

一歩踏み込んだトークがカギ！

相続ニーズはこんな声かけで キャッチしよう

ここでは、相続ニーズをキャッチするための声かけ例を挙げてポイントを解説します。

- ①～④ 橋本 秋人 FP オフィス ノーサイド代表 CFP® ⑤～⑨ 坂本 政史 公認会計士・税理士
⑩～⑬ 小澤 和彦 弁護士法人 後藤東京多摩本川越法律事務所 弁護士

1

お子様は
いらっしゃいますか？
よくお会いには
なりますか？



親族に
関する情報

子の有無の確認から
トークを広げる

「お子様はいらっしゃいますか？」という声かけはシンプルですがとても重要です。これを引きつけに様々な情報収集につなげていくことができます。

まず押さえておきたいのは、子の有無・人数のほか、年齢、職業（学生、社会人、その他）、既婚か独身か、居住地などの基礎的な情報です。

子の人数は相続税対策や遺産分割を検討するために必要になります。また、年齢、職業、婚姻といった情報は、お客様のライフプランや資産形成の基礎となります。子が遠方や海外に居住している場合、相続の手続きに苦勞する可能性が考えられるので、あらかじめ対策しておくことにつながります。

通常、取引上必要な場合以外にお客様の家族情報を得る機会はいくつもあります。ただ世間話

の中で子の話題が出ることはごく自然で、日常会話でもよく行われているので、お客様にとってもあまり違和感はないはずですよ。

そうは言っても、なかなか切り出しにくいという人もいるかもしれません。そうした場合には、必ずしも直接的に子の有無を質問しなくても大丈夫です。まずは自分自身の家族の話などを切り出し、きっかけづくりを試みるのも良いでしょう。

例えば、「来年、子どもが生まれるんです」「先日子どもの運動会に行きました」などのトークや、子がいない人の場合には「姉に子どもが生まれて、その子がとても可愛いです」など、子に関する話題を持ち出すと、お客様も「実は今度、長女が結婚するのよ」「先月初孫が生まれたの」「子どもたちと旅行に行くんだ」など、ご自身の家族の話題に広がり、話が弾むこともあるでしょう。

相 続ニーズがあるか探っていく際に、最も重要な情報は「財産」と「相続人」です。特に「相続人が誰なのか」という情報は、相続対策を進めるために欠かせません。また同様に重要なのは、被相続人と相続人、相続人同士の間関係です。人間関係の良し悪しも、相続が発生した場合に円滑な財産分割ができるかどうかの大きな要因になります。