

김석영 선임연구위원

요약

- 본 보고서에서는 인구변화, 소득증가 등 다양한 환경변화 속에서 지방 설계사 감소 요인을 지리적 특성을 고려하여 살펴보고 이에 따른 판매채널 전략의 시사점을 찾고자 함
- 전속설계사 한 명이 담당하는 인구 수(인구(P)/설계사 수(C))는 2020년 수도권 383명, 대도시 322명 지방 1,115명으로 지방의 P/C가 월등히 높음
 - 전속설계사 한 명이 담당하는 인구 수(P/C)의 증가는 설계사 영업 환경 개선을 의미하므로 지방 P/C의 큰 폭 증가에도 불구하고 지방 설계사 수의 감소는 모순되는 상황임
- 전속설계사들이 활동하는 지역을 설계사 수로 나눈 활동범위(지역 면적(A)/설계사 수(C))는 2020년 서울이 0.01km²로 가장 적은 반면 지방은 6.37km²로 큰 차이를 보여 지방 설계사 영업활동의 어려움을 시사함
- 인구 수를 반영한 지역별 총소득규모(I×P)는 서울과 경기도가 나머지 다른 지역보다 월등히 높아 설계사가 수도권으로 유입될 가능성을 시사함
 - 그러나 설계사별 시장규모(M = (I×P)/C)는 2020년 서울이 오히려 42억 원으로 가장 적고 지방이 높게 나타나 지방 설계사들의 영업환경이 더 양호한 것으로 나타남
 - 그렇지만 설계사 활동영역을 반영한 설계사별 시장규모(G = M/A)는 수도권 7.4백만 원, 대도시 9.9백만 원, 지방 3.1백만 원으로 지방이 상대적으로 매우 낮음
- 활동영역 즉, 이동의 편리성이 지역의 시장규모보다 설계사의 영업에 더 크게 영향을 미치는 것으로 추정되며 지방의 설계사 감소는 계속될 것으로 예상됨
- 지방의 전속설계사 채널 축소로 상품 선택권이 제한받는 보험소외계층이 발생할 수 있어 온라인채널 활성화 또는 전국적인 조직망을 가진 기존 조직을 활용한 보험상품 판매 등이 요구됨
 - 지방 농어촌 지역의 디지털 정보화 수준이 낮아 온라인채널로의 전환 방안은 한계가 있음
 - 전국적 조직망을 갖춘 우체국과 농협은 자체 보험상품만을 판매함
 - 따라서 전국적인 조직망을 갖춘 주민센터나 편의점 등에서 보험상품 판매를 고려할 필요가 있음
 - 지리적으로 소외된 보험소외계층을 위한 보험대리점 업계 공동 설립 방안 등을 고려해 볼 필요가 있음
- 인구 고령화와 인구 감소로 지리적 특성에 따른 보험소외계층이 발생하는 것을 방지하기 위해 보험회사의 다각적인 노력이 요구됨



1. 서론

- 우리나라 인구는 약 5,200만 명에 도달한 이후 감소할 것으로 추정되고 있으나¹⁾ 지역별로는 2030년까지 수도권과 지방은 인구가 증가하나 대도시는 감소할 것으로 예상됨
 - 수도권과 지방 인구는 2010년 각각 2,443만 명, 1,506만 명에서 2030년 2,648만 명, 1,609만 명으로 증가 예상
 - 대도시는 2010년 1,006만 명에서 2013년 1,012만 명으로 증가한 이후 2030년까지 935만 명으로 감소 예상
- 한편, 생명보험회사 전속설계사 수는 2010년 147,490명에서 2020년 112,780명으로 감소하였으며 수도권과 대도시보다 지방이 더 빨리 감소하였음²⁾
 - 2010년 대비 수도권과 대도시는 82.7%, 84.3% 수준으로 감소한 반면, 지방은 49.1% 수준으로 급감함
 - 중소형 생명보험회사는 모든 지역에서 50% 전후로 감소함
- 지역별 인구 수, 설계사 수의 서로 다른 변화에 따른 지역별 전속판매조직의 부재로 특정 보험상품 구매에 어려움이 발생하여 보험상품 선택권이 제한되는 보험소외계층이 등장할 가능성이 있음
- 본 보고서에서는 인구변화, 소득증가 등 다양한 환경변화 속에서 지방 설계사 감소 요인을 지리적 특성을 고려하여 살펴보고 이에 따른 판매채널 전략의 시사점을 찾고자 함³⁾



