

Investor Relations 2022

인카금융서비스는  
최상의 금융서비스를  
제공합니다.

'인생의 카운슬러'  
인카금융서비스



## Disclaimer

---

본 자료는 제안된 IPO공모와 관련하여 기관투자자들을 대상으로 실시되는 Presentation에서의 정보 제공을 목적으로 인카금융서비스 주식회사(이하 "회사")에 의해 작성되었습니다.

본 자료에 포함된 "예측정보"는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 '예상', '전망', '계획', '기대', '(E)' 등과 같은 단어를 포함합니다.

위 "예측정보"는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래 실적은 "예측정보"에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다.

또한, 향후 전망은 Presentation 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로, 향후 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 별도의 고지 없이 변경될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용과 관련하여 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사의 임직원들은 과실 및 기타의 경우 포함하여 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다.

본 문서는 주식의 모집 또는 매출, 매매 및 청약을 위한 권유를 구성하지 아니하며 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다.

주식 매입과 관련된 모든 투자 결정은 오직 2022년 1월 7일 금융감독원에 제출한 증권신고서 또는 투자설명서를 통해 제공되는 정보만을 바탕으로 내려져야 할 것입니다.

본 자료는 비영리 목적으로 내용 변경 없이 사용이 가능하고(단, 출처표시 필수), 회사의 사전 승인 없이 내용이 변경된 자료의 무단 배포 및 복제는 법적인 제재를 받을 수 있음을 유념해 주시기 바랍니다.

고객과 영업가족의 경제적 안정과 행복을 지키는

# 인카금융서비스가 되겠습니다.

언제나 고객과 FA의 입장에서 함께하는  
인생의 카운슬러가 되겠다는 인카의 기본 정신처럼  
회사와 직원이 함께 발전하고,  
고객의 행복파트너로서 투명한 회사,  
건강하게 성장하는 회사로  
자리매김할 것을 약속 드리겠습니다.



## TABLE OF CONTENTS

Prologue

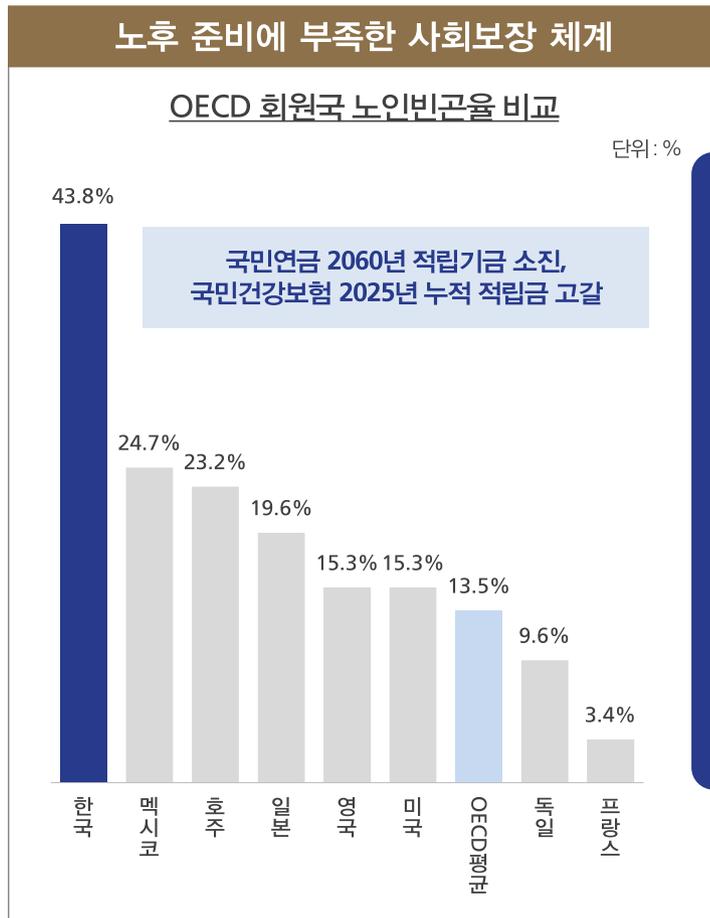
Chapter 01\_  
Business Overview

Chapter 02\_  
Investment Highlights

Chapter 03\_  
Appendix



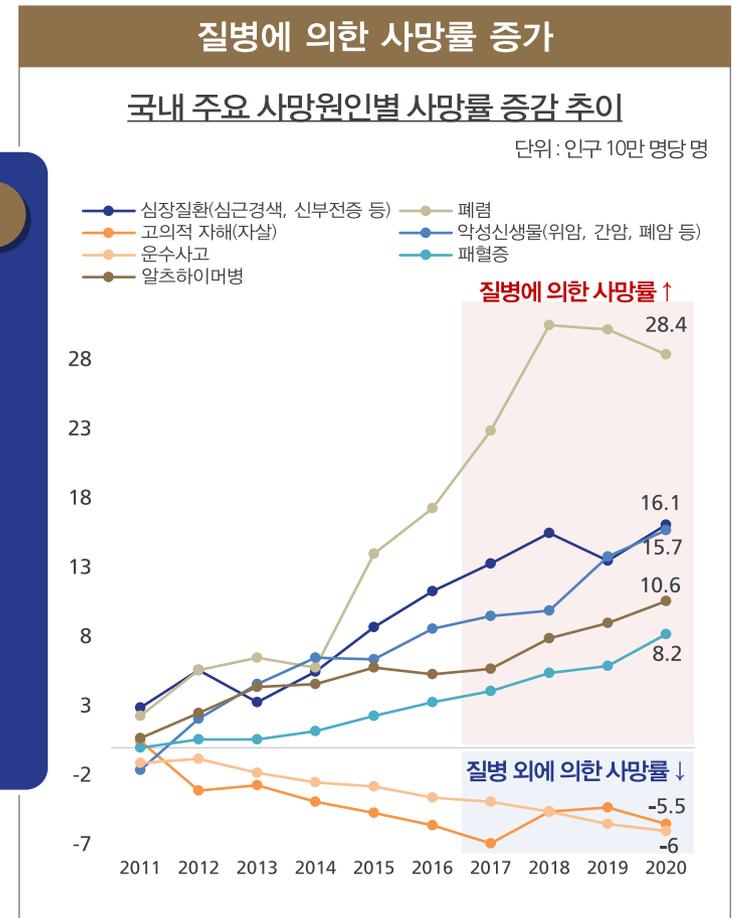
고령화 사회 진입에 따른 노후 준비, 질병 등에 최적의 솔루션으로 부각되는 '보험'



