

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

代理店の拡大のため、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年々増えているように感じています。このままでは、「あっとい間に時間だけが過ぎ、5年経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、代理店の未来に対する「決断」をテーマに代理店経営について、と一緒に考えてみたいと思います。

代理店経営者を

何年やっても「決断が怖い」!?

何年やっても「決断が怖い」

先日、ある代理店の経営者から以下のような相談を受けました。
「経営者になって数年が経ちますが、実はいまだに決断するが怖いので

す。しかし、私が決めきれないことで会社の成長を止めてしまっている気がしています。他の経営者は、どのような相の「決断の怖さ」に向き合っているのでしょうか…」

決断との「向き合い方」

恐らくですが、経営者の誰もが決断が怖いと感じているのではないかと思います。それもそのはずです。経営者の決断で、会社の未来が全く変わります。「後から後悔しても、時すでに遅し」ということも十分にあり得る。そう考えるなら、誰しも、怖さを感じてもしょうがないのではないのでしょうか。

しかし、私たち経営者が決断しなければ会社は成長しません。方向性が示されていないければ、会

社長が3か月不在でも
持続成長する代理店を目指す!

「決断」に対する考え方

「正しい決断」をする

↓
決断が正しくなるよう
行動する

代理店の未来は不確かだ、不安を感じることも多いでしょう。だからこそ、代理店経営者に求められるのは、「自分で決めた未来を(自らの力で)正解にするための行動」であり、「経営者が信じた未来に本気で向き合う覚悟」なのではないでしょうか。

社は前に進みませんが、組織は停滞してしまっています。ただ、私が見てきた

成功者に「共通する」もの

成功している社長は、一般的に「先見の明がある」と言われます。つまり、「将来に何が起るかを見抜く能力がある」ということです。もちろん、その通りかもしれま

せんが、私はそれにプラスして、「自らの決断を自分の力で正解にする能力がある」と感じています。

決断の前には、慎重に考え、情報を集めて熟考し、決断する。ただし、いったん決断したなら、決断が正解だったかどうか

経営者の「覚悟」

を問題にするのではなく、「決断を正解にするための行動」を次から次へと繰り返しているのです。

彼らは自分の決断そのものが、正解に向かうようにさまざまな策を講じ、自らの手で導いているのです。確かに決断する瞬間は怖いかもしれませんが、しかし、「決断したらすべてが決まってしまう」と思うのと、「決断したなら、正解に向かって必死で頑張ればい」と思うのでは、決断に対する認識が大きく違います。

誰も教えなかった! 122

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/>

