

보험회사 자회사형 GA의 성과와 시사점

요약

최근 법인보험대리점(이하, 'GA'라 함)의 시장 영향력이 확대되는 가운데, 보험회사가 GA채널에 대한 통제권을 일정 수준 확보하면서 영업경쟁력을 강화하고 모집비용을 절감하기 위한 방편으로 '자회사형 GA'를 설립하는 사례가 증가하고 있음. 향후 경쟁력 있는 자회사형 GA 채널 구축을 위해서는 본사의 고능률 모집인력 활용, 합리적 판매보상체계 마련을 통한 모회사에 대한 충성도 제고, 모회사와 자회사 간 판매상품 및 고객군 차별화 등을 고려할 필요가 있음

1. 주요내용

- '자회사형 GA'란 보험회사가 자회사 형태로 운영하는 법인보험대리점으로, 타 보험회사와의 제휴를 통해 다양한 상품 판매가 가능함
 - 자회사형 GA는 2004년 9월 최초로 등장한 이후 카드사 개인정보 유출사고로 TM 영업이 중단되었던 2014년을 기점으로 크게 늘어나 2019년 말 기준 11개 사(생보 7개사, 손보 4개사)가 운영 중임
- 보험회사의 자회사형 GA 설립은 GA 채널에 대한 통제권을 일정 수준 확보하면서 영업경쟁력을 강화하거나 모집비용을 절감하고자 하는 데서 그 원인을 찾을 수 있음
 - GA채널은 다양한 상품취급에 따른 영업경쟁력을 바탕으로 시장 내 영향력을 급속히 확대해 왔으며, 그 과정에서 전속설계사들의 대규모 이탈로 보험회사들은 영업력에 한계를 보이기 시작함
 - 이에 따라 보험회사들은 전속영업조직 축소 및 외해, GA들의 보험회사를 상대로 한 협상력 강화에 따른 매출변동 확대 등의 문제 해소를 위해 전속채널과 외부독립채널의 중간 단계로 자회사형 GA를 설립함
 - 특히, 중·소형사의 경우 저성장 장기화, 수익성 악화로 지점운영비, 교육훈련비 등 전속설계사 조직 유지를 위해 소요되는 고정비용을 절감하고자 판매조직 분리를 검토 중에 있음
- 보험회사가 자회사형 GA를 설립한 목적에 따라 회사별로 경영성과에 차이를 보일 수 있으나, 일부 자회사형 GA는 설립초기 투자비용 발생에도 불구하고 고능률 판매인력 활용 및 경쟁력 있는 상품포트폴리오 운영을 통해 양호한 경영성과를 보이고 있음
 - (모집인력) 모회사에 소속되었던 고능률 전속설계사의 상당수를 자회사에 배치시키는 분사전략을

취한 자회사형 GA들이 상대적으로 양호한 성과를 보이고 있음

- 다만, 저능률 설계사에 대한 인력관리 목적으로 자회사형 GA를 설립한 경우라면 신규조직에 대한 경영성과평가 시 모회사에서 절감된 비용과 자회사에서 발생한 손익을 종합적으로 고려할 필요가 있음
- (상품특징) 상품다각화 수준이 높고 차별화된 상품을 제공하고 있는 회사일수록 상대적으로 높은 매출성장률과 이익률을 달성하고 있음
 - 모회사에 대한 매출의존도가 높을 경우 '고객 니즈에 부합한 다양한 상품제공'이라는 GA 채널의 장점이 희석될 수 있음

2. 대응전략

- 자회사형 GA 설립·운영 시 ① 본사의 고능률 모집인력 활용, ② 합리적 보상체계를 통한 모회사에 대한 충성도 제고, ③ 모회사와 자회사 간 상품 차별화를 고려할 필요가 있음
 - (모집인력 구성) 신규인력 채용에 따른 부담, 신규조직 구축 초기에 발생하는 저성과 현상을 극복하기 위해 본사에 소속된 고능률 판매인력 일부를 자회사에 배치하는 방안을 고려할 필요가 있음
 - (판매자 보상체계) 한편, 자회사형 GA 설립 후 모회사의 시장점유율 하락을 최소화하기 위해서는 모집인에 대한 합리적 보상체계 마련을 통해 모회사에 대한 충성도를 높일 수 있는 방안을 마련할 필요가 있음
 - (모회사와 자회사 판매자 간 갈등 해소) 모회사와 자회사의 판매자 간 동일상품 판매로 나타날 수 있는 갈등을 해소하기 위해 두 조직의 판매상품 및 목표고객 측면에서의 역할 조정이 필요함
- 단, 보험시장에서 GA의 영향력이 커짐에 따라 단기성과에 입각해 자회사형 GA를 설립하는 것은 장기적 이익관점에서는 오히려 부정적 효과를 미칠 수 있음을 주지할 필요가 있음
 - 보험상품 판매에 대한 대가로 자회사가 얻는 수수료 수익과 모회사의 시장점유율 개선은 단기간에 발생하지만, 보험계약의 특성상 모회사의 손익은 계약의 질에 따라 장기간에 걸쳐서 발생하기 때문임
- 특히, 자사가 강점을 보유한 상품 또는 향후 사업운영 계획이 자회사형 GA 채널에 부합하는지에 대한 정밀한 분석이 선행되어야 함
 - 자회사형 GA 채널에 적합한 상품군에 대한 면밀한 조사를 바탕으로, 자사의 기존 상품포트폴리오 및 향후 사업계획과 장래이익을 모두 고려하여 전사적 차원에서 채널전략을 수립하는 것이 바람직함

김동겸 수석연구원
dgkim@kiri.or.kr

보험회사 자회사형 GA의 성과와 시사점

2020. 3

김동겸

■ 목차

요약 / 1

I. 검토배경 / 2

II. 자회사형 GA 운영현황 / 4

1. 설립 사례 / 5
2. 설립방식 및 운영형태 / 8
3. 수익구조와 매출구성 / 10

III. 자회사형 GA 설립배경 / 13

1. 경영환경 변화 / 13
2. 보험회사 비용관리 / 16
3. 규제환경 변화에 대한 대응 / 18

IV. 자회사형 GA의 경영성과 / 20

1. 시장지위 / 20
2. 성장성 / 24
3. 수익성 / 26
4. 건전성 / 28
5. 유지율 및 설계사 정착률 / 29

V. 평가 및 제언 / 32

1. 성과가 좋은 자회사 GA의 경쟁력 / 33
2. 시사점 / 38

| 참고문헌 | / 42

| 부록 | / 46

■ 표 차례

〈표 II-1〉 국내 자회사형 GA 설립 및 운영 사례 / 7

〈표 II-2〉 국내 자회사형 GA 운영방식 / 9

〈표 II-3〉 자회사형 GA 중 전속모형 운영 사례 / 9

〈표 II-4〉 자회사형 GA 모집위탁계약 체결 현황: 생명보험 모회사 / 12

〈표 II-5〉 자회사형 GA 모집위탁계약 체결 현황: 손해보험 모회사 / 12

〈표 III-1〉 보험회사 형태별 가동설계사 인력 현황 / 18

〈표 IV-1〉 법인보험대리점(GA) 유형별 평균 설계사 수와 지점 수 / 22

〈표 IV-2〉 법인보험대리점(GA) 유형별 계약유지율 비교(2018년 기준) / 29

■ 그림 차례

- 〈그림 I-1〉 법인보험대리점(GA) 소속 설계사와 보험회사 전속설계사 추이 / 2
- 〈그림 II-1〉 법인보험대리점(GA)의 유형 및 특징 / 4
- 〈그림 II-2〉 자회사형 GA 설립 추이 / 6
- 〈그림 III-1〉 자회사형 GA 설립 목적 / 13
- 〈그림 III-2〉 보험회사의 모집형태별 매출 비중 변화 / 14
- 〈그림 III-3〉 주요 생명보험회사의 전속설계사 증감률 추이(2010=100) / 15
- 〈그림 III-4〉 4대 보험 도입 시 보험산업의 월 비용 증가 예상액 / 17
- 〈그림 III-5〉 GA 영향력 확대 과정에서 나타난 부작용 / 17
- 〈그림 IV-1〉 법인보험대리점(GA) 설계사 인력 비교(2019년 6월 말 기준) / 21
- 〈그림 IV-2〉 자회사형 GA소속 설계사와 모회사 전속설계사 간 인력 비교(2018년) / 22
- 〈그림 IV-3〉 법인보험대리점(GA) 유형별 시장 개황(2018년 기준) / 23
- 〈그림 IV-4〉 법인보험대리점(GA) 유형별 매출 증가율 / 24
- 〈그림 IV-5〉 법인보험대리점(GA) 유형별 수수료 수입 증가율 / 25
- 〈그림 IV-6〉 자회사형 GA 회사별 설계사 인력 연평균 증가율 비교(2016~2018년) / 25
- 〈그림 IV-7〉 법인보험대리점(GA) 유형별 영업이익률 비교 / 26
- 〈그림 IV-8〉 법인보험대리점(GA) 유형별 매출순이익률 비교 / 26
- 〈그림 IV-9〉 자회사형 GA의 매출액 대비 판매비 및 관리비 비중(2018년 기준) / 27
- 〈그림 IV-10〉 법인보험대리점(GA) 유형별 건당 수수료 비교 / 27
- 〈그림 IV-11〉 법인보험대리점(GA) 유형별 매출순이익률 / 28
- 〈그림 IV-12〉 주요 자회사형 GA의 자본잠식률 추이 / 28
- 〈그림 IV-13〉 자회사형 GA 간 보험상품 유지율(2018년 기준) / 30
- 〈그림 IV-14〉 자회사형 GA와 모회사의 유지율 비교 / 31
- 〈그림 V-1〉 국내 자회사형 GA 설립 후 당기순이익 추이 / 32
- 〈그림 V-2〉 자회사형 GA의 모회사에 대한 판매의존도(2018년 기준) / 34
- 〈그림 V-3〉 500인 이상 대형 GA의 상품구성비 / 37
- 〈그림 V-4〉 자회사형 GA의 상품구성비(신계약 금액 기준) / 38
- 〈그림 V-5〉 모집채널별 주요 평가지표(모회사 관점) / 39

요약

최근 보험시장 내 법인보험대리점(General Agency: GA)의 영향력이 확대되면서 전속 영업조직이 취약한 중·소형사를 중심으로 자회사형 GA 설립에 대한 검토가 이루어지고 있다. GA 채널을 신규로 설립할 경우 초기에 투자비용이 많이 소요되고 체계적인 영업망 구축 또한 쉽지 않아 경영성고가 좋지 않은 사례가 빈번히 발생하고 있다.

보험회사가 자회사형 GA를 설립한 목적에 따라 경영성과에 차이를 보일 수 있으나, 일부 회사는 양호한 경영성과를 보이기도 하며 투자자금 회수기간을 단축시키는 사례도 존재한다. 이들의 특징을 살펴보면 다음과 같다. 첫째, 모회사에 대한 매출의존도가 상대적으로 낮았다. 둘째, 모회사 소속 고능률 전속설계사의 상당수를 자회사에 배치시킨 일종의 분사전략을 취한 경우이다. 끝으로, 타 사와는 차별화된 자사 상품을 기초로 일정 수익을 확보한 후 다양한 상품을 취급함으로써 이익을 도모하는 사례이다.

자회사형 GA 운영에 대한 검토는 각 사가 보유한 전속설계사 운영규모 등에 따라 차별화된 접근이 필요할 것으로 보인다. 대규모 전속 판매인력을 보유하고 있는 보험회사의 경우 비용절감 또는 인력관리 수단으로 자회사형 GA의 활용 검토가 가능하다. 이 경우 자회사 설립 시 모회사의 비용절감액과 자회사에서 발생하게 될 손익 비교가 수반되어야 한다. 한편, 모회사에 생산성을 갖춘 일정 수준 이상의 모집인력을 확보하고 있지 못하다면 모회사의 핵심역량 집중을 위해 자사의 모집조직을 자회사 형태로 전환하는 것이 하나의 대안이 될 수 있을 것이다.

판매채널 전략 수립에 있어서 중요한 점은 자사가 강점을 보유한 상품 또는 향후 사업운영 계획에 부합한 모집방법을 선택하는 것이다. 즉, 보험시장에서 GA의 영향력이 커짐에 따라 보험회사는 단기주의 관점에서 단순히 시장점유율을 개선할 목적으로 자회사형 GA를 설립하기보다는, 자산의 상품포트폴리오를 고려하여 장래이익이 높은 상품을 소비자에게 공급할 수 있는 모집조직을 구축하는 것이 보다 바람직할 것이다.

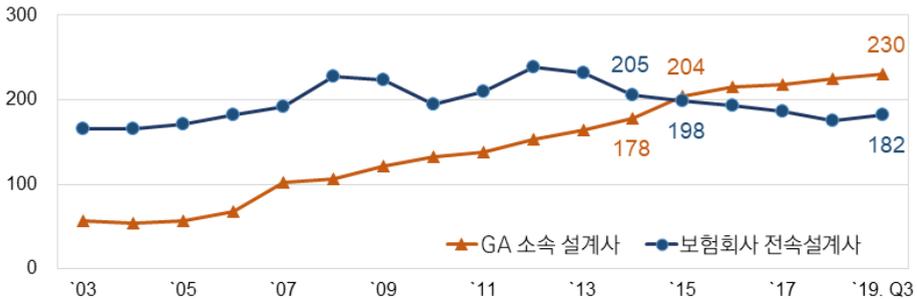
I. 검토배경

■ 2000년대 중반 이후 법인보험대리점(이하, 'GA'(General Agency)라 함)¹⁾은 다양한 상품 제공을 통한 소비자 편익 제고를 바탕으로 급성장해오고 있음

○ 2019년 9월 말 기준 GA 소속 설계사 수는 22만 5,238명으로, 보험회사 전속설계사 수(18만 3,247명)와의 격차가 매년 확대되고 있음²⁾

〈그림 I-1〉 법인보험대리점(GA) 소속 설계사와 보험회사 전속설계사 추이

(단위: 천 명)



자료: 금융감독원 보도자료(2019. 4. 25), “18년 중대형 법인보험대리점(GA) 경영실적 등”

- 1) 보험대리점은 보험회사를 위해 보험계약의 체결을 대리하는 자로(보험업법 제2조 제10호), 개인보험대리점과 법인보험대리점으로 구분됨(보험업법 제87조, 보험업법시행령 제30조), 우리나라의 경우 1993년 4월 이전에는 1개 보험회사만 대리할 수 있는 전속대리점 체제를 유지해 왔으나, 정부는 1992년 6월 「보험시장 개방현안에 대한 자유화 방안」 발표를 통해 한 대리점에서 여러 보험회사 상품의 비교·선택이 가능한 “독립대리점” 제도 도입을 추진함. 독립대리점 제도 도입 중간 과정으로 1993년 4월과 1994년 4월에 하나의 대리점이 2개의 보험회사를 대리하는 생명보험 복수대리점과 손해보험 복수대리점을 도입하였음. 이후 1996년 4월 손해보험업계에 이어 1997년 4월 생명보험업계도 두 개 이상의 보험회사를 대리해 보험계약 체결이 가능한 “독립대리점 제도”를 도입하여 현재의 GA 채널로 자리 잡음
- 2) 금융감독원 보도자료(2020. 1. 23), “2019년 법인보험대리점(GA) 영업전반에 대한 검사 결과 주요 확인내용 및 시사점”

- 특히, 일부 보험회사의 경우 매출액의 절반 이상이 GA 채널에서 발생하는 등 GA 채널에 대한 매출의존도가 높아져 가고 있음
- 보험시장 내에서 GA 채널의 영향력이 확대되어감에 따라 최근 전속 영업조직이 취약한 중·소형사를 중심으로 자회사형 GA 설립에 대한 검토가 이루어지고 있음³⁾
 - 보험회사는 GA 채널과의 제휴를 통해 매출확대를 도모할 수 있으나, 이 경우 보험유통망에 대한 본사의 통제력이 약화될 수 있기 때문에 그 중간 단계로 자회사형 GA 설립이 하나의 대안으로 대두되고 있음
 - 상품제공자(보험회사)와 상품판매자(GA) 간 건전한 견제와 균형이 작동하는 시장 환경이 조성되지 않아 양측 사이에 불신현상이 발생하고 있는 상황임
 - 특히, 2019년 금융지주회사법 개정으로 은행지주 소속 보험회사의 보험대리점 지배가 허용되어 이들 회사를 중심으로 자회사형 GA 설립 검토가 추진 중임⁴⁾
- 지금까지 자회사형 GA에 대해서는 부정적이거나 회의적인 평가가 지배적이었으나, 자회사형 GA 설립 직후에도 양호한 경영성과를 보이거나 판매채널에 대한 투자금 회수기간을 단축시키는 사례 등이 등장하고 있음
 - GA 채널을 신규로 설립하는 경우 신규인력 채용을 위한 리쿠르팅 비용, 지점설립 및 확대, 운영비, 임차비 등 투자비용이 초기에 많이 소요되고 체계적인 영업망 구축이 쉽지 않아 투자비용 회수에 오랜 시간이 걸림
- 이에 본 보고서에서는 자회사형 GA의 경영성과 분석을 통해 양호한 경영성과를 보이고 있는 회사들의 특징을 살펴보고, 보험회사의 자회사형 GA 활용 방안에 대해 제언하고자 함

3) 서울파이낸스(2018. 9. 27), “중소보험사 ‘자회사GA’ 설립 검토 줄이어... 대행사 이어 AIA생명 등 중·소형 보험사 가세 신호탄”; 서울경제(2018. 11. 18), “잡은 설계사 이탈에 고육책... 흥국생명 ‘자회사 GA’ 추진”; 아시아타임즈(2018. 12. 12), “중소보험사, ‘GA 자회사’ 딜레마... 꼬여버린 구조조정”; 아시아투데이(2018. 12. 20), “영업환경 악화에 보험업계, ‘자회사형 GA’로 활로 모색”

4) 뉴스핌(2020. 2. 5), “신한생명, 상반기 ‘자회사형’ GA 설립... 오렌지와 통합 대비”

II. 자회사형 GA 운영현황

- [GA 유형] 현재 국내에서 영업 중인 GA는 운영 형태를 기준으로 지사형(Network), 독립형(Central), 자회사형(Subsidiary), 홈쇼핑형(Home Shopping) 등으로 분류할 수 있음⁵⁾
 - 지사형 GA: 별개의 법인보험대리점이 외형적 규모 확대를 위해 연합한 형태로, 형식적으로는 하나의 법적실체이나 실제로는 지사별 독립경영체제로 운영됨⁶⁾
 - 독립형 GA: 본점을 중심으로 법인보험대리점이 운영되는 형태로, 지점에 대한 통제권을 본점이 보유하고 있음

〈그림 II-1〉 법인보험대리점(GA)의 유형 및 특징

| | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ 법인대리점들이 연합하여 법인 설립 ▪ 내부통제력 미미 <p>(사례) 지에이코리아, 글로벌금융판매, 케이지에이에셋 등</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ 본점을 중심으로 대리점 운영 ▪ 지점에 대한 통제권을 본점이 보유 <p>(사례) 인카금융서비스, 피플라이프, 에이플러스에셋어드바이저 등</p> |
| 지사형 | 독립형 |
| 자회사형 | 홈쇼핑형 |
| <ul style="list-style-type: none"> ▪ 자회사에 대한 경영 통제력 확보 가능 ▪ 기존채널기능 중복 시 채널갈등 발생 <p>(사례) 디비금융서비스, 삼성생명금융서비스, 에이아이지어드바이저 등</p> | <ul style="list-style-type: none"> ▪ 비대면채널을 통한 거래 편리성 ▪ 불완전판매, 허위 과장광고에 취약 <p>(사례) 지에스홈쇼핑, 현대홈쇼핑, 씨제이이엔엠, 우리홈쇼핑 등</p> |

- 5) 연구자에 따라 법인보험대리점을 분류하는 기준은 다양한데, 안철경·권오경(2010)에서는 독립채널의 운영모델을 크게 단독형(Stand-alone Type)과 연계형(Network Type)으로 구분함. 단독형은 다시 대형 독립채널형, 중·소형 또는 전문 독립채널형, DB 마케팅 독립채널형, 합동사무소 독립채널형으로 구분하였으며, 연계형은 연고기반형, 프랜차이즈형, 지원전문사 네트워크형으로 구분함
- 6) 금융감독원 보도자료(2020. 1. 23), “2019년 법인보험대리점(GA) 영업전반에 대한 검사 결과 주요 확인내용 및 시사점”

- 자회사형 GA: 보험회사가 자회사 형태로 운영하는 법인보험대리점으로, 타 보험회사와 제휴를 맺어 다양한 보험상품을 판매함
 - 홈쇼핑형 GA: 홈쇼핑 채널을 통해 보험상품 판매가 이루어지는 형태로, 보험판매 광고, 콜센터 아웃소싱, 인바운드 및 아웃바운드 영업 구조임⁷⁾
- 본 장에서는 국내에서 영업 중인 GA 중 자회사형 GA에 초점을 맞추어 이들의 운영 현황, 설립방식, 수익구조 등을 살펴봄

