

誰も教えなかった！146

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！

組織が大きくなるにつれ、チームとしての一体感が失われていく。営業スタイルや価値観は人によってバラバラで、情報共有も相互フォローもない。チームプレーが機能せず、マネジメント層がいても形だけ。結果として、自分の売上に直結しない活動（新人教育、会議、育成など）には誰も関わろうとしない。

組織が拡大する時に 求められる力

チームで成果を出す力

- ①教育体制の整備
- ②企業文化の浸透

組織が大きくなるにつれ、チームとしての一体感が失われていく。営業スタイルや価値観は人によってバラバラで、情報共有も相互フォローもない。チームプレーが機能せず、マネジメント層がいても形だけ。結果として、自分の売上に直結しない活動（新人教育、会議、育成など）には誰も関わろうとしない。

即戦力神話への依存

これまで、多くの保険代理店が重視してきたのは「業界経験者の採用」でした。彼らは保険の知識も営業経験も持つっており、現場に出せばすぐに売上に貢献してくれる。感に依存した採用方針

「経験者の採用」に 潜む落とし穴！

なかには顧客をそのまま連れてきてくれる募集人もおり、教育に手間をかけるずに成果が出せる。そんな即戦力人材は、経営者にとって心強い存在であり、「最良の選択」とされてきました。

即戦力採用の限界

保険業法の改正や、保険会社による代理店集約方針の影響により、かつてないスピードでの「組織化」や「大型化」が求められています。そうした中、「経験者の採用」や「代理店合併」によって規模拡大を進めてきた代理店では、次のような問題が顕在化しています。

事業拡大のために奮闘する代理店が増える一方で、未来への不安を抱えるケースも少なくありません。このままでは「時が過ぎるだけで、変わるの年齢と保険会社の要求の厳しさだけ」という未来を迎えかねません。そこで今月は、代理店経営における「採用」と「教育」を考えるきっかけとして、「経験者の採用」に潜む落とし穴、そして「組織づくりの本質」について取り上げたいと思います。

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

「個」ではなく「組織」の力

ここで考えたいのは、これからの代理店経営において、何が「持続的な成長」の力になるのかという点です。もちろん、経験者の採用が悪いわけではありません。立ち上げ期や拡張フェーズにおいて、即戦力は非常に有効な選択肢です。しかし、組織が10名、20名、30名

仕組みの経営へ

ここで言う「教育」とは、単なる知識伝達にとどまりません。自らが大切にしている営業スタイルや顧客との向き合い方、仲間と協働する姿勢

と大きくなるにつれて求められるようになるのは、「一人ひとりの力」ではなく、「チームで成果を出す力」へとシフトしていきます。そこで必要なのが、「教育体制の整備」と「企業文化の浸透」です。いま、保険代理店に求められているのは、この教育というテーマに本気で向き合う「覚悟」なのではないでしょうか。

従業員家族が取得する雇用主P負担での保険金

Pは従業員負担とみなす

Q 夫は、自身を契約者・被保険者、私を保険金受取人とする終身保険に加入しています。他方、夫の会社では、福利厚生制度の一環として、契約者を会社、被保険者を従業員全員、死亡保険金受取人を従業員の家族とする定期保険に加入しています。こうした中、夫が万一の場合、私は夫と会社が加入する保険契約からそれぞれ死亡保険金を受け取ることにありますが、これらの死亡保険金の税務上の取扱いはどうなりますか。

■保険金はみなし相続財産に

A 死亡保険金の課税関係は、保険料負担者（一般的には契約者）、保険金受取人が誰であるかによって次のようになります。

①取得した保険金のうち被相続人の負担した保険料の額に対応する部分の保険金は、受取人が被相続人から相続または遺贈により取得したものとみなされる（みなし相続財産）。受取人が相続人であるときは、生命保険金の非課税財産（500万円×法定相続人の数）の適用がある。

②取得した保険金のうち、被相続人および受取人以外の第三者が負担した保険料の額に対応する部分の保険金は、受取人が保険料を負担していた第三者から贈与により取得したものとみなされる。

③取得した保険金のうち受取人自身が負担した保険料の額に対応する部分の保険金については、一時所得として所得税の対象になる。

したがって、ご質問者の夫が個人で加入している契約については①に該当することになり、受取保険金はみなし相続財産として取り扱われます。

他方、ご質問では加えて、夫が勤める会社においても会社を契約者、夫を被保険者、その家族を保険金受取人とする定期保険に加入しています。この場合、保険料負担者を雇用主である会社とみるか従業員である夫とみるかによって課税関係は異なってきます。すなわち、相続税および贈与税は、個人対個人の関係における財産の無償移転を捉えて課税する建前をとっていることから、保険料の負担者は個人に限られることとなります。一方、保険料の負担者を雇用主とみた場合において、その雇用主が会社等の法人であるときは、保険金に対する課税はもっぱら所得税の課税の領域に属し、相続税および贈与税の課税関係は生じないこととなります。また、その雇用主が個人であるとしても、保険料の負担者を雇用主とみるか個人とみるかによって、その課税関係は相続税か贈与税かの差異が生じてきます。

そこで、相続税法基本通達3-17において、雇用主が従業員のために負担した保険料について、その保険契約に係る保険事故（死亡）が発生した場合の取扱いを明らかにしています。これは、所得税や法人税の取扱いにおいて、使用者が役員または使用人のために保険料を負担している場合には、その使用者が支払った保険料の額は従業員に対する給与等とされている（ただし、従業員全員を対象とするなど一定の要件のもとに、その従業員の受ける経済的利益については課税しなくても差し支えない）ことから、相続税および贈与税の課税においても、この所得税の考え方に合わせて、雇用主が従業員のために保険料を負担していた場合には、まず、従業員は雇用主からその保険料相当額の経済的利益を享受し、その保険料は実質的に従業員が自ら負担していたものとするとしています。

ただ、この取扱い、保険事故の発生により取得する保険金に対する課税のもととなる保険料の負担者を誰とみるかの扱いですから、雇用主がその保険金を従業員の退職手当金等として支給することとしている場合には、保険料の負担関係がどうであるかを問わず、その取得した金額は退職手当金等として相続または遺贈により取得したものとみなすこととしています。

知ってトクする 1253 税務情報

■会社が死亡保険金を退職手当金等と定めておればそれぞれに非課税財産の適用が

こうしたことから、ご質問者のケースで、ご主人に万一のことがあった場合の死亡保険金について会社が退職手当金等とすることを定めていないときは、通常の個人契約で受け取る死亡保険金と同様の取扱いとなります。つまり、妻であるご質問者が受け取る死亡保険金はみなし相続財産とされ、生命保険金の非課税財産（500万円×法定相続人の数）の適用を受けることとなります。ご質問者の場合、夫が個人で保険契約しているとのことですから、この死亡保険金と合算することとなります。

もし、会社がこの死亡保険金を退職手当金等と定めているときは、他の死亡退職手当金等と合わせて、退職手当金等の非課税財産（500万円×法定相続人の数）の適用対象となってきます。みなし相続財産とされる保険金と退職手当金等とする保険金はそれぞれ別に非課税財産の適用ができることとなります。

なお、同通達では、雇用主が契約者で、かつ、従業員以外の者が被保険者である生命保険契約に係る保険料を雇用主が負担している場合に、その従業員が死亡したときは、その契約者である雇用主については、その死亡した従業員から生命保険契約に関する権利を相続または遺贈により取得したものとみなさないことと定めています。ただし、従業員の死亡によりこの契約に関する権利をその従業員の遺族が承継する場合には、その権利は退職手当金等として取り扱われることになっています（相続税法基本通達3-28）。