

募集代理店にお支払いする販売手数料について

イオン・アリアンツ生命

2023/4/12 改訂版

1. イオン・アリアンツ生命の目指す理想の代理店像

(1) 理想の代理店像

イオン・アリアンツ生命保険株式会社（以下、「当社」）は経営理念として「生命保険とサービスを通じ、お客さまの日々の生活と未来、そして社会に安心をお届けします。」を掲げ、「保険を、万一から毎日へ」をコンセプトとし、健康増進に着目したお客さまの暮らしに寄り添う商品・サービスの提供を行うことを目指しています。

経営理念

生命保険とサービスを通じ、お客さまの日々の生活と未来、そして社会に安心をお届けします。

当社が保険募集等を委託している代理店（以下、「募集代理店」）においては、当社から経営理念やコンセプトを共有させていただきます。それにより、お客さまのご要望に沿った保障のお勧めを行っていただくこと、また保険契約ご加入後においても適切なアフターフォローを行っていただくこと、を共有し、当社と共に生命保険とサービスを通じて社会に安心をお届けする活動をさせていただくことを理想としております。

2. 募集代理店に支払う手数料

(1) 手数料体系の考え方

当社では募集代理店に理想の代理店像を実現・継続していただくため、「基本手数料」、およびお客さま本位の業務運営や募集品質の向上に向けた取組等を評価する「品質取組手数料」を設定しております。

なお、上記の募集代理店へお支払いする手数料のほかに、特定の商品の販売量に偏重した上乗せ報酬等のお支払いはありません。



【品質取組手数料を決定するための品質項目】

- | | | | |
|---|------------|---|--------|
| 1 | 早期消滅率 | 2 | 契約継続率 |
| 3 | 申込ペーパーレス占率 | 4 | 業務品質評価 |

2. 募集代理店に支払う手数料

(2) 品質取組手数料について

代理店資格査定の品質項目は、“クオリティ査定基準”の4項目を導入することにより、お客さま本位の業務運営を図り、それによりお客さま満足度の向上を実現することを目的としています。それぞれの項目については下記の通りです。

1	早期消滅率	査定期間に6月目が到来する保険契約のうち6月目到来までに消滅した契約占率
2	契約継続率	成立契約のうち24月間継続した契約の率（IQA24継続率）（※1）
3	申込ペーパーレス占率	資格査定月前月までの過去6か月間に成立した保険契約のうち、新契約手続き時に申込・告知ともにペーパーレスで行った契約占率
4	業務品質評価	査定月の直近実施された代理店点検結果における評価基準の達成数

お客さま本位の業務運営

募集人のさらなるスキル・マインド醸成取組

お客さまの情報に関する仕組み

苦情の管理の仕組み

コンプライアンス推進

お客さま本位の業務運営に沿ったKPIを設定し、公表を行っている。

保険募集に関する法令等をはじめ、代理店業務に係る法令等遵守事項全般について、継続教育以外に所定の研修を行っている。

お客さまの情報管理について、取扱規程を策定し、安全管理措置について従業員に教育を行っている。

苦情等の対応方法などを社内規程等で定めており、苦情等の原因分析・再発防止を徹底している。

営業部門からの独立性を確保した担当部署・責任者を配置し、当該者・部署の確認事項・対応内容・権限を規定している。

※1 IQA24：直近2年間の継続率を示す指標

2. 募集代理店に支払う手数料

(3) 品質取組手数料の算出について

品質取組手数料の算出にあたり、“クオリティ査定基準”4項目の各々の実績によりクオリティポイントを算出します。

クオリティポイント = ①早期消滅率ポイント + ②契約継続率ポイント + ③申込ペーパーレス占率ポイント + ④業務品質評価ポイント

1	早期消滅率	「1.0%未満～5.0%以上」の10段階で設定
2	契約継続率	「92%以上～80%未満」の10段階で設定
3	申込ペーパーレス占率	「80%以上～50%未満」の5段階で設定
4	業務品質評価	「0項目～5項目達成」の6段階で設定

算出したクオリティポイントは代理店資格の査定の品質項目に使用します。
決定された代理店資格に基づく品質取組手数料率を用いて、品質取組手数料が募集代理店に支払われます。

品質取組手数料

=

(代理店資格ごと)
品質取組手数料率

×

年換算保険料

×

保険種別係数

2. 募集代理店に支払う手数料

(4) 実効性を高める取組

当社は募集代理店手数料体系の見直しの実効性を高める方策として、次の取組みを実施いたします。

取組み	内容
募集代理店との対話	募集代理店との定期的な対話・意見交換等を通じて、募集代理店のお客さま満足度向上に向けた業務運営に資する取組みをサポート・推進します。
定期的なモニタリング	募集代理店と定期的な対話の中で、早期消滅率や契約継続率を定期的にモニタリングするとともに、状況に応じて取組みの見直しを共に検討します。
募集代理店手数料体系の見直し	「お客さま本位の業務運営」に関する各種対応（取組結果の振り返り、取組方針の見直し、など）の中で、適宜実施する手数料体系見直しについても実施・公表します。
マネジメントへの報告	定期的なモニタリング結果や、代理店手数料規程の見直しなど、当社の経営層で構成する会議体などへの報告を実施し、今後の当社の取組みに活かします。