

IV. 보험산업 경영과제

- 보험연구원은 2013년 경영과제로 ① 기회요인으로서의 인구고령화 활용, ② 위험전가의 효율화 및 다양화, 저금리에 대한 대응으로, ③ 저금리 환경 하의 시나리오 경영, ④ 저금리 환경 하의 자산운용전략 수립, 그리고 ⑤ 소비자보호 강화를 제시하였음.

〈표 IV-1〉 2013년 보험산업 경영과제

경영과제	세부내용
기회요인으로서의 인구고령화 활용	<ul style="list-style-type: none"> • 민영건강보험 역할 확대 • 퇴직연금 전문모집인을 활용한 경쟁력 제고
위험전가의 효율화 및 다양화	<ul style="list-style-type: none"> • 보유 및 출재 전략 개선 • 대체위험수단 적극 개발
저금리 환경 하의 시나리오 경영	<ul style="list-style-type: none"> • 전사적 관점에서 시나리오 경영 필요
저금리 환경 하의 자산운용전략 수립	<ul style="list-style-type: none"> • 다양한 금리시나리오 하에서의 자산배분 전략 수립
소비자보호 강화	<ul style="list-style-type: none"> • 법규준수위험 노출 유념 • 소비자 친화적 공시제도 개선

- 2013년 경영과제는 2014년에도 여전히 유효할 것이며, 특히 2014년에는 재무건전성 규제 강화에 대한 대응이 가장 큰 경영과제로 부각될 것으로 보임.
- 보험연구원은 2014년 경영과제로서 ① 보험 판매채널 환경변화 대응, ② 보험산업의 소비자 신뢰 제고, ③ 위험률 차익 중심 경영, ④ 손해보험산업 안정화를 위한 운영구조 정비, ④ 재무건전성에 대한 합리적 규제 등을 제시함.

1. 보험판매채널의 환경과 대응전략

- 2000년 이후 보험판매채널이 다양화되고 저금리·저성장 환경으로 보험회사의 성장성과 수익성이 악화될 것으로 예상되는 가운데, 보험회사의 효율성 및 소비자신뢰 제고를 위해 전속설계사 채널 기반을 공고히 할 필요가 있음.
 - 생명보험의 판매채널별 손익구조 분석결과, 대리점, 방카슈랑스, 비대면 채널의 신계약비 집행률 수준이 설계사 채널에 비해 높은 편임.
 - 또한, 이들 채널의 경우 신계약을 통한 기업가치 증가분에 대한 기여도 수준도 낮은 것으로 분석됨에 따라 전속설계사 중심의 채널구조가 보험회사의 효율성 제고에 공헌하는 것으로 나타남.
 - 한편, 전속설계사(2.9%) 채널은 방카슈랑스(5.1%), 홈쇼핑(13.5%), 인터넷(15.2%), TM(17.4%) 채널에 비해 불완전판매율도 낮아 소비자신뢰 제고를 위한 채널이라 할 수 있음.⁴³⁾
 - 특히, 위기상황 시 일반적으로 채널의 통제성이 중요하게 작용하는 만큼 전속설계사 채널 기반이 잘되어 있는 보험회사의 경우 불확실성이 큰 현 시점에서 자신의 전속채널을 더욱 확고히 할 필요가 있음.

- 한편, 방카슈랑스와 법인보험대리점(GA) 등 대형 독립채널의 우월적 지위 남용과 모집질서 문란이 지속적으로 지적되고 있음.
 - 은행을 중심으로 한 방카슈랑스 채널의 경우 소비자와 보험회사에 대해 우월적 지위를 이용하여 구속성 보험계약(‘껌기’) 체결과 과도한 모집수수료를 요구하고 있음.
 - 또한, GA채널의 모집질서 문란 행위로는 대형대리점을 통한 매집, 미활동 사용자 코드를 이용한 보험계약 체결(경유계약), 설계사 이직 시 승환계약 권유 등이 있음.

43) 괄호 안의 수치는 FY2012 기준 불완전판매율임.