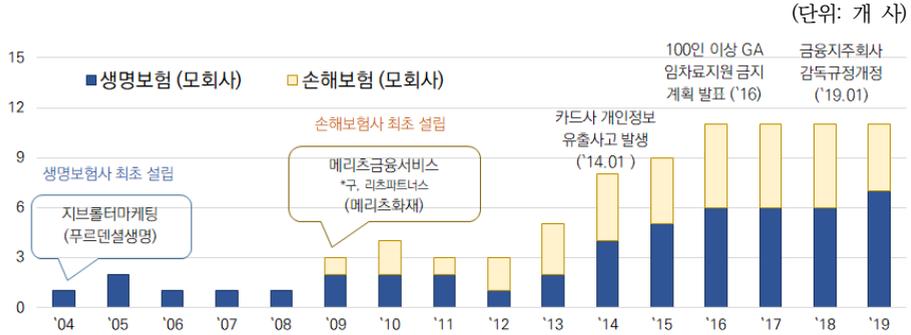
1. 설립 사례

- 2004년 9월 보험업계 최초로 자회사형 GA가 등장한 이후 각 사의 경영전략 차원에서 GA 채널을 자회사 형태로 설립·운영하는 사례가 늘어나고 있음
 - 2019년 말 기준 자회사형 GA는 총 11개 사로, 이 중 모회사가 생명보험 계열인 경우가 7개, 손해보험 계열인 경우가 4개임
 - 특히, 카드사 개인정보 유출 사고 발생으로 TM 영업을 중단되었던 2014년을 기점으로 자회사형 GA 수가 크게 증가하였음
- [최초설립] 생명보험업권에서는 2004년 9월 푸르덴셜이 보험업계 최초로 자회사형 GA인 지브롤터마케팅을 설립하였으며, 손해보험업권에서는 메리츠화재가 2009년 12월 자본금 100%를 출자해 리츠파트너스⁸⁾를 설립하였음
 - 2019년 1월에는 ABL 생명보험이 ABA 금융서비스를 설립하였는데, 이는 저축성보험 중심으로 방카슈랑스채널 활용 비중이 높았던 ABL생명이 영업 경쟁력을 강화하기 위한 채널 전략으로 평가받고 있음

7) 홈쇼핑채널을 통한 보험상품 판매는 고객이 홈쇼핑 판매광고를 보고 홈쇼핑사에 전화를 걸어 보험상담 예약을 신청하고(In-bound 영업), 홈쇼핑사는 전화상담 희망고객의 DB를 콜센터 상담원에게 제공하여 콜센터 상담원이 고객에게 전화를 걸어 보험가입을 권유하는 형태(Out-bound 영업)임(안철경 2010)

8) 리츠파트너스는 2013년 4월 메리츠금융서비스로 사명이 변경되었으며, 메리츠금융지주가 2019년 1월 메리츠금융서비스를 매각한 이후 인포유금융서비스로 사명이 변경됨

〈그림 II-2〉 자회사형 GA 설립 추이



주: 매 연도 말 기준 영업 중인 독립법인대리점 수입임

- [운영중단] GA 채널 설립 과정에서 초기에 많은 투자를 하였으나 영업망 구축이 쉽지 않아 손실이 누적되면서 사업을 철수하는 사례가 나타남
 - 푸르덴셜생명(지브롤터마케팅, 푸르엔파트너스)과 메리츠화재(메리츠금융서비스)가 설립하였던 자회사형 GA는 적자 지속, 전속채널과의 이해상충 문제 등으로 매각되거나 본사에 흡수되었음
 - 한편, 그린화재는 2010년 11월 영업망 확충을 위해 에프앤 스타즈(Fn Stars)의 지분 76.9%를 인수하였으나,⁹⁾ 2012년 모회사가 청산되는 과정에서 매각됨
- [지배구조] 자회사형 GA의 대부분은 모회사가 보험회사에서 출발하였으나, 이후 그룹 내 지배구조 변경 과정에서 모회사가 변경되기도 함
 - 라이나금융서비스와 메리츠금융서비스(구, 리츠파트너스)는 각각 라이나생명(2013년)과 메리츠화재(2009년)의 100% 지분투자로 설립되었으나, 이후 시그나코리아(2016년)와 메리츠금융지주(2011년)의 자회사로 변경되었음¹⁰⁾
 - 한편, AIG 손해보험은 2015년 9월 AIG APAC Holdings Pte Ltd로부터 기타 특수관계자인 AIG 어드바이저(주)(구, 컴파스 어드바이저)의 주식을 47억 원에 100% 취득하였음

9) 헤럴드경제(2010. 11. 29), “그린손보, 칼라힐그룹과 손잡았다... 에프앤 스타즈 인수”

10) 2011년 메리츠금융지주 설립에 따라 메리츠금융서비스(구, 리츠파트너스)의 지분 100%가 메리츠금융지주로 이전되었음

- [최근동향] 근래에도 전속 영업조직이 취약한 중·소형 보험사를 중심으로 GA 채널의 성장 잠재력 등을 고려하여 자회사형 GA 설립에 대한 검토가 진행 중이며, 금융지주회사법 개정으로 금융지주계열사의 자회사형 GA 설립 검토가 이어지고 있음

〈표 II-1〉 국내 자회사형 GA 설립 및 운영 사례

| 모회사 | 자회사 | 설립시기 | 설립자본금 | 설계사 수 | 당기순이익 | 비고 |
|-----------------|-------------|---------|--------|---------------|--------|--------------------|
| 푸르덴셜 | 지브롤터 마케팅 | 2004.09 | 50억 원 | - | - | 본사흡수 (2005) |
| 한화생명 | 한화라이프 에셋 | 2005.03 | 10억 원 | 924명 | 1억 원 | 사명변경 |
| 푸르덴셜 | 푸르엔 파트너즈 | 2009.08 | 30억 원 | - | - | 청산 ('11.07) |
| 시그나코리아 라이나생명 | 라이나 금융서비스 | 2013.08 | 50억 원 | 1,010명 | -29억 원 | 지배구조 변경 ('16.09) |
| 미래에셋생명 | 미래에셋 금융서비스 | 2014.03 | 50억 원 | 218명 | 5억 원 | - |
| 한화생명 | 한화 금융에셋 | 2014.12 | 30억 원 | 310명 | -5억 원 | 사명변경 |
| 삼성생명 | 삼성생명 금융서비스 | 2015.05 | 400억 원 | 1,767명 | -67억 원 | - |
| 메트라이프 | 메트라이프 금융서비스 | 2016.04 | 9억 원 | 607명 | 29억 원 | - |
| ABL생명 | ABA 금융서비스 | 2019.01 | 70억 원 | 566명 ('19년 말) | - | - |
| 메리츠금융 메리츠화재 | 메리츠 금융서비스 | 2009.12 | 100억 원 | 1,040명 | 19억 원 | 지배구조 변경 매각('19.01) |
| AIG손보 AIG APAC | AIG 어드바이저 | 2011.11 | 10억 원 | 886명 | 10억 원 | 지배구조 변경 ('15.09) |
| DB손보 | DB MnS | 2013.02 | 100억 원 | 832명 | -22억 원 | 사명변경 |
| DB MnS (디비엠앤에스) | DB 금융서비스 | 2014.01 | 70억 원 | 739명 | -7억 원 | 사명변경 |
| 삼성화재 | 삼성화재 금융서비스 | 2016.03 | 400억 원 | 2,122명 | -53억 원 | - |

주: 1) 모회사(보험회사)에서 100% 지분을 보유하고 있는 사례 기준임
 2) 자본금 규모는 설립 당시 자본금이며, 설계사 인력 및 당기순이익은 2018년 말 기준임
 * 라이나금융서비스의 2019년 말 기준 설계사 수는 343명으로 2018년 대비 크게 감소한 반면, DB 금융서비스는 2,203명으로 2018년 대비 크게 증가함
 3) 음영 처리된 부분은 자회사형 GA를 매각하였거나 본사로 흡수된 사례임
 자료: 각 사 홈페이지, 법인보험대리점 통합공시조회

2. 설립방식 및 운영형태

- [설립방식] 보험회사가 GA 채널을 활용하거나 설립하는 방식은 크게 ① 신규설립, ② M&A, ③ 지분참여 등으로 분류할 수 있음
 - (신규설립) 보험회사가 신규로 GA를 설립할 경우 해당 GA 지분의 상당 부분을 보유할 수 있어 GA 조직에 대해 영향력을 행사하는 것이 가능함
 - 모집조직을 신규로 구축하는 경우 리쿠르팅, 교육 및 관리 비용 등 많은 비용이 발생하므로 상당 기간 이익을 실현하기 어려움
 - 기존 조직을 분사하여 자회사 형태의 GA를 설립하는 것도 가능한데, 이는 비용 절감차원의 모집조직 효율화가 주 목적인 것으로 볼 수 있음
 - AIG 어드바이저는 AIG손해보험(구, 차티스)에서 영업조직이 분리된 GA 조직임
 - 한화라이프에셋(구, 대한티엠에스)은 한화생명(구, 대한생명)의 TM 조직을,¹¹⁾ 한화금융에셋은 남성설계사 조직을 분리·독립시킨 사례임
 - DB MnS(구, 동부 MnS(Marketing and Service))는 DB 손해보험(구, 동부화재)의 TM 사업구조를 개편하여 영업 전문성을 보다 강화하기 위해 2013년 본사의 TM 조직을 분사하여 설립한 사례임¹²⁾
 - (인수합병) 인수합병은 신규 조직 구축 과정의 문제점 중 하나인 설립초기 실적 악화를 완화시킬 수 있는 방안임
 - 영업조직 기반이 취약하였던 그린화재는 2010년 11월 채널다각화를 통한 매출 포트폴리오 다변화 차원에서 에프앤 스타즈(Fn Stars, 2006년 8월 설립, 설계사 규모 800명)의 지분 76.9%를 인수하였음¹³⁾
 - 한편, DB 금융서비스는 신규설립 방식으로 출범하였으나 이후 한국자산설계(2014년 4월)와 벨류웍스코리아(2017년 4월)를 인수합병함

11) 2005년 3월 설립된 “대한티엠에스”는 2012년 10월 “한화티엠에스”로, 2014년 11월 “한화라이프에셋”으로 사명이 변경됨

12) DB 손해보험 2018년 사업보고서: 한편, 손해보험(구, 동부화재)의 손자회사로 설립된 동부금융서비스(2014년 5월 설립)는 2017년 11월 DB금융서비스로 사명이 변경됨

13) 헤럴드경제(2010. 11. 29), “그린손보, 칼라힐그룹과 손잡았다... 에프앤 스타즈 인수”

- (지분투자) 보험회사가 GA에 지분참여를 하는 방식은 모집채널의 다변화를 위함으로 모집조직에 대한 통제력을 확보하기 어려움
 - 2018년 12월 말 기준, 현대라이프와 흥국생명(23.52%)와 리치엔코(6.51%)에 지분 투자를 하고 있음

〈표 II-2〉 국내 자회사형 GA 운영방식

| 구분 | 사례 | 주요 특징 |
|---------------------------------|---|--|
| 신규설립 (100% 지분투자) *기존조직 분사 | 라이나생명, 미래에셋생명, 메리츠화재 * 기존조직 분사: AIG 손해보험, 동부화재, 한화생명 등 | <ul style="list-style-type: none"> • 자회사에 대한 통제력 대 • 설립초기 실적 부진 가능성 • 초기 매출 변동 위험 소 • 분사에 따른 불필요한 비용 지출 억제 |
| M&A | 그린화재 | <ul style="list-style-type: none"> • 신규설립 과정에서의 위험 축소 • 막대한 인수자금 소요 가능 |
| 지분참여 | 현대라이프, 흥국생명 | <ul style="list-style-type: none"> • GA의 특성 선제적 파악 가능 • 통제수준이 상대적으로 낮음 |

주: 지분참여 비율은 2018년 말 기준임
 자료: 안철경(2010), 황진태 외(2014) 등을 참고로 재작성함

- [운영형태] 자회사형 GA의 운영형태는 모회사와의 전속 여부에 따라 전속조직과 비전속조직으로 구분할 수 있는데, 11개 자회사형 GA 중 삼성생명금융서비스, 삼성화재금융서비스, DB MnS 등이 전속형태로 분류됨
 - 한화라이프에셋과 한화금융에셋은 전속형태 조직으로 출발하였으나, 각각 2018년 9월, 2019년 8월에 비전속 형태의 조직으로 전환하였음¹⁴⁾
 - 비전속 형태의 GA 조직으로 전환한 이유는 다양한 보험상품을 취급함으로써 설계사들의 영업활동이 보다 용이하기 때문임

〈표 II-3〉 자회사형 GA 중 전속모형 운영 사례

| 구분 | 모회사: 생명보험 | 모회사: 손해보험 |
|----|-----------|-------------------|
| 사례 | 삼성생명금융서비스 | 삼성화재금융서비스, DB MnS |

14) <http://www.hanwhala.co.kr/company/history.asp>; <http://www.hanwhafa.co.kr/>

3. 수익구조와 매출구성

가. 수익구조

- [수익원천] GA 매출의 대부분은 보험상품 판매 시 보험회사로부터 받는 수수료 수입에서 발생함¹⁵⁾
 - 수수료 수입: 보험대리점 소속 보험설계사가 보험계약을 체결하고 제휴 보험회사로부터 현금으로 지급받는 수수료임
 - 시책비: 특정 보험상품의 판매를 독려하기 위해 약정된 수수료와 별도로 보험대리점에 지급하는 지원금을 의미함
- [수수료 체계] 보험상품에 대한 판매대가인 보험수수료는 지급기준에 따라서는 비례수수료와 비비례수수료로, 지급방식에 따라서는 선지급수수료와 분급수수료로 구분할 수 있음
 - (지급기준) 비례수수료는 판매량에 비례하여 지급하는 수수료로 기본수수료에 해당하며, 비비례수수료는 시책비, 성과수수료 등과 같이 특정 업적 또는 일정 수준 이상의 판매량을 초과할 경우 추가로 지급하는 수수료를 의미함¹⁶⁾
 - 금융위원회(2019)는 보험회사가 판매자에게 임의로 지급하는 시책이 전체 수수료의 25% 수준인 것으로 파악하고 있음¹⁷⁾
 - (지급방식) 보험회사가 GA에 수수료를 지급하는 방식은 초기에 지급하는 선지급수수료(Up-front Commission)¹⁸⁾와 일정기간에 걸쳐 나누어 지급하는 분급

15) 보험대리점협회(2016)

16) 금융감독원 보도자료(2014. 10. 31), “금감원, 대형 법인보험대리점 「영업행위 상시 감시체계」 구축”

17) 모집실적 비례수수료: 1,000%, 성과수수료: 50%, 시책: 400%, 기타: 100%(금융위원회 보도자료(2019. 8. 2), “불합리한 보험 사업비와 모집수수료를 개편하여 소비자의 해약환급금을 높이고 보험료 인하를 유도하겠습니다”)

18) 선지급수수료는 보험모집인이 체결한 계약이 일정기간 동안 유지되는 것을 전제로, 판매 수수료의 일정부분을 계약체결 직후 또는 초년도에 집중하여 지급하는 방식을 의미함

수수료(Levelized Commission)로 구분할 수 있음

- 예를 들어, 장기손해보험의 수수료는 초회선지급수수료, 2~12회차 수수료, 13회차 수수료, 2차년도 이후 수금수수료, 유지성과수수료 등으로 구성됨¹⁹⁾
- 한편, 체결한 계약의 납입기간 및 상품별 환산성적을 활용하여 GA 등급별로 차등을 두기도 함²⁰⁾
- 선지급수수료 체계하에서는 계약이 유지되지 않는 경우 유지 회차별 미유지 환수액 기준에 따라 보험회사가 판매자에게 기지급한 수수료를 환수하기도 하는데,²¹⁾ 이를 환수수료라 함

■ [비용항목] GA 매출액 중 상당 부분이 판매수수료로 지출되고 있는데, 매출액 중 설 계사에게 지급되는 판매수수료가 차지하는 비중은 각 사마다 차이를 보이거나 매출액의 상당 부분을 차지하며, 그 외에는 인건비, 임차료 명목으로 대부분 지출됨²²⁾

■ [부수업무] 자회사형 GA 대다수는 회사 매출의 상당 부분이 보험상품 판매에 따른 수수료 수익에서 발생하나, 일부 GA는 IT 서비스, 통합재무서비스 등을 통해 수익을 창출하고 있음

- 예를 들어, 라이나금융서비스는 보험텔레마케팅 사업자에게 필요한 콜센터 장비, 소프트웨어, 시스템인프라 서비스를 제공하고 있으며, 한화라이프에셋은 자동응답시스템, 상담업무 등 모회사의 콜센터 운영 대행업무를 수행하고 있음

19) 초회선지급수수료는 700%, 1년 내에 받을 수 있는 지급수수료는 최대 1200% 정도에 달함 (김은경·손효석 2019)

20) 마정락·배근호(2013)

21) 김은경·손효석(2019)

22) 자회사형 GA의 재무제표 구성 항목 및 실적은 <부록>을 참조 바람

나. 매출구성: 자사상품 vs. 타사상품

- [보험상품 판매제휴] 자회사형 GA는 보험회사와의 위탁계약 체결을 통해 다양한 상품을 취급하고 있는데, 각 사별로 위탁계약 체결 회사 수는 차이를 보임
 - (모회사: 생명보험) 생명보험회사를 모회사로 둔 GA 중 삼성생명만이 동일 업권 내에서 모회사의 상품만을 취급하고 있음

〈표 II-4〉 자회사형 GA 모집위탁계약 체결 현황: 생명보험 모회사

(단위: 개 사)

| 구분 | 라이나 금융서비스 | 미래에셋 금융서비스 | 한화 금융에셋 | 한화 라이프에셋 | 삼성생명 금융서비스 | 메트라이프 금융서비스 | ABA 금융서비스 |
|------------------|--------------|---------------|------------|-------------|---------------|----------------|--------------|
| 생명보험 판매제휴회사 수 | 13 | 12 | 3 | 6 | 1 | 7 | 6 |
| 손해보험 판매제휴회사 수 | 11 | 12 | 5 | 8 | 9 | 6 | 7 |

주: 2019년 6월 말 기준임

자료: 각 사 홈페이지, 법인보험대리점 통합공시조회

- (모회사: 손해보험) 손해보험회사를 모회사로 둔 GA 중 삼성화재와 DB MnS는 모회사와 동일 금융그룹 내 생명보험회사의 상품만을 취급하고 있음

〈표 II-5〉 자회사형 GA 모집위탁계약 체결 현황: 손해보험 모회사

(단위: 개 사)

| 구분 | AIG 어드바이저 | DB 금융서비스 | DB MnS | 삼성화재 금융서비스 | 메리츠 금융서비스* |
|------------------|--------------|-------------|-----------|---------------|---------------|
| 생명보험 판매제휴회사 수 | 11 | 21 | 1 | 1 | 19 |
| 손해보험 판매제휴회사 수 | 11 | 11 | 1 | 1 | 11 |

주: 2019년 6월 말 기준임

* 메리츠금융서비스의 경우 2018년 12월 말 기준임

자료: 각 사 홈페이지, 법인보험대리점 통합공시조회

Ⅲ. 자회사형 GA 설립배경

- 보험회사가 자사 전속채널에서 외부 독립채널인 GA 채널 활용을 확대하고 있는 배경으로는 ① 소비자 니즈 변화 등 경영환경 변화 대응, ② 보험회사 비용관리, ③ 규제환경 변화에 대한 대응 등을 들 수 있음
 - GA 채널은 소비자 니즈에 부합한 다양한 상품 제공이라는 이점을 바탕으로 보험 유통시장에서의 영향력을 확대해 왔으며 성장 잠재력이 크다고 평가받고 있음
 - 현재 시장 환경을 놓고 볼 때, 보험회사는 비용관리 목적 외에도 GA 채널의 성장 잠재력을 고려하여 영업 경쟁력 강화와 더불어 GA 채널에 대한 경영통제력을 확보하기 위한 목적으로 자회사형 GA를 설립하였다고 볼 수 있음
 - GA 채널이 대형화되면서 보험회사의 GA 채널에 대한 의존도가 높아졌으며, 이에 따라 보험회사의 상품 판매 협상력이 크게 약화됨

〈그림 Ⅲ-1〉 자회사형 GA 설립 목적

| ① 경영환경 변화 대응 | ② 보험회사 비용관리 | ③ 규제환경 변화 |
|---|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ○ 소비자 니즈 변화 ○ 전속설계사 이탈방지 ○ 판매채널 다변화 | <ul style="list-style-type: none"> ○ 판매비용(고정비) 절감 ○ 인력관리 방안 ○ 모집수수료 부담 해소 | <ul style="list-style-type: none"> ○ T/M 규제 강화 ○ 대리점 지원 금지 ○ 금융지주회사법 개정 |

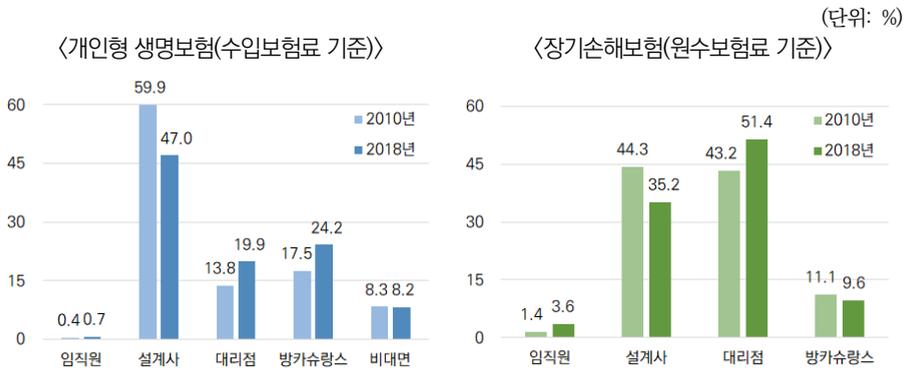
1. 경영환경 변화

- [소비자 니즈 변화] 전통적 생명보험인 보장성보험 판매가 줄고 연금 및 투자형 상품에 대한 수요가 늘어나면서 보다 다양한 상품에 대한 비교 가능성과 더불어 전문

성을 갖춘 GA 채널에 대한 관심이 증대되었음

- (소비자 니즈 변화) 소비자들은 상대적으로 복잡하고 전문적인 자문 기능에 대한 요구가 증가하였으며, 이에 따라 상품 판매 기능에만 초점을 맞춰 오던 전속 모집인의 역할에 한계가 나타나기 시작하였음
 - 특히, 금융겸업화 이후 고객의 상품 선택에 대한 다양한 요구가 늘어나면서 상품판매자 입장에서도 소비자에게 여러 보험회사의 다양한 상품을 비교·제공하는 것이 영업 경쟁력을 확보하는 수단으로 작용함
- (GA 영향력 확대) 개인형생명보험의 경우 대리점채널을 통한 판매 비중이 2010년 13.8%에서 2018년 19.9%로, 장기손해보험은 43.2%에서 51.4%로 증가함

