

1.

.

가 가 ,

. , .

()

, 「 가 가」

, ,

, 가 ,

가

가 가

.

가 , 가

1990 가

AXA Financial 가

2), 가

1) (2003. 7) 가

2) Open Architecture AXA Financial AXA Advisors
 AXA Distributers 2 가
 3 (,)
 2 Equitable

. AXA Financial ,

3).

, 가
가 ,

A

3) AXA

가

1~2

가

2.

가

가

가

가」가

가 가

(bargaining

(customer

power)

facing)

6

4).

, 20%)	GLAD (13 78%, 25	(13 44%)	42~43%, 25
--------	---------------------	----------	------------

VIP ,

가

, 가 , , VIP

가 . (< -1>

).

4) LIMRA INTERNATIONAL, *Investing in New Agents: A Cost Blueprint*, 1999.

< -1>

	*	
	/	/
	/	/
	(/)	. / /
	/ . (ready-made)	. (order-made)

: *

,
 , 가 , 가 (<-2>).

< -2>

		81.4*	1.3	4.9	4.7	5.4	0.3
		70.8	1.8	7.1	11.9	5.8	0.4
		67.4	4.4	10.7	8.1	6.8	1.2
		58.6	1.3	5.4	26.5	5.5	0.3

: * 57.5%, 23.9% .
: , 『 』 , 2002. 3, p.46.

,
 (43.8%)
 (49.1%)
 A

,
 VIP,
 5),

VIP
 ,
 ,
 ,
 ,

가 가
 가 가

< -3>
 ()
 가

5) ,
 가

< -3>

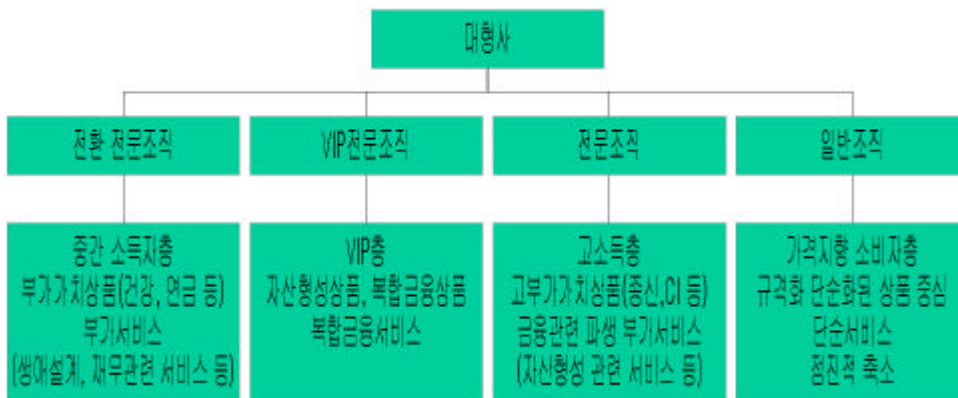
()		
VIP	VIP	/
/		(, , CI)
		/
		(,)
		.

가

가

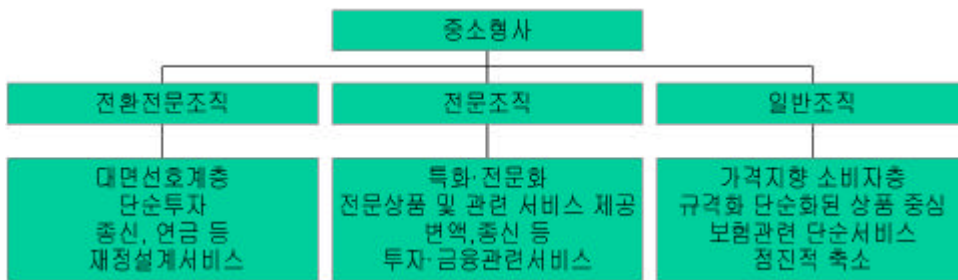
(< -1>).

< -1>



가
 , VIP
 가
 가 . VIP
 가 (< -2>).

< -2>



가가

가

가

가

6).

3.

,
 ,
 . ,
 . 3
 . , 1 (),
 2 , 3 .
 1 ,

가

1

7).

6) 가

7) ,
 (high quality)

가
 2 1 가
 가 8). 1 가
 가 2

가가
 (professional planner)

가가
 3 가 9).

8) 가

9) 2
 VIP

가

4.

가

가

80%

가

가

40%,

80%,

33.3%가

가 .
 .
 .
 ,
 가
 가
 가
 ,
 ,
 173 가 , FP 161.5 , FP
 151.2 가 . FP
 ,
 5 ,
 .
 ,
 .
 .
 가
 .
 .
 .
 .
 가

가

가

Sales Manager Agency Manager

(joint fieldwork)

가

가

10)

가

가

가

가

10)

가

1

42~43%, 2

20%

가

4

가 가

가 ,

가 , 가가

가 11).

가

가

가

12).

가

가

5

가 13).

11) , 「 」, 『 』 1998, 7 .

12) 13 1999 87% 2000 92% 가

13) + . NIKKEI NET 10/ 4, 2003. , 5 가