

募集代理店の手数料体系について

2023年5月
ジブラルタ生命保険株式会社

1. 募集代理店手数料の考え方
 - (1) 理想の代理店および募集人像
 - (2) 理想の代理店および募集人像と販売手数料体系との関係
2. 募集代理店手数料の全体像
3. 項目解説
 - (1) 代理店基本資格に基づく手数料の項目と項目解説
 - (2) 品質資格に基づく手数料の項目と項目解説
4. 実効性を高める取組

1. 募集代理店手数料の考え方

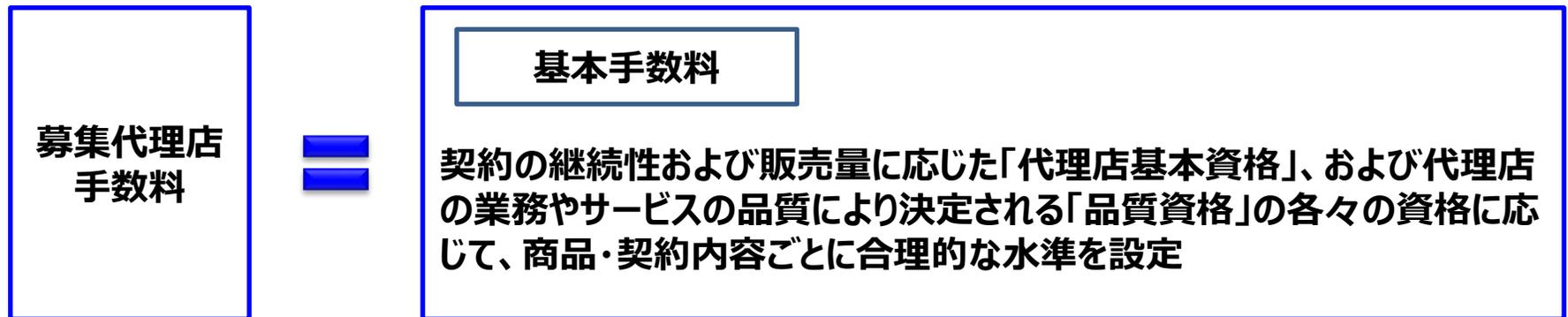
(1) 理想の代理店および募集人像

- 弊社は「人間愛・家族愛という不朽の原理に基づく相互扶助制度である生命保険を社会に広く普及し続けることで、お客さまから最も信頼され、社会、コミュニティから最も称賛される生命保険会社になる」ことをビジョン（将来像）としております。
- 弊社が保険募集等を委託している代理店については、弊社のビジョンに共感しており、一人ひとりのお客さまに生命保険の真価を正しく伝え、真に役立つ生命保険を提供し、保険金をお支払いするまで誠実に生命保険サービスを提供し続けることで、お客さまとご家族に経済的な保障と心の平和をお届けできる代理店および募集人が理想像と考えております。
- 具体的には、以下のようなことを求めています。
 - イ：お客さまのご意向を丁寧にヒアリングし、適切な時間をかけてニードベースセールスを実践できること
 - ロ：既契約のお客さまに対する適切な契約管理、アフターフォローができること
 - ハ：顧客本位の業務運営を実現するための態勢を整備していること※イ・ロは募集人のみ

1. 募集代理店手数料の考え方

(2) 理想の代理店および募集人像と販売手数料体系との関係

- 当社では、理想像の実現にむけ、以下のとおり「基本手数料」を定めております。
なお、「基本手数料」以外の手数料はなく、弊社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。