〈그림 III-2〉 보험회사의 모집형태별 매출 비중 변화



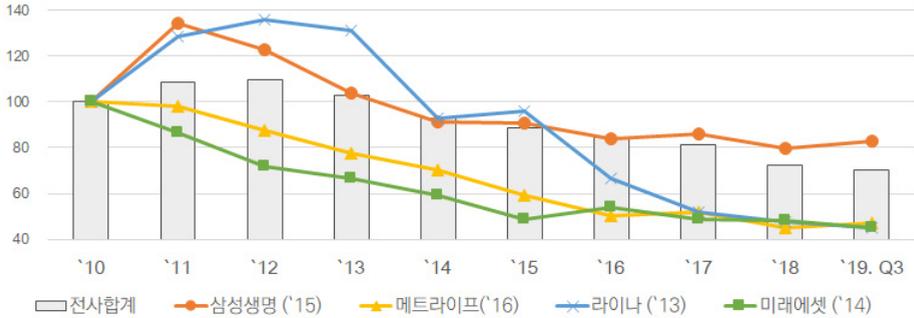
자료: 보험개발원 INSIS

- [전속설계사의 이탈 방지] 2000년대 초반 GA가 등장한 이후 전속설계사들의 이탈이 늘어남에 따라 보험회사는 이를 방지하고자 자회사 형태의 GA를 설립함²³⁾
 - 특정 보험회사에 소속되어 해당 회사의 보험상품만을 판매하는 것보다 다양한 상품을 취급할수록 더 많은 보상을 얻을 수 있는 기회를 가질 수 있기 때문에 전속설계사의 GA 채널로의 이탈이 가속화됨

23) 국내의 경우 GA는 2001년 KFG, 유퍼스트, 우리라이프, 알파인슈 등이 설립되면서 도입되었으나, 독립채널 GA 도입을 기준으로 할 경우 2003년 1월 PCA가 GA 사업부를 시작하면서부터 볼 수 있음(안철경·권오경(2010); 정세창·안철경(2009)을 재인용함)

〈그림 III-3〉 주요 생명보험회사의 전속설계사 증감률 추이(2010=100)

(단위: %)



주: 괄호 안의 값은 해당 보험회사의 자회사형 GA가 설립된 연도임
 자료: 금융감독원, 금융통계정보시스템

■ [채널다각화에 따른 매출변동성 축소] 특정 채널에 대한 의존도가 높은 보험회사의 경우 일부 고객층을 대상으로 한 보험상품 판매에는 유리할 수 있으나, 급격한 외부 충격이 발생 시 매출액에 큰 변동성을 보일 가능성이 있음²⁴⁾

- 보험소비자에게 접근할 수 있는 경로가 많을수록 보험회사는 외부 환경 변화에 기민하게 대응하는 것이 가능함
 - 특정 채널에 대한 의존도가 높은 경우 외부 환경 변화에 대한 대응이 어려워 매출변동성을 확대시킬 가능성이 있음
 - 예를 들어, 방카슈랑스 채널에 대한 의존도가 높은 회사의 경우 경제환경 변화로 저축성보험이나 변액보험에 대한 수요가 급격히 감소할 경우 매출변동성이 심화될 여지가 있음
- 또한, 특정 채널이 차지하는 비중이 높은 경우 특정 상품 판매에 강점을 보일 수 있으나 판매상품을 다변화하는 데 한계가 있을 수 있음
 - 비대면 채널 위주의 영업을 하는 보험회사는 저가 상품 공급에는 유리하나, 전

24) 수익성 측면에서 기업의 다각화 전략과 관련된 기존의 학문적 논의를 보면, 기업의 다각화 전략이 내부자본 시장 운용효율성 증대를 통해 기업가치를 증진시키다는 주장(Stulz 1990)과 사업부문 간 정보비대칭 비용이 발생하고 양호한 성과를 보인 부문에서 성과가 좋지 않은 부문을 보조함으로써 오히려 기업가치를 하락시킬 수 있다는 주장(Berger and Ofek 1995) 등이 대립하고 있음

속설계사 채널 위주의 영업을 하는 보험회사처럼 고객과의 직접적인 접촉을 통해 고가의 보험상품을 판매하는 데에는 상대적으로 불리함

2. 보험회사 비용관리

■ [보험회사 비용관리] 보험산업의 저성장 지속 및 수익성 악화로 비용절감 차원에서 전속채널 운영에 대한 재검토가 이루어지고 있음

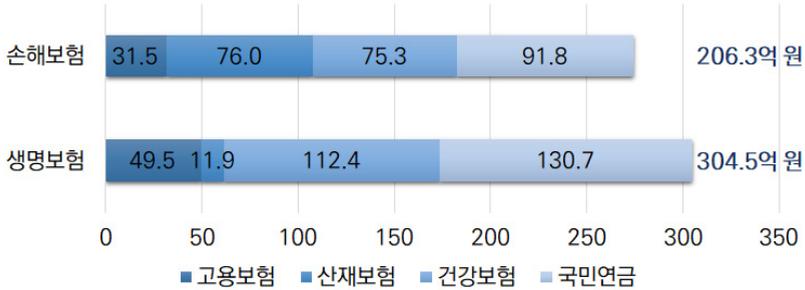
- 일부 중·소형사가 보유한 전속채널은 모집 생산성이 낮고 지점 유지·관리비, 설계사 교육훈련비 등 고정비용 지출이 많은 경우가 있는데, 이들 회사를 중심으로 비용관리 목적으로 판매조직 분리가 검토되고 있음
- 비용효율성 측면에서 볼 때 다수의 연구에서 단위당 모집비용(Marketing Cost)이 전속채널보다 독립채널이 유리하다고 보고 있음²⁵⁾
 - 김성진(2014)은 대규모 설계사 채널을 보유하고 있는 대형사보다 중·소형 생명보험회사가 최근 신규판매채널을 적극적으로 도입하면서 비용효율성²⁶⁾ 개선 효과가 두드러지게 나타나고 있다고 주장하였음
 - Carr et al.(1999)은 전속채널 의존도가 높은 생명보험회사의 경우 비용효율성이 상대적으로 낮게 나타남을 보임
- 한편, 특수형태근로종사자에 대한 4대 사회보험 확대 적용 시 보험회사에서 추가로 부담해야 할 인건비 관리의 대안 중 하나로 자회사 형태의 판매전문회사 설립이 거론되기도 함
 - 이지만·이승용(2018)은 보험설계사에 4대 보험이 의무화되면 보험사와 대리점이 부담해야 하는 비용이 월 1,076억 원 가량 증가하는 것으로 추정함

25) 설계사에게 투입되는 비용을 감안하면 생산성은 비전속채널이 상대적으로 유리하지만, 유 지출, 계약의 질 등 보험회사 수익성을 고려할 경우 채널별 기여도를 종합적으로 판단할 필요는 있음(McKinsey & Company가 채널별 상대적 수익성을 7점 척도로 비교분석한 결과 전속채널이 6.0으로 가장 높고, 직판(4.6), 통신판매(4.5), 은행(3.8), 브로커딜러(3.6), PPGA(2.8), BGA/IMO(1.8)로 나타남; Lombardi 2009)

26) 김성진(2014)은 비용효율성 지표로 설계사영업비율을 활용하여 평가하였음

〈그림 III-4〉 4대 보험 도입 시 보험산업의 월 비용 증가 예상액

(단위: 억 원)



자료: 이지만(2018. 11. 20), “특수형태근로종사자에 대한 사회보험 의무적용 사회·경제적 영향과 대안 - 보험설계사의 사회보험 적용이 보험산업에 미치는 영향 분석”, 국회 정책토론회

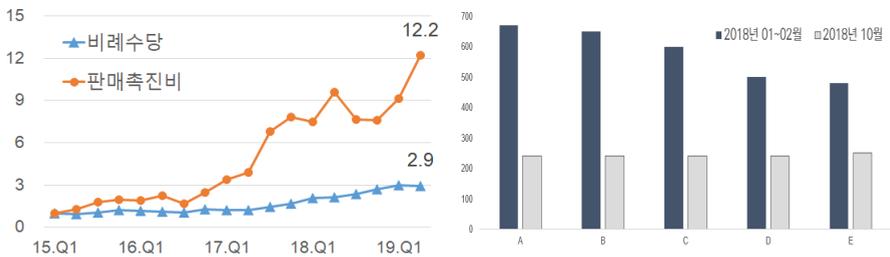
- [모집수수료 부담 가중] GA의 영향력이 확대되면서 보험회사가 이들에게 지출하는 수수료가 증가하면서 이를 절감하기 위한 방안으로 자회사형 GA 설립이 검토됨²⁷⁾
 - 다만, 최근 금융위원회에서는 감독규정 개정을 통해 2021년 1월부터 모집수수료 지급기준을 명확히 하고 수수료 분할지급 방식을 도입하기로 예고함에 따라, 향후 이러한 문제 발생가능성은 다소 완화될 것으로 보임

〈그림 III-5〉 GA 영향력 확대 과정에서 나타난 부작용

(단위: %)

〈비례수당 및 판매촉진비 증가율 사례〉

〈GA 지급수수료율(시책비) 변화〉



자료: 보험회사 업무보고서; 장효선(2018. 11. 20), “Game changer! - 본격적 Rerating 국면 진입”

27) 금융위원회 보도자료(2019. 8. 2), “불합리한 보험 사업비와 모집수수료를 개편하여 소비자의 계약환급금을 높이고 보험료 인하를 유도하겠습니다”

- [인력관리 방안] 또한, 설계사 가동률²⁸⁾이 감소추세를 보이고 있어 설계사 조직의 생산성 제고 및 효율적 운영을 위해 인력조정 관리 필요성이 대두됨
 - 2007년과 2016년 사이 전속 대면설계사 조직을 운영 중인 17개 생명보험회사의 설계사 규모는 연평균 1.7% 감소(14만 2천 명 → 11만 7천 명)하였음
 - 특히, 실제 영업성과가 존재하는 가동설계사의 비중은 이보다 더 큰 3.3% 감소(9만 7천 명 → 7만 1천 명)하였음

〈표 III-1〉 보험회사 형태별 가동설계사 인력 현황

(단위: 천 명)

| 구분 | | '07 | '08 | '09 | '10 | '11 | '12 | '13 | '14 | '15 | '16 |
|---------------------|-------|------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------------|
| 등록설계사 | 대형사 | 73 | 94 | 92 | 81 | 89 | 86 | 78 | 72 | 72 | 73 |
| | 중·소형사 | 39 | 44 | 39 | 30 | 29 | 31 | 30 | 29 | 29 | 27 |
| | 외국사 | 29 | 32 | 29 | 27 | 26 | 26 | 24 | 21 | 19 | 18 |
| | 합계 | 142 | 170 | 159 | 138 | 144 | 143 | 132 | 122 | 119 | 117 |
| 가동설계사 ¹⁾ | 대형사 | 57 | 55 | 54 | 53 | 53 | 54 | 57 | 53 | 50 | 47 |
| | 중·소형사 | 21 | 23 | 19 | 14 | 14 | 14 | 15 | 13 | 13 | 12 |
| | 외국사 | 19 | 22 | 22 | 21 | 20 | 19 | 17 | 15 | 14 | 12 |
| | 합계 | 97 | 100 | 96 | 88 | 87 | 87 | 89 | 81 | 77 | 71 |

주: 1) 가동설계사: 리크루트 및 육성 담당을 제외하고 월 한 건 이상 보험상품을 판매한 설계사
 자료: 이경희·안철경(2018)

3. 규제환경 변화에 대한 대응

- [규제환경 변화] 개인정보 유출에 따른 TM 채널의 위축, 보험회사의 GA 채널에 대한 지원 금지 등과 같은 최근의 규제 변화는 보험회사가 GA 채널 설립에 대해 관심을 가지게 되는 계기로 작용하게 됨
 - (TM 규제 강화) 2014년 신용카드사 정보 유출 사건 발생 이후 정보 유출 문제로 텔레마케팅(TM) 판매채널의 수익성 감소가 이어지면서 새로운 판매채널인 GA

28) 가동률 = 가동설계사 / 등록설계사

자회사 설립이 늘어나게 되었음²⁹⁾

- 자회사형 GA를 설립하는 경우 정보 유출에 대한 책임은 자회사에서 부담함
- (임차료, 대여금 등 지원 금지) 일부 보험회사의 경우 보험대리점에 대한 임차료 등의 우회지원 등을 통해 GA에 대한 영향력을 보유하는 것이 일정 부분 가능하였으나, 감독당국의 제도 변경으로 이같은 행위가 불가능해짐³⁰⁾
- 소속 설계사가 100인 이상인 GA에 대하여 불공정 행위 근절을 위해 2019년 4월부터 새로운 보험계약을 일정수준 모집하는 조건으로 사무실 등의 임차료, 대여금 등의 지원을 요구하거나 수수하는 행위를 금지시킴³¹⁾
- (은행계열 지주사에 대한 GA 설립 허용) 2019년 1월 「금융지주회사감독규정」 개정을 통해 은행지주 소속 보험회사의 보험대리점 지배를 허용함에 따라, KB, 신한 등이 GA를 소유하는 것이 가능해짐³²⁾
- 보험지주 소속 또는 금융지주 소속이 아닌 보험회사는 GA를 자회사 형태로 소유하는 것이 가능하였으나, 은행지주 소속 보험회사는 GA 지배가 불가능하여³³⁾ 보험회사 간 형평성 문제가 지적되면서 해당 규정을 개정함

29) 금융위원회 보도자료(2014. 1. 19), “카드사 금융정보 유출 대응 현황 및 계획” 점검회의”; 금융위원회 보도자료(2014. 2. 4), “TM 등 비대면 영업제한(1.24) 관련 후속조치”

30) 금융위원회 보도자료(2016. 9. 26), “대형 법인보험대리점(GA)의 업무 공정성·투명성을 제고하여 보험소비자 보호를 한층 강화하겠습니다”

31) 2019년 DB 손해보험은 금융위원회에 전속보험대리점에 대한 임차료 등 지원금지 규정 적용 여부를 질의한 결과, “전속적 법인보험대리점 또한 임차료 및 대여금 등 지원 금지에 대한 규정을 동일하게 적용된다”는 답변을 받음. 다만, 보험회사가 자회사인 보험대리점에 자본금을 출자하는 것은 「보험업감독규정 별표5의 7 제1호」 위반에 해당하지 않는다고 설명함(대한금융신문(2019. 4. 3), “보험사 전속 GA만 이득 본 임차비 지원 금지”)

32) 금융위원회 보도자료(2019. 1. 30), “「금융지주회사감독규정」 개정안 금융위 의결”

33) 금융지주회사법에 따라 금융지주계열 보험회사들은 법인독립보험대리점을 자회사 형태로 소유하는 것이 금지되어 형평성 논란이 제기되어 왔음. 금융지주회사법에서 금융지주 산하에 자회사를 병렬적으로 배치해 시너지 등 업무상 연관이 있는 경우 외에는 자회사가 다른 회사를 지배할 수 없도록 함. 금융위원회가 금융지주 자회사는 보험대리점 업무를 영위할 수 없으므로 GA를 손자회사로 소유할 수 없다고 법령해석을 내림

IV. 자회사형 GA의 경영성과

- 본 절에서는 금융감독원의 「e 클린보험서비스」의 공시대상인 500인 이상 대형 GA 중 8개 “자회사형 GA”의 경영성과 추이 분석과 함께 이들 회사 간 비교를 통해 성과 차이를 유발하는 요인을 분석함³⁴⁾
 - 2018년 말 기준 소속 설계사가 500인 이상인 55개 대형 GA 중 자회사형 GA는 9개 회사나, 메리츠금융서비스³⁵⁾의 경우 2019년 1월 매각된 상태이므로 8개社를 주 분석대상으로 함
 - 모회사가 생명보험회사인 GA: 삼성생명금융서비스보험대리점, 라이니금융서비스, 한화라이프에셋, 메트라이프금융서비스
 - 모회사가 손해보험회사인 GA: 삼성화재금융서비스보험대리점, AIG 어드바이저, DB MnS, DB 금융서비스
 - 한편, 500인 이상 대형 GA를 유형별로 구분한 후 자회사형 GA와 타 유형 GA와의 성과 비교도 병행하여 수행함

1. 시장지위

가. 설계사 인력 및 지점 수

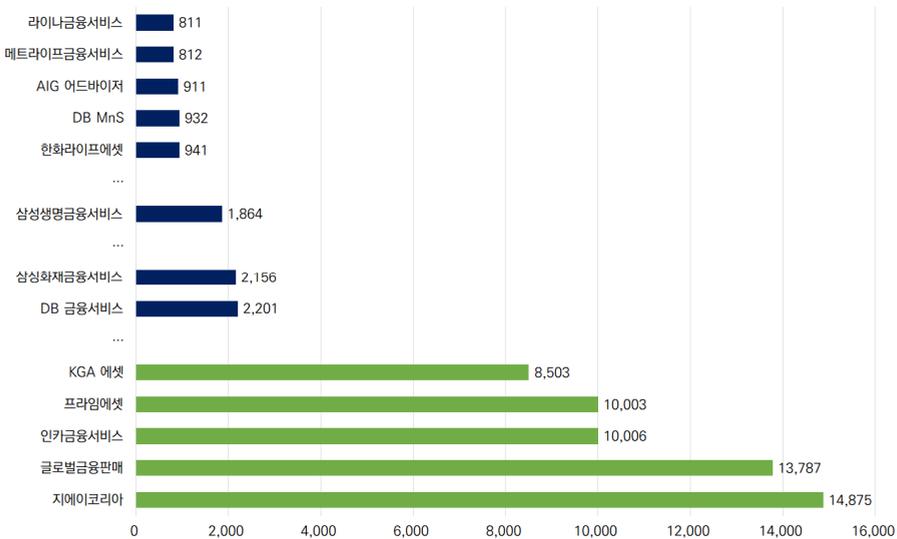
- [설계사 인력] 2019년 6월 말 기준, 설계사를 500인 이상 보유하고 있는 자회사형 GA는 총 8개社임

34) e 클린보험서비스에서는 500인 이상 대형 법인보험대리점의 2016년 이후 재무자료를 반기별로 공시하고 있음

35) “메리츠금융서비스(주)”는 2019년 1월 매각된 후 “인포유금융서비스”로 사명을 변경함

- 2019년 6월 말 기준 500인 이상 대형 GA(57개 社) 중 설계사 인력을 가장 많이 보유한 자회사형 GA는 DB 금융서비스(17위), 삼성화재금융서비스(18위), 삼성생명금융서비스(22위), 한화라이프에셋(38위) 등의 순임
- DB 금융서비스가 보유한 설계사 인력은 2018년 말 739명에서 2019년 6월 말 2,201명으로 2.98배 증가함

〈그림 IV-1〉 법인보험대리점(GA) 설계사 인력 비교(2019년 6월 말 기준) (단위: 명)

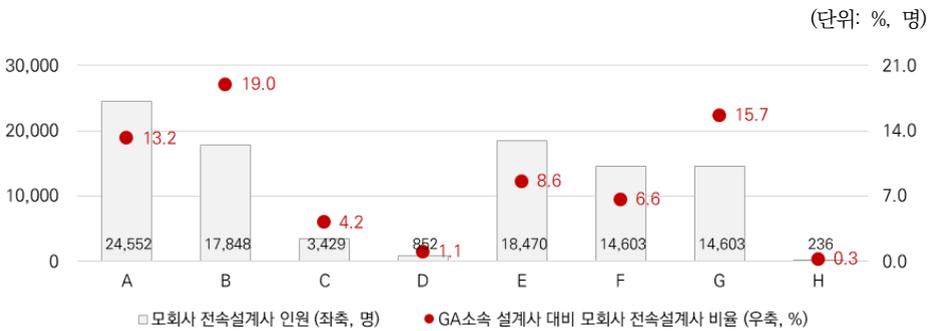


자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회

- [자회사형 GA vs. 모회사 설계사 인력규모] 자회사형 GA 소속 설계사 인력규모는 모회사의 규모에 따라 차이를 보임
 - (중·소형사) 모회사에 판매조직이 갖추어지지 못한 중·소형사는 모회사와 자회사의 설계사 인력규모가 비슷하거나 자회사에 모회사의 설계사 인력보다 더 많은 판매인력을 보유하고 있음
 - (대형사) 대규모 전속 판매조직을 이미 보유하고 있는 자회사형 GA 소속 설계사는 모회사 전속설계사 인력의 1/10 이하임

- 대형사와 중·소형사의 경우 자회사와 모회사의 모집인력에 차이가 나는 것으로 보아 회사규모에 따라 자회사형 GA 설립 목적이 서로 상이할 가능성이 존재함
- 예를 들어, 대형사는 인력관리에 초점을 맞추는 반면 모집조직이 취약한 중·소형사는 판매채널 외연확대 또는 판매조직 분리를 위해 GA 설립이 시도되었을 가능성이 존재함

〈그림 IV-2〉 자회사형 GA소속 설계사와 모회사 전속설계사 간 인력 비교(2018년)



자료: 금융감독원, 금융통계정보시스템; e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>)

- [지점 수] 모회사가 생명보험회사와 손해보험회사인 자회사형 GA가 보유하고 있는 평균 지점 수는 각각 34.3개, 26.3개임
- 규모 확대를 위해 별개의 보험대리점이 연합한 지사형 GA가 보유하고 있는 지점 수는 212.4개로, GA 유형 중 가장 많은 지점을 보유하고 있음

〈표 IV-1〉 법인보험대리점(GA) 유형별 평균 설계사 수와 지점 수

(단위: %)

| 회사 | 지사형 | 독립형 | 홈쇼핑 | 자회사(생보) | 자회사(손보) |
|-------|-------|-------|-------|---------|---------|
| 설계사 수 | 4,088 | 2,017 | 1,200 | 1,107 | 1,550 |
| 지점 수 | 212.4 | 69.8 | 11.4 | 34.3 | 26.3 |

