

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、代理店としての未来に對して、漠然とした不安を抱え続けている。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、「あつという間に時間が過ぎ、5年たつても同じ場所。変化したのは、歳を重ねたこと、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。そこで今月も、伝統的に業績を伸ばす理想の組織を創るための視点について考えてみたいと思います。

「経営理念の必要性」がよく分からない！

経営理念の定義

「保険会社に求められる計画書に、経営理念・経営ビジョンを埋めなければなりません。理念が大事だとよく聞くのですが、腹落ちしていません。当然、経営に活用もしていません」。代理店

の経営者からよく頂戴する素朴な疑問です。そもそも、混乱している理由も、混然としている理由も、「経営理念の定義」が曖昧だからなのだと思います。正解・不正解の議論よりも、自分の定義が必要なのです。ちなみに私の定義は、経営理念とは「会社(法人格)の夢であり、ビジ

夢に人が集まる

私が理念を腹落ちさせられたきっかけは、ノーベル平和賞受賞者であるマーティン・ルーサー・キング・ジュニア氏が行った「I Have a Dream」の演説です。内容を一部省略して少し引用します。

「I Have a Dream(私には夢がある)」1963年8月28

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！117 保険代理店が「家業」から「企業」になる方法

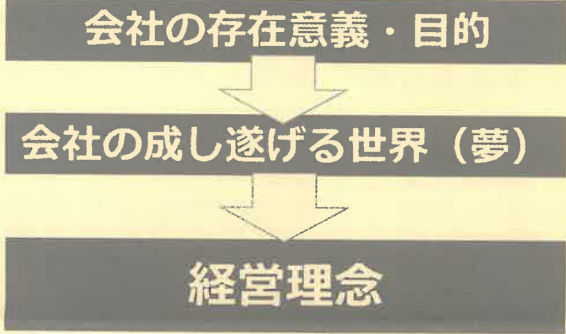
シリーズ3

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/>

働く意義を失う時代



日 (演説抜粋) 今日私は、米国史の中で、自由を求める最も偉大な志士として歴史に残ることになるこの集會に、皆さんと共に参加できることをうれしく思う。我々は今日も明日も困難に直面するが、それでも私には夢がある(I Have a Dream)。それは、アメリカの夢に深く根ざした夢である。私には夢がある(I Have a Dream)。それは、いつの日か、この国が立ち上がり、「すべての人間

夢中で働く意義

夢中で働く意義
マーティン・ルーサー

・キング・ジュニア氏の演説をどのようにお感じになったでしょう。私はこの演説を読んだときに初めて、「組織を一つにまとめるためには、共通の目的・夢が必要なのだ」と理解することができました。そうして、色々なジョージア州の赤土の丘で、かつての奴隷の息子たちとかつての奴隷所有者の息子たちが、兄弟として同じテーブルについているという夢である。この信念があれば、我々は、いつの日か自由になると信じています。その夢、目的のために、社員も一丸となって仕事に向き合う意義があったのです。豊かになってしまった現代において、誰もが夢を失ってしまったように感じます。働く理由が、生活のため、収入のためだけでは、働くモチベーションが長続きしません。お金を稼ぐこと以外に、働く意義、働く理由が必要なのです。実際に、人は夢のある場所に集まります。夢を掲げ、その夢に共感した仲間が集まる。その仲間、夢の実現に向けて夢中になる。持続的に成長していく会社には、働く意義・理由の「旗印」となる「経営理念」が必要なのだと思います。