
当社の代理店手数料料制度の体系について

2025年6月

変わりつづける世界に、「あんしん」を。

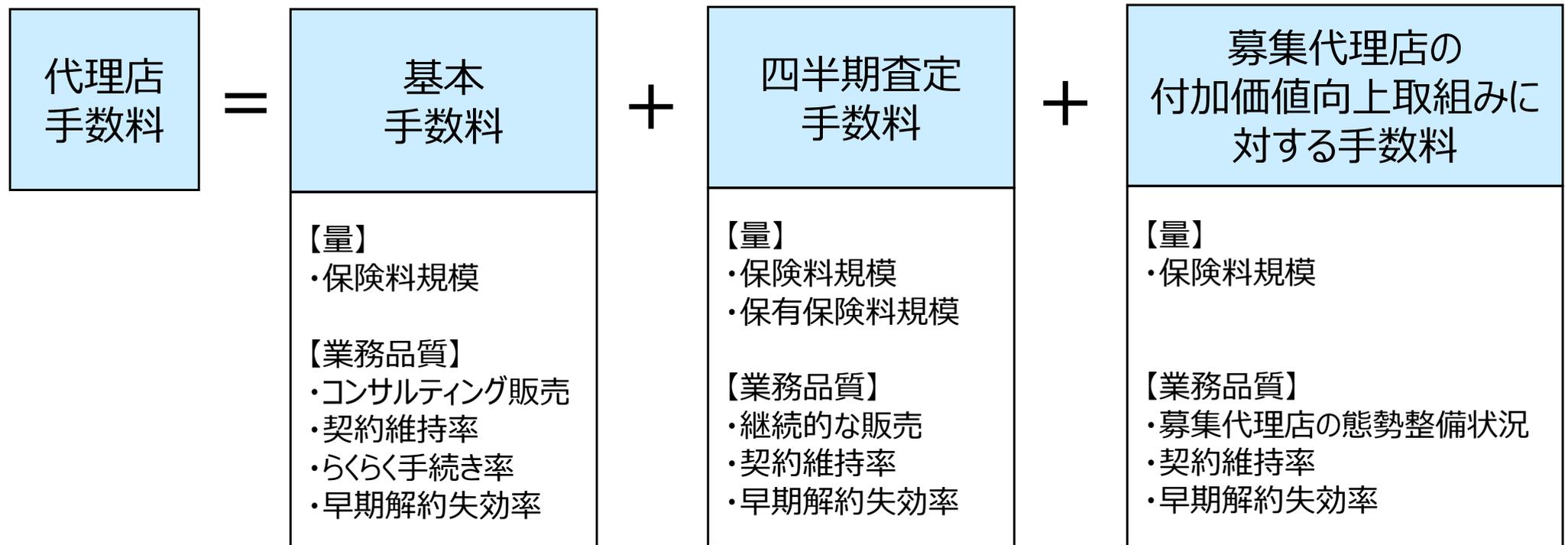


東京海上日動あんしん生命

募集代理店における手数料体系の考え方

当社は「当社が目指す代理店像」に基づいて、募集代理店を『お客様からお預かりする保険料規模（量）』と『業務品質（質）』の両面で評価しており、お客様本位の業務運営を推進するために、「業務品質」を多面的に評価しております。

手数料体系は「基本手数料」「四半期査定手数料」「募集代理店の付加価値向上取組みに対する手数料」で構成しており、それぞれに「業務品質」を評価する項目を設定しています。なお、業務品質の要件等未充足な場合、代理店手数料は減少する仕組みとなっており、その減少影響は約30%となります。



代理店手数料料制度の概要

(1) 基本手数料

■ 考え方

第一分野（死亡保障）と第三分野（医療・がん・介護等の保障）をバランスよく提案しコンサルティング販売ができている代理店を評価する体系としています。

■ 種別査定基準（概要）

半年ごとに、下記の査定基準に基づき、代理店の手数料種別を決定します。

【量】	新規修正年換算保険料（AAP） ※ 1	全種目基準・第三分野基準
【質】	IQA24ヶ月契約維持率 ※ 2	90%以上（保険料ベース） or 93%以上（件数ベース）
【質】	早期解約失効率 ※ 3	5%未満（件数ベース）

