

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、代理店の店主が組織をつくることなく、現場でプレイヤーとして働き続ける問題について、考えてみたいと思います。

店主の「トッププレイヤー問題」を考える

トッププレイヤー問題

「経営者が現場を離れられない…」経営者がいつまでもトッププレイヤーである現状に危機感を覚えてはいても、離れるのが難しい。これが

「店主のトッププレイヤー問題」です。この問題を解決しない限り、代理店の成長は、「ある一定規模」で止まります。そこで、今回は代理店の経営者が「現場を離れるべき理由」や、「現場を離れるための心構え」につ

いて一緒に考えてみたいと思います。

育成がお客様への何よりの貢献に

最初に、ある代理店の経営者からの相談を紹介いたします。

「当社は、私がトッププレイヤーです。次世代を育てる必要性は感じていますが、社員が育たないのです。それに、正直なところ、お客様の笑顔を直接見られる現場から離れたくないという思いもあります。この課題に、どう向き合っていくべきでしょうか」

まず長期的目標
そこから逆算を

育成への注力が、「これから出会う未来のお客様に対する何よりの貢献になる」ということです。

あなたに「より多くのお客様に、感動や喜びを届けたい」「事業を拡大したい」と考えるなら、現場を離れ、経営者本来の仕事をしなければなりません。とはいえ、社員の習熟度合いによって、すぐには現場を離れないケースもあります。そんな時は、「〇〇年後には現場を離れる」といった具合に長期的な目標を定め、そこから逆算する形で計画を立ててみてください。

経営者の覚悟

繰り返しになりますが、プレイヤーとして技術を他の社員に継承させなければ、店主の引継ぎは縮小に向かいます。あなたの人生を支えるために何ができると考えてみて下さい。私たち経営者には、その覚悟が求められているのです。

保険会社が自社の利益を優先し、保険代理店

店主の生活を優先するならば、先ずするならば、お客様がお客様の責任を守らう。改め保険代理店の在り方に立ち、保険代理店のトッププレイヤー問題は消していくのではないでしようか。

トッププレイヤー問題

トッププレイヤーの栄光

VS

マネジメントの習得

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！133

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>