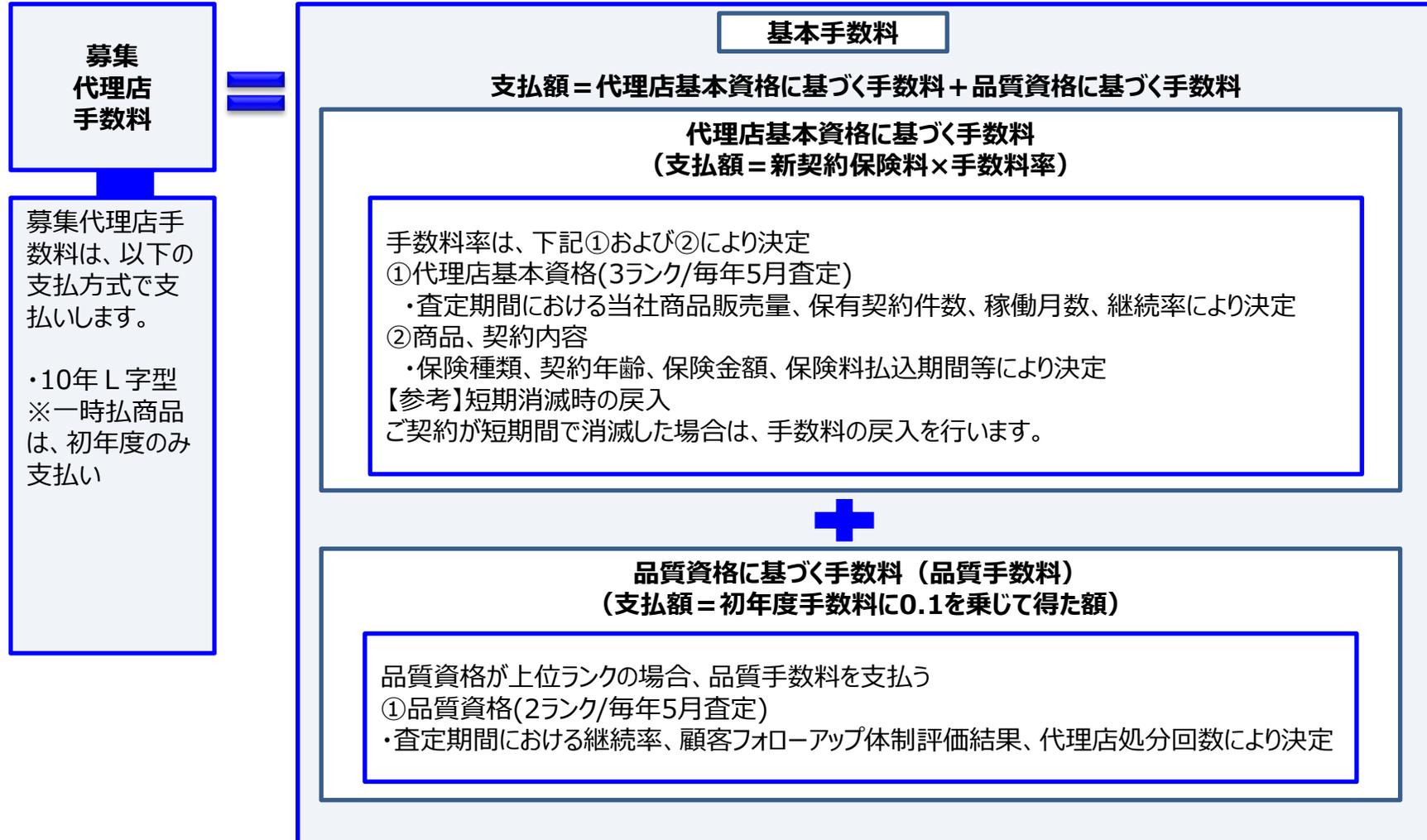


- 代理店の体制整備にかかる取組み状況を踏まえ、2022年5月に「品質手数料基準」を改定しました。

2. 募集代理店手数料の全体像

(1) 全体像

弊社は、お客さまに保険金・給付金等をお支払いするまで、お客さまに優良なサービスを提供する募集代理店と長期にわたりパートナーシップを築くことを代理店ビジネスの軸としております。弊社が販売を委託している代理店に支払う販売手数料は、お客さまにご満足いただけるアフターフォローが可能となるように、販売実績だけではなく契約の継続性や代理店の業務態勢を重視した体系としています。



