

# 大阪損保革新懇ニュース

大阪損保革新懇事務局  
大阪市中央区道修町3-3-10  
日宝道修町ビル3F  
06-6232-1095

## コロナ禍の中 損保の職場は

コロナ禍の中、損保に関わる人たちにも様々な影響が及んでいます。損保会社社員や代理店から声を寄せていただきました。

(東京海上日動 営業部門)

### テレワークの中で、新たに生じた問題

4月7日の緊急事態宣言を受けて、最初の1週間は、交代で隔日の出社体制となりました。その翌週からは5班に分かれて週1回の出社へと変更となりました。

在宅勤務では、会社付与のノートパソコンやタブレット端末、または個人所有のパソコンを使い業務をこなします。多くの社員が一斉にテレワークを始めたため、シンククライアント(注)はキャパオーバーとなり、思うように動かなくなりました。休憩中やWeb会議中などシンククライアントを使わない時はこまめにログオフするよう指示が入りました。テレワーク推進を言いながらもこの事態までは想定していなかったようです。

(注) シンククライアント:ユーザーが使う端末には必要最小限の処理をさせ、ほとんどの処理をサーバー側で集中しておこなうシステム。

### 残業せざるを得ない出社日 会話なく、孤独な職場

週1回の出社日はいつもより早く出社し、たまった自分の業務と合わせて在宅勤務メンバーの代行、電話対応、郵送書類の処理等で大忙しです。会社でしかできない業務も多くあります。そのような業務は完了させておきたい気持ちも強く、残業せざるを得ません。

出社メンバーは席を離して座り会話は控えるようにとの指示も出されています。ランチタイムも自席で、一人で黙々とすませます。会話のない職場、孤独を感じます。

### 子育てミセスには、仕事と育児が コロナ単身赴任家庭も

大変なのは、子育て中のミセスです。保育所が閉所したため、Web会議中もひざにお子さんを抱いたままだったり、後ろを子供たちが走り回ったり、という状況です。子供たちはママが近くにいるのだから、そばにいたがります。そんな中で業務に集中するのは大変です。

夫を一人家に残し、お子さんたちと一緒に県境を越えて実家で仕事をしている人もいます。ご両親に家まで通ってもらい、子供の世話などを援助してもらっている人もいます。高齢のご両親は、長期間の家事・育児の支援でクタクタとのこと。



(三井住友海上 損害サービス部門)

### 在宅勤務はやっぱり非効率 限られる仕事内容

4月8日から3分の1出社で、3分の2の社員が在宅勤務です。在宅勤務では、会社付与のシンククライアントパソコンを持ち帰ります。会社では3台のディスプレイを使用していましたが、在宅では1台しか使えません。1台に複数の画面を立ち上げ、何度も画面を切り替える作業となり、どうしても不便で、効率が落ちます。

在宅勤務ではできる仕事に限られ、できなかった仕事をこなすため、出勤した日は残業になります。36協定で残業時間の限度は1日4時間です。時差出勤で朝7時半に出勤した人は、夜8時半すぎると法違反になるため、施錠が8時半になりました。

### 出勤日には3日分の業務対応が

多くの方が外出規制をしている効果か、事故自体は減っているようですが、コロナ以前の事故の保険金請求書類の受付件数は増加しました。件数が多いため、3日に一度の出勤日だけでは、他の在宅勤務者の仕事は誰もフォローすることができません。出勤した日に自らの2日分の滞留案件と出勤日の新規案件を処理することになり、大変な業務量になります。出勤した日はヘトヘトです。

(東京海上日動 営業部門)

### 求められる労働時間の把握

在宅勤務で通勤する人が減り、通勤ラッシュが緩和されたことは良かったのですが、不安もあります。

何より、これまで以上に勤務時間と私的時間の境界があいまいになり、サービス残業が増えることが危惧されます。会社の勤務時間管理はシンククライアントが接続している時間だけです。しかし、シンククライアントに接続しなくても保険契約内容紹介や保険料試算などの業務はできます。さらに、通達やメールを見たり、研修を受けたりすることは、いつでもどこでもできます。業務量が多くなれば「際限なく自宅で仕事」となりかねません。何せ、「裁量労働制」をはじめとした「みなし労働時間制」をいち早く導入し、長時間労働とサービス残業の隠れ蓑としてきた業界です。油断はできません。

会社には労働時間を正確に把握するよう求めたいと思っています。

### こんな時期、減収を理由に 手数料ポイントを下げても良いのか！

SJ社代申、4社乗合の代理店です。先日、SJ社より、今年度の手数料ポイントの通知がありました。合計でマイナス6.2ポイント。大きなマイナスは、拳績・増収率ポイントがマイナス12.2ポイントで全体を大きく引き下げています。品質等その他の項目での取り組みを打ち消すものです。会社は、今の体系は、業務品質重視の内容と言いますが、決してそのような体系になっているとは言えません。顧客保護のための取り組みを否定するものです。現実的には、現状維持の収保ではポイントダウン、増収しなければポイントを維持できない体系です。

いつ収束するかもわからない、コロナ禍の中で増収は全く期待できません。すでに、飲食店をはじめ多くの業種が立ちいかなくなり、廃業・倒産が増えています。我々代理店も契約先を失っています。また、対面営業の自粛で新規契約獲得に影響が出ています。物や人の動きが止まったことで、損保商品の販売は減少しています。今後の影響を推し量ることは困難な状況です。

コロナ禍の状況で、増収一辺倒の、今の手数料体系では、専業代理店と言う募集網の中心部分が崩壊してしまうのではという危惧を持たざるを得ません。



写真はあいおいニッセイ同和革新懇  
楠目敏延さん提供