- 이에 방카슈랑스와 GA 등 독립채널의 문제점을 방지하기 위한 대응책이 필요함.
 - 이러한 상황 하에서 은행의 추가적인 방카규제 완화 요구는 적절하지 못하며, 은행의 꺾기와 과도한 수수료 요구를 통제할 수 있는 방안 마련이 급선무임.
 - 대표적인 예로 영국의 경우 독립금융설계사(IFA: Independent Financial Advisor)가 불완전판매에 대해 판매자책임을 짬.
 - 또한, 미국도 판매자책임 부여를 위해 ‘보험판매자배상책임보험’을 운영하고 있으며, 이는 보험계약자가 보험회사가 아닌 판매자에 직접 손해배상 청구가 가능하도록 하는 것임.⁴⁴⁾

- 한편, 보험설계사의 근로자성이 인정될 경우 보험산업은 고능률 설계사 중심의 채널구조로 재편될 것으로 보이며, 이에 대비한 장기적인 대책 마련이 요구됨.
 - 고능률 설계사 중심의 채널구조 구축 시 발생할 수 있는 비용을 사전에 최소화할 필요가 있음.
 - 또한, 고능률 설계사에 적합한 수당체계와 이들의 전문성 향상을 위한 교육프로그램 마련이 중요할 것임.

- 아울러, 저금리·저성장 환경에서 저가이면서 단순한 형태에 해당하는 보험상품에 대한 수요가 커질 수 있는 만큼 이에 대비한 상품-고객별 특화전략도 필요함.
 - 저가상품의 경우 설계사의 판매유인이 크지 않으므로 상품을 단순화하여 비대면 채널인 인터넷 활용을 고려할 필요가 있음.
 - 반면, 복잡하고 고가에 해당하는 보험상품의 경우 설계사의 전문적인 재

44) 안철경·권오경(2010), 『독립판매채널의 성장과 생명보험회사의 대응』, 경영보고서, 보험연구원.

무설계와 자문서비스가 필수임.

2. 재무건전성에 대한 합리적 규제 필요

■ 국제적 재무건전성 강화 추세

- 유럽(EU) Solvency II 2018년 전후 시행 전망(시행기초법안인 옴니버스법안 2014년 표결 예정)
- 미국 RBC/Solvency Modernization Initiative 진행 중
- 보험회사 책임준비금 시가평가(IFRS4 phase II) 2018년 전후 시행 전망

■ 정량평가 중심의 국내 감독당국의 재무건전성 강화 계획

- 2012.10 RBC 위험계수 신뢰수준 상향 등 재무건전성 강화 계획 발표
- IFRS full adoption에 따라 국내 회계기준은 IFRS 변화를 그대로 수용해야 함(2018년 전후하여 준비금 시가평가).
- 재무건전성 정책의 국제적 흐름에 대한 충분한 연구와 명확한 목표제시 없는 재무건전성 강화 계획은 지양할 필요
- 준비금 시가평가, 요율규제 등의 영향을 고려하지 않은 지급여력 강화 계획의 정책적 효율성 의문

■ 보험회사의 재무건전성 개선을 위한 합리적이고 종합적인 로드맵 제시 필요

- 건전성규제의 목표설정은 평균보험회사에 상응하는 지급여력을 높이기 보다는 회사별 위험의 특성을 반영하는 것이어야 함.
- 또한 책임준비금, 회계제도, 요율규제에 대한 합리적이고 종합적인 규제 체계의 로드맵을 제시

■ 보험회사는 자본확충과 위험전가 전략을 마련하여 향후 재무건전성 규제 강

화에 대응

- 책임준비금 시가평가의 영향을 크게 받는 보험회사는 자본확충 노력을 강화할 필요
- 자본규제(RBC) 강화의 영향을 많이 받는 보험회사는 리스크를 감소시켜 요구자본을 줄이는 전략이 효과적

■ 나아가 보험회사는 노출된 위험을 보다 적극적으로 관리할 수 있는 위험관리체계를 통해 자사에 적합한 재무건전성을 스스로 확보

- 새로운 규제환경에서는 자사의 위험을 정확히 평가하기 위한 보다 정교한 분석 모형이 요구되며, 이를 위해서는 데이터 확보와 전문가 양성을 위한 상당한 투자가 필요
- 선진보험회사의 사례를 보면, 새로운 분석모형의 정착에는 오랜 시간이 소요되므로 충분한 시간을 두고 시행방안을 마련해야 함.

