

代理店手数料の考え方

2026年6月



1. 「理想の代理店像」について

当社は、「すべての愛する家族との毎日に寄り添い、彩り豊かな生活を創造する」という経営ビジョンのもと、多くのお客さまのニーズに応えるべく、利便性向上やペットを取り巻く諸問題の解決へ向け、常に挑戦を続けてまいりました。

当社が保険募集等を委託している代理店(以下、「代理店」といいます)には、上記のビジョンを共有いただいたうえで、保険募集活動を通じてより多くのお客さまに広めて頂きたいと考えております。

□当社は、お客さまに「プリズム少短を選んで良かった」とご納得・ご満足いただくための「理想の代理店像」について、以下のとおり考えています。

▶ お客さま本位の業務運営を実践し、以下の「お客さまへのコミットメント」を当社とともに実現する代理店

- ・お客さまのニーズに適した商品の提供
- ・お客さまに寄り添ったサービスの提供
- ・お客さま本位の募集活動の推進

▶ これらの実現のために、委託業務（募集および契約の維持管理業務）の品質向上に継続的に取り組む代理店

□当社は、代理店による「理想の代理店像」の実現に向けた取り組みを以下の視点で評価することが適切と考えています。

業務品質向上への取り組み状況

「お客さま本位の業務運営方針」を策定・公表し、その実現に向け、当社との協議を通じ、お客さまの声を改善に活かすなど、業務品質向上に継続的に取り組んでいること

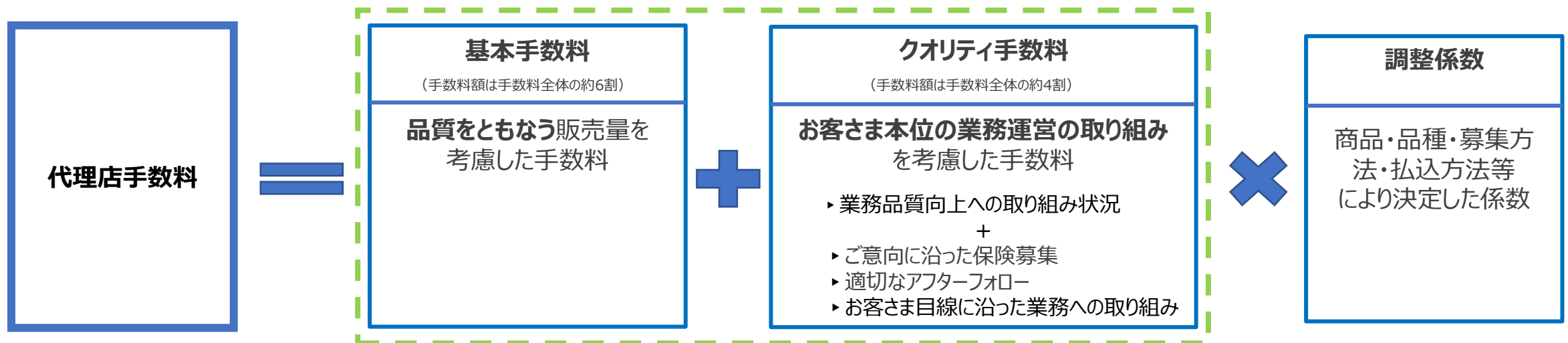
- | | |
|-----------------------|---------------------------------------|
| 1. ご意向に沿った保険募集 | → お客さまのご意向に沿った保険募集を行いご理解・ご納得が得られていること |
| 2. 適切なアフターフォロー | → ご契約後のお客さまへのアフターフォローが適切に実施されていること |
| 3. お客さま目線に沿った業務への取り組み | → 委託業務遂行において、実態も含めお客さま目線で業務が行われていること |

