

フィンテックを切り拓く

保険契約情報管理クラウドサービス「MyPare(マイペア)」 会計事務所と保険代理店が 展開する協業ビジネス

会計事務所と生命保険の関わりは、年々重要性を増している。保険の見直し提案を行うには、事前に既存の契約内容をしっかり把握しておく必要があるが、そうした場面で非常に便利に利用されているのが、凸版印刷が提供する保険契約情報管理クラウドサービス「MyPare(マイペア)」だ。保険契約者の契約情報を顧問先の同意や依頼を受けてクラウド上で管理できる仕組みで、システムのベースとなった「旧:e-Return」から、利便性がさらに向上。保険管理の支援ツールに期待が寄せられるなか、会計事務所と「MyPare」ユーザーである保険代理店がタッグを組んだ顧問先支援の成功事例を紹介する。

「ハブツールとしての機能や
利便性向上で連携強化へ」



(株)ネオライフプランニング
(愛知・名古屋市)
CS部 福山 準氏

(株)ミッドランド経営
(三重・四日市市)
監査部門 税理士 古川 昂太氏

「保険一元管理の見える化で
顧客提案に自信と安心」

—以前から顧問先の生命保険契約との関わりはあったそうですが、新たに保険を管理するという分野に注目した理由について教えてください。

古川 特定の保険会社さんとのつながりは以前からありました。しかし、会計事務所のスタンスとして、保険のアドバイスや提案は中立的な立場で行うのがベストだと考えています。お客様にとって最適な保険とは何かと考える場合、事務所で加入状況や保障範囲の現状把握を行った上で、適正な財務や税務、リスク管理などのコンサルティングをする必要があります。つまり、非常に手間のかかることなのです。そうしたなか、保険の一元管理ができるツールの存在を知ったのが1年ほど前のことで、そこから保険全般について、より関心を持つようになりました。

—適正な保険を維持し、長期的に管理できるシステムに出会ったことでスタンスなどの変化はありましたか。

古川 それまで個人的には、保険提案にあまり積極的ではありませんでした。しかし、システム導入を提案してくれた保険代理店であるネオライフプランニングさんとの意見交換を続けるうちに、現在加入している生命保険の保障内容や払込期間など、契約内容の全体像が「見える化」できる仕組みに共感し、保険指導への考え方も変わってきました。手数料のための保険提案ではなく、お客さん側の立場で最適な保険の「見える化」が可能になることで、税理士として保険代理店とお客さんの間に立つ、という関わり方が明確になりました。そういう意味ではとても動きやすくなったという感じですね。

—なるほど。保険内容の「見える化」が大きなインパクトを与えた格好ですね。古川先生が保険とのスタンスを変えるきっかけとなった一元管理ツールとは？

福山 ネオライフプランニングは、32社の保険会社と乗り合い、3千件を超す法人顧客を抱える総合保険代理店です。企業に生命保険・損害保険・共済など、リスクマネジメントに関する最適なソリューションを提供しています。独自に開発した保険分析システム「保険LENZ(レンズ)」を使い、多くの会計事務所と提携して加入する生命保険・損害保険等の現状把握と分析を実施。そのシステムに、情報処理・管理ツールとして保険契約情報を一元管理

するクラウドシステム「旧:e-Return(イーリターン)現:MyPare」の経理処理の計算や解約返戻金情報などを併用しています。

—会計事務所と保険代理店の両者の立場で、顧客から信頼される保険コンサルティングとしてのスタンスを築こうということですね。

福山 その通りです。保険契約は長期にわたりますから、同様に長期に関与する会計事務所が保険をマネジメントできたなら、保険契約者である経営者は安心すると思います。税理士、保険代理店が、それぞれの立場で顧問先に最適な保険提案ができることを確信しています。

古川 顧問先のリスクヘッジには、生保だけでなく損保も重要です。会社の状況や環境が変われば必要な保障内容も変わっていくからです。借入金の残高や、仮に何かあった場合の保障リスク、家族のための退職金積み立てなどは流動的でもあり、顧問税理士として当然分かっていなければならない要素。そこは保険でカバーできることですが、無駄な保険加入を勧めないためにも、保険商品に詳しいプロの代理店とWinWinの関係性が構築できればベストです。実際の運用面で、この「保険見える化ツール」である「保険LENZ(レンズ)とMyPare」があればうまく循環していくでしょう。

