

V. 비전 달성을 위한 전략적 과제

1. 새로운 규제 정책의 방향 제시

가. 필요성

무엇보다도 금융겸업화 추세, 소비자 니즈의 다양성 확대 및 금융 복합상품의 등장 때문에 규제정책을 새롭게 설정할 필요가 있다. 금융 겸업화 추세에 맞추어 보험산업 발전의 기반을 확립하기 위하여 적극적인 규제완화를 통해 업무영역을 확대하는 것은 물론 자산관리, 투자형 상품 등에 대한 소비자의 니즈 변화에 대하여 신속한 대응이 가능하도록 하기 위한 규제완화가 필요하기 때문이다.

나. 새로운 규제정책의 방향

새로운 금융환경에 맞추어 보험산업이 금융산업 내에서 경쟁력을 제고하고 또한 새롭게 나타나는 개인, 기업, 그리고 사회적인 리스크에 대응하여 그 역할을 충실히 수행할 수 있도록 규제방향은 다음과 같은 측면에서 새롭게 설정되어야 할 것으로 판단된다.

먼저, 보험산업이 금융겸업화에 맞는 경쟁력 확보가 가능하도록 보험회사의 부수업무 및 겸업업무의 범위 등에 대한 획기적인 규제완화를 실시하여야 할 것이다. 우리나라 보험산업은 시장성숙화, 타금융권의 시장진입 등에 따라 산업 자체의 생존을 위협받고 있어 종합적인 금융 서비스 제공을 위한 겸업화의 필요성이 증가하고 있으나, 은행업 진출 등과 같은 차별적인 경쟁 제한 규제에 얽매어 경쟁력 확보에 어려움을 겪고 있기 때문이다. 금융산업 전체가 금융환경변화에 따라 업무영역과 국경을 초월한 경쟁에 직면하고 있으며, 이에 선진국의 경우 겸업화 및

업무영역 등의 다각화가 가능하도록 경쟁을 제한하고 있는 각종 규제를 철폐하고 있다는 점을 참고하여야 할 것이다.

둘째, 보험산업의 업무영역 조정을 위한 새로운 규제는 금융겸업화 추세에 대한 국제적인 정합성 확보, 글로벌 경쟁 심화에 따른 보험산업의 효율성 제고 관점에서 이루어져야 할 것이다. 지금까지는 개별 금융업법에서 해당 금융업을 열거주의 방식으로 규정하는 분업주의 방식을 채택해왔는데, 겸업화 환경 하에서는 보험산업의 발전을 위하여 업무영역을 어떻게 규제할 것인가가 중요한 과제로 등장하게 된다. 업무영역 범위의 경우, 부수업무 및 겸영업무의 확대와 다양화를 통하여 보험산업의 경쟁력 및 보험회사의 수익기반을 확대한다는 관점에서 이루어져야 할 것이다. 또한 타금융권과의 형평성 차원에서 보험회사에게 금융권간 동등한 경쟁기회를 부여함으로써 소비자의 다양한 니즈에 대한 능동적인 대처를 가능하게 하는 등 은행, 보험, 증권을 기본 축으로 한 금융권별 균형적인 발전을 도모하여야 할 것이다⁹⁾.

셋째, 규제완화를 통하여 보험회사 및 금융기관간의 건전한 경쟁을 촉진시킴으로써 다양화 · 고도화된 소비자 니즈의 질적 변화에 대한 신속한 대응이 가능하도록 하여야 할 것이다. 생존리스크에 대한 수요 증대, 저금리 지속 등에 따른 소비자의 자산관리서비스 및 투자형 상품에 대한 니즈의 충족이 가능하도록 자산운용, 상품개발 등의 차원에서 규제완화가 필요하다.

넷째, 소비자측면에서 금융겸업화의 진전에 따라 금융권을 아우르는 복합금융상품의 확대가 예상된다는 점에서 소비자의 올바른 선택을 위한 종합적인 보호방안의 마련이 이루어져야 할 것이다. 금융기관간의 건전한 경쟁을 촉진시킴으로써 보험서비스의 질적 향상을 도모하여 소

9) 예를 들어 은행, 증권 등 타 금융업종이 영위하는 부수업무 중 보험회사의 기존 영위업무와 관련성이 높은 업무, 부가가치(수익)에 대한 기여가 기대될 수 있는 금융업무, 타 금융상품과 연계된 신상품개발 등을 통한 시너지효과가 기대 가능한 업무 영역 등으로 확대될 필요가 있다.

비자의 이익과 편의를 증진시켜야 할 것이며, 공시제도, 금융상품판매 제도 등과 관련된 제도를 개선하여 소비자의 상품에 대한 정확한 정보 획득과 올바른 선택을 도울 수 있어야 할 것이다.

다. 사업 영역 측면의 규제완화

1) 업무영역

보험산업의 업무영역을 금융겸업화 환경에 적합하도록 어떻게 정립할 것인가가 중요하며, 이는 업종 간 상호 평등원칙을 구현한다는 견지에서 이루어져야 할 것이다. 이러한 관점에서 다음과 같은 3가지 측면에서의 업무영역에 대한 규제완화가 요구된다.

먼저, 금융겸업화의 글로벌 추세에 순응하고 소비자에 대한 다양한 상품 · 서비스제공과 글로벌 경쟁력 강화가 이루어질 수 있도록 금융업종의 세분화된 인가체제를 구축할 필요가 있다. 특히 은행업의 경우 산업자본과 금융자본의 분리라는 대원칙을 유지하더라도 비산업자본계 보험회사가 은행을 실질적으로 소유할 수 있도록 지분소유한도 조정이 필요하다. 현재 소매금융이 개인고객을 중심으로 재편되고 있음을 고려하여 은행업의 인가체제를 보험처럼 세분화함으로써 기업금융을 하지 않은 소매은행업을 별도로 신설하여 산업자본계 보험회사의 허용을 검토할 필요가 있을 것이다.

또한 다양해진 개인, 기업 및 사회의 종합적인 리스크관리에 보험산업의 역할이 강화되도록 보험업에 대한 과감한 부수업무를 확대시켜주는 것이 필요하다. 금융파생상품의 경우 보험업의 본질적 기능인 위험인수 및 관리 수단으로 도입의 필요성이 요구되고 있지만, 관련 법규의 미비로 보험회사가 이를 경영할 수 없는 상태이다. 따라서 파생상품업을 보험업의 부수업무로 인정하여 다양하게 노출되고 있는 기업 및 사회의 리스크에 대한 보험산업의 역할 수행이 완전히 이루어지도록 하여야 할 것이다.

2) 상품개발

소비자 니즈의 다양화에 대응하기 위하여 개별 금융권의 고유영역을 기초로 개발된 복합상품의 경우, 기능별 규제의 방향으로 가되 분업주의가 유지되는 현실을 고려하여 개별 금융권의 고유업무를 고려하여 규제함으로써 보험산업을 포함한 개별 금융권의 다양한 상품개발이 가능하도록 하여야 할 것이다.

2002년 4월 보험요율의 완전자유화 및 금리민감형, 투자형상품에 대한 수요증대에 힘입어 변액보험, 유니버설보험 등 복합기능을 가진 보험상품의 개발이 활발해진 것이 사실이다. 그런데 상품규제와 관련하여 제한적 열거주의에 의한 현행의 상품정의는 고유업무 설정에는 유용하지만, 복합금융상품 등에 대한 기능별 규제에는 한계가 있다. 따라서 보험상품 중 복합상품에 대한 규제는 상품이 기본적으로 보험상품에서 파생되었다면, 파생기능에 따른 규제를 가미하되 보험상품기준 하에서 규제해야 할 것이다. 예를 들어 변액보험 등 투자기능이 포함되어 있는 보험상품의 경우 투자상품으로 분류하여 투자기능 중심의 규제를 하기 보다는 보험 고유업무 영역에서 파생된 상품이라는 점을 고려하는 규제가 필요하다는 것이다.

3) 자산운용

자산운용의 유연성과 수익성 제고를 위하여 자산운용에 대한 규제는 업무영역, 업무행위, 재무건전성 등의 전체적인 규제의 틀 아래에서 이루어져야 할 것이다.

자산운용에 대한 엄격한 규제는 대기업의 금융자산 지배억제라는 목적 이상으로 지나쳐서 비효율성이 발생하고 있다. 특히 계열보험회사에 대한 엄격한 규제에 인하여 보험회사의 자산운용수단에 대한 투자기회 제한에 따른 고수익 및 안정적인 자산운용에 대해 장애요인이 되고 있을 정도이다. 현재와 같은 엄격한 자기계열 규제로는 순수투자목적으로

도 계열사주식을 취득하지 못하는 경우가 발생하는 등 기회손실의 가능성도 있다. 따라서 계열회사에 대한 지배, 경영참여 목적의 투자 등은 엄격한 제한이 필요하나, 자산운용을 위한 투자나 분사, 해외진출 등 자회사에 대한 투자는 자기계열 집단규제에서 제외하여 자산운용의 유연성을 보장하여야 할 것이다.

라. 소비자보호를 위한 업무행위 규제의 강화

금융겸업화가 금융기관에 대한 선택 범위, 다양한 금융서비스 확대 등과 같은 소비자의 편익 제고와 연결될 수 있도록 공시제도, 금융상품 판매제도, 분쟁조정제도 등의 개선과 정비가 이루어져야 할 것이다. 금융겸업화의 추세와 투자형 상품의 수요 증대에 대한 대응이 보다 적극적으로 이루어 질 것이라는 점을 고려할 때 상품판매 후 공시체제를 어떻게 확립할 것인가가 중요하다. 다만, 공시과정에서 발생할 수 있는 부작용 및 공시비용과 소비자보호와의 상관관계 등을 고려하여 효율적인 공시제도가 정착하도록 유도하여야 할 것이다.

또한 금융겸업화의 진전에 따라 개발, 시판되고 있는 다양한 투자상품 등에 대한 수요가 증가하고 있어 개별 규정으로 산재되어 있는 금융상품의 판매와 관련된 규제, 상품설명 및 권유, 분쟁조정 등의 제도를 체계적으로 정리하여 소비자보호 강화에 주력하여야 할 것이다. 다만, 시스템의 효율성 관점에서 고객을 금융거래의 위험으로부터 스스로를 보호할 수 있는 전문가와 그렇지 않은 비전문가로 구분함으로써 소비자 보호와 관련한 금융감독 자원의 효율적 활용을 고려하여야 할 것이다.

마. 보험산업의 건전성 강화를 위한 규제강화

금융기관별로 영위하는 업종의 리스크형태 및 소비자보호 범위 등이 상이하다는 점을 고려하여 보험산업의 특징을 고려한 재무건전성 규제가 요구된다.

시장규제는 완화하고 재무건전성 규제는 강화하는 것이 일반적인 추세임에도 금융업무별로 위험이 상이하고 필요자본 및 요구량이 다를 수 있다는 점에서는 업종별로 재무건전성 규제 수준을 달리할 필요는 있다. 따라서 현재 논의되고 있는 금융통합법이 제정되어 재무건전성기준이 통합적으로 규정되더라도 금융업종별 건전성기준은 별도로 규정하여 보험산업의 특성이 반영된 기준을 설정해야 한다.

2. 보험산업 체제 개편

가. 보험회사 업무영역 확대 및 은행 소유 허용

1) 보험업의 업무영역 확대

가) 겸영업무 조정

① 현황

보험산업의 고유업무 영역에 대한 생·손보간의 겸영은 원칙적으로 금지되어 왔으나, 제3보험업에 해당하는 영역에 한하여 예외적으로 허용되고 있다. 보증보험에 대해서는 전업사 체제를 유지하여 다른 손해 보험회사가 업무를 영위할 수 없도록 규제하고 있다.

보험업의 업무영역은 보험업법 제4조 및 제9조와 보험업감독규정 제36조의 2 제4항에 의거하여 업무영역이 정해져 있다. 그런데 각 금융업종의 고유업무에 대한 규정이 미흡하여 금융산업간 고유업무를 제외한 겸업화 진전에 따라 업무영역 재조정에 한계가 있다. 은행업의 경우 업무범위가 은행법시행령에 명시적으로 정해져 있으나 고유업무라고 보기에 어려우며, 증권업과 보험업의 경우도 고유업무가 정의되어 있지 않으며, 각 금융업종의 부수업무를 확대할 경우에도 고유업무가 정

의되지 않아 그에 부수하는 업무를 정의하기 어려운 상태이다.

② 문제점

우리나라 보험산업은 금융겸업 환경이 진행되고 있음에도 겸업화의 진전도가 낮아 이업종간 경쟁에서 적절한 경쟁력을 확보하지 못하고, 소비자에게 통합금융서비스의 이점을 충분히 제공하지 못하고 있다.

자회사설립을 통한 타금융권의 업무영역, 특히 은행업에 진출하고자 할 경우 경제력집중 방지를 위한 산업자본과 금융자본과의 분리 원칙에 의하여 사실상 불가능하다. 또한 현행 관련법상 보험회사의 신탁업무 겸영이 금지되어 있어 자산관리기관으로서 종합서비스 제공에 한계를 가지고 있다. 신탁업무 겸영금지는 퇴직연금 자산관리기관 역할 수행을 미흡하게 만들어 금융권의 균형발전을 저해할 가능성이 높는데, 특히 퇴직연금 운용시 퇴직연금 가입자를 위한 다양한 포트폴리오 구성이 제약되어 퇴직연금 자산운용에 있어서 상대적인 경쟁력 열세가 예상된다. 신용카드 업무의 경우도 법상으로는 진출이 가능하지만 인가를 실질적으로 받을 수 없어 사실상의 진입규제를 받고 있다고 말할 수 있다. 이 때문에 신규사업의 진출에 의한 보험회사의 수익성 제고 및 사업비 절감 등을 개선하는 데 어려움이 존재하고 있다.

③ 개선 방안

먼저, 타금융업종의 고유업무를 제외한 비핵심업무 중 금융겸업화를 활성화시키고 또한 보험회사의 수익성 개선에 도움이 되도록 영위 가능한 겸영업무를 보험업법에 명시적으로 규정할 필요가 있다. 보험회사의 타사업에 대한 겸영금지는 보험사업의 독립성을 유지하고 겸영으로 인한 부실을 방지하기 위한 것이나, 지급여력, 경영실태평가 등 건전성 확보를 위한 제도적인 장치마련에 따라 겸영화에 따른 부실화의 우려가 많이 줄어든 상태이다. 따라서 보험회사가 자회사, 형제회사 또는 제휴 금융기관과 연계하여 상품개발, 판매, 자산운용 등의 업무를 공동으로

추진할 수 있도록 하여 겸업화의 실질적 효과가 발생하도록 하여야 할 것이다.

