

誰も教えなかった! 75
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

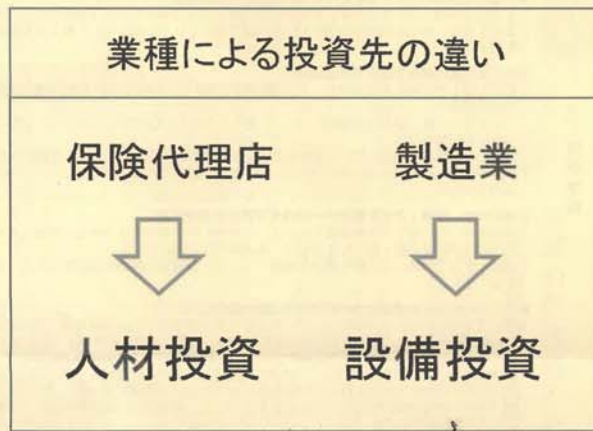
<http://www.hoken-kachi.com/>

**社長が3か月不在でも
 持続成長する代理店を目指す!**

無借金経営
 投資しないから無借金

「無借金経営」が、多くのプロ代理店に共通した悩みがあります。「若手の人材がとれない」「社員がなかなか戦力にならない」「人材育成の方法がわからない」「その時間が取れない」など、この問題を解決する度もお伺いしました。他

「無借金経営」が、多くのプロ代理店に共通した悩みがあります。「若手の人材がとれない」「社員がなかなか戦力にならない」「人材育成の方法がわからない」「その時間が取れない」など、この問題を解決する度もお伺いしました。他



「人材投資」は、卒業生を採用できる代理店になりたいため、という言葉を夢で終わらせないでほしいのです。

経営とは投資とリターンです。あなたが代理店の拡大、組織化を実現したいとお考えなら、保険代理店の重要な投資先である「人材」に対する考えを根本的に見直し、みる必要があるのではないのでしょうか？

「人材投資」は、卒業生を採用できる代理店になりたいため、という言葉を夢で終わらせないでほしいのです。

代理店経営情報

シンニチ代理店版

前回は、社員が辞めた理由の「本音ランキング」を紐解きながら、採用が難しい時代に社員が辞めない代理店づくりについてお伝えしました。今回は、保険業界にはびこる「保険代理店は無借金でできるビジネス」という常識を紐解きながら、これからの組織づくりについて、一緒に考えていきたいと思います。

代理店は本当に無借金でできるビジネスなのか？

「無借金でできる」といって、最大の投資先は「人」なのです。代理店が成長するためには、「人の採用」と「人の教育」への投資が必要不可欠です。これは、「製造業の設備への投資」「飲食店の店舗への投資」と同じ意味を持ちます。それにも関わらず、「保険代理店は無借金でできる」といって、最大の投資先は「人」なのです。代理店が成長するためには、「人の採用」と「人の教育」への投資が必要不可欠です。これは、「製造業の設備への投資」「飲食店の店舗への投資」と同じ意味を持ちます。それにも関わらず、「保険代理店は無借金でできる」といって、最大の投資先は「人」なのです。

採用の幅がさらに狭い？

人への投資意識が薄いと、すでに契約を持った人しか採用できません。業界経験者しか採用できません。つまり、短期で業績に貢献できる人しか採用できないのです。ただでさえ人の採用が難しい時代に、さらに困難な採用活動を求められるのです。

経営とは投資とリターンです。あなたが代理店の拡大、組織化を実現したいとお考えなら、保険代理店の重要な投資先である「人材」に対する考えを根本的に見直し、みる必要があるのではないのでしょうか？

「人材投資」は、卒業生を採用できる代理店になりたいため、という言葉を夢で終わらせないでほしいのです。

「無借金でできる」といって、最大の投資先は「人」なのです。代理店が成長するためには、「人の採用」と「人の教育」への投資が必要不可欠です。これは、「製造業の設備への投資」「飲食店の店舗への投資」と同じ意味を持ちます。それにも関わらず、「保険代理店は無借金でできる」といって、最大の投資先は「人」なのです。