주: 2019년 6월 말 기준임

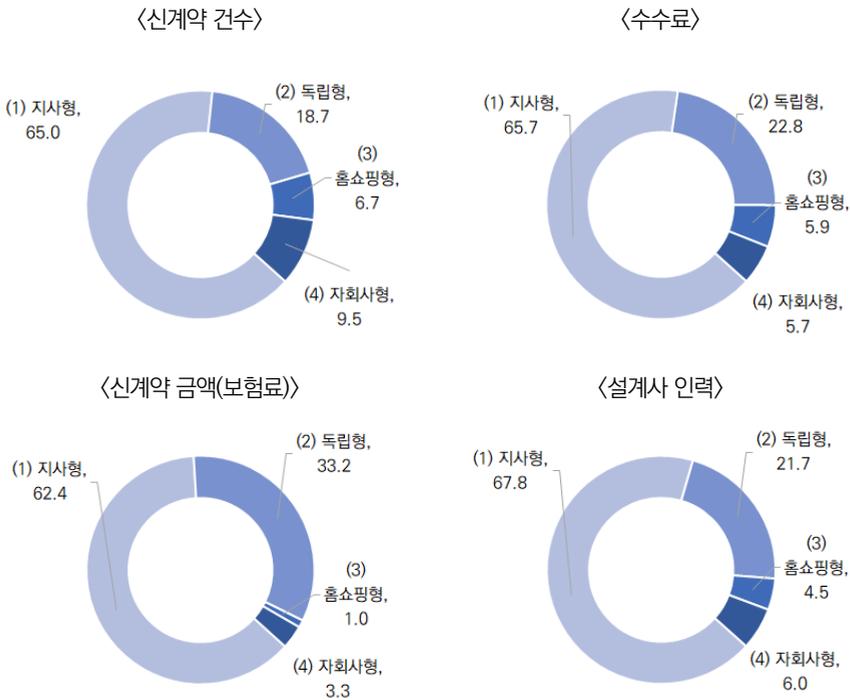
자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회

나. 매출액: 신계약 건수

- [시장개황] 500인 이상 GA를 유형화해 보면 시장규모 측면에서 볼 때 지사형이 전체 시장을 주도해 나가고 있는 것으로 보임
 - 500인 이상 GA 시장에서 지사형의 신계약 건수와 수수료 점유율은 2018년 기준 각각 65.9%, 65.0%임
 - 자회사형 GA의 경우 설계사 인력점유율은 6.0%를, 수수료 점유율은 9.5%임

〈그림 IV-3〉 법인보험대리점(GA) 유형별 시장 개황(2018년 기준)

(단위: %)



주: 1) 수수료: 보험계약과 직접 관련이 있는 모든 수수료 또는 수당(모집수수료 초회분 및 유지분, 성과수수료, 판매촉진비 등)으로서 품질보증해지 등에 의한 환수금액 및 정산비용 등을 가감한 후의 금액
 2) 신계약 금액: 생명보험상품·장기손해보험 상품은 신규로 모집한 계약의 초기보험료, 그 밖의 손해보험 상품은 신규로 모집한 계약의 원수보험료

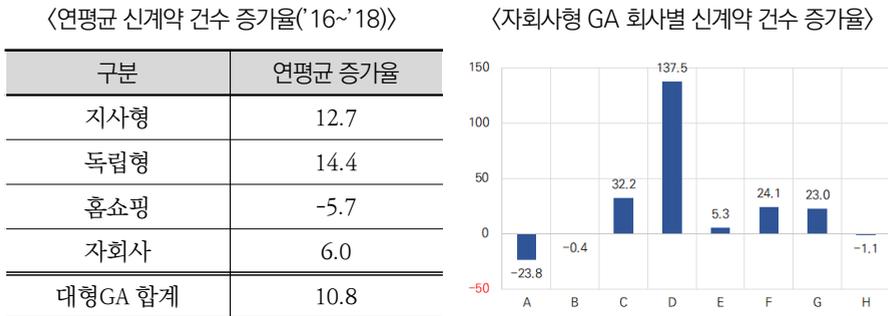
자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조희

2. 성장성

- [신계약 건수 증가율] GA 유형별 연평균('16~'18년) 신계약 건수 증가율은 독립형(14.4%)과 지사형(12.7%)이 유사한 수준이나, 홈쇼핑형은 마이너스 증가율을 보임
 - 홈쇼핑형 GA의 신계약이 감소를 보인 것은 홈쇼핑 채널의 불완전판매 및 부당 광고에 대한 근절을 위해 감독당국에서 추진하고 있는 규제 강화에서 비롯함³⁶⁾
 - 2016년 하반기 금융감독당국에서는 홈쇼핑 광고 자율 심의기능 강화, 허위·과장 광고에 대한 소비자 피해 신속 구제, 홈쇼핑사 자체 내부통제 강화, 불완전판매 관련 위규행위에 대한 제재 등의 조치를 취함

〈그림 IV-4〉 법인보험대리점(GA) 유형별 매출 증가율

(단위: %)



자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회

- [수수료* 증가율] 상품 판매에 대한 대가로 GA가 보험회사로부터 수취하는 연평균('16~'18년) 수수료 증가율은 자회사형(18.6%), 독립형(14.1%), 지사형(13.0%) 순임
 - * 수수료는 상품유형 외에도 GA에서 판매한 계약 건수에 따라 차등적으로 적용되므로 수수료를 비교하거나 해석하는 데 유의할 필요가 있음³⁷⁾

36) 금융감독원 보도자료(2016. 8. 17), “홈쇼핑사 보험상품 불완전판매 근절방안 마련-추진”; 금융감독원 보도자료(2017. 1. 12), “「전화·인터넷·홈쇼핑 등을 통한 금융상품 판매관행 개선」 추진실적 및 향후계획”

37) 한편, 보험대리점협회에서 법인보험대리점 모집수수료에는 점포운영비, 인쇄비, 전산구축비, 인건비 등 회사운영 제경비가 포함되어 있어 보험회사에 소속된 전속설계사의 수수료와 직접

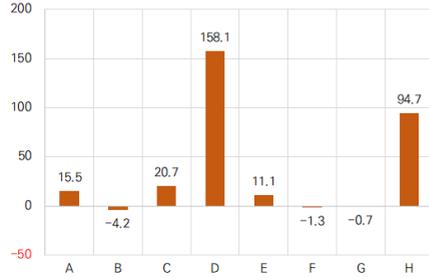
〈그림 IV-5〉 법인보험대리점(GA) 유형별 수수료 수입 증가율

(단위: %)

〈연평균 수수료 수입 증가율('16~'18)〉

| 구분 | 합계 |
|---------|------|
| 지사형 | 13.0 |
| 독립형 | 14.1 |
| 홈쇼핑 | 0.1 |
| 자회사형 | 18.6 |
| 대형GA 합계 | 12.6 |

〈자회사형 GA 회사별 수수료 수입 증가율〉

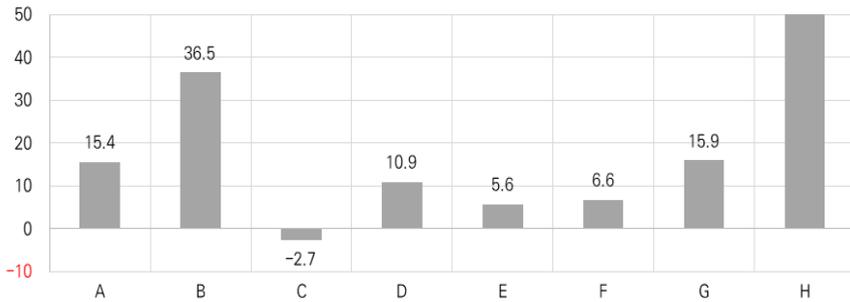


자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조치

- [설계사 증가율] 일부 자회사형 GA를 중심으로 설계사 인력이 크게 증가하고 있음
 - 자회사형 GA들의 설계사 인력은 매년 증가 추세를 보이고 있으나, 라이나금융서비스의 경우 2016년과 2018년 사이 설계사 인력이 연평균 2.7% 감소하였음
 - 라이나금융서비스는 효율성 저하를 이유로 2019년 말 “하이브리드조직(라이나생명 가입고객 DB를 통한 영업)”과 “옴니조직”³⁸⁾을 모두 폐쇄하기로 발표함³⁹⁾

〈그림 IV-6〉 자회사형 GA 회사별 설계사 인력 연평균 증가율 비교(2016~2018년)

(단위: %)



자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조치

적인 비교가 어렵다는 주장을 함(한국보험대리점협회(2019. 8. 14), 불합리한 모집수수료 개정 관련 반대서명 설명자료)

38) 옴니지점은 2018년 7월 신설된 조직으로 라이나생명이 자체 설계사조직을 키워 본격적으로 대면영업을 확대하기 위한 전략이었음

39) 비즈니스와치(2019. 10. 16), “라이나생명, 설계사조직 확대하겠다는 도전 ‘실패’”

3. 수익성

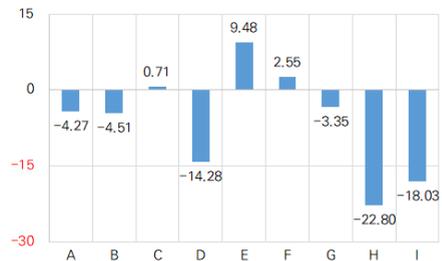
- [영업이익률: 매출액 대비 영업이익] GA 유형별 영업이익률은 2018년 기준 흡쇼핑형(10.9%), 독립형(2.8%), 지사형(1.2%), 자회사형(-3.6%) 등의 순으로 나타남
 - 자회사형 GA의 경우 성과가 대부분 저조한 것으로 나타나 일부 회사의 경우 양호한 영업이익률을 기록하고 있음

〈그림 IV-7〉 법인보험대리점(GA) 유형별 영업이익률 비교

(단위: %)

| 구분 | '17 | '18 |
|---------|------|------|
| 지사형 | 1.3 | 1.2 |
| 독립형 | 1.8 | 2.8 |
| 흡쇼핑 | 13.0 | 10.9 |
| 자회사형 | -2.5 | -3.6 |
| 대형GA 합계 | 6.9 | 5.9 |

〈자회사형 GA 영업이익률 분포(2018)〉



자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회; KISLINE

- [매출순이익률: 매출액 대비 당기순이익] 영업외이익까지 반영된 매출순이익률은 2018년 기준 흡쇼핑(9.4%), 독립형(1.7%), 지사형(0.7%), 자회사형(-3.7%)의 순임

〈그림 IV-8〉 법인보험대리점(GA) 유형별 매출순이익률 비교

(단위: %)

| 구분 | '17 | '18 |
|---------|------|------|
| 지사형 | 1.2 | 0.7 |
| 독립형 | 1.1 | 1.7 |
| 흡쇼핑 | 10.7 | 9.4 |
| 자회사형 | -2.3 | -3.7 |
| 대형GA 합계 | 5.7 | 4.9 |

〈자회사형 GA 회사별 매출순이익률(2018)〉



자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회; KISLINE

- [비용집행률: 매출액 대비 판매비 및 관리비] 자회사형 GA의 수익률이 타 유형의 GA보다 낮은 것은 타 유형의 GA보다 비용집행률이 상대적으로 높기 때문임
 - 비용집행률이 상대적으로 높은 회사일수록 양호한 경영성과를 달성하는 데 한계를 보이는 것으로 나타남

〈그림 IV-9〉 자회사형 GA의 매출액 대비 판매비 및 관리비 비중(2018년 기준) (단위: %)

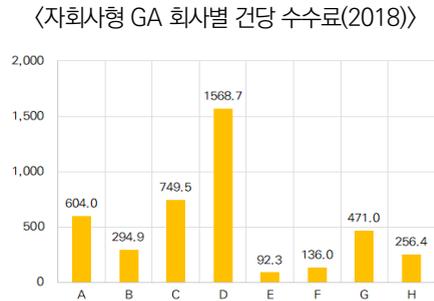


자료: e 클린보협서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회; KISLINE

- [신계약 건당 수수료] 건당 수수료는 독립형, 지사형, 흡쇼핑형, 자회사형 순임⁴⁰⁾
 - 자회사형 GA의 계약 건당 수수료는 증가추세를 보이거나 여전히 타 유형의 GA보다 현저히 낮음

〈그림 IV-10〉 법인보험대리점(GA) 유형별 건당 수수료 비교 (단위: 천 원)

| 구분 | '17 | '18 |
|---------|-------|-------|
| 지사형 | 498.8 | 480.0 |
| 독립형 | 600.6 | 576.9 |
| 흡쇼핑 | 404.2 | 417.5 |
| 자회사형 | 281.0 | 282.3 |
| 대형GA 합계 | 486.7 | 475.2 |



자료: e 클린보협서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회

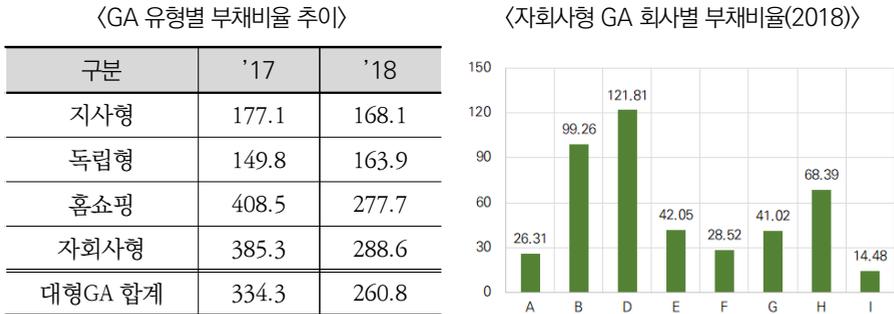
40) 수수료는 상품유형 외에도 판매계약 건수에 따라 등급을 달리하여 부과하기도 하므로 건당수수료를 비교하거나 해석하는 데 유의할 필요가 있음; 일부 회사의 경우 자회사형 GA와 타 GA 간에 수수료에 차등을 두는 사례도 일부 존재함

4. 건전성

- [부채비율: 자기자본 대비 부채] 재무구조의 안정성 측면에서 볼 때 자회사형의 부채비율은 타 유형의 GA보다 높음

〈그림 IV-11〉 법인보험대리점(GA) 유형별 매출순이익률

(단위: %)

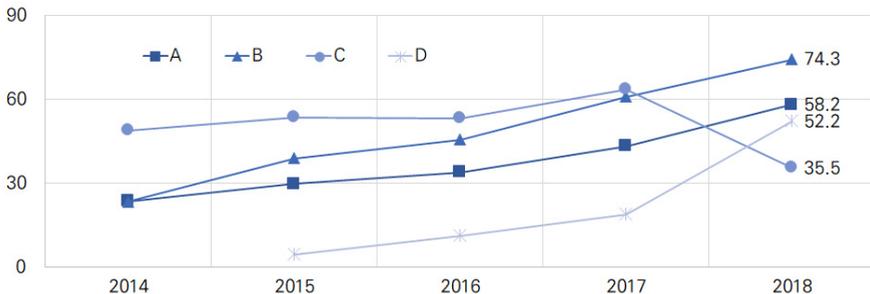


자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회

- [자본잠식률: (자본금 - 총자본) / 자본금] 일부 자회사형 GA는 적자가 지속되면서 잉여금 소진, 자본금 감소로 이어지면서 자본 잠식상태에 놓임
 - 자회사형 GA들의 자본잠식이 진행되면서 모회사가 자회사에 대해 자본금을 증액하거나 사업부문을 매각하는 사례 등도 발생하였음

〈그림 IV-12〉 주요 자회사형 GA의 자본잠식률 추이

(단위: %)



자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회

5. 유지율 및 설계사 정착률

가. GA 유형별 및 자회사형 GA 간 비교

- [GA 유형별 유지율⁴¹⁾] 13회차 유지율은 GA 유형에 따라 큰 차이를 보이지 않으나, 25회차 이상 유지율에 있어서는 GA 유형별로 차이를 보임
 - 25회차 이상 유지율의 경우 지사형에서 가장 낮게 나타나고 있으며, 장기유지율은 독립형이 상대적으로 양호하다고 볼 수 있음
 - 지사형은 보험사에 대한 수수료 협상력 강화를 목적으로 기형적인 조직구조를 형성한 형태로,⁴²⁾ 내부통제기능이 약해 이 같은 현상이 발생하는 것으로 보임
 - 자회사형의 경우 4년차 유지율이 타 유형에 비해 급격히 하락하는 모습을 보이고 있어, 그 원인에 대한 심층 분석이 필요할 것으로 보임

〈표 IV-2〉 법인보험대리점(GA) 유형별 계약유지율 비교(2018년 기준)

(단위: %)

| 구분 | 13회차 | 25회차 | 37회차 | 49회차 | 61회차 |
|---------|------|------|------|------|------|
| 지사형 | 80.4 | 61.0 | 53.4 | 49.0 | 44.4 |
| 독립형 | 81.1 | 69.1 | 63.2 | 60.0 | 51.0 |
| 흡소핑 | 83.3 | 74.2 | 66.5 | 62.7 | 39.7 |
| 자회사형 | 79.4 | 70.0 | 61.0 | 49.7 | 45.4 |
| 대형GA 합계 | 81.0 | 65.7 | 58.8 | 55.5 | 44.9 |

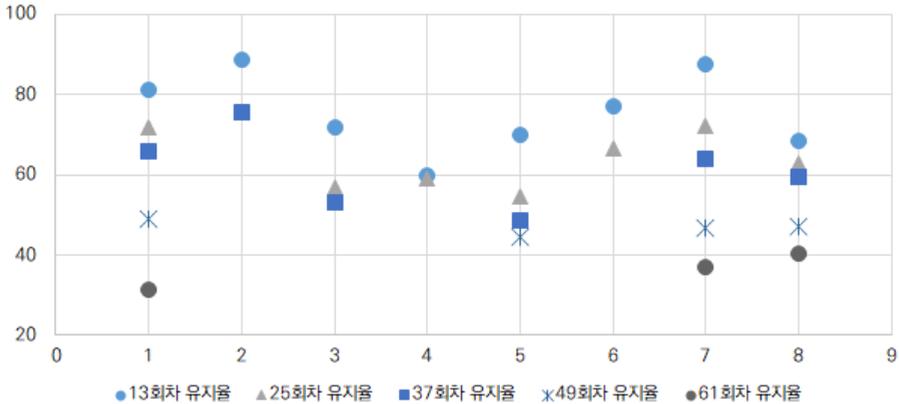
주: 73회차와 85회차 계약유지율도 공시하고 있으나, 데이터의 일관성이 결여되어 제외함
 자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회

- 41) 13회차 유지율 = 산출월 현재 유지계약액 / 산출월 기준 전년 동월 대상 신계약액
- ① 대상신계약액 = 신계약액 - 보험금 지급계약액(단기, 사망, 퇴직) 및 보험계약의 취소·철회 계약액
- * 종퇴보험 등 1년만기 자동갱신계약은 산정대상에서 제외함
- ② 유지계약액 = 대상 신계약액 - 해지계약액 + 부활계약액
- * 해지계약액은 보험료납입유예기간이 경과하여 보험사로부터 해지된 계약 및 보험계약자가 해지환급금을 지급받지 않은 계약액과 보험계약자가 임의해지하거나 보험료납입유예기간을 경과하여 보험사로부터 해지된 후 해지환급금을 지급받은 계약액을 의미함
- 42) 금융감독원 보도자료(2020. 1. 23), “2019년 법인보험대리점(GA) 영업전반에 대한 검사 결과 주요 확인내용 및 시사점”

- [자회사형 GA 간 유지율] 자회사형 GA 회사별 유지율을 비교해 보면 저성과를 보인 회사의 2년차 유지율이 크게 하락함⁴³⁾

〈그림 IV-13〉 자회사형 GA 간 보험상품 유지율(2018년 기준)

(단위: %)



주: 자회사형 GA에서 취급하는 생명보험 및 손해보험 전체 상품을 대상으로 산출함
 자료: e-클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회

나. 모회사와 자회사 간 유지율 비교

- [모회사 전체 vs. 자회사 GA(모회사 동종업권)] 모회사와 자회사 간 13회차 유지율을 비교해 보면, 평균적으로는 모회사의 유지율이 자회사보다 높게 나타나나, 회사에 따라 자회사형 GA의 유지율이 높은 경우도 존재함⁴⁴⁾
 - 평가대상인 8개 자회사형 GA 중 3개 사의 13회차 유지율이 모회사의 유지율보다 높게 나타나고 있음
 - 특히, 25회차 유지율의 경우 분석대상 8개 자회사형 GA 중 4개 사의 유지율이

43) 생명보험상품과 손해보험 상품별 유지율은 <부록>을 참조 바람

44) 자회사형 GA의 경우 모회사의 업종에 속하지 않은 타 상품까지 판매하므로 자회사형 GA 전체 유지율과 모회사의 유지율 비교·평가는 일정 부분 한계가 존재하므로 해석에 유의가 필요함. 전속설계사와 자회사형 GA 소속 설계사의 능력 또는 생산성에 관한 보다 직접적인 비교를 위해서는 모회사의 전속설계사와 자회사형 GA에 속한 소속 설계사가 동일한 보험회사의 동일 상품 판매에 대한 유지율 비교가 필요할 것으로 보임

모회사의 유지율보다 높으며, 모회사가 기록한 25회차 유지율과의 격차는 13회차 유지율보다 더 큼

- 이 같은 현상은 자회사와 모회사에서 판매하는 상품의 범위 차이, 판매자의 능력(전문성) 등 다양한 요인이 영향을 미치기 때문으로 생각됨

〈그림 IV-14〉 자회사형 GA와 모회사의 유지율 비교

(단위: %)

