

メーカーの言いなり?

実害のない方向を優先

先日、スタッフから「当社は保険会社(以下、メーカー)の言いなりになり過ぎている。もっと代理店としての方針を貫いてほしい」と意見を受けました。何を言わんとしているかはおおよそ見当がつけます。

そのスタッフは、自分の思い通りにできない不満を、当社とメーカー批准へ矛先を向けたに過ぎません。代理店業務の中でも、メーカーの指針は優先せざるを得ない実情です。それを、メーカーの言いなりになつているように捉えたのでしょう。

新商品が発売されると、その商品以外はありえないかの如くメーカー指向に合わせて手数料ボーナスに影響する制度になり、代理店として手数料ボーナスが減らなければ努力せねばなりません。そのため、お客様との距離の取り方に矛盾を感じている場面も見受けられます。

しかし、今ではそれを「ぬるま湯」と表現され、手数料ボーナスを握られている以上、社長として手数料ボーナスに影響する制度になりましたから、販売商品の優先順位はおのずと様変わり

ます。何よりも、そのメーカーに対する制度に影響する制度になりました。だから、販売商品の優先順位はおのずと様変わり

ます。何よりも、そのメーカーに対する制度に影響する制度になりました。だから、販売商品の優先順位はおのずと様変わり

ます。何よりも、そのメーカーに対する制度に影響する制度になりました。だから、販売商品の優先順位はおのずと様変わり

ます。何よりも、そのメーカーに対する制度に影響する制度になりました。だから、販売商品の優先順位はおのずと様変わり

ます。何よりも、そのメーカーに対する制度に影響する制度になりました。だから、販売商品の優先順位はおのずと様変わり

ます。何よりも、そのメーカーに対する制度に影響する制度になりました。だから、販売商品の優先順位はおのずと様変わり

ます。何よりも、そのメーカーに対する制度に影響する制度になりました。だから、販売商品の優先順位はおのずと様変わり

させなくてはなりません。
【社長も板ばさみ】

ここからは、私の個人的な考え方です。私は、特

向と共存しながら、代理店なりではの理念や方針でお客様に接することが

できる時期があります。

メーカー部門(キャ

ペーン)も、乗ればアラ

ス(+)の要素こそあれ、

マイナス(−)の要素は

ありませんから、選択のよ

うか。

しかし、豊富な資金力

と人海を持つメーカーと

違つて、私たち代理店で

は、その変化の一つ一つ

に的確に順応できることも事実です。社内の業

務改善や拡販の実施一つ

をみても、そこに余裕あ

ります。前向きな考

えを持続けないと、や

りきれない実情があるの

だけれども、前向きな考

えを持続けないと、や

りきれない実情があるの

だけれども、前向きな考