

優和の“相続”かわら版

「相続ビジネスの勘所」

ホームページ等を活用して、相続ビジネスを幅広く行っていくにあたり、気をつけなければならないと感じていることが3点あります。

1点目は、

我々が主たる顧客としている顧問先の社長さんとは、タイプの違う方を相手にするという自覚をもつという点です。

つまり、顧問先の社長さんは、長いお付き合いの中で信頼関係を築けていますので、「阿吽の呼吸」でお仕事を進めていきます。

また、顧問先の社長さんは、様々な交渉事をこなされていますので、一般的には柔軟性のある方が多いのではないかと思います。

しかし、一般の方を対象にする場合には、今まで全く信頼関係のない方とお仕事を一緒にすることになりますので、まずは信頼関係の構築に力を入れる必要があります。

また、相続人の方が、サラリーマンの方などの場合には、社長さんなどと比べて柔軟性が低く、最終的に話を纏めるのに時間がかかる場合が多いと思います。

2点目は、

相続と贈与の案件を分けて管理するという点です。

つまり、相続税の案件においては、ある程度の料金が見込めるのにたいして、贈与税の案件では、かかった手間に比べてなかなか料金が取りにくいケースが多いようです。

もちろん、将来の相続案件を増やしていく意味でも贈与の案件を重視していくことは大切ですが、コストと料金のバランスを考えると、相続税の申告の方に力を入れていく方が効率的だと考えます。

最後の3点目は、

社内体制の整備が不可欠になるという点です。

つまり、相続税は大きな収益源にはなり得ますが、特殊な知識が必要になる分野であり、スタッフを育てるのに時間とお金がかかることを当初から想定しておく必要があります。

様々な方からお電話やメール等で寄せられたお問い合わせ情報を短時間できちんと整理して、共有化する仕組みを構築しなければなりません。

このことで信頼関係の薄いお客様とのコミュニケーションも円滑になります。