

	チャンネル	紹介できる案件	その他貢献ポイント	難易度	メイン獲得案件	ボトルネック
死 後 手 続	葬儀社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・死後事務委任での葬儀手配</li> <li>・後見人の葬儀手配</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・葬儀見込み客のセミナー集客</li> <li>・葬儀施工客対象の手続きセミナーでの顧客満足</li> </ul>	難	遺産整理業務（平均単価：40万～）	新規チャンネル開拓方法（事例できそう・・・） 紹介キックバック（80%以上は要求）
	金融機関	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年金口座の開設</li> <li>・預金口座解約の防止</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客からの相続（名義変更含む）の相談対応</li> <li>・法定相続証明情報の周知&amp;業務効率化</li> </ul>	難	遺産整理業務（平均単価：40万～）	新規チャンネル開拓方法（事例できそう・・・） 本部決済（特定の事務所に紹介できない）
	税理士	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相続税対策シミュレーション</li> <li>・相続税申告</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相続税申告獲得の為に共同マーケティング</li> <li>・相続人確定業務代行の代行&amp;業務効率化</li> </ul>	易	相続手続ワンバック（平均単価：40万～） 相続登記（平均単価：10万～）	既存付き合い事務所との関係性
	不動産仲介会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相続後の不要不動産物件情報</li> <li>・施設入居一時金捻出の為に不動産売却</li> <li>・被後見人死去後の不動産売却</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・相続、後見が絡んだ不動産売却案件対応</li> </ul>	易	相続登記（平均単価：10万～）  民事信託（平均単価：40万～）	新規案件開拓方法 会社別にニーズが異なる
生 前	介護施設 (地域包括支援セ)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・施設入居希望者の紹介</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・独り身の入居希望者のリスク管理</li> <li>・入居者の後見、財産管理</li> </ul>	－	成年後見（平均単価：35万/年）	地域包括スタッフとのコネクション作り
	保険会社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・生前対策での保険商品購入者</li> <li>・二次相続対策での保険商品購入者</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・新規保険販売見込み客創りのセミナー集客</li> <li>・既存顧客の相続対策相談</li> </ul>	－	遺言作成（平均単価：20万～）	支店長、トップ営業マンの相続に対する興味有無