—事務所内には、保険リスクマネジメントといったセクションがあるのですか？

古川 現在は、社内研修で知識習得は行っていますが、まだ個人により取り組みにばらつきがあります。税務会計であれば、全員に一定の知識レベルは必須ですが、保険は違います。弊社では業務効率化とお客様へ提案するサービスの品質向上の目的から、分業化を進めています。役割分担を明確化させたうえで研修を積んでもらえば、より専門領域までに踏み込むことができます。その方が効率的だと思います。その研修を意義あるものにするためにも、保険の「見える化ツール」がとても重要です。決算2~3ヶ月前に開催する検討会での保険関係の見直し改善などにも、「MyPare」を有効的に活用していきたいと思っています。

福山 決算前検討会で、保険の管理や分析をすることを仕組み化している税理士法人もあるほどです。会計事務所

の先生方に対して、痒いところに手が届くようなサービスがどこまでできるかが、保険代理店の課題です。例えば、解約返戻率のピークが来る一歩手前でお知らせするなどして、先生方との情報共有が図れば、保険契約の適切なコンサルティングが可能になります。

古川 また、会計事務所の立場としては、保険の「見える化」だけでなく、経理処理の把握がとても楽にできるというのが最大のメリットだと思っています。

—なるほど。やはりポイントは経理処理ですか。

古川 はい。保険金の税務に必要な資産計上や損金算入の額を、税制に基づいて自動計算してくれるのはとても心強いですね。

福山 保険は払込方法や、特約の途中付加、減額など条件が実に複雑ですが、それらに対応した経理処理機能が備わっている点が最大の長特です。税理士さんの視点から作り込まれており、税理士業務の効率化に寄与するシステムであると思います。

古川 最近、売上10億円規模の企業数社が新たに顧問先となりましたが、加入している生命保険が税務的に正しく処理されているかを検証するには、保険証券をすべて集めて内容を確認し、返戻率を加味しながら処理する必要があります。保険商品は数多くあれば内容も複雑ですが、ネオライフさんと連携を取り合いながら進めれば、いつの間にか「見える化」された資料が、経理処理まで分かる状態となりますので、事務所側の工数はほとんどかからないのがありがたいところです。

—ちなみに、顧客から別途、保険提案に関するコンサルティングフィーをいただくことはありますか？

古川 通常はないですね。あくまでネオライフさんとの業務提携契約の下での、業務提携による報酬だけです。保険情報を一元管理するクラウドシステムを事務所で導入しようとなると、ネックとなるのは、保険証券を集めることと保険のデータ入力作業です。幸い、ネオライフさんには両方の作業をお願いできるので、とても助かっています。保険証券を提供してもらう際には、「税務および経理の適正化のために、保険契約内容の「見える化」をしたいので」と顧客に事前に伝えれば、問題なく提出してくれます。顧問税理士の書類提出を

拒否する顧問先はいないですからね。

—そのクラウドシステム「e-Return」は、今回内容もバージョンアップされて、商品名も「MyPare(マイペア)」となり、凸版印刷よりサービスが提供され始めました。

古川 使い勝手がかなり向上したということで、期待しています。顧問先の保険契約情報から「MyPare」上で必要保障額や退職金準備といったリスクを算出することができ、満期や解約返戻金のピークを事前に通知するメール送付機能が付加されたことは嬉しいですね。それを、一覧で見られる仕組みがあればとても楽になります。顧問先とのコミュニケーションを取る材料ともなり、かつ、事務所としても確認漏れなどのヒューマンエラーが防げることから重宝する機能の一つですね。

福山 従来からの機能や利便性をさらに高めた新生クラウドシステムで、とくに保険管理ファイルの見やすさやユーザビリティが上がっていますね。

—最後に、「MyPare」にはどんなことを期待されますか？

福山 会計事務所と保険代理店との連携スタイルを変えるハブとして、これまで以上の付加価値サービスが展開できるものと期待しています。また会計事務所には、膨大な保険商品の中から、お客様にあったプランにまとめる我々の提案力をもっと活用していただければよい。

古川 ネオライフプランニングさんのような代理店が増えて、会計事務所も巻き込んで「MyPare」の代理店づくりを全国各地で展開できればいい結果が生まれそうですね。また、保険業界のAPI連携を視野に入れると、クラウドとの連携は必須です。例えば私どもでは、サイボウズの「キントーン(kintone)」で顧客データベースの一元管理をしていますが、APIにより社内顧客管理の中に保険内容を連携させることができれば、効率化が図れます。そのほか、クラウド会計ソフトと連携することで自動的に保険の仕訳ができるような仕組みの構築もできていると思っています。

「MyPare」販売代理店
株式会社e-Return
TEL : 03-6380-5568
info@e-return.jp