Ⅵ 디지털 전환 시대 보험감독·규제 방향

1. 개요

기술·인구·환경의 변화에 따라 새로운 경제가 부상하고 특히 디지털 트랜스포메이션 과정에서 보험산업 또한 극심한 변화를 겪고 있다. 포스트 코로나 시대에 보험 감독·규제의 방향은 보험산업의 변화에 적극적으로 대응을 하고 지속적인 성장을 유도하도록 보험의 디지털화에 부합하는 감독·규제 체계를 구축해야 한다.

즉, 제4차 산업혁명 및 신기술 혁신의 급진전으로 포스트 코로나 시대의 보험산업 구조는 계속 변화하고 새로운 상품 및 서비스가 출시될 것이므로 오프라인 중심의 현행 보험감독·규제 체계를 이에 적합하도록 전면 정비해야 한다. 보험회사들이 효율성, 고객 만족 제고를 추구하는 과정에서 사업모델을 변화시키거나 혁신기술이 한 기관이 수행하던 서비스의 분화를 촉진하는 등 사업모델의 변화·혁신 및 시장구조의 진화에 맞추어 감독·규제를 개선·보완할 필요가 있다.

무엇보다 기존 규제·감독의 적절성을 점검하고 보험혁신에 장애가 되지 않도록 성장 친화적으로 개선할 필요가 있으며 감독지침을 선제적으로 제시하여 혁신기술 도입 시 불확실성을 제거하고, 규제 일정 조율 등을 통해 보험회사의 부담을 완화할 필요가 있다.

한편 디지털 전환 시대의 보험감독 규제 방향은 시장의 안정적이고 건전한 발전을 위해서 변화하는 위험요인에 철저히 대비할 필요가 있다.[181)]

제4차 산업혁명의 정착과 기회요인 극대화를 추진하는 과정에서 과도한 리스크를 초래하지 않도록 감독당국은 보험기술 혁신으로부터 야기되는 리스크 대응과 자율과 창의에 기반한 혁신촉진 간의 균형을 모색하여 보험시장 안정성을 보장하면서 혁신으로 촉진할 수 있는 규제환경을 꾸준히 조성해야 할 것이다.

보험회사 건전성 제고, 법규 준수, 소비자보호 등의 관점에서 보험회사들이 내부통제,

181) 금융감독원(2020)

지배구조를 구축하고 경영전략을 수립하여 스스로 리스크를 효과적으로 관리하는 책임경영을 유도함과 동시에 공시강화 등 시장규율이 확대되어야 한다.

보험회사는 혁신적인 금융기술을 활용하여 영업활동을 수행함에 있어 스스로 리스크를 효과적으로 관리해야 하는 책임이 있으며 감독당국은 보험회사의 건전성 유지, 소비자보호 및 시장안정성에 부합하는 책임을 수반하는 금융혁신이 이루어지도록 지원할 필요가 있다.

마지막으로 디지털 전환 시대의 보험감독·규제 방향은 주요 사회적 전환에 대한 대응방안을 적극 마련할 필요가 있다. 고령화, 탄소배출 감축 등 주요 사회적 전환 이슈를 적절히 대처하고 변화하는 인구구조적 수요에 적극 대응할 수 있도록 보험의 역할을 강조해야 한다.

이를 위해 보험회사로 하여금 노후생활 안정을 지원하는 보험상품 개발, 녹색금융확대 등을 위한 공시·정보공유 확대, 기후리스크 확대에 대한 적극적인 대응 등 장기적 시각에서 체계적으로 대처해야 할 것이다.

2. 보험산업의 경쟁력 강화

가. 진입제도 개편

보험산업 경쟁촉진을 위한 보험회사 진입규제의 개편이 필요하다. 먼저 혁신기술 개발 촉진과 보험시장의 장기적인 발전을 위해서 신생기업 등이 보험시장에 활발하게 참여할 수 있는 제도적 뒷받침이 필요하다. 특히 새로운 혁신기술로 무장한 주요 경쟁국의 신생기업[182] 등장으로 인해 글로벌 혁신트렌드에서 도태되면 산업경쟁력을 상실할 우려가 있으므로 주요국에서 시행 중인 혁신 경쟁을 촉진하기 위한 다양한 정책을 참고하여 추진할 필요가 있다.

아울러 시장가치를 기초로 한 회계제도 IFRS17과 신 자본규제 K-ICS 도입으로 보험회사 자본의 효율적 운용을 요구함에 따라 원가를 기초로 한 회계원칙과 자본규제하에서 운영

182) 중국의 Alibaba, Tencent 등은 IT 기업출신이지만 혁신적 금융서비스를 제공함

하던 인허가 등 규제 개편을 적극 추진할 시기가 도래했다.

보험산업 허가단위 개편, 1사 1라이센스 정책기조 완화, 온디멘드보험, 임베디드보험,[183] 헬스케어 서비스 등 다양한 혁신금융서비스 규제 특례를 반영하는 등 여러가지 사업모델을 수용할 수 있도록 진입 체계를 다시 마련할 필요가 있으며, 장기적 관점에서 진입규제 및 향후 감독방향에 대한 기본원칙을 확립하여야 할 것이다.[184]

우선 보험산업 허가단위는 현실 적용 가능성을 고려하여 두 가지 방안을 고려하였다.

첫 번째 방안으로는 현행법상 보험종목별 허가를 보험종목·판매채널·고객유형에 따라 허가 단위를 재구성함으로써 혁신금융서비스 규제특례를 포함한 다양한 사업 모델을 수용할 수 있어야 한다.[185]

미국, EU 등 대부분의 국가에서 보험종목별로 허가를 하고, 해당 종목의 특성을 고려하여 재무건전성 요건을 규정하고 있으며, 현행 보험업법도 2003년 보험업법 개정에 따라 보험종목별로 허가를 부여하고 있다.

그러나 자본시장과 금융투자업에 관한 법률은 인가단위와 관련하여 금융투자업의 종류, 금융투자상품의 범위, 투자자의 유형으로 항목을 구분한 후 회사가 각 항목별로 선택한 결과에 따라 최저자기자본을 갖추도록 하고 있으며, 이에 따라 사업의 유연화 및 전문화를 도모하고 있다.

이러한 금융투자업의 사례를 참고하여 보험산업에도 매트릭스 구조를 참고해서 허가 단위와 관련하여 보험종목, 고객 유형, 판매채널로 유형화한 후 신청인이 각 유형별로 선택하는 것을 고려할 수 있겠다.

183) 디지털기술 발전으로 소비자가 특정상품, 서비스 구매 시 해당상품 이용과정에서 발생할 수 있는 위험을 보장하는 기능이 해당 상품에 내재되어 있는 보험임. 항공권 가입 시 여행자보험, 티켓예매 과정에서 행사취소보험, 자동차 구매 시 기계결함보험 등이 대표적인 임베디드보험임

184) 금융위원회 보도자료(2022. 11. 21), "보험분야의 낡은 규제를 개선하여 보험산업의 디지털화 등 질적 혁신·성장을 지원하겠습니다."

185) 금융위원회, 금융감독원, 보험연구원, 교수, 생명·손해보험협회 등 관계자 면담을 통해 자료를 정리함

〈표 Ⅵ-1〉 인가업무 단위 및 최저자본금(예시)

(단위: 억 원)

인가업무 단위	보험종목	판매채널	최저자본금
1-1	생명보험	종합	200
1-2	생명보험	통신판매	-
2-1	연금보험	종합	150
2-2	연금보험	통신판매	-
3-1	자동차보험	종합	150
3-2	자동차보험	통신판매	-
4-1	건강보험	종합	20
4-2	건강보험	통신판매	-
5-1	여행자보험	종합	10
5-2	여행자보험	통신판매	-
…	…	…	…

주: 통신판매전문보험회사의 최저자본금은 일반보험회사의 3분의 2에 상당하는 금액임
자료: 금융감독원(2022)을 참조함

판매채널에 따른 보험산업 구분은 다양한 판매채널이 존재하여 판매채널에 따라 보험 회사의 영업행태 및 리스크 수준이 상당히 달라질 수 있다. 온라인 판매만을 하는 경우에는 일반적으로 보험금이 소액이어서 대면채널을 이용하는 보험회사에 비하여 리스크수준이 낮으므로 통신판매채널만을 선택하는 경우 종합채널 최저자본금의 2/3 수준[186]을 적용하도록 할 필요가 있다.

두 번째 방안으로는 매트릭스형 보험산업 허가 체계는 규제를 복잡하게 만들 수 있으므로 그보다는 진입체계는 단순화하고 다양한 조합의 진입이 생기는 경우 그에 드는 자본을 평가하여 심사에 반영하는 방법도 고려해 볼 수 있다.

즉 K-ICS 도입으로 리스크 중심의 재무건전성 규제가 정착되면 보험종목별 최저자기자본 규제인 현행 체제를 유지하되, 보험종목별로 채널별·고객 유형별 또는 여타 변수 등을 추가할 경우 별도 리스크 평가를 하거나 객관적으로 리스크를 평가할 수 있는 전문기관을 활용하는 방안도 생각해 볼 수 있다.

186) 보험업법은 통신판매전문보험회사에 대하여 일반 보험회사에 적용되는 최저자본금의 2/3 수준을 갖추도록 요구하고 있음

다음으로 1사 1라이센스 정책은 금융투자업의 사례[187]를 참고하여 보험회사의 다양한 사업모델 수요를 충족하기 위하여 지속적, 단계별로 완화할 필요가 있다.

하나의 보험회사가 특정 종류 상품만 취급하는 별도의 보험회사나 특정 고객층만을 대상으로 하는 별도의 보험회사[188] 등 다양한 형태의 업체가 등장할 수 있도록 허용할 필요가 있다.

보험회사를 소유하는 그룹 차원에서 경영전략상 계열사 간 차별화 내지 전문화가 필요한 경우 1사 1라이센스 허가정책의 예외를 확대하고, 이에 대하여 고객그룹, 상품, 판매채널 등에 따른 차별화 및 전문화를 고려할 수 있다.[189]

해외에서는 이미 한 금융회사가 다양한 보험회사를 자회사로 두는 경우가 많다. 언론보도[190]에 따르면, 미국 메트라이프 그룹의 경우 지주사 아래 단체보험 및 퇴직 연금 중심의 '메트라이프'와 반려동물 보험 전문 '펫 퍼스트', 재보험사 등 해외사업을 위주로 하는 '알리코' 등을 자회사로 두고 있다.

