

代理店業務品質評価制度の本格運用開始

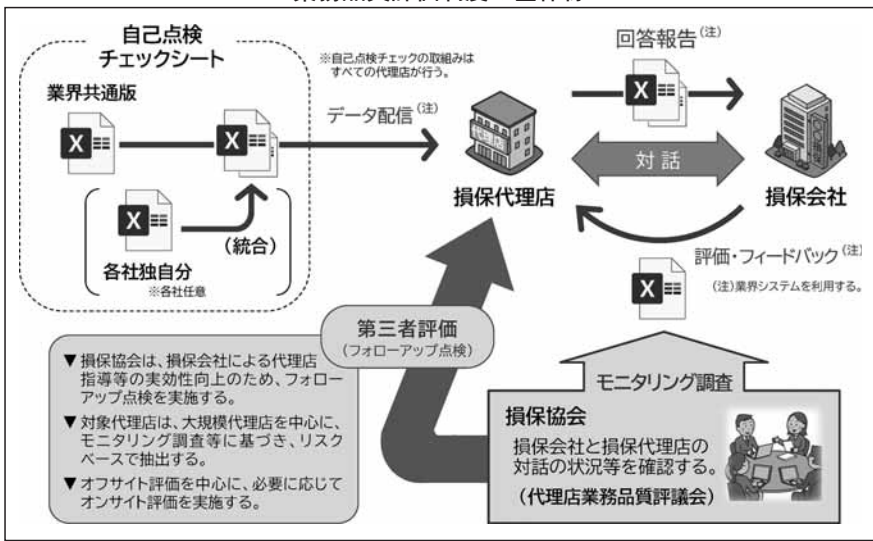
損保協会

代理店業務品質評価本部に聞く



(左から)庭山さん、宇田川さん、岡原さん

業務品質評価制度の全体像



「いよいよ今年度、せくせくと、から代理店業務品質評価制度の本格運用が始まります。まずはこれまで準備期間を振り返って、今感じていることをお聞か

— 2024年9月に「代理店業務品質評価本部」を設置して、2025年3月にかけて計6回の開催を経て、制度運営の手引きとなる「代理店業務品質に関する評価指針」を取りまとめました。その後、2025年度はトライアル期間として、本格運用に向けた様々な準備を進めてきました。この間、代理店や損保会社など関係者の皆様には、意見公募等を通じて多くのご意見やアドバイスをいただきました。まさに業界を挙げた取り組みであることを実感するところにも、お忙しいなか検討やトライアル運用に参画いただいた皆様には、この場をお借りして厚くお礼申し上げます。

— 昨年6月に設置された代理店業務品質

4月1日付で評価本部を設置 代理店と損保会社の関係構築を補完

保険金不正請求事案の発生等に端を発して実施されることとなった代理店業務品質評価制度。昨年度のトライアルを経て、今年度の本格運用を進めるにあたり、今年4月1日には代理店業務品質評価本部が立ち上がった。すべての保険代理店を対象としたまさに業界全体の大規模な取り組みとなる。代理店業務品質評価を行う業界共通の枠組みの概要、そして今後の損保協会と代理店双方が進めるべき点などについて、代理店業務品質評価本部長の宇田川友順氏と同本部企画グループ課長の岡原愛氏、企画グループの庭山舞桜花氏に聞いた。



(損保版)

第1～4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区朝本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2420円
(消費税、送料込み)

©新日本保険新聞社 2026

79th Anniversary since 1917

創業昭和22年

保険・共済業界と
共に歩んで79年

シンニチ保険Web
www.shinnihon-ins.co.jp
購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード
histoire
2026年6月1日 AMまで
※偶数月の第一月曜日正午ごとに変更

6月に「代理店登録等の共通プラットフォーム」立ち上げ

「4月の本部設置以降、自己点検チェックをはじめとしたプロセスをいかにスムーズに動かすのかが課題です。このシステムを立ち上げる予定で、このシステムは、主に自己点検

— 4月の本部設置以降、自己点検チェックをはじめとしたプロセスをいかにスムーズに動かすのかが課題です。このシステムを立ち上げる予定で、このシステムは、主に自己点検

協会が代理店にチェックシート提供

「4月の本部設置以降、自己点検チェックをはじめとしたプロセスをいかにスムーズに動かすのかが課題です。このシステムを立ち上げる予定で、このシステムは、主に自己点検

— 4月の本部設置以降、自己点検チェックをはじめとしたプロセスをいかにスムーズに動かすのかが課題です。このシステムを立ち上げる予定で、このシステムは、主に自己点検

