



# 代理店報酬制度について

アクサ生命保険株式会社

2019年7月

改訂 2021年7月

# 目次

1. 理想の代理店像と代理店手数料の考え方
2. 募集代理店手数料体系の全体像
3. 各手数料の内容
  - 販売数量の評価報酬 (① 基本手数料)
  - 募集品質の評価報酬 (② クオリティ報酬)
  - 募集品質の評価報酬 (③ 長期保全報酬)
4. 実効性を高める取組み

# 1. 当社が求める理想の代理店像と代理店手数料の考え方

## 理想とする代理店像

当社は、お客さま本位の業務運営を実践し、お客さまのニーズ・ご意向などにお応えし、お客さまに適したサービスをご提供することで「お客さまから最も信頼されるパートナー」となることを目指しています。

ご登録いただいている募集代理店にも、当社の「お客さま本位の業務運営を実現するための基本方針」に沿って、さらなる保険募集活動の品質向上に向けて、当社と共にお客さまにとって最適な保障をご提供いただき、「お客さまから最も信頼されるパートナー」となっていていただくことを理想としています。

## 代理店手数料の考え方

当社では、これまで新契約の販売数量と保有契約の継続率に基づき、募集代理店を評価しておりました。

今般、保険募集活動のさらなる品質向上へ向けて、丁寧なお客さま対応など募集代理店のお客さまに対する業務運営の「品質」、長期にわたりご契約を守ることにフォーカスし、募集代理店を評価する代理店報酬制度を2019年7月より導入いたしました。

## 2. 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、「①基本手数料」「②クオリティ報酬」「③長期保全報酬」に分けられます。募集代理店に対して、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。

評価対象	代理店手数料	
保険販売の数量	① 基本手数料	次の要素を考慮して、手数料ランクを決定し、それに応じた報酬をお支払いします。 ・ 保険商品の種類、契約内容 ・ 当社商品の販売状況と継続状況
業務運営の品質	② クオリティ報酬	クオリティ報酬の査定項目の達成状況と新契約実績により、支給率を決定する報酬です。代理店属性に応じて査定項目は異なります。査定項目の詳細は後述の通りです。
	③ 長期保全報酬	長期にわたる保障と資産形成を目的とした一部の変額保険（ユニット・リンク保険（有期型）、ユニット・リンク介護保険（終身移行型）、年金払定期付積立型変額保険）を対象とし、ご契約から7年以上ご継続いただいた契約に対し、7～20年目に支払う報酬です。

※ 販売量と業務運営の品質による手数料の割合は、商品ならびに代理店の実績により異なりますが、おおよそ 基本手数料：約6～7割、クオリティ報酬と長期保全報酬：約3～4割です。

【支払イメージ】 ※ 基本手数料は、初年度高額払い（支払期間；7年）のケースを例として図示しています。



### 3. 販売数量の評価報酬 (① 基本手数料)

- 基本手数料は、主に新契約の販売数量と保有契約の継続率を評価した報酬です。
- 報酬額は、販売した保険商品毎の手数料率と手数料ランクにより算出します。手数料ランクは新契約の販売数量と保有契約高、継続率などの基準により決定します。
- 販売商品を限定している一部代理店では一定期間、個別の手数料規定を適用する場合があります。この規定を適用する場合、クオリティ報酬の適用外となります。

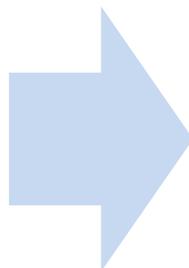
#### 基本手数料の算出方法

$$\boxed{\text{基本手数料}} = \boxed{\text{実収保険料} \times \text{手数料率}} \times \boxed{\text{手数料ランク (5段階)}}$$

#### 手数料ランクの判定方法

手数料ランクの判定項目

- ✓ 新契約販売数量
- ✓ 保有契約高
- ✓ 稼働月数
- ✓ 継続率



手数料ランクを決定

ランク S
ランク A
ランク B
ランク C
ランク D

ランクA以上を獲得するには、一定の基準(継続率)等をクリアする必要があります。

### 3. 募集品質の評価報酬（②クオリティ報酬）（1/6）

- クオリティ報酬は募集品質を評価した報酬です。
- 報酬額は募集品質と新契約の販売数量で決定します。下表の通り、募集品質の評価項目は、募集代理店の属性（一般代理店、企業内代理店）により異なります。