자료 : 통계청, 장래인구특별추계(2019)

**보험활용**

- 노후자금 준비
- 목적자금 준비
- 사망보장
- 건강보장



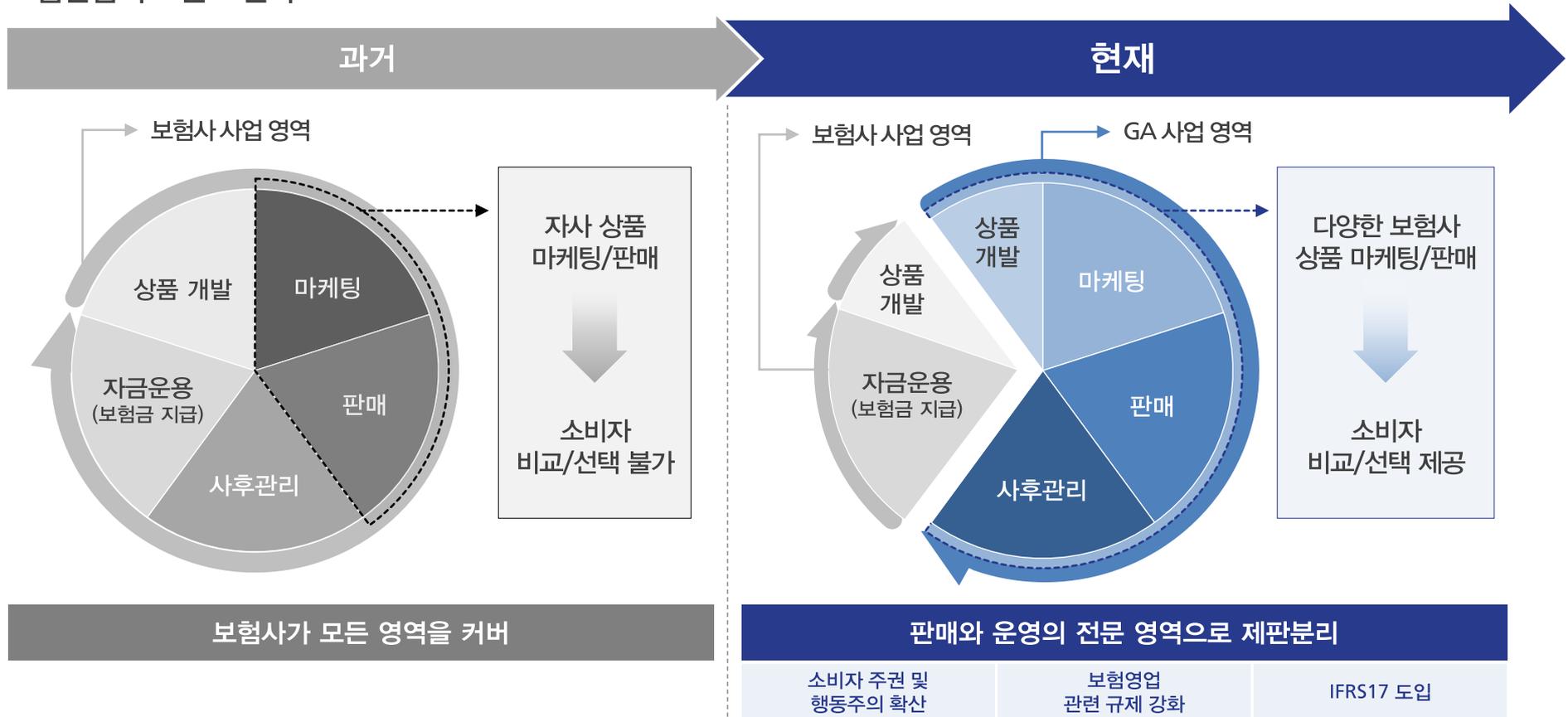
주 : 2010년 대비 증감 추이 계산  
자료 : 통계청, 사망원인통계(2021)

# 보험상품 판매 핵심 채널 'GA'

## 'GA'가 보험 산업의 마케팅/판매 전문 기업으로 성장

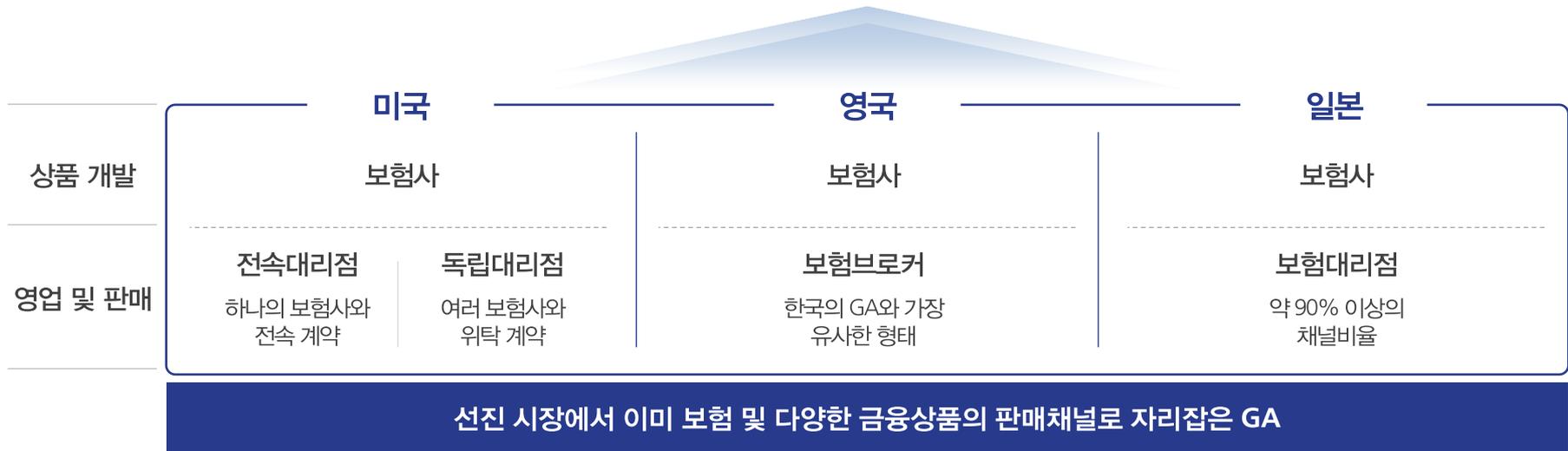
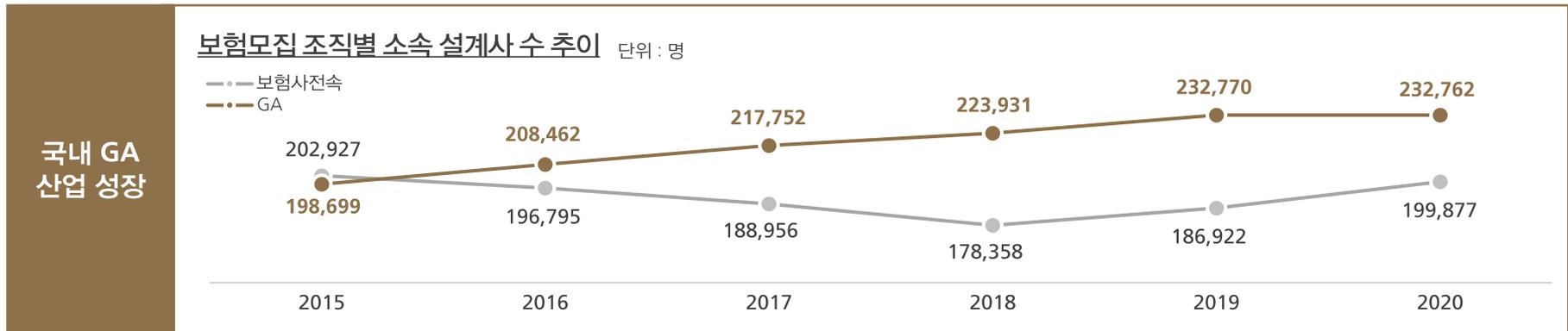
GA(General Agency) : 여러 보험사와 제휴를 맺고 다양한 보험상품을 판매하는 독립보험대리점

