

# 代理店に支払う手数料について

2025年4月



**T&Dフィナンシャル生命**

# 目次

理想の代理店像、代理店手数料体系の見直しに係る考え方 ……P2

代理店手数料体系の全体像 ……P3

業務品質の評価項目 ……P4

実効性を高めるための取組み ……P5

# 理想の代理店像

当社は、「経営ビジョン」に基づき、お客さまや社会との積極的な対話を行い、お客さまのニーズにあった最適で質の高い商品・サービスを提供することで、お客さまから厚い信頼を得られる生命保険会社を目指しています。

当社は、保険募集を委託する代理店についても、当社の経営ビジョンに沿った募集管理態勢を整備しながら、お客さまのニーズやご意向を反映した最適な商品選定と、アフターフォローを含めた高品質なサービスを提供することを理想としています。

## 代理店手数料体系の見直しに係る考え方

「理想の代理店像」の実現に向け、2019年10月に「募集品質」、「アフターフォロー」、「募集管理態勢」を反映した手数料体系へ改定しました。このたび、生命保険協会が定める「業務品質評価基準」を取り入れ、業務品質向上を目的とした新たな取組項目を設定し、2025年4月から適用します。

### 代理店手数料体系の見直しにあたって代理店を評価する視点

#### お客さま本位の業務運営

募集品質

アフターフォロー

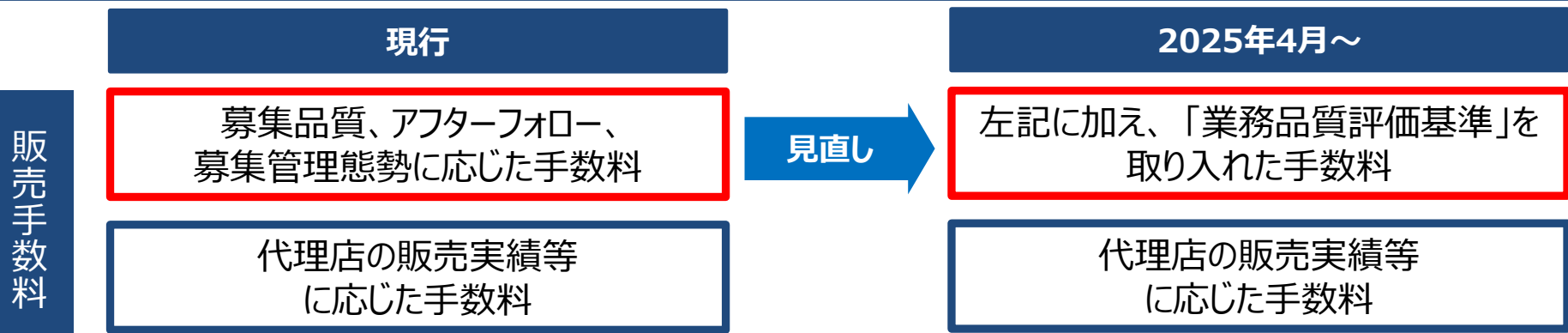
募集管理態勢

# 代理店手数料体系の全体像

手数料体系は、代理店の販売実績等に応じた手数料と、代理店の募集品質、アフターフォロー、募集管理態勢に応じた手数料で構成されます。

なお、代理店に支払う手数料に関する規程に基づく手数料のほかに、特定商品の販売量に偏重した上乘せ報酬等はございません。

## イメージ



募集品質、アフターフォロー、募集管理態勢に応じた手数料について

| 項目   | 内容                                                                                  |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| 判定期間 | 四半期ごと（4月～6月、7月～9月、10月～12月、1月～3月）                                                    |
| 支払時期 | 判定期間末の翌々月                                                                           |
| 支払額  | 判定期間における新契約年換算保険料×業務品質手数料率<br>※業務品質手数料率＝保有契約件数および月産平均新契約件数による係数×業務品質評価倍率×保有契約件数維持倍率 |
| 対象商品 | 標準払商品（商品ごとに新契約年換算保険料に換算率を乗じて新契約年換算保険料を算出します）                                        |

# 業務品質の評価項目

当社は、募集品質、アフターフォロー、募集管理態勢に応じた手数料として、保有契約件数・月産平均新契約件数による評価係数、業務品質評価倍率、保有契約件数維持倍率から業務品質手数料率を算出し、判定期間における新契約年換算保険料に乗じた金額をお支払いします。

| 項目 |                         | 内容                                    |
|----|-------------------------|---------------------------------------|
| A  | 保有契約件数および月産平均新契約件数による係数 | 保有契約件数と月産平均新契約件数のマトリックスにより評価係数を設定     |
| B  | 業務品質評価倍率                | 業務品質を高めるための評価項目（下記）設定し、該当項目数から評価倍率を設定 |
| C  | 保有契約件数維持倍率              | 判定期間中における保有契約件数維持率から評価倍率を設定           |

|   | 業務品質評価項目                   | 募集品質 | アフターフォロー | 募集管理態勢 |
|---|----------------------------|------|----------|--------|
| B | 生命保険協会の業務品質評価認定            | ○    | ○        | ○      |
|   | ①募集品質に係る管理（間接）部門の設置        | ○    | ○        | ○      |
|   | ②お客さまの声（苦情）の緊密な情報連携を行う態勢整備 | ○    | ○        | ○      |
|   | ③代理店点検における未解決事項がないこと       |      |          | ○      |
|   | 評価期間内の新契約不備率が一定基準以内        | ○    |          |        |
|   | 一定の稼働店舗数比率、または、一定の成約募集人数   | ○    |          |        |
|   | 保険募集人の専門課程・外貨・変額販売資格合格率    |      |          | ○      |

※生命保険協会の業務品質評価未認定代理店は、上記①～③項目の判定を行います。

「理想の代理店像」の実現・お客さまサービス向上に向け、今後も継続的に代理店手数料体系等の検討・見直しを行っていきます。

# 実効性を高めるための取組み

| 取組み             | 内容                                                                                    |
|-----------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 業務品質評価基準の検証     | 設定した業務品質評価項目の実績から、業務品質の向上につながる評価項目、水準について継続して検討します。                                   |
| 業務品質に関するPDCAの実践 | 経営会議等に報告される業務状況から、業務品質に関わる課題を確認します。年度単位でのPDCAを基本とし、必要に応じて次の改善策の策定、実践というサイクルにつなげていきます。 |
| 代理店との意見交換       | 当社で確認した業務品質に関する情報を代理店に提供し、代理店の業務品質向上に関する考え、取組みを確認し意見交換を行います。                          |