

募集代理店手数料について

2025年4月
はなさく生命保険株式会社

目次

I . 募集代理店手数料の考え方	...	P.1
II . 募集代理店手数料体系の全体像	...	P.2
III . 項目解説		
1.代理店資格	...	P.3
2.支払方式	...	P.6
IV . お客様の利便性・契約品質向上取組に 対する手数料	...	P.7
V . 実効性を高める取組み	...	P.8

当社が募集代理店に求める理想像

- 当社は、企業理念として「新たな発想でお客様一人ひとりの人生をサポートし続ける」旨を掲げ、新しい時代にあった生命保険商品・付帯サービスを提供し、お客様にお約束した保険金・給付金等を確実にお支払いすることを通じて、お客様の生活の安定と向上に寄与するべく努めてまいります。
- 当社が保険募集等を委託している代理店(以下、「募集代理店」といいます)についても、こうした企業理念を共有し、お客様のご要望に沿った保障を適切にお勧めするとともに、ご加入後においても丁寧にアフターサービスを行っていくことで、当社と共にお客様の人生にとってのサポーターとなることを理想としています。

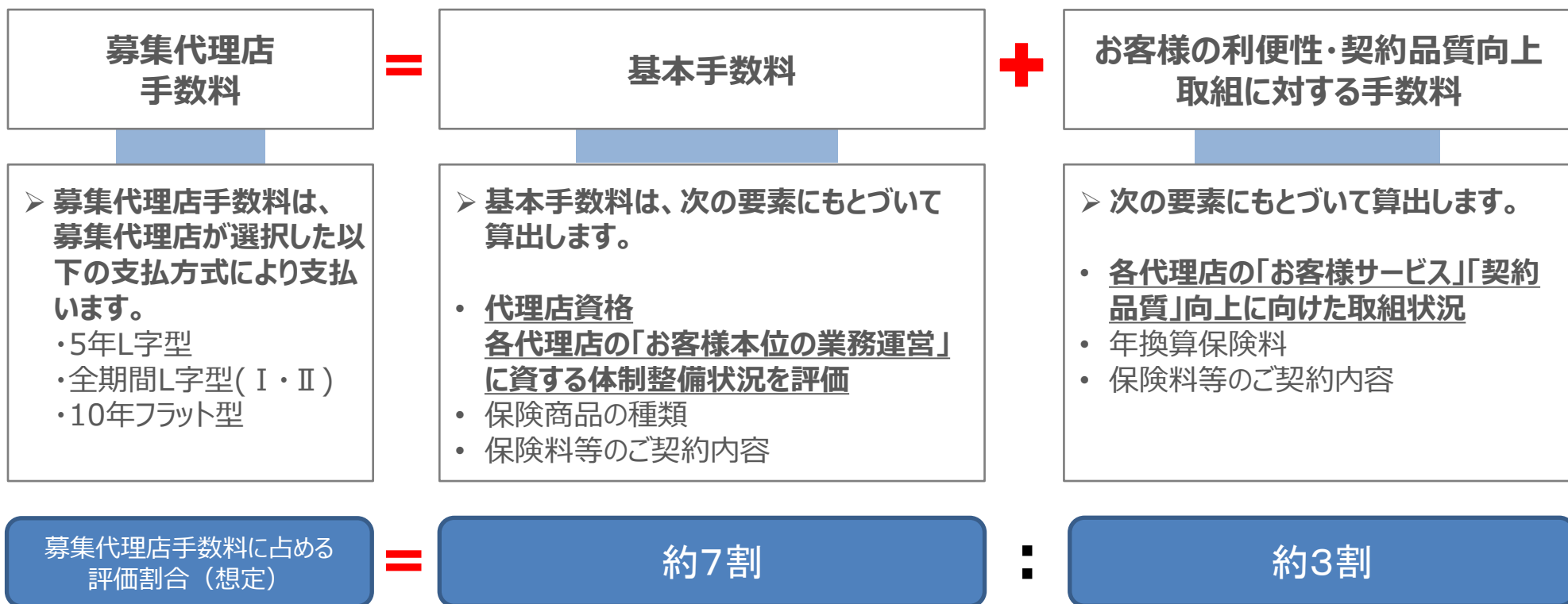
募集代理店手数料規程について

- 当社は、上記の理想に向け、生命保険会社としてお客様に対する保障責任を全うするための長期的視点にもとづく健全性の確保等を前提としつつ、募集代理店における「お客様本位の業務運営」や「お客様へのサービス向上」の状況、また、それを安定的に実現するための経営態勢・募集状況等を、より一層重視するという考えにもとづき、募集代理店に支払う手数料(以下、「募集代理店手数料」といいます)を定めています。

II 募集代理店手数料体系の全体像

- 当社の募集代理店手数料は、募集代理店による当社が求める理想像に向けた取組みやその態勢の高度化を評価し、後押しする体系としています。
- なお、当社には、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いはありません。