2. 지리적 특성과 보험영업

가. 지역별 인구 및 설계사 수 변화

- 2010~2020년 동안 전국인구는 4.5% 증가하였지만, 지역별로는 충청남도가 22.9%로 가장 크게 증가한 반면 서울이 -4.8%로 가장 많이 감소하였음
 - 서울은 인구가 감소한 반면 수도권인 경기도와 인천은 각각 15.4%, 8.4%로 전국 평균 이상으로 증가함
 - 충청남도는 세종특별시의 영향으로 크게 증가하고 지방은 전북과 전남이 유일하게 인구가 감소하였음

1) 통계청, KOSIS, “성 및 연령별 추계인구(5세별)/시도”

2) 생명보험협회

3) 지역별 GA 소속 설계사 현황 파악에 한계가 있으며, 인구 감소, 고령화에 대한 대응은 전속설계사와 동일할 것으로 가정하고 전속설계사 중심으로 분석함으로써 해석에 한계가 있을 수 있음

〈표 1〉 2010~2020년 지역별 인구 증가율

(단위: 백 만, %)

구분	전국	서울	부산	대구	인천	광주	대전	울산	경기	강원	충북	충남	전북	전남	경북	경남	제주
인구	51.8	9.6	3.3	2.4	3.0	1.5	1.5	1.1	134	1.5	1.6	2.6	1.8	1.8	2.7	3.4	0.7
증가율	4.5	-4.8	-3.8	-2.4	8.4	-0.4	-1.0	3.7	15.4	1.8	7.0	22.9	-0.2	-0.7	1.0	4.1	22.3

주: 인구는 2020년 기준임
 자료: 통계청

- 2020년 보험회사 전속설계사 수는 2010년 대비 23.5%가 감소한 112,780명이며 지역별로는 대전이 유일하게 21.6% 증가하고 나머지 모든 지역이 전속설계사가 감소하였으며 지방의 감소가 두드러짐
 - 서울이 -9.4%로 가장 적게 감소하였으며, 충남은 -68.2%로 가장 크게 감소하고 지방 대부분이 50% 이상 감소함
 - 대도시 중 울산이 -56.4% 감소한 이유는 부산 기반 GA로 전속설계사들이 대거 이동하였기 때문임

〈표 2〉 지역별 설계사 수 및 증감률(2020/2010)

구분	서울	부산	대구	인천	광주	대전	울산	경기
2020	55,608	10,615	6,768	4,831	5,433	6,785	1,112	7,336
증감률	-9.4%	-21.2%	-20.1%	-19.4%	-14.8%	21.6%	-56.4%	-49.6%
구분	강원	충북	충남	전북	전남	경북	경남	제주
2020	2,692	994	1,058	2,623	1,247	1,798	2,739	1,141
증감률	-31.9%	-58.5%	-68.2%	-45.3%	-59.8%	-59.2%	-51.3%	-24.6%

출처: 생명보험협회

- 근무연한 5년 이상 장기근무 전속설계사의 비중이 2010년 25.43%에서 2020년 36.27%로 증가하여 지속적으로 신규 설계사가 충분히 영입되지 못하는 것이 전속설계사 수 감소 원인 중 하나로 판단됨
 - 평균 연령도 2010년 45.26세에서 2020년 51.53세로 고령화되고 있어 30~40대의 신규 총원이 충분하지 못함
- 향후 인구감소 추세로 비추어 볼 때 전속설계사의 감소는 더욱 가속화될 것으로 예상됨
 - 30~40대 인구 자체가 감소함에 따라 전속설계사의 감소는 불가피할 것임

나. 설계사 활동 관련 지리정보

- 전속설계사 한 명이 담당하는 인구 수(P/C⁴)는 전국 기준 336명이었으나 설계사 수 감소와 인구증가로 2020년 459명으로 36.7% 증가함

- 2020년 수도권 383명, 대도시 322명 지방 1,115명으로 지방의 P/C가 월등히 높음
 - 대부분의 지방은 설계사 수가 큰 폭으로 감소하였기 때문에 P/C가 큰 폭으로 증가함

〈표 3〉 지역별 설계사 수 대비 인구 수(P/C) 및 증감률

구분	서울	부산	대구	인천	광주	대전	울산	경기
2010	164	258	293	454	234	271	431	798
2020	173	315	357	611	274	221	1,025	1,827
증감률	5.0%	22.0%	22.1%	34.5%	16.9%	-18.5%	138.0%	128.9%
구분	강원	충북	충남	전북	전남	경북	경남	제주
2010	377	637	624	375	574	597	572	362
2020	563	1,641	2,413	683	1,415	1,477	1,223	587
증감률	49.4%	157.8%	287.0%	82.3%	146.7%	147.4%	113.8%	62.3%

