

IV. 정책 제언

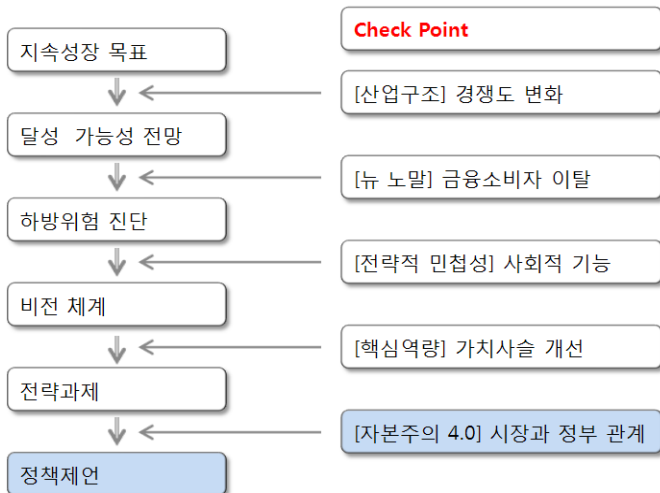
1. 개요

- 비전 2020 설정을 위한 여섯 번째 단계로서, 보험산업이 전략과제를 실행하는 것을 정책적으로 지원할 필요성, 그에 상응하는 정책 제언을 정리함.
 - 글로벌 금융위기를 계기로 시장과 정부의 관계가 변화하면서, 공적 안전망과 사적 안전망 연계 필요성에 대한 사회적 요구가 커지고 있음.

체크 포인트: 전략 과제

- ◎ 정책 지원이 필요한 이유는?
- ◎ 정책 지원이 요구되는 분야는?

〈그림 IV-1〉 비전설정 6단계: 정책 제언



2. 정책 지원 필요성

- “Capitalism 4.0”을 모색하는 과정에서 정부와 민간부문의 금융산업 관계가 지금까지와는 다른 형태로 진화해 갈 것으로 예상된다.
 - 보험산업과 정부의 관계는 외부 가치사슬에 해당하므로, 보험산업에 대한 정책적 지원이 이루어지면 새로운 고객가치 창출이 가능함.
 - 각 금융업권은 희소자원에 대한 접근·통제권을 제도적으로 보호받은 결과 발생하는 경제적 지대(economic rent)를 기초로 수익을 창출함.
 - 금융업권 간 경합의 결과 가치사슬 확산(타 금융업권이 보험산업의 가치사슬을 모방)과정이 가속화되면 기존 잉여는 계속 감소할 것임.
 - 향후 사회 안전망 확대에 대한 정치적 요구가 지속되는 상황에서, 보험산업이 사적 안전망을 제공하는 것에 대한 정책 지원 유도가 가능함.
 - 일차적으로 민간부문이 사적 안전망 역할을 확대하고 정부가 이를 정책적으로 지원하는 형태의 민간-정부 관계가 보편화될 것으로 예상됨.

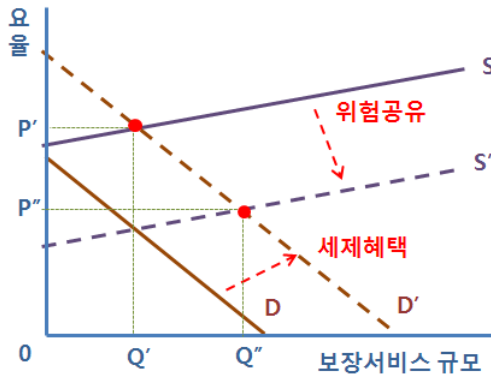
- 보험산업을 통해 사회적 위험을 관리한다는 관점에서, 보험산업이 전략과제를 적극적으로 실행하도록 정책적으로 지원할 필요가 있음.
 - 보험산업이 상당한 위험을 감수하면서 새로운 영역에 대한 경험을 축적하도록 유인하려면 정책 지원을 통한 일정한 보상이 필요함.
 - 현 시점에서 보험산업의 사회적 역할이 기대에 미치지 못하는 것은 일종의 시장실패(market failure) 현상이라고 볼 수 있음.
 - 사적 안전망의 긍정적 외부효과를 감안할 때, 사적 안전망 제공 시 보험산업이 부담해야 하는 사적비용을 경감시켜 주는 것이 바람직함.
 - 세제혜택 확대와 병행하여 보험산업과 정부 간 위험공유체계를 구축함으로써 사적 안전망 공급 역량을 확충하는 것이 바람직함.
 - 역량 확충을 위한 방법으로서 지식 축적, 전문 인력 확보, 해외 선진 보험회사와의 제휴, 직접적인 경험 등을 생각해 볼 수 있음.

