

円滑な相続を実現するビジネスモデル

ライブリッジ 発生前に準備する人を増やす

全国初の相続診断士事務所として設立された富山県富山市のライブリッジ。代表の川口宗治氏は相続問題を抱えている人と専門士業との橋渡し役として円滑な相続の実現をサポートするビジネスモデルを構築した。保険代理店にも所属。相続の案件が発生し、問題の解決策として生命保険が最適な手段となる場合には、生保を取り扱うこともある。現在、相続は発生前に準備することが重要であるとの考えの下、相続発生前に準備する人を増やしていくことに力を入れている。川口氏は「生命保険のプレゼンテーションは相続を前提したものとなることが多いため、生保の営業担当者は相続の知識を身に付けていることが望ましい」と強調する。



川口氏

顧客のために、もっと手助けしたい

川口氏は1999年、外資系生命保険会社に入社。営業職を6年間、営業所長を7年間務めた後、2012年に営業職に戻った。営業現場に復帰すると、7年前に子育てなどの関係で保険を見直した自分の顧客が介護などの相続に関わる問題を抱える年代になっており、相談を受ける機会が増えた。川口氏は生まれも育ちも、社会人になっ

「保険マンとして相続をしっかりと理解していないとお客さまに申し訳ない」。そう考え、相続の勉強を始めることにした川口氏は、相続診断士の資格を知った。旧知の税理士の事務所が相続診断協会のパートナー事務

5月に資格を取得した。当初、生保会社の営業職として相続診断士の資格を持ちながら、自分の顧客の相続をサポートする役割を果たした。生保の営業担当者などが相続のことを正しく理解し、顧客と士業の橋渡しをするという相続診断協会のコンセプトの下、自分の仕事のスタイルを確立していった。

しかし、顧客から相続に関する相談を受けているうちに顧客のために、もっと手助けをしたいという思いが募り、生保会社の退職を決意。相続のことであれば、何でも相

ネットワークの構築が重要

所だったこともあって相続診断士の資格取得を目指し、13年3月に受験、

相続に強い専門士業と連携

13年11月の事務所開設当初は、士業についての理解が深まっておらず、弁護士、税理士、司法書士などの業務の明確な区分をめぐって苦労した。

談に乗ることができない立場になることにした。そして、相続診断士事務所を開設することとなった。

相続に強い専門士業と連携

費用は専門家に直接支払うことになっており、法にのっとった適切な流れになっている。開業当

相続に強い専門士業と連携

顧客に対しては、積極的なアプローチを控え、顧客からの相談が自然に入る流れを構築している。基本的には自社主催の相続セミナーや、依頼の相続セミナーや、依頼を受けた保険会社、住宅メーカー、不動産会社などが主催するセミナー参加者のうち、セミナー後の無料相談会、個別相談に訪れた人から仕事の依頼を受ける。

相続に強い専門士業と連携

を進めていく中で、姉から「M&Aのことは分かりませんか」と聞かれた。姉は父親が会社の代表だったことから、父親の入院中から、父親の指示を受けながら会社を運営していた。その会社は電気工事のニッチな技術を持ち、数人の従業員を雇用していた。

相続に強い専門士業と連携

川口氏は「顧客とのコミュニケーションがとれる保険業界の営業担当者は、相続問題を早期に拾い上げて、しかるべき解決ができる専門士業と橋渡しをする大きな役割を担っている」と話す。現在、生保営業はしていないが、毎月の何件かの相続案件を扱っており、相続と生保の親和性の高さをあらためて実感しているという。相続の発生は二次相続のスタートと位置付けられる。保険業界の営業担当者は顧客の相続をサポートし、長い間、家庭の保険担当で相続も相談できる人という立ち位置を確立してほしいと呼び掛ける。

相続に強い専門士業と連携

現在、相続は一種のチームのようになっている一方、社会に溢れる相続に関する情報は玉石混交の様相を呈している。川口氏は「その中で、相続診断協会の提供する情報や、エンディングノート、相続診断チェックシートなどのツール、資格取得者向けのメルマガは良質で、業務に役立つ。同協会の勉強会は人脈やネットワークが構築でき

相続に強い専門士業と連携

また、北陸の相続診断士の仲間と共に「北陸の相続を守っていく」と意欲を示す。「将来的に北陸3県は、相続を原因とするトラブル『争族』がとてもない地域ですね、といわれる社会をつくっていきたい」と話す。