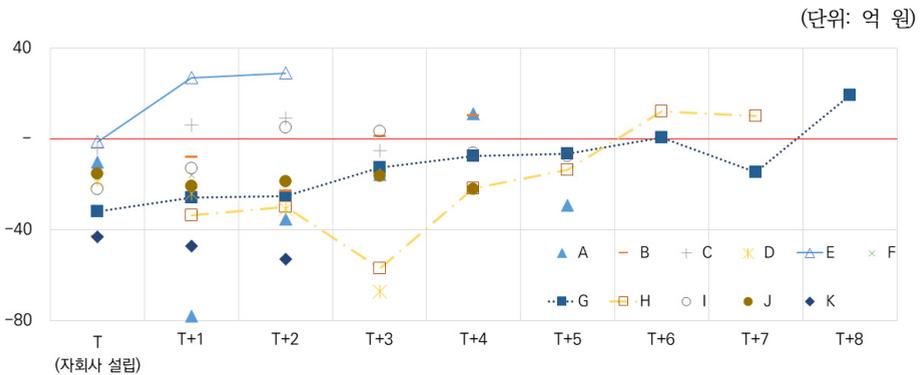


주: 모회사의 업종과 동일한 업종에 대한 자회사형 GA의 유지율임
 자료: e-클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조희

V. 평가 및 제언

- 일반적으로 자회사형 GA 설립(T년도) 초기에는 신규인력 채용, 임차비, 사무집기비 등 투자비용이 발생하여 손실을 기록하는 경향을 보임
- 설립 후 일정 기간이 경과하였음에도 불구하고 손실이 누적된 일부 회사는 자회사 형태로 설립한 GA를 매각하거나 모회사에서 해당 조직을 흡수하였음

〈그림 V-1〉 국내 자회사형 GA 설립 후 당기순이익 추이



자료: 각 사 경영공시

- 자회사형 GA 설립 초기에는 고정비 지출로 인해 이익 달성이 어려움에도 불구하고, 일부 GA의 경우 이익을 시현하거나 흑자로의 전환 시기를 타社보다 단축시키는 사례가 존재하기도 함
- 본 절에서는 이 같은 현상의 발생 원인을 ① 자회사형 GA에서 판매되고 있는 상품의 특징, ② 인적구성의 차이 측면에서 평가하고자 함

1. 성과가 좋은 자회사 GA의 경쟁력

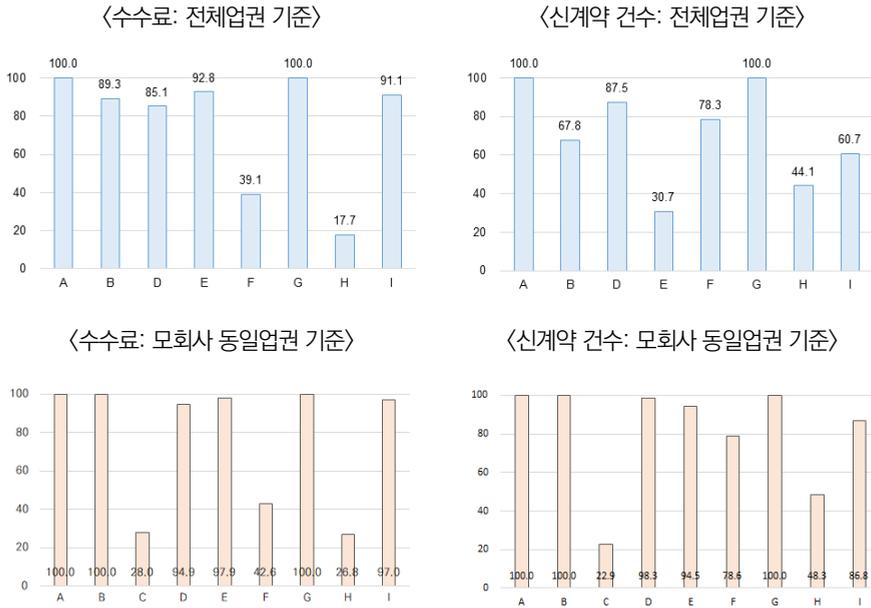
- 현재 보험시장에서 영업 중인 대부분의 자회사형 GA의 경영성과는 저조하나, 일부 회사는 상품운영상 특징, 차별화된 모집인력 등을 바탕으로 경쟁력 있는 경영성과를 보이고 있음

가. 모회사에 대한 낮은 매출의존도

- [판매상품 다각화] 자회사의 매출액(수수료 수입) 중 모회사로부터 발생한 매출(수수료 수입)이 차지하는 비중으로 평가해 보면, 경영성과가 양호한 자회사형 GA는 모회사에 대한 매출의존도가 낮음
 - 수수료 기준으로 볼 때 대부분의 회사가 회사 매출액의 80% 이상을 모회사로부터 창출하고 있으며, 이들 자회사형 GA 중 대다수가 경영성과가 양호하지 못한 것으로 나타나고 있음(그림 V-2) 참조)
- [모회사 상품 판매 쏠림현상] 특히, 일부 자회사형 GA는 자사의 상품만을 취급하는 전속모형으로 운영되고 있으며, 전속형태가 아니더라도 모회사에 대한 매출의존도가 높은 회사는 다양한 상품 취급에 따른 매출 증가 효과를 누리기 어려움
 - 모회사에 대한 높은 매출의존도는 GA 채널 운영의 취지이자 가장 큰 장점인 “고객 니즈에 부합한 다양한 상품제공”을 희석시키면서, 모집인의 영업활동에 부정적 요인으로 작용하게 됨

〈그림 V-2〉 자회사형 GA의 모회사에 대한 판매의존도(2018년 기준)

(단위: %)



주: ① 모회사의 업권과 동일한 업권에서 판매되는 상품 기준, ② 모회사의 업권과 관계없이 전체 업권(생명보험 및 손해보험)에서 판매되는 상품 기준 두 가지로 구분하여 제시함

자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회

나. 고능률설계사 중심의 인력활용

- [모집인력의 질] 상대적으로 양호한 성과를 보이고 있는 자회사형 GA의 특징 중 하나는 모회사에 소속되었던 고능률 전속설계사의 상당수를 자회사에 배치시킨 일종의 분사 전략⁴⁵⁾을 취했다는 점임
 - 반면, 저조한 성과를 보이고 있는 자회사형 GA의 경우 자회사 소속 설계사들에 대한 효율적 인력관리가 이루어지지 못하고 있음

45) 기업분할의 형태는 종속형 기업분할과 독립형 분할형태로 나뉘는데, 종속형 기업분할은 다시 Tracking Stock, Spin-off, Equity Carve-out 등으로 나눌 수 있음. 이에 대한 자세한 내용은 최병현·박상수(1998), 박상수·이원흠(1998), 윤보윤(2001) 등을 참조 바람

- 예를 들어, 메트라이프, ABL 등은 자회사형 GA에 모회사의 고능력설계사 중 상당수를 배치시키고 판매조직을 확장시켜가고 있음
 - 메트라이프금융서비스의 경우 우수 실적 설계사에게 가입자격이 주어지는 MDRT (Million Dollar Round Table) 회원을 GA 중 가장 많이 보유하고 있음
 - 2018년 12월 기준 MDRT 달성률은 23%이며,⁴⁶⁾ MDRT 가입 자격을 장기간 연속으로 달성할 경우 이에 따른 보상체계도 마련하고 있음⁴⁷⁾
 - 2019년 1월 설립된 ABA금융서비스도 모회사의 남성설계사 조직 300여 명을 일괄 이동시키는 전략을 시행함⁴⁸⁾

- AIG 어드바이저는 본사 모집조직을 자회사로 분사화하여 보험상품 제조와 판매를 분리시킨 전략을 취한 형태임
 - 경쟁사 대비 일반손해보험 영업에 강점을 보유한 본사의 기존 영업조직을 분사화하여 과거 모집인력의 질과 큰 차이가 발생하지 않았음
 - 특히, 모회사의 일부 영업조직을 재배치시킨 사례와 달리 영업조직 전체를 분사화함으로써 채널 간 갈등 요인을 제거하였음

- 반면, 일부 자회사형 GA를 도입한 보험회사의 경우 비용관리 목적과 더불어 저능력설계사에 대한 관리 목적이 있음⁴⁹⁾
 - 채널유지에 따른 고정비를 감안할 때 설계사 채널을 유지시키는 데 드는 비용은 본체보다는 자회사를 통한 방식이 보다 효율적임
 - 모회사에서는 고능력전속조직을 통해 영업통제력을 보다 강화하고 저능률

46) <http://www.metlifefs.co.kr/view/jsp/sub/about/about.jsp>

47) MDRT 가입 자격을 2년, 3년, 5년간 연속으로 달성할 시 매월 최대 200만 원씩 총 1억 8,800만 원을 지급하는 장기정착 지원정책을 시행하고 있음(뉴스투데이(2020. 1. 29), “메트라이프 금융서비스 ‘2020 영업전략회의’ 개최, 올해 1천 명 이상 대형 GA 성장 목표”)

48) 자체적인 평가를 통해 남성설계사(PA)조직이 여성조직보다 인당 생산성이 높고 전문성과 조직력이 상대적으로 앞선 것으로 평가한 것으로 보임(ABA 금융서비스(http://www.abafs.com/sub/sub03_01.php): 뉴스핌(2019. 2. 25), “ABL생명, 자회사 GA ‘승부수’... 남성설계사 300명 통째로 이동”)

49) 이코노믹리뷰(2015. 1. 14), “삼성생명 자회사GA 밀그림 등장 “월 실적 25만 원 이하 서울 1000명 설계사”

설계사에 대한 관리는 자회사에서 담당함으로써 비용 절감효과를 기대할 수 있음⁵⁰⁾

- 결론적으로 볼 때, 자회사형 GA 설립 과정에서 인력관리의 일환으로 모회사의 저능률설계사를 자회사로 이동시킬 경우 비용절감 효과는 발생할 수 있으나, 자회사의 실적 개선을 기대하기 어렵다고 볼 수 있음⁵¹⁾
 - 더욱이 설계사들의 비용관리 차원에서 도입하는 경우 자회사의 실적악화는 고스란히 모회사의 순익 감소로 이어지고, 적자가 지속되는 경우 모회사의 재무건전성 악화로도 연결될 가능성이 있어 유의할 필요가 있음
 - 금융감독당국은 2016년 10월부터 보험사의 보험금 지급여력을 나타내는 위험기준 자기자본(RBC: Risk Based Capital) 비율에 자회사를 포함하는 ‘연결 RBC’ 제도를 시행하고 있음

다. 일반손해보험과 장기상품의 결합: 상품운영상 특징

- [상품 특징] 상품 측면에서는 시장에서 경쟁 중인 타 GA와는 차별화된 상품을 제공하고 있는 회사일수록 이익 창출 가능성이 높다는 점임
 - 모회사에 대한 매출 의존도가 높기는 하지만 경영성과가 양호한 사례는 자사가 보유한 차별화된 상품에서 그 원인을 찾을 수가 있음
 - 일차적으로는 타 사와는 차별화된 자사 상품 판매를 기초로 일정 수준 이상의 매출을 확보한 후, 타 보험사의 다양한 상품을 취급함으로써 성장을 시현함

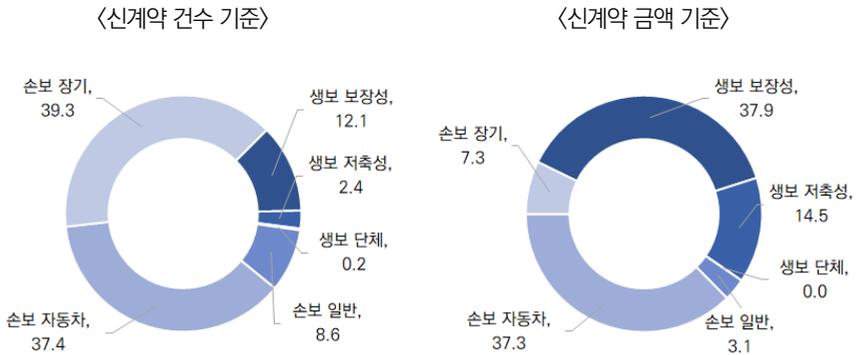
50) 최근 리치앤코와 피플라이프를 필두로 일부 설계사들을 정규직으로 채용하고자 하는 움직임이 있어(연합뉴스(2020. 1. 10), “GA에 부는 정규직 ‘바람’…보험 종합서비스 제공 주력”), 자회사형 GA 설립 시에는 이와 같은 환경 변화가 자회사형 GA의 비용 측면에서 미칠 영향 등도 추가적으로 고려할 필요가 있음

51) 저능률설계사를 자회사로 이동시키는 경우 일시적으로 모회사의 전속설계사의 생산성이 향상되는 효과가 발생할 수 있음. 자회사형 GA 설립 후 전속설계사의 생산성 변화는 부록에 제시되어 있으나, 해석에 많은 유의가 필요할 것으로 보임. 전속설계사의 모집액 변화는 저능률설계사의 이동 외에도 제도 및 경제환경 변화 등 여러 요인에 의해 영향을 받음. 또한, 전속설계사 수보다는 가동설계사 지표를 활용하여 분석하는 것이 보다 바람직할 수 있음

- GA 채널이 취급하고 있는 대부분의 상품은 개인 보장성보험에 집중되어 있음
 - 신계약 건수 기준으로는 장기손해보험, 자동차보험, 생명보험 보장성보험 판매 건수가 전체 판매 건수의 88.8%를 차지하며, 신계약 금액(보험료) 기준으로는 82.5%를 차지하고 있음
 - 반면, 일반손해보험과 생명보험 단체보험의 신계약 건수 비중은 각각 8.5%, 0.2%로 미미한 수준임

〈그림 V-3〉 500인 이상 대형 GA의 상품구성비

(단위: %)

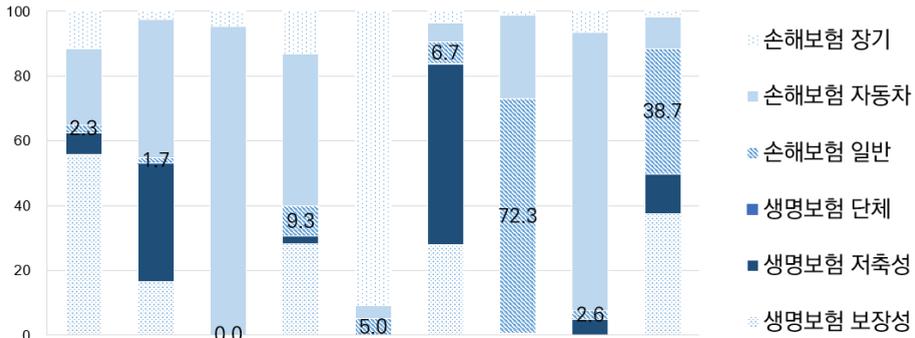


주: 기타로 분류된 상품의 경우 그 비중이 미미하여 제외함
 자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회

- 그러나 모회사에 대한 판매집중도가 높지만 경영성과가 양호한 GA는 자사가 보유한 모집인력의 강점을 기반으로 보다 폭 넓은 영업기회를 가질 수 있도록 지원함
 - 개인보험에 집중하고 있는 타 자회사형 GA와는 달리 일반손해보험에 판매에 특화된 모집인력을 GA 채널에 활용함

〈그림 V-4〉 자회사형 GA의 상품구성비(신계약 금액 기준)

(단위: %)



자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회

2. 시사점

가. 자회사형 GA 운영에 대한 전략적 선택

- 보험시장 내 GA의 영향력이 커져가는 상황하에서, 영업경쟁력 강화를 위한 자회사형 GA의 설립에 대한 검토는 각 사가 현재 보유하고 있는 전속설계사의 운영규모⁵²⁾ 및 생산성 등을 고려하여 차별화된 접근이 요구됨
- [사례 1: 전속판매조직 구축 회사] 대규모 전속 판매인력을 보유하고 있는 보험회사의 경우 비용절감 또는 인력관리 수단으로 자회사형 GA 활용이 가능함
 - 전속설계사 조직이 매출기여도에서 여전히 중요한 역할을 차지하고 있는 국내 시장 상황하에서 일정규모 이상의 모집조직을 보유한 회사가 전속조직을 폐지하고 자회사형 GA 조직으로 완전 전환하는 것은 당분간 어려울 것으로 예상됨
 - 인력관리 수단으로 자회사형 GA를 활용하고자 한다면 자회사 설립 시 모회사의 비용절감액과 자회사에서 발생하게 될 손익 비교를 통해 결정할 필요가 있음

52) 각 사의 전속설계사 현황은 〈부록〉에 제시되어 있음

- 특히, 자회사의 실적 악화는 고스란히 모회사의 순익 감소로 이어지고, 적자가 지속 시 모회사의 재무건전성 악화로도 연결되므로 유의할 필요가 있음⁵³⁾

■ [사례 2: 전속판매조직 미비 회사] 모회사에 생산성을 갖춘 일정 수준 이상의 모집 인력을 확보하고 있지 못하다면 모회사의 핵심역량 집중을 위해 모집조직을 자회사 형태로 전환하는 것이 하나의 대안이 될 수 있음

- 모회사에 일정 수준 이상의 모집인력을 확보하고 있지 못한 중·소형사는 전속채널과 자회사형 GA를 동시에 운영한다면 과도한 비용이 지출될 가능성이 있음
- 모회사의 판매조직을 자회사로 분리시킬 경우 자회사 운영의 독립성도 어느 정도 보장해 주는 것이 운영효율성 관점에서 바람직할 수 있음

〈그림 V-5〉 모집채널별 주요 평가지표(모회사 관점)

| 평가지표 | 전속설계사 | 자회사형 GA | GA 판매제휴 |
|---------|---------|---------|---------|
| 경영통제력 | ●●● (大) | ●●○ (中) | ●○○ (小) |
| 계약유지율 | ●●● | ●●○ | ●○○ |
| 비용(고정비) | ●●● | ●●○ | ●○○ |

주: 모집채널별 매출액 수준은 판매수수료에 크게 영향을 받아, 그 영향을 추정하는 데 한계가 존재함

나. 자회사형 GA 운영 시 고려사항

■ 각 사의 경영전략에 따라 자회사형 GA 설립이 결정되었다면, 보다 성공적인 모집 채널 운영을 위해서는 다음과 같은 사항에 유의할 필요가 있음

53) 비용관리 차원에서 자회사형 GA를 도입하고자 하더라도 자회사의 실적 악화가 모회사의 재무건전성에 미치는 영향에 관한 영향 등도 사전에 파악할 필요가 있음

- [모집인력구성] 신규인력 채용에 따른 과도한 비용 부담, 신설 조직에서 일반적으로 나타나는 저조한 초기 판매실적에 대한 위험을 줄이기 위해서는 기존의 고능률 판매인력 일부를 신규조직에 배치하는 방안을 고려할 필요가 있음
 - 영업조직을 신규로 설립하는 과정에서는 리쿠르팅 비용, 임차료, 교육훈련비 등 초기비용이 과다하게 발생될 여지가 있음

- [판매보상체계] 자회사형 GA 설립 이후 자사 시장점유율 하락⁵⁴⁾ 가능성을 최소화하기 위해서는 모집인에 대한 합리적 보상체계 마련을 통해 모집인이 모회사에 대한 충성도를 높일 수 있는 방안이 필요함
 - 또한, 전속설계사와 GA 소속 설계사 채널이 균형을 유지하면서 회사의 성장을 유도하기 위해서는 양 채널 간 유인합치성(Incentive Compatability)을 만족하는 제도를 설계하여야 함

- [채널갈등 해소] 모회사의 전속조직과 자회사형 GA에 속한 판매자 간 기능이 중복될 경우 양자 간 갈등이 증폭될 가능성이 있어 이를 해소하기 위한 고객 및 상품세분화, 채널 간 역할 조정 등이 요구됨
 - 다양한 모집채널이 중복적으로 역할을 수행하는 경우 나타날 수 있는 채널 간 갈등(Multi-Channel Conflict) 문제를 방지하기 위해 보충형, 대체형 등과 같이 채널 간 역할 범위를 사전에 규정할 필요가 있음
 - 모회사에 소속된 판매자와 자회사에 소속된 판매자와의 갈등을 해소하기 위해 서라도 양 채널에 공급되는 모회사의 상품은 어느 정도 차별화가 필요함⁵⁵⁾

- [추가 제언] 판매채널 전략 수립에 있어 무엇보다 중요한 점은 단순히 특정 채널선택의 유지 또는 설립에 대한 결정보다는 자사가 강점을 보유하고 있는 상품 또는

54) 국내 보험시장은 포화 상태이며 신규시장 창출이 제한적인 상황에 비추어 볼 때, 다양한 상품을 취급하는 자회사형 GA 설립은 자사의 시장점유율을 감소시킬 가능성도 존재함

55) 현재 모회사의 전속채널에서 판매되고 있는 상품과 자회사형 GA에서 제공하는 상품 간에 차별화가 이루어지고 있지 못한 상황임

향후 사업운영계획(장래이익)에 부합한 채널을 선택할 수 있느냐에 대한 문제임

- 모회사의 주력 보험상품이 자회사인 GA 채널과 부합하지 않는다면 판매인력이 상품 판매에 어려움을 겪으면서 조직 신설 효과는 반감될 것임
- 보험시장 내 GA의 영향력이 커짐에 따라 단기주의(Short-termism) 관점에서 점유율 개선만을 목적으로 한 자회사형 GA 설립이 아닌 장래이익 창출이 가능한 상품을 소비자에게 판매할 수 있는 채널 선택이 보다 중요함
 - 전체 보험기간에 발생할 수 있는 수익과 비용을 모두 고려한 신계약가치(Value of New Business) 극대화를 위해 자사에 적합한 모집채널을 선택하는 것이 회사의 장기적인 성장을 위해 보다 바람직할 것임
 - 보험상품 판매에 대한 대가로 자회사가 얻게 될 수수료 수익의 상당 부분은 비교적 단기간에 발생하지만, 장기간에 걸쳐 유지되는 보험계약의 특성상 모회사의 손익⁵⁶⁾은 이보다 오랜 기간에 걸쳐서 발생하기 때문임