「お客さまへのコミットメント」の実践

2.代理店手数料の考え方

- 当社は、「理想の代理店像」の実現に向けて、2026年の改正保険業法施行を機に更なる委託業務の品質向上を企図して、2026年4月より「基本手数料」と「クオリティ手数料」の2つの柱で構成される手数料制度に改変し、募集品質を評価する要素を取り入れます。
- 「基本手数料」は、クオリティ手数料における品質評価項目のひとつである「更新・継続率」等の一定の品質を考慮した販売量の評価による代理店ランク別の手数料で、代理店に対し委託業務（募集および契約の維持管理業務）の対価として支払われます。
- 「クオリティ手数料」は、委託業務の品質向上に、より高いレベルで取り組む代理店を評価するため、当社が定める一定の要件を満たした代理店に対し、所定の品質評価項目への取り組み状況に応じて支払われます。
- 当社は、代理店手数料制度の適切な運営を通じ、当社および当社代理店による「お客さま本位の業務運営」の実践を推し進めてまいります。

代理店手数料体系見直し後の全体像<体系イメージ>



なお当社は、代理店手数料以外に、比較推奨を歪めるおそれのある「当社特定商品の販売量に偏った上乘せ報酬」等の支払いはありません。また社会通念からみて過度な「代理店向け施策（便宜・金銭供与等）」は実施いたしません。

3.基本手数料について

(1) 基本手数料とは

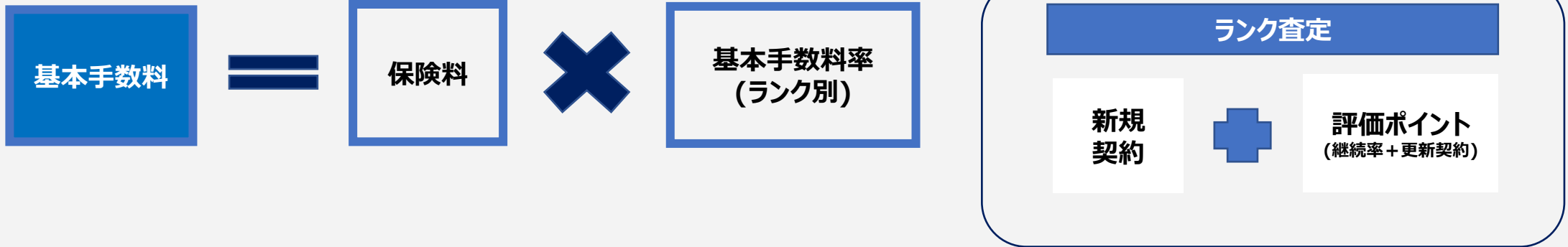
「基本手数料」は、「一定の品質を考慮した販売量」に基づき、委託業務（募集および契約の維持管理業務）の対価として支払われる手数料で、基本的に**保有契約を有する全代理店**に対して支払われます。

(2) 基本手数料の算出方法について

募集した契約が「お客さまのご意向に沿った保険募集であったか」を評価する品質評価項目である「13か月目契約継続率・25か月目契約継続率」を柱として、新規契約保険料収入、更新契約保険料収入等の指標も考慮した評価率に換算し、査定期間の販売量に基づく代理店毎のランク査定を行いランク別の基本手数料率を決定します。

それぞれの代理店が募集した契約の保険料に基本手数料率を乗じて基本手数料を算出します。

基本手数料算出イメージ



【代理店の品質により変動する評価率の事例】 品質評価項目について当社が基準とした数値(評価率)からの変動イメージ

<適用評価率> マイナスポイント (低ランク) ← <基準となる評価率> → <適用評価率> プラスポイント (高ランク)

