

**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
執行役員 シニアコンサルタント 平野 芳生

78

ランゲスターズグループ、情報提供の無料セミナーを実施。お問い合わせは、03-3462-1111(受付) ※セミナー開催日は要予約です。詳細はホームページをご覧ください。

https://sevenstars consulting.com/

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

前回は、営業パトロンがお客さまへの継続訪問が可能にするためのコミュニケーションシヨンスキル「終了の宣言」について解説しました。今回は、情報提供の2つの効果について解説します。

「循環型ツール」による情報提供の専用ツールを活用した情報提供には、大きく2つの効果があります。

ひとつはお客さまは現状に満足している、または本日は問題を抱えている、その瞬間に気づいてしまえば、従って専用ツールによる情報提供の目的は、お客さま目標で分かちやすいく、お客さま潜在的な不満・不安を働きかけて、必ずお客さまに興味を持っていただけたことなのです。

たまたま、医療事情に関する情報提供をしたところ、火災保険の相談を受けたという事例がたくさんあります。また、何か月後に、「〇〇さん、実は火災保険の件で相談のつてもうあったら、どうぞお電話をお願いいたします」とお電話をくださいました。

このようにして、情報提供を売りに込むこと、ルール通り繰り返すこと、これらによって、お客さまとの信頼関係構築が、保険のプロの相談相手としての地位を築いていきます。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

たまたま、医療事情に関する情報提供をしたところ、火災保険の相談を受けたという事例がたくさんあります。また、何か月後に、「〇〇さん、実は火災保険の件で相談のつてもうあったら、どうぞお電話をお願いいたします」とお電話をくださいました。

このようにして、情報提供を売りに込むこと、ルール通り繰り返すこと、これらによって、お客さまとの信頼関係構築が、保険のプロの相談相手としての地位を築いていきます。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

たまたま、医療事情に関する情報提供をしたところ、火災保険の相談を受けたという事例がたくさんあります。また、何か月後に、「〇〇さん、実は火災保険の件で相談のつてもうあったら、どうぞお電話をお願いいたします」とお電話をくださいました。

このようにして、情報提供を売りに込むこと、ルール通り繰り返すこと、これらによって、お客さまとの信頼関係構築が、保険のプロの相談相手としての地位を築いていきます。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

たまたま、医療事情に関する情報提供をしたところ、火災保険の相談を受けたという事例がたくさんあります。また、何か月後に、「〇〇さん、実は火災保険の件で相談のつてもうあったら、どうぞお電話をお願いいたします」とお電話をくださいました。

このようにして、情報提供を売りに込むこと、ルール通り繰り返すこと、これらによって、お客さまとの信頼関係構築が、保険のプロの相談相手としての地位を築いていきます。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

たまたま、医療事情に関する情報提供をしたところ、火災保険の相談を受けたという事例がたくさんあります。また、何か月後に、「〇〇さん、実は火災保険の件で相談のつてもうあったら、どうぞお電話をお願いいたします」とお電話をくださいました。

このようにして、情報提供を売りに込むこと、ルール通り繰り返すこと、これらによって、お客さまとの信頼関係構築が、保険のプロの相談相手としての地位を築いていきます。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

たまたま、医療事情に関する情報提供をしたところ、火災保険の相談を受けたという事例がたくさんあります。また、何か月後に、「〇〇さん、実は火災保険の件で相談のつてもうあったら、どうぞお電話をお願いいたします」とお電話をくださいました。

このようにして、情報提供を売りに込むこと、ルール通り繰り返すこと、これらによって、お客さまとの信頼関係構築が、保険のプロの相談相手としての地位を築いていきます。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

たまたま、医療事情に関する情報提供をしたところ、火災保険の相談を受けたという事例がたくさんあります。また、何か月後に、「〇〇さん、実は火災保険の件で相談のつてもうあったら、どうぞお電話をお願いいたします」とお電話をくださいました。

このようにして、情報提供を売りに込むこと、ルール通り繰り返すこと、これらによって、お客さまとの信頼関係構築が、保険のプロの相談相手としての地位を築いていきます。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

情報提供の2つの効果について

たまたま、医療事情に関する情報提供をしたところ、火災保険の相談を受けたという事例がたくさんあります。また、何か月後に、「〇〇さん、実は火災保険の件で相談のつてもうあったら、どうぞお電話をお願いいたします」とお電話をくださいました。

ないことを営業ツールをせいにしがちです。トレーニングもせず専用ツールを使ってみてお客さまの反応が悪ければ、このツールは使えない、とまた別のツールを使うといった傾向です。

この有効なお役立ち情報の内容を説明するための標準的なやり方を準備せずに、トレーニングもせずに、トレーニングもしていない人たちが、思いながら話を聞いています。

最近では、保険会社が提供されているパンフレットには、ニース喚起について十分な有効なお役立ち情報が掲載されている、その点もまた、お客さまの満足度を高めることに繋がります。