56) 상품제공자인 모회사는 계약유지율, 위험률 차익 등에서 이익이 발생함

참고문헌

- 김성진(2014), 「국내 생명보험사 판매채널 다각화 현황 및 영향」, NICE Credit
- 김시은·은중성(2016), 「독립 보험판매대리점의 역할과 발전과제에 관한 연구」, 『기업법연구』, 30(4), pp. 183~221
- 김은경·손효석(2019), 「보험모집수수료 체계의 개선을 위한 법적 제언 - 보험소비자 보호를 위한 개선방안을 중심으로」, 『기업법연구』, 33(3), pp. 9~54
- 김재현·김현수·최덕상(2010), 「생명보험 독립대리점(GA)에 대한 탐색적 연구: 경영전략을 중심으로」, 『보험학회지』, 제87집, pp. 35~62
- 마정락·배근호(2013), 「독립대리점의 수수료체계가 보험시장에 미치는 영향과 개선 방안」, 『경영경제연구』, 제8권 제2호, 경영경제전략연구소, pp. 29~44
- 박상수·이원흠(1998), 「사업구조조정 Win-Win 전략(II)」, LG 경제연구원
- 보험대리점협회(2017), 「보험대리점 등록·영업 및 관련 법규」
_____ (2016), 「보험대리점의 세무회계기준」
- 석승훈(1998), 「독립대리점제 도입의 보험시장에의 영향」, 『보험금융연구』
- 안철경(2010), 「홈쇼핑 보험판매의 최근 동향과 시사점」, 『KiRi Weekly』, 주간포커스, 보험연구원
- _____ (2009), 「대형 독립대리점(GA) 출현에 따른 기대와 우려」, 『KiRi Weekly』, 주간포커스, 보험연구원
- 안철경·권오경(2010), 『독립판매채널의 성장과 생명보험회사의 대응』, 보험연구원
- 안철경·변혜원·권오경(2010), 『금융상품판매전문회사의 도입이 보험회사에 미치는 영향』, 보험연구원
- 윤보윤(2001), 「기업분할 전략의 성공요건」, LG 경제연구원
- 이경희·안철경(2018), 「생명보험사의 채널다각화가 신계약 성과에 미치는 영향」, 『보험금융연구』, 제29권 제4호, pp. 3~28
- 이지만·이승용(2018), 「보험설계사의 사회보험 적용이 보험산업에 미치는 영향 분석」,
김학용·임이자·신보라 주최 국회 공청회

- 전희주·안철경(2013), 『일반화 로짓과 대응분석을 이용한 GA사업모델 방향에 관한 연구』, 보험연구원
- 정세창·김은경·김현수(2015), 「보험시장의 건전한 발전을 위한 비전속대리점의 책임성 및 전문성 강화방안」, 『보험금융연구』, 제26권 제4호, pp. 39~75
- 정세창·안철경(2009), “판매채널의 발전방향과 소비자 보호”, 보험판매 채널의 진화와 발전방향, 2009년도 한국보험학회 정책세미나
- 최병현·박상수(1998), 「사업구조조정의 Win-Win 전략(I)」, LG 경제연구원
- 황진태·권오경(2014), 「보험회사의 GA 채널 활용에 대한 소고: 자회사 형태를 중심으로」, 『보험동향』, 테마진단, 보험연구원
- Berger, P. G & Eli Ofek(1995), “Diversification’s effect on firm value”, *Journal of financial Economics*, 37, pp. 39~65
- Cather. D. and V. Howe(1989), “Conflict and Channel Management in Property - Liability Insurance Distribution Systems”, *The Journal of Risk and Insurance*, v56(3), pp. 535~543
- Carr, Roderick, J. David Cummins, and Laureen Regan(1999), “Efficiency and Competitiveness in the U.S. Life Insurance Industry”, Corporate, Product, and Distribution Strategies, in Changes in the U.S. Life Insurance Industry, Anthony Santomero and J. David Cummins eds., Kluwer Academic Publishers
- Etgar, M.(1977), “Cost Effectiveness in Insurance Distribution”, *Journal of Risk and Insurance*, 44(2), pp. 211~222
- Gravelle, Hugh(1994), “Remunerating Information Providers: Commissions versus Fees in Life Insurance”, *Journal of Risk and Insurance*, 61, pp. 425~457
- Harrington, Scott E.(1982), “Operating Expenses for Agency and Nonagency Life Insurers: Further Evidence”, *Journal of Risk and Insurance*, 49, pp. 229~255

- Kim, Won-Joong, David Mayers and Clifford Smith(1996), "On the Choice of Insurance Distribution Systems", *Journal of Risk and Insurance*, 63, pp. 207~227
- Lombardi Lucian(2009), *Distribution Trends in the United States*, LIMRA
- Marvel, Howard(1982), "Exclusive Dealing", *Journal of Law and Economics*, 25, pp. 1~25
- Posey, Lisa L. and Abdullah Yavas(1995), "A Search Model of Marketing Systems in Property-Liability Insurance", *Journal of Risk and Insurance*, 62, pp. 666~689
- Pritchett, S. Travis and Benjamin Y. Brewster, Jr.(1979), "Comparison of Ordinary Operating Expense Ratios for Agency and Non-Agency Insurers", *Journal of Risk and Insurance*, 46, pp. 61~74
- Regan, Laureen(1999), "Expense Ratios Across Insurance Distribution Systems: An Analysis by Line of Business", *Risk Management and Insurance Review*, 2
- Regan, Laureen and Sharon Tennyson(1996), "Agent Discretion and the Choice of Insurance Distribution System", *Journal of Law and Economics*, 39, pp. 637~666
- Sass, Tim and Misha Gisser(1989), "Agency Costs, Firm Size and Exclusive Dealing", *Journal of Law and Economics*, 32, pp. 381~400
- Stulz, Rene M.(1990), "Managerial discretion and optimal financing policies", *Journal of Financial Economics*, 6, pp. 3~27
- Venezia, Itzhak, Dan Galai and Zur Shapira(1996), "Exclusive Vs. Independent Agents: A Separating Equilibrium Approach", Working paper #9-96, Anderson School of Management, UCLA
- Zweifel, P. and P. Gherrni(1990), "Exclusive vs. Independent Agencies: A Comparison of Performance", *Geneva Papers on Risk and Insurance Theory*, v15(2), pp. 171~192

보험개발원, 보험통계포털 (<https://www.insis.or.kr/>)
금융감독원, 금융통계정보시스템 (<http://fisis.fss.or.kr/>)
e 클린보험서비스 (<http://e-cleanins.or.kr/>)

[국내 자회사형 GA 각 사 홈페이지]

삼성생명 금융서비스 (<http://samsunglifefs.com/>)
한화금융에셋 (<http://www.hanwhafa.co.kr/>)
한화라이프에셋 (<http://www.hanwhala.co.kr/index.asp>)
라이나금융서비스 (<https://www.linafs.co.kr/index.html>)
미래에셋금융서비스 (<http://miraeassetlc.com/>)
메트라이프금융서비스 (<http://www.metlifefs.co.kr/view/jsp/main.jsp>)
ABA금융서비스 (<http://abafs.com/>)
AIG 어드바이저 (<https://www.aigadvisors.co.kr/>)
DB금융서비스 (<http://www.dayogi.co.kr/company/index.html>)
DB MnS (<http://www.dbmns.co.kr/>)
삼성화재 금융서비스 (<http://samsungfire-fs.com/index.asp>)

KISLINE (<https://www.kisline.com/>)

부록 I. 보험대리점 현황 및 관련 감독규정

1. 법인보험대리점(GA) 현황



주: 대형 법인보험대리점은 설계사 인원이 500명 이상을 의미함
자료: 금융감독원 보도자료(2020. 1. 23), “2019년 법인보험대리점(GA) 영업전반에 대한 검사결과 주요 확인내용 및 시사점”; 금융감독원 보도자료(2019. 4. 26), “18년 중·대형 법인보험대리점(GA) 경영실적”; 금융감독원 보도자료(2016. 11. 25), “보험대리점 상시감시 및 검사업무 대폭 강화”; 금융감독원 보도자료(2015. 9. 22), “15년 2분기 대형 법인보험대리점 경영현황 분석결과”

2. 보험회사의 자회사 소유요건

- 보험회사의 GA 자회사 소유에 관한 법적 근거는 「보험업법」과 「보험업감독규정」 등에 규정되어 있음
 - 보험업법 제115조, 보험업법시행령 제59조: 자회사 지분소유
 - 보험업 감독규정 제5-13조: 자회사 소유 승인 등의 요건

- **[지분소유]** 보험회사는 보험업법 제115조와 보험업법시행령 제59조에서 규정하고 있는 보험대리 업무에 대해서 신고로서 자회사를 소유할 수 있음
 - 보험회사는 원칙적으로 다른 회사의 의결권 있는 발행주식(출자지분 포함) 총 수의 15% 이내에서 해당 주식을 소유할 수 있음
 - 다만, 금융위원회의 승인 또는 신고 시 동 규정이 적용되지 않음을 규정하고 있어 보험사의 상품 판매를 위한 자회사 소유에 대해서는 투자지분상 제약은 없음

- **[승인요건]** 자회사로 보험회사를 충족하고자 하는 보험회사는 건전성 및 경영실태 평가 요건을 충족해야 하며, 자회사도 다음 요건을 충족해야 함(보험업감독규정 제 5-13조(자회사 소유 승인 등의 요건))
 - **(보험회사에 대한 요건)**
 - (지급여력비율) 해당 자회사에 대한 출자금액이 전액 부실화된다고 가정할 경우에도 신청일이 속한 날의 직전 분기 말 현재 지급여력비율이 150% 이상
 - (유동성비율) 해당 자회사에 대한 출자금액이 전액 제외된다고 가정할 경우에도 신청일이 속한 날의 직전 분기 말 현재 유동성비율이 100% 이상
 - (경영실태평가) 보험회사의 신청일이 속한 날의 직전 경영실태평가결과 종합평가등급이 3등급 이상
 - (자산운용비율) 해당 자회사에 대한 출자 후에도 법 제106조에서 정한 자산운용의 방법 및 비율을 준수
 - **(자회사에 대한 요건)**
 - 가. 자회사가 「금융위원회의 설치 등에 관한 법률」 제38조의 규정에 의하여 금융감독원의 검사를 받는 기관(이하 이 표에서 “금융기관”이라 한다)인 경우: 신청일이 속한 날의 직전 분기 말 현재 해당 금융기관에 적용되는 재무건전성 기준을 준수할 것
 - 나. 자회사가 가목 이외의 내국법인인 경우: 다음 요건을 충족
 - * 신청일이 속한 날의 직전 사업 연도 말 현재 자본금의 일부라도 잠식 상태가 아닐 것

* 자회사가 「주식회사의 외부감사에 관한 법률」 제2조에 따른 외부감사의 대상인 경우 신청일이 속한 날의 직전 사업 연도 말 감사보고서상 감사인 의견이 “적정”일 것

다. 자회사가 외국법령에 의하여 설립된 외국법인(이하 이 표에서 “외국법인”이라 한다)으로서 금융업종인 경우: 본국 감독기관에서 정하는 재무건전성 기준을 충족할 것

3. 보험대리점 영업개시를 위한 영업보증금 예탁 관련 규정

■ **[영업보증금]** 보험대리점으로 영업하기 위해서는 영업보증금을 보험대리점 계약 체결 보험회사에 예탁하여야 함

○ (영업보증금 예탁) 「보험업법」 제87조제3항, 「보험업감독규정」 제4-10조제1항 등에 의거하여, 금융위원회는 등록을 한 보험대리점으로 하여금 대리점 계약을 체결한 해당 보험회사에 영업보증금을 예탁하게 할 수 있음

- 보험대리점의 등록을 한 자는 영업보증금을 금융위원회가 지정하는 기관에 예탁하지 않고는 영업을 할 수 없음(「보험업법 시행령」 제33조제3항)

○ (영업보증금액) 보험대리점의 영업보증금은 1억 원(법인보험대리점은 3억 원)의 범위에서 보험회사와 대리점이 협의하여 정할 수 있음

* 다만, 금융기관보험대리점은 영업보증금 예탁의무가 면제됨(「보험업법」 제87조제4항 및 「보험업법 시행령」 제33조제1항)

- 「보험업법 시행령」 제33조제2항에 따라 금융위원회는 보험계약자 보호와 모집 질서 유지를 위해 필요하다고 인정할 경우 보험대리점에 영업보증금의 증액을 명할 수 있음

부록 II. 자회사형 GA의 상품제휴 현황

| 자회사형 GA | 판매 제휴 보험회사 | |
|----------------|---|--|
| | 생명보험 | 손해보험 |
| 삼성생명 금융서비스 | 삼성생명 | 삼성, 메리츠, KB, 현대, DB, 한화, 흥국, MG, 롯데 |
| 한화금융 에셋 | 한화, 동양, 메트라이프 | 한화, DB, 메리츠, KB, 현대 |
| 한화라이프 에셋 | 한화, 라이나, 오렌지라이프, 동양 | 한화, 현대, DB, 메리츠, 삼성, 서울보증 |
| 라이나 금융서비스 | 라이나, DB, 한화, 흥국, 푸르덴셜, IBK, ABL, KDB, 삼성, NH농협, DGB | MG, 메리츠, 삼성, 현대, KB, 흥국, 한화, 롯데, DB |
| 미래에셋 금융서비스 | 미래에셋, 삼성, 오렌지라이프, 메트라이프, 교보, DB, 라이나, ABL, 한화, 흥국, NH농협, 동양, | KB, DB, 현대, 삼성, 한화, 흥국, NH농협, 메리츠화재, 롯데, MG, 더 K, 서울보증 |
| 메트라이프 금융서비스 | 메트라이프, 푸르덴셜, 교보, 한화, 삼성, 동양, 미래에셋 | KB, 동부, 현대, 삼성화재, 메리츠화재, 한화손해보험 |
| ABA 금융서비스 | ABL, 동양, 삼성, 오렌지라이프, 메트라이프, 라이나, | 메리츠화재, 현대해상, 삼성화재, DB, KB, 한화, MG |
| 삼성화재 금융서비스 | 삼성생명 | 삼성화재 |
| AIG 어드바이저 | AIA, 동양, DB, 메트라이프, ABL, KDB, 라이나, 한화, 오렌지라이프, 삼성 | AIG, MG, DB, 흥국, 한화, 롯데, 메리츠, 삼성, 현대, NH농협, KB |
| DB 금융서비스 | ABL, IBK, 오렌지라이프, KB, KDB, 교보, NH농협, DB, 동양, 라이나, 메트라이프, 삼성, 신한, CHUBB 푸르덴셜, 한화, 흥국, DGB | KB, MG, DB, 롯데, 메리츠화재, 한화, 현대, 흥국, 삼성, NH농협, 에이스 |
| DB MnS | - | DB손해보험 |

부록 III. 자회사형 GA 재무제표

| 자회사형 GA 10개 社 | | 2018.12.31. | | 자회사형 GA 10개 社 | | 2018.12.31. | |
|---------------|-----|-------------|-----|----------------|--|-------------|--|
| 총자산 (십억 원) | 191 | 총부채 (십억 원) | 67 | 매출액 (십억 원) | | 390 | |
| 유동자산 | 145 | 유동부채 | 64 | 판매비와 관리비 | | 362 | |
| 비유동자산 | 46 | 비유동부채 | 3 | 인건비 | | 33 | |
| | | | | 일반관리비 | | 139 | |
| | | | | 임차료비용 | | | |
| | | | | 전산처리비 | | | |
| | | | | ... | | | |
| | | 총자본 (십억 원) | 124 | 판매비 | | 152 | |
| | | 자본금 | 171 | ... | | | |
| | | 이익잉여금 | -97 | 기타판매비와 관리비 | | 38 | |
| | | 자본잉여금 | 52 | 영업이익 (십억 원) | | -14 | |
| | | OCI | -2 | 영업외 수익 | | 2 | |
| | | | | 영업외 비용 | | 4 | |
| | | | | 법인세비용차감전계속사업이익 | | -15 | |
| | | | | 당기순이익 (십억 원) | | -15 | |

주: 10개 社(라이나금융서비스, 한화금융서비스, 한화라이프, 삼성생명금융서비스, 메트라이프금융서비스, 메리츠금융서비스, AIG어드바이저, DB M&S, DB 금융서비스, 삼성화재금융서비스) 합산 실적임
 자료: KIS LINE

부록 IV. 자회사형 GA의 자본금 증액 현황

| 자회사 | 설립 시점 | 설립 자본금 | 자본금 증액(억 원) | | | | | | | | | 기타 |
|----------------|----------|-----------|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------------------|
| | | | '10 | '11 | ... | '14 | '15 | '16 | '17 | '18 | '19 | |
| 푸르엔 파트너즈 | '09.08 | 30 | | 20 | | | | | | | | 청산절차 ('11.04) |
| 라이나 금융서비스 | '13.08 | 50 | | | | | 30 | | | | | |
| 미래에셋 금융서비스 | '14.03 | 50 | | | | 50 | | | 70 | | | |
| 한화 금융에셋 | '14.12 | 30 | | | | | | | | | 120 | |
| 메트라이프 금융서비스 | '16.04 | 9 | | | | | | | | | 50 | |
| ABA 금융서비스 | '19.01 | 70 | | | | | | | | | 50 | |
| 메리츠 금융서비스 | '09.12 | 100 | 40 | | | | | | | | | 매각 ('19.01) |
| DB MnS | '13.02 | 100 | | | | 100 | | | | | 30 | |
| DB 금융서비스 | '14.01 | 70 | | | | | 30 | 20 | | 20 | | |

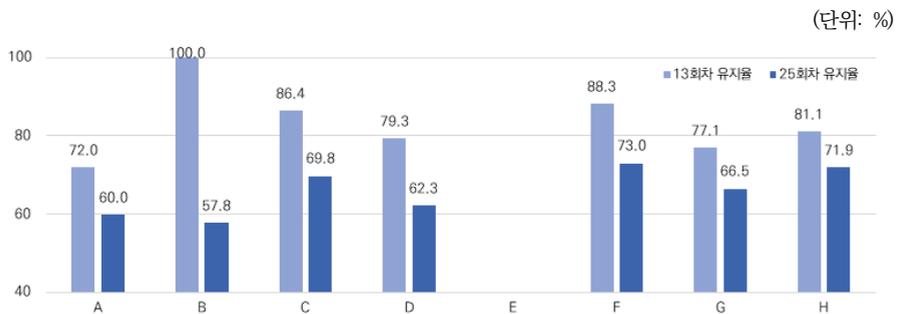
주: 1) 모회사에서 100% 지분을 보유하고 있는 사례임

2) 자본금 규모는 설립 당시 자본금 규모이며, 설계사 인력 및 당기순이익은 2018년 말 기준임

자료: 각 사 경영공시

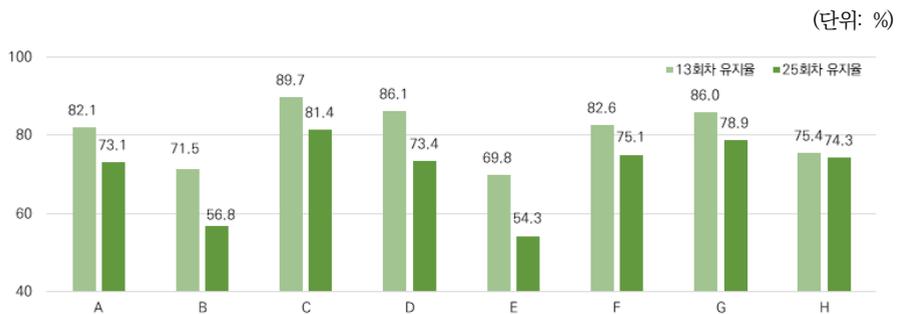
부록 V. 자회사형 GA 유지율과 정착률

■ (생명보험) 자회사형 GA의 생명보험상품 유지율, 2018년 기준



자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회

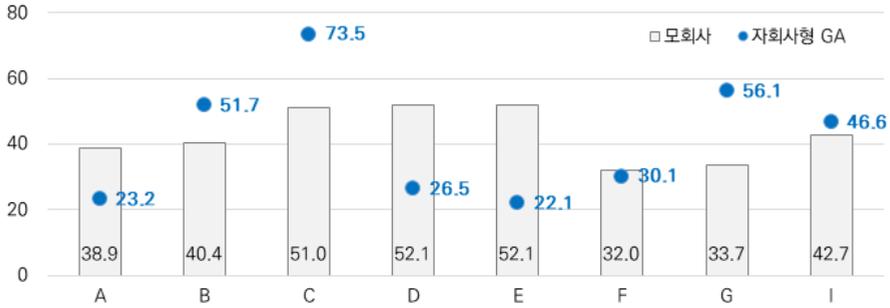
■ (손해보험) 자회사형 GA의 손해보험상품 유지율, 2018년 기준



자료: e 클린보험서비스(<http://e-cleanins.or.kr/>), 법인보험대리점 통합공시조회

■ 모회사 vs. 자회사 13월차 설계사 등록 정착률, 2018년 기준

(단위: %)

