

# Web活用し 会員に広く情報提供

大阪代協

## 大阪代協LIVEステーションを配信



配信の様子

大阪代協(新谷香代子会長)は、8月5日、同代協としては初めての生番組「大阪代協LIVEステーション」を配信した。これはWebを活用することで、より多くの会員が手軽に役立つ情報提供を受けられるよう、そして交流の場を持つようにと企画されたもの。初回となった今回は、7月21日に日本代協で開催された活力研(活力ある代理店制度等研究会)の内容をはじめ、各委員会事業の説明が行われた。

### 支部の負担を軽減

#### 情報提供のクオリティを維持

冒頭、MCを務める伊副会長のコミカルな掛け声、藤伸明副会長と妹尾順次 合いの後、まずは新谷会長がこの企画に寄せる期待として「Webを活用して全会員に広く情報を伝えること」「支部の負担を軽減しつつ情報提供のクオリティを維持していくこと」を挙げた。

続いて、「勉強になる・役に立つ・交流できる」という代協活動のキーワードについて触れ、「お客様は、信頼できる人から保険に入った方が安心し、満足度が高い。代理店の仕事は信頼される募集人を育てることが、自分を成長させることが最も基本にある。代協にはそのための仕組みやツールが用意されている」と、代協活動の大義について説明。そして、代協が保険代理店の発展のための活動を推進し、保険



新谷会長

### 日本代協の山中副会長が活力研を説明

業界の中で一定の存在感を発揮するためには、仲間を増やすことが重要であることを力説した。続いて、MCの両副会長が、スライドを共有しながら活力研を説明。その後、日本代協の山中尚副会長(大阪代協相談役)が7月21日に開催された活力研の内容について紹介した。山中氏は「今回の活力研は双方とも意見の出尽くした、とてもよい議論の場であった」と前置きし、正会員実態調査結果・商品別基準代理店手数料・コミュニケーションギャップの3つの議論について解説した。

1つ目の実態調査に基づいた代理店手数料ポイントについて、チャネル別代理店手数料ポイント

の活、少人数代理店の生き残りなどの話があった。次に、火災保険の商品改定に伴う基準代理店手数料について、代理店への丁寧な説明を求めていること、基準代理店手数料引下げ自体は代理店の立場からはいかんともしがたいなどの説明があった。

そして、コミュニケーションギャップについては、ドライバーレコーダーの付帯率を例に、保険会社の本店と営業現場の認識の違いについて説明した。

最後に、各委員会の委員長からそれぞれの事業の説明があり、終了となった。

なお、次回配信は12月の予定。



山中氏

### 防災センターで見学会

#### 大阪代協堺支部 地震や消火体験など



参加した支部会員

大阪代協堺支部(庫内 元三郎支部長)は、8月の春にオープンした「堺市総合防災センター」の見学会を開催した。一般参加者を含め16名のグループで消防署員のガイドでセンター内の見学をした。まず、最初に「映像による災害学習」では、

地震(阪神・淡路大震災、東日本大震災)・風水害などの映像を見て、災害から自分自身や自分の大切な人の命を守るためにどのような行動をとるか

を学習。命のリミットは72時間と言われている。公の助けを待っていないも限界がある。そこで身近な人々との助け合い(互助の力)や自力で「自分たちの町は自分たちで守る」ことが重要であると

を学んだ。

次の「地震体験」では、地震に遭遇する映像を見ながら震度7(直下型地震)と震度6弱(海溝型地震)を体験した。また、映像で地震対策をした場合と、していない場合の被害の差を確認し、普段からの備えの大切さを実感した。

「消火体験」では、消火器で消火活動を実際の炎で行った。消火器の中身は約15秒で無くなるのを初めて知った参加者も

おり、ガイドからは「消火器はあくまでも初期消火に使用するもので、炎が天井まで届くようであれば早く逃げてください」といったアドバイスがあった。

続いては「煙・暗闇避難体験」。火災が発生した煙の中を避難する方法として、煙を吸わないようハンカチなどで口と鼻をふさいで低い姿勢で避難すること。そして、暗闇では壁を手で伝いながら誘導灯を指して進む

「応急救護体験」では、一刻を争う救命には協力が大切で、「119番通報」「AEDの準備」「心肺蘇生」を役割分担して行うよう説明を受けた。心肺蘇生では、あっばくんライト」という模倣型を使って胸骨圧迫の体験をした。胸骨圧迫は、1秒間2回圧迫する必要があり、実際に体験した参加者は汗ばんでいた。最後に、1階ロビーに展示された防災情報を紹介した。

「今回の見学会で学んだ防災知識を忘れず、今以上に防災意識を高めたい」という声がかかれた。

## 今更で以上に防災意識を高めたい