

決算時「報告書」で  
現状確認のメンテナンス



代表取締役 税理士

隅内 道三氏

# 超高齢化で顧客層は法人から“個”の時代へ 「一括見守りサービス」で 生保契約の情報を一元管理

(株)合同会計

創業50年を迎え、顧問先の悩みをワンストップサービスで解消する様々な事業を展開する(株)合同会計(埼玉県・川口市)。その主軸と位置付けられているのが、生命保険契約の情報管理サービスだ。「生命保険一括見守りサービス」というユニークなネーミングで登場したこの支援事業は、ベースとしている保険契約情報管理クラウドサービス「MyPare(マイペア)」を活用したもの。高齢化社会における生命保険契約の情報管理の在り方、今後、会計業界に求められる保険活用に対する意識改革等について、隅内道三代表取締役と現場担当者の木村直樹氏に話を聞いてみた。



監査第一セクション主査

木村 直樹氏

使い勝手の向上で  
保険の適正化提案が容易に

—まず、保険管理の分野に注目した経緯からお話ください。

**隅内** 企業経営のリスク対策として、特定の保険会社の保険商品を顧問先に推奨してきた時期もありましたが、次第に複数の保険代理店のお付き合いが広がり、保険契約情報も多岐にわたるようになりました。そこで、会計事務所としても顧問先の保険加入の状況をしっかり把握しておかないと、事務所として責任が持てなくなるのではないかと、という危惧を覚えるようになったのですが、かといって思い切って踏み込むことはできなかったのです。

—それはなぜですか？

**隅内** 単独の保険代理店から保険契約情報を収集するのは簡単ですが、それが複数の保険会社となるとそれぞれ個別対応となり、事務所としてもデータ収集に時間と労力がかかります。さらに、苦労してデータを集めたからといって、その受け皿となるシステムがなければ、データとして生きてきません。保険管理の必要性は感じていても、何をどうしたらいいのかかわからない。そういったモヤモヤした状況を解消してくれたのが、生命保険契約情報を一元管理するシステム「e-Return(イーリターン)」というわけです。

—5年前からシステムを導入されたそうですが、当時の状況はいかがでしたか？

**隅内** まずは、データ収集からスタートさせましたが、実際にはほとんど動きませんでした。職員にとっては通常業務にプラスして保険証券のデータ収集が加わるわけですから、それこそ、今思うと笛吹けども踊らず状態でしたね。当時、顧問先から1契約500円をデータ登録料として頂くことにしましたが、残念ながら顧問先からも理解を示していただけなかったですね。

—そこから発想を転換し、新たな展開が生まれたそうですね。

**隅内** はい。昨年より「生命保険見守りサービス」という名称で、保険管理システムの普及活動を強力に推し進めました。顧問先の相続税申告時に、保険証券がなかなか見つからず、家族も存在を知らない保険に加入していた等の様々なケースに出会うことが多々ありました。そうした万が一の時に、「生命保険一括見守りサービス」があれば、必要な情報を提供し、不安を解消してあげられます。当初の導入趣旨に立ち返り、“見守り安心サービス”として、積極的にアピールし始めたところ。顧問先との親睦会「牧友会(ぼくゆうかい)」の総会においても、事務所の事業活動の上位に位置するサービ

スとして周知徹底を図っています。見守りサービスを活用すれば、保険金請求漏れの防止や定期的な保障内容の見直し、無駄な経費の削減というメリットが生まれますので、顧問先にもその趣旨が浸透しつつあります。

—ニーズが高まる背景にあるのは高齢化社会の進展ですか。

**隅内** そうですね。高齢者向けサービスは次々に誕生していますが、人口構成比率からこれからの社会に必要な課題やテーマ、税制も含めて考えると、会計事務所業界として貢献できるのが65歳以上の個人マーケットです。その中心の一つが保険ではないでしょうか。税制改正で誕生した、“特例事業承継制度”も個人の高齢化問題に負うところが大きい。生前贈与による世代間資産移転の課題もクロスアップされていることから、事務所が手掛ける毎年約200件の贈与税申告時には、健康診断的な意味合いの「贈与カルテ」を作成し、毎年、過去の贈与実績と節税効果が確認できる資料を無償提供しています。そこに、「生命保険一括見守りサービス」を付加して提供してあげれば、顧客からの信頼も得られ、何より顧問先離れの強力な防止策にもなります。

—なるほど。有力な顧問先支援ツールになり得るというわけですね。

**隅内** 見守りサービスを使うことで、現在加入している保険状況が見える化ができ、それによって生まれるニーズもあります。会話の中で「ちょっと保険料が高いから何かいいアイデアない？」って言われたときには、会計事務所は保険のプロではないので、代理店に橋渡しはしますが、我々は保険契約情報をメンテナンスする場面でお手伝いできればいいかと。その有力なツールになるのが、今回クラウドサービスとして生まれ変わった凸版印刷の「MyPare(マイペア)」ですね。

