

代理店手数料制度について

三井住友海上プライマリー生命保険株式会社

MS&AD INSURANCE GROUP

求める代理店像

- ✔ 当社は、MS&ADインシュアランスグループが掲げる「経営理念」「経営ビジョン」「行動指針」のもと、常に「お客さま第一」の考えに基づいた業務運営を行っており、「特色ある商品・サービスの提供を通じてお客さまの課題解決に貢献し、代理店から相談され信頼されるパートナーとして、豊かな未来づくりをお手伝いする生命保険会社」を目指しております。
- ✔ 当社は、代理店の皆さまにも上記の理念にご賛同いただき、保険募集の一連のプロセスを通じて、お客さまのニーズの的確な把握、最適な商品のご提案、適切なアフターフォローを行っていただくことを理想としています。

代理店手数料制度の考え方

- ✔ 当社では代理店に対する保険募集の対価およびご契約後のアフターフォローの対価として、代理店手数料を以下の通り定めております。

代理店手数料

=

販売手数料
(初年度手数料)

契約成立直後にお支払いする手数料

+

継続手数料

次年度以降にお支払いする手数料

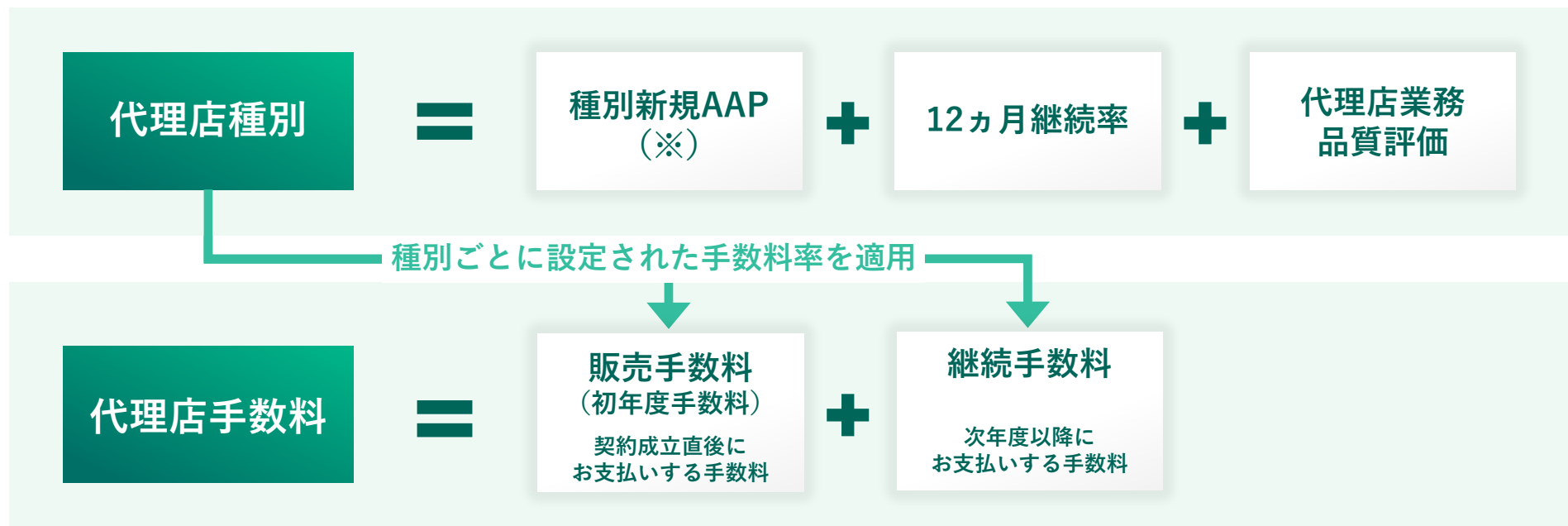
再受託代理店の手数料制度

- ✔ 当社は三井住友海上あいおい生命を販売委託保険会社として、三井住友海上あいおい生命が保険募集を委託している一般乗合代理店（以下、「再受託代理店」といいます。）において当社の保険を販売しています。
- ✔ 当社は再受託代理店に対する間接的な支援活動に加え、適正保険募集の推進およびアフターフォローの促進を目的として、再受託代理店を対象に「種別査定制度」を導入しております。

種別査定制度の考え方

- ✔ 種別査定制度においては当社商品の販売額に加え、契約継続率、そして生命保険協会の代理店業務品質評価の認定取得を評価体系に組み込んでおり、代理店の「お客さま本位の業務運営」の実施状況を反映する、という考えのもと、代理店手数料を定めております。

- ✓ 毎年4月、10月を査定月とし「種別新規AAP」「12ヵ月継続率」「代理店業務品質評価」を基に代理店ごとに種別(S/A/B)を判定します。(種別査定制度)
- ✓ 代理店手数料は、種別ごとに設定された手数料率を適用して算出します。



※AAP(Adjusted Annualized Premium)：「保険契約の販売量を表す指標」であり、保険契約ごとの販売額に、保険種類別の一定の係数を乗じて算出。

※種別新規AAP：査定月の直前6ヶ月間に成立した新契約時のAAPの合計額。

- ✓ 査定月(4月、10月)において、当社が下表の種別査定基準に基づき代理店種別を判定します。

種別	① 種別新規AAP	② 12ヵ月継続率	③ 代理店業務品質評価
S	750万円以上	95%以上	認定代理店
A	750万円以上	95%以上	基準なし
B	基準なし	基準なし	基準なし

① 種別新規AAP

- ✓ 一時払商品の場合、(一時払保険料×0.1)で算出
- ✓ 平準払商品の場合、(年換算保険料)で算出

② 12ヵ月継続率

- ✓ 12ヵ月継続率は $([B+C]/A \times 100\%)$ で算出

A：査定月の直前12ヶ月に成立した種別新規AAP
 B：Aの契約のうち、査定期間の最終営業日における種別保有AAP (※)
 C：Aの契約のうち、査定期間の最終営業日までに死亡・高度障害・円建終身への移行後に消滅した契約の新契約時AAP

③ 代理店業務品質評価

- ✓ 査定月の前月の最終営業日において、「認定代理店」として生命保険協会にて公表されていること

※種別保有AAP：査定月の前月の最終営業日において、保険料払込期間中の保険契約もしくは有効に継続している保険契約（一時払商品）のAAPの合計額。

- ✓ 当社は種別査定制度の実効性を高めるため、以下の取組みを実施しています。

「お客さま第一の業務運営」 に係る振り返り

- ✓ 種別査定制度を含む、『お客さま第一の業務運営』に関する具体的取組みについて、定期的に総括を行い、実施状況や環境変化等を踏まえた見直しを行う等のPDCAを実践します。

「お客さま第一の業務運営」 の浸透・定着の促進

- ✓ 代理店手数料制度・種別査定制度について代理店との対話・情報共有を行い、当社・募集代理店における「お客さま第一の業務運営」の推進・定着に努めます。