

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③

—保険を上手に活かせば、守りの経営・攻めの経営両方が可能になる—

私にとって、さまざまな業種の経営者とお目にかかりお話をさせて頂くことは楽しみの一つです。事業を興されるまでの経歴、経営者になられてからのご苦労や喜びなどを伺うたびに、経営者としての苦労や喜びは十人十色で一つとして同じものは無いことを痛感します。

このように多種多様の経営があるからこそ、法人向けの保険は簡単なヒアリングだけで設計書を作成し、ご提案することは難しいと思うのです。

もしも企業経営者の皆さんが、「法人が入る保険はどれも似たり寄ったりだろう」と思われているのであれば、それはまさに私たち保険業界で働く人間たちが、今まで法人向けの保険についてしっかりとご提案が出来ていなかったという現実と、経営者の皆さんに甘えて営業をしていたのかもしれない

事態をきっちりと受け止めるべきだと思っています。

特に中小企業経営者にとって、予期せぬ事態に対して強い企業体质をつくりしていくことは必須の課題です。そのためにはまず、決算毎にわずかでもキャッシュを残していくと良いのですが、実際には利益が出ていないのにキャッシュを残すことは難しいことです。でも、企業が将来背負うかもしれないリスクを考えると、どんな時にも勝負をするためのキャッシュを持っておく必要があるので、それこそが企業経営者がもっとも頭を痛めていらっしゃることではないでしょうか。

大きな利益があれば、当然ながら沢山のキャッシュを会社に残すことが可能になりますが、利益が出ていない時にこそ、少額でも長期に渡りキャッシュを残していくことは、経営を安定さ

せる上でも重要なことだと思います。それについては様々な方法がありますが、保険ももちろんその内の一つで、良い商品を選ぶことができれば企業の力強い味方になってくれることは確かです。

また、現在お入りになっている保険はすでに目的をもって加入されているので、解約返戻金の用途はすでに決まっている場合もありますが、あえて経営における長期計画を念頭に再度見直をしてみるのも良いと思います。例えば、解約のタイミングで設備投資などを実行し事業の立て直しや新規事業をおこすことであらたな戦略がみてくこともあります。

法人の保険加入とは、手堅く守りの経営の後押しも出来ますが、実は攻めの経営を後押しすることも得意なのです。

(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。