



보험연구원
Korea Insurance
Research Institute

보도자료

보도

2020. 3. 18.(수) 조간부터

배포

2020. 3. 17.(화)

책임자

금융제도연구실
김해식 실장(3775-9041)

작성자

김동겸 수석연구원(3775-9058)

홍보담당

변철성 수석담당역(3775-9115)

총 4매

보험연구원, 「보험회사 자회사형 GA의 성과와 시사점」 이슈보고서 발간

“ 모회사와의 연계와 협력을 통해 시너지 창출 필요 ... ”

- 보험연구원(원장 안철경)의 김동겸 수석연구원은 『보험회사 자회사형 GA의 성과와 시사점』이라는 보고서를 발간하였음(이슈보고서 2020-2)
- 본 연구는 자회사형 GA의 경영성과를 진단하고, 이들의 경쟁력을 제고하기 위한 과제를 제시함
 - 자회사형 GA란 보험회사가 자회사 형태로 운영하는 보험대리점으로, 타 보험회사와의 제휴를 통해 다양한 상품 판매가 가능함
- 보험시장에서 GA 채널의 영향력이 확대*되어감에 따라 보험회사는 GA 채널에 대한 통제권을 일정 수준 확보하면서 영업경쟁력을 강화하기 위한 수단으로 자회사형 GA를 설립하는 사례가 늘어남
 - GA 채널이 대형화되면서 보험회사의 GA 채널에 대한 의존도가 높아졌으며, 이에 따라 보험회사의 상품판매 협상력이 크게 약화됨
 - 특히, 저성장 장기화, 수익성 악화가 이어지면서 생산성이 낮고 고정비용 지출이 많은 전속모집채널을 운영하고 있는 중·소형사는 비용관리 차원에서 판매조직 분리를 검토 중에 있음

* 특정 회사에 소속되어 해당 보험상품을 판매하는 것보다 다양한 보험상품을 취급할수록 더 많은 보상기회를 주어지므로 전속설계사의 GA채널로의 이탈이 발생함

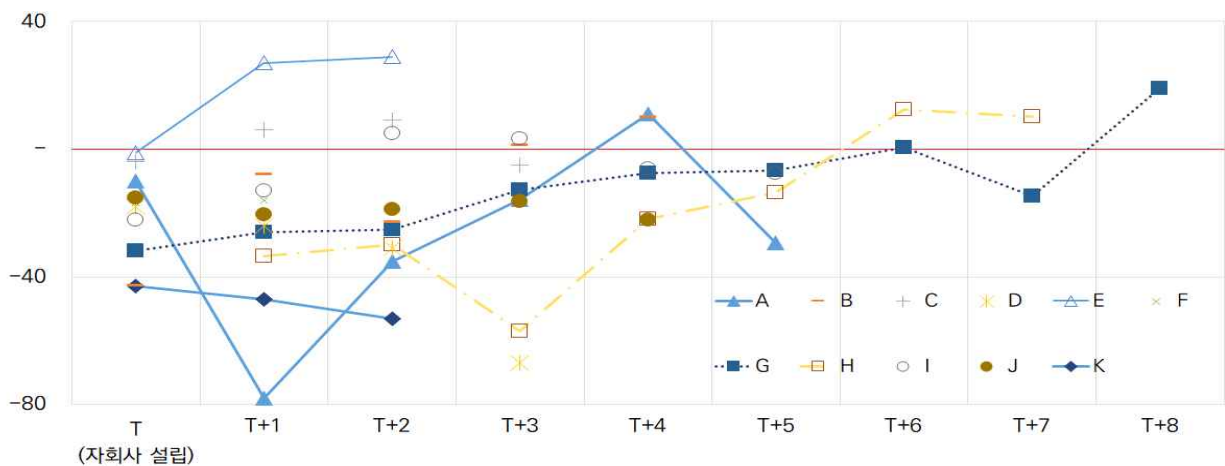
<그림> 자회사형 GA 설립 추이



- 자회사형 GA 중 대다수가 조직신설에 따른 투자비용으로 이익 달성에 어려움을 겪고 있으나, 일부 회사는 **고능률 판매인력 활용, 상품 다각화 또는 차별화된 상품**을 바탕으로 양호한 경영성과를 보임
 - 모회사에 소속되었던 고능률 전속설계사의 상당수를 자회사에 배치시킨 즉, **분사전략**을 취한 자회사형 GA는 상대적으로 성과가 양호함
 - **상품다각화 수준이 높거나 다른 자회사형 GA와는 차별화된 상품**을 제공하고 있는 회사일수록 높은 매출성장률과 이익률을 달성함

