

# 募集代理店の 手数料体系について

2024年6月

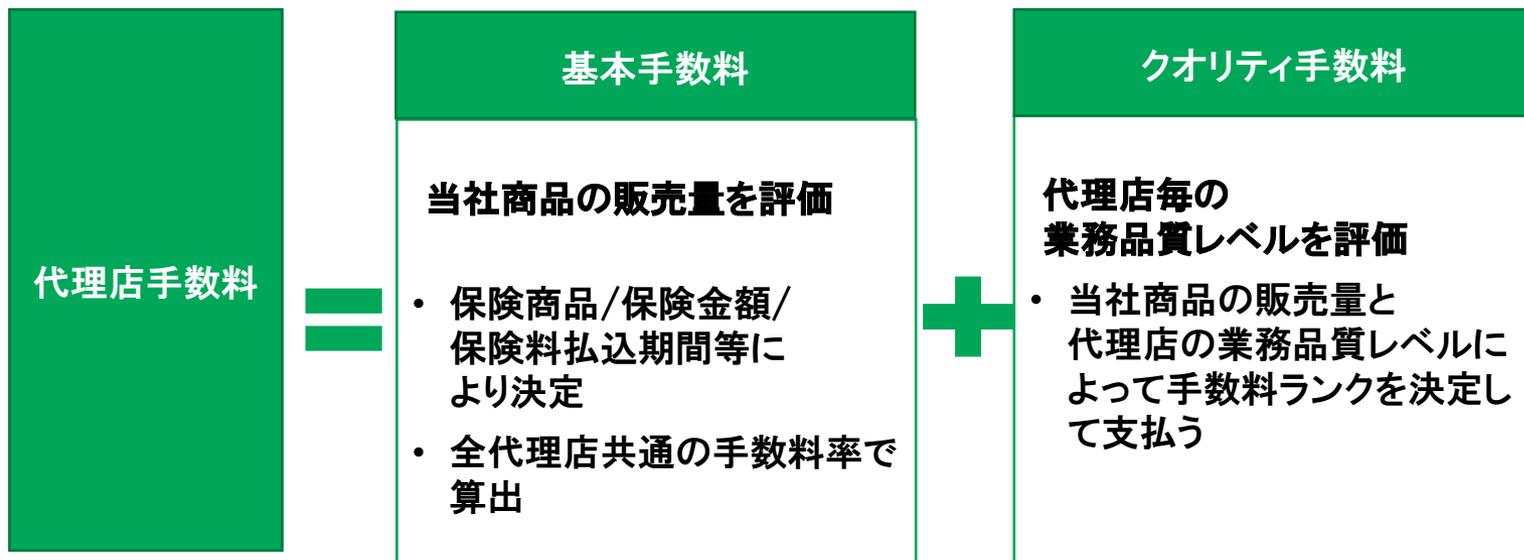
マニユライフ生命保険株式会社

# 1. 理想の募集代理店像

- 「マニユライフの目的」である「お客さまのニーズを第一に考え、的確なアドバイスと解決策をもって、お客さまがご自身の夢や希望を実現するお手伝いをします。」を理解し、常にお客さまに寄り添いお客さまの声に耳を傾けながら業務運営を行っていく募集代理店こそ当社が求める理想の募集代理店像です。
- お客さま中心主義の取り組みを推し進め「顧客本位の業務運営」の実現により増収が図られ、永続的に安定した経営のもと募集代理店が求められる社会的役割を果たすことが重要と考えております。
- 「顧客本位の業務運営」については、「お客さまへの誓い」として当社ホームページにて公表しております。

## 2. 代理店手数料体系の全体像

- 当社の代理店手数料は、「基本手数料」と代理店毎の業務品質を反映させた「クオリティ手数料」によって構成されています。
- 各々の手数料の用途について、基本手数料は「募集人報酬等」、クオリティ手数料は「態勢構築・業務品質の高度化費用等」を想定したものとなっています。
- 代理店手数料以外の名目で、販売量に偏重した報酬等はお支払いしておりませ  
ん。



