

# 代理店経営情報

## シンニチ代理店版

代理店の成長のため、キャンペーン達成ため、手数料ポイントを維持するために、必死で働きながら、未来に漠然とした不安を抱えている。このような代理店の経営者が多いのではないだろうか。このままでは「あっとい間に時間だけが過ぎ、5年たっても変化したのは、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。そこで今月は、社長が会社の成長に高いモチベーションを持ち続ける方法を一緒に考えてみたいと思います。

## 経営者のモチベーションが「続かない理由とは?!」

### モチベーションが保てない

「研修生時代から、常に増収を意識し、必死で代理店を大きくしてきた。思い描いていた『個人としての豊かさ』は手に入れたのですが、求めていた達成感や充実感がないんです。それどころか、経営に対するモチベーションも上がらない。どうすれば創業当時のような情熱を持って保険代理業と向き合えるの、私たちには、このよう

### 経営者が持つべき夢

自慢できる話ではないですが、私が独立した理由は、「良い車に乗って

### 2種類の夢とは?

良い家に住んで、誰もがうらやむ成功者になりたい」という薄っぺらなものでした。それでも、無我夢中で働いたこと

彼の話を要約すると、夢には、「2種類の夢」があるというのです。1種類目が、「パーソナルドリーム」。パーソナルドリームとは、「自分が金持ちになりたい」

### 経営者が掲げる2種類の夢

個人的な夢

+

誰かのための夢

経営に虚しさを感じているなら、あなたが心の中で掲げている夢は、パーソナルドリームだけなのかもしれません。この機会に、振り返ってみてはいかがでしょうか。

## 誰も教えなかった! 120

## 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】

保険代理店が持続的に成長するための組織化、経営の仕組みづくりを支援するコンサルタント。著書：『社長が3ヶ月不在でも成長する会社のつくり方』運営組織：プロ代理店経営アカデミー

<https://www.brain-marks.com>

## 社長が3か月不在でも持続成長する代理店を目指す!

な夢のこと。つまり、私、自分の豊かさを「自分指す夢」なのか、「自分以外の人の豊かさを指す夢」なのかの違いです。

### モチベーションに必要なのは

米国コンサルタントいわく、「人は、多くの人から感謝され、信頼されることで、モチベーションが維持される。だからこそ、経営者は、インパーソナルドリーム(誰かのための夢)を掲げ自分以外の誰かに対して貢献し、感謝される環境をつくらなければならない。保険代理業に当てはめるなら、リスクマネジメン

「経営者は2種類の夢を持たなければならぬ」という話を聞いたのです。すぐにはピンときませんでしたが、この時、この話を聞いていなかったら今も変わらな

「虚しい気持ち」で経営をしていったと思います。

そんな時、米国で有名なコンサルタントから、「経営者は2種類の夢を持たなければならぬ」という話を聞いたのです。すぐにはピンときませんでしたが、この時、この話を聞いていな

2つ目は、「インパーソナルドリーム」。インパーソナルドリームとは、自分以外の誰かのための夢。「この地域、この国をもっと活性化したい」「この技術でもっと社会を便利にしたい」という自分以外の人の便利さ、豊かさ、幸せを追求する夢。その特徴は、かなること、多くの人の信頼や感謝が得られることだそうす。つまり、あなたが代理店

経営に虚しさを感じているなら、あなたが心の中で掲げている夢は、パーソナルドリームだけなのかもしれません。この機会に、振り返ってみてはいかがでしょうか。