LIBRIDGE
ライブリッジ

相続案件を毎月1件以上獲得するための

「プラス1」戦略セミナー

Presented by 相続マーケティング研究所

LIBRIDGE ライブリッジ

川口宗治　プロフ

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

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、　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！

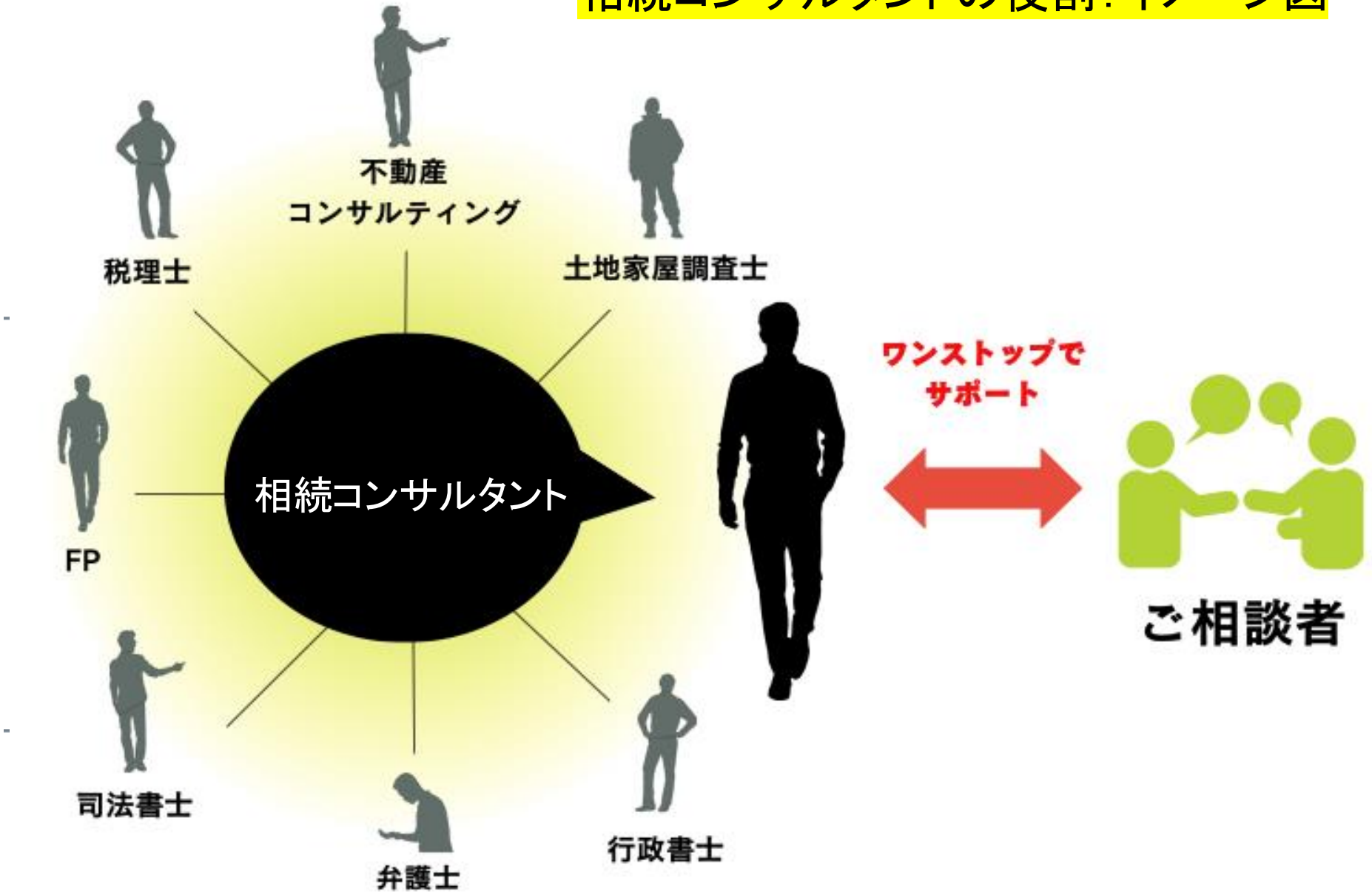
2020年　「相続マーケティング研究所」始動。毎朝ほぼ8:30から

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

相続コンサルタントの役割：イメージ図



LIBRIDGE
ライブリッジ

相続コンサルタントが果たす役割とは？

LIBRIDGE
ライブリッジ

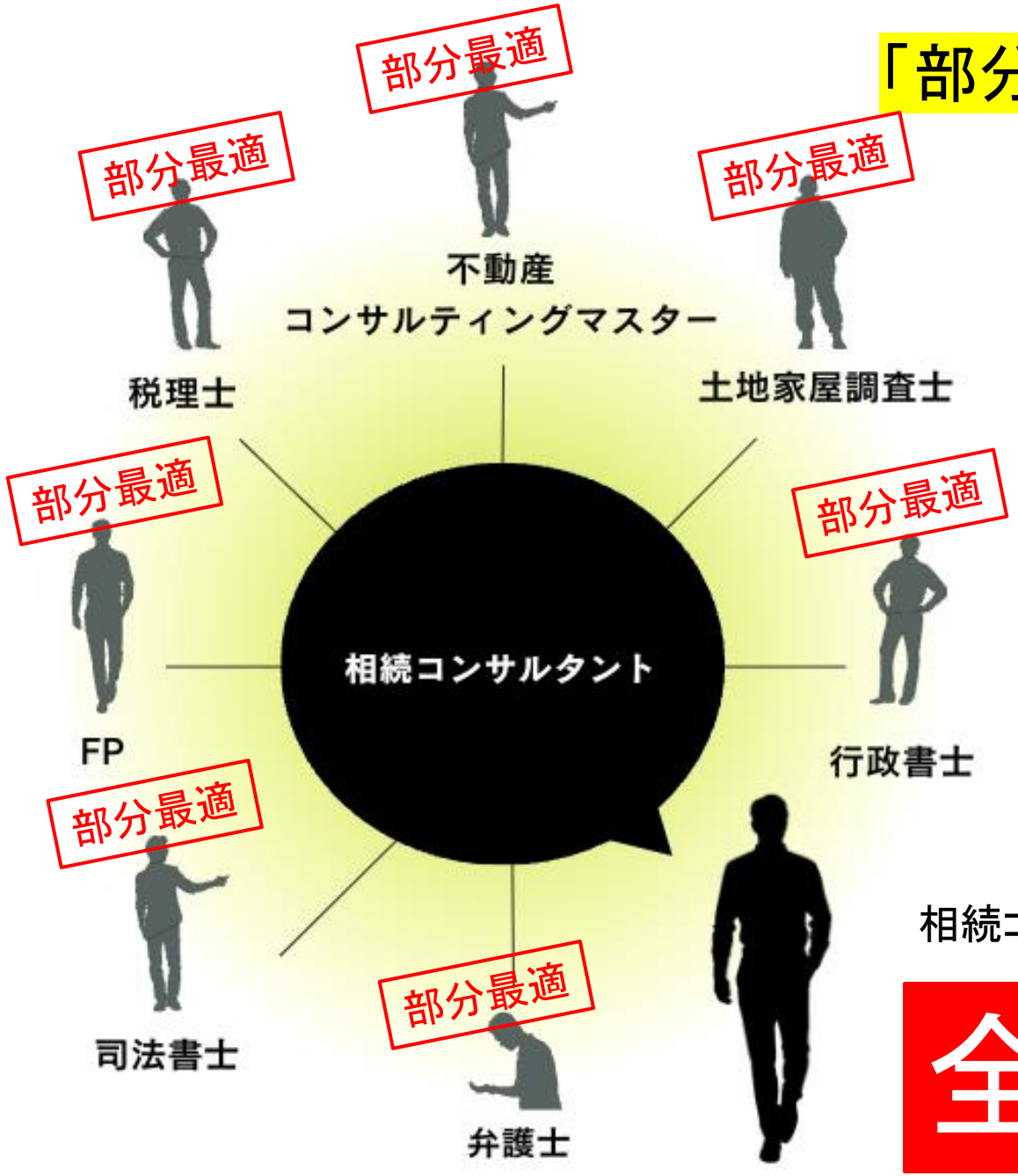
