

代理店経営情報

シンニチ代理店版

プロ代理店が知っておくべき、「組織戦略」についてシリーズでご紹介しています。今回は、社員の成長を促すための「人材開発ミートン」の重要性について、ご一緒に考えました。今回は、中小企業に共通する「経営の6大課題」とその課題を引き起こす原因について、ご一緒に考えてみたいと思います。

プロ代理店の経営の

「6大課題」をご存じですか？

共通する経営課題

業種が伸びている会社でも、そうでなくてもプロ代理店の社長も多く、自ら朝から晩まで働いて、自らも関わらず、従業員とのトラブルやキヤンペーンに追われる日々の連続でホロホロ。そ

私ばかりで、社員はまたも、その泥沼から抜け出せない。それが10年以上、コンサルタントとしてプロ代理店を支援してきて、私が見た「社長」の現実。多くの社長の悲鳴を聞いて、それは、どれも社長のほとんどは、人間的に誠実で、バイタリティーがある人物であるにもかかわらず、経営に苦しんでいます。これは、プロ代理店の経営者に限ったことではありません。どのような業種にも当てはまることなのです。

私たちが支援している中小企業に共通する「経営の6大課題(図1)」をご紹介します。

プロ代理店の「経営の6大課題」

- ① 社長＝会社の限界
- ② 社員に自主性と成長意欲がない
- ③ 組織が一つにまとまらない
- ④ 人が育たない・採用できない
- ⑤ 仕組みではなく人に依存している
- ⑥ 業績拡大できない・収益性が低い

あなたが成功するためには、たしかに「保険を売る能力」は必要ですが、それだけでは通用しないのです。このこと、プロ代理店の社長はもう、保険会社の担当者も、気付いていません。だから社長に「もっと保険を売ることを勧め、社長も没頭するのです。あなたに思い当たるところはないでしょうか？「経営の6大課題」を見ながら考えてみてはいかがでしょうか？

なぜ、成長が止まるのか？

なぜ、ほとんどの社長が貯金・時間・体力・人脈・人生のすべてを投資し、必死に経営をしていながらも関わらず、思い描いたように成長できないのでしょうか？ 何とか存続していたとしても、朝から晩まで働き続けていて、いつか「社員を雇い入れたときから何が狂い始めたのでしょうか？ 業界を取り巻く状況が変化したときからでしょうか？ 無理な借入れをしたことが今に繋がっているのでしょうか？

経営者の勘違い

例えば、ある社長が「私には地域の人脈と営業力がある。この能力を使って保険代理店を成功させよう」と独立したとします。実際には、独立した代理店を営んでいるのではなく、人脈と営業力を頼りに、優秀な営業職人として働いているに過ぎないのです。つまり、あなたが保険を必死になつて販売している限り、あなたの会社はある一定規模で成長が止まるので

理店の成長が止まる根本原因は、そもそも独立時点の考え方に間違いがあるのです。それは、「保険を売る能力があれば、プロ代理店が経営できる」という思い込みです。この思い込みが「経営の6大課題」を生み出す最も大きな原因なのです。

誰も教えなかった! 61 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/

社長が3か月不在でも 持続成長する代理店を目指す!