協会が代理店にチェックシート提供

「4月の本部設置以降、自己点検チェックをはじめとしたプロセスをいかにスムーズに動かすのかが課題です。このシステムを立ち上げる予定で、このシステムは、主に自己点検

— 4月の本部設置以降、自己点検チェックをはじめとしたプロセスをいかにスムーズに動かすのかが課題です。このシステムを立ち上げる予定で、このシステムは、主に自己点検

協会が代理店にチェックシート提供

「4月の本部設置以降、自己点検チェックをはじめとしたプロセスをいかにスムーズに動かすのかが課題です。このシステムを立ち上げる予定で、このシステムは、主に自己点検

— 4月の本部設置以降、自己点検チェックをはじめとしたプロセスをいかにスムーズに動かすのかが課題です。このシステムを立ち上げる予定で、このシステムは、主に自己点検



4月1日の入社式直後から、新入社員の「退職代行」への依頼が殺到しているらしい。「即断即決」「石の上にも三年」には賛否両論がある。所詮は自己責任の世界。実は私も入社早々会社を辞めようと思った経験がある。入社後「集合研修」が終了。ゴールデンウィーク前に配属先が決定、同じ部に同期3人が着任した。配属先の女性社員が「〇〇さんの名刺頼まなきゃ」と。「えー嘘だろう」と思わず絶句した。気を取り直して「私の配属は、いつ知りました？」と質問。「4月1日に課長

「退職代行」は、4月1日の入社式直後から、新入社員の「退職代行」への依頼が殺到しているらしい。「即断即決」「石の上にも三年」には賛否両論がある。所詮は自己責任の世界。実は私も入社早々会社を辞めようと思った経験がある。入社後「集合研修」が終了。ゴールデンウィーク前に配属先が決定、同じ部に同期3人が着任した。配属先の女性社員が「〇〇さんの名刺頼まなきゃ」と。「えー嘘だろう」と思わず絶句した。気を取り直して「私の配属は、いつ知りました？」と質問。「4月1日に課長

就職は世につれ退職代行の時代に

「退職代行」は、4月1日の入社式直後から、新入社員の「退職代行」への依頼が殺到しているらしい。「即断即決」「石の上にも三年」には賛否両論がある。所詮は自己責任の世界。実は私も入社早々会社を辞めようと思った経験がある。入社後「集合研修」が終了。ゴールデンウィーク前に配属先が決定、同じ部に同期3人が着任した。配属先の女性社員が「〇〇さんの名刺頼まなきゃ」と。「えー嘘だろう」と思わず絶句した。気を取り直して「私の配属は、いつ知りました？」と質問。「4月1日に課長

「退職代行」は、4月1日の入社式直後から、新入社員の「退職代行」への依頼が殺到しているらしい。「即断即決」「石の上にも三年」には賛否両論がある。所詮は自己責任の世界。実は私も入社早々会社を辞めようと思った経験がある。入社後「集合研修」が終了。ゴールデンウィーク前に配属先が決定、同じ部に同期3人が着任した。配属先の女性社員が「〇〇さんの名刺頼まなきゃ」と。「えー嘘だろう」と思わず絶句した。気を取り直して「私の配属は、いつ知りました？」と質問。「4月1日に課長

(4面) 続く。

実録 リスクアドバイザー <http://www.risk-aid.or.jp/>

**「保険販売のプロ」から
「リスク対策支援のプロ」へ** 66

特定非営利活動法人 **リスク・エイド** 副代表理事 **伊集院 剛史**

読者専用Facebookグループ開設中!
「実録 リスクアドバイザー」で検索→参加申請を。
「新日本保険新聞を見た」とご回答いただくと承認となります。

先日、ある税理士の先生からこんなお言葉をいただきました。
「単に保険を見直すのではなく、私たちが把握している詳細な資産・財務データを元に高いレベルのリスクマネジメントを実践することが、本当の意味で関与先企業を守ることになるのですね」

この言葉を聞いたとき、私は「やっとここまで来たか」という感慨を覚えました。現在、多くの会計事務所と月次のリスクマネジメント推進ミーティングを重ねるなかで、税理士の先生方がリスクマネジメントの本質に気づいてくださる瞬間が確実に増えてきています。今回は、この「会計事務所との連携」がなぜリスクアドバイザーにとって有効なのか、改めて整理してお伝えしたいと思います。