1227 知ってトクする 1227 税務情報

役員が分掌変更等における退職金 実質的な退職金が問題、経営に携わると認められない

Q 私は会社を興して40年近くになります。後継者である長男も力を付けてきたことからそろそろ引退を考えています。しかし、愛着のある会社だけにまったく関わらずに、時折気づいたときにアドバイスを行う程度で関わりを断りようと思っています。来年春にみなし退職という形で、身を振りたくしたいと思います。そのようなみなし退職で退職すべきことはありますか？

■経営へのアドバイスはダメ！ 給与はおおむね50%以上減少させる

A 役員が退職(退任)していないのに退職金を支払うことのできる「分掌変更等による退職金の支給」制度が活用されるときがあります。それゆえに、みなし退職ともいわれています。ところが、退職金支給が本来の趣旨とは異なり、節税目的だけに利用されていることもあり、税務当局から損金不算入とされるケースもあるようです。

◎企業がみなし退職制度を利用する主な目的

- 後継者に代表の座を譲った後、距離をおきながらも経営上のアドバイスをしたい
- 退職時に退職金を受け取る予定であるものの、将来自分の持つ金額がもたらえるかわからない、また万が一の場合は十分な金額が戻らぬ不安があるため、会社の財務に余裕のある今のうちにもらっておきたい
- 万のときに相続人間の遺産分割争いを避けるために、分割しやすい現金(退職金)を先に受け取っておきたい
- 本人が退職金を受け取る一方で、法人としても、利益の出ている事業年度に全額を損金に算入できる(ただし、適正な額であること)
- 所有している自社の評価額を引き下げることで、引き下げてから後継者に譲渡すればよい

さて、通常、退職給与は退職した者に支給される臨時の給与といえますが、役員については、次の要件を満たしている場合には、退職していても、支給した金額を退職給与とすることが認められています。これをみなし退職とい、金額水準などの他の要件も満たしている場合には退職金全額の損金算入が認められます。

分掌変更または改選による再任等、現実に退職しない場合であっても、例えば、次に掲げるような事実があったことなど、その役員としての地位または職務の内容が職責、実質的に退職したと同様の事情であると認められる場合には、現実に支給された退職給与については、法人税法上、「役員退職給与」として取り扱うこととされています(法人税基本通達9-1-2-32)。

①常勤役員が非常勤役員になったこと

非常勤役員とは、非常勤の取締役、監査役などですが、次の者は除外されます。

- 代表権を有する者(例:非常勤の代表取締役)
- 代表権を有しないが、実質的にその法人の経営上主要な地位を占めていると認められている者(ここでいう「経営上主要な地位を占めている」とは、経営へのアドバイス、重要な会議への常時出席などを行っている状態のものと考えられる)

②取締役が監査役になったこと

監査役は、常勤・非常勤を問いませんが、次の者は除外されます。

- 実質的にその法人の経営上主要な地位を占めていると認められる者
- その法人の株主等で法人税法施行令第71条第1項第4号(「使用人兼務役員」とされ「役員」に掲げる要件のすべてを満たしている同族会社の使用人、いわゆるみなし役員のうち特定株主)

③分掌変更等の後におけるその役員(その分掌変更等の後においてその法人の経営上主要な地位を占めていると認められる者(おおむね50%以上減少)したこと

なお、退職給与として支給した給与には、原則として、法人が未払金等に計上した場合のその未払金等の額は含まれません。

取締役が監査役になることについては、監査役機能が強化された今日において退職したと同様の事情にあることになるかどうかは疑問があるといえるでしょう。

みなし退職と認められるために重要なのは「その役員としての地位または職務が職責し、実質的に退職したと同様の事情にある」ことです。形式的に満たしていても、他の事情も合わせて考えれば実質的に退職したと同様の事情にあるといえない場合には、退職給与とは認められません。会社経営の第一線から実質的に退いていなければなりません。したがって、ご質問者のように、影ではあるものの経営のアドバイスをし続けるのであれば、退職給与とされず、贈与認定されるものと思われる。

例えば、その事業年度に土地を売却したり、生命保険金が入ってきたため、多額の収益が発生し税金が多くなるのを避けるためにこの制度を利用したものの、その後も従来どおり毎日出勤し、経営に従事し、取引先への対応も行っているなど、実質的な経営者としてとは変わりなければ認められることはないでしょう。

みなし退職と認められ、役員を受け取った退職金分が「その退職金算出の基礎となった期間を将来の退職金に一切反映させない」という条件のもとで支払われた場合には、それは退職手当金等とされ(所得税基本通達30-2)、退職所得となります。そうしますと、勤続年数に応じた退職所得控除額を控除でき、しかも残額の2分の1相当額が課税対象となるため、税金はかなり安くなります。