### 보험산업의 트렌드 변화



자료 : 당사 자료

## 국내 시장도 보험상품 판매 핵심채널로 GA가 자리매김 중



자료 : 금융감독원 보험대리점 상시모니터링 시스템



## 국내 GA를 선도하는 인카금융

인생의 카운슬러 '인카금융서비스'



최적화된 영업지원 시스템 보유

업계 최대 규모 영업 네트워크

온/오프라인 결합 플랫폼 구축

### 독보적인 경영성과

2018 ~ 2020 매출액 **CAGR 22.7%**  
(K-IFRS 연결 기준)

업계 최고 수준의 영업이익률 **7%**  
(2021년 3Q 누적 기준)

지점 **592개** 설계사 **11,113명**  
(2021년 12월 31일 기준)



## 01 Business Overview

- 01\_ 기업형 GA로서의 인카금융서비스
- 02\_ 기업형 GA 인카금융서비스의 경쟁력
- 03\_ 업계 최대 규모 영업 네트워크 보유
- 04\_ 보험플랫폼을 통한 온라인 시장 대응

# 01. 기업형 GA로서의 인카금융서비스

성장성과 수익성을 겸비한 최적화 모델 '기업형 GA'

	수수료 	상품 경쟁력 	영업지원 	리스크 관리 
보험사	△	×	○	○
유니온형 GA	○	△	×	×
자회사형 GA	△	△	△	○
<b>기업형 GA (인카금융서비스)</b>	<b>○</b>	<b>○</b>	<b>○</b>	<b>○</b>

다양한 사업모델을 담을 수 있는 비전 및 경쟁력 보유

자료 : 당사 자료

## 02. 기업형 GA 인카금융서비스의 경쟁력

다양한 사업모델을 담을 수 있는 강력한 본사 중심의 지원체계 확보

### 본사 지원

수수료	상품 경쟁력	영업지원	리스크 관리
<ul style="list-style-type: none"> <li>투명하고 경쟁력 있는 수수료 집행</li> <li>독자적 프로모션 진행 등 수수료 경쟁력 우위</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>보험사별 상품 비교자료 및 추천 상품 자료 제공</li> <li>단독판매(오더메이드) 상품 지원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>온라인과 모바일을 통한 실시간 영업지원</li> <li>맞춤 테마 교육 등 온/오프라인 교육 지원</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>일관된 내부통제 및 유지율 관리</li> <li>완전판매 등 리스크 관리</li> </ul>

