

代理店経営情報

シンニチ代理店版

日々の活動の中で顧客の拡販余地を把握

競合他社代理店のシェア情報をつかむ

前回は、流通段階のシェアにおけるカバー率と契約が主流であったため、純新規開拓をしつつも徐々に既存顧客の契約更新(更改)を中心とした定期訪問型の営業へ移行していきま

したが、既存顧客を中心とした営業の場合、顧客のABC分析を活用することは一般的です。営業は、既存顧客を中心に定期的訪問型と、都度案件を追いつつ新規開拓型に大きく区分されます。保険営業の場合は、固定の既存顧客ができるまでは、損保の営業も生じた営業も案件を追いか

ける新規開拓型ですが、顧客の営業の場合は1年契約が主流であったため、純新規開拓をしつつも徐々に既存顧客の契約更新(更改)を中心とした定期訪問型の営業へ移行していきま

ここでは、まず、既存顧客を中心とした定期訪問型の法人企業向けの営業におけるランチエスタ1つのABC分析と管理について解説します。一般的なABC分析は、自社の売上額の大きい順番に、お客様をA・大口顧客、B・中口顧客、C・小口顧客と区分し、Aを重視して営業を展開しな

一般的にABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的なABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的にABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的なABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的にABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的なABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的にABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的なABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的にABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的なABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的にABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的なABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的にABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的なABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的にABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的なABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的にABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

一般的なABC分析では、営業担当者がどの顧客をいかにして訪問していくかを往々にしてしまつておられます。

選ばれる地域No.1 代理店づくり!
～営業戦略編～

セブンスターズコンサルティング株式会社
代表取締役 **佐々木 篤史** 33
シニアコンサルタント **平野 芳生**

ランチェスター一橋大学、情報提供の購買心理学を基にした新選型セールス、営業スキル研修の3つの柱を軸に、在任代理店、営業パートナー向けに「選ばれる代理店づくり」の営業方針を定めたコンサルティングサービスとして活動中。独立行政法人 中小企業基盤整備機構 東海支店アドバイザー、NPO法人ランチェスター協会認定インストラクター、一般社団法人 地域活性化推進機構 理事、NPO法人 アスマネジャー&コンサルティング 代表取締役シニアコンサルタント。
https://sevenstars-consulting.com/

認識にのりかねないわけ

さらに、自社の売上額だけで区分けをする

と、Cランクの顧客の拡販余地が重視されず、知らない間に他社代理店が

大きくシェアを伸ばしていったという事態も発生します。そうならないよう

にランチエスタ1式ABC分析は、「拡販余地」を踏まえた分析をする

とにしています。

では、顧客の拡販余地(総需要)を把握するに

は、どのようすればよいのか、その簡単に把握できる

のではないことも理解できます。しかしながら、

日々の活動のなかで意識を向けて調査し、顧客情報

を追加して、さらには、法人顧客の事業規模・従業員数などから仮説を立て

るしかないわけでは、自社の営業担当者の仕事

は、顧客情報を収集する余地の調査同様地道に意識を向けて調査すること

が肝要です。

一番手っ取り早く調査をするには、生損保オンラインで会社を守るための仕組みを提供できる「保険管理コンサルタント」に導入することも一考が

図表1【ラージABC区分】

- 上位70%未満までを構成する法人顧客を「A：大口顧客」
- 上位70%以上、95%未満の間に該当する法人顧客を「B：中口顧客」
- 95%以上に該当する法人顧客を「C：小口顧客」

図表2【スモールabc区分】

- 自社がナンバー1のシェアを有する法人顧客：「a」
 - どこもナンバー1のシェアを有する取引先が存在しない法人顧客：「b」
 - 他社保険代理店がナンバー1シェアを有する法人顧客(他社系列)：「c」
 - 未取引先の法人顧客：「d」(新規開拓候補)
- ※ナンバー1の定義は、単品型は2位シェアの3倍超、商品数が複数の場合は、2位シェアの√3倍超。

ランチエスタ1式ABC分析&管理

次回、分析事例を明示し、ランチエスタ1式のABC分析の詳細について解説していきます。

「保険金受取人」の意義 昭和57年に相基通を改正し明確に

Q 父親は本人を契約者・被保険者、長男である私を保険金受取人とする終身保険に加入しています。しかし、私は健康に優らず、父親が万一の時に私が保険金請求できるかどうか不安です。生命保険約款上の保険金受取人は私ですが、保険金は他の親族が受け取るかもしれません。そうした場合は、課税はどのようになるのでしょうか。そもそも税法という「保険金受取人」とはどのような人を指すのでしょうか。

