

代理店経営情報

シンニチ代理店版

経営者自身が朝から晩まで、更改業務や事故対応に追われ、代理店としての未来を考え、未来を創り出す時間が確保できない。このようなフラストレーションを抱えている方が多いのではないだろうか。このままでは、「今日も、明日も、5年後も同じ仕事を続ける。変化したのは、歳を重ねたことと、保険会社からの要望が厳しくなっただけ」という未来を迎えてしまいます。そこで今月は、代理店経営者が未来に働きかける時間を確保する方法について考えてみたいと思います。

代理店の「未来をつくる時間」を確保する方法

未来の時間がとれない

先日、ある代理店の経営者が疲れ切った様子で相談に来ました。「未来をつくる仕事に時間が割けません。毎日、契約更改、新規開拓に走り、事故対応に追われているので一日が終わってしま

う」「やはり、顧客を手放さなければならぬのでしょうか」。私はこの話を聞きながら、以前の自分のことを思い出して

「私が師事している米國コンサルタントのマイケルE・ガーバー氏のコンサルティングを受けたこと、メリカに行った時のこと



株式会社ブレインマークス
代表取締役 安東 邦彦

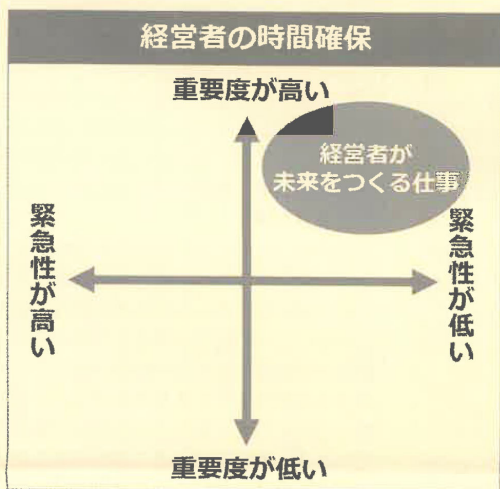
【プロフィール】

『取扱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/>

まとまった時間が取れない

帰国後、何とか経営者の時間、未来を生み出す時間をひねり出すこと、



です。「会社を成長させるためには、会社の未来を描き、その実現のための仕組みづくり、再現性を生み出すなければならない。これが経営者本来の仕事である」。そう言い切るガーバー氏を前に私は茫然としていました。当時の私にそんな

「まとまった時間」など少しもありません。社員とのトラブル処理に追われ、顧客対応に追われ、文字通り「時間は奪いつくされた状態」でした。

「まとまった時間」など少しもありません。社員とのトラブル処理に追われ、顧客対応に追われ、文字通り「時間は奪いつくされた状態」でした。

そんな時、ふと思った。私以外のメンバーができるようになるか、日常の雑務を任せようか? 中々にかくアレコレ考

予定に「ブロック」を入れたり、「ここは予定入れないで!」と周知したり...。様々なことを試みました。ただ、そういうときに限って大きなトラブルが起きたり、重要なポイントが舞い込んだり...。気が付くとせっか

く確保した時間がすべてなくなってしまう。何か月も同じことの繰り返し。いつの間にか、時間を確保することもやめてしまっていたのです。

工夫の積み重ね

向き合って、整備しない限り時間など生まれないのではないかと、そう思うに至ったのです。

ゼロイチではない

「未来をつくる仕事」は、顧客を手放して「まとまった時間」を確保しないといけないと思ひ込んでいた方も多いようです。もちろん、顧客を手放して、経営に専念している素晴らしい代理店経営者もいらっしゃると思います。しかし、それが全ての正解ではありません。ゼロかイチかではなく、顧客を手放さなくても、工夫して、会社の未来を創る時間を確保する方法はいくらでもあります。しかし、その工夫をすることなく、時間を確保しようとするから無理が生まれ、挫折するのです。まずは小さな一歩で、あなたの時間を奪っている日常に目を向けてみてください。それから真摯に向き合い、「どうやって時間を取り戻そうか」と考えて、時間が生まれ、未来が変わります。これも立派な「未来を創る仕事」ではないでしょうか。いきなり大きな一歩を踏み出すことはいませんか? いま一度振り返ってみてください。

社長が3か月不在でも持続成長する代理店を目指す!