

Title	生命保険営業における差別化要因-地域需要と職員配置の考え方-
Sub Title	
Author	石津直幸(Ishizu, Naoyuki) 青井倫一
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1993
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1993年度経営学 第978号 複写許諾が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001993-0978

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

学生氏名

石津 直幸

(日本生命保険相互会社)

主査 青井 倫一

副査 柳原 一夫

嶋口 充輝

所属

青井 倫一 研究室

生命保険営業における差別化要因

—地域需要と職員配置の考え方—

生命保険業界は、営業職員数の増強を第一の手段としてとってきた。人件費が増加しても、それを上回る保有契約のスケール・メリットを得られたからである。しかし、生命保険業界を取り巻く環境にも変化が生じ、方策の転換を図る時期に差しかかっている。採用環境悪化から職員増強は既に困難となっており、今後は金融自由化の進展により他業界との競合が避けられない。こうした流れを受けて、無闇な職員増強はやめて地域の保険潜在需要に応じた職員の採用・配置を行うこと、営業職1人当たり保険契約高を改善させることが、短期的にも中期的にもより重要な競争要因になると考え、この二点を中心に分析を進めた。

まず、地域の潜在需要の決定要因と、職員採用に与える女性労働市場の影響を分析し、潜在需要の規模と職員数規模の乖離の程度を調べた。その結果、両者に乖離のある市場が明確となり、職員数の修正が可能となった。また、これは現在不完全な形で機能しているテリトリー制を正常に機能させるきっかけとなるであろう。

次に営業職員1人当たり契約高の改善について分析を進めた。これには職員個人の資質が影響するのはもちろんであるが、一般化が可能な訪問能率の改善と地域の市場性からの説明を試みた。訪問能率を改善し、地域の市場性を把握するには、テリトリー制を正しく機能させる必要があると判断した。

つまりは、テリトリー制を完全にすることが、生命保険業界の生産性を向上させ、業界他社のみならず他業界との競争に打ち勝つ体質をつくりあげると考えられるのである。