일본 니혼생명도 타이주생명(일반기업 및 임직원), 웰스라이프(고소득층 개인 대상 방카슈랑스 전문), 하나사쿠생명(젊은 연령층 고객 대상) 등 다양한 보험 자회사를 산하에 거느리고 있다.[191]

고객그룹의 차별화는 기존 보험회사가 단체보험과 개인보험을 구분하여 별도의 보험회사를 운영하는 등 고객의 유형에 따라 복수의 보험회사를 설립하는 경우가 있으므로 이에 따라 고객유형을 구분하여 각 고객그룹에 전문화된 보험회사를 별도로 설립하는 것을 허용할 수 있겠다.

187) 증권회사의 경우 동일 그룹 내에는 원칙적으로 1개의 증권사 설립만을 허용하고 전문화·특화된 경우에만 복수 증권사를 허용하던 정책을 폐지하고 그룹 내 증권사 신설·분사·인수를 자유롭게 허용함. 자산운용의 경우 공모운용사에 대해서는 업무특화 인정 범위 내에서 복수운용사 설립을 허용하던 정책을 폐지하고 신설·분사·인수를 자유롭게 허용함. 사모운용사의 경우에는 2019년 이전에 이미 1사 1운용사 원칙이 폐지되어 복수운용사를 자유롭게 설립하는 것이 가능했음

188) 특히 세대 맞춤형 특화 상품은 보험 가입률이 비교적 낮은 MZ세대에 다가갈 수 있음. 대표적으로 MZ세대를 겨냥한 캐롯손해보험의 '퍼마일자동차보험'은 출시 1년 반 만에 가입 30만 건을 돌파함

189) 신아일보(2022. 4. 28), "보험업 규제체계 발전 방향"

190) 한국일보(2021. 11. 4), "보험사 '1사 1라이선스' 원칙 완화... 고소득층·MZ세대 전용 보험 나온다"

191) 한국일보(2021. 11. 4), "보험사 '1사 1라이선스' 원칙 완화... 고소득층·MZ세대 전용 보험 나온다"

상품의 차별화는 기존 보험회사가 취급하고 있는 상품과 중복되지 않고 특정 보험상품의 전문화를 하는 경우 복수의 허가를 허용할 필요가 있으며, 판매채널의 차별화는 기존에 보유하고 있는 보험회사와 구분되는 전문화된 판매채널을 이용하는 경우 이를 허용할 수 있겠다. 예를 들어 방카채널, 보험설계사 채널, 온라인 채널로 특화된 보험회사를 허용할 수 있다.

향후 기술의 발전에 따라 비대면 판매 활성화는 피할 수 없는 현실이어서 기존의 종합보험회사들은 대면뿐만 아니라 온라인 채널도 활발하게 이용할 것이다.

빅테크 및 플랫폼 업체와의 경쟁, 비대면 채널의 중요성, 영업전략의 다양화 및 효율화 등을 고려하여 보험회사들에 유연성을 제공할 필요가 있으며, 비대면 채널의 경우에는 중복허용을 고려할 수 있다.

즉, 기존 보험회사가 비대면 채널을 이용하더라도 추가적으로 비대면 채널에 전문화된 별도의 통신판매 전문 보험회사를 설립하는 것을 허용하여 보험회사가 다양하고 선진적인 영업전략, 상품 전략을 이용할 수 있도록 자율성을 부여할 필요가 있다.

다만, 다수의 온라인 보험회사가 설립되고 향후 일부가 부실화되는 경우 이에 따른 보험소비자 보호문제가 생길 수 있을 수 있으므로 대주주에 대하여 부실화에 대한 대비책을 마련하도록 하여야 한다.

나. 퇴출제도 정비[192)]

보험시장의 진입 장벽을 낮추어 활발하게 영업할동을 보장하는 동시에 퇴출과정 또한 투명성을 제고하기 위해서는 보험회사의 자발적 시장퇴출과 더 이상 생존가능성이 없거나 생존하지 못할 가능성이 높아 정상화될 것이라는 합리적 전망이 불가능한 보험회사에 대한 정리와 관련된 요건이 법규[193)]에 상세히 규정되어 있어야 한다.

보험업법상 ① 외국보험회사 국내지점의 폐업이나 ② 보험회사의 보험업 전부 또는 일부의

192) 이기형 외(2012); 김석영·이소양(2020); 임준·이승주(2022)

193) 보험업법은 ① 외국보험회사의 본점이 대한민국에서의 보험업을 폐업한 경우에는 금융위원회가 필요하다고 인정하면 잔무처리자를 선임하거나 해임할 수 있도록 하고, ② 보험회사가 그 보험업의 전부 또는 일부를 폐업하려는 경우에는 그 60일 전에 사업 폐업에 따른 정리계획서를 금융위원회에 제출하여야 하며, ③ 보험회사의 해산, 합병, 보험계약의 이전은 금융위원회의 인가를 받도록 하고 있음

폐업[194]에 대해서는 별도로 승인이나 인가제도를 두고 있지 않으며 보험계약의 일부 이전에 대한 인가 근거가 없고, 보험계약의 일부 폐업 시 정리계획서를 제출할 의무가 부과되어 있을 뿐, 법령상 금융당국이 보험업 일부 또는 전부의 폐업 여부를 심사할 권한은 없다.

또한 폐업하고도 해산되지 않는 상태가 존재할 수 있기 때문에, 보험회사가 폐업을 할 뿐 인가가 필요한 보험계약 이전 결의나 해산 결의를 고려할 수도 있다. 또한 외국보험회사 국내지점의 경우 해산의 개념이 있을 수 없으므로(보험업법 제82조), 폐업도 해산과 동일하게 인가 대상으로 포함시키고, 일부 폐업도 인가 사유로 포함시키는 방안을 고려할 수 있다.

현재 보험계약 이전은 금산법상 '강제적 계약이전'과 보험업법상 '임의적 계약이전'으로 구분할 수 있으나 2003년 하나생명이 방카슈랑스 전문보험회사로 전환하기 위해 알리안츠생명(현 ABL생명)으로 보유계약 일부를 이전한 사례를 제외하고 보험회사 간에 일부 보험종목을 이전시키는 형태의 거래는 거의 이루어지고 있지 않는 실정이다.

보험계약의 이전은 부실회사의 구조조정뿐만 아니라 건전한 보험회사가 일부 보험종목을 중단할 때도 유용하게 사용할 수 있는 방법임에도 불구하고 다양한 목적으로 활용되지 못하고 있다.

그동안 보험계약의 일부만 이전할 경우 이전되는 보험계약자와 이전되지 않는 보험계약자 간의 차별 문제가 발생할 소지가 있어 전부 이전만을 허용하고 있으나 현행 보험법상 보험계약의 이전단위를 결정하는 '책임준비금 산출 기초의 동일성' 요건[195]을 완화하여 임의적 계약이전 범위에 유연성을 제공할 필요가 있다.

특히 일부 이전이 허용되어야 하는 것은 보험사업을 영위 중인 회사가 일부사업 중지명령을 받은 경우에는 그 보험 종목의 보유계약에 대한 리스크관리 능력이 없음을 인정하는 것임에도 부실회사가 관리를 계속하여 전체 사업의 부실을 야기할 가능성이 있다.[196]

한편 보험산업은 고령화, 디지털화 등과 같은 환경변화에 잘 대응할 수 있도록 성장이 둔화되고 있는 기존 사업분야의 자본을 향후 성장이 예상되는 신규 사업분야로 재배치함

194) 이론상 폐업(사실상 영업 중단)하였으나 해산(법인격 유지)하지 않은 상태가 있을 수 있음

195) 보험상품의 종류가 달라도 예정이율과 예정사망률이 같은 경우가 있고 동일 종목이라 하여도 판매된 시점에 따라 예정이율이 달라질 수 있으며 포괄이전단위가 보험종목인지 특정 상품인지 명확하지 않음

196) 이기형 외(2012)

으로써 자본의 효율성(Capital Efficiency)을 제고할 필요가 있다. IFRS17 도입으로 보험계약의 공정가치가 이루어지고 계약이전이 객관적 평가하에 이루어지므로 부실보험회사의 퇴출이 원활히 이루어지도록 Run-off 전문보험회사를 허용[197]하는 것을 고려할 수 있다.

일부 생명보험회사들은 과거 고금리 보험상품을 판매하여 역마진 상태가 지속되고 있는 상황에서 Run-off 거래는 이러한 손실의 규모를 확정함으로써 향후 경영의 안정을 추구할 수 있는 수단이 될 수 있으며 Run-off를 위해 보험 계약을 이전하려는 경우 보험계약을 이전받는 회사는 국내에서 보험산업 허가[198]를 받아야 할 것이다.

Run-off 전문보험회사는 보험계약 유지 및 지급업무 외에는 상품개발과 판매행위를 하지 않으므로 허가 시 기존 보험회사와 다른 진입조건이 요구되고 그에 해당하는 인적, 물적 요건 및 최저 자본금 요건 등을 완화하는 방안을 고려해 볼 수 있다.

가령 현행 보험업법은 보험상품의 개발에서부터 판매 그리고 계약 보전과 보험금 지급 등 보험업무 수행에 필요한 모든 인력을 확보할 것을 명시하고 있으나, Run-off 전문보험 회사는 상품 개발과 판매를 하지 않기 때문에 이에 관련된 인력이 필요하지 않다.[199]

따라서 보험상품의 설계 및 판매와 관련한 인력 요건을 면제하고 준법감시인과 리스크관리 책임자의 겸직을 허용할 필요가 있으며 물적 시설과 관련하여도 신규 판매업무를 하지 않는다는 점을 고려해서 보험계약의 관리, 보험금 지급 등의 업무를 수행하는 정도의 물적 설비를 갖추도록 할 필요가 있다.

추가로 현행 보험업법의 지급여력비율 및 책임준비금 관련 규정은 신규 보험상품을 지속적으로 판매하는 것을 전제로 하였기 때문에 Run-off 전문 보험회사의 특수성을 고려해서 별도의 예외 규정을 마련해야 할 것이다.

