

選ばれる地域No.1 代理店づくり!

セブンスターコンサルティング株式会社
代表取締役 佐々木 篤史 44
シニアコンサルタント 平野 芳生

ランチェスター型売場戦略、情報提供型の購買心理を基にした戦略型セールス、営業スキル研修の3つの柱を基に保険・共済代理店、営業/パーソナル向けに「売れ続ける仕組みづくり」の営業力強化支援型コンサルタントとして活動中。独立行政法人 中小企業基盤整備機構 実務支援アドバイザー、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 専任講師、NPO法人 リアリティ・デザイン 専任コンサルタント、シニアコンサルタント、全国個人経営者会 (1/A) 会員
<https://sevenstars-consulting.com/>

営業パーソナルが担当する
営業エリア(担当地域) があります。

基本戦略と五大戦法

弱者は「質」の優位性が前提
強者は「数」の優位性を活かす

前回は、情報(収集) 顧客管理項目について解説しました。今回は、情報を基に、営業パーソナル自身の戦略・戦術について、ランチエスター戦術の基本戦略と五大戦法に沿って、解説していきます。

〈弱者の場合〉
商品、サービス、ブランド、情報力、技術力、顧客対応力、人材のスキル、ノウハウ、販路・販売の仕組みなど、武器性を活かす優位性を活かす戦法を適用する。

〈強者の場合〉
同じ武器性能なら兵力数に劣る弱者を倒すこと。つまり、弱者の差別化を封じ込める(ミート)を基本戦略とする。同時に、兵力数における優位性を活かす戦法を適用する。

戦術は、弱者は「質」の優位性が前提となる差別化戦術、強者は弱者の優位性を活かす戦法を適用する。

戦術は、弱者は「質」の優位性が前提となる差別化戦術、強者は弱者の優位性を活かす戦法を適用する。

戦術は、弱者は「質」の優位性が前提となる差別化戦術、強者は弱者の優位性を活かす戦法を適用する。

営業パーソナル自身の戦略・戦術について

弱者は「質」の優位性が前提
強者は「数」の優位性を活かす

前回は、情報(収集) 顧客管理項目について解説しました。今回は、情報を基に、営業パーソナル自身の戦略・戦術について、ランチエスター戦術の基本戦略と五大戦法に沿って、解説していきます。

〈弱者の場合〉
商品、サービス、ブランド、情報力、技術力、顧客対応力、人材のスキル、ノウハウ、販路・販売の仕組みなど、武器性を活かす優位性を活かす戦法を適用する。

〈強者の場合〉
同じ武器性能なら兵力数に劣る弱者を倒すこと。つまり、弱者の差別化を封じ込める(ミート)を基本戦略とする。同時に、兵力数における優位性を活かす戦法を適用する。

戦術は、弱者は「質」の優位性が前提となる差別化戦術、強者は弱者の優位性を活かす戦法を適用する。

【弱者と強者の基本戦略と五大戦法】

〈弱者〉	〈強者〉
■基本戦略: 差別化	■基本戦略: ミート
■5大戦法:	■5大戦法:
①局地戦	①広域戦
②一騎討ち戦	②確率戦
③接近戦	③遠隔戦
④一点集中主義	④総合主義
⑤陽動戦	⑤誘導戦

代理店経営情報

弱者は「質」の優位性が前提
強者は「数」の優位性を活かす

前回は、情報(収集) 顧客管理項目について解説しました。今回は、情報を基に、営業パーソナル自身の戦略・戦術について、ランチエスター戦術の基本戦略と五大戦法に沿って、解説していきます。

〈弱者の場合〉
商品、サービス、ブランド、情報力、技術力、顧客対応力、人材のスキル、ノウハウ、販路・販売の仕組みなど、武器性を活かす優位性を活かす戦法を適用する。

〈強者の場合〉
同じ武器性能なら兵力数に劣る弱者を倒すこと。つまり、弱者の差別化を封じ込める(ミート)を基本戦略とする。同時に、兵力数における優位性を活かす戦法を適用する。

戦術は、弱者は「質」の優位性が前提となる差別化戦術、強者は弱者の優位性を活かす戦法を適用する。

【弱者と強者の基本戦略と五大戦法】

〈弱者〉	〈強者〉
■基本戦略: 差別化	■基本戦略: ミート
■5大戦法:	■5大戦法:
①局地戦	①広域戦
②一騎討ち戦	②確率戦
③接近戦	③遠隔戦
④一点集中主義	④総合主義
⑤陽動戦	⑤誘導戦

知ってトクする 1099 税務情報

特定の者への相続財産移転
保険料贈与による生命保険活用で思った人へ財産を!!