- 경험 및 노하우 축적이 가장 효과적인 역량 확보 방안이라는 점에서, 보험산업에 경험데이터를 축적할 수 있는 기회를 제공할 필요가 있음.

보험산업과 정부 간 위험공유체계 구축 의의

- 시장공급 확대를 유인할 수 있는 정책지원 방안을 모색할 필요가 있음.
 - 현재 사회적 위험 보장서비스가 제한적인 것은, 소비자의 지불의향 가격에 비해 공급자의 요구 가격이 높아 시장실패가 발생하기 때문임.
 - 세제혜택은 수요자의 지불의향 가격을 높여 시장실패를 보정함.
 - 공급 역량 확충 지원은 공급자의 요구 가격을 낮춤으로써 시장실패를 보정하는데, 보험료의 균형수준을 보다 낮출 수 있다는 장점을 가짐.

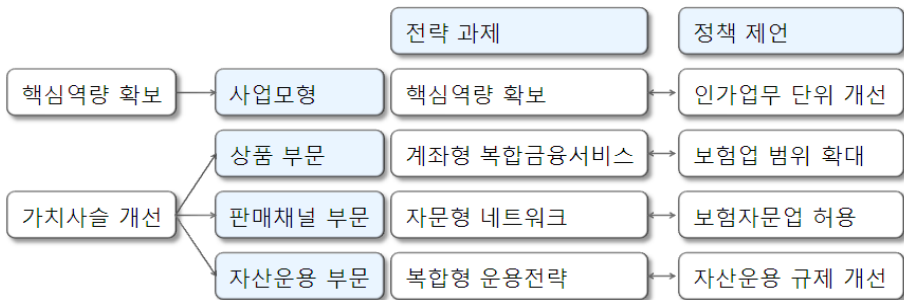
〈그림 IV-2〉 정부와 위험공유에 따른 효과



3. 정책 제언 구성

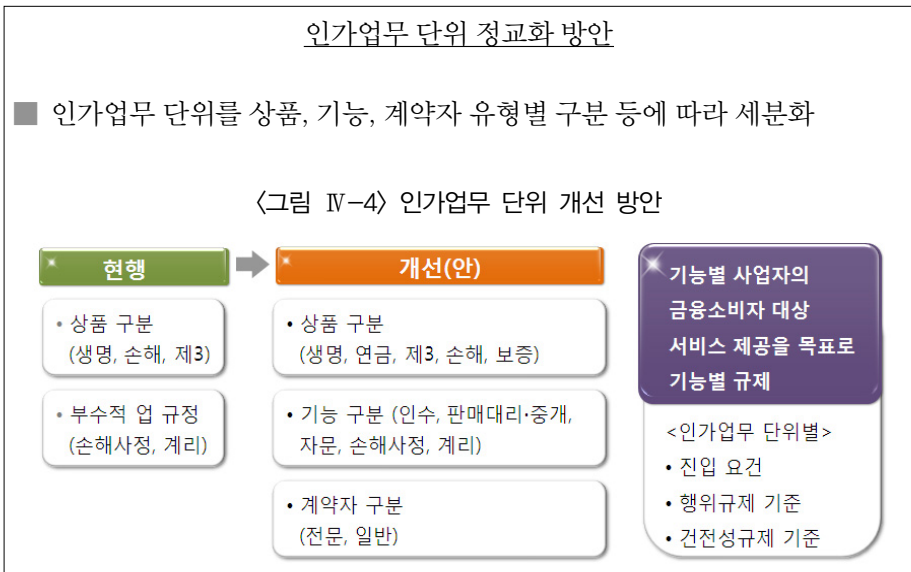
- 전략 과제를 가치창출 방식 및 가치생성 단위에 따라 구성한 것의 연장선상에서 정책 제언도 가치생성 단위에 따라 구성함.
 - 보험산업이 전략 과제를 실행함에 있어, 제약이 되는 제도를 개선하고 관련 역량의 축적을 유인할 수 있는 정책 방안을 도출하려는 취지임.
 - 보험산업의 핵심역량 확보를 지원할 수 있는 정책 방안을 모색함.
 - 가치생성단위 간 불일치를 해소하기 위한 사업모형의 조정을 지원할 수 있도록 인가업무 단위를 정교화 하는 방안을 검토함.
 - 보험산업의 가치사슬 개선을 지원할 수 있는 정책 방안을 모색함.
 - (상품부문) 전략 과제인 계좌형 복합금융서비스 설계를 제도적으로 지원할 수 있도록 보험업 범위를 확대하는 방안을 검토함.
 - (판매채널 부문) 전략 과제인 자문형 네트워크 구축을 위한 제도적 기반으로서 보험자문업을 허용하는 방안을 검토함.
 - (자산운용 부문) 전략 과제인 복합형 운용전략 활용을 지원하기 위한 제도 개선 사항으로서 자산운용 규제를 개선하는 방안을 검토함.

