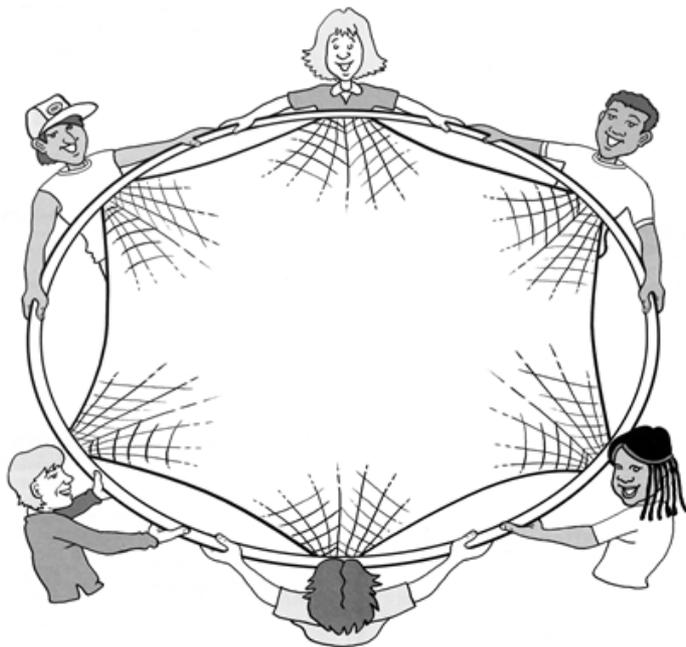


사회안전망 체제 개편과 보험산업 역할

2012. 11. 29

보험연구원 경영전략실장 진 익





“**Moral hazard**: Should taxpayers have to bail out disaster-prone regions?”

- American Public Media -

“As coasts rebuild and U.S. pays, **repeatedly**, the critics ask why”

- New York Times -

CONTENTS

I	검토배경	4
II	현 사회안전망 체제 평가	9
III	보험산업 기여 가능성	14
III	사회안전망 체제 개선방향	19
IV	보험산업 선결과제	24



