

代理店手数料制度について

2026年4月



東京海上日動

次の一步の力になる。

I. 代理店手数料と代理店手数料ポイント体系

1. 代理店手数料

- 弊社は、代理店が取り扱う保険契約の『収入保険料』に、保険種目・契約条件別に定める『商品別代手率』、代理店ごとに判定される『代理店手数料ポイント』を乗じた金額を代理店手数料として支払います。
- 『代理店手数料ポイント』は、弊社が定める『代理店手数料ポイント体系』の取組結果に応じて、代理店ごとに評価・判定します。

【代理店手数料の計算式】(*)

$$\text{代理店手数料} = \text{契約毎の収入保険料} \times \text{商品別代手率} \times \text{代理店手数料ポイント} / 100$$

(*) 一部、算出方法が異なる保険商品があります。

2. 代理店手数料ポイント体系

- お客様のニーズや購買行動が多様化する環境下、代理店と弊社がパートナーとしてお客様起点で「高度な業務品質」によって「幅広い付加価値」を提供し、一人でも多くのお客様から選んでいただけるよう、業務品質や付加価値提供力に基軸を置いた代理店手数料ポイント体系の構築に取り組んでいます。
- 代理店の業務品質を「正確性」、「迅速性」、「専門性」、これらの基盤となる「自立度」を主とした観点から評価する【総合評価項目】を体系の基準に据えています。
- そのうえで、【規模・増収率】や【年度施策項目】等の評価結果を加算する仕組みとしています。

Ⅱ．代理店手数料ポイント体系の構成

- 代理店手数料ポイント体系は、業務品質に関連する【総合評価項目】と、【規模・増収率】や【年度施策項目】等から構成しています。
- 2026年度の体系では【総合評価項目】の全体に占める割合は約35%であり、2027年度の体系では構成の大幅な見直しにより業務品質に関連する項目の割合を約65%まで拡大します。

	具体的な評価項目（例）	着眼点	評価割合
総合 評価 項目	満期日前証券未着率	更新契約の開始前に保険証券を確実にお届けし、お客様が更新契約の内容を確認できるようにしているか。	35%
	代理店事故受付状況	事故受付を担うことで、事故発生直後のお客様の不安を和らげ、円滑な損害サービス対応を提供できているか。	
	代理店計上割合	保険募集の一連のプロセスを担うことで、必要な情報が正確に反映された契約をスピーディに成立しているか。	
	試算・申込書作成 代理店実施割合		
その他 項目	規模・増収率	「高度な業務品質」によって「幅広い付加価値」を提供することでお客様から選ばれ、持続的に成長できているか。	65%
	年度施策	お客様ニーズを踏まえ、弊社の保険サービスを適切にお届けしているか。	