

税金の負担増を訴求するだけでは契約に至らない!?

お客さまの関心は高まっているが…

人は心で理解して初めて行動する

平成23年度税制改正案に盛り込まれた相続税の改正が行われた場合に、これまでも相続税の課税される財産をお持ちの方にも増税になり、これまで相続税の基礎控除の範囲内だった方も相続税が課税されるようになるというところにお客さまの興味

関心が高まっているというところは、これまでも紙面でご紹介しました。相続税対策の提案を営業のチャンスと捉えて「どのようないくつかの提案を行えば、保険の提案に結びつけられるのか」というところに関して研修の依頼が増えています。

先日も研修会の後に、質問や実際のお客さまへの提案についてアドバイスを求められました。そこで気になったのが、税金の負担が増えることに特化して話をされているケースが多いことです。

生命保険料の贈与を活用して財産を次世代に移転していくことで相続財産を圧縮し、そのことで節税対策を行うことを提案するとうパターンが多いことです。確かに、現預金で毎年一定額を長年贈与すると、最初からその贈与したお金の累計額を贈与する契約があったとみなされて、「定期贈与(連年贈与)」として一括贈与したと課税される場合があります。生前贈与を行った効果が薄れてしまいうりすんもあり得るので、保険料の贈与で残りの書面証拠を残して「定期贈与(連年贈与)」の認定を回避し、効果的に贈与することで有効な節税対策を行うことを提案するパターンと「相続税の負担がどれくらい増えるのか？」をシミュレ

ーションして、税制改正が実施された場合の負担増分を、生命保険を活用して準備するという提案を組み合わせて、契約に結びつけようと考えている人が多くいます。この提案パターンで契約に結びつくケースもあるのですが、「確率的にはどうだろうか？」と考えると個人的にはかなり低い確率になるのではないかと考えてしまいます。

理由としては、以前にも紙面でお話ししたことです。人はアタマで理解しただけでは動かず、ココロで理解して初めて行動する」ということです。「税金の負担が増えます」という話で、お客さまは興味・関心を持って話を聴こうという姿勢にはなっていないだけま

す。相続税のシミュレーションをして、「現在の税法での相続税はこれだけですが、改正になるとこれだけ負担が増えますよ」というお話をすると、確かにお客さまは「わあ、そんなに増えるのか。もったいないな」というようなことをおっしゃいます。これは「アタマで理解されている」

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

理解されている」というふうに考えます。しかし、この程度のココロの理解だけでは契約に至らない!?

紙面でご紹介しています。が、財産を残す側の「親」は税金面を心配して、財産の分け方を巡る争いごとについては「うちの子どもたちはみな仲がよいから問題ない」と考えている方が多いのですが、実際に相続が起こった際には、財産を引き継ぐ側の「子供たちは誰が、どの財産を引き継ぐのか？」というところに、関心がある客さまの印象や理解の仕方が変わります。この点については、保険営業も心掛けるようにしています。

私自身も、お客さまには「アタマ」だけでなく、「ココロ」で理解頂くことを意識して、自身は「ココロ」だけで行動するのではなく、「アタマ」で理性判断をすることを心掛けるようにしています。

トラブル事例挙げる

相続人は税金より財産に注目

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

後々の話し合いの土壌作る

ブレインの司法書士に同席依頼

現在手がけている、相続コンサルティングでブレインの司法書士さん、相続人の方にお会いしにいった際のことです。被相続人の方にお子さんがいらっし

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

心情面を考えた提案

税制改正のインパクトでついおろそかに

相続問題を活用したコンサルティングセールス

(株)UBF 代表取締役 東 潤一

19

あづま・じゅんいち (株)UBF 代表取締役。NPO法人全国資産に関する相談センター代表理事、CFP。簡易保険の営業を経て、99年から乗合代理店となり、保険の営業プラスFPを活用したコンサルティングを展開する。現在は、独立系FPとして、相続・事業承継プランニングを中心にファイナンシャル・プランニング全般の相談業務を行い、セミナー講師としても活躍中。著書等に、「トラブル事例に学ぶ事業承継」、シンニチ実践CDセミナー「トラブル事例に学ぶ事業承継コンサルティング」(新日本保険新聞社刊)がある。

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

相続関係人の考えや人柄を確認 返答厳しいが方向性見える

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで

「お客さまに相続対策を担増だけでなく、「財産実行したい」と思っていたのだか？」、「その方法を巡って親族間でトラブルが生じていたか？」、「必要がありそうです。税金の負担は少しか、ココロで