

(コ) 直近加入契約（民保）の加入チャネル

(a) 加入チャネル

直近加入契約が平成16年以降の民保加入世帯（かんぽ生命を除く）について、加入経路（加入チャネル）を尋ねたところ、「生命保険会社の営業職員」が68.1%（前回66.3%）と最も多く、次いで「通信販売」8.7%（前回9.1%）、「保険代理店の窓口や営業職員」6.4%（前回7.0%）となっている。（図表I-49）

〈図表 I - 49〉 直近加入契約（民保）の加入チャネル

(%)

	生命保険会社の営業職員 *1	家庭に来る営業職員	職場に来る営業職員	通信販売 *2	インターネットを通じて	テレビ・新聞・雑誌などを通じて	生命保険会社の窓口	郵便局の窓口や営業職員 *3	銀行・証券会社を通して *4	銀行を通して *5	都市銀行の窓口や銀行員 (ゆうちょ銀行を含む)	地方銀行、信用金庫、信用組合の窓口や銀行員	信託銀行の窓口や銀行員	証券会社の窓口や営業職員 *6	保険代理店の窓口や営業職員 *7	勤め先や労働組合等を通じて *8	その他	不明
平成21年調査 (平成16~21年に加入)	68.1	52.5	15.7	8.7	2.9	5.7	1.9	2.9	2.6	2.6	1.1	1.1	0.4	0.0	6.4	3.0	4.9	1.3
平成18年調査 (平成13~18年に加入)	66.3	51.0	15.3	9.1	1.8	7.3	2.1	—	3.3	3.1	1.2	1.7	0.2	0.2	7.0	5.2	6.1	0.9
平成15年調査 (平成10~15年に加入)	71.8	51.3	20.4	5.7	0.8	4.9	2.7	—	1.7	1.6	—	—	—	0.1	6.7	6.4	4.0	0.7
平成12年調査 (平成7~12年に加入)	77.6	49.7	23.6	3.3	0.2	3.1	2.9	—	1.3	—	—	—	—	—	8.8	—	4.9	0.8
平成9年調査 (平成4~9年に加入)	88.5	54.2	28.9	0.6	—	—	1.6	—	1.2	—	—	—	—	—	4.0	—	3.3	0.6

\* かんぽ生命を除く

\* これまで、下記のような選択肢の変更や追加、細分化、設問の統合などがあったため、調査結果を時系列で単純に比較できない。

\* 1 平成15年調査より「生命保険会社の営業職員」を2つに細分化し、「家庭に来る営業職員」と「職場に来る営業職員」としている

平成12年調査までは、「生命保険会社の営業職員」からの加入世帯に対して、独立の設問として「取扱営業職員の訪問場所」を尋ねていた

平成12年調査までの、「家庭に来る営業職員」と「職場に来る営業職員」の合計が「生命保険会社の営業職員」と一致していないのは、「取扱営業職員の訪問場所」を尋ねた設問に対する不明回答が「生命保険会社の営業職員」に含まれているためである

\* 2 平成12年調査より「通信販売」を2つに細分化し、「インターネットを通じて」と「テレビ・新聞・雑誌などを通じて」としている

\* 3 「郵便局の窓口や営業職員」は平成21年調査から設けている

\* 4 平成15年調査より「銀行・証券会社を通して」を「銀行を通して」と「証券会社を通して」の2つに細分化している

\* 5 平成18年調査より「銀行を通して」を「大手銀行の窓口や銀行員」「地方銀行、信用金庫、信用組合の窓口や銀行員」「信託銀行の窓口や銀行員」の3つに細分化している

平成21年調査より「大手銀行の窓口や銀行員」を「都市銀行の窓口や銀行員（ゆうちょ銀行を含む）」に選択肢を変更している

\* 6 平成18年調査より「証券会社を通して」から「証券会社の窓口や営業職員」に変更している

\* 7 平成18年調査より「保険代理店」から「保険代理店の窓口や営業職員」に変更している

\* 8 「勤め先や労働組合等を通じて」は平成15年調査から設けている