代理店経営情報

シンニチ代理店版

誰も教えなかった！ 148

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！

保険代理店の未来を見据えて、新たな取組みを打ち出そうとしたとき、意外にも、最大の壁になるのは外部ではなく、内部の〝社員の反発〟であることが少なくありません。特に「今の仕事で手いっぱい」と感じている社員や、従来のやり方に慣れきったスタッフほど、新しい役割や業務の追加に対して抵抗感を示します。経営者としては目的も背景も丁寧に説明しているつもりなのに、なぜ受け入れてもらえないのか。本稿では、社員が新しい仕事を拒む心理的背景と、その突破口について考えていきます。

新しい仕事を拒む社員の〝本音〟とは？

社内の〝抵抗勢力〟の正体

新しい挑戦を始めようとしたとき、最も強い反発を受けるのは、実は外部ではなく内部です。ある代理店の経営者は、こんな悩みを打ち明けてくれました。

「ここ数年、売上が伸び悩んでいます。原因は明確で、営業が更改対応に追われ、新規開拓に手が回っていないこと。そこで、内務スタッフに更改業務を移し、営業の時間を空けようと提案したところ、『それは営業の仕事ですよね？』と断られてしまいました…。目的も事情も説明したものの、受け入れてもらえなかったのです」

こうした状況に、経営者は「協力してくれてもいいのに」と感じがちですが、社員の反応には理由があるのです。

抵抗の裏には「恐れ」がある

社員が新しい仕事を拒むとき、そこには単なる〝わがまま〟ではなく、「恐れ」や「不安」が潜んでいます。「失敗したらどうしよう」「自分にはできないかもしれない」「今の仕事と両立できるだろうか…」。こうした不安は、特に責任感のある真面目な社員ほど強く抱きます。「中途半端にやって迷惑をかけるくらいなら、最初から引き受けない方がいい」と考えてしまうのです。

つまり、拒否の背景にあるのは〝反抗心〟ではなく、〝自分への不信感〟や〝他人への迷惑を避けたい想い〟。そのことを経営者が理解するだけでも、対応は大きく変わります。

突破口は「任せ方」にある

社員に新しい仕事を任せるときは、以下の3つのポイントを押さえるだけで、受け止め方が大きく変わります。

①任せる「理由」を明確に伝える→「なぜこの仕事をあなたにお願いしたいのか」を具体的に伝えることで、社員の納得感が高まります。期待や信頼が言葉で伝わると、人は〝頼られた〟と感じて前向きになりやすくなります。

②キャパシティを考慮する→業務量・頻度・所要時間など、業務のボリューム感を丁寧に共有したうえで、「もし厳しければ調整するから一緒にやろう」と、支援前提の任せ方をすることが安心感につながります。

③スモールステップで始める→いきなり完璧を求めず、段階的に取り組めるように設計しましょう。「まずは一部だけ」「1週間だけ試す」といった小さな一歩が、不安を軽減し、前向きな行動を引き出します。

組織を強くする投資

社員は、新しい仕事を「押し付けられた」と感じれば反発し、「信頼されて任された」と感じれば、前向きに取り組もうとします。この違いは、任せる側の関わり方ひとつで大きく変わります。任された社員が仕事を通じて成長を実感できれば、やりがいや責任感が芽生え、その姿は周囲へのよい刺激にもなります。

「任せること」は、単なる業務分担ではありません。社員の挑戦意欲を引き出し、成長を促し、組織の未来を切り開くための戦略的な投資です。小さな一歩の積み重ねが、大きな変化を生みます。社員の〝拒否反応〟の奥にある心理に寄り添いながら、「任せ方」を見直してみてください。

新しい仕事を依頼する時の3つのポイント

①任せる理由を明確に伝える
②キャパシティを考慮する
③スモールステップで始める

知ってトクする 税務情報 1259

相続放棄と相続税の計算

たとえ放棄しても受け取れる保険金

Q 夫は鉄工所を営んでいます。新型コロナ拡大前に設備投資のために資金を銀行から借り入れました。この設備投資で業績が上がってくれればいいのですが、世界で起きている紛争により原材料が高騰し思ったように業績が伸びていません。このような中で、夫に万一のことがあった場合、事業をたたむつもりです。夫は自身を契約者・被保険者、保険金受取人を私とする生命保険（保険金5千万円）に加入しています。最悪の場合、相続放棄も考えています。仮に、夫が亡くなって相続を放棄した場合、相続税の課税はどのようになるのでしょうか。なお、その場合は2人いる子供も相続放棄すると言っています。

