

# 代理店経営情報

シンニチ代理店版

## 営業パーソンの攻撃量を 増大させるために 限りある勤務時間の有効活用が重要である

前回は、営業パーソンの攻撃量の法則の活動量アップについて解説しました。今回は営業パーソンの攻撃量を高めるための「時間の有効活用」と「活動管理」について解説します。

営業パーソンの攻撃量を増大させるには、限りのある勤務時間の有効活用が重要です。つまり、攻撃量を最大化させることができる時間管理をいかにして実践するかということが大切です。

限りのある勤務時間の有効活用をするには、以下の4つの切り口からのアプローチが必要になります。

- ①交通移動時間の短縮
  - ②ロスタイムへの対策
  - ③社内業務の短縮
  - ④スタート時間を早める
- 結果、訪問効率がアップし、顧客喪失の減少化を図り、モチベーションも高まります。

営業パーソンの各人の移動時間を短縮するには、エリア担当制を導入することが効果的です。また、更新手続きの訪問アポイントも、営業パーソンの任せるのではなく、事務を担当するフロントオフィスの業務として、営業パーソンの攻撃量を高めるには、社内業務はフロントオフィス、社外業務は営業パーソンの役割分担を行うことが必要です。

結果、営業パーソンは朝早くから外出することが可能となり、訪問効率がアップし、商談時間数と商談件数(回数)を最大化することが集中できるようになるわけです。

また、お客様との接触時間や回数が増えるわけですから、関係性が高まり、お客様を失う機会が減少していくことにもつながります。お客様

営業パーソンの各人の移動時間を短縮するには、エリア担当制を導入することが効果的です。また、更新手続きの訪問アポイントも、営業パーソンの任せるのではなく、事務を担当するフロントオフィスの業務として、営業パーソンの攻撃量を高めるには、社内業務はフロントオフィス、社外業務は営業パーソンの役割分担を行うことが必要です。

結果、営業パーソンは朝早くから外出することが可能となり、訪問効率がアップし、商談時間数と商談件数(回数)を最大化することが集中できるようになるわけです。

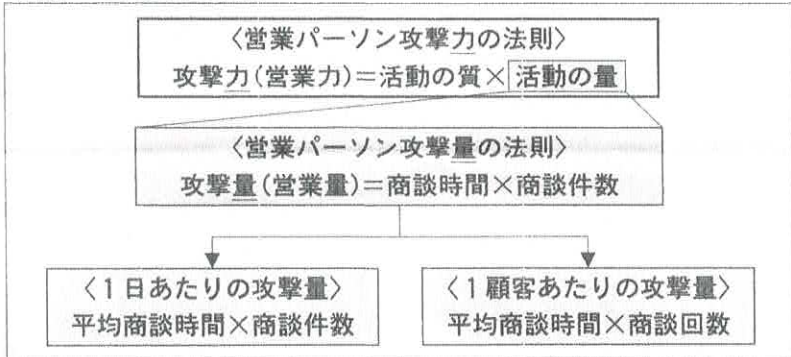
また、お客様との接触時間や回数が増えるわけですから、関係性が高まり、お客様を失う機会が減少していくことにもつながります。お客様

営業パーソンの各人の移動時間を短縮するには、エリア担当制を導入することが効果的です。また、更新手続きの訪問アポイントも、営業パーソンの任せるのではなく、事務を担当するフロントオフィスの業務として、営業パーソンの攻撃量を高めるには、社内業務はフロントオフィス、社外業務は営業パーソンの役割分担を行うことが必要です。

結果、営業パーソンは朝早くから外出することが可能となり、訪問効率がアップし、商談時間数と商談件数(回数)を最大化することが集中できるようになるわけです。

また、お客様との接触時間や回数が増えるわけですから、関係性が高まり、お客様を失う機会が減少していくことにもつながります。お客様

【営業パーソン攻撃量の法則】



記録を代理店システムに入力できたり、報告事項や書類作成などの業務をこなせるようにIT化を積極的に進めている保険代理店も増加しています。これは社内業務の短縮化により、事務所に戻らずとも社外でフルに活動できる環境を整えることにより、お客様へのアポイントや見直し/更改申込書の作成も事務を担当するフロントオフィスが行い、訪問日の朝に営業パーソンのフロントオフィスが内容の最終確認してから営業パーソンの外出するというようにチームでお客様をサポートする仕組みが必要になります。営業パーソンの攻撃量を高めるには、社内業務はフロントオフィス、社外業務は営業パーソンの役割分担を行うことが必要です。

