



보험연구원  
Korea Insurance  
Research Institute

# 보도자료

보도

2021. 1. 8.(금) 조간부터

배포

2021. 1. 7.(목)

책임자

생명·연금연구실  
김규동 실장(3775-9049)

작성자

김동겸 연구위원(3775-9058)

홍보담당

변철성 수석담당역(3775-9115)

총 2매

## 보험연구원 『보험산업 재판분리 논의 배경과 향후 과제』 CEO Report 발간

### “보험회사 재판분리 성공의 시금석은 상품과 채널 간 시너지 창출 여부”

- 보험연구원 김동겸 연구위원은 최근 논의가 확산되고 있는 보험산업의 재판분리 현상을 평가하고, 전망 및 과제를 제시하고자 『보험산업 재판분리 논의배경과 향후 과제』 보고서를 발표함
- 최근 보험회사의 전속영업조직 분리 검토는 ① 보험영업 환경변화와 ② 보험모집 관련 제도 변화에 기초하고 있음
  - (시장주도권 변화) 시장의 주도권이 공급자에서 소비자 중심으로 변화하고 있으며, 판매자 전문성에 대한 요구가 커지고 있음
  - (비용관리와 전속설계사 이탈) 보험회사는 장기간 지속된 수익성 저하로 비용관리에 대한 압력이 커지고 있으며, 전속설계사들의 반복적 이탈로 기존 영업조직을 유지하는 것이 어려움
  - (보험모집 관련 제도 변화) 초년도 모집수수료 1,200% 제한, 설계사에 대한 고용보험 의무 도입과 산재보험 확대 적용, 금융소비자보호법 시행 등도 영업조직 개편에 영향을 미치고 있음
- 보험산업 재판분리는 각 사의 영업조직 운영효율성에 따라 그 수준이 결정될 것이나, ① 시장경쟁 심화, ② 빅테크기업의 금융업 진출, ③ 금융상품 판매자책임 강화 추세 등은 재판분리 현상을 촉진시킬 수 있음
  - (의사결정 기준) 자사의 핵심역량, 영업조직 운영성과 평가, 영업조직 운영형태별 장·단점에 기초하여 ① 판매자회사 설립, ② 모집조직 분사, ③ 모집기능 완전분리에 대한 선택이 이루어질 것임

- (해외의 경험) 주요국 보험회사들은 유통시장 변화의 흐름 속에서 조직 운영효율성에 기초하여 ① 판매자회사 설립, ② 독립채널 인수, ③ 전속조직 고능률화 등 다양한 대응전략을 실행함
- (향후 전망) 경쟁이 심화될수록 자사 핵심역량에 집중하기 위해 업무기능이 분화될 가능성이 있으며, 빅테크기업의 금융업 진출이 활발히 진행될 경우 전속조직의 영업경쟁력은 약화될 가능성이 있음

□ 제판분리를 통해 보험회사 경영성과를 극대화하기 위해서는 추가 비용 분석에 기초한 영업조직 운영전략을 마련하여야 하며, 무엇보다 상품 및 서비스 경쟁력 강화와 판매자전문성 확보가 중요함

- (추가비용 분석) 제판분리 추진 시 내부통제 구축 및 소비자보호 관련 규제비용에 대한 평가가 선행될 필요가 있음
- (상품경쟁력 확보) 제조와 판매기능 분화가 가속화될 경우 상품·서비스 경쟁이 치열해 질 것이므로, 이에 대비한 전략 마련이 필요함
- (판매자 전문성) 소비자들에게 상품특성을 명확히 전달할 수 있도록 판매자 교육을 강화하거나 별도 자격요건 부여할 필요가 있음

□ 감독당국은 제판분리 확산에 대비하여 판매자 책임문제와 상품판매회사에 대한 영업행위 규제 등에 대한 정책적 검토가 요구됨

- 제판분리 확산 시 GA시장의 경쟁 심화가 예상되므로 불완전판매에 대한 배상책임능력 확보와 실효성 있는 제재조치 마련이 필요함
- 보험상품 제조자와 판매자 간 이해상충문제 발생 소지가 있으므로 소비자 보호를 위해 불완전판매 책임문제를 명확히 할 필요가 있음
- 상품비교 설명 과정에서 소비자에게 부적합한 상품 권유가 발생하지 않도록 규율할 필요가 있음

첨부: CEO Report “보험산업 제판분리 논의 배경과 향후 과제”