■ただし、相続人適用の措置失う

A 司法統計年報によると、相続放棄は平成2年の4万3280件をボトムに年々増加し、直近の令和5年では28万2785件と過去最多を更新。前年と比べても約8.6%の増加です。高齢社会の進むわが国においてはそもそも死者数（相続）が増加していることも相続放棄の一因になっていると考えられますが、売却できないあるいは適切に管理できない空家や土地などの不動産が増加していること、核家族化・少子高齢化の進行により被相続人（死亡した人）と交流が少ない人が相続人となるケースもあることなども相続放棄が増えている理由と考えられます。

また、同様に家庭裁判所に持ち込まれる遺産分割事件の件数も増加しています。相続争いといえば資産家の話と思われがちですが、遺産額が1千万円以下での争いが3割強、1千～5千万円が4割強で全体的にみても7割強が5千万円以下の財産でもめているのが現状です。一方で相続放棄、もう一方では相続財産を奪い合うといった、相反する動きがあるのは興味深いところです。ご質問者は夫に万一の際は受取保険金が5千万円あるものの、多額の借入があることから、最悪の場合は相続を放棄しようと考えています。

相続放棄は、家庭裁判所に手続きをし、これが受理されるとその者は相続人ではなくなるため、被相続人が所有していた一切の財産に対し相続することができなくなります。しかし、生命保険金は相続財産ではなく、受取人の固有の財産であるため、相続を放棄しても生命保険金を受け取る資格がなくなるわけではありません。したがって、ご質問者は夫が亡くなった場合に支払われる死亡保険金5千万円を受け取ることができます。

この相続権を放棄していても生命保険金を受け取る権利がある根拠は民法896条にあります。すなわち、同条で定めた「相続人は、相続開始のときから被相続人の財産に属した一切の権利義務を承継する」ことになっていますが、生命保険金や死亡退職金、遺族年金などは相続財産に属さない権利で、ただ相続税を公平に課税する上で便宜上相続による取得財産とみなされているだけのものです。したがって、これらの権利は、死亡を原因としていても本来の相続財産でないため、相続権を放棄しても権利そのものに影響はありません。ただし、相続放棄した者は相続人ではなくなるので、生命保険金の非課税枠（法定相続人の数×500万円）を適用することができなくなります。

■放棄すれば次順位者に権利移り注意必要

また、ご質問者とその子供全員が相続放棄した場合、相続の権利は民法上の次順位の者、すなわち被相続人の親が相続人となります。またその親もいない場合は被相続人の兄弟姉妹（代襲相続人を含む）が相続人となります。そのため、債務があるときは、相続放棄ができる3か月以内に次順位の相続人にその旨を伝えなければ、債務を返済する義務が発生する可能性があるので注意が必要です。

■全員相続放棄後の受取保険金から遺産に係る基礎控除額は控除可

ところで、ご質問者は相続放棄した場合の相続税の計算について尋ねています。ご質問者が受け取ることができるのは生命保険金のみになります。相続税の計算においては、相続人以外の者（相続を放棄した者を含む）が遺贈により財産を取得した場合、先に述べた①生命保険金の非課税金額のほか、②退職手当金等に係る非課税金額、③債務控除、④相次相続控除の規定は適用されません。

一方、遺産に係る基礎控除（3千万円＋600万円×法定相続人の数。法定相続人の数には相続を放棄した者も含める）や、配偶者の相続税額の軽減等の規定は適用できることになっています。遺産に係る基礎控除については、相続税法基本通達15―1において「相続人数がゼロである場合の遺産に係る基礎控除は3千万円とする」と規定されていますが、ご質問者のように相続人全員が相続を放棄しても、基礎控除分は控除できます。また、同基本通達19の2―3においては「相続放棄しても配偶者の税額軽減の適用がある」と定めています。

以上のことから、ご質問者が受け取った死亡保険金5千万円（課税価格）には保険金の非課税枠は適用されないものの、遺産に係る基礎控除4.8千万円（3千万円＋600万円×3人）を控除できることから、課税される遺産額は200万円ということになります。しかし、さらに配偶者であるご質問者には税額軽減の特典があります。この適用では、配偶者が受け取る遺産が法定相続分相当額と1億6千万円のいずれか大きい額まで相続税がかからないことから、ご質問者の場合、結果として相続税はかからないことになります。

なお、被相続人に法定相続人がなく第三者が保険金受取人になっているケースにおいても、遺産に係る基礎控除3千万円の適用はあります。