代理店経営情報

シンニチ代理店版

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
シニアコンサルタント　平野　芳生

68

2氏プロフィール　ランチェスター販売戦略、情報提供型の購買心理学を基にした徹底型セールス、営業スキル研修の3つの柱を基に保険ノ共済代理店、営業パーソン向けに「売れ続ける仕組みづくり」の営業力強化支援コンサルタントとして活動中。NPO法人 ランチェスター協会（理事）認定インストラクター、一般社団法人 経営資源事業推進機構 登録専門家、NPO法人 リスクマネジャーネコンサルタント協会 シニアコンサルタント、一般社団法人 日本内部監査協会 金融内部監査士（ＩＩＡ会員）、企米ＮＬＰ協会認定マスタープラクティショナー資格。 https://sevenstars-consulting.com/

地域に必要な存在であり続けるために
顧客層の若返りを図るとともに若い社員の採用と育成が喫緊の課題

前回は、「常にお客さまから相談が来る営業プロセス」に関し、コンサルティング型営業の詳細について解説しました。今回は、「普通の人が普通にやって成果があがる営業手法」について解説します。

前回、コンサルティング型営業について解説しましたが、お客さまとの信頼関係を構築し、効果的なコンサルティング型の営業手法があったとしても、それがごく一部の人しかできない高度な手法であったのでは意味がありません。一般的に高度な手法とは、それ自体を外から見ると非常に見栄えが良く魅力的に見えるものです。

しかし、それをいざ実践しようと思うと普通の人には難しく、なかなか実践までには至らないということが多々あります。保険業界においては、ベストプラクティスを共有する場面がたくさんありますが、多くの場合はその場限りで「良い話を聞いたなあ！」「参考になったなあ！」で終わり、横展開されない場合がほとんどです。

人は、他人の成果を貪欲に吸収し、真似してやってみようと思う人もいますが、逆に「あのやり方はあの人だから実践できるんだ！」と合理化して受け入れようとしない人もいます。やはり、「自分でもやってみよう！」「自分でもできそうだ！」と感じることができる方法でないと意味がありません。そのためには、その方法が、標準化されていることが必要です。

「売れ続ける仕組みづくり」の営業手法である「循環型セールス」は、普通の人が普通にやって成果があがる手法です。なぜなら、成果に直結しやすい営業のプロセスが明確になっており、そのプロセスを進める際のルールが決められているからです。

しかも、そこで活用する営業ツールも、お客さまの購買心理に基いて作成されています。

この、普通の人が普通にやって成果があがる営業手法こそが、今、保険代理店に必要な手法なのです。

保険代理店で働く営業社員の高齢化が進んでいます。それに伴い、顧客層の高齢化も進んでいます。永続的に地域において無くてはならない、大切な存在であり続ける保険代理店であるためには、顧客層の若返りを図る必要があります。そのためには、若手層の採用と育成が喫緊の課題です。若手社員を採用し、早期に活躍してもらうには、自社の営業プロセスが確立されており、そのプロセスを実践・浸透させるための育成のプログラムが必要になります。

自社の営業プロセスが、天才的なトップセールスしかできない手法では、既存社員や新入社員の育成はおそらくできないはずです。それでは、意味がないということになります。

現在、インフレ傾向にあり、賃金も上昇しつつあります。そうなると、人の採用はますます難しくなります。せっかく、社員の採用ができたとしても、成果が出しやすい営業プロセスや育成プログラムがないとおそらく社員は定着しないでしょう。

募集品質の高い、標準化された均一的な顧客接点を実現する営業プロセスを確立するということは、保険代理店がお客さまに提供するサービスの最低ラインの底上げを図るというものです。決して、これしかやってはいけないとか、これだけをやっていれば良いというものではなく、営業社員の良さや工夫などを打ち消すものではありません。

まずは、全員が品質の高い営業プロセスをミニマム基準として実践したうえで、個性や工夫を自由に発揮していくという考え方が必要となります。

そのミニマム基準が高ければ高いほど、顧客からの信頼度は比例して高くなるはずです。

弊社で循環型セールスの研修をさせていただいた保険代理店の社員の方から、次のような質問をよくいただきます。質問の仕方や内容は、マチマチではありますが、おおむね次の内容に集約されます。「自分がこれまで経験・実践してきた営業活動における個性を消す必要があるのですか？」

答えは「No」です。

ただし、循環型セールスの考え方と真逆にあるのなら別ですが、営業社員の方は常に顧客本位の考え方で営業をされているわけですから、まずはミニマム基準として、循環型セールスを実践し、ご自身の良さや個性はそのうえで、存分に発揮してくださいとお答えさせていただいています。

