



フコクしんらい
smart life partner

「お客さま基点」の業務運営方針に資する

当社の募集代理店手数料の考え方

2024年4月

◆募集代理店手数料の考え方

当社は、お客さまのニーズを的確に捉え、機敏に行動し、お客さまの最善の利益を実現するよう努めていく「お客さま基点」にもとづく行動の実践を掲げております。募集代理店についても、こうした方針に沿ったうえでお客さま対応を行い、当社と共にお客さまにとって最適な保障をご提供することを理想としています。

当社の募集代理店手数料体系は、募集代理店を業績面から評価するとともに、お客さまを長期にわたってサポートする等の「募集品質」を評価する手数料体系となっており、上記理想の実現に向けた取組みを評価するものです。

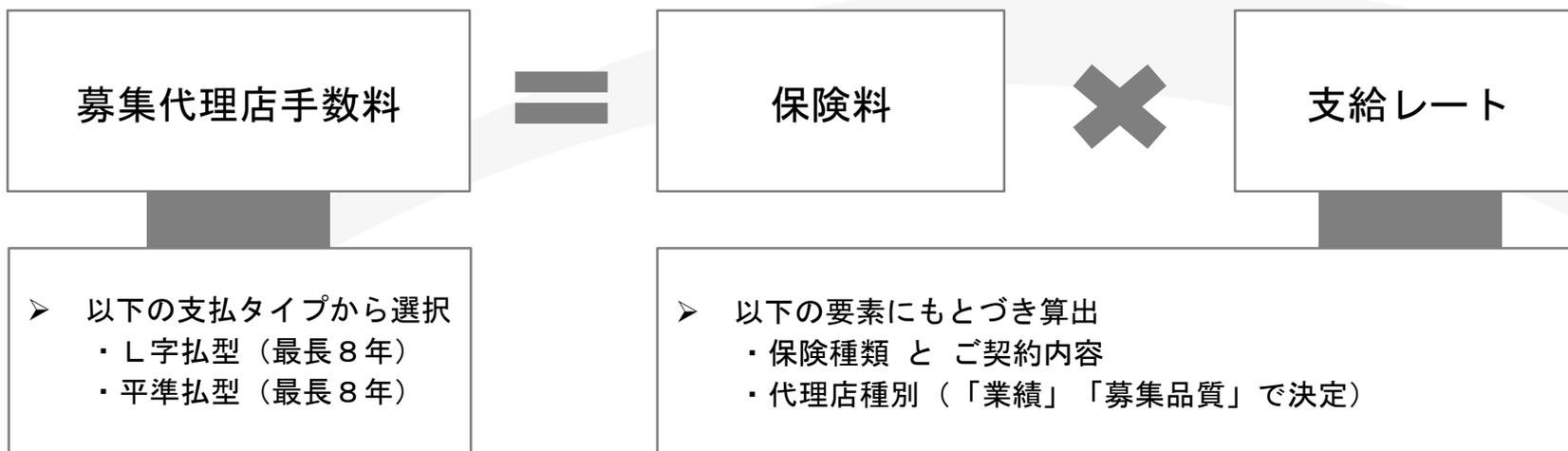
また、「募集代理店によるお客さま基点にもとづく行動の実践」を一層推進する募集代理店手数料とすべく、当社内での検証等を継続的に実施し、今後の改定に向けて検討してまいります。

なお、当社では、募集代理店手数料のほかに当社の特定商品の販売量に偏った上乘せ報酬等の支払はありません。

◆募集代理店手数料の体系<概要>

- ・ 募集代理店手数料は、保険料×支給レートで決定します。
- ・ 支給レートは、保険種類とご契約内容に応じて異なり、同一の保険種類とご契約内容であっても募集代理店の「代理店種別」によってレートは異なります。
- ・ 代理店種別は、募集代理店の「業績」と「募集品質」にもとづき、E級からC2級までの8階級で判定します。（詳細については次ページに記載）

【イメージ図】



◆種別査定基準の全体像

- ・ 代理店種別は、原則、年に1回、下表の種別査定基準にて判定します。
- ・ 種別間のレート格差は、下表のとおり、最上位種別（E級）と最下位種別（C2級）では3.2倍程度の格差があります。

【種別査定基準】

| 代理店種別 | レート格差 (概算) | 業績 | | | 募集品質 | |
|--------|---------------|----------|-------|------------------------|------|--|
| | | 生保個人新契約計 | 継続率 | その他基準 | | |
| E級代理店 | 1.7 | 1,200万以上 | 90%以上 | 専門課程資格あり 代理店オンライン導入 | | |
| S級代理店 | 1.4 | 800万以上 | 90%以上 | 専門課程資格あり 代理店オンライン導入 | | |
| A1級代理店 | 1.3 | 600万以上 | 90%以上 | 代理店オンライン導入 | | |
| A2級代理店 | 1.1 | 400万以上 | 90%以上 | 代理店オンライン導入 | | |
| B1級代理店 | 1.0 | 300万以上 | 85%以上 | 代理店オンライン導入 | | |
| B2級代理店 | 1.0 | 200万以上 | 85%以上 | — | | |
| C1級代理店 | 0.8 | 50万以上 | 85%以上 | — | | |
| C2級代理店 | 0.6 | 上記以外の代理店 | | | | |

◆種別査定基準「生保個人新契約計」

- ・ 生保個人新契約計とは、4月以降査定月の保全締切日までに成立し、計上された保険契約の営推換算成績の合計をいいます。
- ・ 営推換算成績とは、年換算保険料に商品別係数等の各種係数を乗じて算出します。

◆種別査定基準「継続率」

- ・ 継続率は以下のとおり算出します。

$$\frac{\text{過去24ヵ月の新契約のうち査定月末日時点での保有契約年換算保険料}}{\text{査定月の過去24ヵ月に成立した保険契約の新契約年換算保険料}} \times 100$$

* 保有契約年換算保険料は、種別査定月末日において、各代理店が保有する契約の年換算保険料の合計をいいます。

◆実効性を高める取組み

- ・ 「募集代理店によるお客さま基点にもとづく行動の実践」を一層推進する体系とすべく、引き続き当社内での検証等を実施し、「募集品質」をより多面的に評価する等の改定を検討しています。
- ・ 今後とも「募集代理店によるお客さま基点にもとづく行動の実践」が実現できているか、PDCAサイクルによる検証を実施し、その検証結果を適宜経営層へ報告するとともに、さらなる前進に向け、将来の取組み内容に反映してまいります。