■保険約款上の保険金受取人
A 保険料を負担していた被相続人(被保険者)の死亡により、相続人等が保険金を取得した場合には、その保険金受取人は、その保険金を相続または遺贈により取得したものとみなして相続税が課せられることになっています。この相続または遺贈により保険金を取得したものとみなされる保険金受取人は、昭和57年の通過改正によりその解釈が変更されました。改正前においては、生命保険約款上の保険金受取人をいうものと、被相続人が保険金受取人となっている場合で、その被相続人の死亡を保険事故とするものについては、その指定受取人をいい、その指定受取人がいないときは現実に取得した者とされていました。ところで、保険金を受け取る権利を有する者は、保険契約者によって指定された者があればその指定受取人となりますが、指定受取人がいないときは、民法(相続編等)または保険約款の定めるところにより判断すべきものと考えられます。この場合、被相続人が保険金受取人となっている場合で、その被相続人の死亡を保険事故とするものについて指定受取人がいないときは、例えば、①簡易生命保険法第55条第1項第2号によれば被保険者の遺族が保険金受取人となり、②団体定期普通保険約款によれば、一般的には被保険者の配偶者、子、父母、祖父母、兄弟姉妹の順位に従って保険金受取人となります。また、③民法の相続編が適用される場合は、被保険者(保

険契約者)たる被相続人が死亡すると、その者の相続人が保険金受取人となると解されます。しかし、③の場合の相続人が保険金請求権を取得することについての論理的構成については、相続財産として取得するの範囲を財産として取得するの法学的に分かれるところである。この点に関連し、昭和57年改正前の相続税法基本通達(以下、「相基通」)の解説では、次のように説明していました。「この場合は、被相続人が受取人となっている保険契約で指定受取人がいないものについては、民法上いったん被相続人が保険金の請求権を取得し、相続人がその請求権を本来の相続により取得したものと解する説もある。ところで、相続税法における保険金に対する非課税規定は、相続人が相続により取得したものとみなされる保険金に限って適用されることになっており、本来の相続によって取得した保険金については適用することが予定されていない。しかし、被相続人が受取人となっている生命保険契約で指定受取人がいないものであっても、その被相続人の死亡を保険事故として受け取る保険金は、上述のとおり法的形式においては本来の相続財産と解する説もあるが、実質的には、相続人等が保険金の請求権を原始的に取得し、相続税法において相続または遺贈により取得したものとみなされる場合と何ら変わりがないとする考え方もある。そこで、相続税法基本通達第15条(現行：9-11)においては、このような考え方のもとに、その実質に照し、被相続人が受取人となっている場合で、指定受取人がいないときは、現実に保険金を受け取った者を生命保険契約上の受取人とし取り扱うことにより、保険金に対する非課税規定の適用を認めるのである。」

■保険金を受け取る権利を有する者、相当の理由があれば実質の取得者が
昭和57年の基本通達の改正にあたっては、上記の点を含め

知ってトクする 1059 税務情報

て改めて検討した結果、相続税法第3条第1項第1号は「被相続人の死亡により相続人その他の者が、…保険金(…)を取得した場合」と規定しているにすぎません。しかも、相続人が生命保険金請求権を相続財産として取得する場合があるという考え方をとるとしても、改正前の取扱いでは、この場合の相続人が「現実に取得した者」に該当するとして法第3条第1項第1号に規定する保険金受取人を含めて取り扱うというのであれば、ことさらにこのような考え方をとらなくても、法第3条第1項第1号に規定する保険金受取人は民法上の議論はさておき、実際に保険金を受け取る権利を有する者となれば、そのような場合の相続人も含まれると考えられます。その上、昭和57年の改正では、相基通3-12により、保険金を受け取る権利を有する者と現実に保険金を取得した者が異なる場合の取扱いを定めることとしたので、「現実に取得した者」という従来の表現は紛らわしくなくなります。そこで、相基通3-11では、法第3条第1項第1号に規定する「保険金受取人」とは、その保険契約に係る保険約款等の規定に基づいて保険事故の発生により保険金を受け取る権利を有する者をいうものとしたわけです。しかし、ご質問者のように何らかの理由で、生命保険契約上の保険金受取人以外の者が保険金を取得するケースも考えられます。そこで、相基通3-11にもかかわらず、現実に保険金を受け取った者がその保険金を取得する相当な理由があると認められるときは、その者を法第3条第1項第1号に規定する保険金受取人とする相基通3-12で定めています。この相当な理由として、例えば、夫が独身時代に自分の母親を保険金受取人とする生命保険契約を行い、その後結婚して保険金受取人を妻に変更するつもりだったが、変更手続きを怠念している間に夫が死亡。その保険金を母親でなく妻が受け取った場合に、保険金は妻が受取人として受け取るべきであったとして相続税の申告があったケースなどが考えられます。