２０２５年４月
第一生命保険株式会社

代理店手数料体系について

目次

1．保険募集代理店に支払う販売手数料の考え方

（１）手数料体系の概要
（２）理想の代理店像

2．代理店品質係数の導入

（１）手数料体系
（２）「品質取組係数」の判定項目の考え方と内容
① お客さま本位の勧誘方針公表
② 募集品質管理体制
③ 募集人教育体制
④ 取扱商品・乗合数
⑤ ネットワークインフラ整備
⑥ 安定的な募集活動
⑦ 保有契約の維持・管理
⑧ 苦情受付体制ならびに苦情発生状況

3．実効性を高める取組

1．保険募集代理店に支払う販売手数料の考え方
（1）手数料体系の概要

- 当社は、2018年4月に、特定商品や販売量に対する上乗せ報酬等の手数料支払いをいち早く廃止し、保有契約の状況・新契約の継続状況といった保険募集品質等を評価する手数料体系に改定しております。
- その上で、更に保険募集品質等を評価した手数料体系を追求し、「お客さま満足の向上」に適う保険募集品質の向上やお客さまへのアフターフォロー等を実践し、理想の代理店像を具現化している代理店の評価を向上させる手数料体系への見直しを2020年4月に実施いたしました。
- また、代理店管理の高度化が求められている中、より高度な業務品質を実践している代理店を評価すべく、生命保険協会が運営する代理店業務品質評価運営での「認定代理店」及び募集代理店共通自己点検表の高度化項目達成状況を評価体系に加えました。

「お客さま満足の向上」に適う保険募集やお客さま対応を実践している代理店を評価する視点

- 業務品質向上への取組
- 保険商品の適切な説明と手続き
- お客さまのアフターフォロー

手数料体系見直しイメージ

取組① 2018年4月～	取組② 2020年4月～	取組③ 2025年4月～
販売量や特定商品への上乗せ報酬等を廃止	継続	
「販売状況」、「保有契約の状況・新契約の継続状況といった品質面」を踏まえ手数料支払	見直し → 募集品質向上、アフターフォロー、募集管理体制整備等に応じた手数料支払 ＋ 「販売状況」、「保有契約の状況・新契約の継続状況といった品質面」を踏まえ手数料支払	＋ より高度な業務品質を実践している代理店を評価 代理店業務品質評価運営による認定代理店を評価 募集代理店共通自己点検表の高度化項目全達成代理店を評価

※保険募集代理店へ販売手数料以外で支払う手数料はございません

１．保険募集代理店に支払う販売手数料の考え方
（２）理想の代理店像

＜理想の代理店像＞

「お客さま満足の向上」に適う保険募集・お客さま対応を実践できる代理店

（生命保険募集の）**＜入口＞**
お客さまに対し、**比較推奨**を前提とした保険募集を
実践できる代理店

＜中間・出口＞
加入後のお客さまに対する**フォロー体制**を整備し、
契約の継続を高める取組を行っている代理店

◆ 上記の「理想の代理店像」の実現に向け、理想を具現化する評価項目を導入し、より一層、代理店の募集品質向上取組を評価する代理店手数料体系となっています。

	品質取組（比較推奨）
①	お客さま本位の勧誘方針公表
②	募集品質管理体制
③	募集人教育体制
④	取扱商品・乗合数
⑤	ネットワークインフラ整備
⑥	安定的な募集活動

	品質取組（フォロー体制・契約の継続）
⑦	保有契約の維持・管理
⑧	苦情受付体制ならびに苦情発生状況

2．代理店品質係数の導入

（１）手数料体系

※2025年4月一部改定

◆ 当社の手数料は以下の算式から計算され、2020年4月に導入した「代理店品質係数」は、「品質取組係数」と「契約継続係数」の合計から算出されます。

◆ 販売量とその継続状況を反映する「契約継続係数」に対し、「品質取組係数」の評価を重視することで、品質向上に向けた取組が総合的に高い代理店を評価する手数料体系としております。

実収保険料 × 商品別基本手数料率 × **代理店品質係数**

品質取組係数

募集品質向上、アフターフォロー等の取組に応じた係数

生命保険協会が運営する「代理店業務品質運営」にて**「認定代理店」**となられた代理店、もしくは生命保険協会の「募集代理店共通自己点検表（一般代理店）の必須項目に不備がなく、かつ「高度化項目」をすべて達成している代理店は最高係数を適用（2025年4月改正）

品質取組ポイント	係数
認定・高度化達成	2.420
８０Ｐ以上	2.400
７５Ｐ以上	2.200
７０Ｐ以上	2.000
６５Ｐ以上	1.800
６０Ｐ以上	1.600
５５Ｐ以上	1.400
５０Ｐ以上	1.200
５０Ｐ未満	0.900

