

募集代理店にお支払いする 手数料について

2023年6月
FWD生命保険株式会社

FWD生命がともに歩む代理店像について

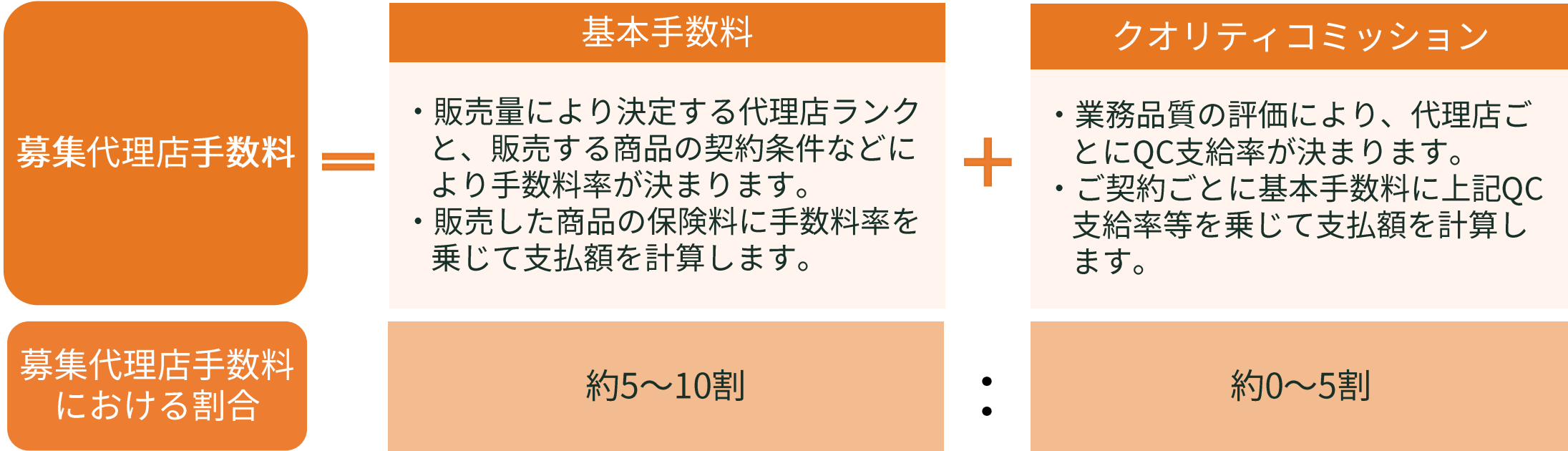
- 当社はFWDグループが掲げる「人々が抱く“保険”に対する感じ方・考え方を刷新すること」をビジョンとし、どんな時も前向きに挑戦する生き方を讃え、人々が人生を謳歌するための拠りどころになりたいと考えています。
- また、当社はお客さまのご意向に沿った保険商品を提案し、その内容を十分に理解してご契約いただき、長きに渡り安心をご提供していきたいと考えています。
- 募集代理店は、当社とお客さまとの間を結ぶ重要なパートナーです。当社の考え方を理解し、お客さまのご意向に即した当社商品をお勧めいただき、お客さまにとり最も信頼できるパートナーであって欲しいと考えています。
- お客さまから信頼され、安心をお届けするために、以下の点を実践することができる募集代理店とともに歩んでいきたいと考えています。

- お客さまの立場や背景を理解し、親身になって話を聞くこと
- 専門的な内容もお客さまに理解できるよう分かりやすく説明すること
- お客さまに寄り添い、適切にご契約をサポートすること
- 上記内容が確実に実行できる業務運営と、体制（態勢）整備をすること

募集代理店手数料の構成と考え方

- 当社の募集代理店手数料は「基本手数料」と「クオリティコミッション」から構成されます。

手数料の種類	支払対象
基本手数料	保険契約の媒介（募集活動）の対価
クオリティコミッション (以下「QC」と表記する場合があります)	業務品質を向上させるための活動の対価



基本手数料について

- 基本手数料は初年度（1年目）と次年度以降（2～5年目^{*1}）に分けられ、代理店ごとに選択する手数料支払方法に応じ、代理店ランク^{*2}、保険商品（商品によっては契約条件による）などに応じて定めた手数料率を保険料額に乗じて算出します。

$$\text{基本手数料額} = \text{保険料額} \times \text{手数料率} (\%)$$

	手数料支払方法	ご契約1年目	ご契約2～5年目 ^{*1}
商品別・代理店ランク別の 手数料率の設定	L字払	初年度手数料率	次年度以降手数料率
	平準払	初年度～第5保険年度まで同率	

