

보험업, 제판분리 가속화와 소비자 지향형 모집 채널 경쟁력 시대

보험사의 위기와 기회

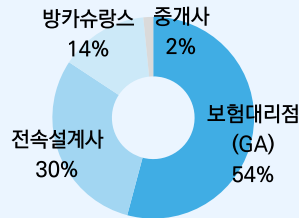
제판분리 진행 중인 보험업

[보험사, 보험상품 제조]



#보험상품
유통과 판매

대형 보험대리점(GA) 부상



금융소비자의 불만



- 높은 금융민원 및 불완전판매
- 낮은 계약유지율



모집수수료
개편 시행

#초회 모집수수료
1,200%를,
분급제도



보험설계사 고용보험
가입 의무화

#보험사 및 GA,
보험설계사 고용보험
당연 가입 의무



금융소비자
보호법 시행

#보장성 보험과
보험사 취급 대출성상품,
6대 판매행위 준수



새로운
경쟁 구도

#빅테크·핀테크 등
보험업 진출

보험사, 금융소비자 지향형 모집채널 경쟁력 강화

보험상품 본연의 경쟁력 강화

- 소비자가 원하는 소비자 맞춤형 보험상품 개발
- 사회경제적 변화, 신기술 등을 통한 차별적 보험상품 개발·운영 전략 마련

전문적 보험 모집인 육성 방안

- 완전판매 지향, 능력 있고 전문적인 보험 모집인 영입과 유지
- 보험상품 판매 과정의 보수구조 설계, 내부통제 강화, 판매설계사 교육 등 보험 모집인 내실화를 위한 사내 정책 마련

멀티채널 등 모집채널 다각화와 비대면채널 경쟁력 확보

- 자사 환경에 맞는 전속·비전속채널, 대면·비대면 채널 간 균형있는 멀티채널 전략 설정
- 소비자 지향형 비대면 채널 확보를 위한 전략적 제휴 및 투자 고려

자회사형 GA 설립 및 M&A를 통한 판매채널 확충

- 자사 역량 진단에 따른 ① 자회사형 GA 설립, ② GA 인수를 통한 모집기능 외주화, ③ 전략적 제휴, ④ M&A 등을 통한 기존 자회사형 GA 대형화 등 전략 고려