<그림> 자회사형 GA 설립이후 당기순이익 변화 추이

(단위: 억원)



- 보험회사가 자회사형 GA를 설립·운영할 경우 ① 본사의 고능률 모집인력 활용, ② 합리적 보상체계를 통한 모회사에 대한 충성도 제고, ③ 모회사와 자회사 간 상품차별화 등을 고려할 필요가 있음
 - 신규인력 채용에 따른 과도한 부담, 조직 신설 시 초기에 나타날 수 있는 저성과 현상을 극복하기 위해서는 본사에 소속된 고능률 판매인력 일부를 자회사형 GA에 배치하는 방안을 고려할 필요가 있음
 - 자회사형 GA 설립 후 자사 시장점유율 하락 가능성을 최소화하기 위해서는 합리적 보상체계 마련을 통해 모집인이 모회사에 대한 충성도를 높일 수 있는 방안이 필요함
 - 모회사의 전속조직과 자회사형 GA에 속한 판매자의 동일 상품 판매에 따른 갈등을 해소하기 위해 고객 및 상품 세분화, 채널 간 역할 조정이 필요함
- 단, 전사적 판매채널 전략 수립 시 자사가 강점을 보유한 상품 또는 향후 사업운영 계획에 부합한 모집방법 선택이 무엇보다 중요함
 - GA채널 판매에 적합한 상품군에 대한 면밀한 조사를 바탕으로 자사의 기존 상품포트폴리오, 향후 사업계획, 장래이익 등을 모두 고려하여 보다 신중히 모집채널을 구축하는 것이 요구됨

첨부 : 이슈보고서 “보험회사 자회사형 GA의 성과와 시사점”. 끝.

참고. 국내 자회사형 GA 설립 및 운영 사례

모회사	자회사	설립시기	설립자본금	설계사 수	당기순이익
푸르덴셜	지브롤터 마케팅	2004.09	50억 원	-	-
한화생명	한화라이프 에셋	2005.03	10억 원	924명	1억 원
푸르덴셜	푸르앤 파트너즈	2009.08	30억 원	-	-
시그나코리아	라이나 금융서비스	2013.08	50억 원	1,010명	-29억 원
미래에셋생명	미래에셋 금융서비스	2014.03	50억 원	218명	5억 원
한화생명	한화 금융에셋	2014.12	30억 원	310명	-5억 원
삼성생명	삼성생명 금융서비스	2015.05	400억 원	1,767명	-67억 원
메트라이프	메트라이프 금융서비스	2016.04	9억 원	607명	29억 원
ABL생명	ABA 금융서비스	2019.01	70억 원	566명 (’19년 말)	-
메리츠금융	메리츠 금융서비스	2009.12	100억 원	1,040명	19억 원
AIG손보	AIG 어드바이저	2011.11	10억 원	886명	10억 원
DB손보	DB MnS	2013.02	100억 원	832명	-22억 원
DB MnS	DB 금융서비스	2014.01	70억 원	739명	-7억 원
삼성화재	삼성화재 금융서비스	2016.03	400억 원	2,122명	-53억 원

주: 1) 모회사(보험회사)에서 100% 지분을 보유하고 있는 사례 기준임

2) 자본금은 설립 당시 기준이며, 설계사인력 및 당기순이익은 2018년 말 기준임

3) 음영 처리된 부분은 자회사형 GA를 매각하였거나 본사로 흡수된 사례임

자료: 각 사 홈페이지, 법인보험대리점 통합공시조회

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다

<http://www.kiri.or.kr>