

会計事務所と東京海上を結ぶ情報誌

会計人情報

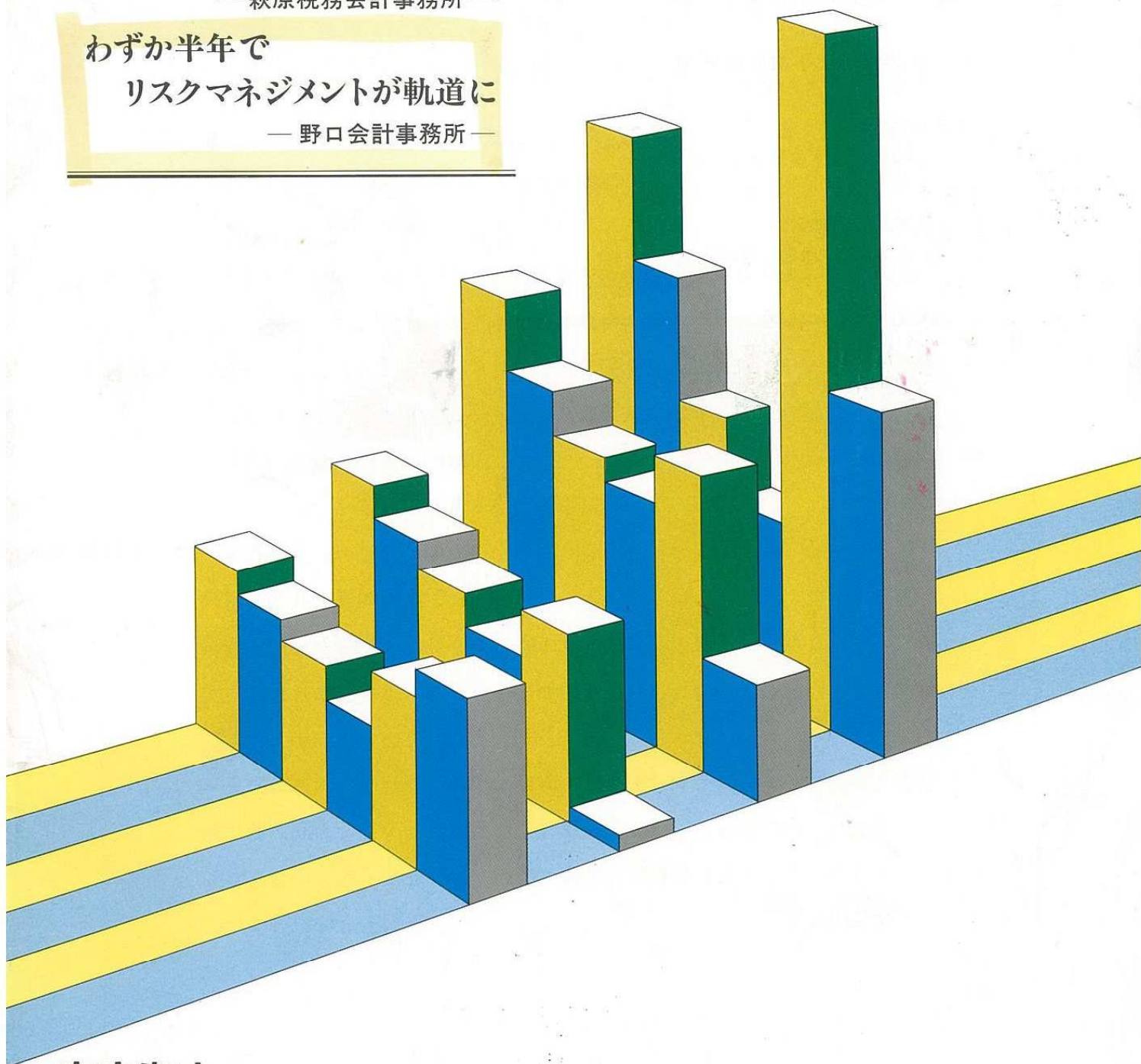


創刊号

'85. 7. 1

事務所キャンペーンにより
1ヵ月で2億3千万円
— 萩原税務会計事務所 —

わずか半年で
リスクマネジメントが軌道に
— 野口会計事務所 —



東京海上

わずか半年で リスクマネジメントが軌道に

東京都北区豊島1-38-8

野口会計事務所



野口会計事務所、所長の野口さんに、リスクマネジメント業務をわずか半年の間に、事務所の業務として定着させた手法について伺ってみました。

野口会計事務所概要

税理士・行政書士 野口 邦雄 (44歳)
昭和50年4月22日開業
職員数(所長及び税理士である夫人を除く)
男子5名(保険専従者1名)・女子3名
法人関与先数：約 100
昭和59年11月12日、法人代理店「野口企画」
として、損害保険代理店を開業する。
保険資格者は、上級1名、普通1名、初級
6名と全員が資格を取得している。

