

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

経営者にとって、社員とどう向き合うかは永遠のテーマです。業績の数字や戦略は冷静に議論できても、社員との対話となると「思った以上に難しい」と感じる瞬間が少なくありません。特に最近、保険代理店でも導入が進んでいる1on1ミーティングにおいて「せっかく時間を取っているのに、愚痴や不満ばかりで意味があるのか？」と頭を抱える経営者が増えています。本稿では、こうした「愚痴だらけの1on1」を経営に活かすことはできるのかについて考えていきます。

「愚痴だらけの1on1」を 経営に活かすには？

時間の無駄に感じ
ストレスも増加：

近年、組織づくりの手法として注目を集める「1on1ミーティング」。保険代理店でも導入が進んでいますが、「期待している効果が感じられない」「インセンティブ

ない」「むしろストレスが増えた」という声も少なくありません。ある経営者からこのような相談がありました。

「最近、話題の1on1を取り入れました。でも営業からは『アルマが厳しい』『インセンティブ

「愚痴」は信頼関係
の証でもある

多くの経営者にとって、「愚痴」は時間の浪費と感じるのは自然なことです。ですが、視点を変えてみると、その「愚痴」こそが、1on1において非常に重要な役割を果たしている可能性があります。なせなら、社員が不満や苛立ちを口にしているのは、それだけ心の内側を開示している証拠だからです。信頼していない相手

「本音」を拾えない
組織は、突然崩壊
する

社員の愚痴や不満を「ただのガス抜き」として片付けてしまうと、その場は収まったように見えても、問題は水面下で蓄積し続けます。そしてある日突然、退職ドミノや人間関係の破綻といった深刻なトラブルとして表面化します。

愚痴を
「前進のヒント」に
変える2ステップ

1on1で社員から不満が出たときは、次の2つのステップを愚直に回すだけで、信頼関係が深まり、組織の雰囲気は大きく変わります。

①不満が出たら、背景や
詳細を丁寧に聞き取る

②社員と共に改善策を考え、PDCAを回す

この小さな積み重ねが「聞いてくれる上司」という安心感を生み、愚痴は次第に「改善の提案」へと変わっていきます。

1on1は、信頼関係を測るバロメーターであり、愚痴は組織を導く羅針盤です。受け止め方ひとつで、経営者のストレスも組織の未来も劇的に変わるのです。社員の不満の裏側には、必ず「もっと良くなりたい」という思いが隠れています。その声に寄り添いながら、組織前進の糸口を見つけよう。

「愚痴だらけの1on1」を 経営に活かすポイント

- ①愚痴は信頼の証と受け止める
- ②不満の背景を詳細に聞き取る
- ③社員と一緒に改善策を考える

誰も教えてなかった！149 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！

一世代飛び越しの財産移転

保険料贈与で相続税から所得税課税に

Q 私には、妻と長男と長女がおり、孫も2人います。そろそろ相続対策を考えなければならぬ年齢ですが、先日、友人から「生命保険を活用して孫にも財産を渡すようにしたら！」とアドバイスを受けました。そこで、私を契約者・被保険者、死亡保険金受取人を孫とする生命保険に加入しようと考えています。このように、現段階で私の推定相続人でない孫を死亡保険金受取人することに留意点はありますか？また、このほかで生命保険を活用する方法はあるでしょうか。

■課税機会を減らすことができる

A 生命保険金は受取人の固有財産であるがゆえに、相続対策としてさまざまな活用方法があります。前回ご紹介した、遺言に代わって特定の相続人を受取人として財産移転する活用方法もその一つで、同様に相続人以外の者への財産（みなし遺贈財産）移転も可能です。今回は、一世代飛び越した効果的な相続対策としての生命保険活用についてです。

では、ご質問者を契約者・被保険者、死亡保険金受取人を孫とする場合のメリットとデメリットを考えてみましょう。

メリットの1つ目は、「孫は確実に資金（死亡保険金）を取得できる」ことです。孫は、被相続人（死亡した人）の相続人である子が先に死亡して代襲相続人となるか、被相続人が生前に孫を養子に迎えているか（一定の制限あり）、被相続人が財産を孫に渡すという遺言を残していない限り、相続人になることはなく、財産を取得することはありません。そういった意味で、受取人の固有財産となる生命保険金は契約者・被保険者であるご質問者の意思をかなえるものです。しかもその手続きは保険契約という、保険会社との極めてシンプルなものであり、遺言のように相続発生後にその有効性が相続人間で争われることもなく、確実に被相続人の想いを達成できます。

