

誰も教えたかった！119

## 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/>



水戸黄門の御老公様にも、助さんと格さんという個性の違う2人の右腕がいるように、経営者にも複数の右腕が必要だと

持続成長する代理店を目指す！

複数の右腕

怖さ

1人に依存する

### 代理店に必要なのは？

優秀なナンバー2

VS

優秀な経営チーム

## 「保険代理店に 「ナンバー2」は必要か？！」

ナンバー2が  
ほしい

「ナンバー2の育て方  
を教えてほしい」「ナン  
バー2向けの研修を企画  
してほしい」——これは弊  
社に寄せられるご相談の  
中でも特に多い内容で

す。経営者一人で行うマ  
ネジメントに限界を感じ  
じ、自分と同じように会  
社に情熱を持ち、スキル  
もある人材にマネジメン  
トの一部を任せていきた  
い。そう思う気持ちは痛  
いほど分かります。

しかし、そういうたび  
に相談に対して私はいつも  
「たった一人のナンバー  
2ではなく、経営チーム  
をつくりませんか？」と  
お伝えしています。つまり、複数の「右腕」をつ  
くることをおススメして  
いるのです。皆さんの中  
には、無意識に、「ナン  
バー2＝1人」「右腕＝  
1人」という思い込みが  
ないでしょうか？

私がこのような考えに  
至ったのは、自分自身の  
経験があります。私が  
出張が続いている、久し

朝から晩まで、キャンペーン達成ため、手数料ポイントを維持するため、必死で働きながらも、未来に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でしょうか。このままでは、「あつという間に時間だけが過ぎ、5年たっても変化したのは、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……」という未来を迎えるかもしれません。そこで今月は、自指す未来を共有し、共に成長する「ナンバー2」「右腕社員」の必要性について考えてみたいと思います。

## 代理店経営情報

シンニチ  
代理店版

ぶりに現場を訪れた時の  
こと。「勤務態度に難あり」と聞いていたAさん  
が、後輩に対して自ら作  
ったマニュアルを用い  
て熱心に指導している  
姿を見ました。それにも  
かかわらず、ナンバー2  
からの報告は、「あの社  
員はやる気がない。辞め  
させた方がいい」という  
もの。

その後、Aさんとゆっ  
くり話してみると、ナンバー  
2が誤解していること  
が分かったのです。その  
時私は、たった一人の主  
味では効果的な場合も確  
かにあります。

しかし、こうしたメリ  
ツと同時に会社経営の  
大きなりスクを抱えるこ  
とにともなるのです。また、  
たった一人に決めるとい  
うこととは、「たった一人に  
依存する」ということで  
もあります。もし、その  
人材が独立したら会社は  
どうなるのでしょうか。  
もし、その人材があなた  
と違う価値観で動き始め  
たら組織はどうなるので  
しょう。さらには、経営  
者が「現場の状況を正し  
く掴めなくなる」リスク  
も高まります。

経営チームが  
必要

このような経験から、  
中小企業ではナンバー2  
を一人に絞るよりも3～  
5名の経営チームをつく  
ることになります。もし、その  
人材が独立したら会社は  
どうなるのでしょうか。  
もし、その人材があなた  
と違う価値観で動き始め  
たら組織はどうなるので  
しょう。さらには、経営  
者が「現場の状況を正し  
く掴めなくなる」リスク  
も高まります。

したらどんなメンバーを  
選びますか？これを機  
にぜひ、想像してみてく  
ださい。

今あなたの会社で経営  
チームをつくってみると  
したらどんなメンバーを  
選びますか？これを機  
にぜひ、想像してみてく  
ださい。

これが、「経営チームをつく  
ること」なのです。