

# 「相続診断士」1年半で5600人

## 相続診断協会 認定資格 信頼がビジネスに

■不動産業者も関心  
相続に関する悩みを抱える消費者の相談に乗り、

トラブルが発生しそうな場合は弁護士や税理士、司法書士といった専門家を相談者に紹介して問題を解決に当たる「相続診断士」の資格取得者が診断士スタートからわずか1年半あまりで5600人を突破した。

資格者のおよそ8割は生命保険代理店やFPが占めるが、住宅・不動産業者もじわり増加。名刺に刷り込んだ「相続診断士」をきっかけに地主から相談を持ち掛けられたり、診断士の肩書きで相

続セミナーを開くなど、資格を地主とのパイプ

くりや不動産ビジネスの入り口に役立てている。相続診断士を創設し、試験を実施する相続診断協会(東京都中央区)で

は、「もともと相続に触れる機会が多い住宅・不動産業は、診断士の資格者に適した業種の1つ。資格取得を通して学ぶ最新の相続税制やトラブル解決事例が不動産実務に

役立つだけでなく、地主などからの信頼獲得にも大きな効果を発揮する」

代表理事)と、住宅・不動産業者に対して相続診断士の積極的な活用を呼び掛けている。

る幅広い問題を相談者の立場で理解し、事前の対策が必要な場合は相続問題に精通した協会登録の専門家に橋渡しをして、

「争統」トラブルを未然に防ぐのが役割。税理士として長く相続に携わってきた小川代表理事が、あまりに多い

「争統」の解消に少しでも役立てればと11年12月に診断士を認定する相続診断協会を設立した。

相続の悩みを抱えているものの、どこに相談していいかが分からなかったり、最初から弁護士や税理士といった専門家に相談するのはためらう消費者が少なくない。こう

を持ち掛けられる窓口として相続診断士を認定することにした。

■相続の基礎知識を学ぶ 相続診断士が学ぶのは、民法や相続・贈与税、事業承継など相続の基礎知識。さらに、相続対策

という具体的アクションを起こすための準備作業であるエンディングノートや遺言書の作成方法も

学ぶ。診断士はこうした知識をもとに相談者の悩みを聞き、財産の概要や遺産分割の希望などを記入するエンディングノート作成のアドバイスを行いながら、必要に応じて専門家を紹介する。

小川代表理事は資格取得者に対して相続診断士を名刺に記載するなど、相続に関する資格者であることを積極アピールすることを薦めている。

「相続問題を抱える消費者は想像以上に多く、相続以外の案件で面談しても、相手に相続の知識があると知ったとたんに相談を持ちかけてくるケースが少なくない」という。

「誠実に相談に乗れば、結果的にビジネスがついてくる」。協会設立当初は「1000人もいけばいい」と想定した資格者がごく短期間に5600人を突破したことからも、その資格効果の大きさがうかがえる。

# 特集 相続ビジネス最前線