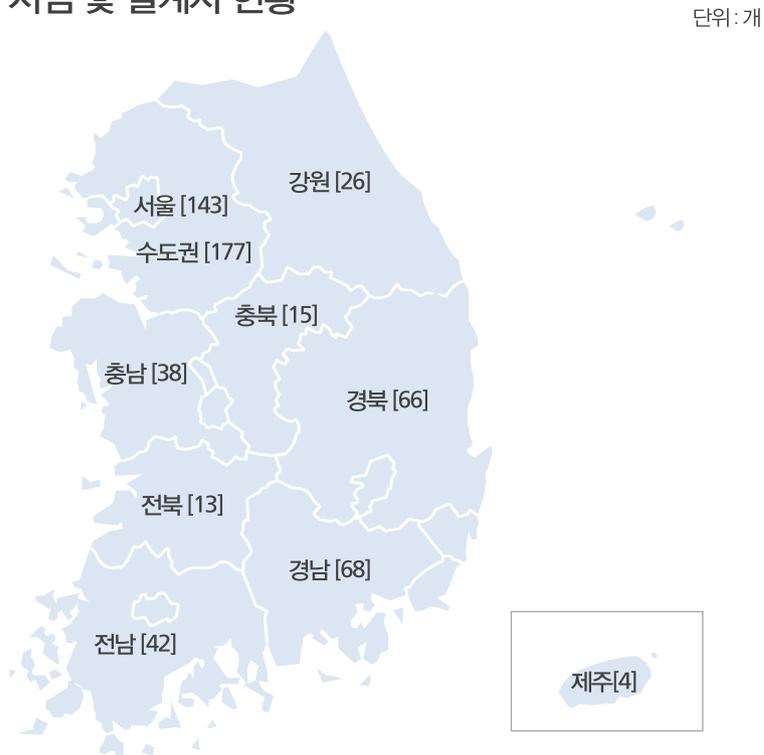
### 다양한 사업모델에 따른 선택적인 지원



### 03. 업계 최대 규모 영업 네트워크 보유

#### 전국적 네트워크 형성을 통한 규모의 경제 실현

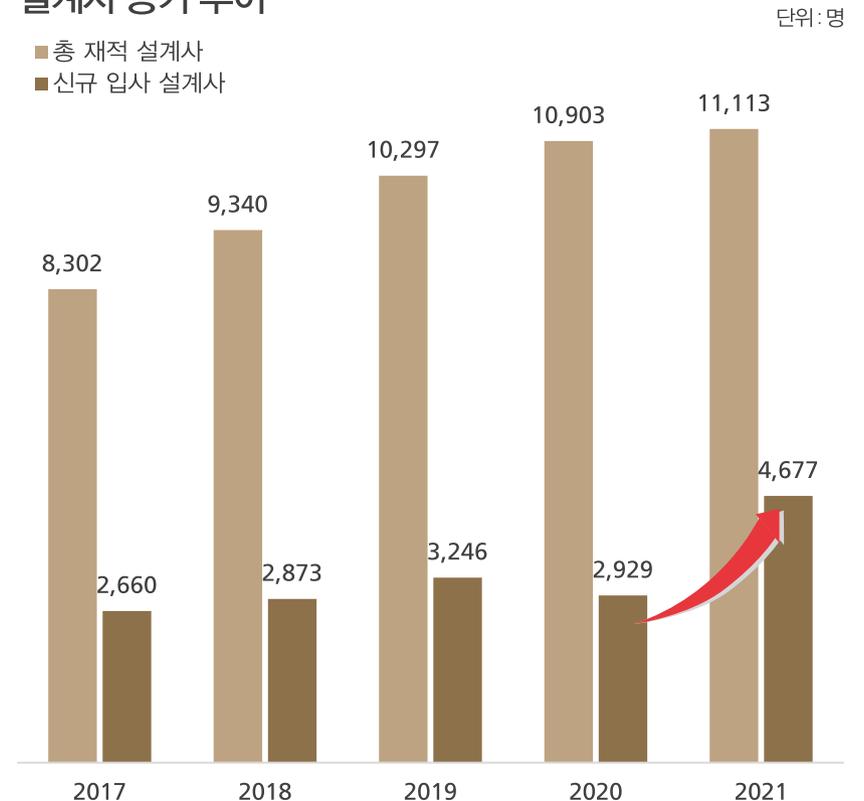
#### 전국 지점 및 설계사 현황



구분	2017년	2018년	2019년	2020년	2021년
설계사 (명)	8,302	9,340	10,297	10,903	11,113
지점 (개)	338	375	419	473	592

주 : 충남은 대전, 세종 포함, 경북은 대구 포함, 경남은 부산, 울산 포함, 전남은 광주 포함

#### 설계사 증가 추이



2021년 무실적 설계사 해촉 및 신규 우수 조직의 영입 → 판매 효율성 ↑

자료 : 당사 자료

# 04. 보험플랫폼을 통한 온라인 시장 대응 (1) 자회사 '에인'

## 온/오프라인 연계를 통한 고객 최적화 솔루션 구축

### 보험 선진국 최근 동향



자동차 보험 계약 절반 이상은 온라인 견적을 받으나  
온라인 판매 비중은 10%, 설계사 판매 비중은 33%

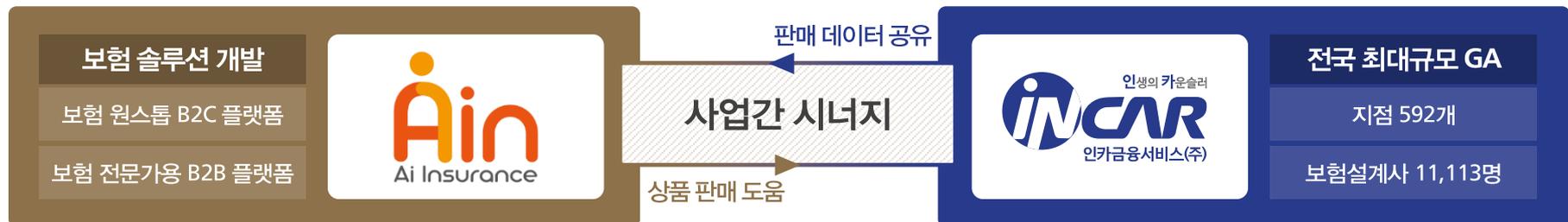
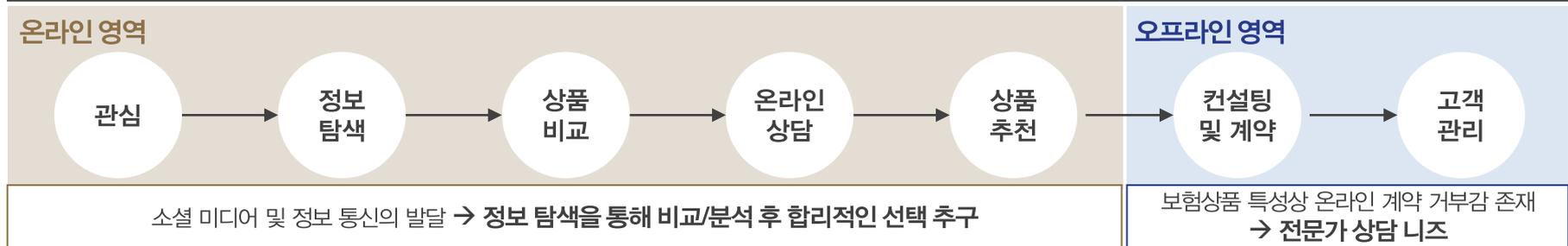


가격비교사이트 운영사업자인 에그리게이터가  
기존 판매채널과 제휴 등을 통해 시장 확대



인구감소에 따른 노동력 부족 대체를 위해  
일본 보험회사들은 인슈어테크\* 기술 적극 도입중

### IT기술을 도입한 '온라인 탐색 - 오프라인 구매' 다채널 전략



\*인슈어테크 : 보험(Insurance)과 기술(Technology)의 합성어. 보험업무에 인공지능(AI), 사물인터넷(IoT), 빅데이터 등 첨단 IT기술을 융합한 혁신 서비스

