



전속설계사 소득분포의 시사점

정원석 연구위원

보험회사 설계사의 소득분포를 살펴본 결과, 저소득(50만 원 미만) 설계사와 고소득(500만 원 이상) 설계사 간에 인원은 큰 차이가 없으나 생산성은 현격한 차이가 있음. 전속설계사를 둘러싼 보험판매 환경에 부정적인 변화가 발생할 경우 생산성이 낮은 설계사들부터 불가피한 조정이 일어날 수 있음. 보험회사는 판매 환경의 부정적 변화가 전속설계사 조직에 미칠 충격을 완화시킬 수 있도록 설계사의 생산성을 향상시키는 방안을 모색할 필요가 있음

■ 기술발달 및 세대 변화로 인해 보험판매 방식에 변화가 발생하고 있음

- 과거에는 주로 보험회사에 소속된 설계사가 소비자를 만나 보험을 판매하였음
- 하지만 주요 소비계층으로 부상하고 있는 밀레니얼세대(Millennial Generation)는 비대면 방식의 소비를 선호하며, 정보 획득 및 활용에 능한 세대로 보험소비에 있어서도 이전 세대와 다른 행태를 보임

■ 본 보고서는 보험회사 전속 설계사의 소득분포를 살펴보고 보험판매 환경 변화 발생 시 전속 설계사조직에 미칠 수 있는 영향을 가늠해봄

- 설계사 소득구간별 인원 분포는 보험회사가 금융당국에 제출한 업무보고서 자료를 활용함
 - 회사별로 소득구간별 인원 분포를 전수 조사하여 당국에 제출한 정보임
- 소득구간별 소득 분포는 이지만(2018)의 설계사 소득구간별 지급 수수료 비중을 활용함¹⁾

■ 생명보험회사 전속설계사의 월평균 소득은 307만 원(연평균 3,688만 원)으로 나타남

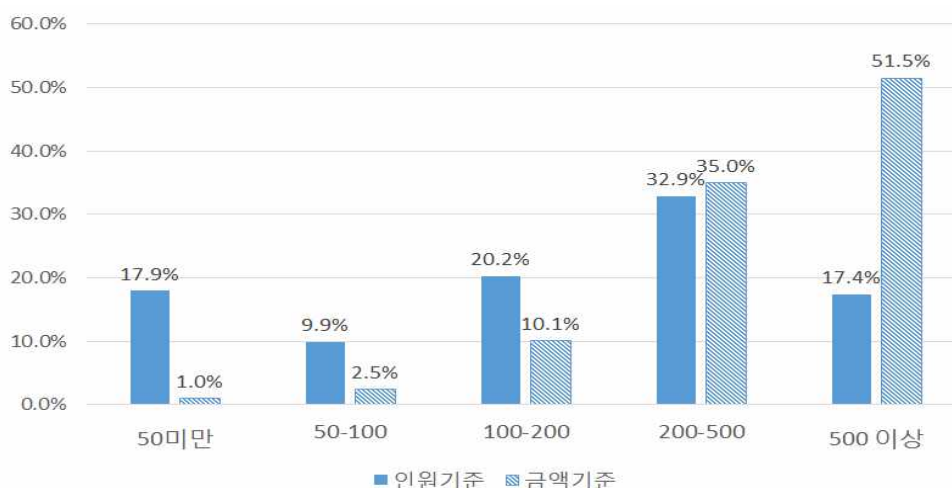
- 소득구간별 인원은 월 소득 200~500만 원이 32.9%로 가장 많고, 500만 원 이상은 17.4%임
- 월 소득 500만 원 이상인 17.4%의 설계사가 전체 판매의 51.5%를 담당하며, 월 소득 50만 원 이하인

1) 이지만(2018), 『보험설계사의 사회보험 적용이 보험산업에 미치는 영향 분석』

17.9%의 설계사는 전체 판매의 1.8%를 담당하는 데 그침

〈그림 1〉 생명보험 전속설계사의 월 소득 구간별 인원 및 소득 비율

(단위: 만 원, 이상-미만)