3. 손해보험산업 안정적 운영구조 정비

가. 2013 자동차보험 손해율 안정화를 위한 제도개선 TFT 구성 제안

■ 최근 자동차보험 손해율이 과거에 비하여 급등하고 있어, 2013년 영업수지 적자규모가 2009년 수준 또는 2010년 수준에 근접한 약 1조 원에 이를 것으로 예상

- 1월부터 7월까지 연도별 누적 손해율(IFRS 적용 이전 기준)을 비교하여 보면, 2012년 약 70% 수준, 2013년 약 75% 수준으로 최근 손해율이 급등 추세
- 손해율 악화 방지를 위한 대책 없이 현 상태가 지속될 경우, 2013년 자동차보험산업 적자규모는 자동차보험 역사상 최악이었던 2010년 수준에 육박하는 약 1조 원에 이를 것으로 예상

- 자동차보험 영업수지 악화로 이해관계자들의 갈등 유발 및 자동차보험제도 운영상의 여러 문제점이 발생
 - 보험회사 및 보험소비자의 보험료를 둘러싼 갈등 양상 재현, 자동차보험 전업사의 경영위기 봉착, 위험도보다 낮은 가격으로 운전하는 운전자의 모럴해저드로 인한 사고발생률 증가 등의 문제 예상

- 따라서 정책당국 주도의 2013 자동차보험 제도개선 TFT구성하여 손해율 안정화 방안 도출을 제안함.
 - 2010년도처럼 2013년에도 정책당국의 개입을 통한 자동차보험 손해율 안정화 방안 도출이 필요함.

나. 자동차보험 운영구조 재정립 필요

- 2000년 이후 자동차보험료를 둘러싸고 일정주기로 갈등이 재연되고 있음.
 - 2005년(대통령의 자동차보험경영정상화 대책 지시) 및 2010년(정책당국의 개입을 통한 자동차보험 정상화 대책)에 자동차보험료를 둘러싼 갈등이 심각했음.

- 갈등의 내면에는 자동차보험을 사회보험의 일종으로 간주하는 여론(보험료 결정에 여론개입 필요)과 자동차보험을 민영보험으로 바라보고 정립한 제도(상품 및 요율자유화)가 서로 상충되기 때문임.
 - 자동차손해배상보장법에 따라 자동차소유자는 자동차보험에 의무 가입해야 하기 때문에 국민은 자동차보험을 사회보험의 일종으로 오해하고 있음.
 - 반면에 현재 자동차보험제도는 민영보험 중 하나로 간주되어 상품 및 요율이 자유화되어 있음.

- 자동차보험의 現 구조적 문제를 해소하기 위해 소비자와 정책방향의 상호 모순을 포괄하는 방향으로 자동차보험 운영구조 개편이 필요
 - 의무 가입해야 하는 책임담보(대인배상 I 과 대물배상)는 현재보다 규제 강화
 - 소비자가 자유의사에 따라 가입해야 하는 기타담보는 자유화의 폭을 현재보다 대폭 확대(상품내용, 요율조정 및 요율구조 완전 자유화)하는 이원적 운영 방안을 제안함.

