

◆ 保険特集

# 国内初、「解約返戻金比較」の「L-navi」法人保険募集の金融機関向け販売開始

## 会計事務所内に支店開設するスリー・エル

全国の会計事務所内に自社の支店（保険代理店）を開設する保険代理店スリー・エル（東京都中央区、大石浩社長）が、19年6月の法人税基本通達による定期保険の法人保険の税制改正に対応した、国内初の「解約返戻金比較」検索を自社開発。同じく自社開発した保険比較システム「L-navi」（エルナビ）に組み込み19年10月から販売開始したところ、会計士から口コミでその利便性が急速に広まり、保険会社や大手保険ショップのほか、メガバンクの別動隊保険代理店でも導入され、60社、1,000IDまで拡大している。現在、一部地銀別動隊も採用を検討しており、同社は、本格的に金融機関（別働隊含む）の法人保険募集・管理向けに販売を開始することにした。保険比較システム「L-navi」を中心に、金融機関と会計事務所との共生を実現し、新たな法人マーケット開拓に挑戦するスリー・エルの戦略を特集する。

### 1. 会計事務所とのコラボ

スリー・エルは、05年4月の設立以来16年、会計事務所とのコラボレーションによる保険募集の独自戦略で急成長してきた（表1）。会計事務所は、顧問先企業のリスクマネジメントの一環で保険ニーズをキャッチしやすい反面、本業が多忙でなかなか保険募集に注力できず、コン

（表1）株式会社スリー・エルの概要

設立	2005年4月1日
社長	大石 浩＝59年4月生まれ、61歳。83年日総リース入社、86年アイ・エヌ・エイ生命（現SOMPOひまわり生命）入社、東北営業部長、執行役員関信越営業部長などを経て、17年常務執行役員関西第一営業部長、19年10月スリー・エル入社、同年12月社長
資本金	3,000万円
社員数	本社23人、生命保険登録募集人213人（19年10月1日現在）
事業所	本社＝東京都中央区 本部出先機関＝仙台アネックス、福岡アネックス 支店＝全国の会計事務所内に50支店（19年10月1日現在）

（表2）定期保険の税制改正後の税務上の取扱い

◇「解約返戻率」を基準にした支払保険料の資産計上（損金計上）の割合

最高返戻率	資産計上期間	資産計上額
85%超	保険期間開始日から解約返戻率が最高となる期間の終了日	年間支払保険料×最高解約返戻率×70%（保険期間開始日から10年経過日までの期間は90%）
70%超85%以下	保険期間の当初40%相当の期間	年間支払保険料×60%
50%超70%以下		年間支払保険料×40%
50%以下	なし（全額損金）	

（注）資産計上されない金額が損金計上となる

◇保険料のうち資産計上された額（保険積立金）は最高解約返戻率の区分に応じ次の「取崩期間」にわたって損金算入される

最高返戻率	取崩期間
85%超	解約返戻金が最も高くなった期間経過後から、保険期間の終了の日まで
70%超85%以下	保険期間の75%相当期間経過後から、保険期間の終了の日まで
50%超70%以下	
50%以下	なし

タントに成果を上げるのが難しいという課題があった。一方、保険の募集手数料率は、販売実績に比例し、多く売るほど手数料率が高くなる仕組み。保険会社により異なるが、概ね4～5段階の階層別の料率設定となっており、会計事務所の多くが低い手数料率に抑えられていた。

そこでスリー・エルが打ち出した戦略は、複数の会計事務所の保険販売を一つにまとめることで、コンスタントに一定の販売量を確保し、高い手数料率を実現すること。再委託ができないため、会計事務所に自社の支店を開設し、自社の保険募集人を出向させることで、会計事務所と保険募集・事務を完全に切り離し、コンプライアンス上の体制整備も実現した。現在、北は山形県から南は鹿児島県まで全国51の会計事務所内に支店（うち3カ所はサテライト）を展開する。各支店には2人以上の生命保険募集人を配置、全国で213人（19年10月現在）が会計士からのトスアップで保険募集している。会計事務所からは出資も受け、密接な連携が可能となった。