### 3. クオリティ手数料について

#### ■ 手数料算出方法

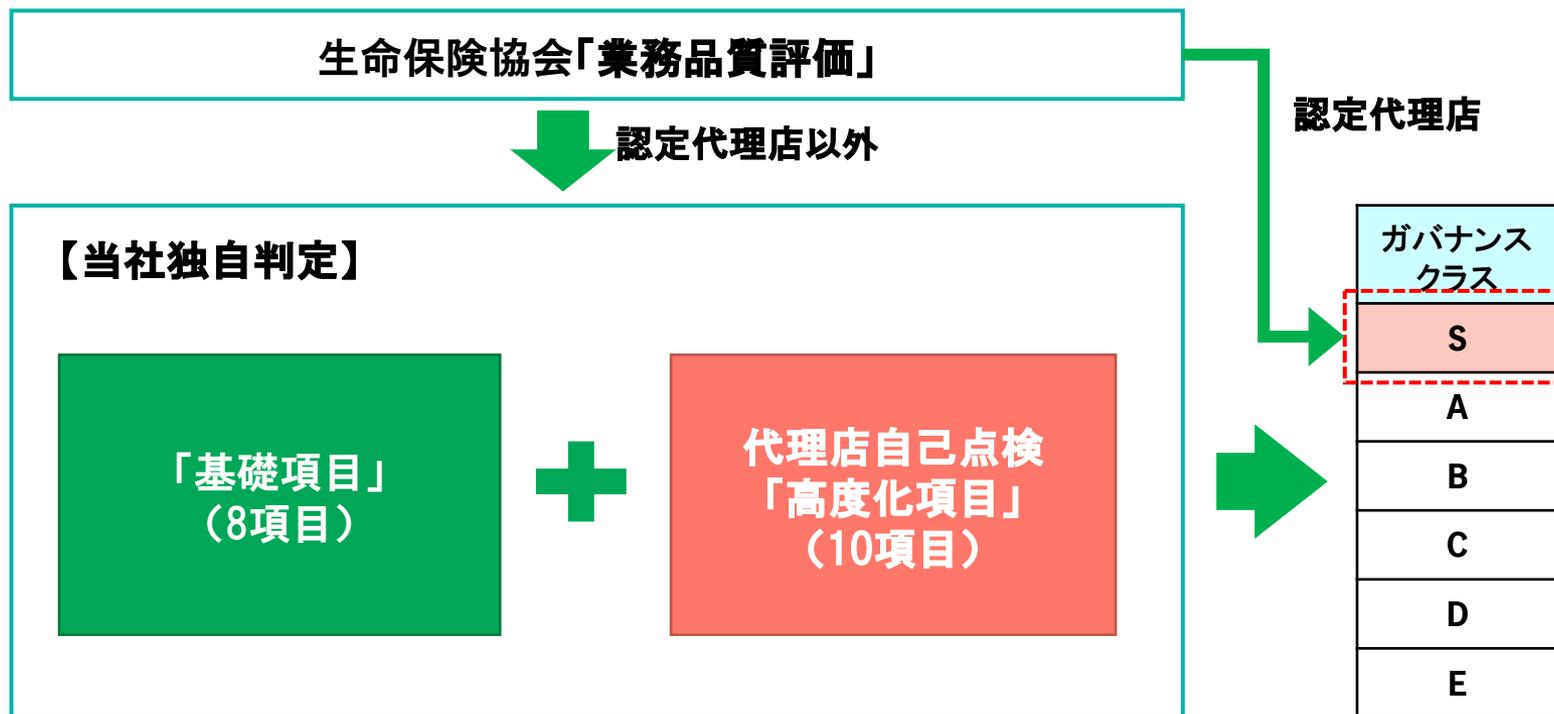


#### ■ クオリティ手数料ランク決定方法

ランク評価方法	査定期間	クオリティ手数料ランク
①査定期間中に成立した 新契約年換算保険料額 ②「代理店ガバナンスクラス」 (当社指標による業務品質評価) ⇒①と②によりクオリティ手数料ランクを決定	四半期毎	QC1
		QC2
		QC3
		QC4
		QC5
		QC6
		QC7
		-(ランク無し)