^{*1} 第8保険年度までの商品もあります。

- 代理店ランク^{*2} は評価期間中の新契約販売量とご契約の継続状況によって判定されます。

代理店を評価する項目	査定時期	代理店ランク ^{*2}
- 評価期間中の新契約販売状況 - 査定前月末の販売契約の継続状況	年4回実施します。	S6
	＜上期査定＞	S5
	4月査定（中間査定）：当年1月～当年3月の状況	S4
	7月査定（上期末査定）：当年1月～当年6月の状況	S3
	＜下期査定＞	S2
	10月査定（中間査定）：当年7月～当年9月の状況 1月査定（下期末査定）：前年7月～前年12月の状況	S

クオリティコミッション（QC）について

計算方法	クオリティコミッション額　＝　基本手数料額*　×　QC支給率 ・ 契約単位で計算します ・ 団体保険、個人保険の一時払契約は対象外となります								
QC計算で使用する 基本手数料額 について	・ 基本手数料額は商品毎に異なる基本手数料率を乗じて算出しますが、それぞれ商品スペックに応じてQC支払可能な水準が異なりますので、調整係数を乗じて健全な業務運営のために必要とする水準への調整を行います。								
QC支給率	・ 代理店毎に業務品質査定により集計される「業務品質ポイント（0～20点）」により、代理店のQC支給率を決定します。QC支給率の決定は販売量によりません。 ・ 品質評価ポイントが低い代理店にはクオリティコミッションはお支払いしません。								
支払月	基本手数料の支払にあわせて支払います。								
業務品質査定	<table><tr><td>査定月</td><td>7月</td><td>1月</td></tr><tr><td>査定期間</td><td>当年1月～当年6月</td><td>前年7月～前年12月</td></tr></table> 次ページに記載の業務品質項目について、査定期間中の状況を査定月に評価しポイント化します。			査定月	7月	1月	査定期間	当年1月～当年6月	前年7月～前年12月
査定月	7月	1月							
査定期間	当年1月～当年6月	前年7月～前年12月							

代理店の業務品質を評価する項目

評価項目・ポイント		評価内容/評価方法	評価にあたっての考え方
募集品質を評価する項目	保有ANP・純増状況 ＜0～8点＞	評価日時点での保有年換算保険料額と6カ月間の純増状況で判定します	適切な募集プロセスと契約保全の継続を反映する項目の評価
	短期失効・解約率 ＜0～2点＞	算定期間中の新契約年換算保険料（新契約ANP）のうち、失効ANP、解約ANPの割合で判定します。（復活した場合は分子に加算して戻します）	募集段階でのお客さまの理解度・満足度が影響を及ぼす項目の評価
お客さま本位の業務運営を評価する項目	IQA24継続率 ＜0～4点＞	ご契約いただいた契約のうち、有効に継続している契約の割合を判定します	成立後のお客さま満足度の維持状況を反映しやすい項目の評価
	ペーパーレス申込機能の利用状況 ＜0～3点＞	算定期間中の成立件数のうち、ペーパーレス申込機能を活用した割合で判定します	お客さまの事務負担軽減と早期成立に繋がる機能の活用状況の評価
業務品質の維持・向上に資する募集管理体制（態勢）の整備状況を評価する項目	代理店自主点検結果 ＜0～2点＞	定期的に実施する代理店自主点検結果で判定します	コンプライアンス・内部管理に関する品質および体制（態勢）整備への取組状況の評価
	業務品質評価 ＜0～1点＞	生命保険協会の「業務品質評価運営」で認定を受けた代理店を評価します。	検査範囲、検査深度などから有意な協会認定を受けた点を評価

実効性を高める取り組みについて

- 今回の手数料規程改定の実効性を高める取組みとして以下の点を実行します。

取組項目	内容
評価項目毎の状況や進捗を経営層に定期的に報告	業務品質項目毎に代理店の分布状況などの動向をモニタリングし、代理店の業務品質の向上を伴う手数料規程の適正な運営のため、経営陣への報告を定期的実施するとともに、代理店との課題共有や指導・教育に反映させます。
委託先募集代理店との対話の実施	業務品質評価の結果やお客さまからの声などを踏まえた募集代理店との対話、意見交換を通じ、お客さま本位の業務運営を推進します。
手数料体系の見直しに関する振返り	募集代理店からの声、社内意見や実際の運用結果を原則年に一回振返り、改善のための検討を継続的におこないます。