#### クオリティ報酬の算出方法

$$\boxed{\text{クオリティ報酬}} = \boxed{\text{募集品質}} \times \boxed{\text{新契約実績}}$$

募集品質の評価項目		評価内容	代理店属性	
			一般	企業内
1	継続率	保険契約が、解約・失効等にならずに有効に継続している割合	✓	✓
2	継続率の改善	上記1；継続率が、前回査定時の数値に比べて改善していること		✓
3	保有契約年換算保険料	保有契約の保有契約高を評価する指標		✓
4	保有純増	上記3；保有契約年換算保険料が、前回査定時よりも増加していること	✓	✓
5	アクサ認定変額保険 プロデューサー制度の取得率	査定前月末時点の在籍募集人のうち、前月末までに認定講座を修了した募集人数	✓	
6	電子申込率	査定月の直近3ヶ月間に成立した新契約のうち、電子申込の契約数	✓	
7	新契約成立後の 確認コール実施率	直近3ヶ月間に成立したユニット・リンク保険（有期型）またはユニット・リンク介護保険（終身移行型）の個人契約に対する契約内容の確認コール実施率	✓	
8	お客様評価アンケート	取扱者の対応に関するお客様評価アンケート結果 （5段階評価）	✓	
9	コンサルティング評価	お客さまに対するライフプランコンサルティング活動を評価		✓

### 3. 募集品質の評価報酬（②クオリティ報酬）（2/6）

#### ■ 評価項目の解説

##### 1. 継続率

募集代理店が募集した保険契約が継続していることを測る指標です。

この指標が高いことは、募集時においてお客さまのニーズを的確に捉え、ニーズに合致した保険商品をご提案出来ていること、また、新契約を募集した後も継続して適切なアフターフォロー対応が行われていると考えられるため、募集品質の評価項目の一つとしています。

$$\text{継続率} = \frac{\text{分母の契約のうち} \\ \text{25ヵ月目に継続している} \\ \text{保険契約の年換算保険料の合計}}{\text{期間内に成立した} \\ \text{保険契約の年換算保険料の合計}}$$

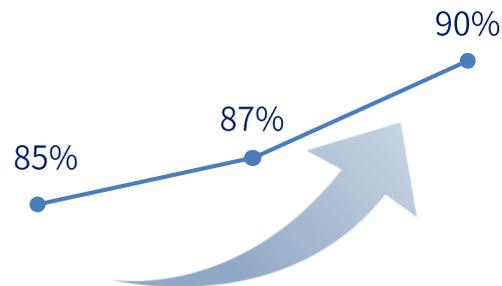
継続率：82%以上

##### 2. 継続率の改善

前述1.の通り、継続率は、募集代理店が募集した保険契約が継続していることを測る指標です。

募集品質の向上とお客さまとの良好な関係を継続することにより、継続率が日々改善されていくことが理想であると考えています。

上記のため、募集代理店の査定を定期的を実施し、前回の継続率実績よりも改善した場合には、募集品質向上に向けた対応が継続されていると考え、品質を測る評価項目の一つとしています。



基準クリアの条件：  
前回査定時より継続率が改善していること

### 3. 募集品質の評価報酬（②クオリティ報酬）（3/6）

#### ■ 評価項目の解説

#### 3. 保有契約年換算保険料

募集代理店が、保有している保険契約高を測る指標です。

保有契約高が大きいことは、より多くのお客さまに保険のニーズをお伝えし、お客さまのご理解を得て、募集が行われ、かつ、その契約が長きにわたり継続していると考えられます。

代理店経営の観点からも、将来に向けて安定的な事業継続が行われ、長きにわたりお客さまとの良好な関係が続くことが期待できるため、評価項目の一つとしています。

基準クリアの条件：

保有契約  
年換算保険料      ： 3億円以上

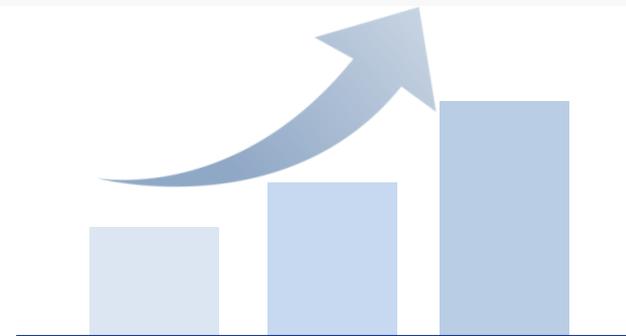
#### 4. 保有純増

募集代理店が、これまでに募集した保険契約の維持

・顧客数が順調に増加しているか否かを測る指標です。

保有契約が増加し続けていることは、より多くのお客さまに保険のニーズをお伝えし、お客さまのご理解を得て、募集が行われていると考えられます。

代理店経営の観点からも、将来に向けて安定的な事業継続が行われ、長きにわたりお客さまとの良好な関係が続くことが期待できるため、評価項目の一つとしています。



基準クリアの条件：

前回査定時より保有契約が増加している  
こと

### 3. 募集品質の評価報酬（②クオリティ報酬）（4/6）

#### ■ 評価項目の解説

#### 5. アクサ認定変額保険プロデューサー制度

この制度は募集代理店が受講する当社独自の研修プログラムです。

当社のユニット・リンク保険（有期型）をはじめとする変額保険を販売するために必要な知識を習得し、テストに合格した募集人を当社の変額保険プロデューサーとして認定します。

