



영국 IFA 채널의 사업모델과 최근 변화

권오경 연구원

요약

■ 영국 생명보험시장의 IFA 채널은 양극화규정(1988)에 따라 도입되었는데 양극화규정의 폐지(2005) 이후에도 주력채널로 활용되고 있다. IFA 채널은 금융소비자에게 독립적인 금융자문서비스를 제공하고 주로 투자형 및 연금상품을 판매한다. 이들 채널은 IFA Networks를 형성하여 다양한 형태의 사업모델을 구사하는데 최근 IFA 시장의 환경변화와 함께 금융소비자의 금융자문서비스 수요가 증가하면서 IFA Networks 내 회사들도 변화를 맞고 있다.

■ 영국의 생명보험시장은 IFA(independent financial advisers) 채널이 70% 이상을 차지하며 주력채널을 유지하고 있음.

- 전속채널(single-tied agents)은 15% 전후, 방카슈랑스 채널은 8~9%, 직판채널(direct business)은 4% 가량으로 영국 생명보험시장에서 이들 채널의 영향력이 IFA 채널에 비해 낮은 것으로 나타남.
- 연금(pension)시장에서의 IFA 채널은 전체 생명보험시장 보다 높은 비중인 80% 가량으로 연금상품 판매를 주도

〈표 1〉 영국 생명보험시장 채널 비중(생보+연금)

(단위 : %)

구분	2005	2006	2007	2008	2009
IFA	73.0	74.9	71.1	75.6	72.3
방카	9.9	9.6	9.8	8.8	8.3
전속	13.3	11.6	15.2	11.6	15.7
직판	3.8	3.9	3.9	4.0	3.7
합계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

주 : 신규보험료 기준, 연납화보험료(APE) 금액임

자료 : Datamonitor

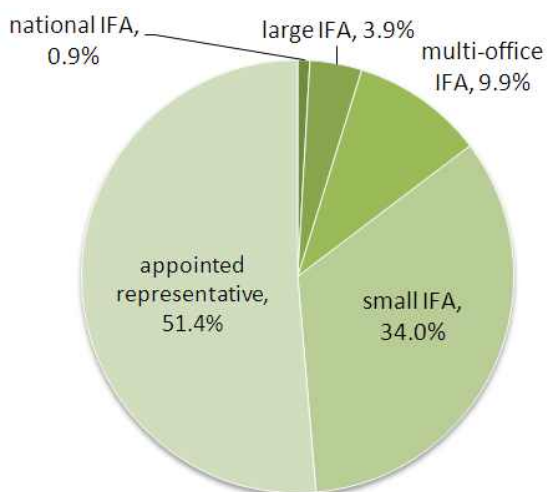
- FSA(영국 금융감독청)의 IFA에 대한 규제가 강화되고 판매채널상 IT발달이 진행되고 있는 상황에서도 IFA 채널의 영향력은 여전히 지배적임.

■ IFA 채널은 어떠한 보험회사의 상품도 판매할 수 있는 권한을 가지는 독립적중개적 성격의 판매채널로 영국 생명보험시장의 특징적인 채널임.

- 유럽은 한국과 달리 보험시장에서 중개채널이 발달하여왔고 특히 영국은 보험상품의 독립적인 금융자문서비스를 제공하는 IFA 채널이 발달함.
- 영국의 IFA 채널은 양극화규정(polarisation rule, 1988)에 따라 도입되었고, 이후 양극화규정이 폐지된(2005) 후에도 주력채널로 활용됨.
 - 양극화규정이란 소비자가 보험판매채널을 선택할 때 전속(direct sales forces)또는 독립(IFA) 채널 중 하나만을 선택해야 하는 제도로 시장의 공정경쟁을 방해한다는 비판을 받아 폐지되었음.
- IFA 채널은 보장성상품 보다는 투자형상품과 연금상품을 주로 판매하며 강점을 보이고 있음.