# 04. 보험플랫폼을 통한 온라인 시장 대응 (2) 다채널 전략

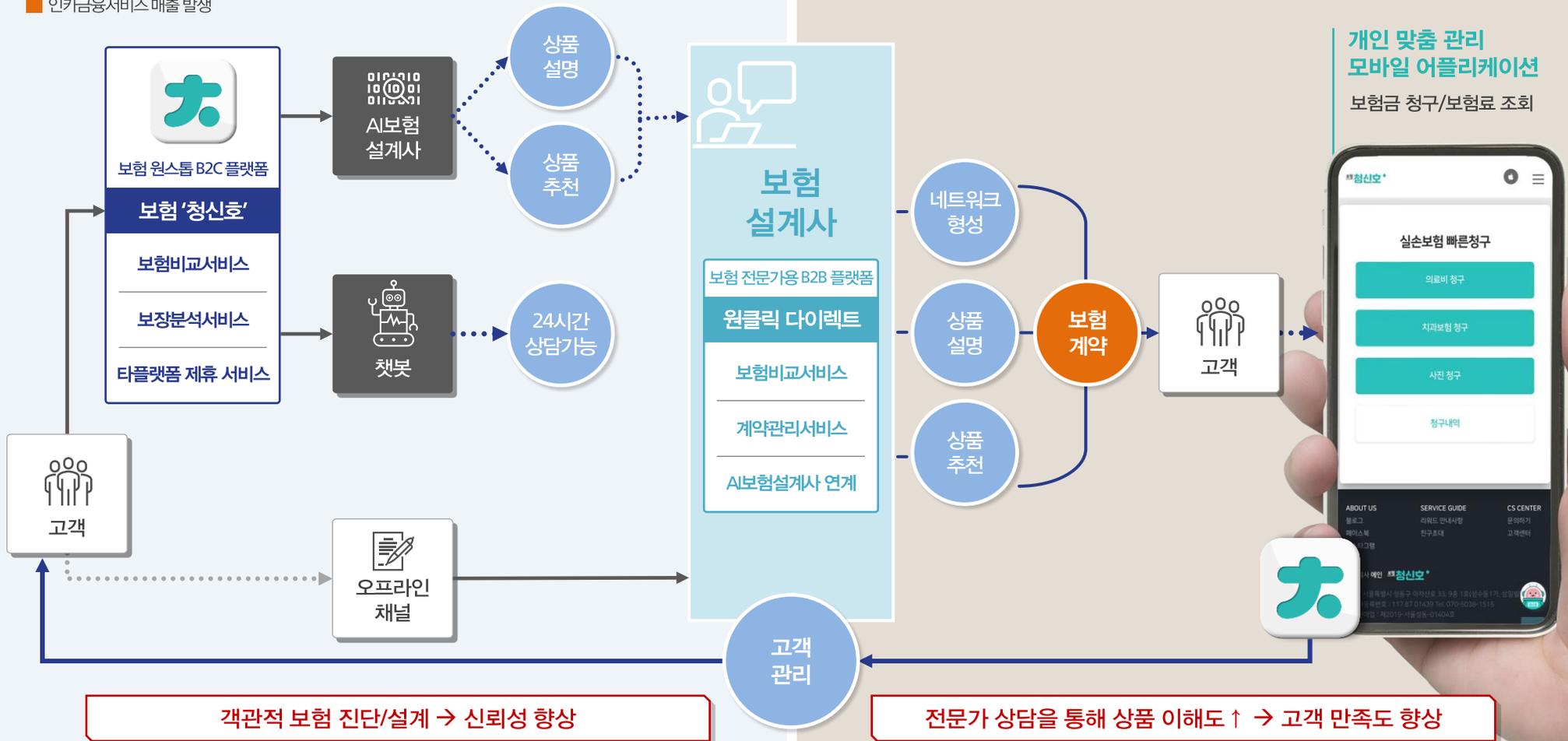
쉽고 빠른 온라인 탐색/전문가 컨설팅을 통한 오프라인 구매

온라인 탐색



오프라인 구매

인카금융서비스 매출 발생





## 02 Investment Highlights

- 01\_ 경영 성과
- 02\_ 높은 성장 잠재력
- 03\_ GA 비즈니스의 변화로 이월 매출 확보
- 04\_ 주요 효율지표 개선
- 05\_ Investment Highlights Summary