또한 업종간 상호평등의 원칙을 구현하고 공정한 경쟁 토대를 마련하기 위하여 원칙적으로 보험회사의 자회사방식에 의한 타금융업에 대한 진출을 허용하여야 할 것이다. 은행의 경우 지분소유한도 조정 등을 통하여 비산업자본계 보험회사의 실질적인 소유가 가능하도록 하여야 할 것이다. 신탁업 겸영을 허용함으로써 연금자산운용 포트폴리오 다양화를 통한 상품선택폭 확대가 가능하게 하는 등 퇴직연금 등이 새로운 성장 동력이 될 수 있도록 하여야 할 것이다. 신용카드업의 경우, 자회사방식으로 진출이 가능한 타금융업의 업무범위에 대해서는 법규에서 진출요건 등을 명시함으로써 요건을 충족하게 되면 별도의 절차 없이 보험을 포함한 모든 금융권에 공평하게 인허가가 가능하도록 할 필요가 있다. 보험회사가 신용카드사를 보유하게 되면 보험계약자를 대상으로 수수료(카드, 현금서비스)수입을 통한 신규수익의 창출, 카드론 등 소매금융을 통한 자산운용의 효율성 제고, 현재 카드사에 지급하는 높은 수수료 절감에 의한 사업비 개선 효과 등이 기대된다.

나) 부수업무 조정방안

① 현황

2002년 자산운용업법 제정에 의해 보험회사는 수익증권 판매업을 영위할 수 있게 되어 새로운 수익원을 확보하게 되었다. 다만, 수익증권 판매 업무는 본·지점에서 판매사의 임·직원만이 판매 가능(同法 제 26조제3항)한 상태이다. 이 때문에 보험회사의 핵심 영업조직인 설계사의 수익증권 판매가 불가능하여 보험회사 영업활성화 효과가 미흡하게 되어 동 법의 제정 의의가 퇴색되었다. 아울러 관련 법규의 미비 등으로 금융파생상품에 대한 보험회사 취급이 제한 받고 있는 상황이다.

② 문제점

먼저, 파생상품업에 대한 겸영이 금지되고 있어 자연재해리스크, 환

경리스크, 생산자배상책임 등의 거대 리스크에 대응할 수 있는 새로운 보험기법의 개발과 적용이 곤란한 상태이다. 미국, 일본의 경우도 파생상품관련 업무는 금융권간 상호겸영이 가능하거나 부수업무로 분류하여 금융파생상품 기법을 활용한 보험파생상품을 통해 기업 및 사회의 다양한 리스크에 대한 인수 및 효과적인 리스크관리 수단으로 널리 이용하고 있다.

또한 수익증권에 대한 보험설계사 조직의 판매채널은 금융권별 업무영역 개방에 대한 형평성 및 보험회사 판매채널의 경쟁력 제고의 저해요인이 되고 있다. 방카슈랑스 허용으로 보험상품 판매업무가 타금융권역에는 개방되고 있으나, 보험모집조직은 실질적으로 이를 규제받고 있는 것이다. 이 때문에 소비자 니즈 다변화 대응을 위한 보험모집조직의 상품·서비스제공의 어려움 가중 및 이에 따른 경쟁력 약화를 초래할 우려가 증대하고 있다.

③ 개선방안

금융권간 업무영역의 조정에 의한 보험업의 업무조정이 국제적인 정합성 확보, 금융권간 경쟁을 통한 금융혁신 촉진 및 이러한 이익이 금융소비자에게 돌아가도록 해야 한다. 금융기관간 실질적인 경쟁은 촉진하되 금융겸업화로 금융시스템의 안전성이 손상되지 않도록 위험확산을 방지할 수 있는 위험차단장치의 마련이 요구된다.

또한 기업 및 사회에 대한 리스크관리기관으로서의 보험회사의 효과적인 역할 수행을 위하여 파생상품업을 보험업의 부수업무로 인정하여 겸영이 가능하도록 하여야 할 것이다. 날씨변동, 지진태풍 등 자연재해 리스크의 해지수단으로서 금융파생상품 기법을 활용한 보험파생상품(Insurance Derivatives)의 활성화 필요성을 고려할 때 파생상품업을 전업 영위가 가능하도록 인정한 고유업무에서 해제하는 것이 필요하다.

또한 간접 투자자산운용업법 시행령 정비를 통한 공정경쟁의 기반을 확보할 필요가 있다. 즉, 판매회사의 임직원이 준수하여야 할 판매행위

준칙을 정비하여 수익증권의 판매를 설계사도 가능하도록 법 취지를 살려 단계적으로 허용할 필요가 있다.

2) 은행업 진출

가) 현황

은행업에 대해서는 까다로운 진입(신규설립 및 인수) 제한정책을 고수하고 있으며, 특히 산업자본(비금융주력자)의 경우 은행주식의 4% 이상 취득자체를 원칙적으로 금지하고 있다¹⁰⁾.

보험사의 은행소유는 지주회사와 자회사방식을 통해서 가능하다. 지주회사방식의 경우 현행 금융지주회사법에 의하여 보험사의 금융지주회사설립(이하 보험지주회사)이 허용되어 있는데, 보험지주회사를 통하여 은행을 소유하려면 보험지주회사가 은행지주회사의 지분을 소유하거나 또는 은행의 지분소유를 통하여 보험지주회사내에 은행을 포함시켜야 한다. 또한 자회사방식의 경우 현행 보험업법 109조에 의하면 금감위의 승인을 통하여 금융지주회사 및 은행 발행주식의 100분의 15이상을 소유할 수 있다.

그러나 산업자본의 은행지주회사지분 소유한도(4%)와 은행지분 소유한도(4%)로 인하여 실질적인 경영권 확보가 불가능한 상태이다¹¹⁾(은행법 제15조¹²⁾, 금융지주회사법 제8조¹³⁾).

10) 금융지주회사법 제8조의2 (비금융주력자의 주식보유제한 등)① 비금융주력자는 제8조제1항의 규정에 불구하고 은행지주회사의 의결권 있는 발행주식총수의 100분의 4(지방은행지주회사의 경우에는 100분의 15)를 초과하여 은행지주회사의 주식을 보유할 수 없다. 또한 보험업법 제115조 제2항에서도 “보험회사의 대주주가 은행법 제16조의2제1항의 규정에 의한 비금융주력자인 경우에는 당해 보험회사는 은행법에 의한 금융기관을 자회사로 소유할 수 없다.”고 규정하고 있다.

11) 현행 은행법은 산업자본이 은행지분에 대해 4% 이상 의결권을 가질 수 없으며 의결권 없이 매입할 수 있는 한도도 10%로 제한해 사실상 은행업을 할 수 없도록 규정하고 있다.

12) 은행법 제15조 (동일인의 주식보유한도 등) 동일인은 금융기관의 의결권

이에 따라 은행산업은 2004년 6월말 현재 전체 금융자산 중 58.6%를 차지하는 등 금융산업내 핵심 업종으로서 금융산업개편을 주도하면서 금융산업내 지배력을 높여가고 있는 상태이다.

나) 문제점

우리나라는 방카슈랑스만 허용되고 그 반대개념인 어슈어뱅크¹⁴⁾은 허용되지 않아 은행과 보험권간 형평성이 저해되고 있다. 이러한 진입에 대한 비대칭적 규제로 보험산업의 은행 종속이 가속화된다면 보험회사의 유동성 위기 내지는 파산을 초래할 수 있다. 특히 은행이 급작스럽게 판매제휴를 중단할 경우, 제휴하고 있던 보험회사들은 보험료 수입의 급감에 의해 유동성위기 내지 파산 가능성도 있다¹⁵⁾.

또한 금융산업이 은행 중심으로 재편되어 보험산업 등 제2금융권의 종속화 가능성이 존재한다는 점이다. 결제기능 독점(요구불예금, 공동전산망) 및 채널 장악력(점포)을 지닌 은행의 일방적 진출로 제2금융권의 은행 종속이 심화되고 있으며, 특히 방카슈랑스 개방에 따라 은행의 보험회사에 대한 지배력 · 영향력은 급상승하고 있다.

다) 개선방안

먼저 변화된 경제 환경에 맞추어 대체 규제시스템의 강화 등을 통한

있는 발행주식총수의 100분의 10을 초과하여 금융기관의 주식을 보유할 수 없다.

- 13) 금융지주회사법 제8조 (은행지주회사주식의 보유제한 등) 동일인은 은행지주회사의 의결권 있는 발행주식총수의 100분의 10을 초과하여 은행지주회사의 주식을 보유할 수 없다.
- 14) 보험회사가 자회사로 은행을 설립하여 보험상품을 은행창구에서 판매하는 것을 말한다.
- 15) 영국 Friends Provident 생명보험사의 경영위기 사례: Abbey National Bank가 Friends Provident의 판매 대리점으로 활동하여 Friends Provident사의 보험료매출의 30%를 담당하고 있었는데, Abbey National Bank가 1993년에 Abbey National Life를 설립하고 또한 Scottish Mutual Life를 인수하여 Friends Provident사와 제휴를 결렬하자, 동사는 상당규모의 보험료 수입이 갑자기 중단되어 유동성 위기를 겪고 파산 직전의 상태까지 갔었다.

산업자본의 은행소유를 선별적으로 허용함으로써 소비자의 편익 증대와 금융권의 균형발전을 꾀해야할 것이다. 은행 및 개별 기업 차원의 시장 규율, 금융 감독 등 대체 규제시스템을 크게 강화하고, 진입허가 과정에서 대주주자격 등 심사를 통해 부적격자의 진입을 충분히 선별하는 조치가 이루어져야할 것이며, 은행에 대한 회계 및 공시제도의 강화, 지배구조 개편 등을 통하여 은행의 투명성을 확보하고, 대주주의 자격요건에 관련 기업 및 계열사의 재무건전성과 부당내부거래 실적 등을 반영하는 등 자격조건에 미달하는 경우 은행소유를 인정하지 않는 등의 보완장치가 동반되어야 할 것이다.

이처럼 형평성과 보험산업의 경쟁력 강화를 위하여 산업자본의 소유지분한도를 은행대주주의 자격요건, 공정경쟁요건 등의 강화 등의 일정 기준의 설정을 통하여 확대함으로써 보험산업의 대형화를 촉진하여야 할 것으로 판단된다.

또한 은행업의 면허체계를 개선하여 산업자본문제를 근본적으로 차단하면서 소비자에 대한 다양한 서비스 제공 및 경영효율화가 이루어지도록 하여야 할 것이다. 예를 들어 은행업의 면허를 보험업의 면허처럼 종합은행업, 소매은행업, 도매은행업 등으로 은행업법상 면허를 다원화하고, 소매은행업의 경우 대기업여신을 취급하지 않도록 한다면 산업자본 문제에 대한 근본적인 차단이 가능할 것으로 판단된다.

나. 보험산업 구조 개편

1) 금융겸업화에 대응한 보험그룹화/전업화 체제

가) 현황

금융산업의 글로벌화 심화로 촉발된 겸업화 · 대형화에 따라 우리나라 보험시장도 글로벌 플레이어(Global Player, 대형복합금융그룹)를 포함한 보험회사간의 경쟁우위 확보 경쟁이 치열해지고 있다.

우리나라 보험시장은 본업의 경쟁심화에 따른 수익성 저하를 극복하기 위하여 은행을 중심으로 전통적 업무에서 수익성이 큰 다른 업무로의 진출이 활발해짐에 따라 기존 동업종간의 경쟁에서 이업종(은행 등 타금융기관, 우체국·공제 등 유사보험 등)과의 경쟁이 격화되고, 종합 금융서비스를 제공하는 선진외국의 글로벌 종합금융기관과의 경쟁도 점차 확대되고 있는 상태이다. 또한 시장의 양극화 현상이 더욱 뚜렷해지고, 금융겸업화·대형화에 대한 정확한 대응 여하에 따라 개별보험회사의 경쟁력이 좌우되는 경향이 심화되고 있다.

그러나, 금융산업내 경쟁이 그룹화를 통해 이루어지는 것이 대세를 이루고 있으나, 보험회사의 금융그룹화는 크게 미흡하여 겸업화 환경에 대한 적응력이 떨어지고 있는 실정이다.

<표 V-1> 방카슈랑스 시행전후의 생명보험 시장점유율 변화

(단위: 억원, %)

구분		2002.9~2003.8		2003.9~2004.8		증감율[(B/A)-1]
		초회 보험료(A)	비중	초회 보험료(B)	비중	
참여자사	대형사	36,135	75.2	42,230	58.4	16.9
	중소형사	3,709	7.7	11,099	15.4	199.3
	외국사	3,609	7.5	12,317	17.0	241.3
	은행계	85	0.2	3,367	4.7	3,857.2
	소계	43,538	90.6	69,013	95.5	58.5
미참여자사	중소형사	2,479	5.1	1,938	2.7	△21.9
	외국사	2,064	4.3	1,335	1.8	△35.3
	소계	4,543	9.4	3,273	4.5	△28.0
총계		48,081	100.0	72,286	100.0	50.3

생명보험산업의 경우 경쟁이 방카슈랑스 시행을 계기로 과거 3극형 경쟁(대형 3사 對 중소형사 對 외국사)구조에서 양극형(대형사 對 외국사) 구조로 변해가고 있다(<표 V-1>참조). 이에 따라 중소형사의 입지

는 더욱 약화되고 있으며, 특히 방카슈랑스를 계기로 은행계 보험회사와 선진금융기법, 풍부한 자금력 및 글로벌 네트워크 등을 가지고 있는 외국사의 보험시장에 대한 지배력 증가와 입지 강화가 예상되고 있다.

나) 문제점

대형보험회사의 경우 금융그룹을 형성하지 못한 채 느슨한 관계 하에 개별 대응하는 사업모형을 채택하고 있어 자원을 비효율적으로 사용하여 핵심역량에 집중하지 못하고 있다.

중소형 보험회사의 경우 자본 및 투자능력의 부족, 소비자의 브랜드 인지도, 리스크관리 능력 등에서 경쟁열위에 있음에도 불구하고 백화점식 상품구조를 유지하고 있는 등 한정된 경영자원의 효율적인 집행이 이루어지지 못함으로써 차별적인 경쟁력 확보에 한계를 보이고 있다. 특히 경제위기이후 재무건전성에 대한 관심이 증대됨에 따라 상대적으로 재무구조가 취약한 중소형사 보험상품의 유인력이 떨어지고 있다. 따라서 향후 퇴직연금시장 등 새로운 시장의 출현에도 그 혜택은 대형사와 외국사 중심으로 돌아갈 것으로 예상되는 등 경쟁력 강화를 위한 중소형사의 대응이 시급히 요구되고 있다.

