

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

新型コロナウイルス感染拡大に伴い、急遽、行わざるを得なくなったテレワーク。この働き方を「一時的な新型コロナウイルス感染防止策」と捉えている企業と「新しい働き方」として受け入れようとしている企業があります。その取り組みはさまざまですが、今回は、代理店経営という観点で、テレワークに取り組み意味と必要性について考えてみます。

【コロナ対策特別企画】

BCP対策としての テレワーク導入とは?!

テレワークの 先行き

緊急事態宣言と外出自粛によってテレワーク自体は急速に広がっており、大手調査会社の調査でも2020年3月から4月の1か月で2倍以上も増加したことが明らか

になっています。弊社でも、今までに取り組んだことのなかったテレワークに、さこちなな取り組みます。そもそもテレワークは、私たちが中小企業経営、代理店経営において意味ある取り組みなのではい

うか。そこで、テレワークに取り組みメリットが

テレワークの メリット

テレワークには、①人材確保、②通勤・移動コスト削減、③オフィスコスト削減、④BCP対策といったメリットがあります。

これらを具体的に解説していきますと、まず、①人材確保の観点でみると、テレワークを導入することで社員の業務スタイルやプライベートの事情に合わせた労働環境を提供できます。そのため、

テレワークの デメリット

次にデメリットについて考えると、①セキュリティのリスク、②コミュニケーション不足、③マネジメントの質低下といった課題があります。

まず、①セキュリティ確保は大きなテーマです。こまめにセキュリティ対策を行い、安全性を確保する必要があります。次に、②コミュニケーションにおいても難しい点があります。特に内務スタッフは、社員同士が顔を合わせることで自然な情報交換が可能でした。また、雑談によつて

価値観の アップデート

このように整理すると代理店経営におけるテレワークの必要性が見えてきます。取り組みメリットは、人材不足の時代は、優秀な人材を確保することができるとして、

自分が災害時に、自分が災害時に巻き込まれてしまったとしても、「お客様のために動く体制を確保すること」ができる。このことによって、保険代理店の存在価値を高めることができる。当然、セキュリティに対する投資やコミュニケーションの工夫が求められるでしょう。

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! 89
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】
 『収保10億円を実現する代理店づくり』をコンセプトに代理店を支援するコンサルタント。代理店の組織化、ブランド化を得意とし、保険代理店経営アカデミーを主宰。運営組織 プロ代理店経営アカデミー
<http://www.hoken.brain-marks.com/>