

보도	2026.4.30.(목) 조간	배포	2026.4.29.(수)
담당부서	보험감독국 보험제도팀	책임자	팀 장 박원규 (02-3145-7474)
		담당자	조사역 권 혁 (02-3145-7488)

2025년 보험회사 판매채널 영업효율 및 감독방향

I 주요 현황

◆ '25년말 설계사 인원은 71.2만명으로 전년 대비 6.1만명(9.4%↑) 증가

□ (대리점) 31.9만명으로, 전년(28.8만명) 대비 3.1만명(10.6%↑) 증가

○ 높은 수수료 및 영업 자율성 등으로 대리점(GA 등) 쏠림 현상 심화

* (대리점 비중) '23년 43.6% → '24년 44.3% → '25년 44.8%

□ (전속) 21.5만명으로, 전년(18.4만명) 대비 3.1만명(16.9%↑) 증가

○ 주요사의 영입 확대 및 N잡 설계사 증가(+1.2만명) 영향

* (전속 비중) '23년 26.9% → '24년 28.3% → '25년 30.3%

□ (방카) 17.6만명으로, 전년 수준 유지(△690명, 0.4%↓)

* (방카 비중) '23년 29.3% → '24년 27.2% → '25년 24.7%

< 설계사 및 임직원 변동 추이 >

구 분		'22년	'23년	'24년(a)	'25년(b)	증감 (c=b-a)	증감률 (d=c/a)
설 계 사	대리점	249,251	263,321	288,446	319,106	30,660	10.6
	전속	159,329	162,590	184,468	215,586	31,118	16.9
	방카	176,360	176,791	176,890	176,200	△690	△0.4
	기타	1,037	1,272	1,452	1,534	82	5.6
	합계	585,977	603,974	651,256	712,426	61,170	9.4
보험회사 임직원		55,544	55,512	55,796	55,942	146	

(단위 : 명, %)

II 보험영업 효율 분석

1 보험계약 유지율

※ 보험계약 유지율 : 과거 체결된 계약 중 정상 유지되고 있는 계약의 보험료 비율

◆ '25년 보험계약 유지율은 개선 흐름(13회차 0.3%p ↑, 25회차 4.6%p ↑)

◆ 채널별로는 **방카 > 대리점 > 전속 > CM > TM** 順 양호

□ **(현황)** '25년 단·중기 유지율은 87.9%(13회차), 73.8%(25회차)로 전년 대비 각각 0.3%p ↑ (13회차), 4.6%p ↑ (25회차) 개선

○ 다만, 여전히 주요 해외국 대비 낮은 수준*이며, 장기 유지율은 45.7%(61회차)로 전년 대비 악화(0.6%p ↓)

* 25회차 유지율 : 한국 73.8% < 싱가포르 96.5%, 일본 90.9%, 대만 90.0%, 미국 89.4%

< 보험계약 유지율 추이 >

(단위 : %, %p)

구 분		'22년	'23년	'24년(a)	'25년(b)	증감 (c=b-a)
단기	1년 (13회차)	84.7	83.2	87.6	87.9	0.3
	2년 (25회차)	68.8	60.7	69.2	73.8	4.6
중기	3년 (37회차)	58.4	53.5	54.2	58.5	4.3
	5년 (61회차)	43.9	39.8	46.3	45.7	△0.6

□ **(채널별)** '25년 유지율은 주요 채널 모두 전년 대비 개선*

* 25회차 유지율 : 방카(11.8%p ↑), 전속(3.8%p ↑), 대리점(3.1%p ↑) 등

○ 대면 유지율(25회차)은 방카(79.5%), 대리점(74.5%), 전속(72.5%) 順이고, 비대면 유지율(25회차)은 CM(71.0%), TM(61.3%) 順

< 채널별 유지율 비교('25년 기준) >

(단위 : %, %p)

구 분			대면 채널				비대면 채널	
			대리점	전속	방카	기타	TM	CM
'25년	단기	1년 (13회차)	88.9	88.4	88.6	100.0	75.9	70.0
		2년 (25회차)	74.5	72.5	79.5	92.2	61.3	71.0
	중기	3년 (37회차)	58.0	57.7	61.7	38.6	51.9	64.9
		5년 (61회차)	47.2	47.2	38.5	89.1	42.4	60.8
'24년	중기	2년 (25회차)	71.4	68.7	67.7	32.1	60.3	74.0

