



# 보 도 자 료

책임자 손재희 실장(소비자·디지털연구실, 3775-9023)  
작성자 김동겸 연구위원(3775-9058)  
홍보담당 변철성 수석역(3775-9115)

보도 2023. 7. 27(목) 조간부터  
(온라인 2023. 7.26(수) 12:00부터)  
배포 2023. 7. 25(화)  
매수 총 4매

## 보험연구원, 『자회사형 GA 시장 평가와 과제』 CEO Report 발간

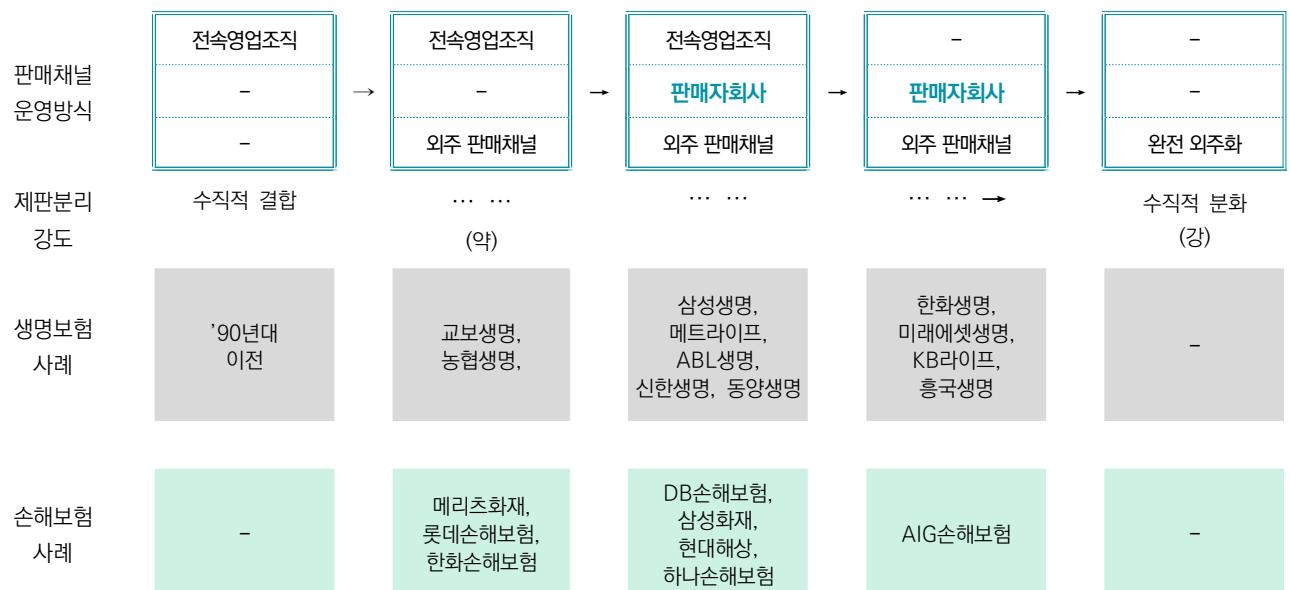
**“자회사형 GA, 모집시장 질서를 유지하며 소비자 친화적 판매조직으로 거듭나길”**

- 보험연구원 김동겸 연구위원(소비자·디지털연구실)은 최근 증가하고 있는 보험회사의 자회사형 GA 설립 배경 및 특징을 평가하고, 보험회사 경영전략 및 금융당국의 대응 과제를 제시하고자 『자회사형 GA 시장 평가와 과제』 보고서를 발표함
- (자회사형 GA 설립 현황) 모집시장에서 GA 채널의 영향력이 확대되어 가는 상황에서 영업조직에 대한 통제권을 확보하면서 영업경쟁력을 강화하기 위해 보험회사의 자회사형 GA 설립이 지속적으로 증가하고 있음
  - 자회사형 보험대리점은 2004년 최초로 설립된 이후 2023년 7월 기준 14개 보험회사가 16개 자회사형 GA를 운영 중임
  - 한편, 자회사형 GA 설립 유인을 증대시키고 있는 보험산업 내부·외부 환경적 요인으로는 ① 영업조직의 운영 및 성과 제고, ② 소비자들의 보험상품 비교 증가, ③ 플랫폼을 통한 보험상품 비교·추천 서비스 도입, ④ 회계제도 변경 후 계약서 비스마진(CSM) 확보를 위한 신계약 경쟁 등을 들 수 있음