---

197) 그동안 Run-off 거래가 쉽지 않은 이유는 시장요인과 제도적 요인으로 나눌 수 있는데 시장요인으로는 시장에서 부채평가가 투명하게 이루어지는 시장기반 형성이 부족하다는 점, 그리고 국내 보험회사들은 비슷한 계약 포트폴리오를 보유하고 있어 서로 다른 영업전략에 의한 거래가 이루어지기 어렵다는 점을 들 수 있으며, 제도적 요인으로는 해외 전문보험사들이 한국 보험시장에 진입하기 어렵고, 재보험사들의 경우 이미 진행하고 있는 수재방식 외에 Run-off 계약을 관리할 수 있는 제도적 기반이 마련되어 있지 않기 때문임

198) 런오프전문보험회사는 영업을 하지 않지만 자산운용을 잘해야 회사를 유지할 수 있는 점을 고려할 필요가 있으며 세계적인 런오프 전문회사는 대개 투자가 강한 투자은행의 자회사 내지 계열회사로 존재하는 사례가 많음

199) 김석영·이소양(2020)

다. 생명·손해보험 겸영 제한 완화

당초 생명보험, 손해보험의 겸영을 금지하는 이유는 두 사업의 성격이 달라 겸영으로 사업의 효율성은 크게 제고되지 않는 반면, 인수하는 위험의 크기, 보험기간, 보험계약자 배당 유무, 주요 판매채널 등에 있어서 차이가 크고 생명·손해보험 계약자 간 이해가 크게 상충될 수 있기 때문이었다.[200]

그러나 생명·손해보험 겸영 제한의 문제도 최근 손해보험회사들이 생명보험 성격의 장기 손해보험을 60% 이상 판매하고, 통상 생명보험보다 인수하는 위험이 큰 손해보험의 경우 재보험을 통해 위험분산이 활성화되고 있으며, 보험대리점을 통해 생명·손해보험의 다양한 상품을 판매할 뿐만 아니라 자회사를 통한 겸영이나 지주회사 설립을 통한 겸영이 허용되고 있는 추세이므로, 국내외 디지털기업 및 플랫폼 등을 통한 생명·손해보험 상품의 비교 안내 및 판매 유도 등 생명·손해보험 겸영제한의 규제 실익이 없는 현실을 감안하여 단계적으로 규제 완화를 검토할 필요가 있다.

특히 동일한 보장범위의 보험상품(예: 실손보험, 암보험 등)임에도 생명보험회사와 손해보험회사의 참조위험률(보험업계 평균위험률)이 달라 생명·손해보험 상품 간의 보험료 차이가 발생하여 소비자 불만이 증가하고 있는 점도 고려할 필요가 있다.

기본적으로 해당규정의 연혁 및 취지 등을 살펴보면 보험업법 제10조(보험업의 겸영 제한)[201] 보험회사는 생명보험업과 손해보험업을 겸영하지 못하도록 규정하고 있으나 보험산업 발전 초기 생명보험은 사망보험, 저축보험, 연금보험에 주력하였고, 손해보험은 기업시장을 중심으로 화재보험, 해상보험에 치중하였기 때문에 상호 업무영역에 대한 분쟁이 거의 없었을 시기의 규정이었다.

손해보험회사도 생명보험 영역인 상해보험, 질병보험, 개인연금 및 퇴직연금제도를 도입하고 있다. 2007년 정부(당시 재정경제부)는 보험업법 개정 자문 T/F의 검토를 거쳐 생명·손해보험 산업의 경쟁 촉진과 대형화·종합화 유도를 위해 한 회사(본체) 내에서 생명·

---

200) 성대규(2012)

201) 제10조(보험업 겸영의 제한) 보험회사는 생명보험업과 손해보험업을 겸영(兼營)하지 못한다. 다만, 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 보험종목은 그러하지 아니하다.
1. 생명보험의 재보험 및 제3보험의 재보험
2. 다른 법령에 따라 겸영할 수 있는 보험종목으로서 대통령령으로 정하는 보험종목
3. 대통령령으로 정하는 기준에 따라 제3보험의 보험종목에 부가되는 보험

손해보험 겸영을 허용하는 방안을 검토하였으나 ① 글로벌 스탠다드에 부합하지 않고, ② 손해보험 고유 경쟁력을 약화시킬 우려가 있는 점을 감안하여 추진이 곤란하다고 밝혔다.[202] 그러나 현재는 오히려 손해보험 고유 경쟁력을 약화시킬 명분은 거의 없다고 볼 수 있다.

보험업법 제11조[203]에서 보험회사는 경영건전성을 해치거나 보험계약자 보호 및 건전한 거래질서를 해칠 우려가 없는 금융업무로서 대통령령으로 정하는 금융 관련 법령에서 정하고 있는 금융업무의 겸영을 허용하고 있다.

동법 제10조와 종합하여 해석해보면 과거에는 보험전업주의로 생명·손해보험 겸영금지와 동일한 이유로 다른 금융업의 겸영도 금지하기 위한 규정이었으나, 보험회사가 다른 금융업을 겸영하는 경우 우려되는 리스크 전이위험은 생명·손해보험 겸영의 경우와 다르지 않으며 현행 동 규정은 금융 겸업화에 맞추어 보험회사 신탁업 허용의 근거 규정이 되는 등 다른 금융업 겸영 허용의 근거 규정이 되고 있음을 고려할 필요가 있다.

한편, 금년부터 IFRS17 및 K-ICS를 도입함에 따라 보험부채 시가평가를 통해 생명·손해보험 보험상품의 리스크와 상품 간 상관관계(Correlation) 분석 및 리스크 전이에 대해 정확한 평가를 할 수 있음에 따라 생명보험·손해보험 사업부문에서 발생한 부실이 생명보험·손해보험 사업부문으로 전이되는 것을 대부분 예방할 수 있을 것이다.

2006년 및 2007년 생명·손해보험 상호 겸영을 검토하던 당시보다 상호 겸영 금지를 유지해야 하는 이유가 더 약화된 상황에서 4차 산업혁명의 영향을 고려할 때 대형화·겸업화 필요성이 커지고 있고, 여타 금융업과 비교하여 보험산업의 경쟁력을 높이기 위해서 오히려 중장기적으로 겸영 금지 규제는 재고할 필요가 있다.

우선 디지털 특화 보험회사 또는 소액전문보험회사 진입 시에 생명·손해보험 상품 판매 겸영 허용 등을 점차적으로 고려[204]할 필요가 있다. 중장기적으로 하나의 보험회사가 생

202) 재정경제부 보도자료(2007. 12), "보험업법 개편 방안"

203) 제11조(보험회사의 겸영업무) 보험회사는 경영건전성을 해치거나 보험계약자 보호 및 건전한 거래질서를 해칠 우려가 없는 금융업무로서 다음 각 호에 규정된 업무를 할 수 있다. 이 경우 보험회사는 그 업무를 시작하려는 날의 7일 전까지 금융위원회에 신고하여야 한다.
1. 대통령령으로 정하는 금융 관련 법령에서 정하고 있는 금융업무로서 해당 법령에서 보험회사가 할 수 있도록 한 업무
2. 대통령령으로 정하는 금융업으로서 해당 법령에 따라 인가·허가·등록 등이 필요한 금융업무
3. 그 밖에 보험회사의 경영건전성을 해치거나 보험계약자 보호 및 건전한 거래질서를 해칠 우려가 없다고 인정되는 금융업무로서 대통령령으로 정하는 금융업무

명·손해보험 상품을 통합 판매할 경우 시너지 효과가 있거나 글로벌 영업경쟁력을 위해 생명·손해보험 상품의 리스크 측정 및 전이 위험 평가 및 차단 시스템 구축을 전제로 생명·손해보험 겸영을 허용할 필요가 있다.

3. 보험산업의 성장성 제고

가. 업무 위·수탁 활성화

디지털 전환이라는 환경 변화에 맞추어 보험회사 업무위탁 규제를 재검토할 시점이 왔다. 빅테크 기업의 보험산업 진출, 인슈어테크 기업의 사업확장 등으로 보험회사와 인슈어테크 기업 간에 업무제휴가 다양한 형태로 이루어지고 있는 상황에서 디지털화·신기술 도입에 효과적으로 대응하고 경영 효율성을 제고할 수 있도록 보험회사의 업무위탁 규율체계와 위탁업무 범위 확대 등이 필요하다.

우선 보험업법에 보험회사 위탁 및 수탁에 관한 내용과 위임근거를 명시하고 하위법령에 구체적인 위·수탁에 관한 내용을 반영하는 방안[205]을 고려할 수 있다. 또 다른 안으로는 디지털보험 사업모델이 등장하면서 업무위탁의 양상이 과거와는 현저히 달라지는 점을 고려하여, 보험회사 이사회의 책임하에 제3자 리스크 관리를 중시하고 업종 간의 업무위탁 규율체계를 통합·일원화하는 차원에서 금융회사 지배구조법에 반영하는 방안[206]을 고려할 수 있다.

위탁업무의 범위와 관련하여 '금융기관의 업무위탁 등에 관한 규정'에서 위탁을 금지하고 있는 보험회사의 본질적 업무가 열거적으로 규정되어 위탁할 수 있는 업무 범위가 제한되어 있다. 보험회사의 본질적 업무를 검토하여 반드시 본사 내에서 수행해야만 하는 핵심업무와 그렇지 않은 업무를 비핵심업무로 구분하여 소비자 보호 등을 위한 인·허가 제도 취지를 훼손하지 않으면서 소비자 편익 증대 및 업무 효율성 제고 효과가 있다면 업무위탁 허용범위를 확장할 필요가 있겠다.

---

204) 남아공, 인도, 필리핀 등의 국가에서는 보험 포용 촉진을 위해 소액 생명·손해보험 결합상품을 허용함
205) 이승준·정인영(2017)
206) 정준혁(2022)

가령 Small tech 기업들의 소액보험금 간이심사 수탁, 손해사정 수탁을 허용할 필요가 있다. 또한 현재 보험인수여부 심사 및 결정업무는 일정요건 구비 시 외국법인에 위탁 가능하나 요건이 지나치게 제한적[207]이므로 보험회사의 원활한 업무수행을 위해 요건을 완화[208]하는 것이 바람직하다.

최근 디지털 시장의 역동성을 제고하고 업무위탁을 활성화하기 위해서는 업무위탁 접근 방식을 근본적으로 재검토하는 것도 고려해 볼 수 있다.

자본시장법과 유사하게 내부통제, 위험관리, 준법감시 등을 제외하고 고유업무, 겸영업무, 부수업무 등에 대한 업무위탁을 허용하거나 해외사례[209]를 참고하여 보험회사의 업무위탁 관련 사전적 금지 규제를 폐지하고 사후 책임(리스크 관리) 방식으로 전환하는 방안을 고려할 수 있다.

다만 업무위탁에 따른 보험회사의 관리 책임강화 방안[210] 마련이 필요하다.