※当社の定める基準から数値が悪くなるにつれて評価率 (ランク) が下がり、クオリティ手数料も低額となります。

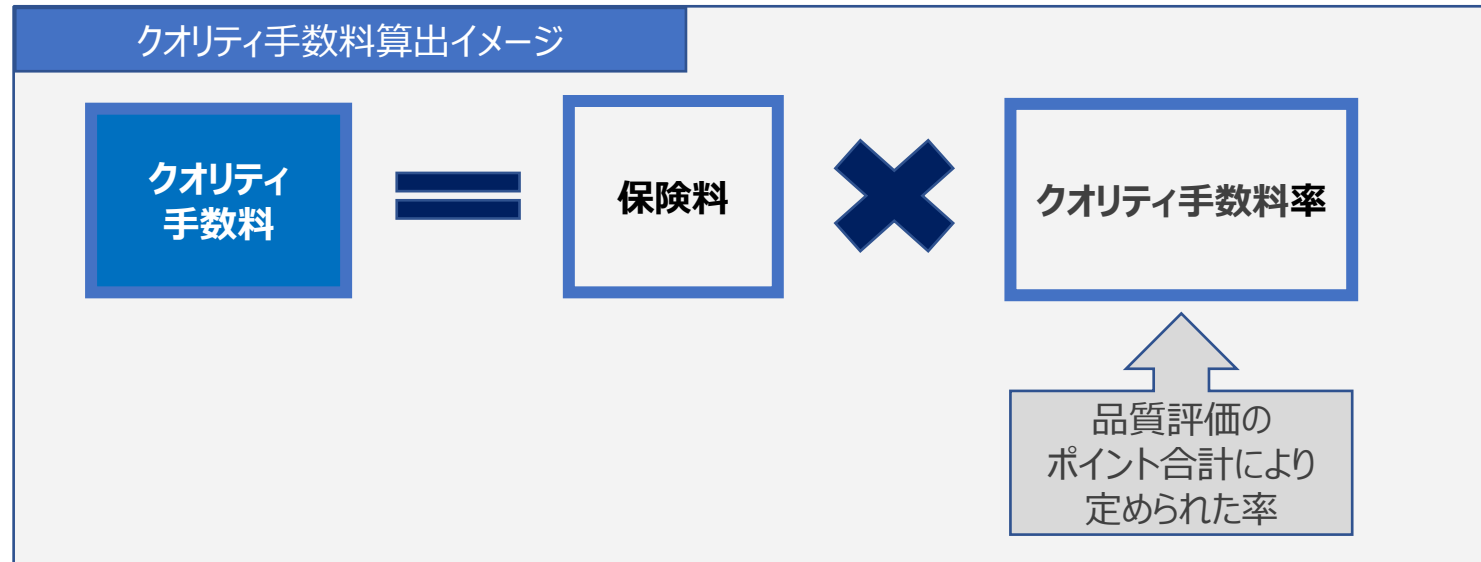
4.クオリティ手数料について

(1) クオリティ手数料とは

「クオリティ手数料」は、委託業務の品質向上に向けたより高いレベルの取り組みとして、複数の「品質評価項目」の数値やお客さま目線に沿った業務の取り組み状況を評価に用いて支払われる手数料です。

(2) クオリティ手数料の算出方法について

査定期間中の品質評価項目の数値をポイント化し、そのポイントの合計により決定したクオリティ手数料率に募集した契約の保険料を乗じて算出し、基本手数料と合算して支払われます。



【代理店の品質により変動する評価率の事例】 品質評価項目について当社が基準とした数値(評価率)からの変動イメージ

<適用評価率> マイナスポイント (低ランク) ← <基準となる評価率> → <適用評価率> プラスポイント (高ランク)

※当社の定める基準から数値が悪くなるにつれて評価率 (ランク) が下がり、クオリティ手数料も低額となります。

4.クオリティ手数料について（要件・評価項目）

I. クオリティ手数料の支払いには以下の要件（前提）を満たす必要があります。

| 要件 | 内容 |
|----------------------------|---|
| お客さま本位の業務運営方針（FD宣言※）の策定・開示 | <ul style="list-style-type: none">・代理店が真にお客さまの利益に資する業務運営を行うことを具体的な方針として定めていること・お客さまが代理店を選択する際の情報として、お客さま本位の業務運営方針を開示（説明）していること |