〈그림 IV-3〉 정책 제언 구성



가. 핵심역량 확보: 인가업무 단위 개선

- 보험산업이 핵심역량 확보 차원에서 사업모형을 조정하는 것을 정책적으로 지원하기 위해 인가업무 단위를 개선할 것을 제안함.
 - 현 보험업 인가업무 단위는 종목 유형만을 고려하고 있어 타 금융업권의 단위만큼 정교하지 못하며, 원활한 사업모형 조정에 장애가 될 수 있음.
 - 자본시장법, 금융소비자보호법(안) 등은 상품, 기능, 소비자 유형별 조합에 따라 구분되는 인가업무 단위를 규정하고 있음.
 - 인가업무 단위 개선은 기능별 사업자가 금융소비자에게 다양한 자문서비스를 제공하도록 유도하고 관련 인프라를 개선하는 것이 목표임.
 - 인가업무 단위별로 진입, 업무행위, 건전성 관련 규제를 개선할 필요가 있음.
 - 또한, 전문화, 범위의 경제를 위한 기능별 수직적 분절화와 규모의 경제를 추구하는 동질적 기능의 수평적 통합이 보다 용이해질 것임.²⁸⁾



28) 수직적 분절화(vertical fragmentation), 수평적 통합(horizontal consolidation).

나. 상품 부문: 보험업 범위 확대

- 보험산업이 상품 부문에서 계좌형 복합금융서비스를 설계하도록 정책적으로 지원하기 위해 보험업 범위를 확대할 것을 제안함.
 - 현행 규정은 보험상품의 취급을 업으로 하는 것을 보험업으로 정의하고 있는데, 열거된 우연한 사건의 종류에 의해 보험상품 범위가 제한됨.
 - 보험산업이 사회 안전망을 능동적으로 제공하도록 유인하려면 “우연한 사건” 여부와 관련성이 낮은 보장서비스 설계를 허용할 필요가 있음.²⁹⁾
 - 교육, 구직, 노후준비 등을 위한 포괄적 소득보장서비스는 “우연한 사건” 과의 관련성 보다는 장기 금융서비스로서의 특성이 강함.
 - 계좌형 복합금융서비스에서 경쟁력을 확보하려면 자금이체 역량이 필요하므로, 보험산업에게 자금이체업무를 허용할 것을 제안함.
 - “예치금(지급결제용 자산)”을 특별계정으로 설정하고 은행에 위탁한 후, 이를 기반으로 자금이체 업무를 수행하도록 허용할 수 있음.
 - 동 예치금은 보험회사의 지급계좌로 활용될 수 있을 것임.³⁰⁾

보험업 범위 확대 해외 사례

- 해외의 경우, 보험상품에 해당되지 않지만 보험산업이 제공할 수 있는 일부 서비스를 별도로 허용함으로써 보장서비스 영역을 확장하고 있음.
 - 미국 뉴욕 주는 보험회사에게 계약자 클레임 충족 의무를 부담하는 대신 정기적으로 보험료를 받는 Funding Agreement³¹⁾ 제공을 허용함.
 - 호주는 보험회사에게 보험료 납입이나 보험금 지급이 계약자의 사망이나 생존에 의존하지 않는 Sinking Fund Policy³²⁾의 제공을 허용함.

29) 금융소비자의 사회적 요구에 대응하기 위한 장기 금융서비스 관련 금융업권 간 경쟁을 유도함으로써 금융혁신을 촉진할 수 있을 것임.

30) 금융투자업의 고객위탁금과 유사한 개념임.

다. 판매채널 부문: 보험 자문업 도입

- 보험산업이 판매채널 부문에서 자문형 네트워크를 구축하도록 정책적으로 지원하기 위해 보험자문업을 허용할 것을 제안함.
 - 현행 규정은 보험상품의 가치 및 구매결정을 위한 자문에 특화할 수 있는 “보험 자문업자” 관련 근거 조항을 두고 있지 않음.
 - 보험산업이 자문서비스를 토대로 판매 후 유지서비스를 강화하도록 유인하려면, 자문서비스 제공에 따른 보수 수령을 허용할 필요가 있음.
 - 보험상품 판매수수료를 받지 않고 금융소비자가 지불하는 자문보수에 의존하는 금융소비자 만족 지향 자문업자의 출현이 가능함.
 - 상품 부문 전략 과제인 사전적 위험관리서비스의 확대를 유인하기 위해서도, 동 서비스 제공에 대한 보수의 수령을 허용되어야 할 것임.

