

相続・事業承継コンサルティング協会

「相続資産コンサルタント養成講座」スタート

保険営業担当者の支援強化

（一社）相続・事業承継コンサルティング協会では、「相続資産コンサルタント養成講座」の卒業生が1100人超に、「事業承継戦略ナビゲーター養成講座」の卒業生が約150人となった。この4月には、第8期の相続資産コンサルタント養成講座がスタート。同講座受講者の多くは相続や事業承継に取り組むのが初めてだが、講座修了後には、相続や事業承継のフィールドで活躍するようになる。石野毅代表理事は、「百貨店の外商顧客向け相続セミナーで個別相談が100件超に上り、そこでコンサルティングノウハウを蓄積するとともにニーズの高さを知ったことが協会立ち上げのきっかけ。生保プロの支援を一層強化したい」としている。



石野氏

少子高齢社会が進行し、ともあり、相続への関心が増していること、2015年1月の相続税法改正で相続税対象者が増加したことが一因と高まっている。相続資産コンサルタント養成講座は、相続の入り口から出口までを丸6日間の講座で学ぶ。出口までは、5ステップ「マーケティング・見込み客開拓」。

「プレゼンテーション（相続の問題点や解決策を体系的に伝えるためのコンテンツ）」、「ヒヤリング（相談者にヒヤリングすべき内容）」、「コンサルティング（課題解決）」、「キャッシュポイント（生命保険の活用）」があり、相続に関する法務・税務の知識も習得できるよう講義を行う。

石野氏は、ソニー生命のライフプランナーを経て05年に独立。おもに経営者向けのコンサルティングを中心とした事業を展開。13年に大手百貨店の外商顧客向けの相続コンサルタントの依頼を受け、それが大きく拡大した。14

年春には、「相続・資産コンサルタント養成講座」の第0期（試行的な取り組み）を開始。15年1月には、講座受講者をフォローするための、「相続資産コンサルタント研究会」をスタートした。

同研究会が発展して、16年4月には協会を立ち上げ、17年9月に現在の協会名に変更。これまでは、コンサルティングやセミナー開催で顕著な成果を挙げた会員および協会に貢献した会員を表彰する「相続・事業承継コンサルタントアワード」を3回開催している。また、16年7月には「事業承継戦略ナビゲーター養成講座」もスタート。両講座の卒業生が、相続・事業承継コンサルタント協会の会員になっている。会員は、「百貨店でセミナー開催」の

頭には、住宅メーカー、葬儀会社、寺などの連携にも取り組み成果を挙げている。その経験を共有するコミュニケーション（フェイスブックグループ）も立ち上っている。会員同士が具体的な案件を共有し、共同でのチラシ作成なども行っている。

石野氏は、「受講生全体の8〜9割が生保のプロだ。相続や事業承継に悩む人は多いが、誰に相談してよいか分からないというのが実態と言え

る。保険営業担当者は、クライアントに一生寄り添う人であり、相談者と同じ目線で解決法を考

えることができる。受講生（保険営業担当者）にとっては、案件の単価が高く、売り込まなくても依頼者から喜んでもらえる感謝されるというメリットがある」と話す。

講座は、その他、司法書士、弁護士、行政書

士、不動産の専門家、地主などが受講しており、保険営業担当者と連携して顧客をサポートする事例も多くなっている。石野氏は、「受講者には、協会会員というブランドと相続の講座で学んだという自信があり、問い合わせや顧客も拡大している。相続や事業承継に悩む高齢者は、家族関係や介護への不安、経営の問題など、さまざまな心配事でも漠然と悩んでいることが多く、悩みをじっくり聞いて、感情的な部分をクリアすることが最大のポイント」と指摘する。

コンサルタントを全国に輩出できる段階にきていることから、今後、8エリア（北海道、東北、北信越、関東、東海、関西、中国、九州）に支部を設け、協会としてさらにサポートを強化していく方針だ。