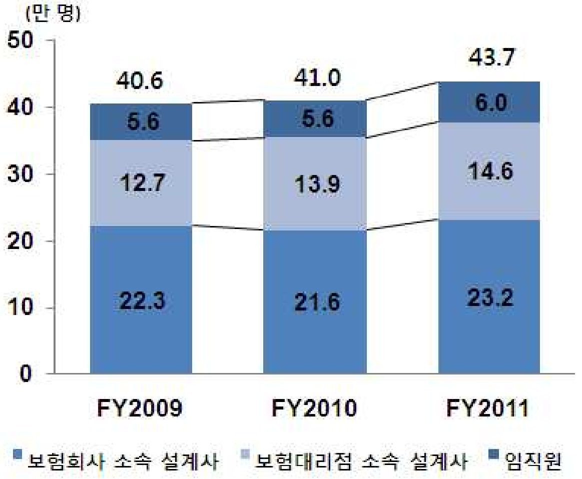
보험 모집조직의 양적 성장 및 질적 개선

최 원 선임연구원

■ 금감원의 'FY2011 보험회사의 모집조직 · 판매실적 및 효율분석'에 따르면, 2012년 3월 말 기준 보험회사 모집조직[1)]은 43만 7,401명으로 전년대비 6.6% 증가한 반면 보험대리점은 4만 8,796개로 5.8% 감소함.

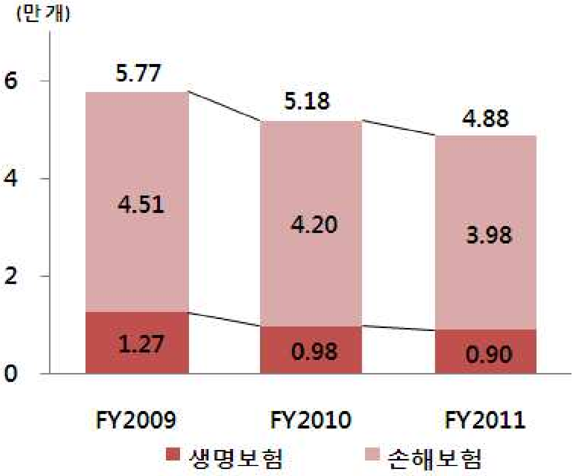
- 모집조직 부문별로는 보험회사 소속 설계사, 보험대리점 소속 설계사, 임직원이 각각 7.1%, 5.3%, 7.9% 증가한 23만 1,555명, 14만 5,868명, 5만 9,978명을 기록함.
- 보험대리점 감소는 수수료율이 높은 대형대리점[2)]에 대한 수요가 늘어남에 따라 개인 및 중소형 대리점이 대형대리점으로 통합되었기 때문임.

〈그림 1〉 모집조직 규모



자료: 금감원.

〈그림 2〉 보험대리점 수



자료: 금감원.

1) 보험회사 소속 임직원 및 설계사와 보험대리점 소속 설계사를 포함함.
2) 설계사가 1,000명 이상인 보험대리점을 의미함.

- 또한 모집조직의 질적 성과를 나타내는 보험계약유지율[3], 불완전판매비율[4], 설계사 정착률[5] 등이 모두 전년대비 개선되었으며, 보험설계사 생산성[6]도 향상됨.

  - 13회차 보험계약유지율의 경우 전년동기대비 2.5%p 높아진 79.9%를 기록하였으며, 25회차의 경우도 6.0%p 증가한 63.2%를 나타냄.
    - 이는 높은 유지율을 나타내는 퇴직연금의 판매실적이 지속적으로 증가하고, 불완전 판매비율 비교·공시로 인하여 보험회사들의 완전판매를 위한 노력이 확대되었기 때문임.
  - 불완전판매비율은 전체적으로 0.23%p 낮아진 0.81%로 개선되었으나 홈쇼핑(1.26%)과 직영(1.51%) 채널은 저조한 것으로 나타남.
  - 설계사 정착률은 보험회사 영업조직 성과평가에 설계사 정착률이 반영됨에 따라 0.6%p 상승한 39.9%로 개선됨.
  - 설계사 월평균 소득은 300만 원으로 7.9% 증가하였고, 월평균 모집액도 2,630만 원으로 6.9% 증가함.

〈표 1〉 모집조직 질적 성과 지표

구분	FY2009	FY2010	FY2011
13회차 보험계약유지율(%)	71.6	77.4	79.9
25회차 보험계약유지율(%)	61.2	57.2	63.2
불완전판매비율(%)	1.56	1.04	0.81
설계사 정착률(%)	38.1	39.3	39.9
설계사 월평균 소득(만 원)	281	278	300
설계사 월평균 모집액(만 원)	2,266	2,461	2,630

자료: 금감원.

- 금감원은 이번 조사 결과를 토대로 FY2011 보험회사 모집조직이 양적 성장과 질적 개선을 동시에 달성한 것으로 평가하는 한편, 건전한 모집질서 확립, 효율성 개선, 불완전판매 근절 등을 위한 방안을 지속적으로 추진할 계획임.

(FY2011 보험회사의 모집조직·판매실적 및 효율분석, 금감원, 7/4)

3) 최초 체결된 보험계약이 일정기간이 경과한 후에도 유지되는 비율.
4) (품질보증해지+민원해지+무효) 건수 / 신계약건수
5) 신규 등록 설계사 중 1년 이상 경과 후 정상적으로 모집활동에 종사하고 있는 설계사 비율.
6) 보험설계사 월평균 소득 및 모집금액.