この資格を取得した募集人は、お客さまへの保険募集に際し、保険のみならず、金融商品の専門知識や適切なアドバイスができる態勢にあると考え、評価に反映します。

在籍募集人のうち  
認定講座の修了者 : 70%以上

#### 6. 電子申込率

当社では、お客さまの保険のお申込手続きに際し、パソコンとタッチペンを利用いただき、電子によるお申込みを推奨しています。

これは、お客さまサービスの向上（お申込時のご記入漏れの防止、書類の取得漏れの防止、ご契約成立までの期間短縮等）ならびに、当社における事務業務の効率化等を目的としております。

この指標により、募集代理店において、お客さまにとって当社の商品・サービスの提供に資する体制が整備されているかを評価します。

電子申込率：70%以上

### 3. 募集品質の評価報酬（②クオリティ報酬）（5/6）

#### ■ 評価項目の解説

#### 7. 新契約成立後の確認コール

当社では、ユニット・リンク保険（有期型）またはユニット・リンク介護保険（終身移行型）をお申込みいただいたお客さまへ重要な事項を再度ご確認いただくために、お電話による確認コールを推奨しています。

お客さまのお申し込みに際し、募集代理店より、ユニット・リンク保険（有期型）またはユニット・リンク介護保険（終身移行型）の商品内容、投資リスクに関する説明が実施されていること、お客さまが十分にご理解いただき、お申込みいただいたことを確認するため、このような取組を行っております。

この確認コールの実施状況が、お客さまへの適切なご説明、ご対応を測る一つの指標と考え、評価項目の一つとしています。

代理店の皆さまからのご案内、ご説明に加えて、特に重要な事項について、改めて直接お客さまへ「お電話による確認」を実施しております。

確認コール実施率：70%以上

#### 8. お客様評価アンケート

お客さまへ保険ご加入までの一連の対応についてアンケートを実施しております。

お申込み手続、説明資料に関するご質問と合わせ、ご加入の一連の手続きに携わっていただいた募集代理店（取扱者）の対応についても評価をお願いしております。

お客さまのご意見は、今後の当社商品、サービスの参考とさせていただきます。また、募集代理店にもフィードバックし、合わせてお客さまからの評価を募集代理店の評価にも反映しています。

お客さまに当社からのアンケートを通じて、ご契約手続き、募集代理店のご対応について評価いただきます。総合的な満足度について、ご回答ください。

基準クリア条件：

お客さま評価の平均 4.0以上

### 3. 募集品質の評価報酬（②クオリティ報酬）（6/6）

#### ■ 評価項目の解説

#### 9. コンサルティング評価

一般的に企業内代理店は、福利厚生制度の一環として制度保険を非対面で募集しています。

当社は、企業内代理店のお客さまに対し、更なるお客さま満足度の向上ならびに質の高い募集を実現するため、当社の専門スタッフを通じて様々な保険にかかわる相談やライフプランの設計など、対面によるコンサルティングサービスを推進しています。

このような新たな取組に賛同し、お客さまへの機会の創出に協働する募集代理店を評価するため、当該項目を評価項目の一つとしています。

- ◆ 代理店の募集品質を測る指標として、クオリティ報酬の評価項目に加え、代理店が「顧客本位の業務運営に関する原則」に関する取組方針を作成、公表していること、募集管理体制整備の状況等を含めて、総合的に代理店を評価しております。

### 3. 募集品質の評価報酬（③長期保全報酬）

- お客さまのニーズにあった保険商品の提案や適切なアフターフォローを実施していることを評価する報酬です。
- 保障と長期にわたる資産形成を目的とした一部の保険商品（ユニット・リンク保険（有期型）、ユニット・リンク介護保険（終身移行型）、年金払定期付積立型変額保険）を対象とし、下表の通り所定の評価基準、支払期間に該当した保有契約に対して、長期保全報酬を支払います。

対象商品	ユニット・リンク保険（有期型） ユニット・リンク介護保険（終身移行型） 年金払定期付積立型変額保険
評価基準	保有年換算保険料 2,500万円以上 ※ 但し、長期保全報酬のお支払いに際しては、上記以外にも所定の条件があります。
支払期間	長期間継続した保有契約（7～20年目）に対し、長期保全報酬を支払います。

## 4. 実効性を高める取組み

- 当社は手数料体系の見直しの実効性を高めるため、次の取組を実施します。

取組み		内容
1	代理店の自己点検に係る 検証	募集品質評価について、「代理店の自己点検」と「代理店訪問点検」の内容の妥当性を検証します。
2	手数料体系の振り返りの 実施	当社のお客さま本位の業務運営方針に係るPDCAサイクルの中で代理店報酬体系についても、評価・検証を実施します。 また、その結果を当社の経営層で構成する会議体等に報告し、今後の取組に反映します。
3	募集代理店の皆さまとの 意見交換を通じたお客さ ま本位の業務運営の推進	募集代理店の皆さまと当社役職員にて定期的に広く意見交換を実施します。 意見交換を通じて、募集代理店の皆さまと協働し、当社が掲げておりますお客さま本位の業務運営の推進に努めてまいります。