사실 특정 외주기업에 대한 의존도가 높아진 상태에서 해당 기업 장애 발생 시 다수 보험회사 서비스가 차질을 겪거나 외주기업의 과점적 지위로 다른 기업으로의 전환이 어려워질 우려가 있을 뿐만 아니라 업무위탁 규정은 수탁자에 대해 간접적인 통제 방식을 취하고 있어 사실상 구속력이 없으므로 실효성 있는 감독이 어려울 수 있다.

따라서 업무위탁 관련 제3자 리스크에 대한 관리·감독을 강화하여 보험회사가 위탁계약 체결 시 수탁자의 감독당국의 검사 및 조치 수용의무를 계약내용에 포함하거나, 보험회사가 업무위탁 리스크를 사전 점검하고 이사회 보고 등 사후 관리하도록 관리책임을 명확히 하여 수탁자 선정절차·모니터링 등 제3자 리스크 관리를 강화할 필요가 있다.[211]

---

207) 예를 들어, 해외위탁을 통한 보험계약의 최대보상한도는 직전 분기 말 자기자본의 100분의 10을 초과할 수 없어 인수가능한 보험계약 범위를 축소함, 수탁법인 요건은 위·수탁 계약일 기준으로 설립 이후 3년 경과해야 하는바 신규 해외법인 설립 시는 업무위탁에 제약이 발생함

208) 가령, 위탁한도 폐지 또는 상향(직전 분기 말 자기자본의 100분의 10→100분의 30), 수탁법인 요건 폐지 등임

209) 미국, 유럽(EU), 영국, 싱가포르 등은 금융회사의 업무위탁(아웃소싱)에 대한 규제가 없음

210) 금융위원회의 업무위탁 시정 명령권, 표준위탁계약서 작성 등임

211) 정준혁(2022)

나. 자회사 소유 및 겸영·부수업무 확대

보험산업의 성장성과 수익성을 제고하기 위해서는 기술혁신 등을 통한 새로운 부수 업무 등으로 미래 수익원을 마련하여야 한다.

현행 보험업법령은 자회사가 영위할 수 있는 사업의 범위를 제한적으로 열거하는 규제 방식을 취하고 있어 새로운 서비스의 개발 및 제공이 어려운 실정이다.

과거와 달리 기술과 보험산업의 융합을 통한 혁신서비스 제공, 보험회사의 자산과 위험 관리 노하우를 이용한 지역사회 기여 등 다른 산업과의 융합을 통한 보험산업 발전이 강조되고 있는 상황에서 자회사 허용 업무를 보다 폭넓게 규정하고 필요에 따라 보다 빠르게 대처할 수 있도록 제도를 개선할 필요가 있다.

사회변화에 따라 인슈어테크, 건강관리서비스, 노인이나 어린이 관련 서비스 등 기존에 보험산업과 관련하여 생각되지 않았던 다양한 제품과 서비스가 보험과 함께 제공되어 이용자 편의 향상에 이바지하게 되면 보험산업의 발전과 성장성 제고로 이어질 것이다.[212]

이러한 관점에서 최근 개정된 보험업법 시행령에 의하면 마이데이터 사업자와 건강관리 서비스기업(헬스케어 전문기업)에 대해서도 지분의 15%를 초과하여 소유할 수 있도록 허용한 것은 바람직하다.

다만 현행 보험업법시행령은 보고 대상 업무에 대해 열거된 업무 외에 그와 유사한 것은 금융위원회 고시로 추가할 수 있도록 위임규정을 두고 있으므로 신고대상 업무에 대해서도 그에 상응하는 위임규정을 도입할 필요가 있다. 또한 헬스케어 서비스 및 요양관리 서비스 외에 신고대상 업무 전체에 대해서 해당 업무에 부수하는 업무를 영위할 수 있음을 명시적으로 규정할 필요가 있다. 더불어 보험산업의 경영과 밀접한 관련이 있는 것으로서 금지기준에 해당하지 않는 업무에 대해서는 추후 새로운 유형의 서비스에 대한 수요가 발생할 때 보다 빠르게 대응이 가능하도록 다양한 업종의 자회사 업무를 폭넓게 허용하는 포괄규정으로 개정하는 방안[213]도 검토해 볼 필요가 있다.

2021년 3월 금융위원회도 보험산업의 성장성을 위해 온라인 플랫폼에서 보험 가입뿐만 아니라, 건강관리, 자산관리, 식단관리, 안전운전, 간병 서비스 업무, 선불전자 지급업무

212) 양승현(2019)
213) 양승현(2022)

와 ICT 기반의 종합생활 금융 서비스를 제공하는 등 겸영·부수업무 범위를 확대하겠다고 했으며[214] 오픈뱅킹 참여 허용을 적극 검토하겠다고 한 바 있다.

현재 보험회사가 겸영업무를 수행하려면 해당 금융업법령에 따른 인·허가·등록 이외에도 보험업법에 따라 별도의 겸영업무 신고가 필요하나 자회사가 금융위에 설립허가를 받은 경우에는 본사의 자회사 소유신고를 면제하고 있다. 이를 참고하여 겸영업무 관련하여 해당 금융업법상 허가 등을 받은 경우에는 보험업법에 따른 신고를 면제하도록 할 필요가 있다.

아울러 통상 부수업무의 경우에 네거티브 방식의 규제가 채택된 이유는 보험회사가 보험업무를 충실하게 수행하는 데에 심각한 영향을 미치지 않는다고 보기 때문이므로 소액단기보험회사를 별도 법인으로 설립할 경우 보험영업만으로는 적정 수익을 얻기 어렵기 때문에 부수업무 확대를 적극 허용할 필요가 있다.

4. 보험산업의 리스크 감독체계 개선

가. 소액단기보험회사 재무건전성 규제 완화[215]

최근 단순한 보장범위를 활용하여 보험가입자의 건강상태나 상황에 맞추어 꼭 필요한 보험만 가입 가능한 소액단기보험이 국내에 도입되었다. 보험료도 1~2만 원 수준으로 저렴하여 소비자에게 경제적 부담을 주지 않고 보험 가입 시 공인인증서 없이 간편한 본인인증 방식을 도입해 무진단, 무심사로 곧바로 가입 가능하다는 점이 특징이다.

앞으로 주력 보험소비층으로 부상할 20·30대의 경우 타 세대에 비해 낮은 보험 가입의향과 비대면 방식을 통한 보험 가입을 선호하는 특징을 지니고 있어, 주로 플랫폼을 통해 판매되는 소액단기보험 가입의 편리함이 장점으로 작용할 수 있을 것으로 예측된다.

214) 금융위원회 보도자료(2021. 3. 2), "보험산업 신뢰와 혁신을 위한 정책방향 – 2021년 보험산업 금융위 업무계획 –"
215) 노건엽 외(2021)

〈표 Ⅵ-2〉 보험 특징별 소액단기보험 국내 상품 현황

특징	보험회사	상품명	주요내용
맞춤형 보장	하나생명	손안에골라담는보험	피보험자별 필요한 암보장을 선택 및 조합
	캐롯 손보	퍼마일자동차보험	매월 기본료에 주행거리만큼 후불 지불
		펫 산책보험	반려동물 산책 시 발생하는 배상책임을 담보
	NH농협손보	On-Off 해외여행보험	해외여행 시 활성화, 귀국 시 비활성화
	DB손보	직거래사기보장보험	인터넷 직거래 사기 금전상의 피해 보장
소액보험료	교보생명	교보미니보장보험	보험료 1만 원 이하
가입편리성	한화생명	한화LIFEPLUS오마이픽 암보험	카카오페이 인증을 통해 간편가입
디지털 플랫폼	신한생명	Birth Start Travel 선물보험	발신자가 보험료 결제 후 URL을 통해 선물 가능
	Chubb	Chubb오직위암만을 생각하는보험	전자 쿠폰을 선물하여 위암만 보장

자료: 각사 홈페이지를 참고함

다만 일본[216]과 달리 국내 소액단기보험회사의 허가요건은 종합보험회사와 마찬가지로 인적 및 물적 요건을 충족해야 하며, 업무개시 후 3년간 사업계획서 등을 제출해야 하고 준법감시인, 선임계리사, 손해사정사 또는 손해사정업무수탁자, 전산전문인력 및 영업·계약·보전·보험금 지급 등 보험업무 수행에 필요한 인력을 확보해야 하고 적정한 전산설비를 갖추어야 한다.[217]

이러한 상황에서는 소액단기보험회사의 진입 및 발전을 기대할 수 없으므로 근본적으로 진입 이후 일정기간 동안 신지급여력제도 및 국제회계기준 등의 적용을 완화시킬 필요가 있다.

우선 지급여력제도 K-ICS의 리스크 측정 대상에서 보험리스크와 운영리스크만을 측정하는 것을 고려하거나 유럽 SolvencyⅡ 방식의 비례성원칙[218]을 적용하여 K-ICS 적용을 면제

216) 일본 소액단기보험산업이 활성화된 원인을 제도적 측면에서 보면, 금융당국이 자본금 요건 등 진입 규제뿐만 아니라 상품 심사, 외부 감사, 지급여력규제, 계약자보호제도 등 다양한 측면에서 종합보험회사에 비해 완화된 기준을 적용함으로써 소액단기보험회사의 운영 부담을 완화시켰기 때문임

217) 노건엽 외(2021)

218) 비례성 원칙은 공정한 규제 체제 속에서 모든 보험시장 참여자가 시장 내에서 공존하도록 도모하기 위한 것으로, 일정 요건(연간 수입보험료가 5백만 유로 이하 또는 책임준비금이 2천 5백만 유로 이하 등)을 충족하는 유럽의 소규모 보험회사는 Solvency Ⅱ를 적용하지 않고 Solvency Ⅰ을 적용할 수 있음

하고[219] RBC를 적용하는 방안, 또는 새로운 국제회계기준도 비상장회사 등에 대해 적용하지 않는 점을 감안하여 IFRS17 대신 종전 회계기준을 적용하는 방안도 고려할 필요가 있다.

보험업법에서는 소액단기보험회사의 자본금을 10억 원 이상 납입하도록 규정하고 있으나 시행령상 20억 원의 최저자본금 요건을 10억 원으로 하향 조정하고 연간 총 보험료 요건을 500억 원에서 1,000억 원으로 상향하는 등 허가 및 유지요건 관련 특례를 금융위원회가 정할 수 있도록 보험업법상 법적근거를 마련할 필요가 있다. 또한 소액단기보험회사의 특성상 임원급 선임이 불필요하므로 보험회사에 적용되는 선임계리사 선임의무(법 제181조 등) 적용을 배제하여 일반직원이 담당할 수 있도록 하는 등 합리적 방안 도입을 고려할 수 있다.