成功されている代理店では、営業パーソンの方々が、やるかやらないかというゼロか100かで考えるのではなく、循環型セールスを実践し、そのうえで、ご自身のよさや個性をどのように発揮していくかを全員で考えながら取組みされています。

自社で、どのようにしたら上手くいくか、定着していくのかを考え続ける徹底したマインドが重要になります。

では、この「循環型セールス」とは、どんな手法なのかを次回より解説していきます。

普通の人が普通にやって成果が上がる営業手法

知ってトクする　1187

税務情報

所得税の減税措置『雑損控除』と『災害減免法』
能登半島地震の被災者に対する特別措置を閣議決定

政府・与党は2月2日、能登半島地震の被災者に対する所得税等の特別措置を閣議決定しました。具体的には、今般の災害による損失について、雑損控除、災害減免法による減免措置、被災事業用資産等の損失の必要経費算入の適用を、本来は地震が1月1日発生のため令和6年分となりますが、臨時・異例の対応として、これを令和5年分に認める特例を設けることとしました。そこで今回は「雑損控除」および「災害減免法による減免措置」を紹介します。

■いずれか有利な方を選択

まず、雑損控除は、災害のほか盗難、横領による損失も対象になりますが、災害減免法では震災、風水害、火災等の災害による損失に限られています。

対象となる資産の範囲も異なっています。雑損控除では、「住宅や家財を含む生活に通常必要な資産」に限られ、1個または1組の価額が30万円を超える貴金属、書画、骨董および別荘等や事業用の固定資産等は対象外となっています。一方、災害減免法では「住宅」や「家財」のみが対象とされています。この場合の住宅・家財を説明しますと、「自己または生計を一にする配偶者その他の親族でその年の総所得金額等が48万円以下である者が所有する常時起居する住宅、または日常生活に通常必要な家具、じゅう器、衣服、書籍その他の家庭用動産」をいいます。別荘や書画、骨とう、娯楽品等で生活に必要な程度を超えるものは含まれません。

さらに、災害減免法では、損害額が住宅や家財の価額の2分の1以上であるとの要件が付されています。

雑損控除と災害減免法はいずれか有利なほうを選択できます。損害額（保険金等で補てんされた金額を除く額）が同じでも、どちらを選択するかで軽減される税額が異なってくるので、どちらが有利かあらかじめ算出しておくことが必要となります。それぞれの計算方法は表のとおりです。

なお、表中の「災害関連支出の金額」とは、災害により滅失した住宅や家財などの取り壊し、除去、原状回復費用など災害に関連して支出したやむを得ない費用をいいます。

■令和5年分による比較

所得600万円、夫婦子ども2人（子どもは16歳以上でそのうち1人が19歳～22歳）の場合で災害による損害がないときの所得税および復興特別所得税の額が25万9,800円とした場合の比較を見てみましょう。

雑損控除を適用した場合の所得税および復興特別所得税の額は、次のとおりとなります。

- 損害額100万円の場合　20万7,700円
- 損害額200万円の場合　10万5,600円
- 損害額300万円の場合　5万1,500円

一方、災害減免法を適用した場合は、損害額100万円、200万円、300万円場合のいずれも所得税等は12万9,900円です。

	雑損控除	災害減免法
損失の発生原因	災害、盗難、横領による損害	災害による損失
対象となる資産	住宅や家財を含む生活に通常必要な資産に限る	住宅や家財。ただし、損害額が住宅や家財の2分の1以上であること
控除額の計算または所得税※の軽減額	次の①と②のいずれか多い方が控除額 ①（損害金額－保険金等により補てんされる金額）－所得金額の10分の1 ②（損害金額－保険金等により補てんされる金額）のうち災害関連支出の金額－5万円	・その年の合計所得金額500万円以下……所得税全額免除 ・その年の合計所得金額500万円超750万円以下……所得税の2分の1の軽減 ・その年の合計所得金額750万円超1000万円以下……所得税の4分の1の軽減
備考	損失額が大きく、その年の所得金額から控除しきれない金額は、翌年以後3年間に繰り越して各年の所得金額から控除できる。	原則として損害を受けた年分の所得金額が1000万円以下の人に限る。減免を受けた年の翌年分以降は、減免は受けられない。

※所得税及び復興特別所得税

したがって、このケースでは損害額が100万円の場合は災害減免法、200万円、300万円の場合は雑損控除の適用が有利となります。

災害減免法の適用を受けるためには、確定申告書に適用を受ける旨、被害の状況および損害金額を記載して、原則として確定申告期限内に、納税地の所轄税務署長に確定申告書を提出することが必要です。

雑損控除とどちらが有利か迷う場合は税務署や税理士等の専門家に相談してください。