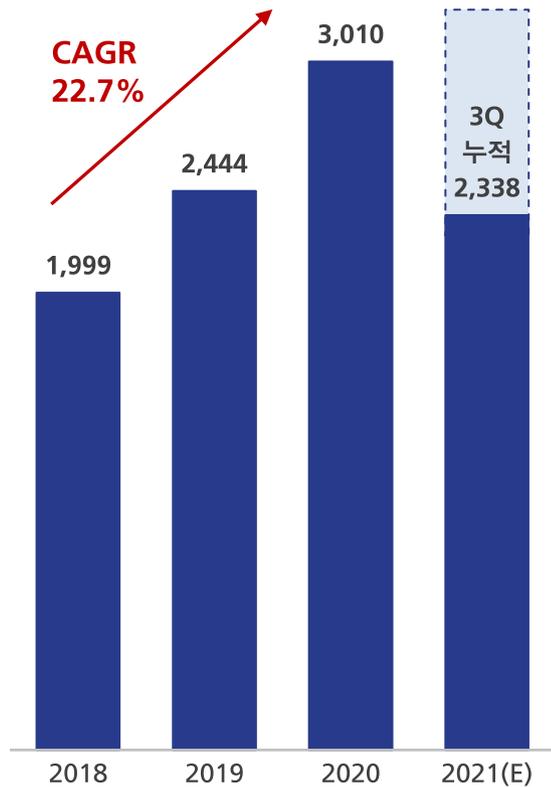
# 01. 경영 성과

2020년 매출액 3,010억 원, 영업이익 147억 원 달성

영업레버리지 효과로 2020년부터 수익성 확대

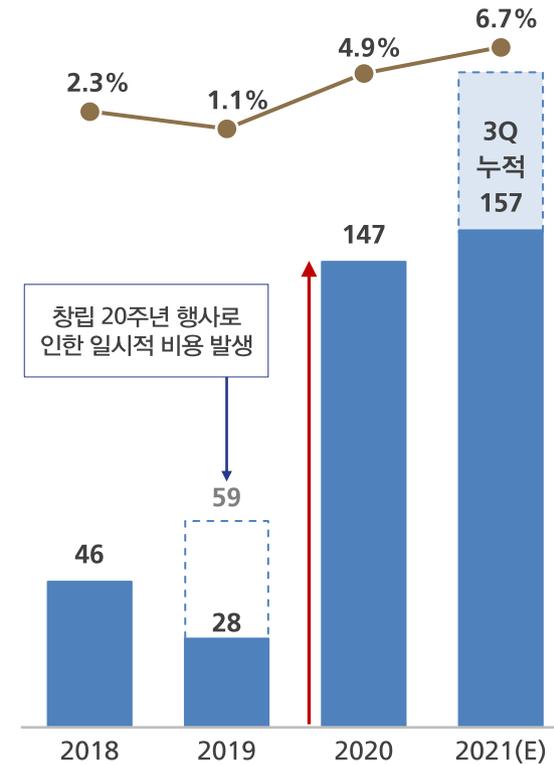
## 매출액

단위: 억 원



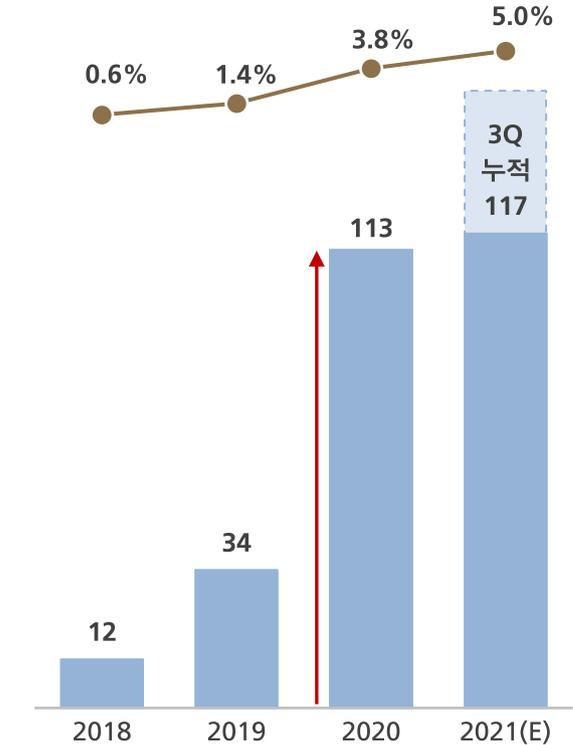
## 영업이익(률)

■ 영업이익 (억 원)  
● 영업이익률 (%)



## 당기순이익(률)

■ 당기순이익 (억 원)  
● 당기순이익률 (%)



주 : K-IFRS 연결 기준

## 02. 높은 성장 잠재력 (1) 판매 상품 포트폴리오

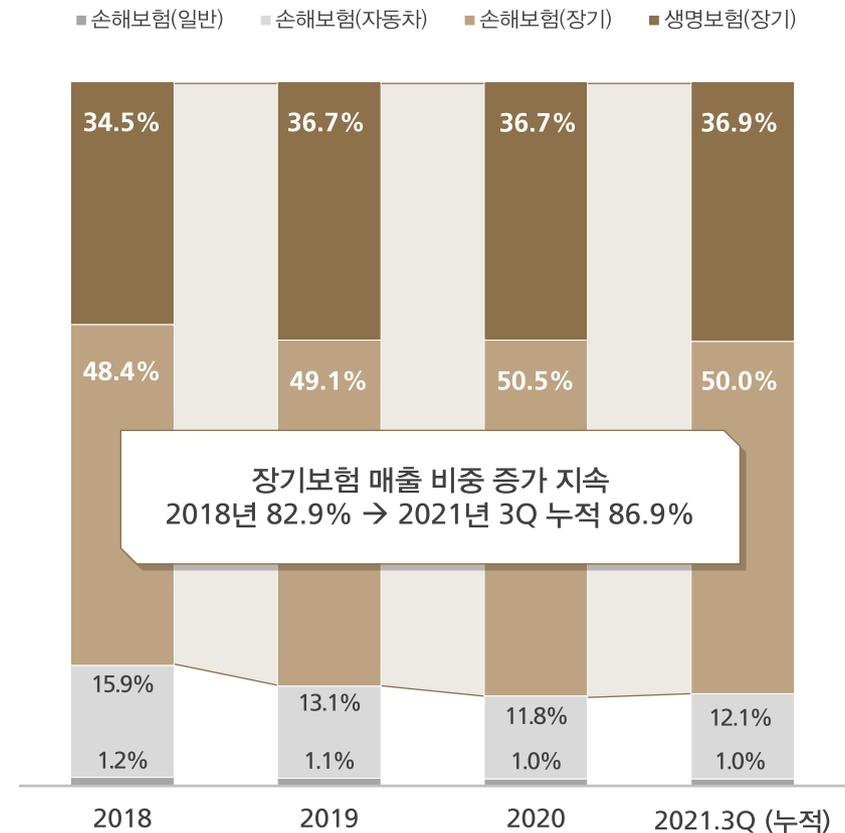
판매수수료율이 높은 장기보험 판매의 지속적인 증가로 매출 성장 기대

보험상품별 판매수수료율

고수익성 ↑	상품 종류	판매수수료율
	생명보험(장기)	1900% 내외
손해보험(장기)	1150% 내외	
손해보험(자동차)	평균 14.5%	
손해보험(일반)	평균 14.0%	