반면, 운용자산의 안정성을 높이고 경영상태에 대한 모니터링을 강화함으로써 소액단기보험회사의 부실 위험을 관리할 필요가 있으며, 자산은 예금, 국채, 지방채 등 유동성이 높고 안전한 자산으로만 운용하도록 제한하는 것을 고려할 수 있다.

〈표 Ⅵ-3〉 일본 소액단기보험회사와 종합보험회사의 규제 차이 비교

구분	소액단기보험회사	종합보험회사
감독 관청	• 금융청	• 금융청
회사 형태	• 주식회사, 상호회사	• 주식회사, 상호회사
인허가 제도	• 재무국에 의한 등록제	• 금융청에 의한 면허제
최저자본금	• 1,000만 엔	• 10억 엔
겸영 여부	• 생명·손해보험 겸영 가능	• 겸영 금지
상품 심사	• 사전 신고제	• 개인 상품은 인가제
사업 규모	• 연간보험료 50억 엔 이하	• 제한 없음
보험금 제한	• 사망보험: 300만 엔 이하 • 상해사망: 600만 엔 이하 • 의료보험: 80만 엔 이하 • 손해보험: 1,000만 엔 이하	• 제한 없음
보험 기간	• 생명보험 1년, 손해보험 2년	• 제한 없음

219) 노건엽 외(2021)

〈표 Ⅵ-3〉 계속

구분	소액단기보험회사	종합보험회사
모집 방법	• 소액단기모집인을 통한 모집	• 제한 없음
자산 운용	• 안전자산 한정 (예금, 국채, 지방채 등)	• 제한 없음
외부 감사	• 자본금 3억 엔 이상	• 필요
감독	• 지급여력비율 규제 (일부 위험만 측정)	• 지급여력비율 규제
계약자보호	• 영업 보증금 (전년도 수입보험료의 5% +1000만 엔) 공탁	• 계약자 보호기구 가입
기타	• 보험회사, 보험지주회사는 소액단기보험회사를 자회사로 할 수 있음 • 소액단기보험회사는 보험회사와 합병할 수 있음	

자료: 노건엽 외(2021)

나. 영업행위 규제 정비

보험 모집채널은 비대면 문화 및 디지털 기술의 확산, 플랫폼의 보험시장 진출, 제판분리 등으로 구조적 변화에 직면해[220] 있다.

비대면 문화의 확산으로 보험회사의 영업 환경도 대면·전화·온라인 등 다양한 방식이 상호 결합·보완될 수 있도록 하여 소비자보호의 실효성은 높이고 기존 모집방식의 비효율은 낮출 수 있도록[221] 비대면·디지털 보험모집 규제를 개선해야 한다.

2021년 5월 금융위원회도 비대면보험 모집 활성화를 위한 여러 가지 규제 정비 계획을 발표하고 해당 내용을 금융소비자보호법과 동 감독규정에 반영하여 제도화하고 있다. 또한 보험 전화모집(TM) 관련 개선방안과 화상통화 및 표준스크립트 사용 예외 등 전화설명 시 표준스크립트를 간소화하기 위한 가이드라인도 마련될 예정이다.[222] 이에 따라 보험회사들도 보험 가입부터 보험금 청구, 심사, 지급까지 모바일 등 비대면으로 간편하게 이뤄지는 보험업무의 디지털 전환에 속도를 내고 있다.

220) 금융위원회 보도자료(2021. 5. 17), “소비자 보호의 실효성은 높이고 보험 모집의 비효율은 낮출 수 있도록 「비대면·디지털 모집규제」를 개선하겠습니다.”

221) 금융위원회 보도자료(2021. 5. 17), “소비자 보호의 실효성은 높이고 보험 모집의 비효율은 낮출 수 있도록 「비대면·디지털 모집규제」를 개선하겠습니다.”

222) 금융위원회 보도자료(2021. 5. 17), “소비자 보호의 실효성은 높이고 보험 모집의 비효율은 낮출 수 있도록 「비대면·디지털 모집규제」를 개선하겠습니다.”

〈표 Ⅵ-4〉 보험 모집방식별 비중

(단위: %)

구분	모집과정	'16	'17	'18	'19	'20
손해보험	대면(Out)	87.0	86.7	86.8	86.1	84.3
	비대면	13.0	13.3	13.2	13.9	15.7
	전화(Out)	10.1	9.4	8.8	8.8	9.4
	디지털(In)	2.9	3.9	4.4	5.2	6.3
생명보험	대면(Out)	98.8	98.4	97.6	98.0	98.7
	비대면	1.2	1.6	2.4	2.0	1.3
	전화(Out)	1.1	1.5	2.2	1.7	1.0
	디지털(In)	0.1	0.1	0.2	0.3	0.3

자료: 금융위원회 보도자료(2021. 5. 17), "소비자 보호의 실효성은 높이고, 보험모집의 비효율은 낮출 수 있도록 「비대면·디지털 모집 규제」를 개선하겠습니다."

다만 현행 보험계약 체결절차가 보험회사, 보험설계사 및 보험대리점 등 공급자 판매채널의 형태를 중심으로 설정되어 있고 판매채널(방식)별로 관련 규제가 마련되어 소비자의 능동적인 보험계약 체결과정 선택이 제약받고 있다.

현재 보험소비자는 최초 접근경로(채널)에 따라 보험계약 체결과정방식이 결정되고, 이미 정해진 방식, 절차에 따라 체결 종료까지 진행하며 본인의 희망 선호 여부와 상관없이 보험회사가 구축, 제공하는 방식과 절차를 통해서만 보험계약 가입이 가능하다.

〈그림 Ⅵ-1〉 현행 모집채널별 보험계약 체결과정

자료: 생명보험협회(2022)

따라서 기술발전과 소비자 변화를 반영하고, 소비자 니즈, 편의성을 충족시킬 수 있는 중장기적으로 새로운 형태의 모집(가입) 프로세스 및 규제체계 마련이 필요하다.

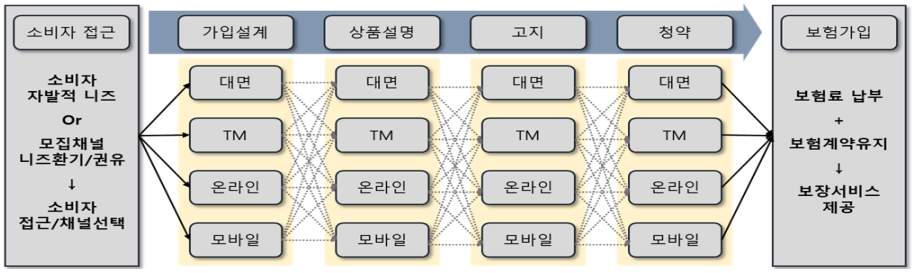
즉 보험회사는 모든 계층의 소비자가 이용하는 다양한 상품을 제공하되 소비자 니즈와 편의성을 고려한 서비스 제공이 필요하고 현행 대면채널 중심의 보험계약 체결과정과 규제체계를 체결 단계별로 구분하고 각 단계별 요구사항, 수단 등을 점검하여 소비자 중심의 보험 가입과정, 방식의 혁신이 모색되어야 한다.[223]

소비자가 능동적으로 본인에게 적합·편리한 수단과 방식 등을 선택[224]할 수 있는 판매방식 융·복합 모델로서 소비자 탐색·접근부터 가입권유, 계약체결 및 보험 서비스 제공에 이르는 과정을 단계별로 구분하여 단계별 기능별 규제체계를 중장기적으로 마련할 필요가 있다.

감독당국은 각 단계별 활용 가능한 수단·방식과 이에 관한 공급자의 준수사항, 금지사항 및 특수·예외사항 등을 규정하여 관리·감독할 필요가 있다.

또한 기존의 범용, TM, CM으로만 구분되던 신계약비 부가 기준이 새로운 판매 채널인 플랫폼과 옴니 채널에 적합하도록 세분화될 필요가 있다.[225] 예를 들어, 홈쇼핑 방송을 통해 보험을 접한 소비자가 설계사를 통해 가입설계를 진행하지만, 상품의 주요 내용은 모바일을 통해 안내받고, 최종 청약은 온라인으로 진행하는 방안에는 세분화된 사업비 부가기준이 있을 수 있다. 반대로 온라인으로 셀프 가입설계를 진행한 소비자가 설계사에게 설명을 듣고 기타 통신 수단을 이용하여 고지 및 청약을 진행하는 경우도 마찬가지이다.

〈그림 Ⅵ-2〉 Omni-Channel 모델의 보험계약 체결과정



자료: 생명보험협회(2022)

223) 김동겸 외(2022)

224) 소비자의 판매채널, 거래방식 등에 대한 선호도가 복합적이고 다양하므로 채널, 거래방식의 융·복합 적용함

225) 김규동·김윤진(2021)

다. 빅테크 및 인슈어테크 감독체계 구축

빅테크 기업과 기존 보험회사와의 규제 간 형평성과 공정성을 제고하기 위해서는 금융플랫폼의 금융상품 판매대리·중개에 적용할 일관된 법체계 마련이 필요하다. 그동안 빅테크 진입에 따른 불공정경쟁과 과도한 수수료 부과에 따른 보험료 인상 등 소비자 피해 우려에도 불구하고 보험시장에 대한 상당한 직·간접적 영향력에 비해 판매채널 규제를 적용받지 않는 등 불합리한 규제 불균형을 초래하고 있었다.

빅테크 사업자의 우월적 지위 남용을 방지하기 위해 금융기관보험대리점(방카슈랑스 등)과 같이 온라인 플랫폼 기반 사업자를 전자금융보험대리점(가칭)으로 신규 분류하여 그 지위를 명확히 하고 별도 규제체계를 마련[226]할 필요가 있다.

온라인 플랫폼이 기존 판매채널 등에 미칠 파급력을 고려하여 판매형태, 모집상품 범위, 판매행위에 관한 명시적 규제, CM 영업방식, 온라인 플랫폼 준수·금지사항을 마련[227]할 필요가 있다. 또한 다수의 보험회사와의 판매제휴 의무화 등 우월적 지위남용 방지방안, 특정 보험회사에 편중된 상품 판매를 제한하고 플랫폼 이용자 보호를 위한 플랫폼 내 독과점 시장 방지책 또는 방카슈랑스 25% Rule을 준용한 독과점 방지방안을 마련하여 다양한 주체의 적극적인 시장참여 및 공정경쟁을 유도할 필요가 있다.

