# 代理店経営情報

シンニチ代理店版

前回は、プロ代理店の「商品とその価値の高め方」について、深く掘り下げてご紹介しました。今回は、プロ代理店の情報が「経営の技術」を学ぶことの大切さについて、ご一緒に考えてみたいと思います。

## プロ代理店に求められる「決意と覚悟」！

### 経営は才能？

保険代理店の多くの社長は、『業績を伸ばし続けている一部の代理店』の社長のことを、持って生まれた特別な才覚や営業力があって、特別に運がよく、自分とは遠い次元で生きている、と考えているように思います。私も同じように考えていた時期がありました。私の場合は特にビジネスがうまくいかないときに、他の社長には才能があって、自分には経営の才能がない、と自分の不甲斐なさに何度も自分を責めていました。

今から8年ほど前を振り返ると、売り上げの6割は自分で稼ぎ、業績を維持するために朝から晩まで働き、人は寄たず、組織はバラバラ、次から次へと採用した社員が辞めていく。そんな会社を運営しながら、『俺はリーダーの器じゃないのかもしれない』『経営の才能がないのではないか?』、『なぜ、あの社長はあれほど会社を成長させるのか?』『私と何が違うのか?』そんな自問自答を繰り返していました。

### 衝撃的な出来事

そんな時、私の友人の会社が東証マザーズに上場したのです。起業してから、たった3年半で、です。壮大な上場記念パーティーや日経新聞に掲載された記事、上昇する株価を見ながら、自分がいかに才能のない経営者であるか、ということを思い知らされました。

マスコミがあおることもあり、余計にその考えに拍車がかかっていきました。才能がないのだから、必死でやってもうまくいくはずがない。半ば、諦めにも似た気持ちで、会社を続けていくことさえも苦痛になっていました。そんな私の頭を引っぱたいたのは、ある米国コンサルタントの言葉です。

「大半の中小企業の社長は、経営は生まれ持った才能で行うものだと勘違いしている。もって生まれた才能だけでは成功できない。経営とは、反復練習することによって上達できる技術なのだ。そのためには、優れたビジネスをつくり上げる方法（正しい型）を知り、その技術を身につけるためのトレーニングを繰り返さなければならない」

と教えられたのです。

ゴルフに例えるなら、我流のスイングのままでは、スコアを伸ばすことはできません。自分の壁を越えるためには、ゴルフがうまい友人やレッスンプロから、正しいスイングを学び、最初は窮屈な思いをしながら反復練習をするはずです。しかも、楽しみながらです。

そして、最初はぎこちないスイングも、反復練習で正しいスイングを身につけ、コースで実践する。その繰り返しで、自分の技術として身についていくのです。野球がうまくなるには、野球のトレーニング、ピアノがうまくなるには、ピアノのトレーニングが必要なように、「経営がうまくなるには、経営のトレーニングが必要である」という当たり前のことに気づかされたのです。

### 繰り返しの実践

それからの私は、「経営の技術」を学び、必死で実践しました。もちろん、簡単に上達しないことに苦悩しました。しかし、その苦悩も将来の糧になると信じていました。少しの上達を実感できると楽しいのです。徐々にではありますが、うまくなるとスコアが良くなるように業績が伸び、組織が改善していくのです。

全国のプロ代理店の社長とお会いすると、まったく同じことを感じます。保険会社は、「保険を売る技術」を教えることに特化した機関です。ですから、「保険を売る技術」が身に付くのです。しかし、これからの保険代理店は、「経営の技術」を身につける必要があるのです。吸収やキャンペーンに頼らずに、『我流の経営を続ける限り、今と同じことを繰り返すのです。「組織がまとまらない」「従業員が定着しない」「若い人材が採用できない」このような問題を改善するためには、従業員と同じ方向に向かうための組織マネジメントを学ばなければなりません。「クロスセルができない」「新規案件が少ない」というなら、マーケティング的な視点で会社を見直す必要があります。「代理店の未来が描けない」と思っているなら、自身の創造力に翼を与える方法を、「生産性の向上」を飛躍に思うなら、ビジネスを再創造する方法を知らなければならないのです。プロ代理店経営は、学び、繰り返し実践することで上達する技術なのです。先人の成功経営者の知恵を活用しないことの方が不自然なのです。

いつまでも目の前の現象に振り回されていると何も解決しません。業界が変わり行く中で、プロ代理店の経営者には古いなじみのもの、我流の方法を捨て、ビジネスを再構築する決意と覚悟が求められているのです。

---

誰も教えなかった！ 31

## 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】
「相談提供型」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！