そして2つ目のメリットは、前述のとおり「一世代飛び越しの財産移転ができる」ことです。とくに高額な相続税がかかるような資産家において保険金受取人をご質問者の妻や子にすると、妻や子が死亡したときに再び相続財産として孫に相続税が課される可能性があります。受取人を孫にしておけば、少なくともその死亡保険金については妻や子が死亡したときに課税されること

はありません。さらに、受取人がひ孫等であればさらに世代を超えた財産移転が可能となります。また、その保険料はご質問者が負担することになるので、自身の課税相続財産を有効に減らすことにも繋がってきます。

3つ目のメリットとして、生命保険金を含めた被相続人の課税される遺産額が「遺産に係る基礎控除(3000万円+600万円×法定相続人の数)」以下である場合、孫の受け取る保険金に一切の相続税はかからないということがあります。

一方、デメリットはどうでしょうか。ご質問者が契約者・被保険者、孫が受取人であるケースでは、死亡保険金はみなし遺贈財産として相続税を計算することになります。通常、相続人が受け取るみなし相続財産としての死亡保険金には非課税枠（500万円×法定相続人の数）が認められていますが、相続人以外の者が受け取る死亡保険金にはこの規定の適用はありません。相続発生時に孫が代襲相続人等になっていない限り、受取保険金にこの適用はなく、全額が課税の対象となります。

また、相続税がかかる場合、相続財産を取得した者が被相続人の配偶者もしくは一親等の血族（親、子（代襲相続人含む））以外の場合は、本来の相続税額の2割増しの相続税を納めなければなりません。保険金を受け取った孫が代襲相続人等でなければ、たとえ直系卑属である孫といえども2割増しの相続税を納めることになります。

さて、ご質問者は別のいい方法はないか尋ねています。答えとしては、孫へ保険料相当額の生前贈与を行い、孫はその資金をもって自分を契約者・保険金受取人、被保険者をご質問者として生命保険契約する方法があります。この契約パターンでは、その受取保険金は孫の一時所得として取り扱われることになります。そのため、ご質問者の相続財産に計算することなく、受取保険金から支払保険料を控除した金額が一時所得となり、総合課税時にはこれを2分の1とできるメリットを享受できます。

また、保険料相当額がご質問者の財産から減少していくことになり、相続税軽減策にもなります。この方法では、生前贈与する保険料相当額と他の贈与財産が贈与税の基礎控除110万円を超えるときは贈与税がかかる点は留意しなければなりません。孫が18歳以上である場合は、贈与税の適用税率は一般の税

知ってトクする 1263

税務情報



■メリット

- 相続権のない孫に、相続というタイミングで確実に資産（現金）を残すことができる。
- 祖父→子→孫等の相続のたびに相続税課税されるのに比べ、世代を飛び越えて財産移転することで課税機会を減らすことができる。
- 相続時にトラブル発生のリスクがある遺言に対し、生命保険契約というシンプルな方法で契約が成立するなど、保険金受取時のリスクがない。
- 生命保険料を被相続人が負担することにより、相続財産の減少につながり、相続税の軽減を図ることができる。
- 課税される遺産額が遺産に係る基礎控除より少ない場合は、孫が受け取る保険金に相続税はかからない。
- 孫等に生前保険料贈与（契約者・受取人は孫、被保険者は贈与者）することができる。この場合も被相続人の財産を減らすことができる。
- 上記の生前保険料贈与で孫が受け取る保険金は相続税課税ではなく、一時所得として所得税の課税対象となる。一時所得の計算時には必要経費として既払込保険料総額を控除できる。さらにその残額から50万円の特別控除と総合課税時に一時所得を2分の1とすることができる。

率より優遇されている点も見逃せません。

この生前保険料贈与を使うデメリットとしては、ご質問者を契約者とする契約で、相続時にご質問者の課税される財産が遺産に係る基礎控除以下で相続税がかからない場合でも、この一時所得の対象となるほとんどのケースでは所得税がかかることと、孫が代襲相続人や養子の場合、相続開始前一定期間に贈与した保険料相当額は相続財産への加算対象となります。

前述のように、相続時における相続人以外の財産移転の方法として遺言があります。しかし、それで指定された財産が現金でなく土地等の不動産であり、相続税がかかってくる場合には、納税資金の問題が発生します。相続税は現金納付が原則です。現金給付である生命保険を活用するメリットは大きいといえます。