

## 保険新時代

家族に対して、また経営者として自分に万が一のことがあった時の責任を考えれば、入っておくことが義務であり、当たり前と考えがちな「生命保険」。損失が少なく最良の保険を選ぶには、どのような知識や考え方を身につけるべきなのか。本コラムでは顧客本位の保険のあり方について提言します。

### 企業の未来を豊かにするための保険とは①

—企業の未来を豊かにするための保険選びに重要なのは、  
担当者が法人の保険に精通しているかどうかカギになる—

中小企業を経営される方々とお会いする機会において、会社の資産運用や保険に話が及ぶと「弊社専属のFPや保険販売員に全てお任せしている」とおっしゃる社長さんがとても多いことに気づきます。企業が入る保険は個人に比べて目的がはっきりしているの、内容を神経質に精査しなくても信頼できる担当者にお任せするのが一番だという考え方も、忙しい経営者の皆さんにとって利点が多くあることも事実です。

気になるのは、何を基準に担当者を選定しているかです。それについて尋ねると「優秀な人だから、日本一売り上げる人だから」というような漠然とした答えが返ってきます。優秀や日本一というタイトルホルダーは何を基準

に誰が付けたものなのか、それについては分かりづらい指標が多い為、担当者を選ぶための参考の一つにはなっても、その担当者に決めるかどうかの判断材料にするには無理があるように感じます。

通常、法人向けの保険をメインで扱っている担当者は、個人向けの保険とは異なる法人向け専門の知識も兼ね備えていることが必須です。よく耳にするのが、経営者が個人向けの保険で縁のある保険担当者に「会社の方の保険もお願いします」と気軽に任せられた結果が思わぬ落とし穴によって、財務的なトラブルを起こすケースです。

もちろん、個人の保険の取り扱い担当者が法人の保険を取り扱うことに反対をしているわけではありません。私が

申し上げたいのは、法人が入る保険とは、経営者の会社や社員への想いや願いを何年後にきちんとカタチにしておけるものでなくてはならないということです。だからこそ、それを実現するために保険販売員としての努力を日々行っているか、その企業の経営に関する細部まで経営者と共に考え、最良の保険を選ぶことができるだけの実力を備えているか。これを保険販売員も、そして保険販売員を選ぶ経営者の皆さんにもしっかりと考えて頂きたいのです。

法人の保険料は高額になりますから、販売員であれば取り扱いたいと思うのは当たり前です。ただ、保険代理店を営む私でさえも、企業経営者としての立場で自分の会社の保険加入につ



高津 嘉邦

1979年生まれ。ETERNAL代表取締役。大手保険会社勤務を経験後、保険商品が持つ利点と欠点を正直に顧客に伝えることを信念とした来店型保険ショップ「保険テラス」を設立。

いて考える時には、それは長い時間を要するものです。なぜならば、経営者であれば企業の財務状況は変化し続けていることを知っているため、最良と思える保険も変化し続けてしまうからなのです。(つづく)