

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②

—企業の未来を豊かにするための保険選びに重要なのは、
経営者と共に経営について真剣に悩んだ経験をもつ担当者と出会えるか—

経営者が、会社の発展や社員とその家族を守るための法人向け保険に入ろうとした時、まず大切なのは、法人向け保険に精通し知識を豊富にもった担当者を見つけることです。私の経験から言えば、経営者が悩んでいるポイントを的確に察し、その企業を取り巻く今後の社会的な変化についても考慮した上での確かなアドバイスをするには、保険の知識に加えて、財務に関する知識、国内外の情勢を読み取る力など様々な事柄について深い知識が必要になると思います。

例えば、「解約返戻金のピーク時と予定している解約の時期が合っていれば問題ない」という感覚で入りがちなのは法人向け保険、実は本当に考えなくてはならないポイントは他にもあります。

一つ目に、短期であっても一時的に会社から大金が出て行くことに対し

て、緊急が起こった時の対策は練られているか。二つ目に、現在好景気であっても、数年後の決算状況がある程度予測しているか。三つ目に、解約予定の時期に明確な使用目的がある場合、どの程度経費で落とすことができるのか、また解約返戻金を売上げに振替た場合に税金はいくらくらいかかるのか。

経営者の方ならば、現在、経営状況も良く潤沢にお金が回っている時には「税金をたくさん支払うくらいならば、未来にその資産を少しでも繰り越したい」そんな気持ちの方が強くなるのは当然です。しかしながら、明日はどう変化するのが分からないのが経営。当然ながら、この先に起こるかもしれない「もしもの事態」に備えることが重要であることも経営者ならば充分に分かっているはず。いつも心にかけているはずの「経営に大切な考え

方」を忘れがちな時こそ、経営者と共にその企業の将来を考え、冷静に的確なアドバイスができる保険販売員の存在は重要なことです。

私もまた、一人の中小企業の経営者として感じることは、30人の社員を抱える経営者の苦しみや悩みを本当の意味で理解出来るのは30人以上の社員を抱える経営者であり、50人は50人としての悩み、社員の数だけ違った悩みがあるということです。

保険販売員は確かに企業の経営者ではありませんが、経営者と共にその企業の発展を考えて真剣に悩んだ数々の経験は、紛れも無く私たち中小企業経営者の力になってくれると思います。だからこそ、よく学び経験値が高く人間性に優れた担当者を見つけることは、企業の未来にとって大切なことだと思うのです。(つづく)



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。