2 불완전판매비율

※ 불완전판매비율(이하 '불판율') : 품질보증해지, 민원해지 및 무효건수를 합한 수치를 신계약 건수로 나눈 비율

- ◆ '25년 중 불판비율 개선 흐름은 유지되고, 생·손보 격차도 축소
- ◆ 채널별로는 **CM**, **방카**, **대리점**, **전속**, **TM** 順 양호

- **(현황)** '25년 전체 불판비율은 0.022%로 전년 대비 0.004%p 개선
- 생보사 불판비율은 0.039%로 큰 폭의 개선(0.011%p ↓, 22.0% ↓)에도 불구하고, 여전히 손보사(0.014%) 보다 높은 상황

< 보험계약 불완전판매비율 추이 >

(단위 : %, %p)

구 분	'22년	'23년	'24년(a)	'25년(b)	증감 (c=b-a)
전체	0.039	0.033	0.026	0.022	△0.004
생보(a)	0.074	0.070	0.050	0.039	△0.011
손보(b)	0.023	0.018	0.015	0.014	△0.001
차이(c=a-b)	0.051	0.052	0.035	0.025	

- **(채널별)** 전년 대비 대리점(0.004%p ↓), 전속(0.008%p ↓), TM(0.004%p ↓)은 개선되었으나, 방카는 악화(0.005%p ↑)
- 대면 채널은 방카(0.019%) < 대리점(0.021%) < 전속(0.024%) 順이며, 비대면 채널은 CM(0.002%) < TM(0.035%) 順 양호

< 채널별 불완전판매 현황 >

(단위 : %, %p)

구 분	대면 채널				비대면 채널	
	대리점	전속	방카	중개사	TM	CM
'25년(a)	0.021	0.024	0.019	-	0.035	0.002
'24년(b)	0.025	0.032	0.014	-	0.039	0.002
차이(c=a-b)	△0.004	△0.008	0.005	-	△0.004	-

3 보험설계사 정착률

※ 보험설계사 정착률 : 신규 등록된 전속설계사 중 1년이 경과한 후에도 정상적으로 모집활동에 종사(모집 계약 10건 이상 또는 유지계약 5건 이상)하는 비율

- '25년 전속설계사 정착률은 51.4%로 전년(52.6%) 대비 1.2%p 하락
 - 생보사는 주요사 정착률 증가로 전년 대비 0.5%p 상승하였으나, 손보사는 N잡 설계사 영향으로 전년 대비 1.9%p 하락

※ N잡 설계사는 부업형태(연평균 2.9건 모집)로서 정착률 실적 요건(10건 이상) 충족이 어려우며, **N잡 설계사 제외시 '25년 정착률은 전년 대비 오히려 상승***

* 손보 : '25년 (기준) 54.0% → (N잡 제외시) **58.3%**(전년 대비 2.4%p ↑)
 전체 : '25년 (기준) 51.4% → (N잡 제외시) **53.9%**(전년 대비 1.3%p ↑)

< 보험설계사 정착률 변동 추이 >

구분	'23년	'24년(a)	'25년(b)	증감(c=b-a)
생보	36.9	46.2	46.7	0.5
손보	53.2	55.9	54.0	△1.9
전체	47.3	52.6	51.4	△1.2

(단위 : %, %p)

4 보험설계사 1인당 월평균 소득 및 수입보험료

- '25년 전속 1인당 월평균 소득은 329만원으로 전년 대비 2.7% 감소
 - 부업 형태로 생산성이 현저히 떨어지는 N잡 설계사 증가 영향
 - * **N잡 설계사 제외시 월평균 소득은 359만원으로 전년(338만원) 대비 6.2% 증가**
- '25년 전속 1인당 월평균 수입보험료는 1,988만원으로 전년 대비 212만원(9.6%) 감소
 - 수입보험료 증가율(5.2%↑) 보다 전속설계사 증가율(16.4%↑)이 큰 영향

< 연도별 설계사 1인당 월평균 소득 및 수입보험료 변동 추이 >

(단위 : 만원, %)

구분	'23년	'24년(a)	'25년(b)	증감(c=b-a)	증감률(d=c/a)
월평균 소득	304	338	329	△9	△2.7
생보	379	473	492	19	4.0
손보	260	263	241	△22	△8.4
월평균 수입보험료	2,363	2,200	1,988	△212	△9.6
생보	3,495	3,244	3,089	△155	△4.8
손보	1,702	1,609	1,391	△218	△13.5