다) 개선방안

무엇보다도 금융겸업화 및 경쟁글로벌화 환경 속에서 경쟁력 강화를 위한 보험그룹(종합금융) 및 전업보험회사 전환이 시장원리에 의하여 이루어지도록 유도하여야 할 것이다. 이는 인구고령화에 따른 연금 등 생존과 관련한 보험수요가 증가하고, 금리민감형 등의 투자형 상품에 대한 수요가 증가하고 있는 것에 대하여 종합금융화를 통한 적극 대응을 하도록 하기 위함이다.

대형사의 경우 금융겸업화의 세계적인 추세에 맞추어 초대형화 또는 금융그룹화를 유도함으로써 종합금융서비스 수요에 대한 대응은 물론 선진 외국보험회사에 대한 경쟁력 강화와 글로벌 진출을 촉진시켜야 할 것이다. 그러나 종합보험그룹 전략이 성공하기 위해서는 규모 및 범위

의 경제효과가 발생할 수 있도록 그룹 내 금융회사별 기능이 상호간에 적절히 연계되어야 함은 물론 IT투자 및 고객기반 등의 공동 활용이 이루어져야 할 것이다¹⁶⁾.

현재 보험산업에서 일어나고 있는 우량보험회사 선호 경향에 의한 시장 집중도 심화에 따라, 중소형 보험회사는 보다 세분화된 시장분석과 경영자원의 집중적인 투자에 의한 전문보험회사로의 특화 유도가 필요하다. 중소형 보험회사들은 특정 시장에 전문화할 경우 계약인수(underwriting)를 선택적인 위험에 집중함으로써 낮은 손실로 높은 사업비를 보전할 수 있다는 장점이 있기 때문에 수익성과 효율성 측면에서 경쟁력 확보에 더 유리할 수 있기 때문이다. 따라서, 상품 또는 시장에 대한 선택과 집중을 통한 전문보험회사로서의 전환 및 전문보험회사의 상호제휴를 통한 보험그룹의 출현도 기대할 수 있을 것으로 판단된다. 다만, 특화전략이 성공하기 위해서는 인력, 보험기법, 하부 시스템 등에서 종합그룹화 전략을 택한 보험회사 이상의 경쟁력 확보가 필수적일 것이다.

또한 금융겸업화에 대비한 보험종합그룹화 추진이 대형보험회사의 시장 지배력 집중 심화와 남용을 초래하여 오히려 시장의 효율성을 저해하지 않도록 유의하면서 이루어져야 한다는 점이다. 소비자 편익 증대를 위한 종합서비스 제공이 전문성을 동반하여 이루어지지 못할 경우 오히려 특정 소비자집단의 고유한 욕구를 만족시키지 못하는 경우를 초래할 수 있다. 자사의 경영자원 등을 고려하지 않고 무리하게 종합금융화를 추진할 경우 업무영역의 다각화를 통한 경영위험의 분산이라는 장점보다는 특정 금융분야의 부실이 다른 금융분야의 건전성을 해칠 수 있는 전염위험(Contagion Risks)이 발생할 수 있다. 따라서 보험회사의 경쟁력 강화를 위한 정책적인 유도는 경영자원의 효율적인 집행이 가능

16) 보험회사간 인수 · 합병을 통한 종합보험그룹화는 경영시스템 · 판매채널의 공유, IT 등 투자의 효율화, 고객DB의 확대 · 강화를 통한 가격 산출의 정확성 제고, 효율적인 리스크 분산에 의한 자본비용 감소 등의 긍정적인 효과를 기대할 수 있다.

하도록 하여야 할 것이다.

2) 공제 및 우체국보험의 보험산업내 통합

가) 현황

유사보험은 보험업법의 적용을 받지 않고 우체국 예금보험에 관한 법률 등 개별법에 근거하여 영업하고 있으며, 세부운영은 공제규정 등 내규에 의하여 관할부처의 감독을 받고 있다. 따라서 민영보험과 유사한 기능을 수행하고 있음에도 불구하고 회사지급여력제도 등 재무건전성 감독제도, 영업활동규제제도, 소비자보호제도 등이 민영보험에 비하여 크게 미흡한 상태라고 할 수 있다.

<표 V-2> 유사보험의 유형별 영업규모

(단위: 억원, %)

구 분	수입보험료				총자산			
	'97년	'00년	'03년	연평균 증가률	'97년	'00년	'03년	연평균 증가율
우체국 보험	28,321 (5.1)	87,286 (12.7)	63,384 (9.9)	14.4	59,643 (5.6)	147,827 (9.8)	213,089 (9.1)	23.6
농협 공제	32,720 (5.8)	71,371 (10.3)	61,799 (9.6)	11.2	68,485 (6.5)	131,873 (8.7)	221,985 (9.5)	21.7
수협 공제	1,079 (0.2)	3,541 (0.5)	2,407 (0.4)	14.3	2,397 (0.2)	5,962 (0.4)	6,588 (0.3)	18.4
새마을 금고공제	6,632 (1.2)	9,419 (1.4)	7,055 (1.1)	1.0	11,276 (1.1)	13,405 (0.9)	16,613 (0.7)	6.7
신협 공제	1,301 (0.2)	1,662 (0.2)	1,939 (0.3)	6.9	4,051 (0.4)	5,577 (0.4)	8,412 (0.4)	13.0
유사보험 합계	70,053 (12.5)	173,279 (25.1)	136,586 (21.3)	11.8	145,852 (13.8)	304,644 (20.1)	466,687 (19.9)	21.4
민영 생명보험	489,559 (87.5)	516,538 (74.9)	503,925 (78.7)	0.5	909,209 (86.2)	1,207,352 (79.9)	1,873,615 (80.1)	12.8

주 : 1) 연평균증가율은 '97년~'03년의 7년간 연평균증가율임.

2) ()안의 수치는 전체 생명보험산업(유사보험 +민영생명보험)에서 차지하는 비중임.

그러나, 5개 공제가 전체 유사보험의 약 95% 차지(우체국보험, 농협공제, 수협공제, 신협공제, 새마을금고공제)하고 있으며, 특히 우체국보험과 농협공제는 생명보험 시장점유율이 10%에 근접하여 삼성, 대한, 교보생명에 이어 각각 4위와 5위를 차지하고 있을 정도이다. 유사보험은 주로 신용사업, 체신업무가 이루어지는 금융점포에서 임직원에 의하여 판매하는 등 모집인에 대한 의존도는 낮지만, 유사보험의 시장점유율은 계약자의 안전성 선호 등에 따라 급증하여 수입보험료 기준 2003년 21.3% 수준이다(<표 V-2>참조).

나) 문제점

유사보험은 본래 취지와 달리 민영보험과의 중복적인 기능을 수행함으로써 금융시스템 효율화를 저해하고 국가간 제도적 마찰을 초래하고 있음을 지적할 수 있다. 또한, 민영보험회사의 점포확대, 교통통신수단의 발달 등에 따라 유사보험의 당초 설립취지가 상실되고 있다. 이는 최근 수익성과 효율성 제고의 차원에서 산간벽지 등의 지역농협이나 우체국을 통 · 폐합하는 사실에서 입증된다. 또한 민영보험과 동일한 기능의 보험제도를 국가가 운영함으로써 전체 금융시스템의 효율성 제고는 물론 선진외국으로부터 불공정경쟁에 대한 항의를 받는 등 통상마찰을 초래하고 있다.

더욱이 이들 유사보험은 보험업법 및 금융감독기관의 감독대상에서 제외되어 계약자 보호장치의 미흡과 동일 업종간 형평성 등의 문제가 잠재되어 있다. 유사보험의 경우 지급여력비율 등과 같은 재무건전성에 대한 규제가 없고, 공시제도, 예금자보호제도 등 계약자 보호장치가 상당히 취약하여 계약자보호에 심각한 문제점을 내포하고 있다.

마지막으로 금융시스템과 공정경쟁 측면의 문제점을 들 수 있다. 예를 들어 농협의 경우 현행 전업주의 체제하에서 예외적으로 본체에서 은행 · 보험경영, 생 · 손보경영이 허용됨으로써 금융시스템 운용의 왜곡으로 인한 시장질서 혼란을 초래하고 있으며, 우체국보험의 경우 정부예산과 인력으로 각종 세제상의 혜택을 누리면서 경쟁하고 있다는 점

을 고려할 때 공정경쟁 차원에서의 문제점이 크다고 볼 수 있다.

다) 개선방안

선진외국의 운영사례 및 국제적인 정합성에 비추어 제도개선 의 당위성을 찾을 수 있는데, 먼저 유사보험의 문제점 전반에 대한 실태조사가 시급히 이루어져야 할 것이다. 현재 유사보험에 대한 근거법, 감독부서 등이 상이한 관계로 정부부처간의 이해가 달라 실태파악이 곤란한 상태이기 때문이다. 또한 취급종목이나 규제의 내용 등이 유사보험 사업별로 상이하고 상품 및 경영공시가 제대로 이루어지지 않고 있어 개선방안의 도출을 위해서는 정확한 실태파악이 선행되어야 할 것이다.

또한, 유사보험도 본질적으로 취급종목, 경영원리 및 기법 등에 있어 민영보험과 유사하다는 점에서 지급여력 및 재무건전성 유지, 경영 및 상품 공시, 분쟁조정제도 등 유사보험에 대한 감독체계도 기본적으로 민영보험과 동일한 체계를 유지하는 것이 바람직할 것이다. 다만, 공제사업의 경우 각 공제별로 가입자의 특정 여부, 공제사업의 독립성, 자산규모, 재무건전성 등에서 편차가 존재하므로 일률적인 보험업법이나 통일규정의 적용보다는 불특정다수대상 공제 등을 우선순위로 하여 단계별 차별적용이 바람직할 것이다. 예를 들어 불특정다수를 대상으로 하는 공제(농협, 수협 등)의 경우 보험회사와 동일한 기준을 적용하는 것이 바람직할 것이나, 회원을 대상으로 하는 특정공제(자동차공제, 신용공제 등)의 경우 보험업법상 상호회사에 준하는 규제감독을 하되 공공기관 임직원공제 등 상부상조수준의 소규모 공제사업은 최소한의 보험규제를 하는 것이 바람직할 것이다.

단기적으로는 유사보험에 대한 관리 · 감독을 금융감독위원회로 일원화하여 공정한 경쟁체제 구축과 민영보험과 동일한 계약자보호 장치를 마련하여야 할 것이다. 유사보험에 대한 재무건전성 검토, 회계 · 공시 등 경영투명성 제고방안 마련과 자산운용규제 개선, 예금보험제도, 분쟁조정제도 등의 소비자보호장치 강화 및 유사보험 운영범위의 재정비 등에 대한 개선이 이루어져야 할 것이다. 또한, 장기적으로는 공기업의

민영화정책, 계약자보호, 민영보험과의 형평성 및 국제적인 정합성 측면에서 우체국보험의 민영화가 이루어져야 할 것이다.

3. 보험산업의 효율화 및 글로벌 경쟁력 확보

가. 보험판매채널의 효율화 및 선진화

1) 현황

통신판매, 온라인, 방카슈랑스 도입 등에 따라 초회보험료에서 대한 전통적인 판매채널의 비중은 감소하고 있는 반면, 금융기관대리점 등 신규 판매채널의 비중이 증가하고 있다(<표 V-3>참조).

<표 V-3> 판매채널별 구성비 변동 추이

(단위 : %)

구분		1998	1999	2000	2001	2002	2003
생명 보험	회사직급	23.3	25.1	17.0	35.7	34.0	9.9
	설계사	73.9	69.1	79.4	60.3	56.5	40.0
	대리점	2.7	2.0	3.5	3.8	8.0	7.4
	기타	0.1	3.7	0.0	0.2	1.5	42.7
손해 보험	회사직급	10.3	9.0	7.4	9.6	11.6	9.0
	설계사	46.6	46.1	47.7	39.0	36.2	35.0
	대리점	42.5	44.5	43.8	50.2	51.2	50.7
	기타	0.5	0.4	1.0	1.2	1.0	4.4

생명보험의 경우, 전통적으로 설계사 비중이 가장 크지만 2000년 이후 그 비중이 점차 감소하고 있음에 반해, 대리점은 미미하지만 상승추세를 보여주고 있으며, 2003년에는 방카슈랑스 비중이 39.7%에 이르러 설계사의 비중과 비슷한 수준에 달하고 있다. 손해보험의 경우 설계사보다 대리점의 비중이 큰데 설계사는 감소추세를 보이고 있고, 대리점은 미미하지만 상승추세를 보이다 다시 하락하고 있으며, 2003년의 방카슈랑스는 0.4%에 불과한 상태이다.

그럼에도 보험설계사의 정착률은 미미하지만 상향추세를 보여주고 있다(<표 V-4>참조). 보험설계사가 신규등록 후 1년 이상 정상적 보험모집활동에 종사하는 인원의 비율을 나타내는 “13월차 정착률”은 생명보험사 32.5%, 손해보험사는 39.8%로, FY2003년에 비하여 생명보험사는 1.3%p, 손해보험사는 0.1%p 각각 향상되었다. 보험설계사 정착인원의 증감에 있어서 생명보험사의 경우 경기침체로 인한 영업환경의 악화에 대응하여 설계사조직을 통한 영업력을 확충하려는 노력에 힘입어 점진적인 상향추세를 보이고 있다.

<표 V-4> 보험설계사 13월차 정착률 현황

(단위 : %, %p)

구분		FY'01	FY'02	FY'03	FY'04 상반기	증감
생명 보험	대형사	23.3	27.9	32.6	38.7	6.1
	중소형사	25.0	27.9	24.8	21.7	△3.1
	외국사	41.3	40.6	35.2	32.0	△3.2
	계	28.8	31.2	31.2	32.5	1.3
손해보험사		36.8	43.0	39.7	39.8	0.1

주 : 13월차 정착률 = 13월차 신계약이 1건 이상이고 자기모집 보유계약이 10건 이상인 인원 / 당해연도 신규등록 인원

<표 V-5> 13회차 계약유지율 현황

(단위 : %, %p)

구분		FY'01	FY'02	FY'03	FY'04 상반기	증감
생명 보험	대형사	82.3	79.3	74.5	80.1	5.6
	중소형사	67.1	73.4	63.4	68.4	5.0
	외국사	73.9	83.8	78.8	81.0	2.2
	계	79.0	79.3	73.6	78.3	4.7
손해보험사		72.1	74.2	71.2	75.1	3.9

주 : 13회차 계약유지율 = 13회차 유지계약액 / 신계약액

13회차 계약유지율은 생명보험은 78.3%, 장기손해보험은 75.1%로 전년도에 비하여 각각 4.7%p, 3.9%p 상승하였다(<표 V-5>참조). 생명보험의 경우에는 외국사가 81.1%로 가장 높으며, 대형사가 80.1%, 중소기업사는 68.4%이다.

