

募集代理店にお支払いする手数料体系について (2021年4月以降の募集代理店手数料)

2020.4月

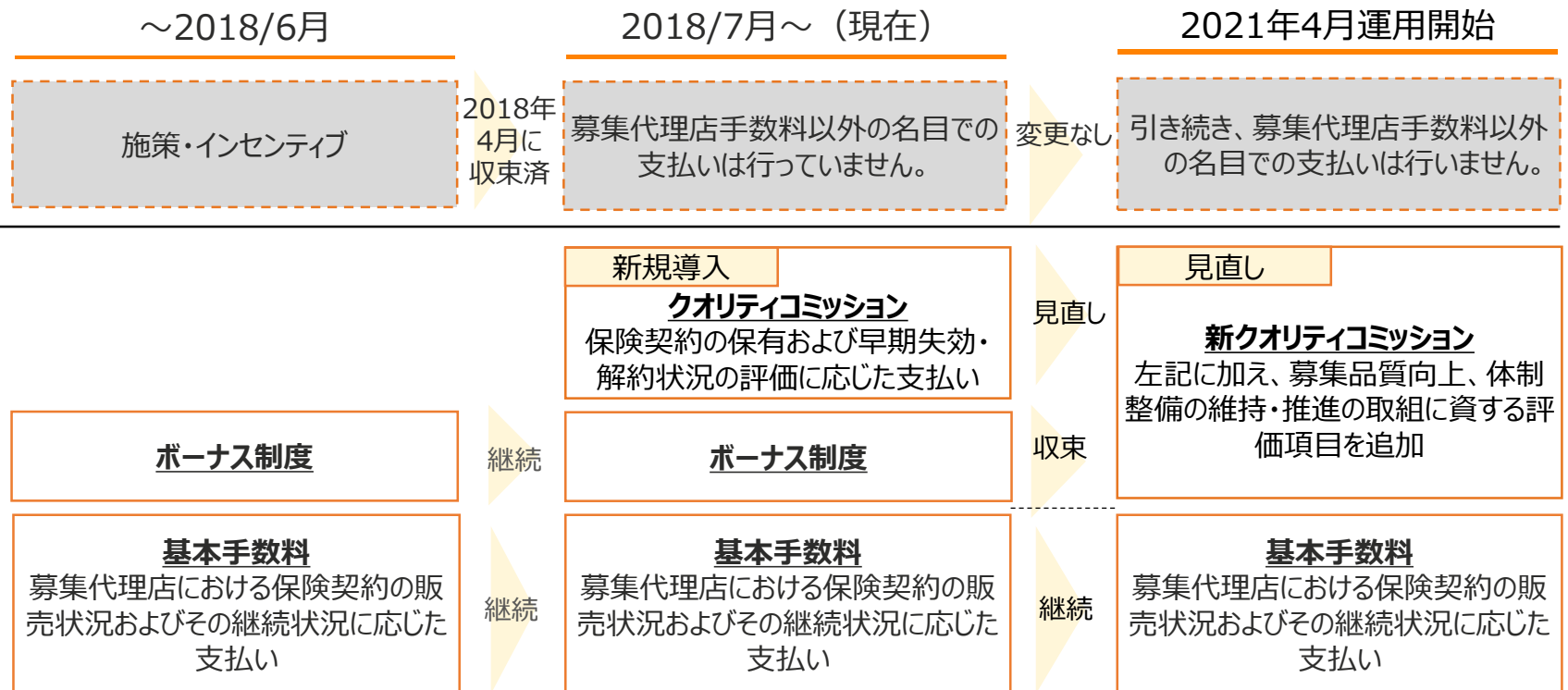
FWD富士生命がともに歩む代理店像について

- 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」をビジョンの一つとして、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、当社はおお客様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、当社とおお客様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、お客様にとっても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。
- お客様から信頼され、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。

- お客様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様に理解できるよう分かりやすく説明すること
- お客様に寄り添い、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

