IKGの
旅館経営再生塾
第三十六回
海を渡る小さな船・損害保険

執筆担当者
江利川宏行

「前年と同条件にして下さい」

何の事かと言えば、損害保険の契約時に良く使っている言葉である。前年と全く同じと答える事が、ひとつの「安心」になっていると思えてしかたがない。確かに同条件であるので補償内容に安心感はあると思うが、ここで思う「安心」とは、同じ条件による保険料の「安心」。つまり、支払う保険料が同じ額である事への「安心」である。「前年と同条件で良いですよ」と言う場合、頭の中では同額の保険料をたぶん誰もがイメージしている。だが、日々変化する企業経営のリスクは、果たして、前年と同条件であるのだろうか。

そもそも、損害保険とは何だろう。

一般的には火災保険、自動車保険と始まるが、その起源を調べてみると海上保険となっている。海上保険とは船の積荷に対しての保険である。十六世紀後半、イギリスのロンドンで誕生した。遥かなる海を渡る自己の積荷。誰の脳裏にでも海上事故が思い浮かぶであろう。海を渡る船の積荷に希望や期待が膨らむ一方、その航海に対しての不安感が容易に想像できる。これが損害保険の始まりである。また、この不安の想像こそが、損害保険の基本であると思えてならない。

つまり、現代社会の企業経営も或る意味では、大海原を航海する一隻の客船や貨物船にたとえる事ができると思う。そこで起きる様々な航海（経営）事故。沈没（倒産）だけが航海事故ではないものと考えられる。そこで必要となって来るものが、船長（経営者）の危機や事故（リスク）を予測できる想像力。危機や事故はマニュアル通りに決して起きない。だからこそ想像して、それに対する補償等を損害保険で準備する。それらを想像して行くのが、経営陣のあるべき姿ではないのだろうか。

現在の損害保険の商品は、各保険会社からの一方的な提供によるものがすべてである。もしも企業の経営者が、自己の企業におけるリスクをそれぞれ想像して、その補償を確保できる保険契約を保険会社へ求めたらどうなるだろう。現存する保険商品で対応可能かもしれないし、自己本位な補償だと無視されるかもしれない。

しかし、「前年と同条件で」と契約を済ませてしまうより、広大な海を渡る一隻の船舶を思い浮かべ企業のリスクを想像して、損害保険に触れて行くのも必要ではないのだろうか。