<표 V-6> 25회차 계약유지율 현황

(단위 : %, %p)

구분		FY'01	FY'02	FY'03	FY'04 상반기	증감
생명 보험	대형사	62.3	67.0	62.2	55.9	△6.3
	중소형사	46.5	54.6	54.3	43.8	△10.5
	외국사	64.5	71.3	71.8	66.6	△5.2
	계	59.6	65.7	62.6	56.4	△6.2
손해보험사		50.1	57.2	56.4	54.8	△1.6

주 : 25회차 계약유지율 = 25회차 유지계약액 / 신계약액

25회차 계약유지율 역시 하락하고 있는데 생명보험이 56.4%, 장기손해보험이 54.8%로 생보는 6.2%p, 손보는 1.6%p 감소하였다(<표 V

-6>참조). 생명보험의 경우에는 외국사가 66.6%로 가장 높으며, 대형사가 55.9%, 중소형사는 43.8%이다.

<표 V-7> 보험설계사 1인당 월평균 보험모집액

(단위 : 만원, %)

구분		FY'01	FY'02	FY'03	FY'04 상반기	증감	
						증감액	증감률
생명 보험	대형사	2,173	2,419	2,757	2,617	△140	△5.2
	중소형사	1,128	1,278	1,462	1,591	129	8.8
	외국사	1,200	1,408	1,692	1,938	246	14.5
	계	1,824	1,993	2,289	2,296	7	0.3
손해보험사		988	1,122	1,072	1,027	△45	△4.2

보험모집조직 중 설계사의 생산성을 보면, 생명보험의 경우는 미미하게 증가하고 있으나 손해보험은 정체상태이다. 보험설계사 1인당 수입보험료 기준 월평균 보험모집액은 생명보험이 2,296만원, 손해보험이 1,027만원으로 전년도에 비해 생명보험사는 7만원(0.3%p) 증가한 반면 손해보험사는 45만원(4.2%p) 감소하였다(<표 V-7>참조). 보험설계사 1인당 월평균 보험모집액의 증감은 최근 종신보험, 연금보험 등 고액상품의 판매증가에 기인한다.

대리점의 생산성을 보면, 생명보험과 손해보험 공히 증가추세를 보여주고 있다. 보험대리점 1개당 수입보험료 기준월평균 보험모집액은 생명보험이 6,142만원, 손해보험이 1,860만원으로 전년도에 비해 생명보험사는 243만원(4.1%p), 손해보험사는 281만원(13.3%p) 증가하였다(<표 V-8>참조). 생명 · 손해보험사 보험대리점의 보험모집액이 증가한 것은 생산성이 우월한 법인대리점의 증가에 기인한다. 특히 생 · 손보 공통적으로 생산성 향상을 위해 법인대리점의 대형화를 추구하는 경

향에 의한 것으로 보인다. 참고로 법인보험대리점은 2004년 3월말 기준 생명보험 1,624개, 손해보험 3,357개에서 2004. 9월말 기준으로 생명 · 손해보험 각각 1,794개, 3,581개로 증가하였다.

<표 V-8> 보험대리점 1개당 월평균 보험모집액

(단위 : 만원, %, %p)

구분	FY'01	FY'02	FY'03	FY'04 상반기	FY'03대비		
					증감액	증감률	
생명 보험	대형사	3,768	7,568	10,242	11,208	966	9.4
	중소형사	1,807	2,875	3,955	4,830	875	22.1
	외국사	834	1,093	1,251	1,553	302	24.1
	계	2,594	4,672	5,899	6,142	243	4.1
손해보험사	1,350	1,521	1,642	1,860	218	13.3	

2) 문제점

무엇보다도 보험수요의 변화에 따라 투자형상품에 대한 자문서비스가 가능한 전문 인력 등의 확보가 시급하다는 점이다. 변액보험, 유니버설보험 등의 투자형 상품과 치명적 질병보험(CI) 등의 복잡하고 다양한 전문기법을 요하는 상품 수요의 증가에 따라 전문적인 인력의 확보여부가 금융겸업화 시대의 경쟁력이 될 수 있기 때문이다.

또한 현재의 보험모집제도도 최근의 판매채널을 둘러싼 영업환경, 모집방식 등의 변화에 적합하지 못하다는 점에서 금융겸업화에 대응한 선진화가 요구된다. 보험모집방식의 경우 고객에 대한 접근이 보다 용이하고 소비자 니즈 변화를 충족시킬 수 있는 다양한 서비스 제공이 가능해야 할 것이다. 특히, 2006년 8월말 시행될 교차판매에 대한 구체적인 시행규정이 미비한 점 등과 같이 선진적인 모집제도에 대한 정비가 이루어지지 않고 있다¹⁷⁾. 보험상품의 교차판매 허용은 보험회사 측면에

서는 전업체제를 유지하는 것이지만, 전속채널인 보험설계사가 겸업체널로 전환되는 것을 의미하기 때문에 시장에 미치는 파급효과가 클 것이며, 또한 시행초기에는 불완전판매 등 모집질서문란의 가능성이 있어 이에 대한 대책이 요구된다.

3) 개선방안

비효율적인 모집조직의 점진적인 구조조정 및 금융겸업화에 대응한 판매채널의 경쟁력 강화 등을 추진하기 위하여 대형화, 전문화를 유도하여야 할 것이다. 기존의 전통적인 판매채널 특징 중의 하나인 대면모집방식의 경우 인터넷, 방카슈랑스 등의 신규모집방식에 비하여 접근성, 모집비용 등의 측면에서 상대적으로 경쟁력이 약하다고 할 수 있다. 따라서 보험회사는 이러한 조직들에 대한 대형화, 전문화를 추진하여 경쟁력을 강화하거나 판매자회사, 아웃소싱 등을 이용하여 효율성 개선에 노력하여야 할 것이다. 제도적으로는 예컨대 보험설계사에 대한 보수교육제도를 도입함으로써 지속적인 교육에 의한 전문화를 꾀하는 방법이 고려될 수 있을 것이며, 선진외국과 같이 판매자격에 대한 등급제를 도입하여 등급별로 판매상품을 달리함으로써 전문적인 서비스 제공과 불완전판매의 방지에 힘쓰는 것도 고려할 필요가 있을 것이다. 또한 교차판매의 효과가 긍정적으로 나타날 수 있도록 구체적인 시행방안 등을 마련하여 감독규정 등에 반영할 필요가 있다. 이를 위하여 교차판매 허용에 따른 문제점, 보험회사, 판매채널 및 보험소비자에 미치는 영향 등에 대한 심층적인 분석이 요망된다.

17) 2003년 보험업법 개정에서 보험모집의 효율성 향상, 보험소비자의 편의성 제고, 보험모집간의 형평성 제고 등을 목적으로 보험설계사의 교차판매가 허용되었으며, 2006년 8월말부터 실시될 예정이다.

나. 보험회사의 글로벌 경쟁력 확보

1) 현황

급변하고 있는 보험영업 환경과 개방된 시장에서의 경쟁격화에 대응하기 위해서는 회사 규모와 관계없이 글로벌 경쟁력을 갖추어야 한다. 글로벌 경쟁력이란 회사가 뛰어난 재무능력, 높은 담보력, 상품·요율·리스크 관리 측면의 우월한 전문능력 등을 보유하고 있음을 의미한다. 우리나라의 경우 성장 중시로 인한 낮은 생산성 및 수익성, 그로 인한 재무건전성 및 담보력 취약 등으로 인해 글로벌 경쟁력이 상대적으로 열위에 놓여 있다는 지적을 받고 있다. 또한 백화점식 상품개발과 판매 등의 비즈니스 모델 영위로 인해 신성장동력이 될만한 상품에 대한 노하우도 부족하고, 판매채널의 전문성 부족과 낮은 생산성으로 사업비 지출이 과다하다는 지적을 받고 있다.

2) 문제점

이로 인해 다양한 상품과 판매는 상품·요율·리스크 관리, 자산과 부채의 연계관리 미흡 등으로 연계되어 전문능력 축적에 어려움이 있고, 판매채널의 전문성 부족과 저효율로 인한 사업비 과다지출은 보험 경영의 효율성을 저하시킴으로써 글로벌 경쟁력을 갖추기보다는 오히려 취약하게 하고 있다. 이러한 결과는 국내시장 지배력마저 점진적으로 약화시킬 수 있어 장기적으로 수익성과 성장성을 동시에 악화시킬 것이라는 우려가 있다.

3) 개선방안

상기의 문제점을 해결하기 위해서는 판매채널의 전문능력 배양을 위한 프로그램을 수립하고 효율적으로 운영하고, 수익성 중시의 경영 등을 통해 보험산업 전반에 걸친 효율성을 개선하여야 할 것이다. 또한

그 결과로서 재무건전성을 개선하며, 더 나아가 신성장분야와 직결된 상품개발을 위한 전문인력 양성, 효율산출기법 배양, 상품개발 관련 통계 등이 반영된 DB 확보 등이 종합적으로 연계된 사업모형(Business model)을 구축할 필요가 있다. 또한 효율적인 리스크관리 체계를 구축하여 전통적인 신용리스크에 금리리스크, 가격변동리스크, 외환리스크 등의 시장관련리스크 및 오퍼레이션리스크 등에 대한 리스크 관리 능력을 배양함으로써 자기자본과 준비금을 적정 수준으로 제고시켜 재무건전성 강화로 구현될 수 있도록 힘써야 할 것이다.

4. 보험산업의 신성장 영역 발굴

가. 새로운 성장영역 발굴 및 육성

1) 민간의료 및 요양보장 영역진출

가) 현황

전통적 보험시장이 성숙기에 접어들면서 보험산업은 새로운 성장영역을 창출해야 할 상황을 맞이하게 되었다. 사람들의 건강에 대한 욕구와 고령화 사회에 접어들면서 우려되는 요양문제는 보험산업의 새로운 성장분야라고 판단된다.

민간건강보험은 1970년대 말 부인병보험과 성인병보험 형태로 등장했으나 높은 보험료 수준과 까다로운 급여조건 등으로 활성화되지 못했다. 민간건강보험의 고성장은 1980년 암보험이 등장하게 되면서 본격화되었다. 이에 따라 1990년대에는 상품이 암 등 주요 질병 보장과 개호보험을 특약으로 포함하는 형태로 확대되어 개발되었다. 2002년도에는 중대 질병상태에 대해서 사망보험금의 일부를 선지급하는 CI(Critical

Illness)보험으로 발전하여 기타 질병보험과 함께 큰 호응을 얻고 있다. 더구나 2003년 9월 생명보험사들이 의료비 실손보험을 단체상품에 도입하였고, 2005년 9월부터는 개인상품까지 확대될 예정이다. 이에 반해 손해보험사는 생명보험사들보다 빠른 1999년부터 주보험으로 단체·개인의료비 실손보험을 판매하기 시작하였다. 건강보험 전체 시장규모는 수입보험료 기준으로 2003년 현재 5조 4,700억원에 이르고 있다. 이 중 생명보험은 1996년 수입보험료 중 1조 2천억원(3.28%)이 건강보험료 수입이었는데 2003년도에는 4조8천억원(전체 대비 10.58%)로 증가하였다. 손해보험의 경우, 1996년 원수보험료 중 6.9백억원(0.51%)이었던 비중이 2003년도에는 6천7백억원(3.21%)로 증가하였다. 현재 건강보험 및 장기간병보험 관련 상품개발에 필요한 각종 위험률과 산출 관련된 기초통계(장기간병자 발생률 및 사망률, 치매발생률 및 사망률 등)가 아직 미흡하여 요율 산출에 많은 어려움이 있다.

한편, 민간 장기간병보험상품은 1992년에 최초로 개발된 이후 소비자의 인지도 부족, 높은 보험료, 까다로운 급여조건 등에 기인하여 판매실적이 부진한 편이다. 장기간병보험의 수입보험료 규모는 2003년 현재 1,136억원에 그치고 있어 아직은 시장형성의 초기단계로 보여 주도적인 성장분야라고 보기에는 미흡하다.

나) 문제점

건강 및 요양보장 관련 보험이 대표적인 신성장분야임에도 아직까지 사회보험 중심의 건강보험 정책, 민간건강보험에 대한 몰이해로 인해 사회보험과 민간보험간 적절한 역할분담 및 발전적 관계설정이 미흡하여 신성장영역으로 간주하기에는 문제가 있다는 평가를 받고 있다. 국민건강보험의 경우 2007년까지 보장수준을 70%까지 끌어올릴 계획이나 민간보험 활용 방법에 대한 공통된 청사진이 부족하다. 장기간병보험 역시 2007년도부터 공적노인요양보험이 도입될 예정이지만, 아직까지 상호 관계에 대한 기본방향조차 설정되지 못하고 있다. 장기간병보험의 문제점은 위험률 자료 부족, 도덕적 해이 및 역선택 유발 가능성, 간병

관련 시설부족이 간병보험 수요 확대에 제약 요인으로 작용하고 있다는 점이다. 특히 장기간병보험 개발에 필요한 기초통계자료가 미흡하여 계약자의 니즈에 부응하는 다양한 상품개발이 어려운 실정이다. 또한 장기간병보험은 요양시설의 과다사용이라는 도덕적 해이와 계약자들의 역선택이 유발될 가능성이 높아 장기적으로 보험회사가 판매를 중지할 가능성도 있다. 장기간병보험에서 지불하는 요양보험금 지급내역이 장기적인 물가상승 때문에 수령 시점에 이르게 되면 현실과 상당한 괴리가 있을 수 있는 잠재적인 위험이 내재되어 있다. 또한 현재 시점에서는 장기간병보험약관상 지급기준이 가입자들의 현실인식과 괴리되어 불완전판매가 유발되어 민원 및 분쟁가능성도 높다.

다) 개선방안

이상과 같은 문제점을 해결하기 위해서는 공적 및 민간건강보험과 2007년부터 시행예정인 공적 노인요양보험과 민영 장기간병보험 상품간의 명확한 역할분담 방안을 수립하여 공표하고, 공 · 사적건강 및 장기간병보험에 대한 추가적인 세제혜택을 제시하여 공 · 사적 역할분담을 측면에서 지원해야 한다. 또한 장기간병보험 상품 구매시 건강진단 필수화, 요양시설 및 관련 서비스 사용에 일정한 제약요인 부가, 대기기간 설정 등과 같은 도덕적 해이 및 역선택 대응방안을 수립, 시행해야 한다. 또한 장기간병보험을 판매하는 판매채널들에게 철저한 교육을 실시하여 완전판매가 이루어지도록 노력해야 할 것이다.

