

相続FPの 営業PR術とは

相

続FP——。あまり聞き慣れない言葉かもしれないので、本連載を開始するにあたり、まず解説しておこう。

相続FPとは、ズバリ相続に特化したFPのこと。また、相続周辺の専門家ともコワーク（協働）して、顧客の相続問題をビジネスとして解決するFPでもある。

ビジネスである以上、顧客の相続問題は多岐にわたり、困難な問題が山積みになってくる。実は、これらを解決するのに最大の問題となるのが、財産の大半を占める不動産なのである。

不動産は、建物を建築して土地をいかに利用するかでその価値が決まってくる。そうなるはず、相続財産である土地がどうなっているのかを調べるため、現場調査から仕事を始めるのが相続FPのスタイルとなる。顧客との初回



面談後は、顧客の土地調査が最初の仕事となるのだ。

つまり、初回面談でいきなり「あなたの相続する土地のすべてを見せてください」と伝えることになるので、顧客と最初に会った瞬間の秒数が肝心。言い換えれば、相続FPは顧客との「出会い方」が勝負なのだ。

相続FPは、弁護士や税理士等の有資格者としての「士

業の先生」だけであつてはならない。営業PR術にも長けておく必要があるのだ。

顧客へのサービスはコンサルティング力であるというのが言うまでもないが、コンサルティングの前に基本的な出会い方が大切。営業としてのPR術を磨かないと、顧客は逃げてしまうこともある。

相続FPのビジネスは、土地調査から始まるということには先にも述べたが、その前に営業PR術ができていないと土地調査どころではない。信頼関係が生まれてこない間は、今回のアポイントも取れないということがある。

そ

りていあるコンサルティングは、やはり現場から生まれてくる。現場に足を踏み入れると、以前映画で観た「事件は会議室で起きているんじゃない！ 現場で起きているんだ！」という名台詞を

思い出すが、今後、本連載では相続FPの現場レポートをリアルな世界で再現していきたいと考えている。

相続FPが現場に行くときに欠かせない七つ道具があるが、写真はその中の50mテープ（巻尺）と広角のデジタルカメラ。机上でものを考えるよりも、これらを携えて、まず現場を見ることが大切なのである。

営業と現場——。少し分かり難い関係かもしれないが、相続FPが現場主義であるということには間違いない。■



えりぐち きちお

1950年東京生まれ。大学卒業後インドを放浪し、ヒッピーとなる。帰国後、ミニコミ新聞社を経てミサワホームに勤務。2000年にFPとして独立。相続FPの提唱者でもある。相続FP研究会理事、相続支援ネット代表。