■会計事務所が持つ「武器」の大きさ

リスクアセスメントを高い精度で実施するためには、対象企業の実態をできる限り正確に把握することが不可欠です。ヒト・モノ・カネ・情報という経営資源のうち、特に「カネ」の部分、すなわち財務データについては、ある意味、企業の経営者自身よりも詳細に把握しているのが、顧問の会計事務所であるといえるでしょう。

また、「モノ」の部分（資産データ）については貸借対照表・固定資産台帳・棚卸データが資産の全体像の把握と適正な保険金額の設定に、損益計算書から読み取れる売上・粗利などの情報は、利益保険の保険金額設定や、万一の際の事業継続に必要な資金規模を算出する際に役立てることが出来ます。つまり、会計事務所が関与先企業について日常的に扱っているデータそのものが、リスクアセスメントの精度を飛躍的に高めてくれる「武器」となるのです。

一方、保険代理店が単独で企業対応を行う場合、これらの財務データを手にするためには相当の信頼関係の構築と時間を要します。ところが、すでに顧問として深い信頼関係を築いている会計事務所が連携パートナーとなれば、このハードルは大幅に下がります。「先生のご紹介であれば」という信頼の移転が自然に起き、各種データの共有もスムーズに進むのです。

■関与先企業にとっての「本当の価値」

この連携は、関与先企業にとってどのような意味を持つのでしょうか。中小企業の経営者は、日々の事業運営に追われるなかで「自社のリスクを体系的に把握・管理する」という作業にリソースを割くことが難しい状況にあります。ところが、顧問税理士とリスクアドバイザーが連携してリスクアセスメントを実施し、経営者が「見えていなかった」リスクを可視化したうえで対策を提示する、という支援体制が整えば、経営者は本来の事業に集中しな

がら、適切なリスク対策を講じることが出来ます。

たとえば、資産データから算出した再調達価額に基づく火災保険の適正化、利益保険・地震利益保険の提案、さらには福利厚生充実による採用難の解消という切り口からの業務災害補償保険の従業員フルタイム化&疾病リスクのカバー、企業型DC、GLTDの導入支援まで、一連のリスク対策をトータルで提供できるのは、資産・財務データを持つ会計事務所と、リスクアセスメントから保険手配を含むリスク対応策の提示を実践する保険代理店が連携しているからこそ実現できることです。

「顧問税理士にリスク対策のことまで相談できるとは思わなかった」「自社のリスクがこれほど整理されて見えてきたのははじめてだ」という経営者の声を実際にいただいています。これこそが、会計事務所との連携が生み出す「本当の価値」だと確信しています。

■まずは「一緒に考える場」をつくることから

「会計事務所との連携」と聞くと、「そんな関係を一からつくるのは難しい」とお感じになる方もいるかと思いますが。確かに、最初の一步を踏み出すことへの心理的ハードルは低くないでしょう。

ただ、私の経験から言えば、税理士の先生方はリスクマネジメントという切り口に対して、思いのほか強い関心を持ってくださいます。「保険の提案をしたい」という姿勢ではなく、「先生の関与先企業のリスクを、会計事務所でも保有されている資産・財務データを活用してより高い精度で把握・管理するお手伝いがしたい」というアプローチで臨むことが、関係構築の第一歩となります。

月次ミーティングの頻度や内容は、それぞれの会計事務所との関係の深まりに合わせて調整すればよいと思います。まずは「一緒にリスクを考える場をつくる」ことを目指して、身近な会計事務所への声かけから始めてみてはいかがでしょうか。

リスクアドバイザーにとって、会計事務所との連携は単なる「訪問先企業の紹介をもらうための関係」ではありません。互いの専門性を持ち寄り、関与先企業を本質的に守るための「共同戦線」です。この連携の有効性の高さを、皆さんにもぜひ実感していただきたいと思います。

(図表)会計事務所との連携プロセス例



**相続した保険契約の満期保険金の一時所得計算
一時所得計算上控除できる保険料は？**

Q 私は、昨年末に養老保険の満期保険金1000万円を受け取りました。この契約はもともと父親が契約者、私を被保険者として、30年ほど前に父親が一時払保険料840万円に契約したものです。そして、3年前に父親が死亡した際に、被保険者である私が契約者に納まる形で相続により引き継ぎました。ところで、この満期保険金は一時所得の対象となり、その計算は、満期保険金から支払保険料を控除すると聞いたのですが、私自身は1円も保険料を支払っていません。このような場合でも父が負担した保険料相当額を差し引いても構わないのでしょうか。また、相続に際し、私はこの契約を相続税評価額950万円ですべて受け継いでいます。これについてはどう考えればよいのでしょうか。