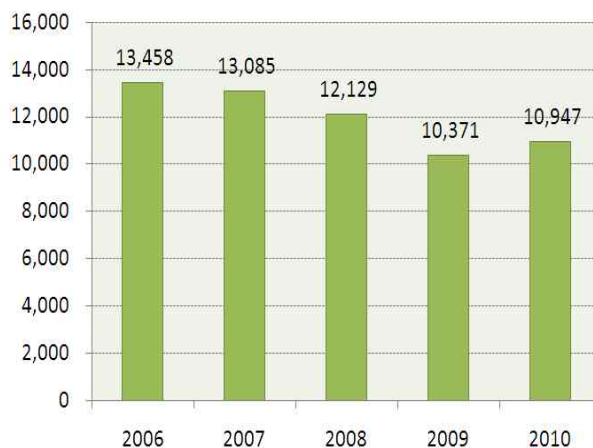
■ IFA 채널은 IFA Networks를 형성하며 다양한 형태로 사업활동을 하고 있는데 지정판매점(appointed representatives)의 형태가 가장 많으며 시장에서 활동하고 있는 IFA 회사의 수는 약 11만개(2010)인 것으로 추정됨.

〈그림 1〉 IFA Networks 종류 및 비중(2009)



〈그림 2〉 IFA Networks의 수

(단위 : 개)



자료 : Matrix-data; Datamonitor

- 전국 IFA(national IFA): 매출 £500만 이상 또는 지점 10개 이상을 보유하는 초대형 IFA회사임.
- 지정판매점(appointed representatives): IFA 20개 이상의 소형 IFA 연합체로 IFA Networks의 회원임.
- 대형 IFA(large IFA): 지점은 없으나 매출 £100만 이상 또는 등록인원(registered individuals) 10명 이상이거나 지정판매점 10개 이상 보유함.
- 복합지점 IFA(multi-office IFA): 지정판매점 1~10개를 포함하는 지점(branch)을 한 개 이상 보유하며 지역 IFA(regional IFA) 해당함.
- 소형 IFA(small IFA): 기타 모든 회사가 포함되며 단일 IFA(single IFA)에 해당함.

■ 최근 시장환경의 변화에 따라 IFA 시장의 매출액이 감소하고, IFA 시장 내 회사들의 순위에도 큰 변동이 나타남.

- IFA Networks의 매출규모는 2000년대 후반 상승추세였으나 2010년 들어 크게 하락하였음 (2010년 매출액 £44억, 전년대비 37% 하락).
 - 주택시장 침체 및 주식시장 변동성 지속 등의 거시적 이유와 함께 시장 내부적으로 IFA 지배구조 및 컴플라이언스 통제강화에 따른 규제적 비용이 증가하였기 때문인 것으로 보임.
- 금융위기 극복 후 금융소비자가 저금리 저축상품에서 위험자산으로 이동하면서 금융자문서비스 수요가 증가하고 있어 IFA 시장 내 회사들의 순위변동에 영향을 미침.
- 상위 5개사(2010년 기준) 모두 각기 다른 형태의 사업모델을 보이고 있어 금융소비자를 위한 단일 비즈니스 모델이 없음을 시사함.
 - Sesame은 2005년 이후 6년 동안 1위를 고수하며 network형의 사업모델을 가지고 있음.
 - 2위인 Openwork는 다자전속(multi-tie) 채널의 형태로 직원 규모로는 가장 대규모임.
 - 3위인 Brewin Dolphin은 고객자산가 고객을 대상으로 하는 주식브로커 및 펀드매니저 형태의 사업모델을 구사함(전년도 11위).
 - 4위인 St James's Place는 2010년 순위권에 신규진입한 회사로 전속형태의 자문서비스를 제공함(전년도 100위권 밖).
 - 5위인 Oval은 중소기업을 대상으로 one stop 형태의 서비스를 제공하며 급성장하고 있는 회사임(전년도 34위). **kiri**