

会計事務所との提携で広域展開

株式会社スリー・エル 代表取締役 大石 浩氏

東京都



大石社長(右)と中西氏

会計事務所の中には、業務との親和性の高さから保険代理業も行っていることが少なくない。しかし、会計事務所の業務上、高度な知識やノウハウを要する法人保険を取り扱う必要があることや業務の煩雑さなどから、会計事務所単体での保険代理業は難しく思うようにいかないという声が多いのは過去からある課題といえる。こうした会計事務所との提携により、支店方式での保険代理店事業を広域展開するのが株式会社スリー・エル(東京・中央区、大石浩代表)だ。独自の保険比較システムを有する同社のビジネスモデルや事業の特徴について聞いた。

保険会社出身者で設立 会計事務所職員を志向で

スリー・エル社の創業は16年前の2005年4月。当時、会計事務所から、複数の会計事務所が一つの保険代理店を作れば自分たちでも保険代理業を展開できるのではなにかという要望があがった。こうした声に応えることを目的に、生損保会社出身者が中心になって同社は設立された。創業時には、設立の趣旨に賛

同する会計事務所も株主に名を連ねた。設立にあたっては、保険会社出身者が多くいる。コンプライアンスの観点から、会計事務所との業務上の連携を強化し、保険業法上問題のない方法で会計事務所が抱える課題に対応できないものか。と考えた結果、各会計事務所内に保険代理店である同社の支店を構えるというビジネスモデルを展開することとした。人員は、会計事務所の職員のなかで保険の募集資格を有する者が支店に出向社員という立場で在籍し、保険代理業を行う。従って、保険募集をする主体はあくまでスリー・エル社ということになる。

大石社長は「日本では保険業法上、保険代理業の再委託が認められていないため、保険代理店の傘下に保険代理店としての会計事務所を置くことができない。そこで、会計事務所内に保険代理店である当社の出先機関として支店を構える」という考えで、全国48の支店を開設した。支店開設にあたっては、保険会社出身者が多くいる。コンプライアンスの観点から、会計事務所との業務上の連携を強化し、保険業法上問題のない方法で会計事務所が抱える課題に対応できないものか。と考えた結果、各会計事務所内に保険代理店である同社の支店を構えるというビジネスモデルを展開することとした。人員は、会計事務所の職員のなかで保険の募集資格を有する者が支店に出向社員という立場で在籍し、保険代理業を行う。従って、保険募集をする主体はあくまでスリー・エル社ということになる。

大石社長は「日本では保険業法上、保険代理業の再委託が認められていないため、保険代理店の傘下に保険代理店としての会計事務所を置くことができない。そこで、会計事務所内に保険代理店である当社の出先機関として支店を構える」という考えで、全国48の支店を開設した。支店開設にあたっては、保険会社出身者が多くいる。コンプライアンスの観点から、会計事務所との業務上の連携を強化し、保険業法上問題のない方法で会計事務所が抱える課題に対応できないものか。と考えた結果、各会計事務所内に保険代理店である同社の支店を構えるというビジネスモデルを展開することとした。人員は、会計事務所の職員のなかで保険の募集資格を有する者が支店に出向社員という立場で在籍し、保険代理業を行う。従って、保険募集をする主体はあくまでスリー・エル社ということになる。

代理店登場



新税制対応の比較システム「L-navi」

「L-navi」は、提携候補の会計事務所との提携については、創業の開拓については、創業メンバーが保険会社時代から、医療福祉関係に強い税理士・会計士の組織との接点を持っていたこと

から、切行わず、会計事務所の本業業務から派生する保険案件を事務所内にある支店に付なぐことに終始する。報酬については、同社と支店開設の提携を進めてきた。今でも加盟事務所には募集関連行為への対価として業務委託料を同社が支払う。この業務委託料は紹介案件の件数や成金などに応じた変動制にはしておらず、各会計事務所の過去の募集関連行為の実績などをふまえたうえでの固定としている。そのため業務委託料が変わるのは、年一度の見直しを行うこと

保険比較システムを独自開発 新税制商品対応で特許出願中

特徴は、法人保険の比較に特化しているという点で、簡単な条件選択だけで条件に合う保険商品の検索が可能という点と、新税制対応の検索機能に特許出願中。個人情報への入力が必要な年齢や性別、保険種類などの簡単な項目を入力し、選択するだけで、十数社の保険会社の商品のなかから条件に合致する商品を検索できる。

また、昨年変更になった新保険税制商品にも対応できるようにリニューアルした。しかし、改正保険業法による比較推奨販売の義務化とともに保険会社や代理店からの問い合わせが多くなり、一般販売



研修は定期的に実施

「L-navi」は、提携候補とする会計事務所との提携を進めてきた。今でも加盟事務所には募集関連行為への対価として業務委託料を同社が支払う。この業務委託料は紹介案件の件数や成金などに応じた変動制にはしておらず、各会計事務所の過去の募集関連行為の実績などをふまえたうえでの固定としている。そのため業務委託料が変わるのは、年一度の見直しを行うこと

観点からも本業業務の一端に注力している支店が、企業経営を守るための研修プログラムの実施、そして、同社が独自開発した法人保険専用の比較システム「L-navi」の各支店での活用だ。「L-navi」は、わずか15秒で十数社の保険会社の商品と比較検索できる法人保険に特化した比較システムサービス。膨大な保険商品のなかから提案したい商品の一次選択を瞬時に行えるだけでなく、改正保険業法で法制化された比較推奨販売の証跡を残すツールとしての活用もある。

大石社長は「日本では保険業法上、保険代理業の再委託が認められていないため、保険代理店の傘下に保険代理店としての会計事務所を置くことができない。そこで、会計事務所内に保険代理店である当社の出先機関として支店を構える」という考えで、全国48の支店を開設した。支店開設にあたっては、保険会社出身者が多くいる。コンプライアンスの観点から、会計事務所との業務上の連携を強化し、保険業法上問題のない方法で会計事務所が抱える課題に対応できないものか。と考えた結果、各会計事務所内に保険代理店である同社の支店を構えるというビジネスモデルを展開することとした。人員は、会計事務所の職員のなかで保険の募集資格を有する者が支店に出向社員という立場で在籍し、保険代理業を行う。従って、保険募集をする主体はあくまでスリー・エル社ということになる。