

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。このようなプラストレイ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、「あつ」という間に時間が過ぎ、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、持続的に業績を伸ばす理想の組織を創るために必要な視点について考えてみたいと思います。

「あなたの会社にいませんか？」 「〇〇さえなければ良い社員」

どの会社にもある風景

あなたの会社にこのよ
うな社員はいないでしょ
うか？「会社のルールを
守らない」／「感情の起
伏が激しく、不機嫌が多
い」／「自己主張が激し
く、社内で浮いている」
／「数字をあげること

外は、協力しない」など。
仕事ができるが問題社員
に対して、「でもな、
仕事はできるから……。多
少問題があっても大目に見よう……。」と許容して
見よう……。」と許容して
見よう……。」と許容して
見よう……。」と許容して

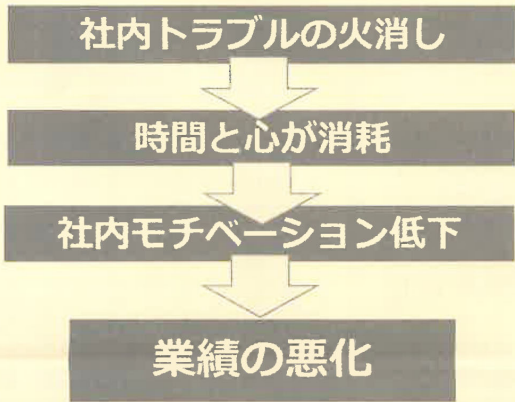
「〇〇がなければ良い社員」は、一見すると、仕事ができる優秀な人材の場合が多いのです。しかし、この「〇〇がなければ良いのに」という思考こそが、組織にトラブルを生み出し続け、業績を下げてしまつ元凶だったりするので

理想の組織とは
正反対

私も、過去に「自分にも厳しいが、他人にも厳しく、本人は悪気なくトラブルを生み出していく社員」を高く評価してい

社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す！

問題社員を見過ごしてると



たことがありません。社内の雰囲気は良くないですが、仕事を任せれば進んでいきますし、私にとっ
ては、重宝する存在でした。しかし、組織が拡大してくると事態は一変しました。その社員の周りで、トラブルが絶えないのです。次から次へと起こるトラブルに私が延々と火消しに走らざるを得なくなりました。トラブルが再発しないようにその社員に指導をするも、本人が変わろうとする努力も見られない。火消しをする分だけ、時間と気

未来を犠牲に
していないか？

まさに、その時の状況とは正反対。「なぜ、こんな状況になっているのか？」という気持ちでそ

短期の仕事の成果や目の前の忙しさばかりに気を取られ、理想の組織づくりという長期的な視点が欠如していたのです。『〇〇さえなければ……』という経営者の思考は、長期的に必要な何かを諦めようとしている合図かもしれません。

特に合併して大型化した代理店には、価値観の合わない社員や『〇〇さえなければ……社員』がゴロゴロ存在します。規模拡大と引き換えに、大切な何かを犠牲にしてしまっているかもしれない。あなたの会社には、『〇〇さえなければ良い社員』はいませんか？ もしいるなら、理想の組織を改めて考えてみて下さい。いま大目に見ていることで、長期的に大事な何かを失っているかもしれない。未来に目を向けることで「本来、大事にすべきこと」が見えてくるはず

誰も教えなかった！116
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/>

