

< 요약 >

- 최근 방카슈랑스는 4대 시중은행에 의해 주도되는 양상을 보이고 있는데, 향후 이들의 **보험자회사 전략 추진 방향**이 보험회사의 **전략적 제휴의 성패**에 큰 영향을 미칠 것임.
- 전략적 제휴를 통한 방카슈랑스의 추진은 **상호간의 신뢰를 바탕으로 중장기적 관점에서 접근됨**으로써 투자리스크와 기회비용을 최소화 할 수 있도록 해야 할 것임.
- 방카슈랑스 제휴전략의 성공요소인 브랜드 가치, 고객기반, 상품개발, 지점망, 판매기법 등의 분야에서 **제휴금융기관간의 장점을 제고**하고, 그것이 상호간에 보완되어 **시너지 효과를 극대화**할 수 있도록 해야 함.
- 방카슈랑스 성공비전을 수립함에 있어 변화하는 미래의 금융서비스 시장을 전망하면서 **고객에게 어떠한 가치를 어떻게 전달할 것인가를 협의하여 결정**해야 함.
 - 방카슈랑스를 통해 접근이 가능한 고객군을 명확히 하면서 그들의 특성에 맞는 상품과 서비스 전달방법이 강구되어야 함.
- 방카슈랑스의 비중을 **적절한 수준에서 유지**하고, 제휴관계의 파기에 따른 리스크를 최소화하기 위해서 **판매채널의 다변화 및 효율화**에 노력을 기울일 필요가 있음.
 - 전략적 제휴방식 하에서는 방카슈랑스 채널을 중심적 채널로 유지하지 않도록 하며, 서비스 수준 및 가격전략 등을 고려한 판매채널 믹스 전략을 추진해야 함.

< 목 차 >

| | |
|--|----|
| I. 검토배경 | 1 |
| II. 방카슈랑스 규제와 경쟁구도 전망 | 2 |
| III. 방카슈랑스 전략적 제휴의 성공과 실패 요인 | 5 |
| IV. 방카슈랑스 제휴전략의 성공을 위한 과제와 대응방향 | 8 |
| V. 전략적 시사점 | 17 |