

アドバイザーの収入シミュレーションその①（forche）

アドバイザーの収入

導入企業獲得手数料：27,500円/件

月額手数料：2件未満、導入企業が代表事業主に支払う月額手数料の50%

3件以上4件未満、同55%

5件以上、同60%

アドバイザーの支出

アドバイザー登録料：55,000円

DeCoPA入会金：30,000円

月会費：2,500円

月額手数料の収入シミュレーション（50%の場合）

加入人数	導入企業が代表事業主へ支払う 月額手数料	アドバイザーへの収入（例、50%）	10年継続した場合 12か月×10年＝120か月
2名	$5,500円 + 825円 \times 2名 = 7,150円$	$7,150円 \times 50\% = 3,575円$	$3,575円 \times 120か月 = 429,000円$
10名	$5,500円 + 825円 \times 10名 = 13,750円$	$13,750円 \times 50\% = 6,875円$	$6,875円 \times 120か月 = 825,000円$
20名	$5,500円 + 715円 \times 20名 = 19,800円$	$19,800円 \times 50\% = 9,900円$	$9,900円 \times 120か月 = 1,188,000円$
30名	$5,500円 + 660円 \times 30名 = 25,300円$	$25,300円 \times 50\% = 12,650円$	$12,650円 \times 120か月 = 1,518,000円$



アドバイザーの収入シミュレーションその②（forche）

月額手数料の収入シミュレーション（60%になった場合）

加入人数	導入企業が代表事業主へ支払う 月額手数料	アドバイザーへの収入（例、50%）	10年継続した場合 12か月×10年＝120か月
2名	5,500円＋ 825 円 × 2 名＝ 7,150 円	7,150円 × 60%＝ 4,290 円	4,290円 × 120 か月＝ 514,800 円
10名	5,500円＋ 825 円 × 10 名＝ 13,750 円	13,750円 × 60%＝ 8,250 円	8,250円 × 120 か月＝ 990,000 円
20名	5,500円＋ 715 円 × 20 名＝ 19,800 円	19,800円 × 60%＝ 11,880 円	11,880円 × 120 か月＝ 1,425,600 円
30名	5,500円＋ 660 円 × 30 名＝ 25,300 円	25,300円 × 60%＝ 15,180 円	15,180円 × 120 か月＝ 1,821,600 円

支払い明細の具体例（活動歴2年、21社獲得、保険代理店A社）

加入者数	入金	額消費	金税	支払率	支払金	額消費	金税
6	9,500		950	60%	5,700		570
14	14,100		1,410	60%	8,460		846
8	11,000		1,100	60%	6,600		660
9	11,750		1,175	60%	7,050		705
16	15,400		1,540	60%	9,240		924
3	7,250		725	60%	4,350		435
7	10,250		1,025	60%	6,150		615
6	9,500		950	60%	5,700		570
9	11,750		1,175	60%	7,050		705
2	6,500		650	60%	3,900		390
21	18,650		1,865	60%	11,190		1,119
4	8,000		800	60%	4,800		480
7	10,250		1,025	60%	6,150		615
5	8,750		875	60%	5,250		525
14	14,100		1,410	60%	8,460		846
54	36,050		3,605	60%	21,630		2,163
25	21,250		2,125	60%	12,750		1,275
17	16,050		1,605	60%	9,630		963
12	12,800		1,280	60%	7,680		768
10	12,500		1,250	60%	7,500		750
3	7,250		725	60%	4,350		435
252					163,590		16,359

保険代理店A社の社長のコメント

DeCoPAと出会えてよかったことは、確定拠出年金の存在を教えてもらったことです。

お客様に喜んでもらえることはもちろんですが、A社としても手数料がずっと入り続けることを大変に喜んでいます。

確定拠出年金を始めて、初めて事業計画を立てられるようになりました。現在の目標は、100社導入、加入者数1,000人です。IFAもやっているの、保険とIFAのお客様が確定拠出年金のおかげでどんどん増えています。最近では、手が回らなくなってきていて、確定拠出年金の導入企業の獲得を少し遅らせています。

まずは、確定拠出年金で役員・従業員を囲い込む、その後、投資教育・個別面談を通して、刈り取りを行うイメージです。