—業務のニーズを法人から個人に視点をシフトしていくと、いろいろな展開が考えられます。

**隅内** 個人の時代を見据え、会計事務所が考えなくてはいけないのは絆作りです。個人に焦点をあてて事務所の戦略を考えないと、これからは生き残っていきません。保険管理や贈与も重要なポイントで、事務所では新たに相続手続き支援の新事業も立ち上げました。

**木村** 相続手続きを支援する土業グループに加盟し、いろいろなアドバイスや指導を受けており、案件受注につなげています。争続トラブルの防止や遺産分割を円満に行うために法律的な

アドバイスが求められるケースがありますが、その対応策として3つの弁護士事務所と共同で無料法律相談会を開催しており、これまでの累計相談件数は200件を突破しています。

**隅内** 会計事務所として業務領域を法人から個人に広げるために、贈与や相続手続き、そして保険確認といった戦略ツールを有効に活用しています。顧客に毎年定期的に会う際に現状を把握して確認していくことができれば、相談ニーズの掘り起こしやそこから発生する提案業務に結び付けられます。

—現場における保険のデータ収集状況は？

**木村** 保険契約者と意向確認を行いながら、法人の代表者の家族の保険証券にまで範囲を広げており、現在は約1,400件、年内までに2千件のデータ収集が目標です。「MyPare(マイペア)」の、保険契約情報から満期・満了時や解約返戻金のピーク等の期限期日に関するリマインドや事業報告用の帳票出力などの業務サポート機能は、事務所にとって頼りになる部分で、確認漏れの防止やコミュニケーションの幅も広がります。

**隅内** 現在、そうした保険契約状況を「年次報告書」としてファイリングし、それを決算前の定例会で説明すれば、保険の保全業務のコンサルティングツールとして有効に機能します。

—突き詰めると生命保険は大きな資産で、なぜ、会計事務所が管理してアドバイスしていないのか、ということになりませんか。

**隅内** はい、その通りで、顧問先の保険管理を行えるという自信が、きっとこのシステムで生まれてくると思います。保険を売るビジネスを事務所としてやるか否かはその後で決めればいいいわけです。**木村** 今までは情報を集めるだけで精一杯でしたが、現在は収集した保険証券からシステムへの入力作業に事務所を取り組んでいるところです。

—では、顧問先からの反応はこれからですか。

**隅内** はい。7月以降に決算期を迎える法人顧客から、徐々に「年次報告書」を持参して説明していただきますから、今年中には何らかの反応が出ると思います。決算では他の経費は細かくチェックしているのに、「支払保険料」については、昨年と同額だからとくに問題はないとスルーしがちですが、ここで内容をもう一度きちんと見てあげる必要はあります。現在の保険商品は数も多ければ内容も複雑です。決算期に顧客の保険契約の状況を分析し、情報提供することは、顧

問先にとって大きな意味があり、保険代理店のプロの知識が必要な時は、見直し提案をプロに指示する。会計事務所の立場としては、プロとそういう連携が取れるような状態を作っておけばいいわけです。顧問先のリスクマネジメントをこの“見守りサービス”で実現させていく、という意識を根付かせたいですね。

—生まれ変わったクラウド保険契約情報管理クラウドサービスの「MyPare(マイペア)」については、どのような感想をお持ちですか。

**隅内** 利便性がかなり向上したという印象で、期待しています。これまでではどちらかと言えば、保険証券からのデータ入力作業が結構面倒でした。その面での労力が軽減されれば事務所としてはとても助かります。紙による資料の管理には限界があり、クラウド上で保険契約情報が一元管理できる仕組みはもちろん、思いついた時に、画面上から瞬時に契約内容が確認できるのは税理士の立場としても大変役立っています。また、見やすさや、直感的に確認できる一覧表示やグラフなど、ユーザーにとっての使いやすさに配慮したインターフェース面での進化が実感できそうで、価値が増してきた感があります。

**木村** 保険契約の満期・満了の時期や、解約返戻金のピーク、払込み時期の知らせなどをシステムの管理者と担当者(募集人)にメールで通知してくれる機能はありがたいですね。また、財務リスクの発見に役立つ各種シミュレーションや退職金判定など、保険の適正化提案が容易になった点も実務担当者としては嬉しい限りです。

**隅内** 実務担当者からの見方としては、アラートによるリスク回避はうっかりミス防止のための重要なポイントです。使いやすさが向上した半面、これまで以上に顧客とのコミュニケーションをしっかり取る必要が生まれてきたのではないのでしょうか。

—なるほど。最後に隅内社長から、会計事務所が保険を活用した顧問先支援をするにあたり、どのような意識を持つべきだとお考えですか？

**隅内** 保険ビジネスありきで先行してしまうと凋落してしまう可能性もあります。だからこそ、顧問先に信頼、信用を寄せていただけるような振舞いを基本とすれば、会計事務所はむしろ求められる存在となり、それが生き残りの秘訣へとつながるのではないのでしょうか。

—ありがとうございました。

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