その他代理店は、現行の指標に基づく評価

＋

契約継続係数

販売状況と契約の継続状況に応じた係数

新契約年換算保険料	契約継続率	係数
3,000万円以上	25回目契約継続率85％以上 または 13回目契約継続率90％以上	0.300
2,000万円以上		0.250
1,000万円以上	25回目契約継続率80％以上 または 13回目契約継続率85％以上	0.200
500万円以上		0.150
250万円以上	上記未満	0.100
250万円未満		0.000

2．代理店品質係数の導入

（２）「品質取組係数」の判定項目の考え方と内容

※2021年12月一部改定

◆ 品質取組の具体的な判定項目は８項目とし、各項目の体制に応じた品質ポイントの合計によって、判定します。

	品質取組		考え方	項目	ﾎﾟｲﾝﾄ
比較推奨	1	お客さま本位の勧誘方針	募集代理店が、お客さま本位の募集等に関する姿勢について、お客さまへ公表することで、お客さまへ安心感を提供していることおよび、代理店自身による品質管理の遵守・改善取組が期待されることを評価します。	「ＦＤ宣言」を採択し、ＨＰにて取組方針及びＫＰＩを公表	20ｐ
				「ＦＤ宣言」を採択し、ＨＰにて取組方針を公表	15ｐ
				ＨＰにて勧誘方針を公表	10ｐ
				事務所内で勧誘方針を掲示	5ｐ
	2	品質体制	お客さまへの最適な商品・サービス提供の実現に向けた、募集品質管理を評価します。	営業部門から独立した品質管理部門設置	15ｐ
				比較販売管理実施	5ｐ
	3	教育体制	幅広い商品ラインアップをお客さまにわかりやすく説明し、ご理解いただくための募集人への教育を評価します。	営業部門とは別に教育部門・教育担当者を設置	15ｐ
				継続教育以外の研修実施	5ｐ
	4	商品・乗合会社数	比較推奨の前提となる取扱商品が多数整備されている代理店を評価します。	第一生命 取扱商品 / 乗合会社数：10社以上 / 10社未満 全商品：30ﾎﾟｲﾝﾄ / 15ﾎﾟｲﾝﾄ 一部商品：15ﾎﾟｲﾝﾄ / 0ﾎﾟｲﾝﾄ	
	5	インフラ整備	共同GWを活用し、比較推奨や既契約管理・アフターフォローを実践しやすい環境を整備している代理店を評価します。	共同ＧＷ導入	15ｐ
	6	安定稼働月数	特定の期間に偏ることのない安定的なコンサルティングの実施による募集品質の向上、事務の安定化を通じた契約品質の向上を評価します。	12ヶ月	15ｐ
				8ヶ月以上	10ｐ
				4ヶ月以上	5ｐ
契約の継続・フォロー体制	7	お客さまの声の受付・反映	お客さまの声を通じて、お客さま満足の向上、改善に努めていく取組を評価します。	苦情受付体制を有し、かつ所定の苦情発生率0%	15ｐ
				苦情受付体制を有し、かつ所定の苦情発生率2%以下	10ｐ
	8	契約の継続状況	ご加入いただいたお客さまへの実践として、代理店の保有契約の維持・管理を評価します。	保有件数 / 保有契約維持率：100% / 96%以上 / 94%以上 150件以上：30ﾎﾟｲﾝﾄ / 20ﾎﾟｲﾝﾄ / 15ﾎﾟｲﾝﾄ 50件以上：20ﾎﾟｲﾝﾄ / 15ﾎﾟｲﾝﾄ / 10ﾎﾟｲﾝﾄ 50件未満：15ﾎﾟｲﾝﾄ / 10ﾎﾟｲﾝﾄ / 5ﾎﾟｲﾝﾄ	

3．実効性を高める取組

◆ **当社は、手数料体系の実効性を高めるために、次の取組を通じてPDCAを回してまいります。**

	取組	内容
1	**定期的なモニタリング・経営層へのレポート**	• 定期的に品質項目の達成度・分布等を検証し、品質向上の進捗を確認します。 • 内容は、当社の経営層へ報告を行います。 • 検証結果をもとにPDCAを回し、更なる募集品質向上の実現に向けて、代理店手数料体系・評価項目のブラッシュアップを検討してまいります。
2	**品質項目の検証**	• 代理店による報告内容は、コンプライアンス部門による業務点検にて、内容の正当性を検証します。
3	**募集代理店との意見交換**	• 委託募集代理店との意見交換を通じて、より一層のお客さま満足向上に適う保険募集・お客さま対応の実践を推進します。