2) 건강 및 장기간병보험 관련 부수사업 확대

가) 현황

건강에 대한 관심과 고령화에 따른 각종 질병 및 간병위험에 대한 인식이 높아지면서 건강 및 장기간병보험이 새로운 성장영역으로 등장하고 있다. 이는 관련 부수사업도 확대시킬 수 있음을 보여준다.

<표 V-9> 보험회사 제공 노인복지관련 서비스 현황

회사	서비스	내용
교보생명	- 노인취업 지원	- 노인취업활성화를 위한 후원의 밤 - 실버취업박람회
	- 간병서비스 - 퇴직후 생활지원	- 「교보다숨이」 간병봉사단(2003.3) - 교보생명 푸른숲 안내교실
삼성생명	- 사회봉사	- 독거노인, 장애인시설 방문
홍국생명 외 일부 보험회사	- 요양서비스	- 헬스케어 서비스
생명보험협회	- 이동목욕차 제공	- 거동불편노인, 중증장애인 대상

병원, 노인요양시설 등 민간건강보험 및 장기간병보험 관련 부수업무 진출은 보험산업이 장기적인 보장기능을 수행하는 특성으로 인하여 부수업무를 비롯한 고령친화산업 분야에서 상대적인 우위를 점할 수 있으며, 보험산업과 부수업무의 연계를 통하여 각종 시너지 효과를 거둘 수 있다는 점에서 향후 전망이 밝은 분야라고 볼 수 있다. 현재 일부 보험회사에서 병원, 실버타운 등에 투자하고 노인관련 복지 서비스를 제공하고 있으나 대부분 사회봉사차원에 그치고 있어 본격적으로 보험사업모형에 그들 사업이 장착되어 있지 않다고 할 수 있다(<표 V-9> 참고).

삼성생명이 고령친화산업 중 유일하게 유료노인요양시설인 「삼성노블 카운티 너싱홈」을 건설하여 2001년 4월 30일부터 운영하고 있고, 2006년 4월을 목표로 2차 시설을 건립 중에 있다.

나) 문제점

건강 및 장기간병보험의 부수사업에 대한 진출이 미흡한 이유는 아직 까지 보험회사들이 해당 영역에 진출하기에 필요한 여건이 성숙되지 못

한 측면이 강하다. 현재 보험회사들은 저금리 지속으로 인한 역마진, 재무건전성 문제 등으로 인해 신성장동력의 창출에 전력투구하지 못하는 상황에 처해 있다. 비록 현재 시점이 노인복지시설 등과 같은 고령친화 산업에 진출하기에는 적절한 시점으로 보이지만, 현안 때문에 우선순위에서 밀리고 있는 것이다.

또한 보험회사들의 건강 및 장기간병보험시장과 같은 고령친화산업 진출과 관련한 법규정이 미비하다. 구체적으로 살펴보면, 보험업법 제11조(다른 업무겸영의 제한) 제1항 제3호 다목¹⁸⁾과 보험업법 시행령 제16조 제3항 제1호의 아목¹⁹⁾에 따르면 신규사업 진출 여부가 불분명하므로 이를 보완할 필요가 있다. 궁극적으로 관련 부수사업 진출에 가장 큰 장애요인은 해당 사업의 미래 수요와 공급에 대한 예측의 불확실성에 따른 수익성의 동반 불확정성 때문이라고 판단된다.

다) 개선방안

관련 부수사업에 대한 진출을 활성화하기 위해서는 몇 가지 점에서 개선방안을 수립, 실행할 것이 요구된다.

먼저, 보험업법 또는 시행령을 개정하여 법률상 진출 제약을 해소해야 한다. 예컨대 보험사의 고령자를 위한 투자의 법적 근거를 살펴보면, 보험사의 고령자를 위한 투자를 규제하는 법률에는 보험업법과 노인복지법을 들 수 있다. 즉 보험업법 시행령 제59조 (자회사의 소유) 제1항

-
- 18) 보험업법 제11조 (다른 업무 겸영의 제한) ① 보험회사는 다음 각호의 1에 해당하는 업무를 제외하고는 보험업외의 업무를 영위하지 못한다. 3. 다음 각목의 1에 해당하는 업무로서 대통령령이 정하는 부수업무 (다) 그 밖에 다른 법령에 의하여 허가·인가·승인 또는 등록 등을 필요로 하지 아니하는 업무
- 19) 보험업법 시행령 제16조 (겸영·부수업무의 범위) ③ 법 제11조제1항제3호에서 "대통령령이 정하는 부수업무"라 함은 다음 각호의 구분에 따른 업무를 말한다. <개정 2004.3.22, 2005.3.31> 1. 보험업과 관련된 업무(다른 보험회사를 위하여 그 보험업에 속하는 거래의 중개 또는 대리를 하는 업무를 포함한다)의 경우에는 다음 각목의 1에 해당하는 업무 (아) 그 밖에 가목 내지 사목에 준하는 업무로서 재정경제부령이 정하는 업무

12호에 건강·장묘·장기간병·노인복지·신체장애 등의 사회복지사업 및 이와 관련된 조사·분석·조언 업무는 금융감독위원회에 신고함으로써 가능하다고 규정함으로써 노인복지관련 시설투자에는 문제없다. 또한 노인복지법 제33조 (노인주거복지시설의 설치) 제2항, 제35조 (노인의료복지시설의 설치) 제2항, 제37조 (노인여가복지시설의 설치) 제2항, 제39조 (재가노인복지시설의 설치) 제2항 등에 의하여 국가 또는 지방자치단체 외의 자에 해당되는 보험사도 노인복지관련 시설분야 진입이 가능하다. 그러나 노인의료복지시설 중 노인전문병원을 설립하려면 의료법 제30조(개설) 제2항 규정에 의하여 별도로 법인을 설립하여야 하는 등의 법률적인 진출 제약이 존재하므로 이를 해소하여야 할 것이다²⁰⁾.

또한 보험사들은 고령화 관련 상품을 적극적으로 판촉하여 수요기반을 확충시켜야 한다. 이를 위하여 고령화에 대비한 다양한 상품을 개발하고, 정부는 고령친화산업 활성화에 필요한 상품에 대한 세제혜택을 추가적으로 부여해야 한다. 이외에도 현재 투자 여건이 좋지 않다는 의견이 지배적이지만, 고령화 관련 복지시설을 조기 투자하여 장기적으로 시장선도자로서 기능할 뿐만 아니라 사회적 책임을 다하는 공익적인 기업 이미지 고양에 힘쓰면 수익성도 일정 시점이 지나면 나타날 수 있을 것이다. 최근 정부가 사회간접자본시설에 대한 민간투자법 등을 개정하여 민간부문의 해당 시설 투자를 적극적으로 권유하고 있다는 사실에 주목하여 이런 분위기를 활용하려는 적극적인 자세도 필요할 것이다.

3) 종업원 복지관련 시장 활성화

가) 현황

단체보험시장이 초장기를 제외하곤 개인보험시장의 부수적인 시장으로서 적절한 기업복지의 수단으로 발전하지 못했지만, 최근 다중의 보

20) 법인설립 후 의료기관 개설허가를 시·도지사로부터 받아야 함 (의료법 제30조(개설) 제4항)

장급부를 조합할 수 있는 선택적 복지제도(cafeteria plan)식의 기업복지 제도가 정부기관 등으로 확산되고 기업들도 종업원복지에 대한 관심이 고조되고 있어 일반 단체시장의 전망을 밝아지고 있다. 선택적 복지제도란 근로자 각자에게 주어진 금액 한도 내에서 기업이 제공하는 학자금 · 체력단련비 · 학원비 · 의료비 · 휴양시설 이용 등 다양한 복리후생제도 가운데 스스로 자신의 라이프스타일에 따라 필요한 것만을 골라 기업으로부터 지원받는 것으로서 현재 한국 IBM(1997년), 제일제당(1998년), 한국가스공사, LG유통, 2000년에 한국전력공사, 동양제과, 그리고 2002년부터 중앙인사위원회, 기획예산처, 경찰청 등 3개 중앙행정기관에서 시범실시기관으로 실시하고 있다. 예를 들어, 2005년 공무원 한 사람에게 배당된 복지예산은 직급과 근무연한에 따라 30만 ~ 90만원으로 이 금액 범위 내에서 생명 · 상해보험 가입, 입원비 보상, 건강진단 등 17가지 항목 중에서 필요한 것을 선택할 수 있다.

한편, 단체보험시장은 2000년 10월 종업원 퇴직적립보험이 판매 중지되고 퇴직보험이 은행 및 투자신탁회사(2000. 3)에도 신탁 형태로 확대되어 경쟁이 심화되었으며, 퇴직금 중간정산제와 연봉제의 확산과 유사보험의 확대로 최근 3년간 지속적으로 감소하면서 FY2003에는 11.3%까지 비중이 축소되고 있다. 더구나 최근 시중 금리가 지속적으로 하락하고 경제침체가 지속됨에 따라 저축성 단체보험의 수입보험료가 지속적으로 감소되고 있는 추세이다.

나) 문제점

선택적 복지제도는 실시기업에 대한 세제지원미흡 등을 이유로 채용하고 있는 기업 수가 아직까지는 작은 편이다. 이런 현실은 보험회사가 진출할 경우에 규모의 경제를 실현할 수 없게 만들어 궁극적으로 수익성 실현에 제약을 줄 것으로 전망된다. 또한 선택적 복지제도에 대한 조직적인 개선과 준비가 미흡하다는 평가를 받고 있다. 이외에도 단체보험시장은 초기를 제외하곤 개인보험시장의 부수적인 시장으로서 적절한 기업복지의 수단으로 발전해 오지 못했다는 한계가 있었다.

수요측면에서 보면, 단체보험 시장이 경제위기 이후 사실상 소진되고 있으며, 특히 퇴직보험에 편중된 구조라서 기업경기에 따라 수요의 안정적 확보가 어려운 실정이다. 공급시각에서는 일반단체와 퇴직보험 등은 근로자측면의 니즈에 부응한 판매가 아니라 기업의 금융조달과 관리에 초점을 맞추어 상품을 개발하고 판매해왔다는 지적을 받고 있다. 더구나 단체보험의 계약심사(U/W)는 단체보험의 단체성을 반영하기보다는 구성원의 인적 특성을 기반으로 한 계약심사가 주류였고, 그로 인해 단체보험 판매 역사에 비해 경험율의 축적이 미흡할 뿐만 아니라 그 활용도 역시 작은 것으로 나타나고 있다.

다) 개선방안

보험회사들이 단체보험시장에서 새로운 성장영역을 확보하려면 단기적으로 선택적 복지제도 설계 전문업체인 복지컨설팅업체와 제휴하여 진출하는 것이 필요할 것이다. 예를 들어 2003년 10월 LG화재와 복지컨설팅업체인 네티웰과 업무제휴를 통하여 진출하였다. LG화재는 선택적복지의 주요 항목인 의료비 및 사망·후유장해 등에 관한 임직원 단체보험 상품을 제공하고, 네티웰은 선택적 복지 시스템 및 복지 콘텐츠를 제공하게 되어 있다.

중장기적으로는 복지컨설팅업에 보험회사가 직접 진출하는 것도 검토해볼 필요가 있다. 이를 위해서는 전문인력과 시설을 확보하고 기업요구에 맞추어 해당 기업에 전문인력을 파견하고 시설을 대여하거나 제도 운영에 직접 참여해야 하는 형태가 보다 효과적일 것이다. 또한 기업과 업계가 공동으로 선택적 복지제도에 대한 세제혜택을 부여할 수 있도록 정부에 적극적으로 요구해야 한다. 이는 미국에서 선택적 복지제도에 대해 세제혜택이 부여된 이후 선택적 복지제도를 도입하는 기업이 1980년 8개, 1988년 800개, 1997년 근로자 100명 이상 기업의 57%까지 급증하였다는 사실에서 정당성을 확보할 수 있다.

한편, 단체보험의 활성화는 일반 단체보험과 단체 연금보험 차원에서 접근해야 한다. 이는 단체보험의 판매특성도 개인보험과 마찬가지로 보

장성과 저축성보험으로 다르게 나타나기 때문이다. 일반 단체보험의 경우 임원대상의 CI보험 또는 단체 건강보험관련 상품(실손의료보장) 등과 같은 상품의 다양화가 요구된다. 또한 계약심사(U/W)기능의 강화 및 단체보험 관련 전문 인력의 양성이 필요하고, 단체 연금보험 활성화를 위해 리스크관리를 시스템화하여 기업별로 언더라이팅 시스템을 구현해야 하며 일괄 서비스를 제공할 수 있는 시스템과 연금 자산부채관리(ALM)시스템의 구축이 요구된다.

4) 사회적 리스크 관리

가) 현황

최근 자연재해, 토양 · 대기 · 수질오염과 같은 환경오염, 생산물의 성질 · 하자에 의한 생산물 자체의 손해 등과 같은 거대 리스크에 의한 배상책임문제가 커지고 있다. 문제는 이런 자연재해는 민간보험시장에서 인수하기 어려운 거대리스크라는 점인데, 이 때문에 정부가 해당 리스크를 인수하려는 노력이 이루어지고 있는 것이 현실이다. 이에 부응하여 우리나라도 2005년부터 농작물재해보험의 안정적 운용을 위해 자연재해로 인한 대규모 피해를 국가가 책임지는 '국가재보험제도'를 도입할 예정이다. 국가재보험을 계기로 민간보험회사가 참여함으로써 손해율 200% 이하인 통상적 재해는 농협 · 민간이 시장원리에 의해 공동으로 책임지는 체계로 개편될 것이다. 현재 거대 재해 중 농작물재해보험의 순보험료 규모는 2004년 330억원 규모이며, 풍수해보험의 순보험료 규모는 2005년 시범사업 실시시점에서 약 500억원 정도일 것으로 전망되고 있다.

나) 문제점

사회적 리스크 관련 배상책임보험 등은 거대리스크로 인해 시장형성에 한계가 있는 것이 사실이다. 특히 우리나라의 기후특성상 잦은 자연재해로 인한 손해율이 높고 보험사고 발생의 불특정 등에 따른 손해 미확정

때문에 관련 보험시장이 형성되지 못하게 될 가능성도 높다. 이로 인해 순보험료 기준으로 보아 시장규모가 아직 미미한 수준이어서 손해보험사업의 신성장동력으로 기능하는 데 아직까지는 미흡하다고 판단된다.

다) 개선방안

국가 재보험제도를 확대하고 이를 근거로 의무보험 또는 가입대상 확대 등을 통해 시장을 형성한 뒤 확장시키는 노력이 요구된다. 예컨대 의무보험인 재난보험의 경우 손해보험사만을 보험공급자로 한다거나, 담보범위의 경우도 인위적 재난으로 국한하는 것이 바람직하며 재물에 대한 의무보험 문제에 있어서도 원칙적으로는 배상책임부문만을 의무보험으로 하는 것이 적절할 것이지만, 현실적으로 재난보험의 안정적 운영측면에서 재물부문을 포함하는 것도 고려하는 등의 종합적인 고려가 필요할 것이다.