소비자의 합리적 선택을 저해할 수 있는 알고리즘의 사용 금지 및 상품노출·추천 등에 대한 알고리즘 안내를 의무화하거나 온라인 플랫폼을 통해 판매되는 상품의 합리적 사업비· 수수료 구조를 정립하고, 소비자의 알 권리를 위한 안내 강화, 배상책임 부여 등 판매 책임을 강화하는 등 시장참여자 간 균형적 이익구조를 정립할 필요가 있다.

특히 온라인 플랫폼을 통한 모집비용 절감효과가 소비자에게 귀속될 수 있도록 사업비 부가를 제한하고, 플랫폼 내 과당경쟁 방지를 위한 수수료 지급한도, 방식 등을 제한하거나 온라인 플랫폼이 보험회사로부터 대가를 수취하며 제공하는 서비스의 경우 그 사실을 소비자에게 안내하는 방안도 고려할 필요가 있다.

다만, 빅테크에 대한 이러한 규제는 시장지배력을 제한할 수 있지만 소비자후생의 감소도 있을 수 있으므로 양자를 고려한 경쟁정책으로 빅테크 등이 보유한 데이터공유제를 검토

226) 보험업법 제91조, 동 법 시행령 제40조를 준용한 별도법안 신설하는 안
227) 보험업법 제100조, 금소법 제20조 등을 준용한 별도법안 신설하는 안

할 필요[228]가 있다.

한편 빅테크 기업이 방대한 고객 빅데이터의 축적·활용, 풍부한 자본력 등을 앞세워 보험산업에 적극 진출하면 향후 빅테크 기업의 시장 잠식, 정보 집중 가능성이 높아질 수 있다.

이 경우 초대형 금융회사와 유사한 시스템 리스크[229]를 유발할 가능성과 IT 기술을 중심으로 한 시장 참여자 간 상호연관성이 증가하면서 보험시장의 부정적 기대나 특정 분야의 어려움이 보험산업 경영환경 전반을 악화시킬 수 있고, 시장과 밀접하게 연관되어 있을수록 전염 리스크가 확산될 수 있으므로 이에 대한 대비가 필요하다.

또한 보험회사가 인슈어테크를 아웃 소싱하거나 새로운 비즈니스 모델을 채택할 경우 이에 대한 관련 컴플라이언스 리스크 대비책이 요구되며 운영리스크 측면에서 외부 서비스 제공업체 이용이 증가하면서 데이터 보안, 개인 정보보호, 사이버 범죄 및 고객보호와 관련된 리스크도 증가한다. 특히 기술 의존도 증가로 인해 인슈어테크 기업 이외에 연관 보험회사까지 사이버 공격으로부터 취약해질 가능성이 높으므로 사이버리스크에 대한 철저한 대비 차원에서 사이버보험 활성화 등이 필요하다.

인슈어테크 기업의 보안 인프라 수준이 기존 보험회사보다 상대적으로 부족하여 인슈어테크 활성화로 개인정보의 유출 및 탈취 가능성도 높아지므로 빅데이터 활용에 대한 가이드라인 제정 및 보안이 필요하다.

특히 최근 인증 수단으로 널리 이용되는 생체정보의 경우 일반 패스워드와 달리 자유로운 갱신, 변경이 불가능함에 따라 정보유출 시 보험계약자의 사생활을 침해하고 보험시장의 신뢰성이 급격히 하락하는 등 그 피해가 지속적이고 심각하므로 데이터 활용회사에 대한 책임을 부과하되, 피해를 보장할 수 있는 보험 의무가입 등 금융보안 및 데이터 보안대책이 필요하다.

인슈어테크 발전에 따라, 상품개발, 모집, 보험심사 등이 인공지능 AI에 의해 자동화 될 경우 보험업무 종사자 인원의 축소가 불가피하며 이에 따른 유휴인력 발생, 대규모 실직 등으로 인한 사회갈등 예방을 위해 새로운 업무 직업교육 및 훈련제도 정비와 새로운 일자리 창출을 위한 정부 합동 대책이 필요하다.

---

228) 임준(2022)

229) 클라우드 컴퓨팅이 일반화될 경우 Google과 같은 초대형 사업자에게 금융회사의 IT가 집중될 수 있고, Google에 문제가 생기면 전체 금융시스템이 마비될 우려가 있음

인공지능을 활용한 손해사정 시 업무의 정확성 검증 차원에서 자동화된 손해사정 시스템이 보험회사에 유리하도록 알고리즘화 될 경우 보험금 과소지급 등에 악용 가능성이 있으므로 AI 학습 데이터의 품질을 지속 조사하고 개선하는 시스템[230]을 구축하여 AI 시스템의 오류·불균형·편향성 발생 가능성을 시스템적으로 통제함으로써 AI 손해사정시스템 결과에 대한 객관성·신뢰성을 제고할 필요가 있다.

빅데이터·인공지능을 활용하여 구분한 고위험군에 대해서 인수거절하는 등 보장의 사각지대가 발생하고, 디지털화에 적응하지 못한 고령층, 저소득층, 장애인 등에 대한 '인슈어테크 소외현상'이 발생할 수 있다. 따라서 AI에 따른 집단 간 차별 등 기본권 침해행위가 발생하지 않도록 서비스 특성별 공정성 기준을 설정·평가하는 것을 고려해 볼 필요가 있다. 또한 집단 간 차별을 완화하기 위한 교육프로그램을 제공하고, 디지털 채널의 사용자 편의성과 만족도를 개선하거나 소외계층에 대한 보험 접근성 제고를 목적으로 한 정책보험 상품 개발 등도 검토해 볼 필요가 있다.

라. 보험상품 및 사업비 공시 강화

디지털 방식을 통한 보험 가입이 확산될 경우 상품정보 및 계약체결과정에서 소비자와 판매자 간의 이해상충 문제를 해소하기 위한 공시제도의 중요성이 한층 더 중요해질 것이다. 이는 소비자가 판매중개인을 거치지 않고 온라인상에서 직접 거래를 할 경우 소비자는 전적으로 본인이 결정한 선택에 대한 책임을 지는 구조로 볼 수 있기 때문이다.

이에 온라인 채널을 통해 소비자의 합리적인 보험상품 선택이 이루어지기 위해서는 소비자에게 충분하면서도 균형 잡힌 정보가 전달될 수 있도록 해야 할 것이다.[231]

우선 감독당국은 정보 비대칭성 해소를 위해 소비자가 보험상품 가입 시 고려해야 할 핵심정보, 즉 보험료, 계약유지율, 지급여력비율, 상품별 불완전판매비율, 예정사업비율(보장성 보험의 경우 보험가격 지수), 해약환급금, 수익률(저축성보험 및 변액 보험), 유지율, 신속지급비율, 회사별 주요 상품별 민원 등을 보험상품 종류별 또는 회사 간 동종 상품 중 회사의 대표 상품을 중심으로 정기적으로 선별하여 비교 안내할 필요가 있다.

---

230) 데이터 출처 파악, 규격 문서화, 품질 검증(누락, 중복, 불일치 등), 편향되지 않은 충분한 데이터 확보, 무결성 검증, 주기적 갱신 등임

231) 김동겸 외(2022)

필요 시 핵심정보를 정기적으로 안내할 수 있는 근거규정을 시행세칙에 포함시키거나 금감원 금융소비자보호처 홈페이지에 메뉴를 추가하여 업데이트하도록 하여야 한다.

이와 관련 해외 사례로서 유럽보험연금감독청(EIOPA)은 가격비교사이트 관련 모범규준[232] 발간을 통해 소비자가 선택한 보험상품 간 가격 비교가 가능하도록 표준화된 형식을 사용하고 최종 보험료, 위험보장 범위 외에도 공제내역, 면책조항, 수수료 정보 비교도 가능하도록 하고 있다.

또한 미국이나 호주의 판매자 수수료 공개사례[233]를 참고하여 보험회사로 하여금 보험상품 판매자의 수취 수수료를 수수료 총액과 연도별 수수료 분급액을 소비자에게 단계적으로 공개하도록 유도할 필요가 있다.

단기적으로는 현재 저축성보험의 상품 요약서 등에 기재되는 연도별 모집수수료율의 경우 연납보험료 대비 수수료율과 모집수수료 액수를 기재하도록 하며 수익률도 현행 총 납입액 대비 비율이 아니라 연납보험료 대비 비율로 공개하도록 할 필요가 있다. 그리고 보험상품설계서에 기간별 보험료와 수수료를 동시에 표기, 소비자가 유지 기간 등에 따른 수수료 수준을 합리적으로 판단할 수 있도록 제공할 필요가 있다.

중장기적으로는 상품설명서 또는 상품 비교공시 등에 동종 상품 대비 수수료 수준을 나타내는 등급 공개방법을 적용할 필요가 있으며 상품의 판매과정에서 이해상충 여지가 있는 관련 보수에 대해서도 소비자에게 공개하도록 할 필요가 있다.

232) EIOPA(2014)

233) 미국 뉴욕주는 판매자의 수수료를 고객에게 공개하도록 규정함. 2011년에 도입된 판매수수료 의무 고지 규정은 초기 의무고지와 고객 요청 시 고지로 구분됨. 호주 증권투자위원회(ASIC)가 발간한 규제지침은 금융상품자문업자의 공시 및 수수료공시서식에 관하여 지침을 마련, 금융상품 자문제공자는 소매고객에게 상품설명서를 제공하여야 하며, 선취수수료, 유지수수료, 소프트달러수수료 등의 보수내역을 소매고객에게 제공되는 상품설명서에 기재하여야 함

〈표 Ⅵ-5〉 모집수수료 정보제공 개선방안(예시)

현행	개선안
• 가정 미제공 • 모집수수료율 정보만 제공	• 가정 제공 • 모집수수료 및 연도별 모집수수료율 제공

(단위: %)

구분	1차년	2차년	3차년	4차년~	합계
모집 수수료율	1.13	0.38	0.19	0.19	1.88

* 모집수수료율 = (1차년) 54만 원/4,800만 원
(2차년) 18만 원/4,800만 원
(3, 4차년) 9만 원/4,800만 원

(단위: 원, %)

구분	1차년	2차년	3차년	4차년	합계
모집 수수료	540,000	180,000	90,000	90,000	900,000
보험료 현가	2,400,000	2,400,000	2,400,000	2,400,000	48,000,000
모집 수수료율	22.50	7.50	3.75	3.75	1.88

자료: A 보험회사 모집수수료 안내자료를 참조함

그리고 보험협회의 상품 비교공시는 소비자의 검색 편의성을 높이도록 비교공시 웹 사이트의 검색방법, 정보노출 방식 등을 소비자 친화적으로 개선하고 협회의 상품 비교공시 정보가 소비자의 보험상품 선택에 실질적 도움이 되는지 정기적으로 평가하고 그 결과를 공개하도록 유도해야 한다.