- 전속설계사 한 명이 담당하는 인구 수(P/C)는 설계사 영업 환경 수준을 의미하므로 지방의 높은 P/C에도 불구하고 지방 설계사 수의 감소는 모순되는 상황임
 - 지방의 높은 P/C는 설계사 수 감소를 완화하는 효과를 가져와야 함에도 불구하고 설계사 수는 큰 폭으로 감소함으로써 설계사 수 감소에 미치는 다른 요인이 있음을 시사함
- 전속설계사들이 활동하는 지역을 설계사 수로 나눈 활동범위(A/C⁵⁾)는 2010년 서울이 0.01km²로 가장 적고 경북이 4.32km²로 가장 넓음
 - 수도권과 대도시 평균 A/C는 각각 0.293km², 0.125km²인 반면 지방의 평균 A/C는 2.871km²로 큰 차이를 보임
- 10년 동안 국토 면적은 거의 변하지 않은 반면 설계사 수 감소로 인하여 A/C 값은 크게 증가하였음
 - 평균 A/C는 수도권과 대도시 각각 0.54km², 0.22km²로 84.2%, 77.0% 증가한 반면 지방은 6.37km²로 121.2% 증가함

〈표 4〉 설계사 활동범위(A/C) 및 증감률

(단위: km²)

구분	서울	부산	대구	인천	광주	대전	울산	경기
2010	0.01	0.06	0.10	0.17	0.08	0.10	0.41	0.70
2020	0.01	0.07	0.13	0.22	0.09	0.08	0.96	1.39
증감률	10.4%	27.3%	25.1%	28.5%	17.4%	-17.8%	130.2%	99.0%
구분	강원	충북	충남	전북	전남	경북	경남	제주
2010	4.22	3.10	2.59	1.68	3.95	4.32	1.87	1.22
2020	6.25	7.45	8.23	3.08	9.90	10.59	3.85	1.62
증감률	48.0%	140.0%	217.9%	82.7%	150.6%	145.2%	105.4%	32.8%

4) P/C = 인구(P)/설계사 수(C)

5) A/C = 지역 면적(A)/설계사 수(C)

- 설계사 한 명이 담당하는 지역의 크기를 의미하는 A/C가 큰 것은 설계사 영업활동의 어려움을 시사함
 - 지방은 상대적으로 열악한 교통 사정과 인구의 분산으로 설계사 영업활동이 매우 제한적일 수밖에 없음
- 2020년 지역별 1인당 개인소득(I)은 서울이 24,061천 원으로 가장 높고 경남이 19,556천 원으로 가장 낮음
 - 서울과 울산을 제외하면 지역별 1인당 개인소득은 지역별로 큰 차이를 보이지 않음
 - 서울과 울산을 제외한 지역별 소득의 최고, 최소의 차이는 2010년 약 160만 원, 2020년 약 180만 원에 불과함

〈표 5〉 지역별 1인당 개인소득

(단위: 천 원)

지역	서울	부산	대구	인천	광주	대전	울산	경기
개인소득	24,061	20,387	20,087	20,132	21,286	21,351	23,559	21,145
지역	강원	충북	충남	전북	전남	경북	경남	제주
개인소득	20,210	19,821	20,181	20,023	20,103	19,620	19,556	19,921

출처: 통계청

- 인구 수를 반영한 총소득규모(I×P)는 서울과 경기도가 타 지역보다 현저히 높아 설계사 유입 가능성을 시사함
 - 2020년 서울 231조 원, 경기도가 283조 원인 데 반해 나머지 지역의 평균은 42조 원에 그침

〈표 6〉 지역별 총소득규모(I×P)

(단위: 조 원)

지역	서울	부산	대구	인천	광주	대전	울산	경기
총소득	231.0	68.2	48.6	59.4	31.7	32.0	26.9	283.5
지역	강원	충북	충남	전북	전남	경북	경남	제주
총소득	30.6	32.3	51.5	35.9	35.5	52.1	65.5	13.4

- 설계사별 시장규모(M = (I×P)/C)는 2020년 서울이 오히려 42억 원으로 가장 적어 지방 설계사들의 영업환경이 보다 양호한 것으로 나타남
 - 서울은 총소득이 가장 높으나 설계사 수 또한 가장 많아 설계사 1인당 총소득 규모는 가장 낮게 나타남

〈표 7〉 설계사별 시장규모

(단위: 10억 원)

지역	서울	부산	대구	인천	광주	대전	울산	경기
시장규모	4.2	6.4	7.2	12.3	5.8	4.7	24.1	38.6
지역	강원	충북	충남	전북	전남	경북	경남	제주
시장규모	11.4	32.5	48.7	13.7	28.4	29.0	23.9	11.7

