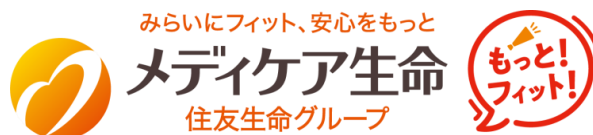


保険募集代理店にお支払いする代理店手数料について

2026年4月



1. 当社における募集代理店手数料の考え方

- 当社は、多様化するお客さまのニーズを的確にとらえ、常にシンプルさとわかりやすさを意識しながら、お客さまに選んでいただける保険商品や丁寧・迅速・正確なサービスの提供で、信頼・安心いただくことを経営ビジョンに掲げております。
- お客さまに信頼・安心いただくためには、「お客さまの意向を踏まえ、ニーズに合致した保険商品を提供すること」、「比較推奨販売を適切に実践して、お客さまに最適な保険を選んでいただけること」のみならず、「保険にご加入いただいた後も、お客さまの満足度を維持・向上させる取組みを実践すること」も重要であると考えております。
- 当社は、上記の経営ビジョンを実現できるような「お客さまの意向を踏まえたコンサルティングや丁寧なアフターフォローの取組みを行い、より多くのお客さまの満足度を維持・向上し続ける代理店」や、「社会的な要請にも応えながら相応の経営資源を投じて経営体制を構築している代理店」を【理想の代理店像】と考えております。
- 各代理店における募集品質の向上等に資する取組みを促し、各代理店に当社の【理想の代理店像】を実現いただくため、当社では2018年4月から、こうした取組みを評価する「代理店品質取組手数料」を導入しています。

2. 募集代理店手数料体系

(1) 募集代理店手数料体系のイメージ

- 「代理店品質取組手数料」は、各代理店の募集品質の向上に資する取組項目の達成状況、新契約件数、募集契約の継続状況(継続率)に基づき適用する手数料率を算定する体系としております。

募集代理店
手数料

募集代理店による役務やサービス等を
評価する「基本手数料」



募集品質の向上に向けた取組み等を評価する
「代理店品質取組手数料」(2018年4月導入)

- なお、当社は、いわゆる「ボーナス手数料」や「キャンペーン手数料」など募集代理店手数料以外の上乗せ報酬等は支払っておらず、また、社会通念から見て過度な代理店向けの施策等も実施していません。

- 募集代理店手数料は、ご加入いただく保険商品のご契約内容等に応じて設定する「基本手数料」と、代理店の募集品質向上への取組みを評価する「代理店品質取組手数料」から構成され、基準保険料にそれぞれ適用料率を乗じて算出します。

募集代理店 手数料

=

基本手数料

- 商品ごとに、契約内容や手数料の支払方法等に応じて定まる水準
- 全代理店一律の水準

+

代理店品質取組手数料

- 各代理店の「代理店品質取組項目(次項以降参照)」の達成状況や「新契約件数」に応じてランク分け
- 当該ランクと継続率から算出される水準

販売量や取組内容に関わらず
定まる一律の水準

代理店ごとの取組状況や、新契約件数・
継続率の水準により変動

募集代理店手数料
全体の評価割合

=

約6割

:

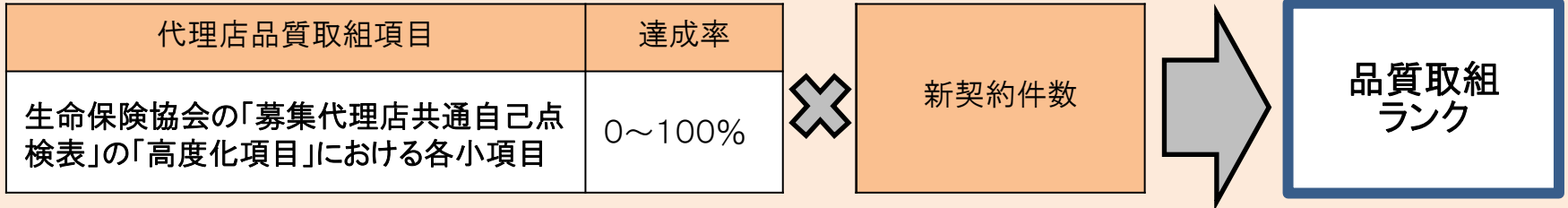
約4割

- 「代理店品質取組手数料」を導入することで、代理店の販売量だけを評価するのではなく、お客さまへのサービスの質やその向上に資する取組みを評価する手数料体系としております。

