# Ⅲ 자회사형 GA 운영특징

## 1. 업권별 제판분리 수준 차: 생명보험산업 중심

○ 자회사형 GA를 보유한 보험회사는 2023년 7월 기준 생명보험과 손해보험 각각 9개 사, 5개 사로, 손해보험회사보다는 생명보험회사가 판매자회사를 더 많이 보유하고 있음

- 2010년대 중·후반까지는 생명보험회사와 손해보험회사가 보유한 자회사형 GA 수는 비슷하였으나, 2020년대 초부터 생명보험회사를 중심으로 판매자회사 설립이 증가함
  - 2020년 이후 자회사형 GA를 설립한 보험회사는 신한라이프, 한화생명, KB라이프, 흥국생명, 현대해상, 하나손해보험 등임
- 손해보험회사의 경우 판매자회사 설립보다는 GA에 대한 지분투자 및 업무제휴 확대 등을 통해 GA 채널을 활용하는 사례가 빈번함

〈그림 Ⅲ-1〉 보험회사 채널 활용도에 따른 제판분리 유형

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 판매채널 운영방식 | 전속영업조직<br>-<br>- | 전속영업조직<br>-<br>외주 판매채널 | 전속영업조직<br>판매자회사<br>외주 판매채널 | -<br>판매자회사<br>외주 판매채널 | -<br>-<br>완전 외주화 |
| 제판분리 강도 | 수직적 결합 | … … (약) | … … | … … → | 수직적 분화 (강) |
| 생명보험 사례 | '90년대 이전 | 교보생명, 농협생명, | 삼성생명, 메트라이프, ABL생명, 신한생명, 동양생명 | 한화생명, 미래에셋생명, KB라이프, 흥국생명 | - |
| 손해보험 사례 | - | 메리츠화재, 롯데손해보험, 한화손해보험 | DB손해보험, 삼성화재, 현대해상, 하나손해보험 | AIG손해보험 | - |

주: 1) 외주(Outsourcing) 판매채널은 보험회사가 지분을 보유하고 있지 않은 방카슈랑스, GA, 중개사 등을 의미함
2) 보험회사의 전속영업조직이 판매자회사(자회사형 GA)에 비해 미미한 수준인 경우 전속영업조직을 미보유한 것으로 간주함

○ 제판분리 수준 측면에서 볼 때 생명보험회사가 손해보험회사에 비해 강도가 높음

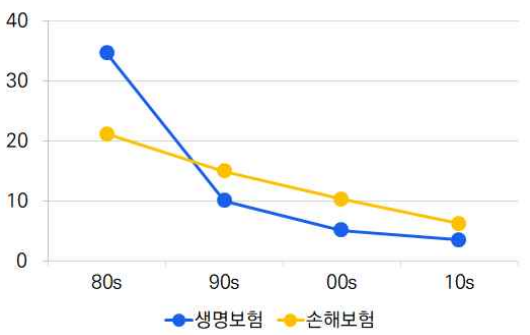
- 생명보험업권에서 본사의 영업조직을 분사화하여 판매자회사를 설립한 사례는 한화생명, 미래에셋, KB 라이프파트너스, 흥국생명 등이 있음
- 손해보험업권에서는 AIG 어드바이저(구, Compass Advisors)가 본사 영업조직을 분리함
  - 차티스(AIG 손해보험조직)는 2012년 대면 전속영업조직을 분리하여 'AIG 어드바이저'를 설립하였음

○ 제판분리 진행 수준과 강도 측면에서 생명보험과 손해보험 산업 간 차이가 발생한 이유는 업권별 성장성과 판매인력 이탈 차이와 관련이 있음

- 생명보험과 손해보험 산업 모두 성장성이 하락 추세에 놓여 있으나, 생명보험의 경우 손해보험업에 비해 하락 속도가 상대적으로 빠르게 진행됨
  - 2010년대 생명보험산업과 손해보험 산업의 기간별 매출(수입보험료) 연평균성장률을 비교해보면, 각각 3.5%, 6.2%로 생명보험산업의 성장률이 더 낮음(〈그림 Ⅲ-2〉 참조)
  - 동기간 중 개인형 생명보험의 신계약 건수 증가율은 -3.3%로, 신규고객 발굴에 어려움을 겪고 있음[6)]
- 산업별 성장률 차이는 모집인의 영업조직 이탈 차이로 이어지고 있음
  - 생명보험과 손해보험 설계사 정착률은 2022년 기준 각각 39.0%, 52.2%로 생명보험 전속설계사를 중심으로 한 영업조직 이탈현상이 뚜렷하게 나타남(〈그림 Ⅲ-3〉 참조)