2018年7月以降の手数料規程改定の経過

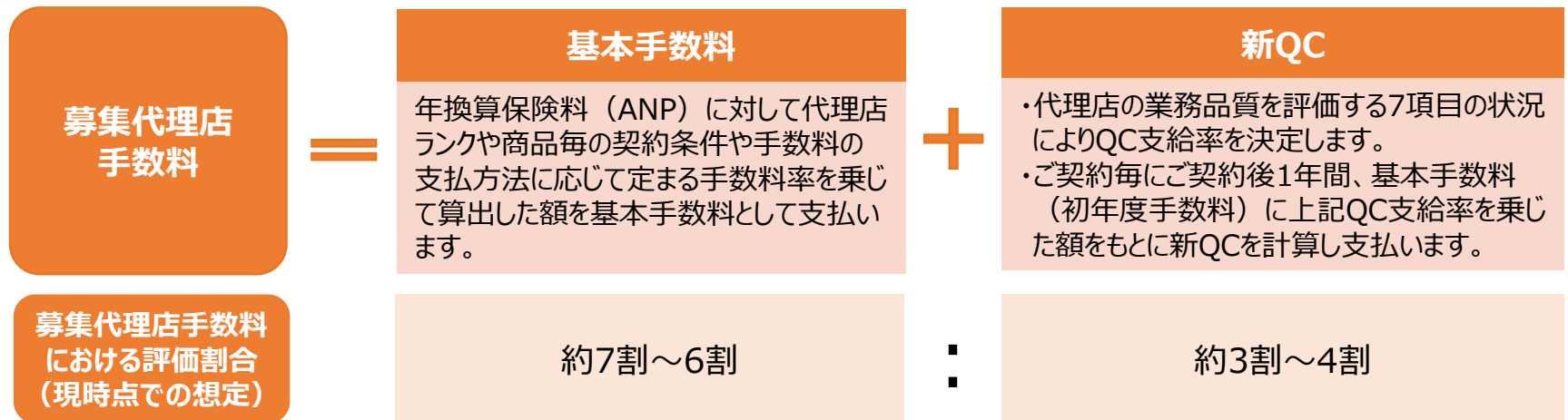
- 当社では2018年7月より、「基本手数料」に加え、募集代理店の業務品質評価に連動する「クオリティコミッション」をお支払いする募集代理店手数料体系へと変更しました。そして2020年3月、その業務品質評価項目を7項目とし、募集代理店のより適切な業務運営を評価する「新クオリティコミッション（以下「新QC」といいます）」の導入を決定し、同4月に皆様に公表するとともに、同10月より評価開始、2021年4月の本格運用開始に向け準備を進めています。
- なお当社は募集代理店手数料以外に、比較推奨を歪めるおそれのある特定商品の販売量に応じた上乘せ報酬の支払いは行っていません。また、社会通念上過度な募集代理店向け施策（表彰・研修等）は実施していません。



募集代理店手数料の考え方

- 改訂後の募集代理店手数料は、「基本手数料」と「新QC」から構成されます。
 - 基本手数料 : 代理店ランクや代理店が販売した当社商品の販売量・契約条件などに応じて定まります。
 - 新QC : 7項目の募集代理店の業務品質評価項目毎の実績や状況に応じて定まります。

募集代理店手数料のイメージ



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（2～8年目）に分けられ、手数料支払型毎に代理店ランク*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。

基本手数料額 = 保険料額 × 手数料率 (%)

	手数料支払型	ご契約1年目	ご契約2～8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8保険年度まで同率	

*1 第5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継続率によって判定されます。

代理店を評価する項目	査定時期	手数料率区分	代理店ランク
・当社商品の新契約の販売量 ・ご契約の継続状況	年4回実施します <中間査定> 7月査定： 4月～6月の状況 10月査定： 4月～9月の状況 1月査定： 4月～12月の状況	特級	S5
			S4
			S3
			S2
			S
	<年度末査定> 4月査定： 前年4月～3月の状況	上級 中級 初級	A
			B
			C

*2 当社では通販など、販売マーケット特性などにより一部の規程を除き上記代理店ランクがあり、代理店ランク査定を行っています。

新クオリティコミッション（新QC）について

- 新QCは次ページ以降に記載する、代理店の業務品質評価結果に基づいて決められる「QC支給率」を基本手数料額*に乗じて算出します。（QCの計算で使用する基本手数料額については下記を参照ください。）

対象外契約	団体保険、個人保険の一時払契約	
支給額算出	$\text{新クオリティコミッション額} = \text{基本手数料額} * \times \text{QC支給率}$ （契約単位で計算します）	
支払月	基本手数料の支払にあわせ、毎月の支払	
業務品質 査定	査定月	10月
	査定期間	当年4月～当年9月（中間査定）
		4月
		前年4月～当年3月（年度末査定）
	※原則、品質評価のポイント査定は10月、4月の年2回ですが、高品質代理店の代理店ランクが7月・1月の代理店ランク中間査定で変更される場合は支給率も変動し、最大年4回変動します。	
支払方法	手数料支払型が「平準払」の代理店の場合、「L字払」の初年度手数料に換算した額をもとにして新QC額を算出します。	

<QC支給率>

- 代理店毎に査定時に集計される「業務品質ポイント（0～27点）」「代理店ランク」によって、代理店のQC支給率が決まります。
- QC支給率は業務品質ポイント24ポイント以上の場合には最高で80%となり、中間層で55%、ポイント7ポイント以下の場合には0%の設定となります。（品質評価ポイントが低い代理店には新QCのお支払いはいたしません）

* <QCの計算で使用する基本手数料額について>

- 初年度手数料額を基本に商品改定や収益性の変動に応じて変動します。（商品特性に応じて、商品毎に異なる基本手数料率の水準設定をしているため、商品毎に調整係数を設定し金額のボリュームや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。）

