

こんな声かけで相続対策への関心を高めよう

ここでは、お客様の相続への関心を高める声かけについて効果的な話題や話法を紹介します。

【声かけの話題①】 仕事

ポイント

- 仕事を続けている可能性があるお客様には、仕事内容や家計等を聞いてみる
- 会社の経営に関する話をきっかけに事業承継や相続の話につなげてみるとよい

最

近では、60歳で定年という考え方も変わりつつあります。60代で半数、70代でも2割近くの人が仕事を続けているという内閣府のデータもあり、60代のお客様であっても仕事をリタイアしているとは限りません。

お客様の取引データを確認してみるとよいでしょう。年金を受け取っていないければ、仕事を続けている可能性があります。

このようなお客様には「〇〇様は今でもお仕事をなさっているんですか」などと声をかけてみましょう。お客様は「そうだけど、そ

▼このように声かけしてみよう



●事業承継の話題を振る

お客様が経営者である場合、事業承継について話してみよう。引退したいよ」などと答えてもらえるものと思います。「お仕事を続けられるなんて素敵ですね。続けようと思われたきっかけがあるのですか」と踏み込んでみましょう。

この問いかけをきっかけに仕事内容や家庭の経済的な事情、お客様が経営者であれば会社の経営状況などを話してもらえる場合もあります。

業承継について話題にしてみるとよいでしょう。引退を考えているお客様の場合、事業承継を考えている人もいますが、事業承継に合わせて相続対策についても検討するケースも少なくありません。

お客様が経営者である場合、事業承継について話してみよう。

「〇〇様は事業承継についてお考えなのではないでしょうか。その場合、相続対策などいろいろと考えることもあるかと思えます。よろしければ一度ゆっくりご来店ください。いつでもお手伝いします」などと声かけをしてみるとよいでしょう。