相続コンサルタントとは、

お客様に士業を紹介するだけの人、

ではありません。

価値ある役割を果たす者です。

「部分最適」と「全体最適」という着眼点



相続コンサルタントがいない
相続の現場は
混乱します。

相続コンサルタントがいる
相続の現場は
上手くいきます。

相続コンサルタントは

全体最適の専門家

LIBRIDGE
ライブリッジ

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」

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

本日お伝えすること

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

LIBRIDGE
ライブリッジ

法人マーケット…「やる」か「やらない」かを選択

相続マーケット…「やる」か「やらない」

かの選択肢はありません。

LIBRIDGE
ライブリッジ

相続マーケットの選択肢は…

「いつ」やるか

「どうやって」やるか

しかありません！

LIBRIDGE
ライブリッジ

保険の仕事は全て
相続につながってるから。

でも…

相続の仕事って

難しそう…

LIBRIDGE
ライブリッジ

相続ビジネスは「団体戦」

自分に合った
ポジション・役割を
果たせばいい！

LIBRIDGE
ライブリッジ

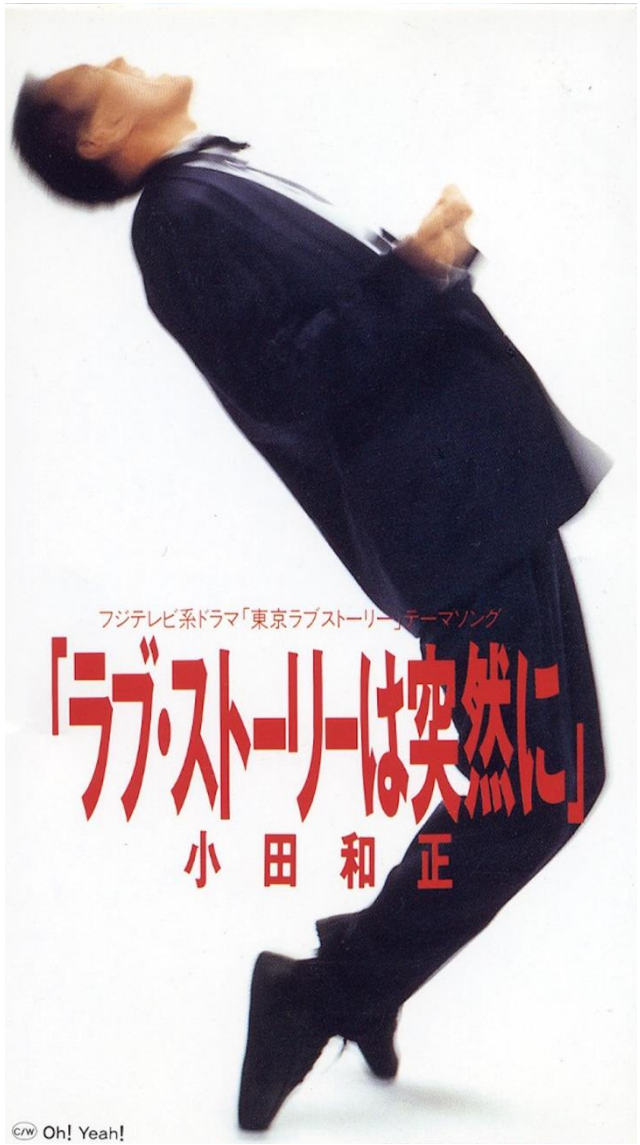
○○○○

は

突然に

LIBRIDGE
ライブリッジ

○○○○は突然に

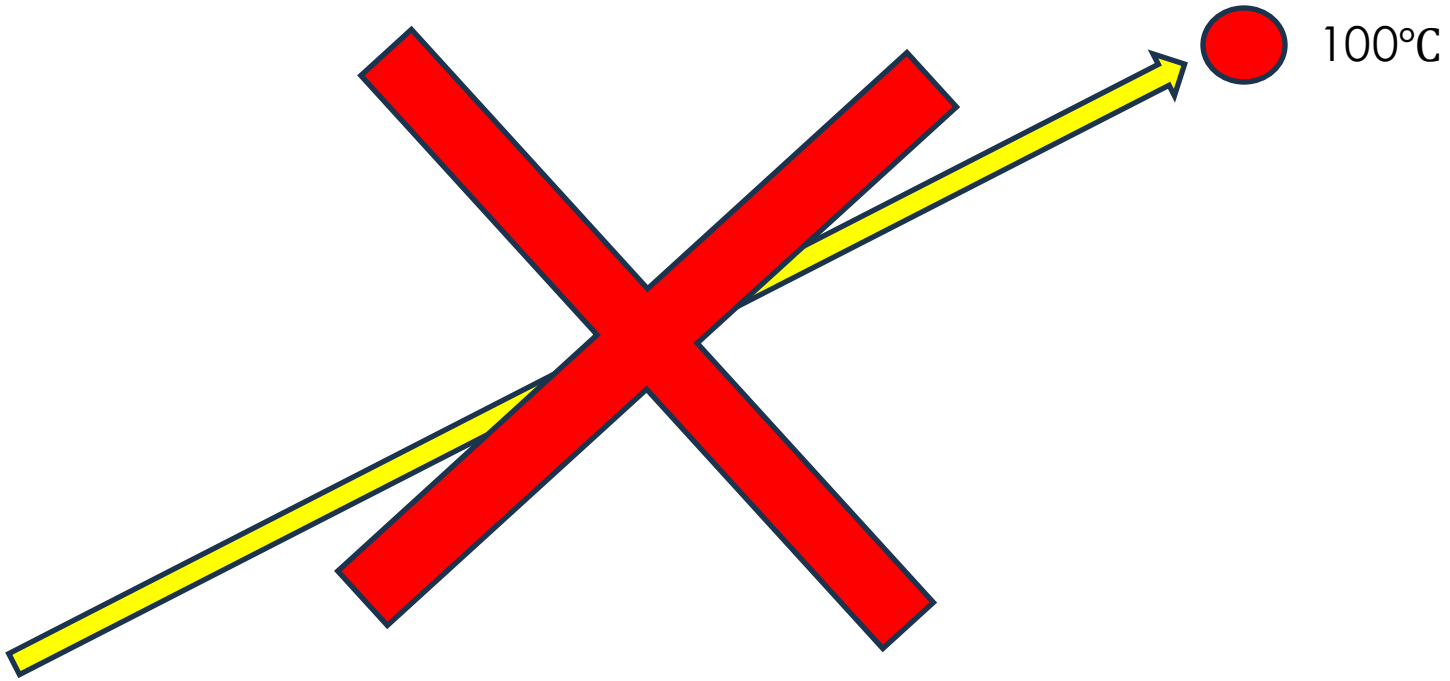


相続相談

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

半径5mの人に覚えてもらう活動が大切！

①見つけてもらう

②支持・信頼される

③一択で指名される

情報発信

情報発信

情報発信

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

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