자료 : 당사 자료

상품별 매출 비중 추이

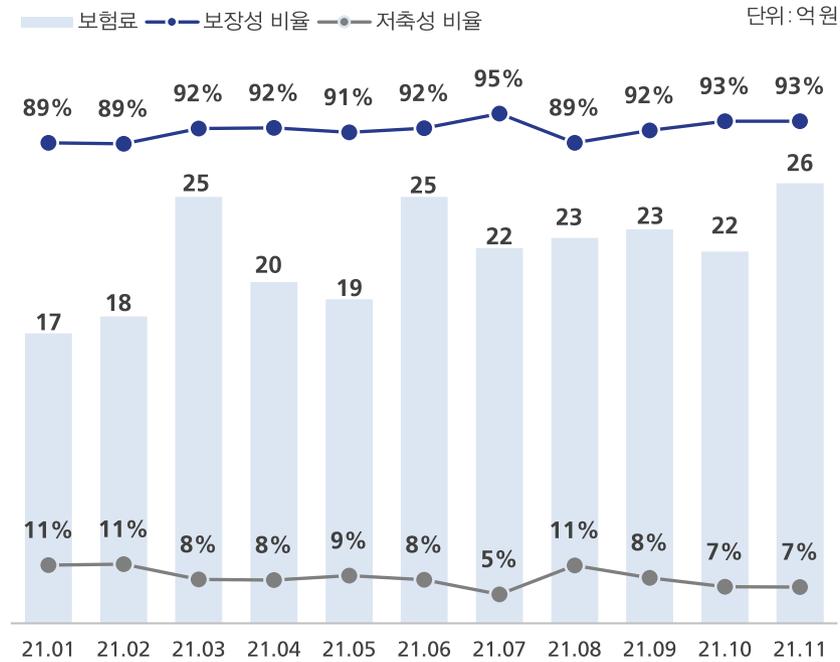


자료 : 당사 자료

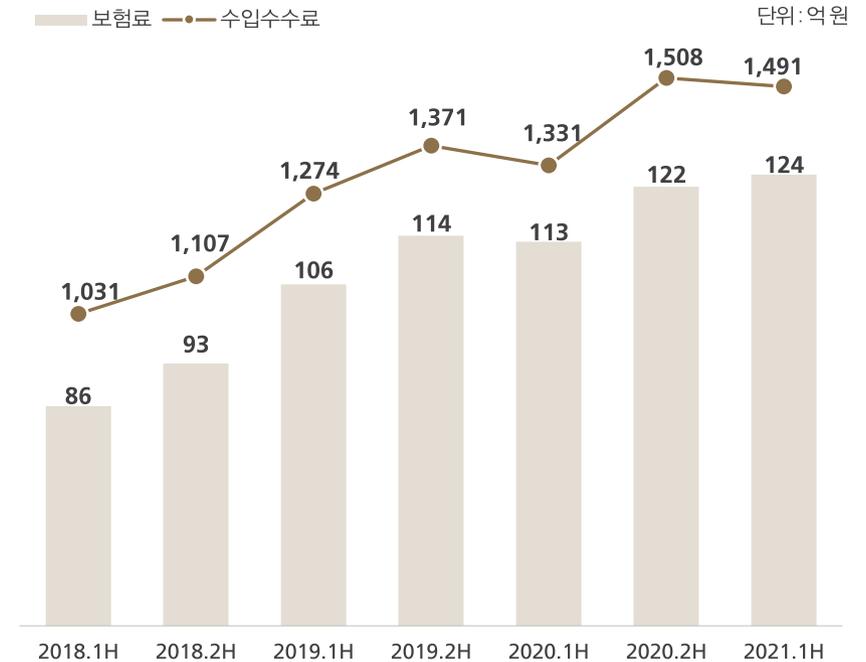
## 02. 높은 성장 잠재력 (2) 장기 상품 매출 비중 확대

지속적인 장기 상품 신규 계약을 통해 매출 볼륨 확대

월별 신규 장기 계약 보험료 및 보장성 상품 비율



반기별 신규 장기 계약 보험료 및 수입수수료\* 추이



장기보험 신규 계약 중 대부분 수입수수료가 높은 보장성 상품



수입수수료는 현재의 현금흐름이자 매출의 선행지표

지속적인 매출 성장 기대

\*수입수수료 : 보험설계사들의 신규 계약 시 보험사로부터 보험판매 실적에 따라 지급받는 수수료  
자료 : 당사 자료

# 03. GA 비즈니스의 변화로 이월 매출 확보

## 1200% 룰 적용으로 헤비탑 비즈니스 구조에서 헤비테일 비즈니스 구조로 변화

### 1200% 룰이란?

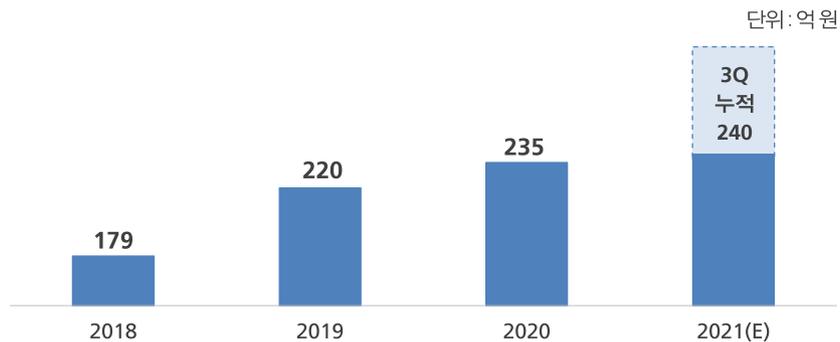
보장성 보험 판매 시 설계사에게 지급하는 초년도수수료\* 합계를 보험계약자가 1년간 납입할 보험료(월납보험료 12배) 이내로 제한하는 것