結果、営業パーソンは朝早くから外出することが可能となり、訪問効率がアップし、商談時間数と商談件数(回数)を最大化することが集中できるようになるわけです。

また、お客様との接触時間や回数が増えるわけですから、関係性が高まり、お客様を失う機会が減少していくことにもつながります。お客様

**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 62

シニアコンサルタント 平野 芳生

ランナーズクラブ 販売戦略、情報提供型の購買心理学を基にした商談システム、営業スキル研修の3つの柱を基に保険/再保代理店、営業パーソンの育成に【高付加価値】の営業戦略を構築。営業パーソンの育成に【高付加価値】の営業戦略を構築。営業パーソンの育成に【高付加価値】の営業戦略を構築。

https://sevenstars-consulting.com/

## 営業パーソンの攻撃量の法則

### 孫を受取人とする保険契約のメリット

#### 争うことなく財産を移転

Q 私には妻と息子が2人います。息子たちも独立し、今は2人の孫がいます。今は先が読みにくいご時世です。そこで孫たちの将来を考慮し、私を契約者・被保険者、死亡保険金受取人を孫とする生命保険に加入しようと考えています。私には妻も子供もいるので、私に相続が発生した時孫たちが相続人になることはないと思います。このように、現段階で私の推定相続人でない孫を死亡保険金受取人とすることのメリット、またデメリットがあれば教えてください。

■「保険金は受取人の固有財産」を生かす

A まずメリットですが、孫は、被相続人(死亡した人)の相続人であるが先に死亡して代襲相続人となるが、被相続人が生前に孫を養子に迎えているか、被相続人が財産を孫に遺すという遺言を残していない限り、相続人になることはなく、財産を取得することはありません。そういった意味で、『受取人の固有財産』となる生命保険金は契約者・被保険者であるご質問者の意思をかなえる一種の遺言的な役割を果たすものといえます。しかも遺言のように相続発生後に有効か否かといった相続人間の争いに巻き込まれることもなく、保険会社と契約(加入)すれば確実に現金を思いの人に遺すことができます。これが一つ目のメリットです。

そして二つ目は、一世代飛び越して財産移転できることです。昔から、税率の高い相続税は三代続くと財産は大きく目減りするといわれます。特に二次相続が一人一子であるときは遺言に係る基礎控除や生命保険金などの各種の非課税枠も一人分しかなく、相当の相続税が待ち受けることになります。そうした事態を軽減するためにも相続(非)対策は重要で、その一つの方法として受取人を孫にしておくことで一世代飛び越した財産移転が可能となり、ひ孫等であればさらに世代を超えた財産移転が可能となります。

また、その保険料はご質問者が負担することになるので、自身の課税相対財産を有効に減らす手段にもなります。

■税制改正後の精算課税活用すれば年間110万円加算なし

そのほか、三つ目のメリットを得るために、より一層の相続税対策を考えると、孫へ保険料相当額の生前贈与を行い、孫はその資金をもって自分を契約者・保険金受取人、被保険者をご質問者として生命保険契約する方法があります。ご質問者の契約パターンから契約形態を変えることにより、その受取保険金は孫の一時所得として取り扱われることとなります。そのため、ご質問者の相続財産に加算することなく、受取保険金から支払保険料を控除した金額が一時的所得となり、総合課税時にはこれを2分の1とできるメリットを享受できます。

ただ、この保険料贈与の活用では、生前贈与する保険料相当額と他の贈与財産が贈与税の基礎控除110万円を超えるときは贈与税がかかります。また相続時精算課税制度(※年1月1日から適用)を選択すれば毎年110万円の控除適用がある上に、その額を超過してもいいようになります。そして、生命保険の活用は、ご質問者の相続というタイミングで資金を取得する点も見過せないメリットです。特に相続財産が現金でなく土地等の不動産で占めるケースにおいて相続税が加わってくる場合には、納税資金の問題が発生します。相続税は現金納付が原則です。そういった意味でも、生命保険を活用するメリットは大きいといえます。

一方、デメリットはどうでしょうか。ご質問者が契約者・被保険者、孫が受取人であるケースでは、死亡保険金はみなし相続財産として相続税を計算することになります。通常、相続人が受け取るみなし相続財産としての死亡保険金には

### 知ってトクする 1165 税務情報

◎相続権のない孫を保険金受取人とするメリット

- 相続権のない孫に確実に、相続というタイミングで確実に資産(現金)を渡すことができる。
- 祖父→子→孫等といったその都度相続課税対象となるのに比べ、世代を飛び越えて財産移転することで課税機会を減らすことができる。
- 生命保険契約というシンプルで方法で契約が成立する。
- 相続時にトラブル発生リスクがある遺言に対し、保険金受取時のリスクがない。
- 生命保険料を被相続人が負担することにより、相続財産の減少につながり、相続税の軽減を図ることができる。
- 孫等に保険料贈与(契約者・受取人・被保険者は贈与者)することが可能。受取保険金は一時所得となり、50万円の特別控除と総合課税時に一時所得を2分の1とすることができる。

非課税枠(500万円×法定相続人の数)が認められていますが、相続人以外の者が受け取る死亡保険金にはこの規定の適用はありません。相続発生時に孫が代襲相続人になっていない限り、受取保険金はこの適用はなく、全額が課税の対象となります。

また、相続税がかかる場合、相続財産を相続した者が被相続人の配偶者もしくは一親等の血族(親子(代襲相続人含む))以外の場合は、本来の相続税額の2割増しの相続税を納めなければなりません。保険金を受け取った孫が代襲相続人でなければ、孫であってもやはり2割増しとなります。以上のように、孫を保険金受取人とするにはメリットだけでなくデメリットも存在しますが、相続税対策に限らず被相続人の想いを確実に遂げることができる意味では断然メリットのほうが大きいといえます。