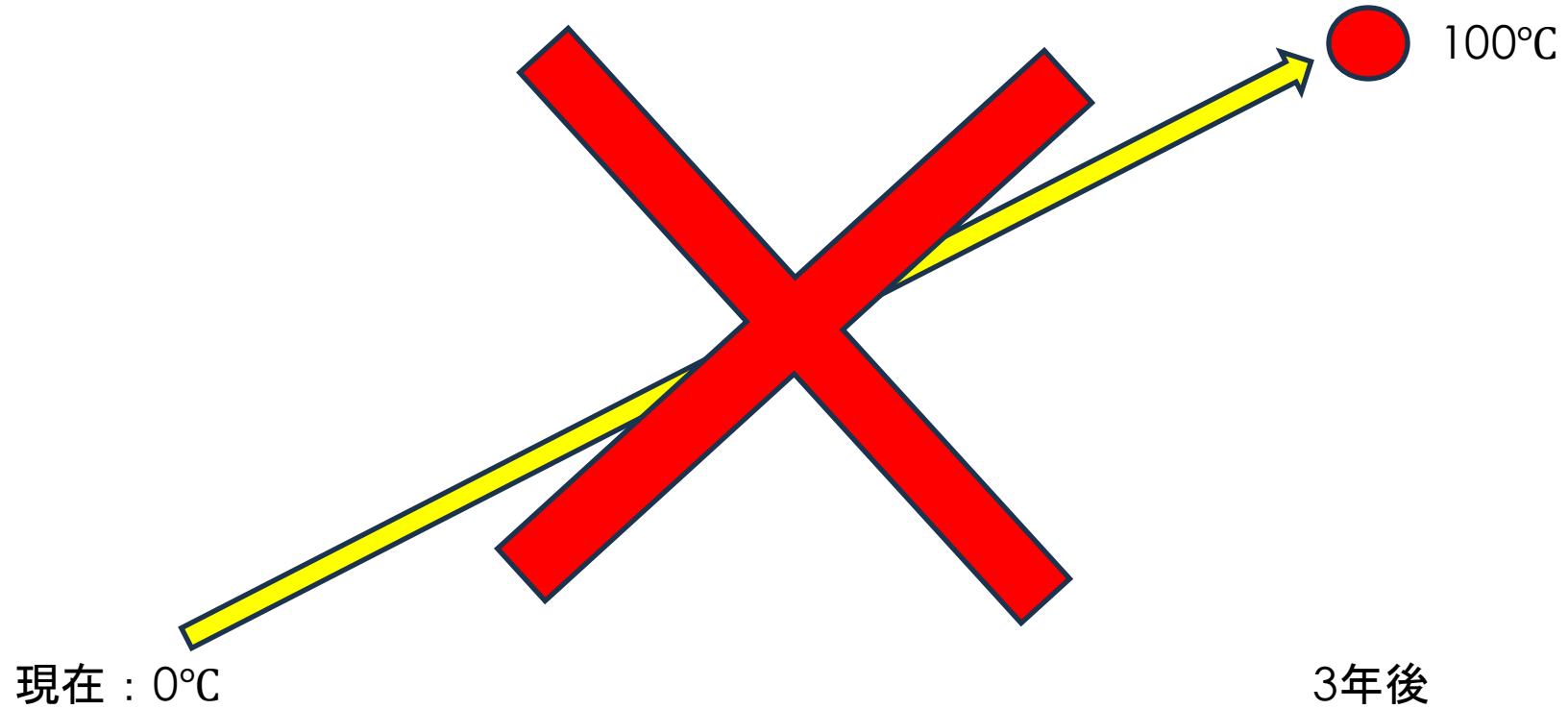


相続相談

は

突然に

相続・事業承継のニーズは突然に

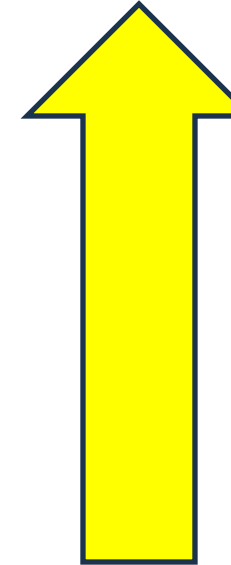


相続・事業承継のニーズは突然に

ある日突然
沸騰する！

現在 : 0°C

100°C



3年後



「やばい、誰かに相談しなきゃ・・・」

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・信頼される

情報発信

③契約者に一択で指名される

目指すは...

相続部門
の
ドラフト1位

「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。

①定期的・継続的な情報発信

+

②相続セミナーの実施

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「はじめての相続セミナー」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

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続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】

あなた

顧客獲得型セミナーを！！！！

【B】

相続

企画

定期的・継続的に！！！！
（できれば毎月開催）

を

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！

最後に

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

相続「プラス1」プロジェクト

のお知らせ

【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

①毎月1回、既契約者を集めて開催

通常セミナー講師料：1回110,000円

▼▼▼▼▼
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



このような
集客用ツールを
毎月提供します。
(PDF形式)

相続セミナーのご案内

3/6 (木) 19:00-20:30

「相続のことを準備しておきたい」

「でも誰に相談したらいいかわからない」

「何から相談したらいいかわからない」

という相続初心者の方を対象に相続セミナーを開催します。

初めての方にピッタリなセミナーです。お気軽にご参加ください。

※個別に相談したい内容がある方は、セミナー終了後、
個別相談を申し込むことも可能です。

【セミナーの内容】

- ・相続が注目されている理由
- ・相続対策が必要な人とは？
- ・あなたの周りにもある悲しい実例
- ・家族の絆を守るために出来ることとは？
- ・相続で大切なのは「お金の勘定」よりも「家族の感情」
- ・うまくいく相続対策の事例

セミナーのZoomアドレスはこちら



【講師】

株式会社ライブブリッジ 代表取締役
相続コンサルタント 川口宗治氏

2013年 相続コンサルタント事務所ライブブリッジ設立。

2014年 相続トータルサポート富山を設立。

2020年 相続マーケティング研究所を設立。

全国のクライアントに相続対策のサポートに活躍中。



✓ 相続お役立ち情報

相続は起きてからでは遅い！認知症のリスクも増大しています！

相続対策はスタートが早ければ早いほど様々な選択肢があります。

また認知症になってしまえば、相続対策が何も出来なくなる可能性が高いのを知っていますか？

親が心身ともに健康な今こそ、相続対策に最適なときなのです。

夫婦・親子で聞く
はじめての相続セミナー

【2】

相続「プラス1」ラボ

- ・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



相続「プラス1」プロジェクト

の詳細

通常合計価格：110,000円／月

【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！

通常合計価格：55,000円／月

【2】

相続「プラス1」ラボ

- ・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

むねお所長による

個別コンサルティング

通常価格：30分22,000円

このセミナーを聞いた方限定

無料でお受けいたします。

(Zoomにて30分間・無料は1回のみ)

ご希望の方はセミナー終了後むねお所長とアポイントを取ってください。
またはアンケートにてお申し込みください。

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。

