

特集

信頼を勝ち取る！

地主のお客様の 「悩み」解決提案

○相続対策・不動産有効活用ソリューション



総資産と 相続関係を把握し 最適な提案をしよう

地

主のお客様が抱える主な悩みは、相続対策と不動産の有効活用である。

「何もしなければ三代で資産を失う」という例え話もあるように、地主に限らず資産家は、相続対策をしないと望ましい形で資産を次世代に引き継ぐことはできない。

更地ではなく貸家建付地にして評価額を圧縮する、負債を立てて純資産額を抑えるといった手法が基本だが、不動産収入を増やすために、金融

機関が有効活用の提案を行うケースも増えてきている。

ただ、相続は早めの対策が必要ではあるものの、お客様個人の意向や健康状態、家族のプライベートルな事情まで深く関係することが多く、ナールパスな問題を抱えているケースも少なくない。金融機関の担当者が「地主だから、相続対策を考えているに違いない」と思い込み、「相続対策はお済みですか」などとストレートに切り出せば、心証を悪くしてしまうだろう。

融資を獲得したいがゆえに、安易に遊休地へのアパート・マンションなど収益物件の建設を提案すれば「金融機関の都合を優先している」と見抜かれ、それ以上関わりを持つてもらえなくなる。

まずは日常会話を通じてお客様の趣味やライフスタイル、家族の状況などを聞いて距離を縮め、人間関係を築く

ことで「この人なら本音で悩みを相談できる」と信用してもらうことが第一歩だ。

地主の多くは、複数の金融機関からソリューション提案を受けているものだ。そうした現実の中で取引の決め手となるのは、相手を深く知り、親身に悩みに対応する担当者の「人間力」なのである。

お客様に伴走し続ける パートナーに

相続対策には、遺産分割対策、相続税の納税資金準備、相続税の軽減といった三つの対策がある。これらの相談に応えるには、お客様の金融資産だけでなく不動産や将来の相続資産、負債まで含めた総資産と家族構成（相続関係）を把握し、ライフプランに合わせた最適なポートフォリオを提案することが必要だ。

遺産分割については、すべての財産の分け方を始めから

明確に決めるのではなく、いくつかのプランの選択肢を提案し、お客様に選んでいただく形を取るとスムーズに話を進めやすい。納税資金の準備は生前贈与、不動産の売却、生命保険の活用、金融機関からの借入れなどによって対策を取ることができる。

相続税の軽減には、生前贈与の活用、賃貸用不動産の購入、小規模宅地の特例や配偶者控除など各種制度を活用することで解決できる場合もある。本部や外部機関との連携を図りながら、お客様にとってメリットのある提案を第一に心がけたい。

金融機関では、通常3年程度で担当者が交代するが、地主のお客様の悩みは何代にもわたり継続して発生する。次の担当者へ確実にたすきをつなぎ、お客様に伴走し続けることが、真の「ソリューション営業」なのである。