

(第三種郵便物認可)



安東氏

戦わない経営戦略のつくり方

日本代協 東関東ブロックセミナー開催

日本代協東関東ブロック(埼玉・栃木・茨城・千葉)は11月21日、クロス・ウエーブ幕張(千葉市美浜区)で東関東ブロックセミナーを開催した。自然災害の頻発によって平

時から防災・減災に取り組みが必要が増す中で、保険代理店は地域のリスクマネジャーとしての役割が増大している。また、時代に合わせた代理店のあり方、安定した経営が求められる。セミナーでは、「今後の代理店に求められる『戦わない経営戦略のつくり方』」と題し、プレインマークスの安東邦彦氏が講演。同ブロック会員130人余りが参集し、熱心に耳を傾けた。

同氏は、マーケット変化、人材争奪戦、人材不足、倒産、保険業法改正など、保険業界で起こっている課題を示し、「大きく変化する時代だからこそ、どう動くのかが戦略が重要になってくる」と指摘。「会社経営にはうまくいく仕組み、システムがある」とし、①「顧客開拓力の強化」、②「組織化・社長力向上」、③「人的に」という3ステップで経営力・経営品質の向上を図ることが可能だと述べた。その上でそれぞれのポイントを説明するとともに、成功している保険代理店を紹介した。

ステップ1の顧客開拓力の強化では、誰が行っても継続的に同じ成果・結果が導かれるシステムが必要で、選ばれる代理店になるための独自の仕組み等の構築が重要になってくる。また、ステップ2の組織化・社長力向上とは、会社が一つの目的に向かっていくためのシステムで、全社員が経営理念・未来像・経営計画・目標達成等を共有することで実現する。そしてステップ3の人財の教育と採用。良質な顧客対応は心にとりがない社員には不可能で、経営者は教育への投資、働きやすい環境提供が重要と語った。

同氏は「教育にお金をかければ、人材は育つ」と人材教育が代理店の成長につながるという一方、代理店の成長を阻む要因についても言及。「職人社長からの脱却が必要。会社のスケールアップには自分以外の力で業績を挙げる技術が必要になってくる」とし、第一線で営業し顧客を多数抱える職人社長ではなく、社員に任せられることができる「経営者」が必要だと語った。

同セミナーは東関東ブロック人材育成研修会のプログラムの一つ。同研修会は、4県の県代協役員候補者20人を対象に、指導者育成を目的に21、22日の2日間にわたり実施された。