[참고] N잡 보험설계사 운영현황

- (조직·인원) '25년말 기준 2개 보험회사[메리츠('24.8월), 롯데('24.3월)]가 N잡 설계사 전담 조직(이하 'N잡 채널')을 운영 중

※ '26년중 2개사 추가 출범[삼성화재(1월), KB손보(2월)]

- '25년말 재적인원은 17,591명으로 전년 대비 12,259명 증가(229.9%↑)
- 이중 판매실적이 있는 유실적자는 13,205명(유실적율 75.1%)

< N잡 채널 재적인원 및 유실적자 추이 >

(단위 : 명, %)

'24년말			'25년말		
재적인원	유실적자	(유실적율)	재적인원	유실적자	(유실적율)
5,332	3,858	(72.4)	17,591	13,205	(75.1)

- (판매실적) '25년중 N잡 설계사 전체 모집 건수는 50,502건으로 재적인원 기준 1인당 연 2.9건 모집(유실적자 기준 연 3.8건)

- '25년 N잡 채널 초회보험료는 32.4억원으로 전체 실적*의 약 2.0%

* '25년 장기 초회보험료(2개사) : 1,610억원

< N잡 채널 판매실적 변동 추이 >

(단위 : 건, 백만원)

'24년		'25년	
건수	초회보험료	건수	초회보험료
10,973	695	50,502	3,245

- (효율성) N잡 채널 13회차 유지율(82.2%)은 전속(88.4%) 대비 낮고, 불완전판매비율(0.020%)은 전속(0.024%) 대비 양호

* 대부분 계약 초기로 25회차 이후 유지율은 미도래

- N잡 채널 1인당 월평균 소득은 13만원으로 전속(329만원) 대비 현저히 낮은 수준

< N잡 채널 효율성 비교 >

(단위 : %, 만원)

	유지율(13회차)	불완전판매비율	1인당 월평균 소득
N잡 채널	82.2	0.020	13
전체 전속 평균	88.4	0.024	329

Ⅲ 향후 감독방향

◆ '25년 중 보험 판매채널은 성장성 및 효율성이 전반적으로 개선되었으나, 여전히 유지율이 낮고, 주요 채널별 소비자 피해요인도 상존

⇒ 수수료 개편 안착 지원(대리점 등), N잡 채널 내부통제 강화 지도(전속) 및 방카 판매경쟁 감독 강화(방카) 등을 통해 소비자 피해 예방 도모

< '25년 보험 판매채널 성장성 및 효율성 요약 >

	성장성	효율성		
	설계사 인원	유지율(25회차)	불판비율	정착률
전 체	증가(13.0% ↑)	개선 (4.6%p ↑)	개선 (0.004%p ↓)	-
대리점	증가(10.6% ↑)	개선 (3.1%p ↑)	개선 (0.004%p ↓)	-
전 속	증가(16.9% ↑)	개선 (5.1%p ↑)	개선 (0.008%p ↓)	개선(N잡 제외시)
방 카	감소 (0.4% ↓)	개선 (11.8%p ↑)	악화 (0.019%p ↑)	-

① (대리점 등) 판매수수료 제도 개편 정착 지원

- GA 1,200%룰(26.7월 시행) 및 판매수수료 분급(27.1월 시행)을 앞두고 설계사 영입경쟁, 추가 수수료 지급 요구 등 소비자 피해 우려

➔ '판매수수료 제도안착 TF'(금융당국, 협회 참여)를 통해 시장 동향을 밀착 모니터링하고, 과도한 수수료 경쟁에 대한 기동검사 등 엄정 대응 중

② (전속) N잡 채널 내부통제 강화 지도

- 대부분 1년 미만 계약으로 현재까지 불완전판매비율 등 이상 징후는 없으나, 본업 병행 등에 따라 판매 전문성 측면에서의 일부 우려

➔ N잡 설계사 전문성 제고를 위해 자체 교육 강화 방안을 마련하고, 완전판매 절차 및 과장광고(소득수준 등)에 대한 내부통제 강화 지도

③ (방카) 방카 판매경쟁에 대한 감독 강화

- 방카 판매비율 규제 완화(생보 33% → 50%, 손보 50% → 75%)에 따라 경쟁 심화로 불완전 판매 증가 우려

➔ 제휴 보험사별 판매비중 공시 강화*, 상품 비교·설명 의무 강화** 등 방카채널에 대한 영업행위 감독을 강화

* 월별 누적 모집액 홈페이지 공시 ** 동종·유사상품 3개 이상 비교설명 등

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다. (<http://www.fss.or.kr>)