代理店の品質を評価する項目

評価項目		評価内容/評価方法	評価にあたっての考え方
募集品質を反映する 評価項目	①保有年換算保険料	算定期日時点での保有年換算保険料額で判定します	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
	②早期失効・解約率	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）	募集段階でのお客様の理解度・満足度が影響を及ぼす項目の評価
	③成立率	算定期間中の新契約件数のうち、成立した件数の割合を評価します	的確で分かりやすい事務手続きが影響する成立工程の評価
お客さま本位の業務 運営を評価する項目	④継続率	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	成立後のお客様満足度の維持状況を反映しやすい項目の評価
	⑤ペーパーレス申込機能の利用状況	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	お客様の事務負荷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	⑥代理店臨店点検結果	定期的に実施する代理店臨店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
	⑦独立した管理部門の設置*	営業部門から独立した管理部門（コンプライアンス部門、監査部門など）の設置有無を評価します	業務品質の均質的な維持・向上に資する独立した管理部門の設置を評価

*当社の「大型代理店規程」を適用する代理店を対象とします。

品質評価項目① 保有年換算保険料（保有ANP*）

ご契約を継続していただくお客さまの数、ご契約数が増えるということは、適切な募集プロセスと契約保全の継続により保有契約が増加することと捉えて評価をします。

項目	内容	
評価方法	10月査定	直前の9月までのご契約の保有年換算保険料額（年換算保険料額の合計）
	4月査定	直前の3月までのご契約の保有年換算保険料額（年換算保険料額の合計）
ポイント	状況により、0～6ポイントを付与します	

*ANPとは年換算保険料の略です。年換算保険料とは、年間にお支払いいただく保険料を意味し、例えば月払契約ですと保険料月額に12倍を乗じて算出します。

品質評価項目② 早期失効・解約率

ご契約手続き時にお客様の加入目的に合ったご契約内容であるかなど、適切な募集プロセスを経て十分にご理解をいただいて成約に至っていることを反映する項目として評価をします。

項目	内容	
評価方法	10月査定	直前の4月から9月までの6カ月間に成立したご契約のANPのうち、同期間中に失効・解約・一部解約・減額に至ったANPの割合（同期間中に復活したANPは含みません）
	4月査定	前年の4月から3月までの1年間に成立したご契約のANPのうち、同期間中に失効・解約・一部解約・減額に至ったANPの割合（同期間中に復活したANPは含みません）
ポイント	状況により、0～6ポイントを付与します	

品質評価項目③ 成立率

的確で分かりやすい事務手続きによりお客さまに適切なお判断をいただき、契約を有効に成立に導くことができたかを反映する項目として評価をします。

項目	内容	
評価方法	10月査定	直前の4月から9月までの6カ月間に成立したご契約と不成立になったご契約の合計件数のうち、成立となったご契約の割合
	4月査定	前年の4月から3月までの1年間に成立したご契約と不成立になったご契約の合計件数のうち、成立となったご契約の割合
ポイント		状況により、0～3ポイントを付与します

品質評価項目④ 継続率

お客様が万一の保障のために安心して継続いただけていることを代理店のアフターフォローの状況を反映する項目として評価をします。

項目	内容	
評価方法	10月・4月 査定共通	査定月の前月までの24カ月間に成立したご契約のANPのうち、査定月前月末時点で継続しているご契約（死亡・高度障害などのお支払の対象となり消滅したご契約も含まれます）のANPの割合
ポイント		状況により、0～6ポイントを付与します

品質評価項目⑤ ペーパーレス申込機能の利用状況

お客様の契約手続き時の事務定型化による負荷軽減と早期成立に繋がる機能の活用状況を評価します。

項目	内容	
評価方法	10月査定	件数：直前の4月から9月までの6カ月間にペーパーレス申込機能を利用して成立したご契約の件数 利用率：直前の4月から9月までの6カ月間に成立したご契約の件数のうち上記ご契約の件数
	4月査定	件数：前年の4月から3月までの1年間にペーパーレス申込機能を利用して成立したご契約の件数 利用率：前年の4月から3月までの1年間に成立したご契約の件数のうち上記ご契約の件数
ポイント	状況により、0～4ポイントを付与します	

品質評価項目⑥ 代理店臨店点検結果

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）整備への取組状況を当社の募集業務管理担当組織による臨店点検結果を基に評価に反映します。

項目	内容	
評価方法	10月査定	直前の1月～6月に実施された臨店点検の結果が反映されます。
	4月査定	前年の7月～12月に実施された臨店点検の結果が反映されます。
ポイント	状況により、0～2ポイントを付与します	

品質評価項目⑦ 独立した管理部門の設置

「大型」代理店規程を適用する大規模代理店において、業務品質の均質的な維持・向上に資する独立した管理部門が設置されているかを評価します。

項目	内容	
評価方法	10月・4月 査定共通	営業部門から独立した管理部門（コンプライアンス部門、監査部門など）の設置有無を評価し、設置要件を満たしている場合には業務品質ポイントとして1ポイントを付与します。
ポイント		状況により、0～1ポイントを付与します

実効性を高める取り組みについて

- 今回の手数料規程改訂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。