

企業型 DC の申込業務について

企業型 DC の申込業務をおこなうことができるのは DeCoPA の正会員のみです。一方で、導入実績に応じた手数料収入を得ることができるのは、正会員と賛助会員です。

正会員が単独で活動をして企業型 DC の導入に至った際の手数料収入は、すべて正会員（担当アドバイザー）に支払われます。その他の方法で企業型 DC の申込業務をおこなった場合は、DC 導入に至るまでの活動量や貢献度に応じて以下のように区分されます。

【正会員】

申込方法	手数料収入 (協会からの支払額を 100%とした場合)	概要
単独募集	導入時：100% 導入後：100%	顧客開拓・提案・申込書類の受入れ・投資教育のすべてを行う。 同行訪問を活用し、事務局や理事、支部長の営業サポートを受けることも可能。（年 1 回無料、以降 1 回 11,000 円+交通費実費）
共同募集 (事務局と分担)	導入時：60% 導入後：60%	経営者に「5 分でわかる！選択制確定拠出年金」の動画を見てもらい興味があるという先限定。見込顧客を事務局へ紹介し、その後の提案・申込書類の受入れを事務局がおこなう。提案～申込までの間の質問対応は事務局がおこなう。投資教育や導入後のフォローは、案件ごとに事務局と話し合い担当者を決定する。
共同募集 (他の正会員・賛助会員と分担)	導入時：双方で決定 ※1 導入後：双方で決定 ※1	手数料をどのように按分するか自由に決定できる。双方で話し合い決定した手数料割合を共同募集連絡票へ記載し、DC 申込書類と同時に事務局へ提出。正会員同士の共同募集の場合、業務の役割分担は自由。
丸投げプラン (2025 年新設)	導入時：0% ※2 導入後：100%	経営者に企業型 DC を提案し、導入することを決定した先限定。事務局が申込書類の受入れから導入までの実務を企業担当者と連携しておこなう。投資教育や導入後のフォローは正会員がおこなう。

- ※1 共同募集の手数料配分は、導入時と導入後を同一の割合にしてください。
- ※2 丸投げプランは、導入時手数料（2025 年 4 月時点 forche27,500 円、SBI55,000 円）を放棄する代わりに、申込～導入までの事務負担が一切なくなります。導入後は、単独募集をした場合と同じ額の手数料を毎月受け取ることができます。
見込顧客はいるが、申込手続きなどの事務に充てる時間がない方、自分に代わって事務をおこなってくれるアシスタント社員がいない方向けです。

【賛助会員】

申込方法	手数料収入 (協会からの支払額を 100%とした場合)	概要
共同募集 (事務局と分担)	導入時：60% 導入後：60%	見込顧客を事務局へ紹介し、その後の提案・申込書類の受入れを事務局がおこなう。提案～申込までの間の質問対応は事務局がおこなう。投資教育パッケージプランを付帯し、投資教育や導入後のフォローは事務局がおこなう。
共同募集 (正会員と分担)	導入時：双方で決定 ※3 導入後：双方で決定 ※3	手数料をどのように按分するか自由に決定できる。申込業務をおこなう正会員が、双方で話し合い決定した手数料率割合を共同募集連絡票へ記載し、DC 申込書類と同時に事務局へ提出。

- ※3 共同募集の手数料配分は、導入時と導入後を同一の割合にしてください。

2025 年 4 月 10 日リリース