

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

代理店が大型化を目指すようになったことで、「マネジメント」に悩まされている代理店経営者が増えています。「人の管理が面倒であり好きではない」「スタッフが何を考えているかわからない」「業績のマネジメントもあまり得意ではない」「そもそもマネジメントって何なの?」などの悩みを抱え続けています。そこで今回は、マネジメントの重要性について、改めて考えてみたいと思います。

「マネジメントに「苦手意識」はありますか?」

マネジメントが苦手

突然ですが、皆さんは「マネジメント」が得意ですか?「営業は得意だけど、マネジメントに苦手」という意識をもっている代理店経営者は多いのではないでしょう

か。「これまでは、一人ひとりが自由な組織だった」「内務スタッフとを獲得してやることができる、いわゆる、戦力の高い社長ほどマネジメントから離れてしまいがちです。

これまで、類まれな営業力で業績を伸ばし続けてきた経営者が、突然、経営者としての技術を認められても戸惑うばかりです。その結果、「保険会社に言われる経営計画だけしぼくづくっていただきます」「苦手だから、ナンバー2に任せっきりだよ」「バックオフィスの教育にはノータッチです」「教育は、保険会社の担当者に任せてい

ます」「そんな人も少なくありません。マネジメントの放棄もしあなたが、代理店をさらに成長させていきたいと考えているなら、経営者が「事業」・「組織」・「人材」の3種類のマネジメントと向き合わなければなりません。まず「事業マネジメント」では、会社の強みを明確にし、PDCAを通じて事業が成長する仕組みづくりを行います。次に「組織マネジメント」では、代理店の組織風土づくり、役割分担を通じて、自主性を発揮する組織づくりを行います。そ

誰も教えなかった! 107

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/>

社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す!

事業の3大マネジメント

事業マネジメント

→ビジネスの成長をマネジメントする

組織マネジメント

→組織の文化・成長をマネジメントする

人材マネジメント

→人材の採用・育成をマネジメントする

「人材マネジメント」では、組織発展に必要な人材を採用し、育成していく仕組みが必要です。ビジネスが小規模のうち

営業力のある社長でも、法人中心で収保2億円も担当すれば限界に到達します。それ以上に拡大するには、経営者が「事業」・「組織」・「人材」のマネジメントに本気で取り組まないと、あなたの限界を超えて成長することはできないのです。

事業拡大の時期にこそ

特に、事業拡大を目指すして社員を増やしていたり、代理店を合併したり、企業文化が固まっている時期はなおさら危険です。気がついたら、全く想像もしなかった文化が

あなたの会社はいかがでしょうか。組織の現状をしっかりとつかみ、マネジメントに取り組めていますか? マネジメントのスタートは社員と向き合うことから始まりません。ぜひ、この機会に自身のマネジメントについて点検してみてください。