〈그림 Ⅲ-2〉 보험산업 업권별 성장성 비교

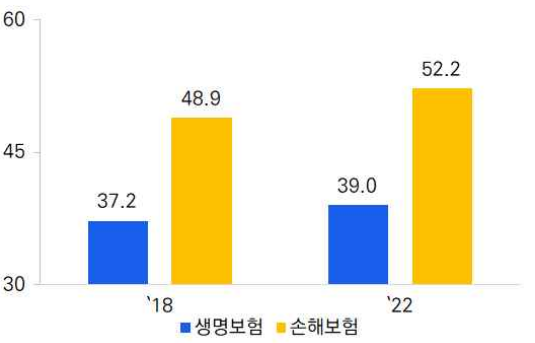
(단위: %)




주: 기간별 연평균성장률(CAGR)임
자료: 보험개발원, 『보험통계연감』 각 연호

〈그림 Ⅲ-3〉 보험업권별 전속설계사 정착률

(단위: %)




주: 13회차 설계사 정착률임
자료: 금융감독원, 금융통계정보시스템

6) 보험개발원, 보험통계월보

## 2. 판매자회사 설립 주체: 금융지주 및 중형사로의 확산

○ 자회사형 GA 등장 초기에는 대형 또는 외국보험회사가 판매자회사를 설립하는 것이 일반적이었으나 최근에는 금융지주계열 보험회사와 중형보험회사로 판매자회사 설립이 확산되고 있음

- 과거에는 자금력을 보유한 대형보험회사 및 외국계 보험회사가 전속모집인력 관리, 채널 다각화, 및 영업경쟁력 강화 등을 목적으로 전속조직과 자회사형 GA를 병행해서 운영하는 사례가 빈번하였음
  - 한화생명, 삼성생명, 푸르덴셜생명, 라이나생명, 메트라이프생명, ABL생명 등이 이에 해당함
- 중소형사와 대형사 간 매출성장률이 차이는 중형사의 판매자회사 설립 의사결정에 영향을 미침
  - 2020년 이후 설립된 자회사형 GA는 신한생명, KB라이프, 동양생명, 흥국생명, 하나손해보험 등임

○ 금융지주계열 보험회사의 판매자회사 설립은 제도 변경과 더불어 영업경쟁력 강화를 위한 특화 판매채널 구축을 목적으로 함

- 2019년 1월 「금융지주회사감독규정」이 개정되면서 은행지주회사 소속 보험회사의 보험대리점(GA) 지배가 가능해짐[7)]
- 제도 개정 후 신한라이프와 KB라이프는 인슈어테크 부문 경쟁력 확보, 자산가 및 특화시장에 대한 고객 접점 확대를 목적으로 판매자회사를 설립함

○ 한편, 중소형 보험회사는 보험회사 간 상품차별화가 제한적인 시장구조에서 대형사 대비 낮은 브랜드 인지도를 마케팅조직을 통해 상쇄시키고자 하는 유인이 작용함

- 금융상품 수는 과거에 비해 크게 늘어났으나 실제로 소비자들이 구매의사결정 초기 단계에서 고려하는 브랜드의 수는 제한적임

〈표 Ⅲ-1〉 생명보험회사 규모별 기간별 연평균 매출성장률 비교

(단위: %)

| 구분 | 2010~2014년 | 2015~2019년 | 2020~2022년 |
|---|---|---|---|
| 대형사 | 5.3 | -1.7 | 5.7 |
| 중소형사 | 10.7 | -3.0 | 2.0 |