※FDとは・・・フィデューシャリー・デューティー（Fiduciary Duty）の略語であり、金融機関（Fiduciary:受託者）がお客さまに果たすべき義務（=Duty）のことを指します。
FD宣言は、多くの場合、「お客さま（顧客）本位の業務運営方針」あるいは「お客さまとの約束」として策定されています。

II. 代理店による募集活動の品質を端的に表す指標として、以下の5項目を品質評価項目として用います。
基本手数料においては（1）（2）、クオリティ手数料においては（1）～（5）の全項目を用います。

（1）ご意向に沿った保険募集

| 品質評価項目 | 13か月目契約継続率 |
|--------|---|
| 考え方 | <ul style="list-style-type: none">▶ 募集時にお客さまのご意向に沿った保険募集を行い、ご理解・ご納得が得られているかをあらわす指標です。▶ ご契約が短期に消滅（解約など）した場合は、商品・サービスの提供を十分果たせず結果的にご意向に沿えなかったものとみなして、一定の値を維持できないと評価が下がります。 |
| 判定方法 | 新規契約のうち、初回補償開始日から起算して13か月目を査定期間中に迎え、契約継続している契約の割合 |

（2）適切なアフターフォロー

| 品質評価項目 | 25か月目契約継続率 |
|--------|--|
| 考え方 | <ul style="list-style-type: none">▶ ご契約後のお客さまへのアフターフォローが適切に実施されているかをあらわす指標です。▶ この値が高いほど、お客さまのご意向に沿ったご契約内容であったとともに、ご契約後も継続して適切なアフターフォローが実施されているものと評価します。 |
| 判定方法 | 13か月目契約継続契約のうち、初回補償開始日から起算して25か月目を査定期間中に迎え、契約継続している契約の割合 |

4.クオリティ手数料について（要件・評価項目）

（3）代理店における体制整備

| 品質評価項目 | 代理店自主点検・登録内容確認の実施状況 |
|--------|---|
| 考え方 | <ul style="list-style-type: none">定期的な自主点検の実施により、最適な商品/サービスの提供が行われるための体制を整備・維持し、必要な改善を実施しているかを評価します。代理申請会社が定期的に実施する登録内容確認を確実に履行することで、保険募集を行なうために必要な届出や登録に漏れや誤りがない状態を確実に保っているかを評価します。 ※当社が代理申請会社の場合 |
| 判定方法 | 当社主導で行う自主点検・登録確認を遅滞なく実施しているか、点検・確認結果に不備がないか |

（4）募集人教育に係る体制整備

| 品質評価項目 | 募集人教育研修の実施状況 |
|--------|--|
| 考え方 | <ul style="list-style-type: none">保険業界、業界を取り巻く環境や当社商品等に関する知識の蓄積によって、最適な商品・サービスの提供に資する募集人のスキルアップを目指す取り組みを評価します。募集人全員が当社が定める教育プログラム等を用いて主体的に研修を実施し、不備なく確実に研修履修簿に記録しているか、また受講漏れの募集人が存在しないかを適時適切に確認しているかを評価します。 |
| 判定方法 | 当社が定める教育プログラム等を用いての研修実施状況および研修履修簿管理状況 |

（5）募集品質に係る体制整備

| 品質評価項目 | 契約申込書取り扱い・契約募集手続きに係る苦情発生状況 |
|--------|--|
| 考え方 | <ul style="list-style-type: none">当社商品の契約申込書が、定められた期限内に不備がなく速やかな成立処理が可能な状態で提出されているかを評価します。顧客申出があった場合の保険会社への連絡フローが確立されているか、顧客からの苦情（不満足の表明含む）について、全件管理し、発生経緯・原因を特定して業務の改善に取り組んでいるかを評価します。 |
| 判定方法 | 当社が管理する「契約申込書到着遅延・不備発生状況」「苦情発生・対応状況」 |