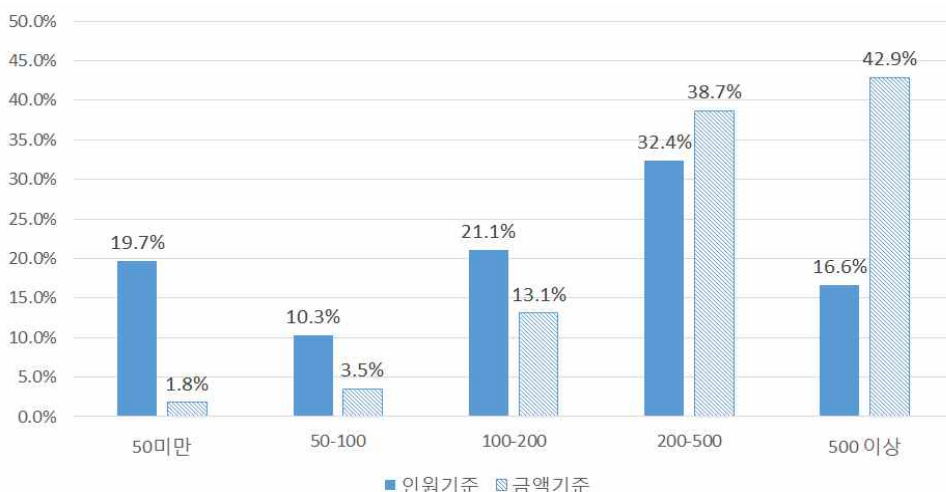
자료: 이지만(2018) 및 보험회사업무보고서(2018)를 활용하여 분포 산출

■ 손해보험회사 전속설계사의 월평균 소득은 284.7만 원(연평균 3,417만 원)으로 나타남

- 소득구간별 인원은 월 소득 200~500만 원이 19.7%로 가장 많고, 500만 원 이상은 16.6%로 나타남
- 월 소득 500만 원 이상인 16.6%의 설계사가 전체 판매의 42.9%를 담당하며, 월 소득 50만 원 이하인 19.7%의 설계사는 전체 판매의 1.8%를 담당하는 데 그침

〈그림 2〉 손해보험 전속 설계사의 월 소득 구간별 인원 및 소득 비율

(단위: 만 원, 이상-미만)



자료: 이지만(2018) 및 보험회사업무보고서(2018)를 활용하여 분포 재산출

■ 저소득(50만 원 미만) 설계사와 고소득(500만 원 이상) 설계사 간에 인원은 큰 차이가 없으나 생산성²⁾은 현격한 차이가 있다는 점이 설계사 소득분포의 특징임

- 이는 설계사 종사자들의 출신 및 행태 특성이 이질적임을 의미함
 - 보험설계사가 되는 데 특별한 자격 혹은 선발 요건이 없기 때문에 개인의 능력 차이에 따른 소득 차이가 발생하는 것으로 보임
 - 저소득 설계사들 중 부업 혹은 겸업으로 활동하고 있는 설계사들이 존재함

■ 생산성이 낮은 전속설계사들은 판매 환경의 변화에 취약할 것으로 판단됨

- 월 소득 50만 원 이하 전속설계사 비율은 생명보험회사가 17.1%, 손해보험회사가 19.7%인 데 비해 이들이 판매에 기여하는 비율은 각각 1%와 1.8%에 불과함
 - 한편, 이들에게 지출되는 지점의 인건비, 관리비, 임차료, 광고비 등 고정비용(Fixed Cost)은 설계사 개개인의 생산성과 상관없이 고정적으로 지출됨
- 따라서, 전속설계사를 둘러싼 보험판매 환경에 부정적인 변화가 발생할 경우 생산성이 낮은 설계사들부터 불가피한 조정이 일어날 수 있음

■ 보험회사는 판매 환경의 변화가 전속설계사 조직에 미칠 충격을 최소화할 수 있는 방안을 고민할 필요가 있음

- 보험회사는 기술을 활용하여 전속설계사의 생산성을 향상시키는 방안을 모색할 필요가 있음
 - 설계사가 새로운 기술을 활용해 자산관리 서비스 혹은 건강관리 등 부가가치가 높은 서비스를 제공하는 방안 등을 생각할 수 있음 [kiri](#)

2) 보험회사는 경영상 판단에 따라 보험 모집액이 큰 설계사에게 더 높은 수수료율을 적용하므로 소득액 비율이 판매액과 정비례한다고 보기는 어려우나, 수수료 체계는 설계사가 회사에 기여하는 유·무형의 가치를 모두 감안하여 설계되므로 설계사의 소득 수준이 회사에 기여하는 총 생산성이라고 보는 것에는 큰 무리가 없음