### 1200% 룰 적용 전

중요도: 신규 계약 > 유지율

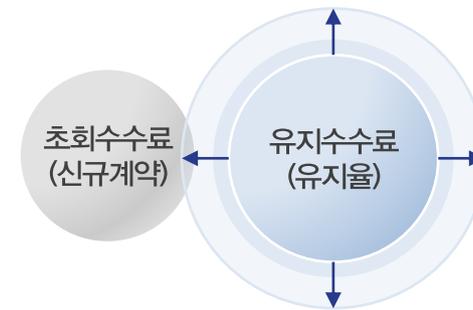


### 인카금융서비스 장기보험 신규 계약 실적 추이

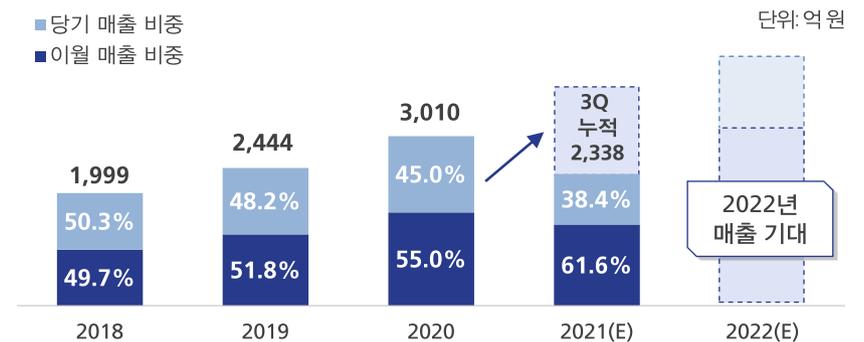


### 1200% 룰 적용 후

중요도: 신규 계약 = 유지율



### 인카금융서비스 이월 매출 비중 추이



\*초회수수료: 장기 계약 성사 시 첫 월에 보험사가 지급하는 성과급 개념의 선지급 수수료

\*초년도 수수료: 초회수수료를 포함한 첫 해에 보험사가 지급하는 수수료

자료: 당사 자료

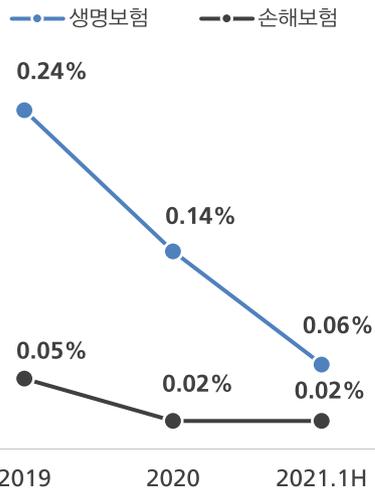
# 04. 주요 효율지표 개선

관리 시스템 도입으로 불완전 판매 감소/유지율 향상을 통한 매출 신장 기여

전사차원의 리스크 관리를 통한 정도영업문화 정착 ← 금융소비자보호법 시행에 따른 선제적 대응

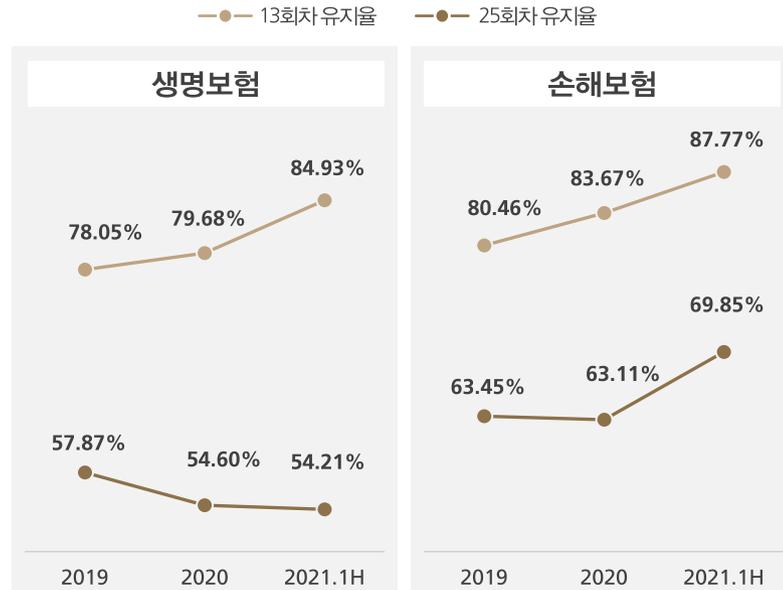


### 불완전 판매율 추이 감소



- 생명보험 GA 평균 : 0.22%
- 손해보험 GA 평균 : 0.03%

### 장기보험 유지율



이월 매출 증가 지속  
↓  
장기적인 매출 신장 기여

자료 : 당사 자료

## 05. Investment Highlights Summary

1

노후 준비 부족 및 질병 사망률 증가 → 현대 사회의 필수적인 '보험'

2

보험 업계는 GA의 등장으로 제판분리 정착

3

수익성과 성장성을 겸비한 최적화 모델 기업형 GA 인카금융서비스

4

자회사 '에인'의 AI 설계사 도입 → 온/오프라인 탐색 및 구매 다채널 전략

5

1200% 룰 적용에 따라 이월 매출 확보로 향후 최대 매출 및 조직 성장기반 마련

6

유지율 등의 효율지표 개선을 통한 수익성 확대 기반 마련





## 03 Appendix

01\_ IPO Plan

02\_ 회사개요

03\_ 요약 재무제표

## 02. 회사개요

### 회사 현황

회사명	인카금융서비스 주식회사
대표이사	최병채
설립일	2007년 10월 22일
자본금	22억 원
임직원 수	305명
사업분야	보험 및 연금관련 서비스업
사업장	서울특별시 성동구 아차산로 33 (성수동1가, 삼일빌딩)
홈페이지	<a href="http://www.incar.co.kr/">http://www.incar.co.kr/</a>

주: 증권신고서 기준

### 대표이사



보험 업계 34년 노하우와  
다양한 경험 및 인적 네트워크 보유

  
**최 병 채** 대표이사

- 1985      경희대학교 졸업
- 1988~2001   현대해상보험
- 2001~2004   (주)자동차보험시장
- 2004~2007   인카커뮤니케이션즈
- 2007~        인카금융서비스 대표이사
- 2011~2014   대형GA대표이사협회 회장
- 2013~        보험대리점협회 이사

### 03. 요약 재무제표

#### 연결 재무상태표

단위: 억 원

구 분	2018	2019	2020	2021.3Q
유동자산	1,112	1,412	1,589	1,679
비유동자산	168	225	165	228
<b>자산총계</b>	<b>1,280</b>	<b>1,637</b>	<b>1,754</b>	<b>1,907</b>
유동부채	1,083	1,419	1,443	1,464
비유동부채	88	80	60	75
<b>부채총계</b>	<b>1,171</b>	<b>1,499</b>	<b>1,503</b>	<b>1,539</b>
자본금	22	22	22	22
자본잉여금	92	41	41	41
자본조정	10	0	0	0
이익잉여금	-15	75	188	305
<b>자본총계</b>	<b>109</b>	<b>138</b>	<b>251</b>	<b>368</b>

주 : K-IFRS 연결 기준

#### 연결 손익계산서

단위: 억 원

구 분	2018	2019	2020	2021.3Q (누적)
<b>매출액</b>	<b>1,999</b>	<b>2,444</b>	<b>3,010</b>	<b>2,338</b>
매출원가	1,689	2,097	2,523	1,900
매출총이익	310	347	487	438
판매비와관리비	264	319	340	281
<b>영업이익</b>	<b>46</b>	<b>28</b>	<b>147</b>	<b>157</b>
영업외수익	14	30	12	11
영업외비용	30	10	10	7
법인세비용차감전순이익	30	48	149	161
법인세비용	18	14	36	44
<b>당기순이익</b>	<b>12</b>	<b>34</b>	<b>113</b>	<b>117</b>

주 : K-IFRS 연결 기준