(1) 代理店基本資格に基づく手数料の項目と項目解説

商品特性や弊社の健全性確保および募集代理店における公正な販売活動を考慮したうえで合理的な水準を設定しております。本手数料は前頁の通り、代理店基本資格と商品・契約内容に基づき支払いを行っております。

①代理店資格

募集代理店による査定期間中の弊社商品販売量や継続率等を評価し、代理店基本資格を決定します（毎年5月）。代理店基本資格はA、B、Cの3種類であり、B資格代理店の手数料率はA資格代理店の8割、C資格代理店の手数料率は同4割です。

■代理店基本資格と査定基準

代理店 基本資格 (*1)	成績基準		継続率基準 (*2)
A	①、②のいずれか 一方を達成	①新契約年換算保険料(過去12ヶ月)300万円	継続率85%
		②新契約年換算保険料(過去12ヶ月)150万円 かつ稼働月数6ヶ月(過去12ヶ月)	
B	新契約年換算保険料(過去12ヶ月)50万円		継続率75%
C	①、②のいずれか 一方を達成 (*3)	①保有契約がありかつ 新契約件数(過去12ヶ月)1件以上	なし
		②保有契約5件以上	

(*1) 会計事務所代理店の代理店基本資格は、Aのみとしています。

(*2) 継続率は査定月前月から過去2年間の実績を対象に査定します。

(*3) C資格代理店は、顧客に対する適切なアフターフォローを実施するための体制整備にかかる基準を別途設定しています。

②手数料率

商品毎に、初年度手数料および継続手数料（2～10年目）の手数料率を定め、収入保険料に乗じて基本手数料額を算定します。（一時払商品には継続手数料はありません）

(2) 品質資格に基づく手数料の項目と項目解説

品質手数料は、代理店の業務やサービスの品質を評価し、その水準が一定基準を満たす場合に代理店に支払います。下記の項目すべての基準を満たす場合のみ品質手数料の支払い対象となります。

※代理店基本資格がCの代理店は、品質手数料の支払対象外としています。

項目	考え方	判定方法・基準
継続率	代理店における役務やサービスの品質向上へ向けた取組を評価する指標として、丁寧な募集活動とアフターフォローの成果が表れる「継続率」を基準としております。	<ul style="list-style-type: none"> ・継続率が98%以上であること。 ※継続率は査定月前月から過去4年間の実績を対象に算出します。
顧客フォローアップ体制評価結果	顧客に対する契約締結後のフォローアップの実施体制を評価する指標として、「顧客フォローアップ体制評価結果」についても手数料支払における基準としております。	<ul style="list-style-type: none"> ・特定保険契約における顧客アフターフォローに関する規程を制定していること。 ・上記規程に基づき、顧客アフターフォローを実施していること。
代理店処分回数	適正な保険募集を評価する指標として、コンプライアンスを遵守した活動が行われているかを判定する「代理店処分回数」についても手数料支払における基準としております。	<ul style="list-style-type: none"> ・弊社が定める「代理店処分規程」に基づく処分が、代理店の在籍募集人に応じた所定回数以下であること。 ※処分回数は査定月前月から過去1年間の実績を対象に算出します。

4.実効性を高める取組み

弊社は、今般の手数料体系の改定の実効性を高めるため、次の取組みを実施いたします。

取組内容	詳細
年1回の代理店点検の実施	原則、年1回、弊社営業担当者による代理店点検を実施し、代理店の態勢整備の状況および顧客本位の業務運営に関する取組みの状況を確認します。
評価基準の検証	代理店の業務品質を評価するための各基準の妥当性について毎年検証を行い、状況を踏まえ必要に応じて見直しを行います。
社員の教育	社員一人ひとりが手数料体系見直しの主旨を理解し、委託先代理店にお客さまへの丁寧なコンサルティングやアフターフォローの取組みを促すことの説明ができるよう、社員教育を実施します。