

図1. 月別交通事故死者数の推移

「活躍する地域の代協」
都道府県代協レポートリレー
第19回
静岡県代協

コロナ禍におけるオンラインの活用 「10年後の代理店経営を考える」

2020年、コロナ禍 タンダードとテレタ化。 とに気付いたと思えます。により十分な代協活動が また、セミナー終了後 今やセミナーや会議の出来ないなか、静岡県代 参加者の皆様から以下の ための会場予約や会場設協では2020年11月19日 ような質問を頂き後日講 営の必要もなくなりまし日に『10年後の代理店経 師からの回答を頂き会員 た。新型コロナウイルスの影響で、営を考える』という演題 の皆様にはメールにて配 業務フローがこれまでとで日本代協の野元専務理 信させて頂きました。 大きく変化した代理店も事によるオンラインセミ 参加者からの主な質問 多いのではないでしょう。 ナーを開催いたしました。 は「事業承継に特化した かの。人の移動が制限され代理店はどのような保険 ライン化しました。それ をどのような目的で、該 当先に提示しているのか」 はパソコンやインターネットを使って完結する業

「金融行政の動向」「ITの進化と市場環境の変化」「今後の代理店経営を考える」
【ポイント】
デジタルが社会を変え る↓現状維持は後退。
市場のあり方は「消費 者」が決める↓すべての 起点は「顧客本位」。自 社のシナリオは経営者が 決める↓求められる覚悟 と本気度。独自の強みを 磨き、無理なものは捨て る↓経営は「引き算」。
10年先をイメージして今 から取り組む↓代理店ス

タリが社会を変え る↓現状維持は後退。
市場のあり方は「消費 者」が決める↓すべての 起点は「顧客本位」。自 社のシナリオは経営者が 決める↓求められる覚悟 と本気度。独自の強みを 磨き、無理なものは捨て る↓経営は「引き算」。
10年先をイメージして今 から取り組む↓代理店ス



Web会議

また、講師からは不明 なることよって無駄な時 間やお金を節約できるこ