더 나아가 상품판매기반을 확충하기 위하여 재해 관련 리스크에 직면한 고객들을 위한 다양한 신상품을 개발하고, 다양한 납입방법을 개발하여 보험계약자 부담을 분산시키는 것 등이 필요할 것이다. 아울러 재해 관련 보험의 수익성 제고를 위해 자본력을 확충하여 원수보험 보유 규모를 확대시키고 계약심사(U/W) 능력을 강화시켜 손해율 역시 철저하게 관리해야 할 것이다.

나. 개인자산관리서비스를 통한 성장 모색

1) 현황

보험시장이 성숙되면서 보험회사들도 점차 은행에서 도입하여 성공적으로 운영하고 있는 개인자산관리서비스에 주목하고 있다. 현재는 보험회사 중 대형사를 중심으로 관련 서비스를 활용하고 있다.

자산관리서비스에 대한 제공은 국내 은행의 경우 수신규모가 일정금액 이상인 고객을 대상으로 자산규모에 따라 PB지점과 PB센타로 이원화하

여 서비스를 제공하거나 PB센타에서 집중 관리하고 있다. PB센타에서는 회계사, 변호사, 세무사 등의 전문 인력들이 고객들에게 해외 투자상품 · 파생상품 등의 전문적인 서비스를 제공하고 있고, 본사에는 PB지원부서를 두어 투자상품, 보험상품, 수익증권 등과 같은 상품을 개발 · 지원하고 있는 실정이다.

국내 증권사의 경우, 자문형 및 일임형 랩어카운트를 중심으로 종합자산관리서비스를 제공하고 있지만, 은행에 비해 일반 중상류층 고객을 대상으로 하고 있는 것으로 보인다. 운용대상 상품은 주식 · 수익증권 · 채권 · 기업어음 등과 같은 투자형 상품 위주이다.

이에 반해 국내 보험회사는 대형 생명보험회사를 중심으로 부유층 및 잠재부유층을 대상으로 재무설계서비스를 운영하기 시작한 초기 단계이다. 회사에 따라서는 Advisor Center 또는 재무설계센타를 개설하여 종합재무설계서비스를 제공하고 있기도 하다. 또한 일부사에서는 부유층 전담 채널인 FA조직을 구성하여 잠재부유층을 발굴하여 관련 서비스를 제공하고 있다.

2) 문제점

무엇보다도 보험회사가 제공하는 서비스 제공 범위가 제한되어 있다는 점이다. 이는 보험회사가 투자관련 기관이라는 인식수준이 낮을 뿐만 아니라 전문 인력 부족, 제도적 규제 등과 같은 문제에 봉착되어 있기 때문이다.

특히 제도적인 측면은 다음과 같은 3가지 요인을 들 수 있다. 첫째는 고객정보 공유제한에 의한 운영상의 어려움이다. 고객정보의 공유제한에 의하여 고객발굴 및 고객정보의 활용 제약이라는 시장 한계점이 존재하기 때문이다²¹⁾. 결과적으로 이는 자사의 고객데이터베이스에 의

21) 통상 잠재적 부유층으로 분류 가능한 고객(일시납 보험금 기준 1억원 이상의 고객)의 경우, 2003년 기준 A생명 24,000명, B생명 3,200명, C생명 3,000명 정도인 것으로 파악되고 있으나, 이는 전체계약자의 1%에도 지나

하여 사업가능한 시장의 규모가 규정될 수 있다는 점에서 예를 들어 입·출금기능, 예·적금기능이 완비된 은행에 비교하여 대상 고객의 발굴상의 제약이 되고 있다. 이 때문에 보험회사 자산관리사업의 경우 대상 고객의 유지·관리와 함께 신규고객의 창출이라는 과제를 동시에 수행하여야 한다는 운영상의 어려움이 존재한다. 둘째는, 겸업화 등에 관한 규제로 인하여 발생하는 상품·서비스 다양화의 어려움이다. 겸업화 규제로 타기관의 상품·서비스를 제공함에 있어 제한을 받고 있어 결과적으로 타 금융권상품의 교차판매 등을 위한 포트폴리오 구성이 취약하여 경쟁력의 약화를 초래할 수 있는 것이다. 셋째는 투자자문서비스에 대한 규제이다. 이는 판매채널 측면에서 투자자문서비스업의 진입 및 업무영역의 규제, 재무설계, 세무 및 상속관련 자문서비스에 대한 법률적인 근거 미비로 인하여 투자, 세무, 회계, 법률 등의 서비스 제공상의 한계점이 존재하고 있다.

이와 같은 이유로 보험회사의 자산관리사업은 여전히 비용개념으로 운영되고 있는 상태이며, 자산관리사업의 활성화를 위해서는 참여 보험사의 내부역량의 강화와 함께 통제불가능 요소인 제도적 요인의 진전이 선결되어야 할 것이다.

3) 개선방안

먼저 보험회사 측면이다. 보험회사들이 개인자산관리서비스를 통해 새로운 고객층을 확보하고 성장성을 도모하기 위해서는 단계적인 도입 방안을 모색하는 것이 적절할 것이다.

단기적으로 기존 부유층 고객의 신뢰를 확보하고, 재무설계서비스를 활용한 추가판매에 중점을 두어야 한다. 이는 업무범위의 제한과 고객의 인식부족 등으로 인해 수수료를 기반으로 한 자산관리서비스를 수행하기 어렵기 때문이다.

중장기적으로는 잠재부유층 고객으로 대상을 확대하면서 상품 및 서

지 않은 수준이다.

비스, 전문인력 등을 확보한 뒤 수수료 중심의 자산관리서비스 사업을 영위하는 것이 필요할 것이다. 또한 개인자산관리서비스가 신성장부문으로 기능하기 위해서는 고객기반 확충과 세분화, 판매채널의 전문화, 외부 네트워크의 활용 그리고 다양한 금융신상품개발 등이 요구된다. 이와 같은 전제조건들이 충족되어야 자산운용(자산의 축적), 자산관리(자산의 보존과 상속), 생애관리(life-care)로 대표되는 자산관리사업에서 수익을 얻을 수 있을 것이다.

다른 한편으로 제도적인 규제완화가 동반되어야 할 것이다.

2003년 10월 간접투자자산운용업법의 통과에 따라 보험회사도 수익증권의 판매가 가능하게 되었으나, 이는 내근직 임직원만에게 허용되어 있어 실질적인 보험회사의 판매가 제한되고 있어 최소한 보험설계사의 수익증권에 대한 권유행위가 인정되어야 할 것이다.

또한 자산관리에 대한 니즈 증가를 고려할 때 신탁업무에 대한 합리적인 규제완화를 실시함으로써 실질적인 신탁업의 영위가 가능하도록 하여야 할 것이다. 이는 보험회사는 은행과 달리 신탁업법상 상호, 임원자격, 고유재산운용 제한 등의 규정에 대한 배제 근거가 없어 사실상 신탁업을 할 수 없기 때문이다.

그리고 투자자문업에 대한 규제완화도 필요하다. 자산관리사업은 금융상품을 중심으로, 재무설계서비스, 세무·상속설계서비스, 은퇴설계서비스 등과 같은 전문분야에 대한 자문과 부가서비스의 제공을 통하여 고객기반의 확립과 금융기관간 경쟁우위를 형성하여야 할 것임에도 불구하고 현재 보험회사의 경우 투자자문업에 대한 규제로 인하여 경쟁력 있는 서비스제공이 불가능하기 때문이다.

다. 보험회사의 해외진출을 통한 성장도모

1) 현황

우리나라 보험회사의 해외진출은 1966년 대한재보험공사의 월남 사

무소를 시작으로 본격화되었다. 2004년 3월말 현재 해외시장에 진출해 있는 국내 보험회사는 코리안리를 포함해 손해보험회사 7개사, 생명보험회사 3개사 등 총 10개사이다. 해외진출 형태는 사무소, 현지법인, 지점, 투자법인, 중개법인의 형태이며, 대부분의 경우 단순 사무소 형태로서 손해보험회사(30), 생명보험회사(14) 및 재보험회사(7)의 순으로 많이 진출하였다. 사무소 형태 진출은 설립요건뿐만 아니라, 초기 투자비용 절감 차원에서 유리하기 때문이다. 생명보험회사는 선진국에 투자법인 형태로 진출해 있고, 손해보험회사는 개도국에 현지법인 형태로 진출해 있다.

<표 V-10> 우리나라 보험회사의 해외진출 현황

지역	형태	법 인			지점	사무소	합계
		현지 법인	중개	투자			
선 진 국	영국	3(재1)	0	1(1)	0	5(1)	9(2)
	미국	0	1(1)	2(2)	4	4(2)	11(5)
	일본	0	0	0	1	5(2)	6(2)
	홍콩	0	1(재)	2(2)	0	0	3(2)
	기타	0	0	0	1(상)	0	1
	소계	3	2(1)	5(5)	6	14(5)	30(11)
개 도 국	중국	0	0	0	1	9(2)	10(2)
	인니	3	0	0	0	2	5
	베트남	1	0	0	0	3	3
	태국	1(1)	0	0	0	1(필)	2(1)
	소계	5(1)	0	0	1	15(2)	21(3)
합계		8(1)	2(1)	5(5)	7	29(7)	51(14)

주 : 1) 2004년 3월말 현재

2) ()는 전체 숫자에서 생명보험사의 숫자임.

해외진출은 주로 대형사를 중심으로 활발하게 이루어지고 있으며, 진출국가로는 미국, 영국과 중국이 대부분이다. 최근의 특징중 하나는 중국시장 진출이 활발하다는 점인데, 이는 중국시장에서의 외국보험회사들의 실적이 높은 성장성을 보이고 있다는 점에서 우리나라 보험회사들이 중국시장의 잠재력을 높게 평가하고 있기 때문으로 판단된다.

중국시장 진출은 삼성생명이 1995년 4월 국내 생명보험회사 중 최초로 중국 북경에 주재사무소를 설치한 것이 효시이다. 이후 10년 만에 삼성생명은 중국항공그룹과 합작(자본금은 2억위안(약 300억원)으로 50%씩 출자)하여 2005년 상반기부터 보험영업을 개시할 예정이다. 교보·대한생명은 정부당국으로부터 중국시장 진출을 위한 사전승인을 2003년 획득 완료하였고, 현재 대한생명은 주재사무소 인가 신청, 교보생명은 주재사무소 설치인가 신청을 계획하고 있다고 알려져 있다.

한편, 삼성화재는 2001년 4월 26일 국내 손해보험회사 중 최초, 세계 손해보험회사 중 7번째로 중국 상해에 지점을 설치하여 본격적인 영업을 개시하였다. 이를 위해 1995년 북경사무소, 1996년 상해사무소를 설치하였다. LG화재는 1996년 북경에 사무소를 설치하였고, 2003년 5월 1일자로 상해사무소 설치를 인가받아 진출의 초석을 마련하였다.

이외에도 삼성생명과 삼성화재는 태국(생명)과 베트남, 인도네시아(화재) 등에서 합작법인을 설립하여 진출을 도모하고 있다.

2) 문제점

그 동안 보험회사의 해외진출은 신규시장의 개척보다는 외국보험시장에 대한 동향 등의 정보 수집단계에 머무르고 있어 수익성을 도모하지는 못하였다. 이에 더하여 국내 보험시장이 선진국에 비하여 상대적으로 높은 성장세를 시현하였고, 보험산업이 로컬 비즈니스(Local Business)로 불릴 만큼 해당국가의 감독규제가 서로 상이하다는 점에서 해외 진출에 소극적으로 대응함으로써 해외진출을 위한 경험과 노하우가 크게 부족한 상황에 있다.

더구나 해외진출에 있어 중요한 보험경영에 대한 노하우, 자금력, 규모, 생산성 및 국제적인 인지도 등에 있어 선진보험회사에 비하여 상대적으로 열세이기 때문에 해외시장에서의 경쟁에서 아직까지 비교우위를 확보하지 못하고 있는 것이 사실이다. 이에 반해 미국을 비롯한 선진국의 대형 글로벌 보험회사는 그동안 축적된 경영노하우, 브랜드 파워,

풍부한 자금 및 자국 정부의 강력한 지원을 배경으로 아시아 시장에 적극적으로 진출하고 있는 상태이다. 예를 들어, 중국시장 진출의 경우 자산규모, 경영능력, 대표사무소 설립 요건을 모두 충족하여 영업인가를 받은 보험회사는 삼성화재에 불과하며, 대부분 진출의향이 있는 보험회사의 경우 진입장벽으로 어려움을 겪고 있는 것이 사실이다.

마지막으로 우리나라의 지나치게 보수적인 규제가 해외진출에 저해요인으로 작용하고 있다는 점을 들 수 있다. 구체적으로 살펴보면, 재정경제부 자체규정상의 생명보험회사 해외진출 요건은 ① 최근 사업년도 당 기준이익을 시현, ② 지급여력비율 100% 이상 달성, ③ 기진출 영업점 중 과반수 흑자 달성, ④ 진출 희망지역에 기진출한 동종 국내금융기관의 영업점 중 과반수 흑자 시현 등으로 한정하고 있다. 그러나 ① 과 ③의 경우, 해외 영업현지법인의 손익분기점 달성에는 통상 10여년 정도의 장기간이 소요된다는 점이 고려되지 않은 채, 해외진출(설치)기준이 운영되고 있어 동 기간 중 추가적인 해외진출을 사실상 불가능하게 만드는 규정이다. 일시적 경기악화나 증권시장, 채권시장의 하락 등에 따라 손익이 좌우되는 투자법인의 경우 진출 초기부터 지속적인 이익달성을 보장하는 것은 곤란하며, 특히 직전 년도의 실적만을 기준으로 삼기 때문에 일시적 경기변동과 시장의 변동에 의한 영향이 불리하게 적용될 가능성이 크다. 또한 ④의 경우도 신흥시장 등 특정지역에 1개사가 기진출한 경우 해당 지역 신규 진출은 7~10년간 불가능하여 신흥시장에 대한 선점, 투자 및 영업부문 선진기법 습득 등을 목적으로 하는 해외 진출 초기전략 수행에 장애가 되고 있는 실정이다.

