

2016年2月26日

各 位

オリックス生命保険株式会社

直販チャンネル

「コンサルティング営業統括部」「コンサルティング業務企画部」を新設

～オムニチャンネルを進め、さらなる成長を目指す～

オリックス生命保険株式会社（本社：東京都港区、社長：片岡 一則、以下「オリックス生命」）は、2016年3月1日付で自社保険商品の対面による直接販売を行う営業部門「コンサルティング営業統括部」および同チャンネル内の人材育成やその他運営に関する企画業務を担う管理部門「コンサルティング業務企画部」（以下、「直販チャンネル」）を新設し、本年10月1日より、東京、名古屋、大阪を拠点に募集活動を開始しますのでお知らせします。

直販チャンネルは、主に電話やインターネットを通じた資料郵送ならびにインターネットによる直接販売（以下、「ダイレクトチャンネル」）を経由してご契約いただいたお客さまの保全や既加入保険内容の見直しのほか、同チャンネルで新契約時に対面サービスを希望される方へのフォロー、そして新規販売先の開拓などを担い、2020年度には全国20拠点で約1,000名体制に拡大していく予定です。

当社は、“シンプルで分かりやすいこと”“合理的な保障をお手頃な価格でご提供すること”をコンセプトに商品を開発し、「医療保険 新キュア」をはじめ10種類以上の商品を取り扱っています。これまで、保険専業や来店型など全国8,865店の代理店による販売（以下「代理店チャンネル」）のほか、ダイレクトチャンネル、そして都市銀行や地方銀行、信用金庫など3,700支店での窓口販売（以下「銀行窓販チャンネル」）など、3つの販売チャンネルを軸に募集活動を展開し、業容を拡大してまいりました。

しかし、お客さまのニーズや保険の加入方法が多様化している中、従来の“マルチチャンネル”ではそれらに対応するための適時かつ的確な情報提供ができないと捉えています。今後、直販チャンネルとダイレクトチャンネルをシームレスにしたビジネスモデルを構築していくと同時に、当社が有するあらゆる販売経路を相互に補完し合う“オムニチャンネル”とすることで、商品検討の際や保険加入後などにご提供する全てのサービスを均質化し、総合的にお客さま満足度を高めていく態勢を整備していきます。

オリックス生命は、今後もお客さまのニーズにお応えする商品開発を行うとともに、代理店、銀行窓販、ダイレクト、直販の4つのチャンネルを通して付加価値の高いサービスをご提供し、多くのお客さまに選ばれる生命保険会社を目指してまいります。

以 上

<本件に関するお問い合わせ先>

経営企画部広報チーム 石井・弘重 TEL：03-6685-7996

■組織イメージ