※ 1 : Adjusted Annualized Premiumの略。「保険契約の販売量を表す指標」で、保険契約ごとの年換算保険料に保険種類ごとの係数を乗じて算出します。

※ 2 : IQA24ヶ月契約維持率とは過去2年以内に成約した契約のうち、査定時点で有効に継続している契約の率です。

※ 3 : 下記に該当する契約の発生率です。

- ・月払契約：6回目保険料入金前に消滅
- ・年払契約：2回目保険料入金前に消滅
- ・一時払契約：契約日から6ヶ月以内に消滅

代理店手数料制度の概要

(2) 四半期査定手数料

■ 考え方

販売量と品質（契約維持率・早期解約失効率）を評価して手数料を加算する体系としています。

■ ランク査定基準（概要）

3ヶ月ごとに、下記の査定基準に基づき代理店のランクを決定します。

【量】	新規修正年換算保険料（AAP）	全種目基準
【質】	IQA24ヶ月契約維持率	94%以上（保険料ベース）
【質】	早期解約失効率	5%未満（件数ベース）

■ 四半期査定手数料の計算方法

「査定期間中に支払った基本手数料×ランクに応じた支払率」で決定します。

■ 四半期手数料の加算規定（概要）

品質の高い代理店に対して四半期代理店手数料を加算する体系としており、加算の基準として以下のような観点で評価をしています。（保有契約の増加、保障の提案によるコンサルティング販売の実践、東京海上日動からTOP QUALITY代理店として一定以上の品質を備えていると認定されている、等）

代理店手数料料制度の概要

(3) 募集代理店の付加価値向上取組みに対する手数料

■ 考え方

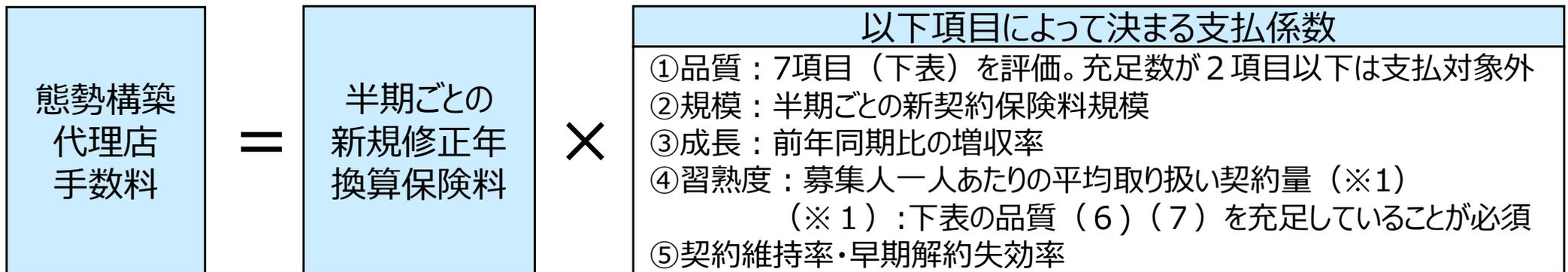
一定以上の規模の代理店を対象として、お客様本位の業務運営を実現出来る態勢により、お客様に対する付加価値提供を実施していることを評価して支払う手数料です。