Q1. 所長はリスクマネジメントに関してどの
ようにお考えですか。

各種の危険から関与先を防衛するために、リスクマネジメントを実践したいと考えています。関与先で事故があった場合、私に相談に来ることが多いんです。その際に、代理店であれば、相手方や保険会社と直接話すことができスムーズに事故処理できる可能性が高いわけです。ま

《開業以来の扱保険料推移》

単位：千円 ()は件数

月 保険種目	'85/1	'85/2	'85/3	'85/4	'85/5	合 計
火 災	65 (1)	239 (3)	990 (7)	241 (3)	20 (1)	1,555 (15)
長 総	—	—	149 (2)	1,984 (3)	—	2,133 (5)
(積 動)	—	—	(149) (2)	(473) (1)	—	(622) (3)
積 フ ァ	—	5,364 (13)	2,624 (10)	4,503 (12)	7,081 (12)	19,572 (47)
新 種	—	3,494 (13)	1,674 (10)	2,251 (13)	3,835 (12)	11,254 (48)
自 動 車	143 (2)	—	134 (2)	52 (1)	307 (5)	636 (10)
自 賠 責	—	—	—	—	—	—
合 計	208 (3)	9,097 (29)	5,571 (31)	9,031 (32)	11,243 (30)	35,150 (125)

た、税理士である為、保険料や保険金の税務処理を正確に処理することができます。そして、事故の際に力になってあげることによって関与先との信頼のパイプも太くなっていくはずで

Q2. 保険専従者をおかれた意図および役割についてはいかがですか。

私どもは会計業務が本業であり、保険業務の為に本業をおろそかにしないように保険専従者をおきました。ここに別法人「野口企画」を設立した理由もあるのです。また、いつ事故が発生するか予測できないことから、保険に加入してもらっても、事故の際にすぐ関与先のところへ

行って相談にのってあげられる人がいないと逆に信頼を失う結果になりますので、どうしても専従者が必要であると考えました。

Q3. 現在、保険に関して素晴らしい成果をあげられておられますが、その要因は何だとお考えですか。

大きく分けると、4つの要因が考えられます。その1つは、保険を中途半端な気持ちではなく真剣に取り組んだこと。

2番目は、これまで本業の会計業務でつちかった関与先との信頼の太いパイプがあったこと。

3番目は、中途半端な知識で保険をすすめる

ことは無責任ですから、事務所職員全員に初級資格を取得させ、保険の基礎知識をかためたこと。

4番目は、ベストプランを積極的に販売したこと。

以上ですが、その他にも、関与先全部に保険代理店開業のレターを出状し、保険をやっていることを知らせたり、請求書の中に保険のリーフレットを入れたりしたことも効果があったと思っています。

Q4. ベストプランを積極的に販売されたとのことですが、どのように関与先におすすめに なりましたか。

関与先ごとに状況は異なりますが、大きく分けると、以下の4つに分類できます。

その1つは、交通事故は生死にかかわりますが、交通事故にあう確率は低いものです。一方日常のケガは生死にかかわることはあまりありませんが頻繁に起こります。従って、リスクマネジメントという観点で考えると、その両方を担保するベストプランが、最高の商品と言えるわけですね。また、法人の役員には労災の適用がない為、福利厚生の一環としてもおすすめました。

2つ目は、個人の場合、生命保険料控除は最高55,000円ですが損害保険料控除は最高15,000円と生命保険と比べ低いものです。そこで、危険保険料部分を損金でおとせる法人契約をおすすめし、できるだけ、損金処理ができるようにしました。

3つめの方法は、関与先に3年後の目標をもたせ、それに合わせてベストプランの3年ものをおすすめし、財産形成の一助としてもらいました。5年は長く、計画がたちませんが、3年であれば、店の内装がえ、あるいは車の買いかえ等、商売のサイクルにマッチした計画がたてやすいようです。

4つ目の方法は、集金の手間を省く為、保険料ローンを活用しました。保険料ローンは関与先にとっても、一時払いとなって、高い配当金がつきますし、ローンの利息は損金処理できるというメリットがありますので、利用価値が大きいと思います。

Q5. 今後の抱負をお聞かせください。

関与先が抱えている各種危険を払拭し、安心感を与えるべく努力していきたいと考えています。具体的には、関与先の保険の満期を確実にキャッチし、当事務所への切換えをはかっています。また、関与先以外にも保険の顧客を広げたいですね。それが、関与先の拡大にもつながっていくのではないかと期待しております。

※ベストプランとは……

交通事故はもちろんのこと、日常生活において発生するさまざまなケガを補償する傷害保険です。また、この保険は貯蓄性を兼ね備えていて満期時には満期戻金と配当金が戻ってくるという魅力ある内容となっています。