■相続した契約者を保険料負担者として取扱い

A 一時所得となる満期保険金や解約返戻金等を受け取った場合の一時所得の金額の計算上、「その収入を得るために支出した金額」が必要経費として収入金額から差し引けることになっています。したがって、通常、養老保険の満期保険金一時所得計算では、「受取満期保険金ー払込保険料総額ー特別控除50万円」といったように、必要経費として控除できるのは「払込保険料総額」とされています。

ところが、ご質問者が第一に気にしているのは、満期保険金を受け取ったものの、その一時所得計算上の必要経費となる払込保険料総額については自身が負担していないところにあります。

逆ハーフタックスプランで受け取る満期保険金の一時的所得計算においては、自らが負担していない(給与所得に係る収入金額に含まれない)保険料は一時所得計算上の必要経

費とされる保険料総額から除かれるという最高裁判決もあります。この取扱いについては、所得税法施行令第183条第4項でも規定されており、こうした満期保険金等の一時所得計算で必要経費として控除できるのは給与所得に係る収入金額とされた、自ら負担したとされる保険料に限られています。こうした点からもご質問者の不安は理解できます。しかし、その心配は無用です。ご質問者のケースでは、契約者である父親の死亡に伴い、生命保険契約の権利は新しい契約者であるご質問者に相続、すなわち移転しています。そしてそれまで父親が負担してきた保険料については、相続税法基本通達3-35で規定され、この契約を引き継いだ契約者が負担したものと取り扱われることとなります。したがって、ご質問者の場合、父親が契約に際して支払った一時払保険料840万円はご質問者が負担したものと取り扱われることとなります。一時所得の金額の計算は、満期保険金1000万円ー840万円ー50万円=110万円となり、総合課税する際には、他に一時所得となる金額がなければこの2分の1、すなわち55万円を一時所得として計上することになります。

■保険料を超える相続税評価部分は必要経費となるのか？

ところで、ご質問者はこのほかに疑問を抱いているようです。それは、ご質問者が相続によりこの契約を950万円という評価額で引き継いでいることにあります。つまり、相続時の評価額が払込保険料総額を上回っているケースではどうなるかといったことです。

相続で契約を引き継いだケースではありませんが、平成13年12月に国税不服審判所が「退職金の一部として受けた一時払の終身保険契約を退職後に解約した場合に、その保険料を上回る部分の解約返戻金相当額(退職時の評価額)も

知ってトクする 1282
税務情報



含めて一時所得計算上の必要経費として認める」といった判決を示しています。

通常、一時所得計算上において必要経費とされるのは支払保険料であるとされることについて、国税不服審判所は、「所得税法施行令第183条第2項は、生命保険契約等に基づく一時金に係る一時所得の金額の計算方法を完結的・網羅的に規定したものではなく、同項2号は、生命保険契約等に基づく一時金に係る一時所得の金額の計算上、保険料総額のみしか控除できない旨を規定した特例規定ではないと解され、この一時所得の金額の計算にあたっては、保険料総額以外に所得税法34条第2項に規定する収入を得るために支出した金額がある場合には、その支出した金額を一時所得に係る総収入金額から控除できる」とし、その上で、退職時解約返戻金相当額が保険料総額を上回っている場合には、この解約返戻金の額で権利を取得したものとみることが出来る。この事案では上回った解約返戻金相当額を含めて退職所得課税の対象となっていることから、「退職時解約返戻金相当額ー支払保険料」の部分と支払保険料の合計額を総収入金額から控除できる」と判断しています。

だからといって、ご質問者の場合、一時払保険料840万円を上回る部分の相続税評価額110万円も必要経費として認められるかどうかは、結局のところ税務署に判断を委ねるしかありません。また、満期保険金の支払調書には払込保険料総額しか記載されていないため、所轄の税務署に対し解約返戻金相当額でこの契約を相続したことの証拠資料を提示し、説明、了解を得なければならぬといった作業を必要となってきましよう。

いずれにしても、一度尋ねられるのもいいかもしれません。

損保代理店の生保販売への道

中川 亮介

「生活の継続」をカバー 「損害」と「生活」は 別問題

自動車保険や火災保険といった損害保険は、多くの方にとって非常に身近な存在です。万が一の事故や災害が起きた際に、経済的な損失を補填してくれる安心感は大きく、「保険に入っている方も少なくありません。しかし、ここで一度立ち止まって考えていただきたいことがあります。それは、「本当に守れているのは何か」という点です。

