

OLIS 2010 Spring 講義レポート

6月18日（金）

「販売チャネルの最新動向」（保険情報 鈴木健市氏）

講師は、生保マーケットの構造変化に伴い、営業職員、来店型ショップ、銀行窓販、インターネット、通信販売、代理店といった販売チャネルがどのように変化しているか、最新動向について話された。

生産年齢人口の減少等で、保障マーケットが長期的に減少する一方、人口の高齢化に伴い、年金、医療保険、介護保険のニーズが拡大している。

販売チャネルで営業職員の割合が減少しており、1990年には44万人だった営業職員数は、今は半減している。一方で、銀行窓販、来店型ショップ、通信販売等が、着実に伸びている。

銀行窓販は、2008年のリーマンショックの後、変額年金の元本保証が大きな問題になり、販売を停止する会社もあったが、今後も、貯蓄型商品の販売チャネルとして成長を期待されている。

参加者から、銀行窓販の動向、通信販売の伸びている理由、インターネット契約の平均保険料等について質問があった。講師は、通信販売の商品は、医療保険が多く、新契約のコストが安いことをあげられた。