○ (운영 특징) 최근 설립되는 자회사형 GA는 업권별 활용 수준, 설립주체, 매출원천 측면에서 과거와는 다른 운영상 특징을 보이고 있음

- 생명보험회사를 중심으로 본사의 영업조직을 분사화하여 자회사형 GA를 설립하는 사례가 증가함
- 기존에는 대형사와 외국계 보험회사가 자회사형 GA를 설립하는 것이 일반적이었으나, 최근에는 중형사나 금융지주계열 보험회사도 자회사형 GA를 설립하면서 제판분리 유형이 다양화되고 있음

<그림 1> 보험회사 판매채널 활용도에 따른 제판분리 유형



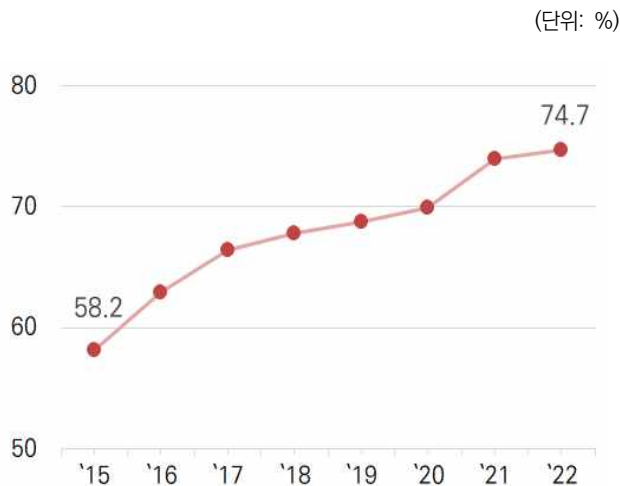
주: 1) 외주(Outsourcing) 판매채널은 보험회사가 지분을 보유하고 있지 않은 방카슈랑스, GA, 중개사 등을 의미함  
 2) 보험회사의 전속영업조직이 판매자회사(자회사형 GA)에 비해 미미한 수준인 경우 전속영업조직을 미보유한 것으로 간주함

○ (영향) 보험회사의 자회사형 GA 설립 확산은 소비자들의 보험상품 가입 경로, 보험산업의 매출구조, GA 시장 경쟁도에 영향을 미치고 있음

- 생명보험회사의 자회사형 GA 설립이 늘어나면서 생명보험 가입경로가 손해보험상품 가입방식과 유사하게 전속설계사에서 GA 채널로 재편되고 있음
- 소비자의 보장수요 변화와 모집시장에서의 GA 채널의 영향력 확대가 맞물리면서, 사람의 질병·상해·간병 위험을 보장하는 제3보험 시장 성장으로 이어지고 있음

- 자회사형 GA 설립이 증가하면서 GA 시장이 자회사형 GA와 일반 GA(비자회사형 GA)로 양분되고 있으며, 판매 경쟁이 심화되면서 M&A를 통한 대형화 및 수익 양극화로 이어지고 있음

<그림 2> 대형 GA 소속 설계사 인력 비중 추이



주: GA 전체 설계사 인력 중 '대형 GA(소속 설계사가 500인 이상인 GA)'에 소속된 설계사 인력 비중임

<그림 3> 대형 GA 매출이익률 분포 변화



주: 매출이익률=당기순이익/매출액  
자료: 법인보험대리점 통합공시조회(e-클린보험서비스)

- (경영 대응) 향후 대면 모집시장은 전속설계사, 자회사형 GA, 일반 GA 간 경쟁구도가 형성될 것으로 예상되는 가운데, 보험회사는 자사의 고유역량 및 각 판매채널에 대한 특성 평가·분석을 기반으로 마케팅 전략을 마련할 필요가 있음
- 자회사형 GA 설립과 운영방식을 포함한 판매채널전략 수립 시 전속영업조직의 판매경쟁력과 운영효율성, 상품경쟁력을 종합적으로 고려할 필요가 있음
- 또한, 보험회사는 영업조직 운영의 안정성 확보 차원에서 자회사형 GA 설립 및 운영과정에서 나타날 수 있는 조직 내 갈등 문제에 대비할 필요가 있음
- (정책 과제) 보험모집시장의 중심축이 GA 채널로 이동함에 따라, 판매인력 확보를 위한 GA 업체 간 과도하고 무분별한 경쟁이 소비자 피해로 이어지지 않도록 관리할 필요가 있으며, 제판분리 환경에 적합한 보험모집 규제체계 마련이 필요함
- 판매인력 증원을 위한 GA 업체의 과도한 비용지출 경쟁과 설계사들의 잦은 이동이 불완전판매나 승환계약으로 이어질 가능성에 대비해야 함

- 제판분리 환경에서는 상품판매자가 소비자에게 적합한 상품을 객관적·중립적 위치에서 추천할 수 있는 제도적 기반을 마련해야 함

첨부: CEO Report 『자회사형 GA 시장 평가와 과제』

- 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처(<http://www.kiri.or.kr>)를 표기하여 주시기 바랍니다