損・生保は補完し合う 損保の事故対応は 次の提案への入り口

実務の現場において、損害保険にはしっかりと加入している一方で、生命保険については十分な備えができていないケースを数多く見かけます。「事故には備えているが、人生には備えていない」と状態を言える方も少なくありません。特に、家計を支える方や企業の経営者にとって、この差は決定的です。

一方で、私たちの生活はモノだけで成り立っているわけではありませぬ。収入、家族の生活、将来の教育資金、住宅ローン、経済的な損失を補填して「人生そのもの」を支えているのは、日々の収入であり、その収入を生み出している「人」です。では、その「人」に万一のことがあった場合、損害保険だけで十分に対応できるのでしょうか。

例えば、交通事故による長期間働けなくなったケースを考えると、治療費や一定の損害は補填されますが、それはあくまで「事故」によって発生した損害に対するものです。働けない期間の生活費、住宅ローン、子どもの教育費といった継続的な支出までは、十分にカバーできるとは限りません。

「モノ」や「発生した損害」です。損害保険は、基本的に「起ってしまった損害」を金銭的に補填する仕組みです。例えば、交通事故で車が壊れれば修理費用が支払われ、火災で建物や焼失すれば再建費用が補われます。つまり、対象となるのはあくまで「モノ」や「発生した損害」です。

そのまま家族の生活の崩壊や、会社の資金繰りの悪化につながります。損害は一度きりで終わることもありますが、収入の喪失はその後何年にもわたって影響を及ぼします。ここで一つ、現場です。つまり、損害保険の



中川 亮介氏

【執筆者プロフィール】
なかがわ りょうすけ氏
業界内では「シヨッカー」と呼ばれ、相続・事業承継に特化した営業活動に取り組む。損保と生保を横断し、税務・法務の目線で顧客に寄り添った保険募集人である。業界歴15年

あなたのお客は人生で備えていらっしゃいますか？

損保労連 第74回中央委員会を開催

「多様性の受容」を活動の軸に 「Action2028」をスタート

損保労連は3月11日、という方針の下、今年も第74回中央委員会をオンラインで実施し、2026年度の活動経路報告とともに2026春闘方針を審議・可決承認した。

「Action2028」をスタートという方針の下、今年も第74回中央委員会をオンラインで実施し、2026年度の活動経路報告とともに2026春闘方針を審議・可決承認した。026年度からスタートする中期重点取組課題「Action2028」を報告した。

中野中央執行委員長は挨拶の中で「政府が進める働き方改革の議論に、労働組合は労働組合にも少なからず影響がある」との見解を示し「損保労連として経過を注視し、徹底した交渉・協議を通じてすべての単



中野中央執行委員長

「ONLINEドクター」を提供

ジェイアイ傷害火災

海外旅行先からの オンライン医療相談サービス

ジェイアイ傷害火災

約不要、相談料無料で、1回あたり最大10分間利用できる。体調不良時に、現地医療機関を受診すべきかどうかの目安や、市販薬の選び方について、オンラインでアドバイスを受けることができる。

ジェイアイ傷害火災は、対象保険商品を契約中のお客様に、海外旅行中のお客様の健康の不安を解消し、より安心な旅行をサポートするため、オンライン医療相談サービス「ONLINEドクター」の提供を4月2日に開始した。

同サービスは、海外旅行中の渡航先から手元のスマートフォンで、日本の医師に日本語で相談できるサービスである。予約不要、相談料無料で、1回あたり最大10分間利用できる。体調不良時に、現地医療機関を受診すべきかどうかの目安や、市販薬の選び方について、オンラインでアドバイスを受けることができる。

「ONLINEドクター」は、海外旅行中の渡航先から手元のスマートフォンで、日本の医師に日本語で相談できるサービスである。予約不要、相談料無料で、1回あたり最大10分間利用できる。体調不良時に、現地医療機関を受診すべきかどうかの目安や、市販薬の選び方について、オンラインでアドバイスを受けることができる。

「ONLINEドクター」は、海外旅行中の渡航先から手元のスマートフォンで、日本の医師に日本語で相談できるサービスである。予約不要、相談料無料で、1回あたり最大10分間利用できる。体調不良時に、現地医療機関を受診すべきかどうかの目安や、市販薬の選び方について、オンラインでアドバイスを受けることができる。