

面談の中で試してみよう!

お客様の相続への意識を喚起するこんなアプローチ



丸山 浩 CFP® 終活ライフプランナー

相続への漠然とした不安を持ちながらも、具体的な検討を行うところまではいかないお客様は多い。本稿では、そんなお客様の相続への意識を喚起するための、面談の中でのアプローチ方法を紹介する。

平

成27年の相続税の改正で基礎控除が大きく下がったことにより、相続税対策を今まで考える必要のなかった会社員や公務員の世帯にも相続税がかかる可能性は大きくなってきた。

70歳以上の世帯主（金融資産保有世帯）の金融資産保有金額の平均は2208万円となっている（金融広報中央委員会・令和2年）。相続税の基礎控除の金額が相続人3人であれば3000万円+600万円×3人＝4800万円なので、この平均金融資産に自宅の土地と家屋を合わせると、基礎控除に近い金額まで相続財産を保有している世帯は多いと思われる。このような方々は、親世代にしても子世代にしても「ウチは大丈夫かな？」という漠然とした不安はもっていると思われる。しかし、

実際の現場で担当者が直接的な相続対策の声かけしても、大抵のケースでは「ウチは大丈夫だから」というような反応になることが多い。

親世代からすると「相続税対策は難しそう」「贈与するほど親は楽じゃない」「まだまだ死ぬ年代じゃない」ということになるし、子世代からすると本当は相続の話を持ち出したい気持ちは強いものの、「親の家は離れているし」「相続の話したら機嫌が悪くなりそう」ということで、親への相談を断念しているケースは多い。

お客様とフラットな関係を築くキッカケをつくる

本来は、基礎控除が下がったために相続税の心配が出てきた方々

の相続税対策はシンプルであり、効果も高い。生命保険の非課税枠の活用や贈与などで解決できる場合も多い。あるいは、小規模宅地等の特例を知らないために相続税がかかるかと思っていることもある。ちょっとした知識の活用や対策で相続税が0円になったり、相続税の申告が必要なくなり、心配事から解放される場合もある。

ただ、相続対策は「相続税が安くなる」だけでは問題が解決しないこともある。将来的な財産の活用や遺産分割も考慮する必要がある。ということは、お客様に信頼いただき、お客様の情報を開示していただくことで、最適な相続対策をすることができるといえる。

お客様に信頼していただくためには単なるセールストークの声かけではなく、お客様とフラットな関係を築くキッカケをつくる必要がある。そこで本稿では、お客様に相続への意識を持ってもらい、お客様とのフラットな関係