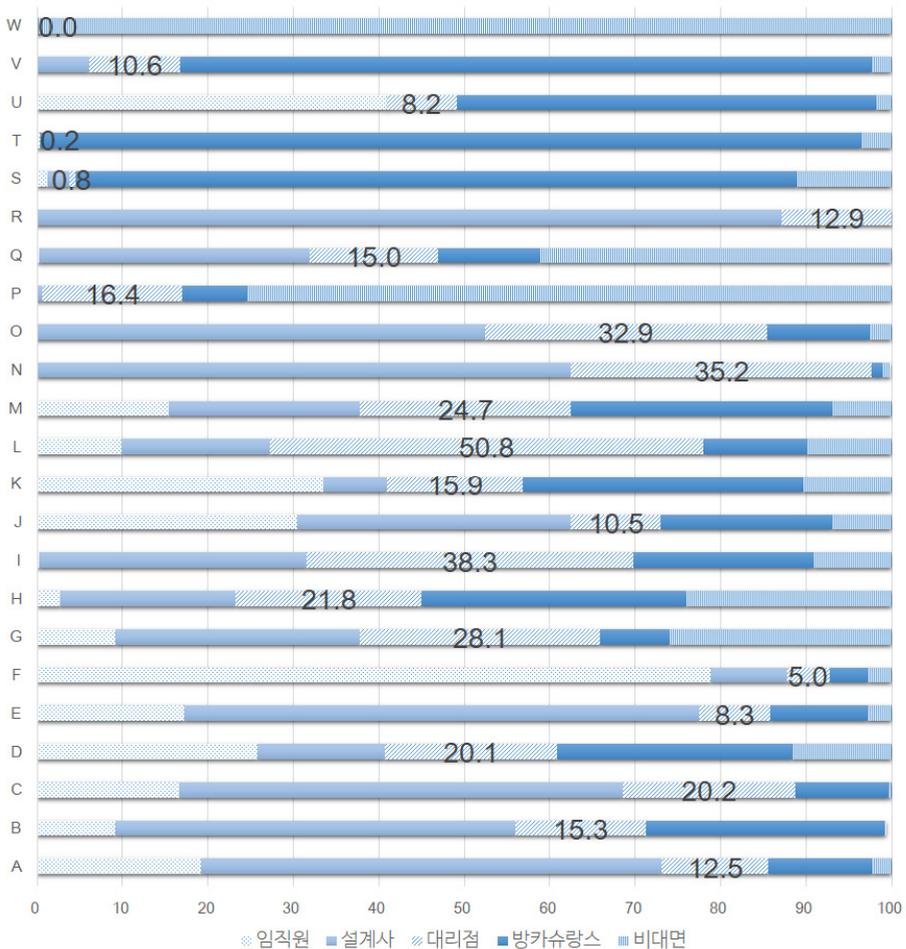


주: 설계사정착률 = 정착등록인원 / 전년동기 신규등록인원

자료: 금융감독원 보험회사 종합공시, e-클린보험서비스, 법인보험대리점 통합공시조회

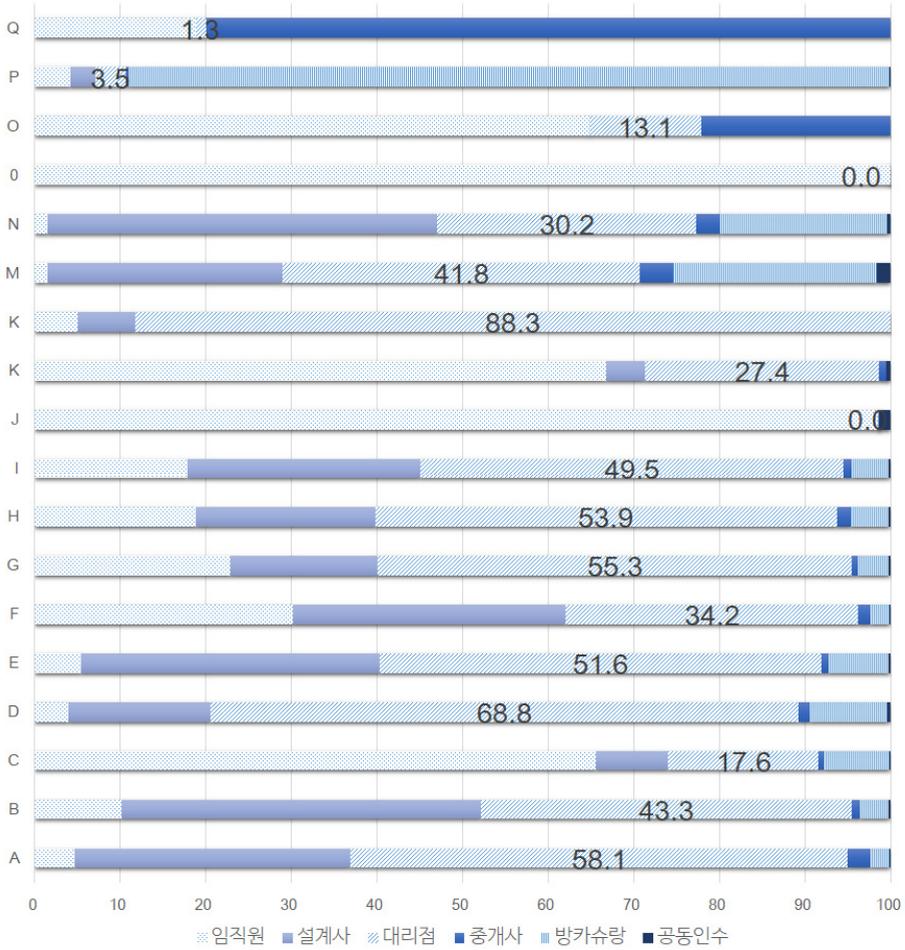
부록 VI. 보험회사 모집채널별 매출 비중

■ (생명보험) 수입보험료 기준: 2018년



자료: 보험개발원, 보험통계포털서비스

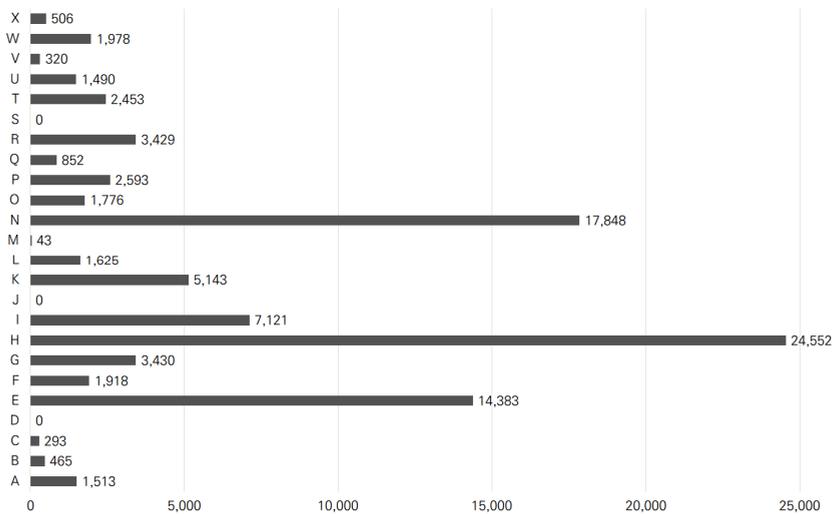
■ (손해보험) 원수보험료 기준: 2018년



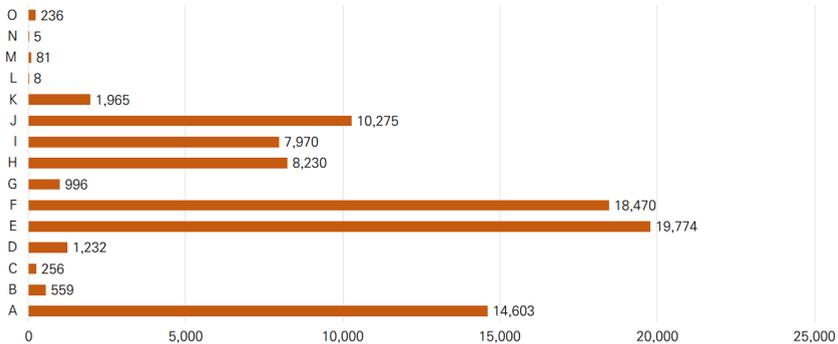
자료: 보험개발원, 보험통계포털서비스

부록 VII. 보험회사별 전속설계사 인력현황

■ (생명보험) 2019년 6월 말 기준



■ (손해보험) 2019년 6월 말 기준



자료: 금융감독원, 금융통계정보시스템

보험연구원(KIRI) 발간물 안내

※ 2017년부터 기존의 연구보고서, 정책보고서, 경영보고서가 연구보고서로 통합되었습니다.

■ 연구보고서

- 2017-1 보험산업 미래 / 김석영·윤성훈·이선주 2017.2
- 2017-2 자동차보험 과실상계제도 개선방안 / 전용식·채원영 2017.2
- 2017-3 상호협정 관련 입법정책 연구 / 정호열 2017.2
- 2017-4 저소득층 노후소득 보장을 위한 공사연계연금 연구 / 정원석·강성호·마지혜 2017.3
- 2017-5 자영업자를 위한 사적소득보상체계 개선방안 / 류건식·강성호·김동겸 2017.3
- 2017-6 우리나라 사회안전망 개선을 위한 현안 과제 / 이태열·최장훈·김유미 2017.4
- 2017-7 일본의 보험회사 도산처리제도 및 사례 / 정봉은 2017.5
- 2017-8 보험회사 업무위탁 관련 제도 개선방안 / 이승준·정인영 2017.5
- 2017-9 부채시가평가제도와 생명보험회사의 자본관리 / 조영현·이혜은 2017.8
- 2017-10 효율적 의료비 지출을 통한 국민건강보험의 보장성 강화 방안 / 김대환 2017.8
- 2017-11 인슈어테크 혁명: 현황 점검 및 과제 고찰 / 박소정·박지윤 2017.8
- 2017-12 생산물 배상책임보험 역할 제고 방안 / 이기형·이규성 2017.9
- 2017-13 보험금청구권과 소멸시효 / 권영준 2017.9
- 2017-14 2017년 보험소비자 설문조사 / 동향분석실 2017.10
- 2017-15 2018년도 보험산업 전망과 과제 / 동향분석실 2017.11
- 2017-16 퇴직연금 환경변화와 연금세제 개편 방향 / 강성호·류건식·김동겸 2017.12
- 2017-17 자동차보험 한방진료 현황과 개선방안 / 송윤아·이소양 2017.12
- 2017-18 베이비부머 세대의 노후소득 / 최장훈·이태열·김미화 2017.12
- 2017-19 연금세제 효과연구 / 정원석·이선주 2017.12
- 2017-20 주요국의 지진보험 운영 현황 및 시사점 / 최창희·한성원 2017.12
- 2017-21 사적연금의 장기연금수령 유도방안 / 김세중·김유미 2017.12
- 2017-22 누적전망이론을 이용한 생명보험과 연금의 유보가격 측정 연구 / 지홍민 2017.12
- 2018-1 보증연장 서비스 규제 방안 / 백영화·박정희 2018.1
- 2018-2 건강생활서비스 공·사 협력 방안 / 조용운·오승연·김동겸 2018.2
- 2018-3 퇴직연금 가입자교육 개선 방안 / 류건식·강성호·이상우 2018.2
- 2018-4 IFRS 9과 보험회사의 ALM 및 자산배분 / 조영현·이혜은 2018.2
- 2018-5 보험상품 변천과 개발 방향 / 김석영·김세영·이선주 2018.2

- 2018-6 제리적 관점에서 본 실손의료보험 개선 방안 / 조재린·정성희 2018.3
- 2018-7 국내 보험회사의 금융겸업 현황과 시사점 / 전용식·이혜은 2018.3
- 2018-8 장애인의 위험보장 강화 방안 / 오승연·김석영·이선주 2018.4
- 2018-9 주요국 공·사 건강보험 연계 체계 분석 / 정성희·이태열·김유미 2018.4
- 2018-10 정신질환 위험보장 강화 방안 / 이정택·임태준·김동겸 2018.4
- 2018-11 기초서류 준수 의무 위반 시 과징금 부과 기준 개선 방안 / 황현아·백영화·권오경 2018.8
- 2018-12 2018년 보험소비자 설문조사 / 동향분석실 2018.9
- 2018-13 상속법의 관점에서 본 생명보험 / 최준규 2018.9
- 2018-14 호주 퇴직연금제도 현황과 시사점 / 이경희 2018.9
- 2018-15 빅데이터 기반의 사이버위험 측정 방법 및 사이버사고 예측모형 연구 / 이진무 2018.9
- 2018-16 빅데이터 분석에 의한 요율산정 방법 비교: 실손의료보험 적용 사례 / 이항석 2018.9
- 2018-17 보험 모집 행위의 의미 및 범위에 대한 검토 / 백영화·손민숙 2018.10
- 2018-18 보험회사 해외채권투자와 환해지 / 황인창·임준환·채원영 2018.10
- 2018-19 베트남 생명보험산업의 현황 및 시사점 / 조용운·김동겸 2018.10
- 2018-20 여성 관련 연금정책 평가와 개선 방향 / 강성호·류건식·김동겸 2018.10
- 2018-21 디지털 경제 활성화를 위한 사이버보험 역할제고 방안 / 임준·이상우·이소양 2018.11
- 2018-22 인구 고령화와 일본 보험산업 변화 / 윤성훈·김석영·한성원·손민숙 2018.11
- 2018-23 퇴직연금 디폴트 옵션 도입 방안 및 부채연계투자전략에 관한 연구 / 성주호 2018.11
- 2018-24 보험 산업의 블록체인 활용: 점검 및 대응 / 김현수·권혁준 2018.11
- 2018-25 생명보험산업의 금리위험 평가: 보험부채 중심으로 / 임준환·최장훈·한성원 2018.11
- 2018-26 보험회사의 장수위험에 관한 연구 / 김세중·김유미 2018.11
- 2018-27 보험산업 전망과 과제: 2019년 및 중장기 / 동향분석실 2018.11
- 2018-28 보험산업 중장기 전망 / 전용식·김유미·최예린 2018.12
- 2018-29 빅데이터 활용 현황과 개선 방안 / 최창희·홍민지 2018.12
- 2018-30 판매채널 변화가 보험산업에 미치는 영향 / 정원석·김석영·박정희 2018.12
- 2018-31 Solvency II 시행 전후 유럽보험시장과 시사점 / 김해식 2018.12
- 2018-32 보험회사 대출채권 운용의 특징과 시사점 / 조영현·황인창·이혜은 2018.12
- 2019-1 보험회사의 시스템리스크에 대한 고찰 / 김범 2019.1

- 2019-2 인도 보험시장 현황 및 진출 전략 / 이승준·정인영 2019.8
 2019-3 2019년 보험소비자 설문조사 / 금융소비자연구실 2019.10
 2019-4 암보험 관련 주요 분쟁사례 연구 / 백영화·박정희 2019.10
 2019-5 계약자 신뢰 제고를 위한 보험마케팅 - 상품과 수수료 중심으로 - / 정세창
 2019.10
 2019-6 생명보험 전매거래에 관한 연구 / 홍지민 2019.10
 2019-7 재보험 출재전략 연구 / 김석영·이규성 2019.11
 2019-8 확정급여형 퇴직연금 지급권보호 방안 / 류건식·강성호·이상우 2019.11
 2019-9 금융소비자보호법의 도입과 정책과제 / 양승현·손민숙 2019.11
 2019-10 2020년 보험산업 전망과 과제 / 동향분석실 2019.12
 2019-11 노인장기요양서비스 현황과 보험회사의 역할 제고 방향 / 강성호·김혜란
 2019.12
 2019-12 보험회사의 이익조정에 관한 시사점 / 송인정 2019.12
 2019-13 비대면채널 활용을 위한 규제 개선방안 / 정원석·김석영·정인영 2019.12
 2020-1 기업의 보험수요에 대한 연구 / 송윤아·한성원 2020.1

■ 연구보고서(구)

- 2008-1 보험회사의 리스크 중심 경영전략에 관한 연구 / 최영목·장동식·
 김동겸 2008.1
 2008-2 한국 보험시장과 공정거래법 / 정호열 2008.6
 2008-3 확정급여형 퇴직연금의 자산운용 / 류건식·이경희·김동겸 2008.3
 2009-1 보험설계사의 특성분석과 고능률화 방안 / 안철경·권오경 2009.1
 2009-2 자동차사고의 사회적 비용 최소화 방안 / 기승도 2009.2
 2009-3 우리나라 가계부채 문제의 진단과 평가 / 유경원·이혜은 2009.3
 2009-4 사적연금의 노후소득보장 기능제고 방안 / 류건식·이창우·김동겸 2009.3
 2009-5 일반화선형모형(GLM)을 이용한 자동차보험 요율상대도 산출 방법 연구 /
 기승도·김대환 2009.8
 2009-6 주행거리에 연동한 자동차보험제도 연구 / 기승도·김대환·김혜란 2010.1
 2010-1 우리나라 가계 금융자산 축적 부진의 원인과 시사점 / 유경원·이혜은 2010.4
 2010-2 생명보험 상품별 해지율 추정 및 예측 모형 / 황진태·이경희 2010.5
 2010-3 보험회사 자산관리서비스 사업모형 검토 / 진 익·김동겸 2010.7

■ 정책보고서(구)

- 2008-2 환경오염리스크관리를 위한 보험제도 활용방안 / 이기형 2008.3
- 2008-3 금융상품의 정의 및 분류에 관한 연구 / 유지호·최 원 2008.3
- 2008-4 2009년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면·이태열·신중협·황진태·유진아·김세환·이정환·박정희·김세중·최이섭 2008.11
- 2009-1 현 금융위기 진단과 위기극복을 위한 정책제언 / 진 익·이민환·유경원·최영목·최형선·최 원·이경아·이혜은 2009.2
- 2009-2 퇴직연금의 급여 지급 방식 다양화 방안 / 이경희 2009.3
- 2009-3 보험분쟁의 재판외적 해결 활성화 방안 / 오영수·김경환·이종욱 2009.3
- 2009-4 2010년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면·황진태·변혜원·이경희·이정환·박정희·김세중·최이섭 2009.12
- 2009-5 금융상품판매전문회사의 도입이 보험회사에 미치는 영향 / 안철경·변혜원·권오경 2010.1
- 2010-1 보험사기 영향요인과 방지방안 / 송윤아 2010.3
- 2010-2 2011년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면·김대환·이경희·이정환·최 원·김세중·최이섭 2010.12
- 2011-1 금융소비자 보호 체계 개선방안 / 오영수·안철경·변혜원·최영목·최형선·김경환·이상우·박정희·김미화 2010.4
- 2011-2 일반공제사업 규제의 합리화 방안 / 오영수·김경환·박정희 2011.7
- 2011-3 퇴직연금 적립금의 연금전환 유도방안 / 이경희 2011.5
- 2011-4 저출산·고령화와 금융의 역할 / 윤성훈·류건식·오영수·조용운·진 익·유진아·변혜원 2011.7
- 2011-5 소비자 보호를 위한 보험유통채널 개선방안 / 안철경·이경희 2011.11
- 2011-6 2012년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·황진태·이정환·최 원·김세중·오병국 2011.12
- 2012-1 인적사고 보험금의 지급방식 다양화 방안 / 조재린·이기형·정인영 2012.8
- 2012-2 보험산업 진입 및 퇴출에 관한 연구 / 이기형·변혜원·정인영 2012.10
- 2012-3 금융위기 이후 보험규제 변화 및 시사점 / 임준환·유진아·이경아 2012.11
- 2012-4 소비자중심의 변액연금보험 개선방안 연구: 공시 및 상품설계 개선을 중심으로 / 이기형·임준환·김해식·이경희·조영현·정인영 2012.12
- 2013-1 생명보험의 자살면책기간이 자살에 미치는 영향 / 이창우·윤상호 2013.1
- 2013-2 퇴직연금 지배구조체계 개선방안 / 류건식·김대환·이상우 2013.1
- 2013-3 2013년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·전용식·이정환·최 원·김세중·채원영 2013.2

- 2013-4 사회안전망 체제 개편과 보험산업 역할 / 진 익·오병국·이성은 2013.3
- 2013-5 보험지주회사 감독체계 개선방안 연구 / 이승준·김해식·조재린 2013.5
- 2013-6 2014년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·전용식·최 원·김세중·채원영 2013.12
- 2014-1 보험시장 경쟁정책 투명성 제고방안 / 이승준·강민규·이해랑 2014.3
- 2014-2 국내 보험회사 지급여력규제 평가 및 개선방안 / 조재린·김해식·김석영 2014.3
- 2014-3 공·사 사회안전망의 효율적인 역할 제고 방안 / 이태열·강성호·김유미 2014.4
- 2014-4 2015년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·김석영·김진역·최 원·채원영·이아름·이해랑 2014.11
- 2014-5 의료보장체계 합리화를 위한 공·사건강보험 협력방안 / 조용운·김경환·김미화 2014.12
- 2015-1 보험회사 재무건전성 규제 -IFRS와 RBC 연계방안 / 김해식·조재린·이경아 2015.2
- 2015-2 2016년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·김석영·김진역·최 원·채원영·이아름·이해랑 2015.11
- 2016-1 정년연장의 노후소득 개선 효과와 개인연금의 정책방향 / 강성호·정봉은·김유미 2016.2
- 2016-2 국민건강보험 보장률 인상 정책 평가: DSGE 접근법 / 임태준·이정택·김혜란 2016.11
- 2016-3 2017년도 보험산업 전망과 과제 / 동향분석실 2016.12

■ 경영보고서(구)

- 2009-1 기업후지보험 활성화 방안 연구 / 이기형·한상용 2009.3
- 2009-2 자산관리서비스 활성화 방안 / 진 익 2009.3
- 2009-3 탄소시장 및 녹색보험 활성화 방안 / 진 익·유시용·이경아 2009.3
- 2009-4 생명보험회사의 지속가능성장에 관한 연구 / 최영목·최 원 2009.6
- 2010-1 독립판매채널의 성장과 생명보험회사의 대응 / 안철경·권오경 2010.2
- 2010-2 보험회사의 윤리경영 운영실태 및 개선방안 / 오영수·김경환 2010.2
- 2010-3 보험회사의 퇴직연금사업 운영전략 / 류건식·이창우·이상우 2010.3
- 2010-4(1) 보험환경변화에 따른 보험산업 성장방안 / 산업연구실·정책연구실·동향분석실 2010.6
- 2010-4(2) 종합금융서비스를 활용한 보험산업 성장방안 / 금융제도실·재무연구실 2010.6