当社の募集代理店手数料体系の全体像 <イメージ>



Ⅲ 項目解説 1.代理店資格 (1)評価項目

- 募集代理店における「お客様本位の業務運営」に資する体制整備状況を評価することで、「代理店資格」を判定します。
- 評価項目は、
 - (a)生命保険協会の業務品質評価運営による評価
 - (b)生命保険協会の共通自己点検表の「高度化項目」による評価
 - (c)当社独自の体制整備評価の3つの項目で構成されます。
- この3つの評価項目により募集代理店におけるコンサルティングやアフターサービスの状況、募集代理店自身の経営管理体制の整備状況等の観点から評価を行うことで、募集代理店に、当社の考える募集代理店の理想像に近づいていただくことを企図しています。
- 「代理店資格」に応じて、「基本手数料」の支給レートを算定します。
- 各評価項目の意味合いと考え方は次ページのとおりです。

代理店資格の評価項目

評価項目	
(a)	生命保険協会の「業務品質評価運営」認定状況
(b)	生命保険協会の共通自己点検表「高度化項目」達成状況
(c)	当社独自の体制整備評価

募集代理店に、当社の考える
募集代理店の理想
に近づいていただくことを企図し、設定

Ⅲ 項目解説 1.代理店資格 (2)評価の意味合い

	評価項目	評価の意味合い
(a)	生命保険協会の「業務品質評価運営」認定状況	➤ 2022年4月、生命保険協会が主体となり、代理店の業務品質を評価する運営である「業務品質評価運営」が開始しました。業務品質評価運営の「基本項目」をすべて達成し、生命保険協会ホームページで公表された代理店（認定代理店）について上位に評価します。
(b)	生命保険協会の共通自己点検表「高度化項目」達成状況	➤ 2022年12月、共通自己点検表に、評価運営の趣旨を踏まえた、「高度化項目」が追加されました。この高度化項目の達成度合いに応じて評価を行います。
(c)	当社独自の体制整備評価	➤ (a)の認定代理店に対し、「お客様本位の業務運営」に対する各種取組について、経営管理体制等、その実態を確認する仕組みの構築状況の評価することで、より実効的にお客様の最善の利益を追求し、ふさわしい商品やサービスのご提供を継続的に行える体制を整えていただくことを企図した評価項目です。

Ⅲ 項目解説 1.代理店資格 (3)基準の概要

- 「お客様本位の業務運営」に資する体制整備状況について、生命保険協会の「業務品質評価運営」認定状況、共通自己点検表「高度化項目」達成状況に加え、当社独自の体制整備評価を踏まえ、6段階のランクで評価を行います。

判定時期

- ・ 年1回、5月判定（期間:前年4月～当年3月）

		(a)生命保険協会の「業務品質評価運営」認定状況	(b)生命保険協会の共通自己点検表「高度化項目」達成状況	(c)当社独自の体制整備評価
資格ランク	S	認定代理店	(対象外)	「お客様本位の業務運営」に係る体制整備状況等について、特に優れていると認めた代理店
	A			
	B	非認定代理店	10項目達成	<div style="border: 2px solid red; padding: 5px;"> 経営管理体制等、「お客様本位の業務運営」に対する各種取組実態を確認する仕組みを評価することで、実効的にお客様の最善の利益を追求 </div>
	C		7～9項目達成	
	D		4～6項目達成	
	E		0～3項目達成	

Ⅲ 項目解説 2.支払方式

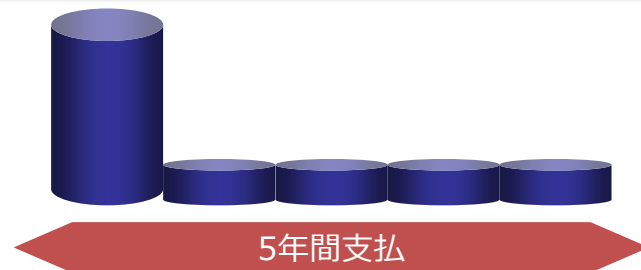
- 当社が募集代理店に支払う募集代理店手数料は、手数料が
 - ・5年間支払われるタイプ
 - ・保険料払込期間支払われるタイプ
 - ・10年間支払われるタイプに分類されます。

