

代理店経営情報

シンニチ
代理店版

事業の拡大のため、必死で働きながら、未来に漠然とした不安を抱えている。このような代理店が年々増えているように感じています。このままでは、「あつという間に時間だけが過ぎ、数年たって変化したのは、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、代理店の未来の組織を俯瞰して、権限委譲を実現するための「リーダーMAP」について考えてみたいと思います。

組織を俯瞰する

「リーダーMAP」のすすめ!

名プレイヤーに
立ちほだかる壁

先日、ある代理店の経営者から、こんなご相談をいただきました。「営業のリーダーは、プレイヤーとしての実力も人望もピカイチです。しかし、

チーム運営は、どうも苦手なようで、権限委譲やマネジメントに苦戦しています。やる気は十分なので何かサポートを提供したいのですが、何かよい教育方法はないでしょうか」というものです。プレイヤーとしては一流なのにマネジャーになった途端に苦戦してしまう。このお悩みは珍しいものではありません。名プレイヤーに必ず立ちほだかる壁といえるでしょう。保険代理店の経営者であれば、同様の課題を抱えている方も多いのではないのでしょうか。

マネジャーに必要な能力とは?

そんな時、思い出して頂きたいのが、「名プレイヤー、名監督にあらず」という言葉です。この言葉から読み取れるのは、名プレイヤーが必ずしも

名監督になるとは限らない。つまり、プレイヤーとして必要な能力と監督(マネジャー)として必要な能力は全く別物ということなのです。

プレイヤーとマネジャーの成功法則は、全く違います。プレイヤーの成功法則は、自分の特性を把握し、目的を定め、「自分の成果を最大化する方法」を考えます。それと比べて、マネジャーの成功法則は、メンバーの特性を把握し、目的を共有し、誰が責任を担うべきかを明確にする、という点で大きく異なります。

成功法則の習得ツール

「チームの成果を最大化する方法」を考えるのです。

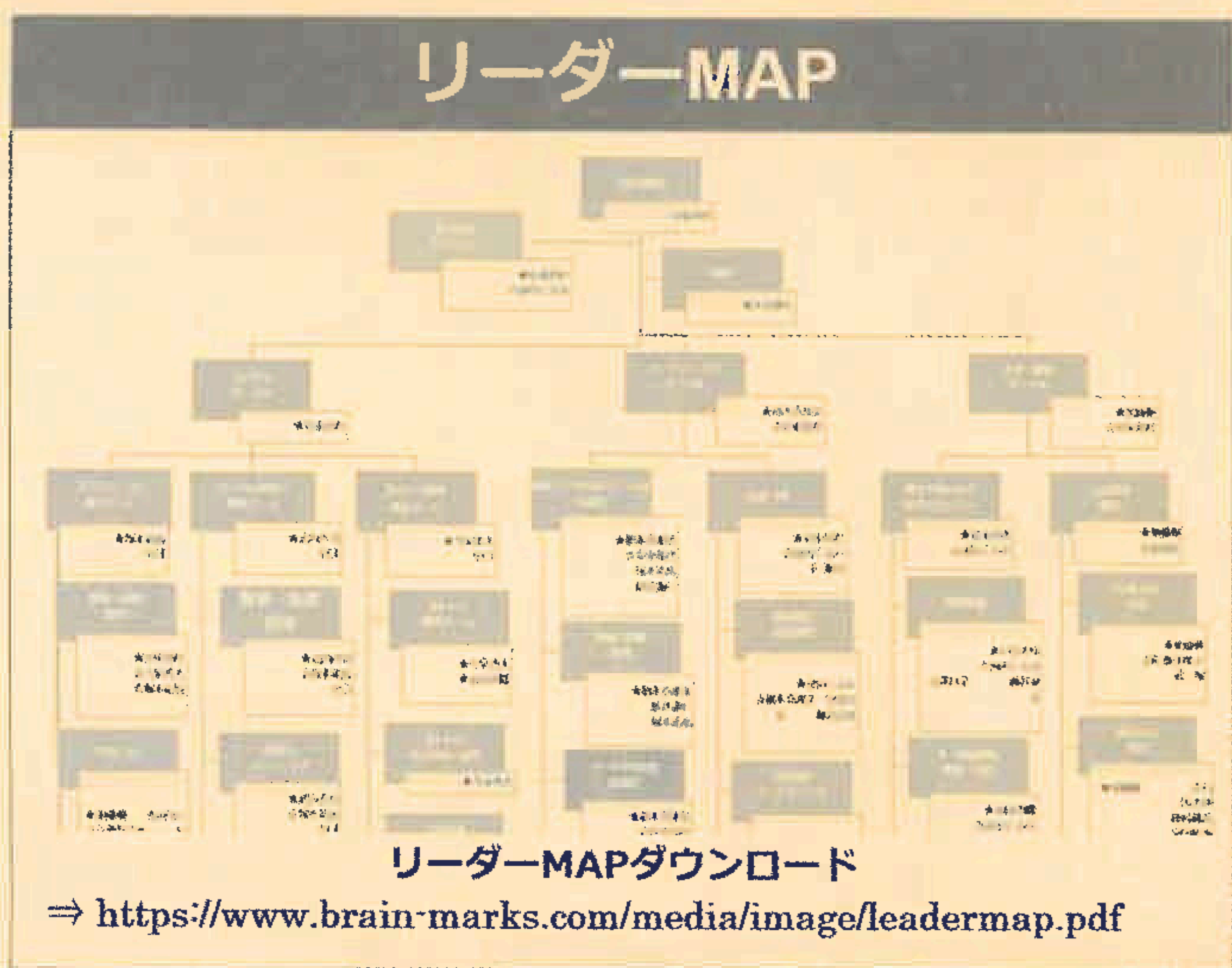
これまでプレイヤーとしての技術を追求してきた人が、プレイヤーとしての栄光を捨て、突然、マネジャーの力を身に着けるには覚悟が必要です。その覚悟を持つことができないために、マネジャーになれないケースが多いのです。そこで代理店の経営者の皆さんに、おすすめしているのが「リーダーMAP」の活用です。

マネジャー教育のツール

リーダーMAPとは、「組織の中で、誰が何を担当し、誰が責任を担うべきかを明確にする」というツールです。成果を生み出すマネジャーになるためには、仕事に対する向き合い方を考える必要があります。

リーダーMAPは、その助けとなるでしょう。最初のうちは、現場から離れ、リーダーMAPを見ながら頭を捻る時間に違和感を覚えるかもしれませんが、しかし、少しずつでも時間を確保して運用を習慣づけられれば、組織全体を俯瞰する力が身につけてきます。

まずは、短時間からでも構いませんのでぜひ、チャレンジしてみてください。きっと、その効果の大きさをご実感いただけるはずです。



誰も教えなかった! 132 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作り方』
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!