Q 私には長男、長女、次女の3人の子供がいます。夫は6年前に他界し、そのときの相続で2億円余の資産を取得しました。私も70歳を超え、真実に相続のことを考えなければならぬ状況でいます。先行きが見通しにくいこの時世で、兄弟といえどもそれぞれ少しでも財産を取得したいと考えています。そうなりますと、その子の次女が遺産分割で自分の権利を主張できるか心配です。できれば私が元気うちに次女の財産移転を確定しておきたいのです。何かいい方法はありませんでしょうか。

■一般的には遺言、死亡時に法律効果が発生
A 各相続人の法定相続分は民法で定められていますが、必ずしもその割合で相続するわけではなく、実際に誰がどの財産をいくら取得するかについては遺産分割協議によって決定されることになります。ご質問者は気の弱い次女に自分が生きていたときに一定の財産移転を確定する方法はないものか模索されています。

財産を特定の人に相続させる方法の一つとしては「遺言」が一般的です。遺言は死亡のときに法律効果を発生させる目的で一定の方式に従って行う相手のない単独行為で、どんな人の同意も必要ありませんし、代理も許されません。さらに、遺言は遺言者の死後にその効力が生ずるものであるため、遺言者の真意を確保し、偽造や変造を防止するために厳格な様式性が要求されています。そして、その性質上、遺言でなし得る行為は法定されている事項に限られています。

遺産の管理処分については、法律の規定に優先して遺言が適用され、遺産は遺言で指定されたおりに分割されます(ただし、家庭裁判所に遺留分侵害額の請求を行うことにより一定額を取得する権利は守られています)。

今、遺言できる10項目を示すと次のようになります。
①認知

②財産の処分(遺贈、寄付行為、信託の設定)
③後見人、後見監督人の指定
④相続人の廃除およびその取消
⑤相続分の指定または指定の委託
⑥特別受益者の指定および遺産分割の禁止
⑦遺産分割方法の指定または指定の委託
⑧相続人相互の担保責任の指定
⑨遺言執行者の指定または指定の委託
⑩遺産分割方法の指定

遺言の方法(普通方式)は大きく「自筆証書による遺言」「公正証書による遺言」「秘密証書による遺言」に分けることができます。自筆証書による遺言は基本的には一独りしかありません。また、法改正により、令和2年7月10日から法務局でこれを保管する制度が始まっています。公正証書では数万円程度、多額の遺産があれば10万円、20万円は覚悟しておかなければなりません。

それぞれに手続きがあり、とくに自筆証書(財産目録については自書を要しませんが、各業に署名、押印が必要)は個人で行うため不備を生じやすく、もし不備があればそれは無効とされるので注意が必要です。

■生命保険活用、他の相続人に分らず保険金取得も
もう一つの方法として挙げられるのが生命保険の活用です。保険金は受取人の固有財産である特長を生かし、ご質問者を契約者(保険料負担者)、被保険者、次女を保険金受取人として次女の取得する財産を確保することが考えられます。しかし、ご質問者は相続税が課税されるほどの財産を所有しています。次女が保険金を受け取ることで、相続税計算においてそれはみなし相続財産として表に出さざるを得ず、長男や長女に知られることとなります。そうなりますと、長男や長女から文句が出て、本来の遺産分割に影響が出かねません。

そこで、死亡保険金の課税対象を相続前から所得に変えることで長男や長女に知られることなく財産移転を図る方法を選択することが考えられます。つまり、ご質問者から次女への生前保険料贈与を行うことで、次女が契約者=保険料負担者・受取保険金という契約形態をつくりだし、被保険者であるご質問者の死亡保険金を一時所得として所得税の課税対象とするのです。一時所得の計算は、受取保険金の額から支払保険料総額、さらに一時所得の特別控除(年間50万円限度)を差し引きます。申告の際に他の所得と合算するときは、その2分の1の金額とするメリットも受け取ることができます。そして何より、その死亡保険金の存在を長男、長女に知られないまま遺産分割協議に参加することが可能となります。

保険料の生前贈与については、①毎年の契約書、②過去の贈与申告書、③所得税の確定申告等における生命保険料控除の状況(贈与者の生命保険料控除しないこと)、④保険料相当額の贈与があった口座の存在など贈与の事実が認定できるものを残しておくことが必要となります。

また、贈与の際には工夫も必要です。相続開始前3年以内の贈与財産については相続税計算時に加算が必要ですが、そうなりますと、ご質問者の相続3年以内に贈与した保険料は相続財産に加える必要があります。それを考えると、短期間で保険料贈与がベストです。他の相続人に知られることなく特定の者に確実に財産移転を図る目的であれば、毎年多少の贈与を支払ってでもまとまった金額を保険料(一時払い)贈与してしまった方がいいかもしれません。

昨今のマイナス金利により円建ての資産性商品の魅力は薄れていると言われていますが、例えば、一時払の養老保険契約に毎年繰り返して加入すれば、満期が近づくと課税の分散にもなりますし、また受取人である次女にとっても満期保険金を年金のような形で受け取ることができる活用方法も可能です。