- 그러나 2020년 설계사 활동영역을 반영한 설계사별 시장규모(G = M/A)는 수도권 7.4백만 원, 대도시 9.9백만 원, 지방 3.1백만 원으로 지방이 상대적으로 매우 낮음
 - 지방은 넓은 활동지역으로 인해 서울 등 대도시보다 활동영역을 반영한 설계사별 시장규모가 매우 작게 나타남

〈표 8〉 활동영역을 반영한 설계사별 시장규모

(단위: 백만 원)

지역	서울	부산	대구	인천	광주	대전	울산	경기
시장규모	6.9	8.3	8.1	11.5	11.6	8.7	22.7	3.8
지역	강원	충북	충남	전북	전남	경북	경남	제주
시장규모	0.7	4.4	5.9	1.7	2.3	1.5	2.3	6.3

- 따라서 활동영역 즉, 이동의 편리성이 지역의 시장규모보다 설계사의 영업에 더 크게 영향을 미치는 것으로 추정되며 향후 지방의 설계사 감소는 계속될 것으로 예상됨
 - 지방은 비록 시장규모는 작지만 활동하는 설계사가 적어 설계사별 시장규모는 가장 크지만, 소비자가 넓은 지역에 분포함에 따라 영업에 어려움이 존재함
 - 반면에 서울은 소득이 매우 높고 시장규모도 크지만 설계사가 많아 설계사별 시장규모는 오히려 작으나 인구가 밀집해 있어 영업하기 편함



3. 보험소외계층을 위한 채널 전략

- 지방의 전속설계사 채널 축소로 상품 선택권이 제한받는 보험소외계층이 발생할 수 있어 온라인채널 활성화 또는 전국적인 조직망을 가진 기존 조직을 활용한 보험상품 판매 등의 대책이 요구됨
 - 소비자는 원하는 보험회사 상품을 판매하는 설계사가 존재하지 않아 상품 선택에 제한을 받을 수 있음
- 그러나 고령화되어 있는 지방 농어촌 지역의 디지털 정보화 수준이 낮아 온라인채널로의 전환 방안은 한계가 있으며 지방과 시골에도 여전히 조직망을 갖추고 있는 우체국과 농협은 자체 보험상품만을 판매하고 있음
 - 농어민, 고령층의 디지털 정보화 수준은 취약계층⁶⁾ 중에서도 가장 낮아 온라인채널 보급에 어려움이 예상됨

6) 일반국민 대비 취약할 것으로 예상되는 계층으로 장애인, 저소득층, 농어민, 고령층이 있음

〈표 9〉 취약계층 디지털 정보화 수준

디지털 정보화	장애인	저소득층	농어민	고령층
역량수준	74.9	92.9	69.6	53.9
접근수준	95.6	98.7	94.9	93.1
활용수준	81.5	96.3	78.1	72.3
종합수준	81.7	95.4	78.1	69.1

출처: 통계청

- 따라서 주민센터나 편의점 등 전국적인 조직망을 갖춘 조직에서 보험상품 판매를 고려할 필요가 있음
 - 주민센터 또는 편의점 직원이 보험상품 판매를 위한 일정 자격 조건을 갖추고 보험상품 판매 방안을 검토
 - 업무 효율화 등을 이유로 지점을 폐쇄하고 있는 은행권에서는 금융인프라가 부족한 지역에 대해 유통업체와 협력하여 편의점은행 도입 방안을 검토하고 있음⁷⁾

- 다른 한편으로 보험설계사가 부족한 지역의 보험상품 공동판매를 위한 보험회사들의 협력이 요구됨
 - 보험회사들은 지리적으로 소외된 계층을 위한 보험대리점 공동 설립 방안 등을 검토할 필요가 있음
 - 유사한 문제를 가지고 있는 은행권에서는 소비자 민원에 공동점포를 활용하여, 고령층 등 디지털금융 소외계층과 지역주민의 금융 접근성을 높이고자 함
 - 은행은 인구감소와 디지털 환경 성숙에 따라 모바일뱅킹 등 비대면거래를 확대하면서 점포 효율화를 위해 점포 수를 축소하고 있음
 - 점포가 폐쇄된 지역주민들은 고령층 등 취약계층 편의를 위해 대면 서비스 창구를 최소한으로 남겨줄 것을 요청하였고, 최근 소비자 불편을 고려하여 하나은행과 우리은행은 공동점포를 은행권 최초로 운영하기로 결정함

- 인구 고령화와 인구 감소로 지리적 특성에 따른 보험소외계층이 발생하는 것을 방지하기 위해 보험회사의 다각적인 노력이 요구됨

7) 국회입법조사처(2021. 11. 22), “은행권의 점포 축소와 금융소외계층 보호를 위한 과제”