

【 국내금융 뉴스 】

은행을 통한 생명보험 신규 가입 급증

- 23개 생명보험회사의 신규 보험 가입액 중 은행 창구를 통한 판매(이하 방카슈랑스) 비중이 최근 급격히 높아져 지난해는 70%를 기록함.
 - FY2007에 43%였던 방카슈랑스 비중은 FY2008 47%, FY2009 59%로 증가했으며 FY2010 4~10월까지 비중은 69.4%를 기록함.
 - 중위권 생명보험회사의 경우에는 방카슈랑스 비중이 70%를 넘어섰으며 빅3로 불리는 대형 생명보험회사 중 일부도 비중이 50%로 나타남.
 - 이는 방카슈랑스 판매 비중이 높은 연금보험과 저축성보험의 실적이 급증한데다가 생명보험회사들이 시장 확대를 위해 은행과 적극적으로 제휴를 한데 기인함.
 - 은행은 예대마진이 갈수록 줄어드는 상황에서 방카슈랑스를 통한 판매 수수료 확대가 유용한 수입원으로 작용하고 있어 긍정적으로 평가하고 있음.
- 보험회사의 방카슈랑스 판매 비중이 확대됨에 따라 은행이 우월적 지위를 남용하는 사례가 나타나는 등 여러 문제점이 발생하고 있음.
 - 불완전판매와 관련하여 고객의 민원이 발생할 경우 은행이 판매 대행의 역할만을 강조하고 전적인 책임을 생명보험회사에 넘기는 경우가 존재함.
 - 지난해 비과세 혜택의 장점을 내세우며 중소기업 경영자에게 판매된 ‘CEO플랜보험’의 경우 과세 대상이 아니라는 문제가 제기되자 일부 은행은 이와 관련한 책임을 부인하는 사례가 나타남.
 - 은행이 대출을 해주면서 자금력이 약한 중소기업이나 개인 고객에게 보험 가입을 강요하는 이른바 ‘꺾기’도 상당부분 존재하고 있는 것으로 사료되나 단속에 있어서는 어려움이 존재함.
 - 보험회사도 은행과의 관계에서 상대적 열위에 있어 과도한 판매 수수료 지급 또는 보험 판매와 관련된 분쟁 문제에 대해 적극적인 태도를 취하기는 어려움이 있음.
 - 보험소비자연맹에 따르면 방카슈랑스 증가에 따른 부작용을 방지하기 위해서 은행에 판매 책임을 엄격히 부과하고 과도한 판매 수수료도 제한하는 방안 마련이 필요하다고 주장함.

(신규보험 70% 은행서 팔린다, 연합신문, 1/20)