

ご挨拶

謹啓 時下ますますご清栄のこととお慶び
申し上げます。

平素は当組合の運営に、格別のご理解と
ご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

当組合は平成8年に大同生命保険株式会
社と提携し、関与先を守るための制度である「総合事業保障プラン」を導入しました。

当制度から支払われた保険金や給付金は、関与先の安定と継続に大きく役立って
おり、当組合としても関与先繁栄のための福利厚生制度として積極的に普及推進し
ております。

お蔭様で当制度の保有契約高は12,300億円を超え(H31.3月末)、その事務手
数料は年間で約5億円となり、税理士協同組合の財政基盤強化にも大きく貢献
しています。

つきましては、当組合の運営および大同生命による制度推進につき、皆様の深い
ご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。



関東信越税理士協同組合連合会
理事長 吉村 寛

制度推進のあゆみ

昭和48年 関東信越税理士協同組合連合会の『グループ保険共済制度』導入

平成8年 『総合事業保障プラン』導入

平成15年 『総合事業保障プラン』保有契約高1,000億円突破

平成17年 年間事務手数料が1億円突破

平成23年 年間事務手数料が2億円突破

平成24年 保有契約高4,500億円目標達成

平成28年 保有契約高7,500億円目標達成

平成29年 『保有1兆円目標』（5カ年計画）を設定

平成30年 保有契約高1兆円目標達成

// 年間事務手数料が4.5億円突破

<すべては関与先の繁栄のために>

関東信越税協連共済会保険事業推進基本方針

関東信越税協連共済会における保険事業は、「相互扶助の精神」に基づき、「3つの繁栄」という共通理念のもと、関与先の繁栄を第一に考え、委託保険会社を大同生命保険株式会社と定め推進活動を展開しております。その保険事業は大きな収益をもたらしており、会員及び組合員に対し多大な貢献をしております。この保険事業の拡充を最重要施策として、今年度も積極的に取り組んでまいります。特に「保険指導5つの指針」に基づく関与先への適切な保険指導活動のご理解を求め、その実践代理店数の拡大をはかってまいります。

関与先の繁栄を目的とする 保険指導 **5** つの指針

1

使命感を持って、助言・指導する。

関与先の頼れる相談相手として、関与先を守るための努力を惜しまない。
使命感を持って、保険指導についての助言・指導をする。

2

真に関与先の将来を考え毅然と説明する。

会計税務の専門家として保険説明に当たっては、真に関与先の将来を考え
毅然と説明する。

3

税務上の取り扱い、有効性をわかりやすく説明する。

関与先に対し、税務上の取り扱いと保険の有効性についてわかりやすく説
明し、将来のリスクに対する不安を解決する。

4

付保適正額の確保、見直しを常に行い指導、説明する。

関与先の経営状態を考慮して標準保障額を算定するとともに、付保適正額
を確保するため内容の見直しを行うなど、十分に助言・指導する。

5

法的整備を指導しアフターフォローを徹底する。

保険推進の過程で、関与先に対し議事録等の法的整備の必要性を説明し、
その作成等の助言をするとともに、引続き企業経営の変化に応じた見直し
などアフターフォローを徹底する。

「お客さま本位の制度推進方針」

関東信越税協連共済会

1. 制度推進方針の策定

当団体は「関与先」「税理士事務所」「税理士会・税理士協同組合」の3つの繁栄を基本理念とし、税理士事務所の関与先である中小企業をさまざまなリスクから守るため、大同生命を引受保険会社とした、関東信越税協連共済会「総合事業保障プラン」を提供しています。

この保障制度は大同生命の保険募集人である税理士代理店および大同生命の営業職員（以下、募集人）が媒介しています。その募集人が業務品質とお客さまサービスの向上に取り組み、お客さまの期待に応えるよう、当団体では『お客さま本位の制度推進方針』を定め、大同生命との連携のもと、お客さまの安心と繁栄につながるよう制度を推進します。

2. お客さま本位の提案

■リスク算定

当団体では、保障制度の提案にあたり、お客さまがその必要性を客観的・具体的に把握するために、財務状況等に基づくリスク算定（経営者に不測の事態が発生したときの影響やその状況により必要となる保障額の試算など）が有用であると考えます。

■トータル提案

お客さまのリスクは医療技術の進化とともに多様化しており、入院や死亡だけでなく、就業不能や身体の障がい・介護等の状態も想定する必要があります。また、企業経営者は法人・個人それぞれの立場での影響を考慮し、リスクに備える必要があります。当団体ではそうしたさまざまな状況や立場を考慮し、トータルで提案すべきと考えます。

■お客さまの意向確認

募集人はリスク算定とトータル提案を実践するとともに、お客さまに現在の加入状況を確認いただくことも大切です。それらを実践のうえでお客さまに意向を十分に確認し、真に必要な保障制度を検討いただく「お客さま本位の提案」を当団体では支援します。

3. アフターフォロー

■定期的な点検

当団体は、保障制度に加入したお客さまが加入後も安心して制度を継続できるよう、また経営状況の変化にも対応して必要な保障を維持できるよう、保障ニーズとご契約内容を定期的に確認する点検活動を支援します。

■お客さま対応

大同生命がアフターフォロー体制を整備するとともに、募集人がお客さまの身になって各種お申し出・ご請求等に迅速・丁寧に対応できるよう、団体としてお客さま本位の誠実な対応を求めます。

■保険料の経理処理

当団体は、保険料の適正な経理処理のため、お客さまとその関与税理士が、大同生命が独自に提供する「経理処理案内サービス」を利用することを推奨します。

4. 募集人の教育・研修支援

当団体は、保障ニーズの確認、制度の提案・加入からアフターフォロー、保険金等のお受取に至るすべての段階において、お客さま本位の適切な対応がなされるよう、大同生命と連携し、募集人の継続的な教育・研修を支援します。

5. コンプライアンスの徹底

当団体は、保険募集をはじめ関連する法令等を遵守するとともに、社会のルールや規範に従い、お客さま本位となる良識ある業務運営を行います。

以上