호주의 “Future of Financial Advice” 사례

- 호주는 판매수수료 수취 관련 고지를 의무화 하고 있으며, 자문서비스를 제공하는 모집인의 판매수수료 수령을 제한하는 개혁안을 추진 중임.
 - “Ban on Volume Payment” 규정을 도입함으로써 전문자문인력이 보험 상품 판매량에 따라 보상받는 관행을 제한할 예정임.
 - 고객이 전체 자문서비스 프로그램 중 원하는 부분(예, 보험상품 구입)에 대해서만 자문을 받을 수 있는 “Scaled Advice” 도입을 추진 중임.

31) Such funding agreements may be issued ... to individuals for the following purposes: (iv) to fund any agreement providing for periodic payments in satisfaction of a claim, v) to fund any program of an institution which has assets in excess of \$25,000,000. NY Code - Section 3222를 참조함.

32) Sinking fund policy means a contract that has the following features: (a) the company issuing the policy undertakes to pay money on one or more specified dates, (b) neither the payment of that money nor the payment of premiums is dependent on the death or survival of the person to whom the policy is issued or of any other person. Life Insurance Act 1995 - Dictionary Schedule을 참조함.

라. 자산운용 부문: 자산운용 규제 개선

- 보험산업이 자산운용 부문에서 복합형 운용전략을 활용하도록 정책적으로 지원하기 위해 자산운용 규제를 개선할 것을 제안함.
 - 현행 규정은 규제방식, 거래범위, 거래한도 등에서 타 금융업권이나 타 국가에 비해 보험산업의 자산운용을 보다 엄격하게 제한하고 있음.
 - 보험산업이 운용성과 개선을 위해 운용전략을 다변화하도록 유인하려면, 사전적 규제는 보다 완화하고 사후적 규제로 보완할 필요가 있음.
 - 저금리 환경 하에서 금융소비자의 자산가치 증식 요구에 대응하려면, 파생상품을 통해 보장서비스 위험구조를 다변화할 수 있어야 함.
 - 타 금융업권과의 형평성 차원에서, 보험산업의 파생상품 취급을 자산운용 차원이 아닌 업무영역 차원에서 폭넓게 허용하는 것이 바람직함.
 - 보험상품과 파생상품 간 대체경쟁이 가능한 만큼, 현재와 같은 금융업권간 규제수준의 차이는 보험산업의 경쟁력을 크게 제약할 수 있음.

금융업권별 파생상품 관련 규제 비교

- 은행업, 금융투자업 대비 보험업에 대한 규제가 보다 강함.
 - (규제방식) 타 금융업권의 경우 파생상품 취급을 업무로서 규제하는 것과 달리, 보험업은 자산운용 차원에서 규제하고 있음.
 - (거래범위) 장외파생상품 취급이 타 금융업권에 대해서는 허용되나, 보험업에 대해서만 제한되어 있음.
 - 보험업은 파생결합증권 발생을 통한 자금조달이 제한됨.
 - (거래한도) 타 금융업권은 한도를 제한하지 않고 자기자본비율 산출 시 위험가중치로 반영하는 반면, 보험업은 한도를 직접 규제함.
 - 장내파생상품의 경우 거래한도 적용 예외가 존재하지 않음.

4. 비전 체계: 정책 제언

- 비전 체계의 마지막 항목인 정책 제언을 요약하면 아래와 같음.
 - 핵심역량 확보를 지원하기 위한 정책 제언으로서 보험산업 인가업무 단위를 상품, 기능, 계약자 유형별 구분 등에 따라 개선할 것을 제안함.
 - 이는 보험산업이 원활한 사업모형 조정을 통해 핵심역량(타 금융업권 대비 경쟁력)을 조기에 확보하도록 지원하자는 것임.
 - 상품 부문 정책 제언으로서 보험업의 범위를 확대할 것을 제안함.
 - 해외 사례를 참조하여, “우연한 사건” 과 관련성이 낮더라도 사적 안전망으로서의 복합금융서비스를 설계할 수 있도록 허용하자는 취지임.
 - 판매채널 부문 정책 제언으로서 보험자문업을 도입할 것을 제안함.
 - 해외 사례를 참조하여, 사전적 위험관리서비스와 판매 후 유지서비스에 적합한 자문형 판매채널의 구축을 유인하자는 취지임.
 - 자산운용 부문 정책 제언으로서 자산운용 규제를 개선할 것을 제안함.
 - 타 금융업권의 사례를 참조하여, 업무영역 차원에서 파생상품 취급을 폭넓게 허용함으로써 복합형 운용전략의 활용을 지원하자는 취지임.

〈그림 IV-5〉 비전 체계: 정책 제언

