

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

営業力強化は、多くの代理店経営者が抱える共通の課題です。とりわけ「売れる営業マンのやり方を一般スタッフにどう展開するか」は、組織全体の売上に直結するテーマでもあります。しかし現実には、営業担当者の能力に依存してしまい、教育しても成果が出ない。そして、「成果が出ないのは本人の問題」として片付けてしまうケースも少なくありません。そこで今回は、「営業の成果を再現性あるものにするには、どうするべきか」についてお伝えしていきます。きつと価値ある取組みになるはずです。

営業に再現性を

もたせる思考法

営業力のみに
依存する危うさ

多くの代理店で「優秀な営業人材が採れない」「若手が育たない」といった声が聞かれます。実際、営業は個人の資質に左右されやすいポジション

ンであり、成果にバラつきが出やすい職種です。私の元にも以下のような相談が寄せられました。「必死に若手を採用しても、なかなか結果が出ません。やはり営業は才能のある人でなければ無理なのではないか？」

成果を阻む
「営業力信仰」

そのコンサルタントは、私にこう言いました。「営業で成果が出ない原因を『営業力不足』と決めつけていることが最大の課題です。そもそも御社の営業トップは安東

さんです。安東さん自身も営業の皆さんも『安東さんのように難しい契約を取れる力をつけよう』と考えています。それが根本的な間違いです。安東さんが売ってしまうから『売れない』営業力不足」という思い込みが生じて、商品の改善点が見えなくなっているのです。

この言葉に、私は衝撃を受けました。なぜなら私自身、「売れるかどうか」

カギは「売りやすさ
の設計」

それ以来、私は「営業力」だけでなく、「売りやすさ」を設計するという視点を持つようになり、いかに「営業の難易度を下げるか」について

普通の人
が売れる組織へ

優秀な営業マンがいれば、それに越したことはありません。ですが、現実には「全員がトップ営業」などという状況はあり得ません。だからこそ、営業の属人性に頼らず、誰もが成果を出せる環境づくりに注力する必要があります。

営業力ではなく 売りやすさを設計する

- ①顧客が価値を感じる商品の
見せ方に変える
- ②提案の流れを標準化
- ③新規開拓の導線設計・整理

「才能ある営業マンだけが売れる」状態から「普通の営業マンでも売れる。才能ある人ならもっと売れる」状態へ。この転換こそ、営業の再現性を確保し、売上の安定と成長を実現するための最短ルートです。貴社においても、「売りやすさ設計」の視点を取り入れ、営業組織全体の底上げを図っていただければと思います。

誰も教えなかった！145 保険代理店が「家業」から 「企業」になる方法

シリーズ3

株式会社ブレインマークス

代表取締役 安東 邦彦



【プロフィール】

保険代理店が持続的に成長するための組織化、経営の仕組みづくりを支援するコンサルタント。
著書：『社長が3ヶ月不在でも成長する会社のつくり方』
運営組織：プロ代理店経営アカデミー

<https://www.brain-marks.com>

社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す！

相続人に未成年者がいる場合 親権者は子の代理人になれない

Q 先月、35歳の夫が早逝しました。夫は若いながらも現金や不動産などの財産を残しています。子どもたちがまだ幼少であることもあり、全財産を妻である私がすべてを相続しようとしたところ、夫の両親から家庭裁判所に申立を行って特別代理人を選任して、同時に遺産分割協議書の案などを提出しなければならぬと指摘を受けました。子どもが小さいケースでは、そのような手続きが必要なのでしょうか。

■利益相反行為に該当する可能性が

A 今回は相続においてよくあるケースです。相続では、年齢に関係なく、被相続人の法定相続人となる立場にある人は全員が被相続人の財産を相続できる権利を得ます（放棄や欠格、廃除を除く）。そしてその具体的な行使は遺産分割によってなすことになります。遺産分割の結果は遺産分割協議書によって示されますが、その内容は未成年者を含めた法定相続人全員の同意が必要となります。

しかし、通常未成年者は単独で法律行為を行うことができません。それを行うには法定代理人が代理するか、あるいは法定代理人の同意が原則として必要です。一般的に売買契約等の日常の法律行為では親等の親権者が未成年である子の法定代理人になりますが、親権者である親と未成年であるその子が相続人になる場合、親が子の法定代理人として遺産分割協議書の同意をすることはできません。なぜなら、遺産分割協議は共同相続人の間で死亡した被相続人の遺産をどのように分けるかを話し合うもので、客観的ないし外形的には共同相続人同士は利害関係にあるからです。もし親が子の法定代理人になることが認められれば、親は自分の都合のいいように遺産

分割を行うことができるようになります。極端に言えば、子に相続放棄させることも可能となります。そうなれば子の法定相続分（少なくとも遺留分）という権利そのものが崩壊してしまいます。そのため、相続においては、ある相続人が他の相続人を代理して遺産分割の協議を行うことは認められていないわけです。当然、共同相続人の中に未成年者がいる場合には、たとえ親権者であっても未成年である子の代理をすることは、その子の利益を害する恐れがあり許されません。判例でもそれは明確にされており、「親権者が共同相続人である数人の子を代理して遺産分割の協議をすることは、親権者の意図や親権者の代理行為の結果のいかんにかかわらず利益相反行為に該当する」と示しています。

■家裁への特別代理人選任の申立、相続人以外の成人であればOK

このように、相続人に未成年者がいる場合は、親権者である親（共同相続人）はその子のために特別代理人を選任することを家庭裁判所に請求することになります。その際には「遺産分割協議書の案」を合わせて提出します。その内容は、未成年者の不利益にならないようなものであることで、法定相続分は確保されていることが要求されるのが原則です。わが国では、遺産のうち土地・建物等が約4割を占めています。もし、遺産のほとんどが不動産である場合、同協議書の案をどのように示すかは非常に難しいものになります。そんなときに、親が受け取った生命保険金から代償金を支払うという遺産分割案が有効となります。未成年者の相続分を確保でき、決して子の不利益とならないことを家庭裁判所にアピールすることができます。

知ってトクする 1249 税務情報



特別代理人の選任にあたっては、未成年者1人に対して特別代理人1人になるので、未成年である子が複数いるときにはそれぞれについて特別代理人を選任することになっています。特別代理人選任の申立をするときにその候補者を記載しますが、相続人以外の成人であればとくに制限は設けられていません。未成年の子のおじ、おばなどの相続人でない親族が選任されたり、場合によっては弁護士が選任されることがあります。

もし、特別代理人を選任しないで親権者自身が代理人として遺産分割を行った場合はどうなるのでしょうか？ その場合、遺産分割は無効とされます。ただし、未成年者が成人になってから、あるいはその後、選任された特別代理人が無効行為を追認したときは、分割時に遡って遺産分割協議が有効になります。

なお、特別代理人は、未成年者の親権者が共同相続人であり、その子とともに遺産分割の協議に参加する場合に、民法第826条（利益相反行為）の規定により選任することが要求されますが、例えば、親権者が共同相続人としてその遺産分割に参加しない（本妻でない女性が出産した被相続人の子（認知あり）、離婚前に出産した被相続人の子など、その子の親が親権を持つものの、現状被相続人の共同相続人でない）場合には、同条の適用はなく、法定代理人である親権者の同意のみで足りることになります。ただし、子が2人以上いる場合で、その1人の子と他の子との利益が相反する行為については、子のうち1人を除き、特別代理人の選任が必要となってきます。

こうした未成年を交えた遺産分割で争いが生じないためには生命保険の活用は欠かせません。とくに相続財産の多くが不動産である場合、保険金は受取人の固有財産であるメリットを生かしたいものです。