

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

前回は、社長が不在でも成長する会社になるための「権限委譲」について、深く掘り下げてご紹介しました。今回は、プロ代理店の社長の典型的な思い込みとあり方について、一緒に考えてみたいと思います。

保険営業を愛する分だけ、

結果が遠のく!?

典型的な思い込み

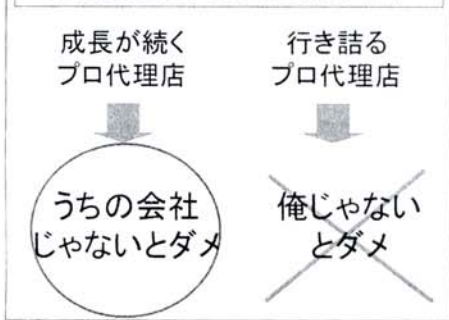
大半のプロ代理店は、社長が必死で働くことで成り立っています。社長が業績の半分以上を稼ぎ、契約保全に走り回り、保険会社と折衝をする。そして、何とか成り立っているのです。つまり、社長が病気で倒れて営業活動ができなくなると、会社は存続できないので

す。もちろん、創業当初は仕方ありません。今はもう、10年たっても同じような状況の代理店の社長が、そろって致命的な思い込みをしていますが、その思い込みとは、職人と保険会社と折衝をする。そして、何とか成り立っているのです。つまり、社長が病気で倒れて営業活動ができなくなると、会社は存続できないので

保険代理業の誇り

光は悲しいことに、何十年も続くとはいえません。30年後に結果として残るのは、投資した時間と比べてわずかなかりの資産と「自立している」という自負だけです。昔は「一募集人、今も一募集人、そのような方を存続しよう?」

【図】成長を妨げる致命的な思い込み



変革に求められるもの

もしあなたが真に保険

社長が3か月不在でも 持続成長する代理店を目指す!

誰も教えなかった! 37 保険代理店が「家業」から「企業」になる方法 シリーズ3

株式会社ブレインマークス
代表取締役 安東 邦彦



【プロフィール】
「情報提供型」営業を支援するマーケティング・コンサルタント/保険代理店のブランド化・営業の仕組み化を提唱している。著書:『営業のミカタ』
運営組織:保険と保険営業の社会的価値研究会

<http://www.hoken-kachi.com/>

あなたに保険