こんな声かけで相続対策のニーズを引き出そう

金指 光伸

ここでは、相続対策ニーズを引き出し、セミナーへ足を運んでもらうためのトーク例を紹介する。

あと半年で相続税が増税となりますが何かご不安なことはありませんか

声かけ 1

▼こんなトークを展開しよう！▲

来年から相続税の基礎控除が縮小されることが決まっているのですが、ご存知でしたか。「私にはそんなにお金がないから関係ない」とおっしゃるお客様が多いのですが、ご夫婦とお子様二人というご家庭で、今までは8000万円だった基礎控除が4800万円に下がってしまいます。ですから、これからはそうも言っていられないかもしれません。

●

あと半年で、相続税の基礎控除が縮小される。これにより、今までは約4％だった相続税の課税対象が、6％台にまで引き上がることが予想されている。まずは、基礎控除の縮小により課税対象が拡大することを知ってもらう必要がある。

「ご存知ですか」という声かけは、「知っている」「知らない」という二者択一の質問なので、答えが返ってきやすい。押さえておきたいのは、「知っている」→「困っている」→「何か良い対策を教えてくれないか」という反応が返ってくることはほとんどないということ。そして、知っている人も知らない人も、後に続く言葉が一緒であるということだ。それは「そんなにお金がないから、私には関係ない」という言葉である。

自身にも関係があることをお客様に理解してもらう

そこで、「基礎控除が5000万円＋1000万円×法定相続人の数から、3000万円＋600万円×法定相続人の数になるんです」と形式的に説明するのではなく、「ご夫婦とお子様二人の世帯では、これまで8000万円だった基礎控除が4800万円に減少します。つまり、相続財産が4800万円を超えると相続税がかかってくる可能性があるんです」などと、具体的にイメージできるように説明しよう。

そのうえで、「マイホームの評価も、ここに入るんですよ」などと続ける。都心部では、不動産の価値が高いので、お客様が思っている以上に相続税対策が必要になってくる可能性は高い。

それでも「関係ない」という反応であれば、「確かに、相続税は誰にでもかかってくるわけではありませんが、相続は避けて通れません。たとえ相続〝税〟対策は必要なくても、誰に、どの資産を遺すかという相続対策は、考えておく必要があると思いますよ」などといったトークで、お客様の目を「税金」から「家族の問題」に移してもらう。

「相続って、自分にも関係あるんだ」という当たり前のことを理解してもらえれば、セミナー・相談会への関心も高まるはずだ。

いま相続関連のセミナーが人気ですお客様もいらしてみませんか

声かけ 2

▼こんなトークを展開しよう！▲

最近、新聞や雑誌で「相続」という言葉をよく目にしますよね。当行でも、相続関連のセミナーを開催しており、多くのお客様がいらしてくださいます。×月×日にもセミナーがあるのですが、○○様も一度いらしてみませんか。

●

お金のある人もない人も、誰にでも「相続」は発生する。しかし、常日頃それを考えて生活しているわけではない。潜在的には「いずれ相続しなければならない時期が来る」ことは分かっているが、「今すぐ、考えなければならない」といった形で、ニーズは顕在化していない。

他者の動向を伝え興味を引く

ニーズを顕在化させるには、声かけ1のような「基礎控除が下がり増税になる」という税制の変化を伝えることも有効だが、「相続に関心を持つお客様が増えている」という「他者の動向」を伝えることも効果がある。

「相続の記事を、新聞でよく見るようになりましたね」とか「相続でトラブルになるケースが増えているようですが、○○様もそのような話を聞いていらっしゃるのではないですか」といった声かけは、「そういえば、そうだな」「直接は知らないが、相続でもめたという話は雑誌で読んだことがある」といった反応を呼びやすい。

そこで、相続セミナーが人気であること、×月×日に開催予定であることを伝え、「○○様も、いらっしゃいませんか」と声をかければ、お客様は足を運ぼうかという気持ちになるだろう。

二世帯住宅を建てるお客様が増えていますが ご興味はありますか

声かけ 3

▼こんなトークを展開しよう！▲

最近、二世帯住宅を建築されるお客様が増えています。○○様はお子様が独立されて、別々に住んでいらっしゃるんですよね。将来的に二世帯住宅にされたいといったご希望はおありですか。

●

この声かけは、子どもがいるお客様が対象となるため、事前に属性情報のキャッチが必要だ。

親世代の多くは、子どもとの同居を期待している。親世代から見たら将来的な介護の問題があり、子ども世代から見たら経済的なメリットがある。

「二世帯住宅が増えている」という事実に対し「うらやましい。うちもやりたい」と思うのか、「子どもは子どもなので考えていない」と思うのか、お客様の反応を見て次のトークにつなげよう。

小規模宅地の特例を説明

二世帯住宅の提案はハウスメーカーが積極的に行っているため、興味のあるお客様からは、「そうだね。うちもできたら二世帯住宅にしたいと思う」といった反応が得られやすい。そのうえで「二世帯住宅が増えている理由の一つとして、実は相続対策があるんですよ」などとつなげる。

小規模宅地の評価減を説明し、その対象面積が拡大されたこと、今までは認められなかった「独立型二世帯住宅」も対象に含まれるようになったことなどを伝え、相続の面からも二世帯住宅が有効なことをお客様に知ってもらおう。

「詳しいことはセミナーでお聞きになりませんか」などと続ければお客様の興味も増すだろう。