## 2. 法人保険の税制改正の問題点

会計事務所とのコラボで実現したのが、19年6月の法人保険の税制改正への素早い対応だ。それまで保険商品の種類ごとに決まっていた損金算入割合が、「解約返戻率」を基準に、そのピークとなる「最高解約返戻率」によって損金率が決まり、「100%、60%、40%、40%未満」の4パターンとなった。保険商品ごとに最高返戻率も、その到達時期も異なり、「非常に複雑になった」という。加えて、保険料のうち資産計上された額（保険積立金）は最高解約返戻率の区分に応じ「取崩期間」を通じて損金算入されるため、時間の経過とともに損金割合が変わり、会計上の管理も非常に大変となった(表2)。「しっかりフォローしておかないと、のちのちトラブルの種になる」と危惧する声もでている。

新税制で基準となった「解約返戻率」に対応できる「解約返戻金比較」を、国内で初めて保険比較システム「L-navi」に組み込み19年10月から外部販売を開始。19年12月には特許出願できたのも税制改正に手慣れた会計士との連携・協力の賜物だ。

## 3. 「最高返戻率」がすぐわかる「L-navi」

保険比較システム「L-navi」は、わずか15秒で10数社の保険商品を比較検索できるもので、特徴は、①簡単な条件選択だけで条件にあった保険商品の検索が可能、②検索結果はPDFとExcelで瞬時にダウンロード、③ネット接続環境さえあれば24時間利用可能など(表3)。

新税制対応の「解約返戻金比較」は、年齢や保険種類など簡単な項目を入力・選択するだけ

(表3) 「L-navi」の仕様

掲載保険会社	FWD富士生命、朝日生命、ジブラルタ生命、アクサ生命、エヌエヌ生命、アフラック、富国生命、SOMPOひまわり生命、三井住友海上あいおい生命、東京海上日動あんしん生命、マニユライフ生命、チューリッヒ保険、オリックス生命、ネットライフ生命、セコム損保ほか、合計20社
掲載保険種類	定期保険、生活障害保障型定期保険、遡増定期保険、災害保障重点型定期保険、終身保険(円建、米ドル建)、養老保険(同)、収入保障保険、医療保険
払方	年払、月払(半年払は未対応)
高額割引	○対応
区分料率	○対応(非喫煙優良体、非喫煙標準体・非喫煙体、喫煙優良体・健康体、標準体)
保険会社格付	○対応(S&P)
手数料表示	×未対応

## 比較推奨販売の証跡にも活用

### 大石社長の話



昨年2月に法人税制が改正され、定期保険の損金算入割合が最高返戻率によって大きく4パターンに分かれたことをきっかけに、自社開発した「L-navi」が、世の中に広く受け入れられると確信した。社内で使用していたものをバージョンアップし世の中に普及させるために、当社の権利保護のための特許も出願した。19年10月から販売開始したが、特に宣伝もせず、口コミと紹介のみで営業しているにもかかわらず、都銀の別働隊代理店やリース会社にも採用され、地銀別働隊でも採用を検討いただいている。当社のシステムは、法人契約に特化しているため、個人保険に強い比較システムを保有する大手保険代理店とも提携して別ブランドでの展開も図っている。

金融庁は、保険代理店に「比較推奨販売」と「意向把握」の2つの義務を課している。「L-navi」は、法人保険の新税制にも対応した「解約返戻金」の比較が可能で、比較推奨販売の証跡を残すことにも活用できる。さらにネット環境で利用するため、最近急拡大しているリモートワークでも活用いただけ、リモート研修にも力を入れている。今後は、会計事務所との提携の強みを活かして、法人契約の経理処理までこのシステムで案内できるサービスを考えている。今回の法人税制の改正では、将来へ正しく引き継げるか不安を訴える会計事務所の職員もおられる。当社のシステムが、こうした課題を解決することができれば、保険業界に大きな貢献ができると考えている。

で条件に合致する商品が検索でき、詳細な比較表が簡単にデータ出力できる。データには、選択された保険商品ごとに、「経過年数」、「年齢」、「保険料累計額」、「解約返戻金」、「返戻率」が経過年数別に一覧表記され、「返戻率」90%台が赤字で、80%台が青字で示されるため、法人税率の基準となる「最高返戻率」が即座に分かり、商品比較の参考になる。さらに保障金額や解約返戻金額の推移をグラフによる視覚化も可能だ。利用料金は、利用ID数によって異なり、「1~30」が、初期費用2万2,000円、月額利用料が5,400~13万7,700円、「31~100」が初期費用5万4,000円、月額利用料21万6,000~37万8,000円(101ID以上は要見積)。実際にシステムを体験できるデモIDを無償で提供している。