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

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、

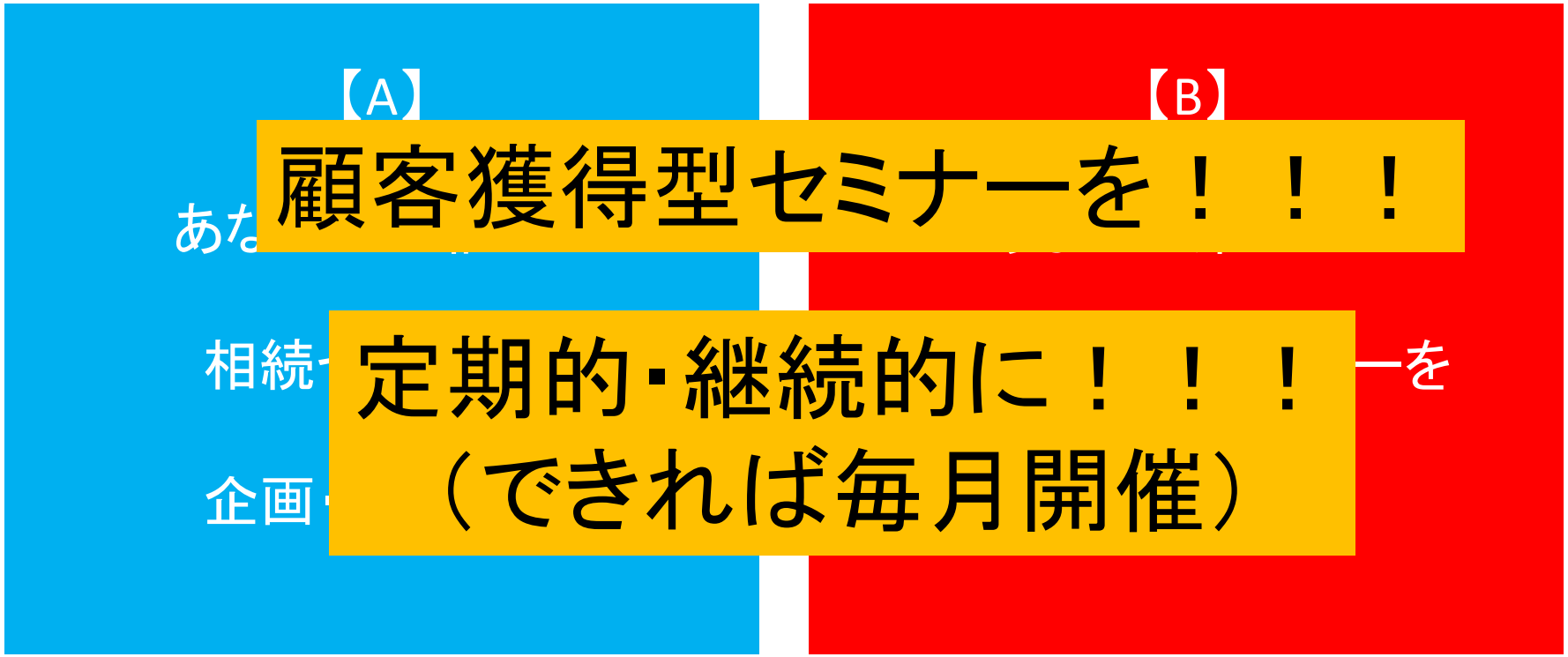
あなたがその人たちの最初の相続の相談相手になれます！

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



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

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！

顧客の保険担当 ▶ **相続担当者** にアップグレード↑↑↑

LIBRIDGE
ライブリッジ

保険[illegible]が最適なポジション

あなたの強みは
ここだよ！！

相続ビジネスの
1番バッター！

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。