

代理店経営情報

シンニチ代理店版

朝から晩まで、更改業務や事故対応に追われ、未来を考え、未来を創り出す時間が確保できない。このようなラ스트レージ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、「あっとい間に時間が過ぎ、5年たっても同じ場所。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…」という未来を迎えかねません。そこで今回は、代理店経営者が未来に働きかけるための「権限移譲」を効果的に行う方法について考えてみたいと思います。

権限移譲を実現するための「組織図」とは？

会社の平均年齢は？

保険代理店の高齢化に歯止めがかりません。長く続けられるビジネスであることは良いことだとは思いますが、しかし、そこに胡坐をかいていると徐々に高齢化し、事業の勢いがゆっくと衰

え、気づいた時には手遅れになる。このことを常に意識するには、「組織の平均年齢」の計測が欠かせません。

え、気づいた時には手遅れになる。このことを常に意識するには、「組織の平均年齢」の計測が欠かせません。

組織を可視化する

会社の平均年齢はいくつですか。もしあなたが、高齢化を感じているなら、「会社の若返り」は、思っている以上に重要な取り組みです。若手を採用し、若い力にバトンタッチしながら、ベテラン社員はこれまでの経験を若手に継承していく。ここに本気で取り組まなければ、保険代理業という業界が危機を迎えると私は考えています。その第一ステップが、若手に権限と責任を引き継いでいく「権限委譲」です。

誰も教えなかった！115 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/>

口で言うほど簡単ではあ

りにくいので、ブレインマークスのサンプルを以下で紹介いたします。
【組織図サンプル】
<https://brain-marks.com/bmsleadermap.pdf>

誰が責任者なのか？

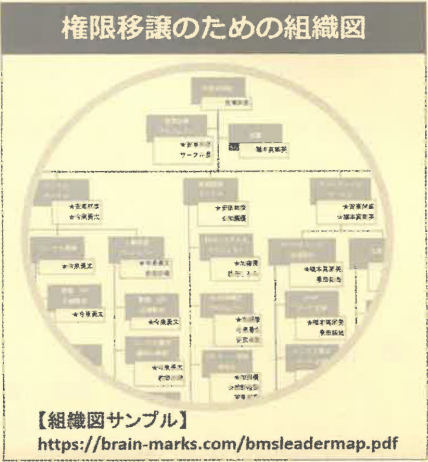
さらに、ガーバー氏から業務と機能の責任者も明確に示すようにアドバースがありました。つまり、この組織図で会社全体の業務・機能の責任者を可視化するのは、初めてこの組織図を目にした時、その細かさにはびっくりしたのを覚えています。しかし、経営者や一部の社員だけが、仕事を抱えている状態から一歩でも抜け出せるなら、正月休みの三日間を組織図づくりに投資しました。まずは会社の業務・機能を全て書き出して、そこに現在の責任者名を記入して、記念すべき初めての組織図が出来上がりました。完成した

組織図を見て、私は愕然としました。社内は、私が責任者の機能と業務で埋めつくされていたのです。

組織図をつくりながら、嫌な予感を感じていたものの、あまりのバランスの悪さに落ち込みました。しかし、冷静に組織図を眺めると、自分でもなにも良い仕事を自分で抱え込んでいることに気がついたので。

「お客様との日程調整」「会議の司会」「職場の環境整備」といった難易度が低い仕事は社員もすぐにできそうです。少し難易度が高い仕事でも、半年から1年の時間を掛ければ、引き継げそうなものも数多くありました。組織全体を俯瞰したことで「私でなくてもできる仕事」がいくつも見えてきたのです。

実は、これこそ組織図の効果です。経営者が日々の混乱から一歩引いた視点で組織を見る。そして、混乱からの脱却のための戦略を練る。組織図は経営者の「権限委譲の戦略図」としても機能するのです。もし、あなたが権限委譲への一歩を踏み出せず、もどかしさを感じているのなら、組織図づくりにチャレンジしてみてくださいはいかがでしょうか。



【組織図サンプル】
<https://brain-marks.com/bmsleadermap.pdf>

社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す！