3) 개선방안

먼저, 국내보험사들의 해외진출 전략은 장기적인 관점에서 검토하고 실행에 옮겨야 할 것으로 판단된다. 글로벌 보험회사들과의 경쟁이 불가피하다는 점에서 해외시장 진출에 성공하기 위해서는 일정 수준의 경쟁우위 확보가 절대 필요조건으로 보험기법의 선진화, 차별화된 현지화

전략, 자금 및 정보력 등 다양한 분야의 선진화가 선결과제일 것이다. 따라서 선진보험회사에 비하여 상대적으로 낮은 브랜드 인지도, 선진기법, 자금력, 인력 및 정보수집 능력의 한계 등을 고려할 때, 초기에는 현지국의 한국기업 대상으로 하다가 점차 현지기업 및 현지국민을 대상으로 확대하는 단계적 마케팅 전략이 효율적일 것이며, 장기적으로는 경쟁우위를 확고히 하여 특화된 상품 및 서비스 분야를 발굴하여 그에 따른 해외진출 전략이 요구된다.

또한, 해외진출 활성화를 위한 제도 개선과 같은 정책지원도 필요하다. 선진국들은 자국 보험회사들의 해외진출을 적극 유도하여 기회선점과 지속적인 산업발전의 기반을 마련할 수 있도록 유도하는 등 정부차원의 지원과 개방 압력을 행사하는 추세이다. 예를 들어, 흑자달성 영업점 비율은 현재의 「과반수」 규정을 완화하고, 기진출 동종업계 영업점의 흑자시현 비율 규제는 폐지가 바람직하다고 사료된다. 또한 주재사무소의 경우 영업조직이 아니라 현지시장의 정보수집 등의 기능을 수행하는 조직으로 현지법인이나 영업점과 동일한 기준을 적용하는 것은 다소 과도한 규제라고 판단되므로 주재사무소 설치시의 현재 진출규제 조건에 대한 개선이 요망된다²²⁾. 중요한 것은 현지국의 차별적 규제를 개선하도록 유도해야 한다. 이는 정부가 무역외교를 하는 과정에서 상호주의적 입장에서 진입장벽의 완화를 요구하는 것을 요구하고 있다. 따라서 해외에 진출하는 시점부터 현지 정부와의 우호관계를 정립하고, 진출국의 보험산업 발전과 인재양성 프로그램을 실행하는 등 적극적인 현지화 노력이 성공요소라고 판단된다.

마지막으로 해외시장 진출을 위해서는 전문 인력 양성이 절대적으로 요구된다. 이를 위해서 중장기적인 관점에서 교육 투자 확대를 통한 전문가 양성에 전력을 기울여야 할 것이다.

22) 주재사무소 설치의 경우 시장수요 파악 및 네트워킹 확대 등 일종의 마케팅 활동으로 이해되어야 하며, 동북아 허브로서의 역할을 수행하기 위해서는 필수적인 해외 네트워크 구축 절차라는 점에서 대폭적인 완화가 요구된다.

5. 기관투자가로서의 역할 강화

가. 현황

보험회사는 가계부문이 지출하는 보험료를 재원으로 장기자산을 제공함으로써 생산부문과 기업자금 수요에 부응하고 가입자에게는 보장서비스와 높은 수익의 자산운용서비스를 제공하는 등 국가 경제의 원활한 성장을 촉진하는 기관투자가로서의 역할이 요구되고 있다.

<표 V-11> 금융연관비율

(단위: 10억원)

구분	1998	1999	2000	2001	2002	2003p
금융자산 증가액	309,898	264,491	265,359	352,674	449,558	266,629
금융자산 잔액	3,017,617	3,267,312	3,592,478	4,003,716	4,385,654	4,668,202
금융연관 비율	6.34	6.24	6.24	6.45	6.40	6.46

자료: 2003년 자금순환동향(잠정). 2004.6.2

보험회사가 기관투자가로서 기능을 확대할 수 있는 요인은 금융자산 변수에서 찾을 수 있다(<표 V-11>참조). 2003년 말 현재(잠정) 금융연관비율(총금융자산잔액/명목GNI)이 6.46(배)이며, 전반적으로 증가추세에 있다. 우리나라의 금융연관비율은 일본(2003년: 11.36)이나 미국(2003년: 9.14)에 비하여 낮은 수준이며, 금융자산형태별로 보면, 유가증권은 미국과 일본에 비하여 낮으며, 현금·예금·보험의 경우는 일본보다는 낮지만 미국보다는 다소 높았다.

<표 V-12> 한·미·일 금융연관비율 비교 (단위: 배)

구분	한국		일본(2003p)	미국(2003p)
	2002	2003p		
금융연관비율 ¹⁾ (비금융부문)	6.40 (2.69)	6.46 (2.71)	11.36 (5.12)	9.14 (4.26)
현금·예금·보험 ²⁾	1.62	1.64	3.12	0.97
유가증권 ²⁾	1.98	1.93	3.50	4.12

주: 1) 총금융자산잔액 / 명목GNI
 2) 해당금융자산잔액 / 명목GNI.

자료: 2003년 자금순환동향(잠정). 2004.6.2

한편, 보험회사 자산운용내역에 따르면, 국공채와 같은 안전자산 등의 비중이 주식에 비하여 상대적으로 높았다(<표 V-13>참조).

<표 V-13> 보험산업의 자산운용내역

(단위 : 조원, %)

구분	2000		2001		2002		2003		
	생명	손해	생명	손해	생명	손해	생명	손해	
총자산	148.8	28.0	175.5	32.5	199.4	35.2	226.0	38.6	
운용자산	121.9	22.1	143.3	26.9	161.8	29.2	184.3	32.3	
운용자산비중	주식	4.7%	7.9%	5.7%	10.5%	3.4%	6.1%	4.8%	8.8%
	국공채	13.2%	20.0%	18.3%	22.2%	23.1%	25.7%	27.4%	23.8%
	회사채	7.2%	13.9%	7.1%	14.1%	7.1%	16.9%	3.9%	12.7%
	수익증권	8.7%	10.7%	6.4%	10.7%	4.2%	5.9%	3.8%	6.5%
	기타	5.7%	4.7%	7.1%	6.3%	9.6%	7.9%	11.5%	11.6%

주식시장의 투자자별 거래대금에서 보험회사가 차지하는 비중이 매도·매수비중 기준으로 2000년과 2001년에는 1%를 약간 상회하였지만, 2002년 이후부터는 1% 이하로 감소되었다. 총거래대금을 보면 2000년 627조, 2001년 491조, 2002년 742조, 2003년 547조, 2004년

555조원이었다. 은행, 증권사, 기금·공제회 등과 같은 기관투자가 비중이 2000년부터 5년에 걸쳐 13~17% 수준에 불과하여 낮은 수준이며, 보험회사 수준은 이보다 훨씬 낮게 나타났다. 소유자별 주식소유분포 역시 기관투자자 비중이 약 15%대에 그치고 있는데, 이는 2000년 32% 수준에서 2004년 약 23%로 떨어졌지만 개인비중에 비해서도 낮은 수준이다. 기업의 자금조달액 중 직접금융으로 조달한 비중은 주식시장이 활황이었던 2001년에 74.5%를 시현하였지만, 이후 급격하게 하락하여 2002년 34.5%, 2003(p)년 38.4%를 시현하였다. 이중 주식과 회사채발행을 통한 조달실적은 1988년 12조 144억원, 2000년 68조 4337억원, 2001년 26조 635억원, 2002년 약 21조원, 2003(p)년 약 26조원이었다.

나. 문제점

안정자산 선호로 인한 채권보유 증가가 수익 제고를 위한 포트폴리오 구성에 제약요인으로 작용하고 있다는 점을 들 수 있다. 이는 2005년 초의 금리상승으로 채권가격이 하락하여 자산운용수익률을 일시적으로 하락시켰다는 사실에서 채권보유로 인한 안전성 선호가 오히려 수익성 악화로 귀결될 수 있음에서 확인된다.

또한 보험산업이 금융시장의 균형적인 발전에 기여하지 못하고 있다는 지적을 면할 수 없을 것이다. 이는 보험회사가 직접금융시장인 주식시장보다는 채권시장에서 주요 기관투자자로 역할하고 있기 때문이다. 최근 눈에 띄는 추세로서 생명보험회사들을 중심으로 한 자산운용의 아웃소싱인데, 2003년 말 현재 자산운용 아웃소싱 규모가 약 55조 8700억원 정도인 것으로 알려져 있다. 향후 이러한 추세가 강화된다면 보험회사의 직접적인 자산운용 기능은 관리 및 평가 위주로 남게 될 것이다.

다. 개선방안

보험회사들이 기관투자가로서 제대로 역할을 하려면 자산 규모의 확대에 맞추어 자산운용기법을 선진화 할 수 있는 방안을 수립해야 할 것이다. 즉, 해외자산시장 진출과 각종 첨단 금융기법 도입을 통한 자산운용 리스크를 축소하여 수익성을 제고시키는 노력이 요구된다.

또한 저금리 기조를 극복할 수 있는 장기적인 수익제고 방안의 수립이 요구된다. 전문 인력 양성을 위한 프로그램 수립 및 실행, 그리고 국내외 아웃소싱 강화를 통하여 수익 제고를 도모하여야 할 것이다. 이는 또한 모기지론 보급, 퇴직연금의 도입과 관련하여 장기자본시장이 조만간 가시화될 것으로 예상됨에 따라 장기자본시장에 적극 참여하여 경쟁력을 확보할 수 있도록 자산운용 전문 인력을 양성하는 프로그램을 수립, 실행하는 것이 필요하다.

6. 소비자의 신뢰 확보

가. 보험산업의 건전화

1) 현황

보험산업의 건전화를 유도하기 위하여 지급능력규제, 경영실태평가, 위험관리제도 등으로 구성된 재무건전성 감독체제가 구성되어 있다.

지급여력제도는 생명보험회사(1994년)에 처음 도입된 이후 손해보험(1998년)으로 확대되고, 1999년에는 외환위기를 계기로 재무건전성 규제를 강화하기 위하여 EU식 지급여력제도를 도입하였다. 이에 따라 지급여력비율이 50%이상 100%미만일 경우 경영개선권고, 0%이상 50%

미만일 경우 경영개선요구, 지급여력비율이 0%미만일 경우에는 경영개선명령 등 단계별 적기시정조치의 시행으로 보험산업의 건전성을 유지하고 있다.

경영평가제도는 1993년 도입된 후, CAMEL형 경영실태평가제도가 도입(1999년)되어 등급화된 부문별 평가 결과를 토대로 보험회사의 전반적인 경영현황을 평가하고 있다. CAMEL형 경영실태평가제도에서는 재무제표상의 실적을 기준으로 보험회사의 자본적정성, 자산건전성, 경영관리, 수익성, 유동성 등의 현황을 평가하는 제도이다. 평가결과 부실우려가 있거나 경영상 취약부문이 있다고 판단될 경우 그 개선을 요구하는 등 적기시정조치를 취함으로써 감독·검사업무의 효율성을 높이고 있다.

보험회사에 대하여 위험관리체제를 도입, 구축을 의무화하는 등 위험관리중심의 감독을 강화하고 있다. 보험리스크, 금리리스크, 시장리스크, 신용리스크 등 주요 리스크를 종류별로 측정하고 관리할 수 있는 위험관리세부기준을 제정하여 리스크관리수준을 제고하고 있다.

그런데, 재무건전성기준은 기본적으로 위험을 고려하여 기준이 설정되는 것이 바람직하다. 금융겸업화의 진전, 자산운용규제의 완화 등으로 시장 및 신용리스크와 같은 자산운용관련리스크가 증대되고 있어 이를 반영한 재무건전성 규제가 필요하기 때문이다. 이와 같은 관점에서 현재, 현행 EU식 지급여력제도는 2007년 RBC식 지급여력제도로 전환될 예정이다.

한편, 리스크의 정도를 보다 객관적으로 인식·측정·평가하고, 리스크 노출 정도에 따라 차별적으로 감독할 필요성이 커지고 있다. 보험회사의 고유 리스크 양과 리스크 관리 수준을 고려하여 감독이 이루어지기 때문에 보험회사의 리스크관리 수준 제고에 기여할 것이기 때문이다. 보험회사의 영업형태까지도 고려한 예방적 차원의 리스크 감독체계(RAAS식)로 전환될 경우 한정된 감독자원의 효율적 배분이 가능할 것이다. 현재는 2006년 RAAS(Risk Assessment and Application System)식 리스크 감독체계의 도입을 위해 리스크 감독에 대한 체제 개편이 진행

되고 있다.

2) 문제점

먼저, 시장의 불확실성과 변동성의 증대에 따라 종합적인 리스크관리가 보험회사 경영의 중요한 과제가 되고 있어 보험회사의 특성 및 현실에 부합한 리스크 감독이 요구되고 있다. 보험회사의 리스크 양과 수준을 보다 객관적으로 평가하고 차등화 된 리스크 감독을 수행하기 위한 정형화된 리스크 감독체계의 도입이 요구되고 있다.

또한 현행 EU식 지급여력제도하에서는 시장 및 신용리스크 등 자산 운용관련리스크에 대한 반영이 적절하게 이루어지고 있지 않은 실정이다. 현행 EU식 지급여력제도는 보험리스크 등 부채중심의 리스크만 반영하고 있기 때문이다.

3) 개선방안²³⁾

리스크중심 감독체제로의 전환 시 고려할 사항은 국내 보험회사의 현실과 여건을 충분히 반영하고 있는지, 기존 리스크감독체제와의 상호연관성은 존재하는지 등이다.

따라서, 국제적 정합성 측면에서 리스크중심 감독체제로 전환이 불가피 하더라도 국내 여건을 제대로 반영하지 못함으로 인해 향후 적용상의 문제 발생시 감독정책의 신뢰성에 타격을 줄 수 있으므로 제도의 시행까지 국내 현실과 괴리되는 부문은 과연 없는지, 기존 리스크감독체제와의 상호보완성은 어떻게 가져갈 것인지 등에 대한 철저한 검토 작업이 요구된다.

이와 같은 점에서 볼 때 RAAS방식의 리스크평가제도는 CAMEL형 경영실태평가제도를 보완하는 체제를 유지하되(1단계: 보완단계), 장기적으로는 CAMEL형 경영실태평가제도를 대체하는 방향(2단계: 대체단

23) 개선방안의 경우 류건식·김해식·정석영, 『생명보험사 RAS체제에 관한 연구』, 보험개발원, 2003., 류건식·정석영·이정환, 『보험회사 리스크 감독 및 관리방안 연구』, 보험개발원, 2002.,을 참고하였다.

계)으로 추진되는 것이 바람직할 것으로 생각된다. 이에 RAAS방식의 리스크평가제도가 충분히 정착되기까지는 기존 CAMEL형 경영실태평가제도를 보완하는 데에 보다 초점을 맞출 필요성이 있다.