- 募集代理店は、次のいずれかの支払方式を選択します。

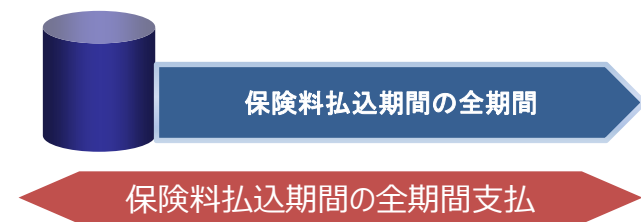
- ・5年L字型
- ・全期間L字型（Ⅰ・Ⅱ）
- ・10年フラット型

➤ 支払方式は以下のタイプより選択

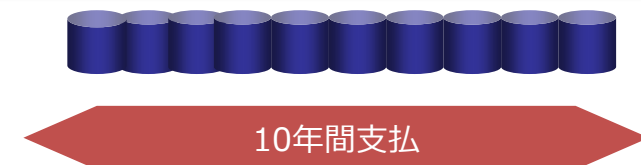
5年L字型



全期間L字型（Ⅰ・Ⅱ）



10年フラット型



IV

お客様の利便性・契約品質向上取組 に対する手数料

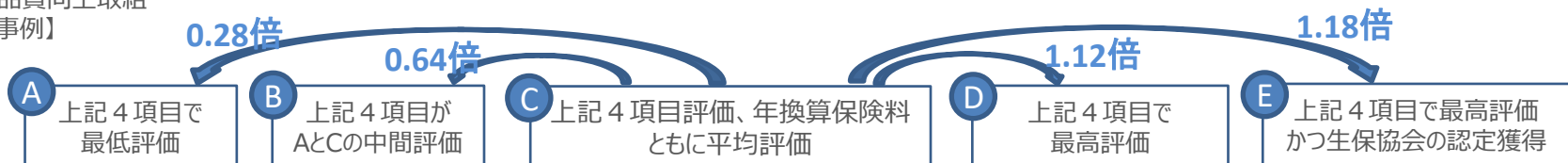
- 募集代理店の「お客様本位の業務運営」の結果として、「お客様利便性の向上」「契約品質の向上」に係る取組状況を評価して支払う手数料としています。

お客様の利便性・契約品質向上取組に対する手数料率	=	お客様利便性・契約品質向上取組に応じた率		×	募集契約の年換算保険料に応じた率
		お客様利便性向上に関する取組 契約品質向上に関する取組 + 生命保険協会の「業務品質評価運営」認定状況	各3項目 (計6項目)		

分類	評価項目	評価の意味合い
お客様利便性向上	新契約手続きにおけるペーパーレス推進状況	▶ 当社ではお客様が保険契約のお申込みをされるにあたり、申込書・告知書に紙でご記入いただくよりも簡便なペーパーレスによる手続きを用意しており、お客様にとって利便性の高い方法で新契約手続きを行ったことを評価しています。
	お客様の携帯電話番号取得状況	▶ 当社ではお客様に対して、ご契約締結後の様々なご連絡（保険料の口座引き落としができなかった場合など）を、お客様の携帯電話にショートメールにてご連絡する運営としており、利便性の高いご契約内容のメンテナンスを実現するための取組として評価しています。
	お客様のマイページ登録状況	▶ 当社ではお客様がWEB上でご契約内容の確認や支払請求、住所変更等の各種お手続きを行うことが可能な方法を用意しており、お客様にとって利便性の高いマイページ登録をご提案いただくことを評価しています。
契約品質向上	早期消滅契約発生状況	▶ 早期消滅契約は、お客様への新契約募集の際、適切な勧誘・説明がなされていない等、募集品質面での課題が内在するとの考え方にに基づき、適切な募集時の説明や保険料未収時における保険料払込勧奨などの取組による、早期消滅の抑制状況を評価しています。
	新契約手続きにおける不備発生状況	▶ ご契約の手続きの際にお客様にご記入いただく必要のある事項について、もれなく正しくお伝えいただくためには、お客様のご要望を丁寧に伺いし、代理店からご契約手続き等について適切なご説明を行う必要があります。こうした質の高い募集行為が行われているかの判断軸の1つとして、手続き時の不備抑制状況を評価しています。
	お客様に対するアフターフォロー体制状況	▶ 「お客様本位の業務運営」に資する体制整備状況について、生命保険協会の「業務品質評価運営」認定を獲得し、更に高度なお客様に対するアフターフォロー体制が整備されていることを評価しています。
募集契約の年換算保険料	—	▶ お客様の利便性・品質の高い契約を募集し続けることにより、「お客様一人ひとりの人生をサポートする」という当社の企業理念が、お客様に対して広く受け入れられ、その結果として当社のお客様が増加すると考え、評価しています。

【参考：お客様の利便性・契約品質向上取組に対する手数料の変動事例】

※年換算保険料による変動は加味していません



- 当社は、募集代理店手数料について、その実効性を高めるため、次の取組みを継続的に実施し、必要に応じ体系の見直しに取り組んで参ります。

<p>代理店資格の評価項目に係る検証</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 各評価項目のうち、募集代理店からの報告内容によるものについてはサンプル調査等を実施します。
<p>経営層で構成する会議体への報告</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 募集代理店手数料規程の見直しを含む、当社の募集代理店教育・指導に係る取組内容・結果について、当社の経営層で構成する会議体等への報告を実施し、今後の当社取組みに反映します。
<p>「お客様本位の業務運営」に係る振り返りの実施、ならびにその公表・募集代理店との共有</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 当社の募集代理店教育・指導に係る取組内容・結果について、「お客様本位の業務運営」の振り返りとして、例えば、「お客様本位の業務運営体制」評価の獲得状況を把握することや好取組事例等を公表し、募集代理店と共有して参ります。
<p>募集代理店との対話・意見交換を通じた、「お客様本位の業務運営」の推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 募集代理店との対話・意見交換を実施し、当社や募集代理店における「お客様本位の業務運営」の推進に努めて参ります。