

会員のみなさまへ

ごあいさつ

九州北部税理士共済会
会長 丸 山 二 也



謹啓、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

平素は九州北部税理士共済会の事業推進につきまして、格別のご高配を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、九州北部税理士共済会と密接な関係がある九州北部税理士会と大同生命が提携し、今年で49年目を迎えました。会員皆様のご協力を賜りまして、事業収入は着実に伸び、九州北部税理士会の財政基盤として欠かすことのできないものとなっております。

当共済会の事業推進の趣旨は、リスクマネジメントの実践を通じて「関与先」を守り、「税理士事務所」及び「九州北部税理士会・九州北部税理士共済会」の経営基盤を安定させ、繁栄を図ることです。このような事業推進の趣旨をより一層、明確化するため、2021年、九州北部税理士共済会において「お客様本位の制度推進方針」を制定し、運用しております。

さて、アフターコロナ社会を見据えているところ、世界情勢の緊迫による影響で資源価格が上昇し、物価高騰が発生するとともに、国内では年初の能登半島地震で被害を受けた事業者への経済的支援が喫緊の課題となっております。

昨年度から厳しい経済情勢に直面している状況で影響を受けた関与先(中小企業等)への継続的な支援が求められているため、当共済会と提携する大同生命ではリモートを活用した代理店との打合せ・関与先への同行サポート、また保険契約の手続・診査においても非対面で実施できるインフラを引き続き提供いたします。

さらに、事業収入の拡大及び安定につなげるため、昨年度から大同生命との間で「プライド代理店(保有契約30億円以上かつリスクマネジメント継続実施代理店へのエントリー)」を推進し、高保有の代理店への支援策をより一層充実しております。

また、今年度、九州北部税理士共済会では、引き続き保険推進活動を活性化させることを目的に、「新契約」「新規代理店登録」の2つの推進施策を中心に支援を強化し、各地区連に対して達成状況に応じた報奨金を支給することいたします。

今後、より多くの会員のみなさまが保険代理店資格を取得し、関与先の繁栄を図るためのリスクマネジメント及びトータル提案等の実践をしていただくようお勧めいたします。

謹白

業務提携

■税理士会・共済会と大同生命のあゆみ



昭和 17年	九州税務代理士会の発足（会員数135名）
昭和 26年	九州北部税理士会の設立（会員数262名）
昭和 30年	税理士会館建設のため、大同生命と保険幹旋委託契約を締結
昭和 34年	税理士会館竣工落成（会員数426名）
昭和 51年	九州北部税理士共済会・大同生命の業務提携（集団扱契約締結）
昭和 54年	新税理士会館竣工落成（会員数1,360名）
平成 4年	税理士制度50周年（会員数2,655名）
平成 11年	共済会・推進3ヵ年計画の策定
平成 13年	団体事務費 年間1億円を突破
平成 17年	共済会・第3次推進3ヵ年計画の策定（団体事務費収入目標15,000万円）
平成 18年	共済会創立30周年（業務提携30周年）
平成 20年	共済会・第4次推進計画の策定（標準保障額の算定を保険指導の理念とする）
平成 21年	共済会・保険指導の基本指針を制定
平成 22年	共済会・第5次推進3ヵ年計画の策定
平成 25年	共済会・活動方針・事業推進計画策定
平成 26年	共済会・第6次推進3ヵ年計画の策定（保有契約高目標4,500億円・団体事務費目標2億円）
平成 27年	団体事務費 年間2億円を突破
平成 28年	共済会・第6次推進3ヵ年計画を1年前倒しで達成 第7次推進3ヵ年計画を策定（保有契約高目標5,400億円・団体事務費目標2億6,200万円）
平成 30年	共済会・第7次推進3ヵ年計画を1年前倒しで達成 第8次推進3ヵ年計画を策定（保有契約高目標6,700億円・団体事務費目標3億2,000万円）
令和 元年	団体事務費 年間3億円を突破

2021年4月1日制定

「お客さま本位の制度推進方針」

九州北部税理士共済会

1. 制度推進方針の策定

当会は「関与先」「税理士事務所」「税理士会・税理士共済会」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、九州北部税理士共済会「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組み、お客さまの期待に応えるよう、当会では『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

当会では、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。当会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」を当会では支援します。

3. アフターフォロー

■定期的な点検

当会は、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・丁寧に対応するよう、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

当会は、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

当会は、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

当会は、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

■ 団体事務費収入と保有契約高の推移

