

1月28日

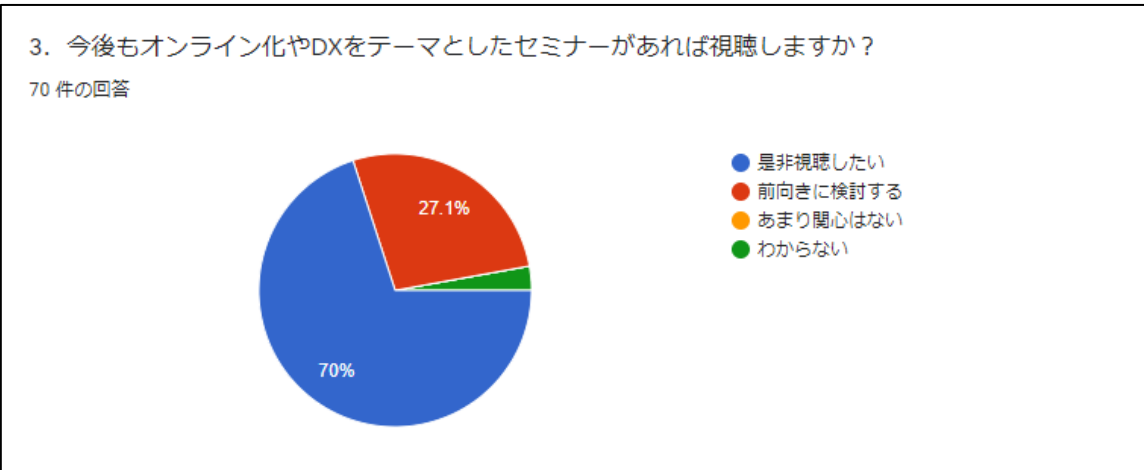
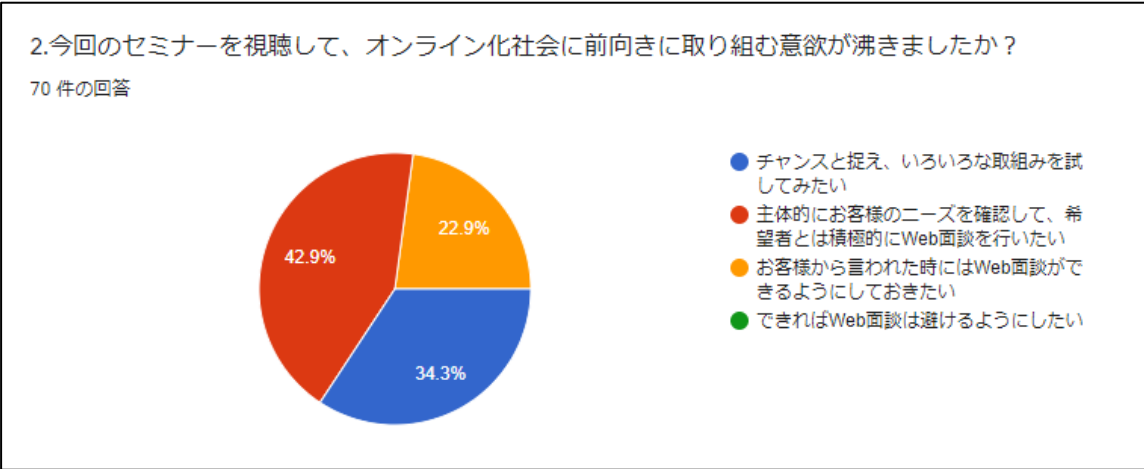
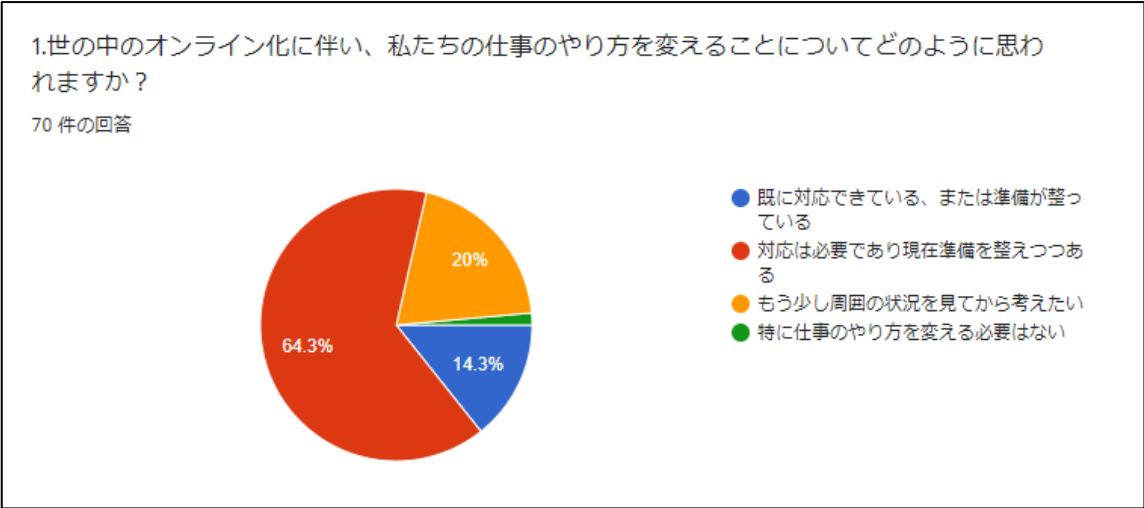
16:00~17:00



