

Title	生命保険業界における販売代理政策の最適化
Sub Title	
Author	小川洋(Ogawa, Hiroshi) 大林厚臣
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1997
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1997年度経営学 第1331号 不可
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001997-1331

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.

No. 1331

学生氏名

小川 洋

(第一生命保険相互会社)

主査 大林 厚臣

副査 姉川 知史

中村 洋

所属

大林 厚臣 研究室

生命保険業界における販売代理政策の最適化

生命保険業界の現行の販売体制では、販売代理人（セールス・レディー、代理店）は保険加入者のニーズに合わない保険を売る可能性が大きく、長期的には保険会社は大きな利益を逸することになる。

現行の販売代理政策は、保険加入者が保険の内容が分からないという情報の非対称性の下に組み立てられたシステムである。すなわち、保険会社の儲かる商品を販売させるプロダクト・アウト型の代理政策である。これは、保険加入者にニーズに合わない商品を販売しても悪い評判が立たず、その後の他の契約に悪影響を与えないことを前提にすれば、会社として最適である。しかし、近年の金融不祥事や景気低迷の影響で、保険加入者は生命保険に対し、関心と知識を急激に高めつつある。関心と知識が十分に高まれば、不当な販売は悪評となって保険会社の契約高に悪影響を及ぼすであろう。そのために、逆に長期的利益を逸することになるだろう。

この問題を解決するために、保険会社、販売代理人、保険加入者の3者のゲームモデルを展開し、保険会社の長期利益を最大化させる最適な販売代理政策を理論研究した。モデル上では、販売代理人への販売手数料による最適なコントロール方法を検討対象とした。その結果、理論上は消費者ニーズ尊重の手数料体系、すなわち、どの商品を売るのも代理にとっては同じ利益になるように政策転換することが最適であると判明した。

しかし、理論を現実に適用する際には、若干の修正が必要である。販売代理人の早期退職問題をまず解決しなければならない。その上で、販売代理人に完全に無差別な利益をもたらす手数料体系をとるよりも、利益率の高い商品の手数料を若干高めた方が保険会社にとって利益が高まる。同時に手数料体系を明示し、販売代理人が保険加入者を欺かないというシグナリングを行うことも必要である。

本論文の理論モデルは、3者を扱うゲームモデルで新奇性があり、適用範囲が広い。