(2)代理店品質取組手数料について

【代理店品質取組手数料の算出方法】

- ① 代理店ごとに、「代理店品質取組項目」の達成率および「新契約件数」に応じて、品質取組ランクを決定。



※生命保険協会「業務品質評価運営」の認定代理店は達成率100%とする

- ② 品質取組ランクと各代理店の募集契約の継続状況(継続率)に基づき、代理店品質取組手数料率を決定
- ③ 基準保険料に代理店品質取組手数料率を乗じて、代理店品質取組手数料を算出

【評価要素の考え方】

○代理店品質取組項目の達成率

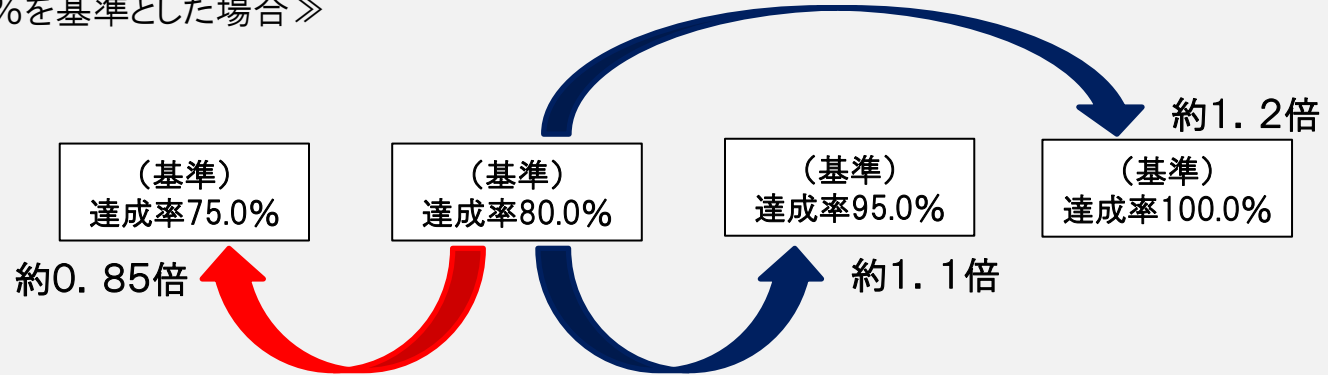
生命保険協会主体の「代理店業務品質評価運営」の主旨を踏まえた生命保険協会の「募集代理店共通自己点検表」の「高度化項目」を、評価要素としております。

○継続率

「お客さまの意向を踏まえたコンサルティングや丁寧なアフターフォローの取組みを行い、より多くのお客さまの満足度を維持・向上し続けること」が継続率の向上に繋がると考えており、当社の経営ビジョンにも合致することから、評価要素として組み込んでおります。

【ご参考：代理店品質取組手数料の変動事例】

《達成率80.0%を基準とした場合》



* 新契約件数、継続率によっても代理店品質取組手数料率は変動します。

(4)実効性を高める取組み

- 当社では、手数料体系の見直しの実効性を高める方策として、以下のとおり取組んでまいります。
- 過度の便宜供与防止等に向け、代理店における態勢整備状況を確認し、必要に応じた支援を行います。

取組み	内容
①代理店の自己評価に係る 妥当性検証	<ul style="list-style-type: none"> ・各代理店の自己評価に基づき判定を行う評価項目に関して、代理店監査等を実施する際に評価の妥当性を検証 【代理店の自己評価は年1回実施】 ・検証内容については、経営会議等にて報告 【代理店監査等の検証・経営会議等への報告も年1回実施】
②手数料体系見直しに係る PDCAサイクル構築	<ul style="list-style-type: none"> ・「お客さま本位の業務運営方針」に係るPDCAサイクル(取組結果の振返りや、新たな取組検討等)の中で手数料体系見直しに関する振返りについても実施・公表 【各年度の振返り結果の公表は年1回実施】 ・「お客さま本位の業務運営推進協議会(親会社等と合同実施)」においても取組報告を実施 ・上記を通じて認識した課題に対して対応策等を検討 【「お客さま本位の業務運営推進協議会」は年2回実施】
③委託先の保険募集代理店 との対話	<ul style="list-style-type: none"> ・委託先の保険募集代理店との意見交換会等を通じて、品質向上に向けた代理店の取組み等に係る対話を実施 【各年度を通じて適宜実施】
④代理店に対する「過度の 便宜供与」の防止	<ul style="list-style-type: none"> ・保険会社向けの総合的な監督指針や、生命保険協会の自主ガイドライン等を踏まえ、適切な態勢を構築

- 当社では、上記の取組みを通じて、代理店の品質を評価する項目ごとの実効性の確認や分析等を行い、手数料体系および品質取組評価項目等の不断の見直しを実施していく予定としております。