オンラインシフトによる
保険代理店の可能性とは

名案企画株式会社
代表取締役 土川 尚己 氏

＜設問に対する回答結果＞



アンケート集約結果

セミナーへのご参加誠にありがとうございました。
70名の方々からアンケートへの回答をいただきました。
心より御礼を申し上げます。 ■ 申込者 203名

	皆様からいただいたご質問、ご意見、ご提言
要望	オンライン面談の話題が中心でしたが、DXはそれだけではないと思います。大阪代協としてDX全般について、取り巻く環境や個社の取り組み状況、ニーズ等について加盟代理店に調査をして、代理店の規模別等で結果を公表して頂ければと思います。
要望	成功している事例をもっと教えてほしい
要望	拝聴させて頂き参考になりました、ありがとうございました、お客様とのオンラインをするためのツールとありましたらご紹介ください。
気づき	webセミナーは何度か経験してきましたが、ボタンやQ & A など視聴だけから参加型に自分も少しずつ進化してきました。手を挙げるボタンよかったです。「なるほど」という経験を積んで備えていきたいと思います。まずやってみる。それから成長していけばいいかなとも感じました。今後は、保険業務だけでなく本業にも必要です。ありがとうございました。
気づき	オンラインシフトへの意欲に関しては、社員によって大きな差があるように感じます。年代で簡単に括れない（オンラインスキルがあっても前向きでない場合があり）のが悩ましいですが、お客様の選択肢を増やすうえでオンライン化は不可欠だと感じました。講師の方の「オンライン面談は電話募集よりオフライン寄り、電話募集が出来る人はオンライン面談募集は必ず出来る」という説明を声を大にして社内で伝えたいです。
気づき	オンラインを活用することにより、OJTや土業の活用が可能なレベルまで、進めれば良いと感じました。
気づき	コロナの影響もあるかと思いますが、改めて時代の流れがオンラインにシフトしていると感じました。参考になりました。ありがとうございました。
気づき	わかっているつもりであったDX活用の必要性がより明確に理解できました。
気づき	時間短縮、コスト（交通費）削減等、効率化を考えた場合、オンライン化は大変効果的なシステムであることが認識できました。土川講師の流暢な話しぶりも大変聞きやすかったです。
感謝	ありがとうございました
感謝	セミナーありがとうございました。分かりやすく前向きなセミナーで大変参考になりました。セミナー中のアンケート実施で実態も把握できました。
感謝	他代理店の動向がよくわかりました。
感謝	大変興味深い内容で、今後のオンライン募集を進めるうえで、大変参考になりました。
感謝	保険会社の社員ですが、参加させていただきました。非常に面白く、気づきの多いセミナーで、あっという間の1時間でした。このような機会をいただき、ありがとうございました。ひきつづき、代理店の皆さまとより良い環境醸成に取り組んでまいります。よろしくお願いいたします。
感謝	保険会社社員の立場で参加させていただきましたが、講師の方のお話は大変参考になり、かつ実践できる内容だと感じました。
感想	ちゃっちゃと展開されてて受講しやすいセミナーでした
感想	分かりやすかったです。お客さま側のオンライン面談の環境が整ってくると加速すると思いますが、その間どう動くかですね。ありがとうございました。