협회 사이트에 소비자가 상품 선택 시 알아야 하는 핵심사항을 1쪽 이내로 쉽고 간결하게 정리하여 팝업 또는 다운로드 방식으로 제공할 필요가 있다.

현행 저축성보험의 공시이율, 보장성 보험의 보험가격 지수 등은 소비자 입장에서 이해하기 쉽지 않으므로 개발 취지를 살리면서 쉽게 이해할 수 있도록 해당 지표의 개선이 필요하며 소비자가 선택한 보험상품 간 가격 비교가 용이하도록 표준화된 양식을 개발할 필요가 있다.

마. 위험관리 및 내부통제 강화[234)]

디지털 전환 시대에 보험회사의 지배구조의 투명성이 강조되고 있다. 보험산업의 지속 가능한 성장과 건전한 발전을 위해서는 무엇보다도 보험회사의 위험관리 및 내부통제 체계가 제대로 갖추어져 있어야 한다, 이러한 체계가 제대로 정비되어 있고 정상적으로 운영되어야만 금융혁신이 이루어질 수 있다.

234) 금융감독원(2018)

최근 불완전판매, 대규모 횡령 등 잇따른 금융사고로 금융권의 내부통제에 대한 우려와 반성이 제기되고 있다. 금융사고는 소비자·주주들의 직접적 피해를 넘어 금융권 신뢰 훼손 등 경제·사회일반에 미치는 파장도 큰 만큼, 불법행위자 당사자에 대한 처벌·제재 외에도 회사와 경영진, 그리고 경영진에 대한 감시 의무가 있는 이사회 등이 제대로 역할을 해야 한다.

2018년 금감원은 금융기관 내부통제제도 혁신 TF를 학계, 변호사, 연구원 중심으로 구성하여 금융기관 내부통제제도 혁신보고서[235]를 제출하였으며 그 주요 내용은 건전한 지배구조의 구축, 금융기업집단의 내부통제 체제구축 및 강화, 감독당국과 시장의 역할 강화 등이다.

보험회사의 경우 이사회 및 대표이사의 내부통제 책임을 명확히 하기 위해 내부통제 최종적인 책임자는 회사 이사회 및 대표이사임을 지배구조법에 규정할 필요가 있다.

준법감시인의 지위 및 권한 강화차원에서 준법감시인을 내부직제상 실질적인 임원으로 선임하도록 유도하고 준법감시 업무 전담 조직의 적정 인력 및 전문가 확보를 위해 준법감시 업무 전담인력이 회사 총 임직원 수의 일정 비율(예: 1%) 이상이 되도록 권장하고 정보 기술(IT), 파생거래 등 전문성을 요하는 분야에 업무 경험을 가진 직원을 준법감시 인력에 포함시킬[236] 필요가 있다.

그리고 보험회사 내부통제 체계를 실질적으로 운영하기 위해서는 내부통제 체계· 운영현황 공시 제도를 도입하되, 공시항목의 범위 설정 시 회사의 보안사항 등 공시에 적합하지 않는 사항은 배제하는 등 공시제도 운영의 유연성을 유지할 필요가 있다.

직원에 대한 성과지표는 소비자의 권익을 중요시하고 수익성, 성장성, 건전성 등이 충실히 반영될 수 있도록 장기 성과 및 내부 통제를 중시하는 성과평가지표(KPI) 운영의 기본원칙을 규정화할 필요가 있다.

아울러 금융사고 정보 공유 확대차원에서 금감원의 관련 보고서를 회사에 제공하여 유사한 금융사고 발생을 예방할 필요가 있으며 긴급한 금융사고는 바로 각 보험회사에 통지하는 메일링 서비스 시스템을 구축하여 보험회사 등이 즉시 인지할 수 있도록 할 필요가 있다.

---

235) 양승현(2018)

236) 금융감독원(2018)

5. 보험산업의 사회안전망 역할 강화

가. 기후리스크 관리[237)]

최근 기후·환경 변화로 인한 개인 및 기업 등 실물 경제부문에서 높아진 위험은 위험관리 전문가로서 보험산업의 역할을 증대시킨다.

'23년 1월 WEF(세계경제포럼)는 '글로벌 위험 보고서 2023'[238)]에서 자연재해와 기상이변, 지정학적 갈등, 사회 결속력 약화, 사이버 범죄, 자원위기 등을 주요 리스크로 거론했다.

WEF는 기후변화 위험을 감소시키기 위해서는 국가차원에서 전방위적인 노력이 요구된다고 강조하면서 "지나친 생계비와 에너지 공급난 문제, 과도한 국가 부채 등 당면한 과제들이 환경 문제 대응을 방해할 것"이라고 우려했다.

최근 국제보험감독자협의회(IAIS)도 TCFD(기후변화 재무정보공개 전담협의체)의 기후변환 관련 주요 권고안을 ICP(보험핵심원칙)를 통해 기후변화 관련 사항을 다루고 있으며[239)] 이를 기초로 각국 감독당국은 국내 보험회사로 하여금 기후리스크에 대한 적극적 관리를 유도하도록 권고했다.

즉, 보험회사로 하여금 이사회를 비롯한 각 임원들의 의사결정 단계에서부터 기후변화 위험 영향을 평가하고 이를 반영한 경영전략을 수립하도록 할 필요가 있다는 것이다.

보험회사가 영위하는 보험종목과 관련된 기후변화의 물리적 위험을 인수하고 인수단계부터 이를 반영하여 의사결정을 해야 하고 보험회사는 기후변화 위험 특히 전환적 위험에 따른 투자자산의 가치 변동 가능성을 인식하여 이를 투자 포트폴리오 구성에 반영하도록[240)] 할 필요가 있다.

보험회사로 하여금 친환경 보험상품 개발과 친환경 기업에 대한 투자확대와 같은 자산운용을 통하여 기후변화 관련 사회적 책임을 수행하도록 유도하되 최근 관심이 높아진 친환경 자동차 개발과 전후방 연관 산업에 대한 투자확대도 이러한 관점에서 유도할 필요가

237) 이승준(2019)

238) WEF(2023); 매년 1월 중순 스위스 다보스에서 열리는 연차 총회인 다보스포럼 직전에 공개되는 이 보고서는 전 세계 정부, 기업, 학계, 국제기구 소속 전문가 1,200여 명이 꼽은 10대 위험 요인을 제시함

239) IAIS(2021b)

240) 이승준(2019)

있다.[241]

또한, 감독당국은 TCFD의 권고사항 중 기후변화 공시[242]에 관한 사항에 대해 광범위한 채택을 보험회사에 권장하고 보험회사의 기후공시를 모니터링할 필요가 있다.

기후변화와 관련된 재무정보공개의 핵심요소는 ① 지배구조: 기후변화 관련 위험과 기회에 대한 조직의 지배구조, ② 전략: 기후변화 관련 위험 및 기회가 조직의 사업, 전략 및 재무계획에 미치는 실질적 및 잠재적 영향, ③ 위험관리: 기후변화 관련 위험을 파악, 평가 및 관리하기 위해 기관이 사용하는 프로세스, ④ 지표와 감축목표: 해당 기후 변화 관련 위험 및 기회를 평가하고 관리하는데 사용되는 지표와 감축 목표이다.[243]

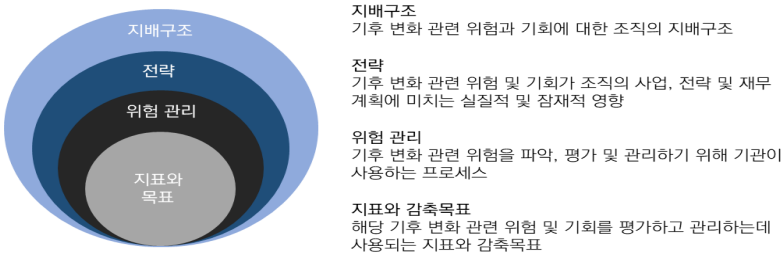
공시정보로 기후리스크와 기회요인을 평가·관리하는 이사회의 감독과 고위 경영진의 역할을 반영하고 기후리스크를 식별·평가하기 위한 조직 내 프로세스를 설명하되 기후리스크 및 이와 관련 내부적으로 전달되는 방식(예: 관리보고서)과 외부적으로 보고되는 방식(예: 규제문서, 회사보고서, TCFD)도 명시할 필요가 있다.

이에 따라 보험회사는 물리적, 전환적 위험 및 배상책임리스크에 대한 다양한 기후위험 관련 시나리오, 비즈니스 특성을 고려해 단기, 중·장기에 걸쳐 기후리스크와 기회요인이 보험계약 인수에 반영되는 프로세스를 공개하고 사업부문별·지역별 핵심 비즈니스, 보험 인수 대상, 리스크관리 정책 등을 공개할 필요가 있다.

보험회사는 기후리스크와 기회요인 등을 관련 투자정책에 어떻게 반영하는지, 그리고 홍수, 폭풍, 가뭄, 산불 및 기타 자연재해에 취약한 부동산 및 모기지 담보부 투자 같은 자산군을 투자 포트폴리오 결정 시 평가하고 접근하는 방법을 공개하되, 고탄소 자산으로 구성된 포트폴리오가 자본적정성에 미치는 영향과 기후변화 리스크 해소, 리스크 분산화 및 제거 노력도 공개할 필요가 있다.

241) 이승준(2019)
242) TCFD(2017)
243) TCFD(2017)

〈그림 Ⅵ-3〉 기후변화와 관련된 재무정보 공개의 핵심요소



자료: TCFD(2017)

나. 고령화 관련 보험산업 육성

인구 고령화는 금융부문의 대응만으로 해결될 수 있는 과제는 아니나 고령층의 수요와 리스크에 대응하는 보험산업 중심의 해결책을 고려하되 관계부처의 협조가 필요한 부분까지 확장하여 해결방안을 모색할 필요가 있다.

정부는 사회복지 연관 산업 육성차원에서 보험회사의 건강관리 업무를 적극 허용할 필요가 있다. 민영 사회안전망으로서 단순한 보험상품 공급만이 아닌 적극적인 사회복지 사업을 수행할 수 있도록 건강관리·생활지원 등 연관 산업에 대한 의료법 등 기존 규제를 완화하여 보험업계 진출 및 투자를 적극 촉진하고 새로운 비즈니스 플랫폼 출현에 따른 기존 규제의 적용 예외를 적극 검토[244]하여야 한다.