4. 보험산업의 소비자 신뢰 제고

- 사회안전망의 한 축으로서 보험산업의 역할 제고
 - 공·사 간 협력을 통한 건실한 사회안전망 구축
 - 증대하는 복지욕구 및 국가 채무⁴⁵⁾ 고려 시 정부의 복지재정은 포화상태이므로 추가적인 복지수요에 대해서는 보험산업의 동참으로 사회안전망을 완성해 가야 할 시점임을 정부에 건의⁴⁶⁾
 - 공·사 간 정보 연계서비스⁴⁷⁾ 구축(빅데이터 구축 및 활용)을 통해 통합적인 노후준비 정보와 건강보험리스크 관리 시스템 마련
 - 보험산업 스스로는 다양한 보장상품 및 서비스 제공 등 역할 제고를 통해 복지수요를 충족시킬 수 있다는 점을 인식시킬 필요
 - 연령별·특성별 등 집단 특성에 맞는 맞춤형 보험 상품개발 및 서비스

45) GDP대비 국가채무 비율, 2040년 91%→2050년 136%→2060년 219(NABO, 2012; 진익, 2012)

46) 이미 1980년대를 전후하여 선진국들은 급속한 고령화와 장기 재정불안정을 극복하기 위해 복지제도 개혁을 단행한 바 있으며, 대부분 사적기능의 강화 및 공·사 역할 분담을 통해 사회안전망을 구축하고 있음.

47) 공·사 보험에서 제공하고 있는 보험상품(서비스) 간 원활한 정보 연계를 통해 서비스 질 개선(예를 들어, 공·사적 연금 포털서비스 구축을 통해 노후자금 준비정도를 한눈에 파악할 수 있도록 함).

강화(비건강체를 위한 연금상품 개발, 안전할증 또는 배당형 상품을 활용한 고령층 전용 건강보험 개발 등)

- 보험설계사 등 보험전문인력의 확대보급을 통한 종합적인 재무컨설팅 능력제고

■ Micro Insurance 활성화

- 변화하는 사회적 가치(기업의 사회적 책임 등)에 대응하여 단기적 수익창출보다 소비자 중심의 사회공헌 마인드 필요
- 저소득층 및 취약계층을 위한 단독형(순수보장형) 및 소액보험상품 공급 활성화(예, 장애인 및 노인전용보험 등)
- 소액보험의 효과적인 공급을 위한 업계 공동의 별도 판매채널 구축 검토

■ 보험의 대중교육 기능 강화 및 보험산업의 이미지 제고

- 정규교육(초·중·고 교과) 과정을 통해 보험에 대한 교육이 대중화되도록 노력함으로써 공·사적 보험의 장기적 성장 기반 마련
- 퇴직 연령층을 대상으로 은퇴교육 실시 및 노후설계컨설팅 서비스 제공 등에 선도적 역할을 수행함으로써 보험산업의 이미지 제고

5. 위험률차익 중심의 경영

■ 우리나라 보험회사의 이익구조는 사업비차익 중심

- FY11 현재 생보업은 이익의 54.5%를, 손보업은 이익의 46.9%를 사업비차익이 차지
 - 위험률차익 비중은 생보업은 26.2%, 손보업은 39.3%

■ 사업비차익 중심의 이익구조에 의해 낮은 해약환급금과 판매자 중심의 경

영정책으로 많은 소비자 민원 야기

- 감독당국의 엄격한 요율 및 상품규제로 인하여 위험률차익을 확보하기 어렵기에 사업비차익 중심의 이익구조 형성
- 시민단체의 비난의 대상이 되고 있으며 사업비차익 축소 요구

■ 보험회사는 보험 본업인 리스크 관리에서 이익 추구

- 보장성 중심의 경영전략을 통해서 위험률차익 확보 필요
- 사업비차익에서 위험률차익 중심으로 이익구조가 변경되면 해약환급금이 개선되어 소비자 민원 감소

■ 충분한 위험률차익 확보와 시장경쟁을 위해 요율자율화 도입

- 요율자율화와 건전한 시장경쟁으로 소비자 니즈에 맞는 다양한 상품을 보다 저렴한 가격에 공급 가능

■ 성공적인 요율자율화 도입을 위해 감독당국과 업계의 공조 필요

- 감독당국은 업계 경험자료 및 국내외 관련 통계자료 분석을 통해서 다양한 통계정보를 업계에 제공함으로써 업계의 신상품 개발 및 리스크 분석 지원
- 업계는 상품별·담보별 언더라이팅 역량 강화와 함께 자사 요율 개발 역량 강화 필요