자료: 보험개발원, 『보험통계월보』 각 월호

7) 금융위원회 보도자료(2019. 1. 30), "「금융지주회사감독규정」 개정안 금융위 의결"; '19년 이전에는 금융지주 산하에 자회사를 병렬적으로 배치해 시너지 등 업무상 연관이 있는 경우 외 자회사가 다른 회사를 지배할 수 없도록 규정하였으며, 금융위원회에서도 금융지주 자회사는 보험대리점 업무를 영위할 수 없기 때문에 GA를 손자회사로 소유할 수 없다는 법령해석을 내린 바 있음(금융위원회 법령해석(2017. 11. 15), 은행지주회사가 법인보험대리점을 손자회사로 편입할 수 있는지 여부)

## 3. 판매제휴 다각화: 모회사에 대한 매출 집중

○ 그동안 자회사 GA는 모회사의 시장점유율 하락을 방지하고자 제휴사 확대에 소극적이었으나 최근에는 제휴 보험회사 수를 늘리고 있으며, 모회사와 다른 업종의 보험회사 위주로 제휴사를 구성하던 행태에서 벗어나 동종 보험회사로 제휴 대상을 확대하는 변화를 보임(〈표 Ⅲ-2〉 참조)

- 자회사형 GA 시장 형성 초기에는 모회사가 속한 업권에 속한 보험회사와의 제휴를 선별적으로 진행하고, 이종업권에 속한 다수의 보험회사들과 제휴계약을 체결하는 방식을 따랐음
  - 예를 들어, 모회사가 생명보험업에 속한 자회사형 GA의 경우, 생명보험 상품제공을 위해서는 모회사와만 제휴계약을 체결하고 손해보험 상품제공을 위해 다수의 손해보험회사와 제휴계약을 체결함
- 그러나 최근에는 고객 확장성, 측면에서 제휴보험회사를 확대해 나가고 있으며, 이 같은 현상은 모회사에서 전속영업조직을 완전히 분리한 자회사형 GA를 중심으로 나타나고 있음
  - 모회사가 생명보험 업권에 속한 자회사형 GA의 평균 제휴 생명보험회사 수는 2018년 6.3개에서 2022년 12.6개 사로 2배 가량 늘어남

○ 자회사형 GA와 제휴 보험회사 수가 늘어나고는 있지만, 자회사 GA가 거둬들인 모집수수료의 상당 부분은 모회사에 의존하고 있음(〈그림 Ⅲ-4〉 참조)

- 자회사형 GA의 매출구조를 보면, 전체 수수료 수입의 74.9%('22년 기준)가 모회사에서 발생하고 있음
  - 결국 모회사가 속한 업권에서의 시장점유율 하락을 일정 수준 통제하고 있는 것으로 보임

〈표 Ⅲ-2〉 자회사형 GA의 업무제휴 현황

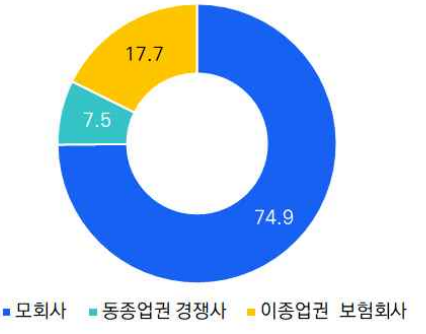
(단위: 개 사)

| 구분 | 제휴 생명보험회사 | | 제휴 손해보험회사 | |
|---|---|---|---|---|
| | '18 | '22 | '18 | '22 |
| 자회사형 GA (생명보험) | 6.3 | 12.6 | 8.0 | 10.6 |
| 자회사형 GA (손해보험) | 8.0 | 9.8 | 6.8 | 7.0 |
| 일반 GA | 13.8 | 16.1 | 10.5 | 11.3 |

주: 2022년 말 기준 제휴계약을 체결한 평균 보험회사 수임
자료: 보험개발원, 보험통계조회서비스

〈그림 Ⅲ-4〉 자회사형 GA의 모회사에 대한 매출 집중도

(단위: %)




주: 대형 GA의 2022년 모집수수료 기준임
자료: 법인보험대리점 통합공시조회(e-클린보험서비스)