相続に強い専門士業と連携

今後、ライブリッジで相続診断士のスタッフを増やす方針。また、独立系の相続診断事務所が増えていくことを望んでいる。同じような仕事を増やせる人が増えてほしいと考えている。

相続に強い専門士業と連携

現在は、顧客から相続の相談を受けると、川口氏が問題を整理した上で、適切に士業に業務をつなぐ。

相続問題に悩んでいる人は、問題が整理され、いつ、どのような問題が起り得るのかということが分かる。ひとまず安心する。しかし、実際の問題の解決に向けては、相続問題に強い士業などの専門家の力を借りなければならぬ。複数の専門家に依頼する必要が生じることもある。通常、顧客自身で相続に精通した士業を探し、さらに、複数の専門家に依頼

初は川口氏のことを「ライバル」と見る士業もいたが、現在は「仲間」「仕事を持ってきてくれる人」と見る士業が多くなったという。

相続に強い専門士業との連携は、相続診断協会のパートナー事務所と川口氏独自のネットワークを通じて強めた。現在、税理士、行政書士、司法書士、弁護士に加え、不動産、遺品整理の専門家などと案件に応じて協力し、顧客の相続問題解決に取り組んでいる。

起り得る全てのことに対処

川口氏の印象に残る事例として、ある姉妹から、亡くなった父親の相続の手続きについて相談を受けたケースがある。川口氏は税理士、司法書士と段階を追って手続き

が求められている」と説明する。

北陸の相続を守っていく

川口氏は「顧客とのコミュニケーションがとれる保険業界の営業担当者は、相続問題を早期に拾い上げて、しかるべき解決ができる専門士業と橋渡しをする大きな役割を担っている」と話す。現在、生保営業はしていないが、毎月の何件かの相続案件を扱っており、相続と生保の親和性の高さをあらためて実感しているという。相続の発生は二次相続のスタートと位置付けられる。保険業界の営業担当者は顧客の相続をサポートし、長い間、家庭の保険担当で相続も相談できる人という立ち位置を確立してほしいと呼び掛ける。

現在、相続は一種のチームのようになっている一方、社会に溢れる相続に関する情報は玉石混交の様相を呈している。川口氏は「その中で、相続診断協会の提供する情報や、エンディングノート、相続診断チェックシートなどのツール、資格取得者向けのメルマガは良質で、業務に役立つ。同協会の勉強会は人脈やネットワークが構築でき

また、北陸の相続診断士の仲間と共に「北陸の相続を守っていく」と意欲を示す。「将来的に北陸3県は、相続を原因とするトラブル『争族』がとてもない地域ですね、といわれる社会をつくっていきたい」と話す。

今後、ライブリッジで相続診断士のスタッフを増やす方針。また、独立系の相続診断事務所が増えていくことを望んでいる。同じような仕事を増やせる人が増えてほしいと考えている。

今後、ライブリッジで相続診断士のスタッフを増やす方針。また、独立系の相続診断事務所が増えていくことを望んでいる。同じような仕事を増やせる人が増えてほしいと考えている。

北陸相続診断士会の会長を務める

川口氏は税理士、司法書士と段階を追って手続き

が求められている」と説明する。

北陸の相続を守っていく

川口氏は「顧客とのコミュニケーションがとれる保険業界の営業担当者は、相続問題を早期に拾い上げて、しかるべき解決ができる専門士業と橋渡しをする大きな役割を担っている」と話す。現在、生保営業はしていないが、毎月の何件かの相続案件を扱っており、相続と生保の親和性の高さをあらためて実感しているという。相続の発生は二次相続のスタートと位置付けられる。保険業界の営業担当者は顧客の相続をサポートし、長い間、家庭の保険担当で相続も相談できる人という立ち位置を確立してほしいと呼び掛ける。

今後、ライブリッジで相続診断士のスタッフを増やす方針。また、独立系の相続診断事務所が増えていくことを望んでいる。同じような仕事を増やせる人が増えてほしいと考えている。

今後、ライブリッジで相続診断士のスタッフを増やす方針。また、独立系の相続診断事務所が増えていくことを望んでいる。同じような仕事を増やせる人が増えてほしいと考えている。