아울러 고령자의 경우 보험사고 발생 시 적절한 보장을 받지 못할 우려가 있으므로 객관적인 입장에서 보험계약 유지·보험금 청구 등을 지원하는 보험컨설팅 제도를 도입하여 신규 일자리 창출을 도모할 필요가 있다.

주요 거점별로 고령자 보험지원센터[245]를 지정하고 보험관계 업무 경험이나 지식을 갖춘 인력, 즉 보험회사, 감독당국 등의 은퇴인력을 활용하여 노인 일자리 확충 병행과 더불어 고령자 및 취약계층 등에 대한 상담·지원업무를 수행하고 상담결과 만족도를 주기적으로 평가하여 제도의 전문성과 중립성을 확보하도록 한다.

244) 보험회사 업무확대를 위한 자회사소유, 부수업무 및 겸영업무 확대가 필요함

245) 보건복지부는 노후준비법에 따라 국민연금공단 및 그 지사를 중앙·지역 노후준비지원센터로 지정하고 노후 준비 수요에 맞춰 재무·건강·여가 등에 관한 상담 서비스를 확충할 계획임

또한 기존의 노후행복설계센터,[246] 사랑방버스[247] 등을 활용하여 거동이 불편한 고령자에 대해 찾아가는 금융자문서비스를 강화하여 금융 취약계층의 재무상담을 적극 실시하고 온라인 간편금융 자문서비스 프로그램을 개발하여 고령자들이 모바일 등 온라인을 통해 본인의 소득, 지출 내역을 입력하면 자동으로 재무상황을 분석하여 제공하는 등 금융자문서비스의 접근성을 강화할 필요가 있다.

다. 사적연금 역할 확대

현재 연금보험은 장기 유지 및 연금지급에 초점을 맞춰야 하는 장기 상품임에도 불구하고 납입 초기 환급율 및 해지환급율을 높이는 저축성 상품과 동일한 사업비 규제[248]를 운영함으로써 판매자의 연금보험 판매 유인이 부족하고 소비자들도 장기 유지를 하지 못하고 있다.

초기 해지계약자의 환급률보다는 실질적인 노후생활 보장을 위해 연금액을 제고하는 방향으로 다양한 상품이 개발될 수 있도록 사업비 개정 등 상품설계기준의 전면 검토가 필요하다. 해외사례를 참고하여 세제혜택을 추가 부여하는 등 연금저축 수요를 확대하고 의무연금 수령기간과 세제혜택을 차등화하여 장기연금 수령을 유도할 필요가 있다.

또한 퇴직연금(IRP 포함)에서 시행하고 있는 장기 가입 시 운용·자산관리 수수료[249] 할인제도를 연금저축에 도입하여 가입기간에 따라 수수료율을 인하해 주는 상품 개발을 지원하거나, 연금 수령 기간에 따라 보험회사가 부과하는 수수료가 인하되는 상품 개발을 유도하는 것을 검토해 볼 필요가 있다. 다른 한편으로는 세무당국과 협의하여 장기간 동안 연금저축을 유지한 가입자에게 연금 수령 시 연금 소득세율을 추가 인하[250](예: 1.1%p)하여 젊은 층의 연금 가입 및 장기유지를 유도하고 90세 이상 연금수령자의 연금소득세율을 인하하여 초고령 사회에 대비하고 고령층의 초고령 부모에 대한 부양 부담을 완화하여 연금 장기 수령을 유도할 필요가 있다.

---

246) 금융감독원, 신용회복위원회, 한국주택금융공사, 하나은행, 미래에셋생명, 금융투자협회, 은퇴 연금협회가 참여하여 유선 또는 노후행복 설계센터 홈페이지를 통해 사전예약 후 인근센터(50개)에서 상담을 진행함

247) 금융감독원에서 취약계층 금융교육을 위해 운영하고 있음

248) 신계약비 분급, 완납시점 환급율 100% 도달요건 등임

249) DB, DC형은 적립금에서 수취되며, 개인형 IRP는 가입자가 수수료를 부담함

250) 가령, 만 30세에 연금저축을 가입하여 10년(55~65세) 동안 연금을 수령하는 경우, 현재는 연금 소득세율 5.5%를 적용해야 하나 30년 유지시점인 60세부터는 4.4%를 적용함

또한 근로소득에서 연금소득으로 전환되기 전 소득 단절기간에 신종연금상품 도입과 기존 연금상품 리모델링 특약 개발을 유도할 필요가 있다.

퇴직 이후 국민연금 수령시점까지 소득 단절기간 동안 연금을 미리 받을 수 있는 상품 개발(세제지원과 병행)을 유도하되 퇴직 후 재취업 시에는 잔여 연금을 뒤로 미루고 소득이 없는 기간에 맞춰 재수령할 수 있도록 유동적으로 설계할 필요가 있으며 기존 저축성보험에 대해서도 만기 일시금 수령이 아닌 퇴직시점에 연금 수령이 가능하도록 제도성 특약 개발을 유도할 필요가 있다.

고연령층의 연금 납입액에 대해 소득공제 혜택을 추가 부여하는 미국식 캐치업 제도[251]를 제도화하여 은퇴 직전자가 보유자산을 최대한 연금화하도록 하되, 50세 이상 등 퇴직 전 세대에 한하여 연금 세제지원을 추가 부여하여 노후준비가 부족한 사람이 단기간에 집중적으로 노후를 준비할 수 있는 유인을 제공할 필요가 있다.

세무당국과 협의하여 연령이 많아질수록 연금 납입액에 대한 소득공제 또는 세액공제 한도 확대제도를 연금저축에 도입하는 방안을 고려할 필요가 있으며, 저소득층의 연금 저축 납입액에 대해 세액공제율을 확대[252]하여 저소득층의 연금납입을 유도하거나 세수감소로 세액공제율 확대가 곤란하다면 소득수준별 세액공제율 차등구조를 개편[253]하여 세수감소 없이 저소득층 연금납입을 유도할 필요가 있다.

현재는 위험보장 없이 연금 수령만 가능한 연금상품을 판매하고 있으나 기본형 실손보험을 부가하는 상품을 판매하도록 하면 은퇴준비자는 노후에 필요한 생활비(연금)와 의료비를 한 번에 준비할 수 있어 연금저축 가입 유인을 제고할 수 있고 이를 묶어 판매함으로써 설계사의 판매 수당도 늘어나 판매 활성화를 기대할 수 있다.

한편 장보기 등 생필품 수급 활동이 어렵거나 응급상황 발생 시 신속한 조치를 위해 노후생활에 필요한 현물이나 서비스를 제공하는 노후생활 보장성보험 출시를 유도하되 대량구매 또는 제휴업체를 통해 저렴한 가격으로 물품·서비스를 제공하거나 소비자가 현금 또는 현물 서비스를 선택할 수 있도록 하고 의료기관과 제휴하여 독거노인 등의 응급상황

251) '01년 도입한 제도로 Catch-up Policy를 통해 개인연금과 관련하여 50세 이상 국민에게 연간 소득공제 한도 이외에 추가로 소득공제 혜택을 부여함으로써 은퇴 후 적정 노후소득을 확보할 수 있도록 지원함

252) 종합소득 4,000만 원 이하는 16.5% 적용하고 있으나 동 세액공제율을 상향조정함

253) 현행 세액공제율: 종합소득 4,000만 원 초과 13.2%, 4,000만 원 이하 16.5%
예: 종합소득 4,000만 원 이하: 18.7%, 4,000~8,000만 원: 13.2%, 8,000만 원 초과: 11.0%
('16년 국세통보연보 중 세액공제 통계치를 근거로 작성함)

발생 시 앰뷸런스 등을 긴급출동하는 서비스를 제공할 필요가 있다.

저소득층의 고령가구 빈곤문제 해소를 위해 연금보험료의 일부를 국가가 보조하는 한국형 리스터 연금보조금 제도[254] 도입을 중장기적으로 고려할 필요가 있다.

저소득층이 노후 대비 전용연금을 가입할 경우 소득분위·자녀 수 등을 고려한 차등적 국가 보조금 지원을 하는 것으로 개인연금 등에 대한 현재의 재정투입으로 미래 노후 빈곤층을 위해 지급하는 보조금의 절감액이 매우 큰 것으로 분석[255]된 바 있다.

특히 저소득층의 노후를 직접 대비하는 장점과 함께 소득 재분배 및 출산장려 효과(자녀 수 고려)도 있을 것으로 기대된다. 다만 리스터 연금 도입을 위해서는 재원확보 방안 및 기초연금과의 중복문제 등이 선결되어야 하며, 지원대상 및 인증상품 등에 대한 범정부적 제도 도입방안이 마련될 필요가 있다.

〈그림 Ⅵ-4〉 영국 정부의 노후보장 강화 노력

• 노후보장 강화를 위해 아래 4가지 목표로 연금 투자정책을 수정 ① 연금 불입액 확대를 위한 유인 제공 ② 투자비용감소와 선택의 폭 확대 ③ 연금 수급과 수익 흐름의 시간적 매치 ④ 연금상품의 인프라 투자 확대

• 정책변화를 통해 연금 불입액이 증가했으며, ETF 및 인프라 투자를 활용하여 연금상품의 수익성과 안정성을 높이기 위해 노력 중	
- 자동등록제도 도입으로 직장 연금 가입률이 2012년 47%에서 2017년 73%로 증가	- 개인의 연금투자를 풀링하여 위험을 분산시키는 대형 포트폴리오를 구축하고 ETF를 통해 투자비용을 감축
→ 핀테크를 활용해 연금저축에 따라 변화하는 노후 재정상황을 보여주도록 대시보드를 구축하고 젊은 층의 연금 추가불입을 유도	→ 연금에 적합한 장기 현금을 발생시키나, 다수의 연금을 결합한 포트폴리오를 활용하여 환금성이 낮아 기피되어 온 인프라 투자를 확대

자료: BoE(2019) 재구성함

254) 독일 리스터 연금제도는 연방금융감독청(BaFin)의 인증을 받은 개인연금, 퇴직연금, 주택연금 등에 대해 기본보조금과 자녀보조금을 지급하되 자립 유도 및 책임감 유지를 위해 최저 본인 부담제를 운영함

255) 과거 ('01~'13년) 투입 재정대비 재정 절감 효과는 약 1.36~6.4배로 분석되었고, 향후 투입 재정대비 재정절감 효과는 약 8.05배로 분석됨(한국재정학회(2015); 강성호 외(2017) 참조함)