예컨대 현재는 리스크평가지 별도의 영업활동을 구분하지 않고, 보험사 전체와 관련된 제반리스크를 설정하여 평가하고 있으나, 장기적으로는 개별보험사의 주요 영업활동을 구분하여 리스크를 평가하는 방안 모색도 검토해 볼 필요성이 있다. 또한 보험사의 리스크 규모와 리스크 관리수준을 보다 정확하게 판단하고 평가할 수 있도록 전문검사인력의 양성과 더불어 상시적으로 리스크 관련 정보수집을 위한 체제정비의 마련도 요구된다.

한편, RBC방식의 지급여력제도에서 가장 중요한 것은 리스크별로 리스크계수를 정하는 것이기 때문에 보험회사의 도덕적해이 방지측면에서 철저한 리스크계수 적정성검증 등이 이루어지는 것이 바람직하다. 이를 위해서는 리스크 분석방법론 등에 대한 철저한 연구검토가 필요하다 할 수 있겠다.

또한 손해보험회사는 보험리스크의 비중이, 생명보험사는 금리리스크의 비중이 다른 리스크에 비해 상대적으로 크기 때문에 특히 보험 및 금리리스크의 산출에 보다 만전을 기하는 것이 바람직하다. 이와 더불어 RBC방식 지급여력제도 도입 이후에도 급격한 환경변화로 새롭게 발생 될 수 있는 리스크를 반영하는 방안도 단계적으로 검토하는 것이 필요하다.

이와 함께 현행 EU방식보다 RBC방식을 적용하는 경우 지급여력비율이 상대적으로 낮게 나타날 수 있기 때문에, 현행 EU방식의 지급여력 비율수준을 고려한 적기시정조치의 기준마련이 요구된다.

나. 보험판매제도 개선

1) 현황

건전한 판매질서의 확립과 소비자보호를 위하여 일정한 모집자격이

있는 자에 한하여 보험상품의 판매를 허용하고 있다. 최근 소비자의 편의 제공, 규제완화 등에 의하여 기존의 설계사 및 대리점, 보험회사 임직원에 한정하던 판매자격은 보험중개사, 직접 판매 및 금융기관 등으로 점차 확대되고 있는 상태이다.

또한, 보험모집과정에서 발생할 수 있는 소비자 피해를 방지하기 위하여 중요사항의 불고지, 계약내용의 위법한 비교, 고지의무 방해 행위, 부실고지 권유 행위, 기존 보험계약의 부당소멸 행위 등을 금지하고 있다. 은행 등의 금융기관대리점에 대해서는 우월적 지위를 이용한 불공정 모집행위를 방지하여 보험계약자의 피해를 사전에 방지하고 보험계약의 업무 적정을 도모하기 위하여 준수사항을 규정하고 있다.

그리고 보험모집시 사용되는 안내 자료상의 설명의무, 변액보험 판매와 관련한 설명의무, 계약변경 및 금융기관대리점의 보험모집시의 설명의무 등을 상세하게 마련함으로써 보험계약과 관련한 소비자보호에 노력하고 있다.

한편, 보험상품의 권유와 관련한 특별한 규제조항은 없으며, 다만 최근의 통신판매 확산 등에 따라 소비자보호차원에서 통신수단을 이용하여 모집할 경우 다른 사람의 평온한 생활을 침해하지 않아야한다는 규정을 두고 있다.

2) 문제점

무엇보다도 금융겸업화의 진전에 따라 생존리스크 증대, 고령화, 저금리 지속 등에 대응하기 위한 투자형상품 등 금융권을 횡단하는 복합 금융상품에 대한 수요 확대가 예상되지만, 소비자의 올바른 선택을 도울 수 있는 종합적인 보호방안의 마련이 미흡한 상태이다. 특히 다양한 투자형 보험상품이 판매되고 있다는 사실을 고려할 때 이와 관련된 규정의 불충분은 소비자 분쟁을 다수 유발할 수 있기 때문이다.

또한, 보험모집과 관련한 자문 및 권유 행위의 경우 모집에 따른 계약자보호를 위하여 업무수행에 따른 준수사항 및 책임과 관련한 규제가

부족하므로 이에 대한 보완이 요구되고 있다.

3) 개선방안

이러한 문제점을 개선하기 위해서는 보험상품의 판매에 부수하는 설명의무, 자문행위 등에 대한 적절한 규제방안의 마련을 통하여 소비자 보호를 강화하여야 할 것이다. 방카슈랑스의 시행과정에서 알 수 있는 바와 같이 보험상품 판매시의 부적절한 설명 등은 불완전판매의 원인이 되어 오히려 금융시스템의 효율성과 함께 소비자의 편익을 저하시킬 수 있기 때문이다.

또한, 소비자보호의 강화와 시스템에 대한 효율적 운영차원에서 소비자에 대한 자기책임을 부과하기 위하여 금융상품을 판매하기까지의 설명의무뿐만 아니라 선진외국의 경우처럼 판매후의 정보제공 의무(after care)도 부과를 검토할 필요가 있을 것이다. 보험과 같이 장기적이고 계속적인 금융거래에 있어 보험상품 판매업자는 소비자니즈에 대응하여 적어도 고객에게 손실이 일어나지 않도록 또는 손실이 발생하였을 경우 이를 최소한으로 막을 수 있는 조치를 강구하여야 할 것이기 때문이다.

금융겸업화에 따른 「금융상품 판매법」 제정이 이루어질 경우 취지에 적합하도록 유사한 금융서비스를 제공하는 우체국, 공제 등의 경우도 적용의 대상이 되도록 해야 할 것이다.

다. 분쟁조정제도, 공시제도 등 소비자보호장치 강화

1) 현황

보험계약과 관련한 분쟁이 발생할 경우 이에 대한 해결을 위한 절차 등은 「금융분쟁조정세칙」에 규정하고 있다. 보험의 경우 비보험분야(은행, 증권, 비금융 등)와는 별도로 금융분쟁조정위원회가 운영되고 있다. 다만, 「금융분쟁조정세칙」은 금융감독원의 검사를 받는 기관에만 적용되므로 금융감독원의 수검기관이 아닌 우체국보험, 각종 공제 등은

예외이다.

한편, 보험소비자 등 이해관계자의 보호를 위하여 공시제도를 지속적으로 확충한 결과 경영공시제도 중심에서 상품에 대한 비교공시제도까지 도입되어 있다. 경영공시제도는 기존의 반기별공시를 분기별 공시로 강화(2000년11월)하는 등 보험계약자보호는 물론 상장보험회사에 대한 투자자보호를 목적으로 강화가 이루어지고 있다. 공시항목에는 경영공시 대상 수익성 지표 외에도 ROA, ROE 지표를 추가하였으며, 보험회사의 경영상태를 비교·평가할 수 있는 각종 지표들을 금융감독원 인터넷 홈페이지를 통하여 포괄적인 종합 비교 공시를 실시하고 있다.

정보의 비대칭을 완화하고 소비자보호를 도모하기 위하여 보험상품에 대한 공시가 이루어지고 있다. 보험회사의 상품공시항목은 보험약관 및 사업방법서, 보험료 및 해약환급금, 예정기초율 등을 중심으로 구성되어 있다. 2003년 보험업법의 개정에 의하여 보험상품 비교공시제도가 도입되었으며, 이를 통하여 보험료·보험금 등 보험계약에 관한 사항 비교가 가능하도록 하였다. 변액보험, 연금저축보험, 퇴직보험 계약의 경우 추가공시사항을 정하고 이를 공시하도록 하고 있다.

2) 문제점

먼저, 분쟁과 관련한 당사자가 분쟁조정위원회로부터 통지받은 조정안을 수락한 경우 당해 조정안은 재판장 화해와 동일한 효력을 가지는데, 당사자가 이를 수락하지 않고 소송으로 갈 경우 구속력이 없다는 점이다. 따라서 제도 운영의 실효성을 높이기 위하여 적절한 수준에서 권고안의 구속성 확보 등을 검토할 필요가 있다.

또한, 분쟁해결 절차의 경우 금융감독원의 감독을 받지 않은 유사보험 등이 제외됨으로 인하여 소비자보호가 형평성 측면에서 문제가 있다.

그리고 보험업종의 경우 경영정보공시와 소비자보호 간의 연계성이 강하지 않음에도 불구하고 타금융업종과 유사하게 적용받음에 따라 비효율성을 초래할 수 있으므로 경영공시의 수준을 완화하여 운영할 필요

가 있다는 점을 들 수 있다. 보험업의 경우 시스템리스크가 그다지 크지 않고 자산운용도 투명성이 높은 채권에 집중되어 있다는 점에서 경영정보공시의 필요성이 다른 업종에 비하여 낮다고 할 수 있기 때문이다. 향후 금융겸업화가 진전될 경우 은행, 증권, 보험에 공통적으로 적용할 수 있는 포괄적인 상품공시의 도입이 예상되는데, 이 경우 중요한 정보를 보험상품의 판매이후에 어떻게 공시할 것인지에 대한 어려움이 존재하므로 그에 대한 보완책을 마련해야 할 것이다.

3) 개선방안

금융감독원이 운영하는 분쟁조정제도의 효율성을 높이기 위하여 적절한 금액이하의 조정안에 대해서는 적절한 수준에서의 권고안에 대한 준수 의무를 부과하는 방안을 검토할 필요가 있다.

또한 현행 금융감독원의 감독을 받지 않은 유사보험에 대해서는 적용이 배제되고 있는 분쟁해결 절차를 이들 기관에도 확대 적용함으로써 소비자보호의 범위를 강화하여야 할 것이다.

그리고 공시로 인한 비효율을 제거하기 위하여 공시에 따른 비용과 효과간의 상관관계에 대한 검토 등을 통하여 효율적인 보험공시제도가 정착되도록 하여야 할 것이다. 다만, 보험업의 특성을 고려하지 않은 획일적인 기준 적용이 이루어질 경우 공시의 과정에서 왜곡된 정보가 시장에 유포될 가능성이 존재하므로 효율성 제고를 위하여 공시항목도 시의성과 적절성에 비추어 제공될 수 있도록 하여야 할 것이다.

라. 보험소비자 교육의 활성화

1) 현황

최근 들어 세계적으로 금융 및 보험소비자교육이 더욱 적극적, 구체적으로 추진되고 있는 추세이다. 이는 보험계약자보호를 보험사업자에 게만 책임을 부과해서는 해결되지 못하는 문제점이 잔존하기 때문에 보

험거래당사자 중의 하나인 계약자에게 충분한 보험지식을 사전에 습득 시키기 위함이다.

현재 우리나라 보험소비자교육의 경우 보험지식을 체계적으로 습득할 수 있는 교육커리큘럼이 없는 상태이고 교육내용도 주로 경제·금융제도에 대해 이해시키는 정도의 수준으로 되어 있을 뿐이다. 전체 교과내용 중 금융과 관련한 내용(금전 및 가계관리)은 10%도 차지하지 못하고 있으며, 특히 보험과 관련된 내용은 보험의 본질적인 특성(리스크 관리)에 대한 개념과 이해보다 단지 금융산업의 하나로만 나열되어 있을 뿐이다. 성인대상의 보험소비자교육은 소비자단체 및 지방자치단체 등이 실시하고 있는 금융경제교육에 일부 포함되어 교육되고 있는 수준으로 체계화된 교육환경과 프로그램이 아직 마련되지 않고 있는 상황이다. 감독당국이나 보험업계에서 제공하는 각종 정보자료 및 보험상품 가입시 권유자(보험사임직원 및 설계사)가 제공하는 상품정보에 의존한 스스로 학습이 대부분을 차지하고 있다.

2) 문제점

학교 보험교육의 경우 보험지식을 체계적으로 습득할 수 있는 교육 커리큘럼이 없는 상태이고 교육내용도 주로 경제·금융제도에 대해 이해시키는 정도의 수준으로 되어 있다. 더욱이 보험교육을 담당하고 있는 사회 및 경제과목 교사들의 보험에 관한 지식의 부족은 양적으로도 부족한 보험교육이 질적으로도 충분치 못하게 전달되는 상황을 야기시키고 있는 상황이다.

한편, 현재 성인대상의 보험소비자교육의 경우는 장소 및 교육방법의 적정수준 선택 등 한계점이 존재하고 있어 보험소비자들을 교육시키거나 관련 정보를 종합적으로 제공하는 보험교육 전담기관이 없는 실정이다²⁴⁾.

24) 소비자로 하여금 보험지식을 스스로 체득하거나 교육 프로그램에 직접 참여하는 기회를 제공하는 전문보험교육기관이 필요성이 증가하고 있다.

3) 개선방안

보험소비자교육의 실시의 목적은 이를 통해 보험시장과 상품에 대한 소비자의 인식을 개선하고, 소비자 스스로가 주권을 가질 수 있도록 유도하기 위함이다.

보험소비자교육이 체계적으로 추진되기 위해서는 정부의 역할, 보험교육커리큘럼, 교사의 지도역량 강화, 보험교육기관의 육성, 산학협동교육체제 구축 등이 필요하다. 이 모든 것을 동시에 추진하는 것에는 한계가 있으므로 단기적으로는 지금보다 많은 보험내용이 학교교육 커리큘럼에 반영되어 교육되도록 하여야 하며, 성인들을 대상으로는 의사결정에 필요한 정보의 다양한 접근 방법과 그 내용이 신속, 정확하게 제공 될 수 있도록 감독당국과 교육기관이 주도적 역할을 수행하고 보험회사도 적극적으로 협력하여야 한다.

보다 효과적인 보험소비자교육이 실행되기 위해서 가장 요구되는 것이 보험교육 전담기관과 그의 적극적인 역할이다. 미국의 경우 학교금융교육을 추진하기 위하여 교육법 등 법률까지 제 · 개정하여 적극적으로 실행하고 있으며, 보험교육에 관하여서는 보험교육전담기관인 보험교육기관(IEF: Insurance Education Foundation)에서 학교보험교육에 필요한 교재와 커리큘럼을 제공하고 있고, 보험소비관련 정보를 온라인 형태로 제공하고 있다. 여러 기관과 단체에서 청소년 및 성인소비자들을 위한 교육이 추진되고 있으나, 그 보다는 각 금융별 전담기관을 지정하여 운영함으로써, 체계적이고 합리적인 교재와 교육커리큘럼을 구성하여 제공하는 것이 효과적일 것으로 기대된다.

이러한 보험소비자교육이 이루어지는 경우 보험산업에 대한 이미지 및 보험상품에 대한 인식과 활용도가 증가하고 아울러 사회적 비용을 줄이고 편익을 증대시킬 수 있을 것으로 기대된다. 구체적으로 보험산업에 대한 이미지의 쇄신과 정보의 비대칭으로 야기되는 민원의 발생 및 보험상품의 불건전한 활용(보험사기 등)등의 문제점을 해결하여 보

험소비자와 보험산업에도 긍정적으로 작용할 것으로 보인다.