- 2010-5 변액보험 보증리스크관리연구 / 권용재·장동식·서성민 2010.4
- 2010-6 RBC 내부모형 도입 방안 / 김해식·최영목·김소연·장동식·서성민 2010.10
- 2010-7 금융보증보험 가격결정모형 / 최영수 2010.7
- 2011-1 보험회사의 비대면채널 활용방안 / 안철경·변혜원·서성민 2011.1
- 2011-2 보증보험의 특성과 리스크 평가 / 최영목·김소연·김동겸 2011.2
- 2011-3 충성도를 고려한 자동차보험 마케팅전략 연구 / 기승도·황진태 2011.3
- 2011-4 보험회사의 상조서비스 기여방안 / 황진태·기승도·권오경 2011.5
- 2011-5 사기성클레임에 대한 최적조사방안 / 송윤아·정인영 2011.6
- 2011-6 민영의료보험의 보험리스크관리방안 / 조용운·황진태·김미화 2011.8
- 2011-7 보험회사의 개인형 퇴직연금 운영방안 / 류건식·김대환·이상우 2011.9
- 2011-8 퇴직연금시장의 환경변화에 따른 확정기여형 퇴직연금 운영방안 / 김대환·류건식·이상우 2011.10
- 2012-1 국내 생명보험회사의 기업공개 평가와 시사점 / 조영현·전용식·이혜은 2012.7
- 2012-2 보험산업 비전 2020 : @ sure 4.0 / 진 익·김동겸·김혜란 2012.7
- 2012-3 현금흐름보식 보험료 산출의 시행과 과제 / 김해식·김석영·김세영·이혜은 2012.9
- 2012-4 보험회사의 장수리스크 발생원인과 관리방안 / 김대환·류건식·김동겸 2012.9
- 2012-5 은퇴가구의 경제형태 분석 / 유경원 2012.9
- 2012-6 보험회사의 날씨리스크 인수 활성화 방안: 지수형 날씨보험을 중심으로 / 조재린·황진태·권용재·채원영 2012.10
- 2013-1 자동차보험시장의 가격경쟁이 손해율에 미치는 영향과 시사점 / 전용식·채원영 2013.3
- 2013-2 중국 자동차보험 시장점유율 확대방안 연구 / 기승도·조용운·이소양 2013.5
- 2016-1 뉴 노멀 시대의 보험회사 경영전략 / 임준환·정봉은·황인창·이혜은·김혜란·정승연 2016.4
- 2016-2 금융보증보험 잠재 시장 연구: 지방자치단체 자금조달 시장을 중심으로 / 최창희·황인창·이경아 2016.5
- 2016-3 퇴직연금시장 환경변화와 보험회사 대응방안 / 류건식·강성호·김동겸 2016.5

■ 조사보고서

- 2008-1 보험회사 글로벌화를 위한 해외보험시장 조사 / 양성문·김진역·지재원·박정희·김세중 2008.2

- 2008-2 노인장기요양보험 제도 도입에 대응한 장기간병보험 운영 방안 / 오영수 2008.3
- 2008-3 2008년 보험소비자 설문조사 / 안철경·기승도·이상우 2008.4
- 2008-4 주요국의 보험상품 판매권유 규제 / 이상우 2008.3
- 2009-1 2009년 보험소비자 설문조사 / 안철경·이상우·권오경 2009.3
- 2009-2 Solvency II의 리스크 평가모형 및 측정 방법 연구 / 장동식 2009.3
- 2009-3 이슬람 보험시장 진출방안 / 이진면·이정환·최이섭·정중영·최태영 2009.3
- 2009-4 미국 생명보험 정산거래의 현황과 시사점 / 김해식 2009.3
- 2009-5 헤지펀드 운용전략 활용방안 / 진 익·김상수·김종훈·변귀영·유시용 2009.3
- 2009-6 복합금융 그룹의 리스크와 감독 / 이민환·전선애·최 원 2009.4
- 2009-7 보험산업 글로벌화를 위한 정책적 지원방안 / 서대교·오영수·김영진 2009.4
- 2009-8 구조화금융 관점에서 본 금융위기 분석 및 시사점 / 임준환·이민환·윤건용·최 원 2009.7
- 2009-9 보험리스크 측정 및 평가 방법에 관한 연구 / 조용운·김세환·김세중 2009.7
- 2009-10 생명보험계약의 효력상실·해약분석 / 류건식·장동식 2009.8
- 2010-1 과거 금융위기 사례분석을 통한 최근 글로벌 금융위기 전망 / 신중협·최형선·최 원 2010.3
- 2010-2 금융산업의 영업행위 규제 개선방안 / 서대교·김미화 2010.3
- 2010-3 주요국의 민영건강보험의 운영체계와 시사점 / 이창우·이상우 2010.4
- 2010-4 2010년 보험소비자 설문조사 / 변혜원·박정희 2010.4
- 2010-5 산재보험의 운영체계에 대한 연구 / 송윤아 2010.5
- 2010-6 보험산업 내 공정거래규제 조화방안 / 이승준·이종욱 2010.5
- 2010-7 보험종류별 진료수가 차등적용 개선방안 / 조용운·서대교·김미화 2010.4
- 2010-8 보험회사의 금리위험 대응전략 / 진 익·김해식·유진아·김동겸 2011.1
- 2010-9 퇴직연금 규제체계 및 정책방향 / 류건식·이창우·이상우 2010.7
- 2011-1 생명보험실계사 활동실태 및 만족도 분석 / 안철경·황진태·서성민 2011.6
- 2011-2 2011년 보험소비자 설문조사 / 김대환·최 원 2011.5
- 2011-3 보험회사 녹색금융 참여방안 / 진 익·김해식·김혜란 2011.7
- 2011-4 의료시장 변화에 따른 민영실손의료보험의 대응 / 이창우·이기형 2011.8
- 2011-5 아세안 주요국의 보험시장 규제제도 연구 / 조용운·변혜원·이승준·김경환·오병국 2011.11
- 2012-1 2012년 보험소비자 설문조사 / 황진태·전용식·윤상호·기승도·이상우·최 원 2012.6
- 2012-2 일본의 퇴직연금제도 운영체계 특징과 시사점 / 이상우·오병국 2012.12
- 2012-3 솔벤시 II의 보고 및 공시 체계와 시사점 / 장동식·김경환 2012.12

- 2013-1 2013년 보험소비자 설문조사 / 전용식·황진태·변혜원·정원석·박선영·이상우·최 원 2013.8
- 2013-2 건강보험 진료비 전망 및 활용방안 / 조용운·황진태·조재린 2013.9
- 2013-3 소비자 신뢰 제고와 보험상품 정보공시 개선방안 / 김해식·변혜원·황진태 2013.12
- 2013-4 보험회사의 사회적 책임 이행에 관한 연구 / 변혜원·조영현 2013.12
- 2014-1 주택연금 연계 간병보험제도 도입 방안 / 박선영·권오경 2014.3
- 2014-2 소득수준을 고려한 개인연금 세제 효율화방안: 보험료 납입단계의 세제방식 중심으로 / 정원석·강성호·이상우 2014.4
- 2014-3 보험규제에 관한 주요국의 법제연구: 모집채널, 행위 규제 등을 중심으로 / 한기정·최준규 2014.4
- 2014-4 보험산업 환경변화와 판매채널 전략 연구 / 황진태·박선영·권오경 2014.4
- 2014-5 거시경제 환경변화의 보험산업 파급효과 분석 / 전성주·전용식 2014.5
- 2014-6 국내경제의 일본식 장기부진 가능성 검토 / 전용식·윤성훈·채원영 2014.5
- 2014-7 건강생활관리서비스 사업모형 연구 / 조용운·오승연·김미화 2014.7
- 2014-8 보험개인정보 보호법제 개선방안 / 김경환·강민규·이해량 2014.8
- 2014-9 2014년 보험소비자 설문조사 / 전용식·변혜원·정원석·박선영·오승연·이상우·최 원 2014.8
- 2014-10 보험회사 수익구조 진단 및 개선방안 / 김석영·김세중·김혜란 2014.11
- 2014-11 국내 보험회사의 해외사업 평가와 제언 / 전용식·조영현·채원영 2014.12
- 2015-1 보험민원 해결 프로세스 선진화 방안 / 박선영·권오경 2015.1
- 2015-2 재무건전성 규제 강화와 생명보험회사의 자본관리 / 조영현·조재린·김혜란 2015.2
- 2015-3 국내 배상책임보험 시장 성장 저해 요인 분석 - 대인사고 손해배상액 산정 기준을 중심으로 - / 최창희·정인영 2015.3
- 2015-4 보험산업 신뢰도 제고 방안 / 이태열·황진태·이선주 2015.3
- 2015-5 2015년 보험소비자 설문조사 / 동향분석실 2015.8
- 2015-6 인구 및 가구구조 변화가 보험 수요에 미치는 영향 / 오승연·김유미 2015.8
- 2016-1 경영환경 변화와 주요 해외 보험회사의 대응 전략 / 전용식·조영현 2016.2
- 2016-2 시스템리스크를 고려한 복합금융그룹 감독방안 / 이승준·민세진 2016.3
- 2016-3 저성장 시대 보험회사의 비용관리 / 김해식·김세중·김현경 2016.4
- 2016-4 자동차보험 해외사업 경영성과 분석과 시사점 / 전용식·송운아·채원영 2016.4
- 2016-5 금융·보험세제연구: 집합투자기구, 보험 그리고 연금세제를 중심으로 / 정원석·임 준·김유미 2016.5

- 2016-6 가용자본 산출 방식에 따른국내 보험회사 지급여력 비교 / 조재린·황인창·이경아 2016.5
- 2016-7 해외 사례를 통해 본 중·소형 보험회사의 생존전략 / 이태열·김해식·김현경 2016.5
- 2016-8 생명보험회사의 연금상품 다양화 방안: 종신소득 보장기능을 중심으로 / 김세중·김혜란 2016.6
- 2016-9 2016년 보험소비자 설문조사 / 동향분석실 2016.8
- 2016-10 자율주행자동차 보험제도 연구 / 이기형·김혜란 2016.9
- 2019-1 자동차보험 잔여시장제도 개선 방향 연구 / 기승도·홍민지 2019.5

■ 이슈보고서

- 2019-1 실손의료보험 현황과 개선 방안 / 정성희·문혜정 2019.10
- 2020-1 서울 지역별 아파트 가격 거품 가능성 검토 / 윤성훈 2020.1

■ 조사자료집

- 2014-1 보험시장 자유화에 따른 보험산업 환경변화 / 최 원·김세중 2014.6
- 2014-2 주요국 내부자본적정성 평가 및 관리 제도 연구 - Own Risk and Solvency Assessment - / 장동식·이정환 2014.8
- 2015-1 고령층 대상 보험시장 현황과 해외사례 / 강성호·정원석·김동겸 2015.1
- 2015-2 경증치매자 보호를 위한 보험사의 치매실태 도입방안 / 정봉은·이선주 2015.2
- 2015-3 소비자 금융이해력 강화 방안: 보험 및 연금 / 변혜원·이해량 2015.4
- 2015-4 글로벌 금융위기 이후 세계경제의 구조적 변화 / 박대근·박춘원·이향용 2015.5
- 2015-5 노후소득보장을 위한 주택연금 활성화 방안 / 전성주·박선영·김유미 2015.5
- 2015-6 고령화에 대응한 생애자산관리 서비스 활성화 방안 / 정원석·김미화 2015.5
- 2015-7 일반 손해보험 요율제도 개선방안 연구 / 김석영·김혜란 2015.12
- 2018-1 변액연금 최저보증 및 사업비 부과 현황 조사 / 김세환 2018.2
- 2018-2 리콜 리스크관리와 보험의 역할 / 김세환 2018.12
- 2018-3 주요국 혼합형 퇴직연금제도 현황과 시사점 / 이상우 2018.12

■ 연차보고서

- 제 1 호 2008년 연차보고서 / 보험연구원 2009.4
- 제 2 호 2009년 연차보고서 / 보험연구원 2010.3

- 제 3 호 2010년 연차보고서 / 보험연구원 2011.3
 제 4 호 2011년 연차보고서 / 보험연구원 2012.3
 제 5 호 2012년 연차보고서 / 보험연구원 2013.3
 제 6 호 2013년 연차보고서 / 보험연구원 2013.12
 제 7 호 2014년 연차보고서 / 보험연구원 2014.12
 제 8 호 2015년 연차보고서 / 보험연구원 2015.12
 제 9 호 2016년 연차보고서 / 보험연구원 2017.1
 제 10 호 2017년 연차보고서 / 보험연구원 2018.1
 제 11호 2018년 연차보고서 / 보험연구원 2019.1
 제 12호 2019년 연차보고서 / 보험연구원 2020.1

■ 영문발간물

- 제 7 호 Korean Insurance Industry 2008 / KIRI, 2008.9
 제 8 호 Korean Insurance Industry 2009 / KIRI, 2009.9
 제 9 호 Korean Insurance Industry 2010 / KIRI, 2010.8
 제10호 Korean Insurance Industry 2011 / KIRI, 2011.10
 제11호 Korean Insurance Industry 2012 / KIRI, 2012.11
 제12호 Korean Insurance Industry 2013 / KIRI, 2013.12
 제13호 Korean Insurance Industry 2014 / KIRI, 2014.8
 제14호 Korean Insurance Industry 2015 / KIRI, 2015.8
 제15호 Korean Insurance Industry 2016 / KIRI, 2016.8
 제16호 Korean Insurance Industry 2017 / KIRI, 2017.8
 제17호 Korean Insurance Industry 2018 / KIRI, 2018.8
 제18호 Korean Insurance Industry 2019 / KIRI, 2019.8
 제 7 호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2013 / KIRI, 2014.2
 제 8 호 Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2013 / KIRI, 2014.5
 제 9 호 Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2014 / KIRI, 2014.8
 제10호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2014 / KIRI, 2014.10
 제11호 Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2014 / KIRI, 2015.2
 제12호 Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2014 / KIRI, 2015.4
 제13호 Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2015 / KIRI, 2015.8
 제14호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2015 / KIRI, 2015.11
 제15호 Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2015 / KIRI, 2016.2
 제16호 Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2015/ KIRI, 2016.6

| | |
|------|--|
| 제17호 | Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2016/ KIRI, 2016.9 |
| 제18호 | Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2016/ KIRI, 2016.12 |
| 제19호 | Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2016/ KIRI, 2017.2 |
| 제20호 | Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2016/ KIRI, 2017.5 |
| 제21호 | Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2017/ KIRI, 2017.9 |
| 제22호 | Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2017/ KIRI, 2017.11 |
| 제23호 | Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2017/ KIRI, 2018.2 |
| 제24호 | Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2017/ KIRI, 2018.5 |
| 제25호 | Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2018/ KIRI, 2018.8 |
| 제26호 | Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2018/ KIRI, 2018.12 |
| 제27호 | Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2018/ KIRI, 2019.2 |
| 제28호 | Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2018/ KIRI, 2019.4 |
| 제29호 | Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2019/ KIRI, 2019.10 |
| 제30호 | Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2019/ KIRI, 2019.12 |
| 제31호 | Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2019/ KIRI, 2020.2 |

■ CEO Report

| | |
|--------|--|
| 2008-1 | 자동차보험 물적담보 손해를 관리 방안 / 기승도 2008.6 |
| 2008-2 | 보험산업 소액지급결제시스템 참여 관련 주요 이슈 / 이태열 2008.6 |
| 2008-3 | FY2008 수입보험료 전망 / 동향분석실 2008.8 |
| 2008-4 | 퇴직급여보장법 개정안의 영향과 보험회사 대응과제 / 류건식·서성민 2008.12 |
| 2009-1 | FY2009 보험산업 수정전망과 대응과제 / 동향분석실 2009.2 |
| 2009-2 | 퇴직연금 예금보험료율 적용의 타당성 검토 / 류건식·김동겸 2009.3 |
| 2009-3 | 퇴직연금 사업자 관련규제의 적정성 검토 / 류건식·이상우 2009.6 |
| 2009-4 | 퇴직연금 가입 및 인식실태 조사 / 류건식·이상우 2009.10 |
| 2010-1 | 복수사용자 퇴직연금제도의 도입 및 보험회사의 대응과제 / 김대환·이상우·김혜란 2010.4 |
| 2010-2 | FY2010 수입보험료 전망 / 동향분석실 2010.6 |
| 2010-3 | 보험소비자 보호의 경영전략적 접근 / 오영수 2010.7 |
| 2010-4 | 장기손해보험 보험사기 방지를 위한 보험금 지급심사제도 개선 / 김대환·이기형 2010.9 |
| 2010-5 | 퇴직금 중간정산의 문제점과 개선과제 / 류건식·이상우 2010.9 |
| 2010-6 | 우리나라 신용카드시장의 특징 및 개선논의 / 최형선 2010.11 |

- 2011-1 G20 정상회의의 금융규제 논의 내용 및 보험산업에 대한 시사점 / 김동겸 2011.2
- 2011-2 영국의 공동계정 운영체계 / 최형선·김동겸 2011.3
- 2011-3 FY2011 수입보험료 전망 / 동향분석실 2011.7
- 2011-4 근퇴법 개정에 따른 퇴직연금 운영방안과 과제 / 김대환·류건식 2011.8
- 2012-1 FY2012 수입보험료 전망 / 동향분석실 2012.8
- 2012-2 건강생활서비스법 제정(안)에 대한 검토 / 조용운·이상우 2012.11
- 2012-3 보험연구원 명사초청 보험발전 간담회 토론 내용 / 윤성훈·전용식·전성주·채원영 2012.12
- 2012-4 새정부의 보험산업 정책(I): 정책공약집을 중심으로 / 이기형·정인영 2012.12
- 2013-1 새정부의 보험산업 정책(II): 국민건강보험 본인부담경감제 정책에 대한 평가 / 김대환·이상우 2013.1
- 2013-2 새정부의 보험산업 정책(III): 제18대 대통령직인수위원회 제안 국정과제를 중심으로 / 이승준 2013.3
- 2013-3 FY2013 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2013.7
- 2013-4 유럽 복합금융그룹의 보험사업 매각 원인과 시사점 / 전용식·윤성훈 2013.7
- 2014-1 2014년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2014.6
- 2014-2 인구구조 변화가 보험계약규모에 미치는 영향 분석 / 김석영·김세중 2014.6
- 2014-3 『보험 혁신 및 건전화 방안』의 주요 내용과 시사점 / 이태열·조재린·황진태·송윤아 2014.7
- 2014-4 아베노믹스 평가와 시사점 / 임준환·황인창·이혜은 2014.10
- 2015-1 연말정산 논란을 통해 본 소득세제 개선 방향 / 강성호·류건식·정원석 2015.2
- 2015-2 2015년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2015.6
- 2015-3 보험산업 경쟁력 제고 방안 및 이의 영향 / 김석영 2015.10
- 2016-1 금융규제 운영규정 제정 의미와 시사점 / 김석영 2016.1
- 2016-3 2016년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2016.7
- 2016-4 EU Solvency II 경과조치의 의미와 시사점 / 황인창·조재린 2016.7
- 2016-5 비급여 진료비 관련 최근 논의 동향과 시사점 / 정성희·이태열 2016.9
- 2017-1 보험부채 시가평가와 보험산업의 과제 / 김해식 2017.2
- 2017-2 2017년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2017.7
- 2017-3 1인 1 퇴직연금시대의 보험회사 IRP 전략 / 류건식·이태열 2017.7
- 2018-1 2018년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2018.7
- 2018-2 북한 보험산업의 이해와 대응 / 안철경·정인영 2018.7
- 2019-1 기후변화 위험과 보험회사의 대응 방안 / 이승준 2019.4

- 2019-2 2019년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2019.7
 2019-3 보험생태계 강화를 위한 과제 / 김동겸·정인영 2019.8
 2019-4 저(무)해지 환급형 보험 현황 및 분석 / 김규동 2019.12

■ Insurance Business Report

- 26호 퇴직연금 중심의 근로자 노후소득보장 과제 / 류건식·김동겸 2008.2
 27호 보험부채의 리스크마진 측정 및 적용 사례 / 이경희 2008.6
 28호 일본 금융상품판매법의 주요내용과 보험산업에 대한 영향 / 이기형 2008.6
 29호 보험회사의 노인장기요양 사업 진출 방안 / 오영수 2008.6
 30호 교차모집제도의 활용의향 분석 / 안철경·권오경 2008.7
 31호 퇴직연금 국제회계기준의 도입영향과 대응과제 / 류건식·김동겸 2008.7
 32호 보험회사의 헤지펀드 활용방안 / 진 익 2008.7
 33호 연금보험의 확대와 보험회사의 대응과제 / 이경희·서성민 2008.9

■ 간행물

- 보험동향 / 연 4회
- 보험금융연구 / 연 4회

※ 2008년 이전 발간물은 보험연구원 홈페이지(<http://www.kiri.or.kr>)에서 확인하시기 바랍니다.

『 도서회원 가입안내 』

회원 및 제공자료

| | 법인회원 | 특별회원 | 개인회원 |
|------|--|--|--|
| 연회비 | ₩ 300,000원 | ₩ 150,000원 | ₩ 150,000원 |
| 제공자료 | <ul style="list-style-type: none"> - 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · KIRI 포커스 모음집 · KIRI 이슈 모음집 · KOREA INSURANCE INDUSTRY | <ul style="list-style-type: none"> - 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · KIRI 포커스 모음집 · KIRI 이슈 모음집 · KOREA INSURANCE INDUSTRY | <ul style="list-style-type: none"> - 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · KIRI 포커스 모음집 · KIRI 이슈 모음집 · KOREA INSURANCE INDUSTRY |
| | - 영문연차보고서 | - | - |

※ 특별회원 가입대상 : 도서관 및 독서진흥법에 의하여 설립된 공공도서관 및 대학도서관

가입문의

보험연구원 도서회원 담당

전화 : (02) 3775 - 9113 팩스 : (02) 3775 - 9102

회비납입방법

- 무통장입금 : 국민은행 (400401 - 01 - 125198)

예금주 : 보험연구원

가입절차

보험연구원 홈페이지(www.kiri.or.kr)에 접속 후 도서회원가입신청서를 작성·등록 후 회비입금을 하시면 확인 후 1년간 회원자격이 주어집니다.

자료구입처

서울 : 보험연구원 자료실 (02-3775-9113 / lsy@kiri.or.kr)

저 자 약 력

김 동 경

성균관대 경영학 박사

보험연구원 수석연구원

(E-mail : dgkim@kiri.or.kr)

이슈보고서 2020-2

보험회사 자회사형 GA의 성과와 시사점

발행일 2020년 3월

발행인 안 철 경

발행처 **보 험 연 구 원**

서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38

화재보험협회빌딩

대표전화 : (02) 3775-9000

조판및
인 쇄 고려씨엔피