## 4. 代理店ガバナンスクラスについて

- 生命保険協会の「業務品質評価」において認定された代理店(以下、「認定代理店」とする)は「代理店ガバナンスクラス」の判定結果を「S」とする。
- 「認定代理店」以外は当社基準による独自判定を行う。  
「基礎項目」の評価により決定された「基礎ランク」に、代理店自己点検の「高度化項目」達成状況によるランクアップを反映して決定する。



## 4. 代理店ガバナンスクラスについて

- 「基礎項目」は以下の評価項目の達成状況に応じてポイントを加点し、ポイントの合計値によって「基礎ランク」を決定する。

### 基礎項目の評価項目

評価基準		ポイント			
①	委託更改基準	10P			
②	会社のシステム導入	10P			
③	IQA継続率	95%以上	10P	92%以上	5P
④	短期消滅率	1.0%未満	10P	1.5%未満	5P
⑤	専門課程資格	10P			
⑥	「顧客本位の業務運営に関する原則」 取組方針策定	10P			
⑦	共同ゲートウェイ導入	10P			
⑧	プライバシーマーク取得	10P			
計		80P			

### 基礎ランク決定方法

基礎項目ポイント合計 (80P中)	基礎 ランク
65P以上	S
55P以上	A
40P以上	B
30P以上	C
30P未満	D



## 4. 代理店ガバナンスクラスについて

- 業務品質向上における重要項目として位置づけられている、代理店自己点検の「高度化項目」を代理店ガバナンスクラスの評価項目として導入。

### 「高度化項目」の設問

NO.	評価項目/評価基準	
1	保険募集に関する法令の遵守等、適切な募集態勢の構築に係る取組として、独立性を確保した担当部門(担当者)の設置状況の確認(複数回答可)	・営業部門からの独立性を確保した担当部門(担当者)の有無 ・代理店独自の自己点検や、内部監査の実施について
2	個人情報漏えい防止に係る取組の確認(複数回答可)	
3	意向把握・確認義務(意向把握に用いた帳票等の保存等)	
4	不適切事案(コンプライアンス上の懸念事案)に係る対応及び再発防止に係る取組の確認	・規程・権限等について ・不適切事案発生後の対応について
5	苦情に係る管理体制および再発防止に係る取組の確認(複数回答可)	
6	短期解約に係る管理体制および改善策に係る取組の確認	
7	継続率の管理体制および改善策にかかる取組の確認	
8	契約保全の業務に係る取組の確認(複数回答可)	
9	災害時に係る対応の確認	
10	従業員の労務管理に係る取組の確認	・規程等について ・勤務管理の対応について

### 「高度化項目」の達成数に応じた「基礎ランク」の調整

達成項目数	ランク
8項目以上	1ランクアップ
7項目未満	ランク変更なし

## 5. 手数料体系の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みを実施しています。

取組み	内容
① 募集代理店 自己評価検証	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 募集代理店における自己評価項目に関して、代理店監査等による評価内容の妥当性検証</li><li>・ 定期モニタリングによる評価内容の妥当性検証</li><li>・ 検証結果の関連部門への連携/報告</li></ul>
② 手数料体系 改善体制の構築 (PDCAサイクルの構築)	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 「お客さまへの誓い」の振返り時に手数料体系を見直し、改善等を行い、その結果等について公表する体制(PDCAサイクル)の構築</li></ul>
③ 募集代理店との 意見交換	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 募集代理店との意見交換を通じて、当社が求める理想の代理店像の実現に向けた取組み及び募集代理店の態勢構築・業務品質の高度化の継続的な促進</li></ul>



**Manulife**

マニユライフ生命