

【 국내금융 뉴스 】

상반기 보험회사 판매채널 효율성 개선

- 금융감독원이 FY2010 상반기 보험회사의 판매채널 현황 및 효율을 분석한 결과, 모집조직 규모는 작년보다 소폭 축소됨.
 - 전속 보험설계사는 2010년 3월말 22만 3천명에서 9월말 22만 1천명으로 1.1% 감소했고 보험대리점은 3월말 5만 7천 7백개에서 9월말 5만 4천개로 6.4% 감소함.

- 보험회사 판매채널 효율 분석에서는 보험계약 유지율, 보험설계사 정착률 등이 개선된 것으로 나타남.
 - 보험계약 유지율은 13회차 계약유지율이 76.1%로 작년보다 4.5%p 개선된 반면 25회차 계약유지율은 56.4%로 4.8%p 악화됨.
 - 13회차 계약유지율 개선은 불완전판매 근절을 위한 제도개선 및 보험회사의 완전판매 노력 등에 기인하며, 25회차 계약유지율 악화는 글로벌 금융위기 이후 증가했던 보험 실효와 해약이 주요 원인으로 작용함.
 - 보험설계사 정착률은 우수설계사에 대한 보험회사의 인센티브 확대, 판매실적 증가 등의 영향으로 FY2009보다 3.1%p 개선된 41.2%를 나타냄.
 - 생명보험 초회보험료 기준 판매실적이 전년동기대비 63.9%가 증가하고 손해 보험 원수보험료 기준 판매실적도 전년동기대비 18.6% 증가하는 등 판매실적의 증가가 정착률 개선의 주요 요인으로 작용함.

- 설계사 및 대리점의 월평균 모집액은 전년동기보다 증가한 반면 월평균 소득은 감소한 것으로 나타남.
 - 설계사 및 대리점의 월평균 모집액은 각각 2,551만원, 4,969만원으로 FY2009보다 12.6%, 14.6% 증가한 반면 월평균 소득은 각각 271만원, 749만원으로 작년보다 소폭 감소함.

- 금융감독원은 개정 보험업법 시행 이후 강화되는 소비자 보호제도의 안정적 정착을 유도하고, 영업환경 개선을 통해 불완전판매를 근절하며 판매채널의 효율을 개선할 수 있도록 감독을 강화해 나가겠다고 밝힘.

(FY10 상반기 보험회사 판매채널 현황 및 효율 분석, 금감원, 11/29)