■ 手数料体系

「態勢構築代理店手数料」「態勢整備代理店手数料」「態勢整備代理店手数料（市場開拓代理店用）」で構成しており、条件を満たした代理店にいずれかを適用しています。

① 態勢構築代理店手数料の概要

適用対象代理店：当社手数料種別ランクで最上位規模相当の代理店

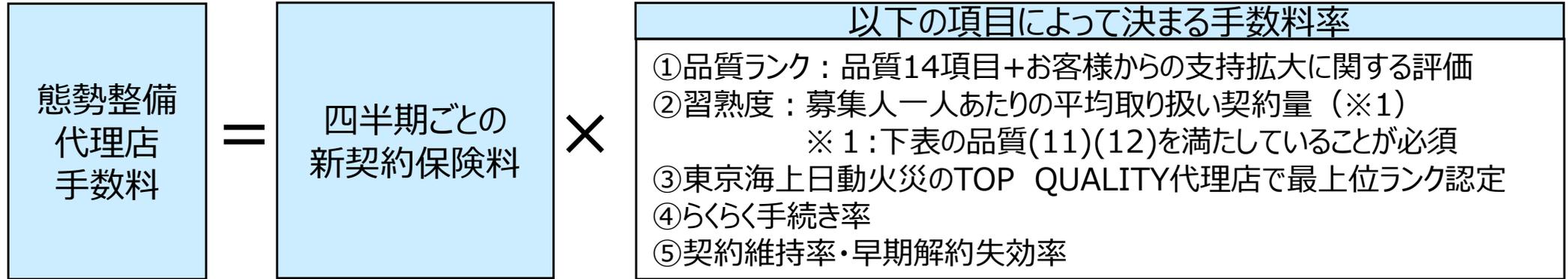


(1)顧客本位の業務運営方針	(2)コンプライアンス推進体制	(3)点検・監査体制
(4)情報セキュリティ管理体制	(5)高齢者対応	(6)意向把握
(7)比較推奨の結果検証		

代理店手数料制度の概要

② 態勢整備代理店手数料の概要

適用対象代理店：態勢構築代理店手数料適用代理店の2倍以上の規模



評価の観点（総点18ポイント（以降、P）：品質15P+お客様からの支持拡大3P）

品質	14項目 (15P)	1. 顧客本位の業務運営方針	2. 経営計画	3. ガバナンス態勢【2P】
		4. コンプライアンス推進体制	5. 点検・監査体制	6. 情報セキュリティ管理体制
		7. 特定保険契約販売体制	8. 募集人の研修・教育体系	9. 高齢者・障がい者対応
		10. お客様に不利益となる乗換防止	11. 意向把握	12. 比較推奨の結果検証
		13. 募集時における品質の向上	14. アフターフォロー	

※生保協会の代理店業務品質評価運営で認定代理店となっている場合は上記14項目を充足しているものとみなす

お客様からの支持拡大	1項目 (3P)
------------	-------------

過去2年間のいずれかで、全種目AAPが対前年比100%以上となった場合に3P付与

ランク	評価結果
Ⅲ	18P
Ⅱ	15P以上
Ⅰ	10P以上

<ランクⅢのみ> 早期解約失効率3.0%未満が要件。

ミニマム要件	未達の場合 欠格
--------	-------------

- ・品質15Pのうち8P以上を獲得していること
- ・保有年換算保険料が前年比で純増していること

態勢整備評価（評価項目とランク）

代理店手数料制度の概要

③ 態勢整備代理店手数料（市場開拓代理店用）の概要

※2026年度に態勢整備代理店手数料へ統合予定

適用対象代理店：当社が定める一定以上の会員・顧客を有し、一定数以上の市場開拓を実施する代理店

態勢整備 代理店 手数料	=	毎月の 支払対象契約の 新契約保険料	×	以下の項目によって決まる手数料率
				①品質ランク：品質9項目 ②契約維持率 基準未達の場合は支払対象外

態勢整備評価（評価項目とランク）

◆ 態勢整備評価・9項目（総点10P）

(1)顧客本位の業務運営方針	(2)経営計画	(3)ガバナンス態勢【2ポイント】
(4)コンプライアンス推進体制	(5)点検・監査体制	(6)情報セキュリティ管理体制
(7)募集人の研修・教育体系	(8)高齢者・障がい者対応	(9)新契約募集の品質向上

評価結果	10P	7P以上	5P以上
ランク	Ⅲ	Ⅱ	Ⅰ

<ランクⅢのみ> 早期解約失効率が3.0%未満が要件

ミニマム要件	未達の場合 欠格	・品質10Pのうち5P以上を獲得していること ・保有年換算保険料が前年比で純増していること
--------	-------------	--

実効性を高める取り組み

当社では「お客様本位の業務運営」推進に向け、以下の取組みを実施しております。

品質基準の深化	募集代理店を評価する項目はその品質基準を深化させております。
業務品質の確認 および向上	募集代理店に対しては、手数料体系だけではなく各種点検も通じ、業務品質の確認を実施したうえで業務品質の向上に繋げるように努めております。