1kiri



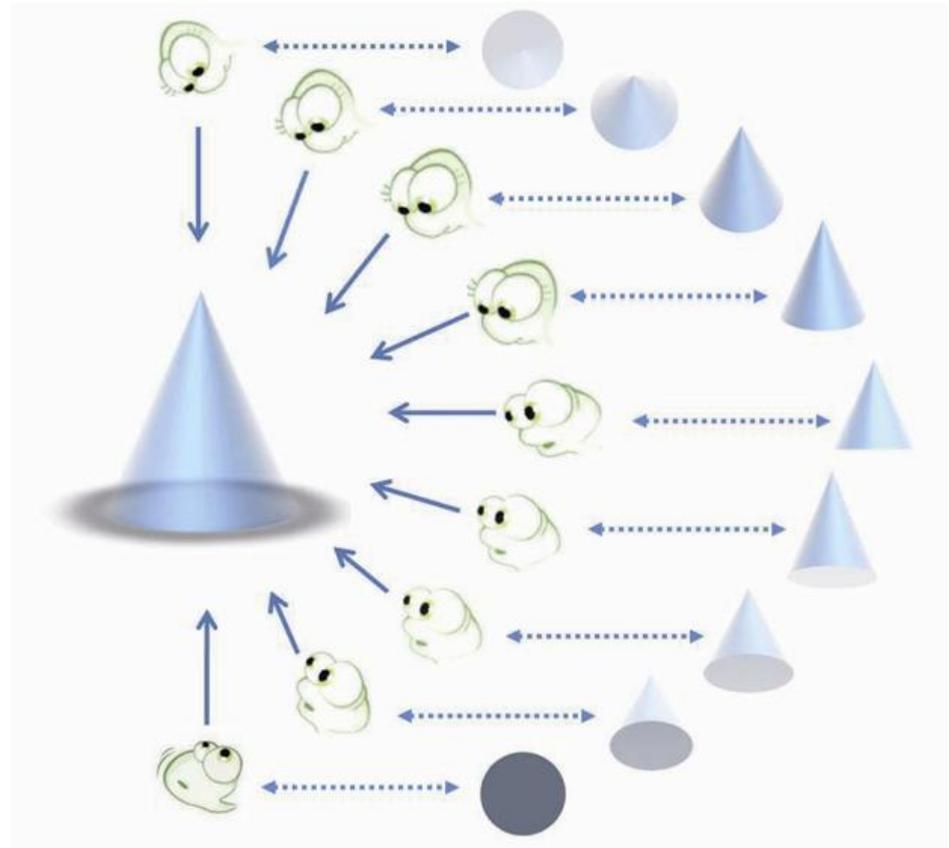
검토배경

- 패러다임 변화와 관점 전환
- 보험산업 경영환경 변화
- 사회안전망 체제 개편 흐름
- 문제제기



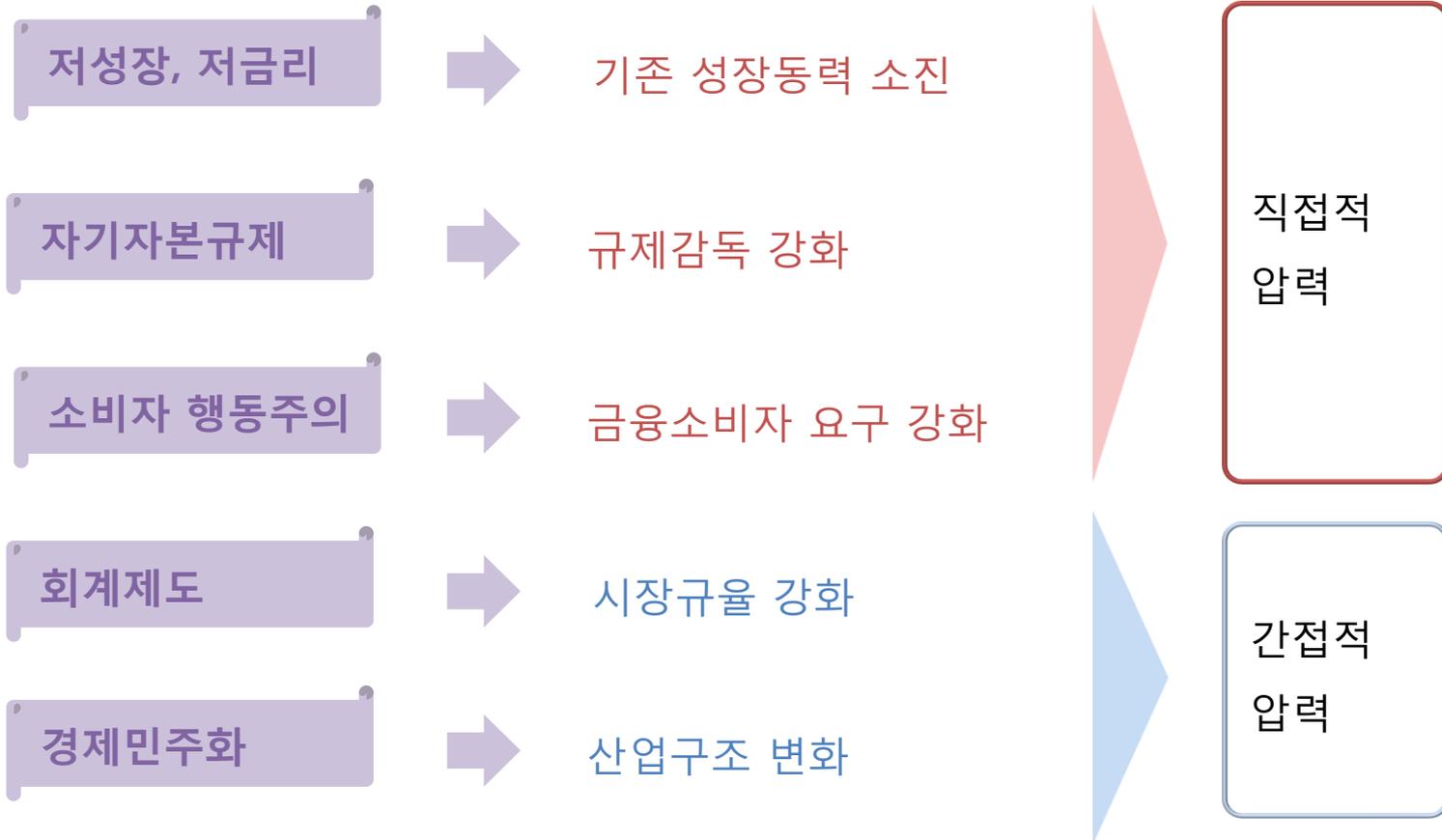
패러다임 변화

- **사회구조**
 - New normal
- **경제시스템**
 - Capitalism 4.0
- **시장질서**
 - 경제민주화
- **사회안전망 체제**
 - 복지주체 다원화



- 사회안전망 확대 요구 증가 ... 비자발적 보험수요?
- 보험계약 유통시장 부재 ... 공정가치 평가?

지속성장을 위한 새로운 성장동력 탐색, 사업모형·관행 전환 필요성 증가



체제 개편의 기본방향, 복지주체들간 연계, 자원 마련 등에 대한 논의 진행 중

- **경제민주화 흐름에 따라 사회안전망 확충 요구 지속될 것으로 예상**
결과의 평등 제고 요구
시장경제의 불평등 완화 요구

- **능력부여국가(Enabling state)로 전환, 복지주체 다원화가 글로벌 추세**
민간 부문 역할 확대 도모
정부는 민간이 책임질 수 있도록 지원

- **사회안전망 체제 개선을 위한 공·사안전망 연계 확대 추세**
국민·퇴직·개인 연금 3층 구조
민영건강보험의 국민건강보험 보완
장기간병보험의 노인장기요양보험 보완

- **사회안전망 역할 확대는 보험산업 사회적 책임 이행과 지속성장 기회**

GDP 대비 비율 기준, 우리나라 사회안전망은 OECD 국가 비해 약 4.8~9.7%p 낮은 수준
보험침투도(보험료/GDP) 15~20%로 상승하고, 보험산업 규모는 1.5~2배 성장 가능

사회안전망 체제 개선에 기여하고 지속성장 동력을 확보할 수 있는 전략방향은?

사회안전망 체제 개편

경제·사회 환경 변화 속에서 현 사회안전망 체제 유지가 가능한가?

사회적 요구에 부응하면서도 지속 가능한 사회안전망 체제의 모습은?

보험산업 역할

보험산업이 사회안전망 체제 개선에 어떻게 기여할 수 있나?

보험산업이 사회적 안전망 역할을 통해 지속성장하기 위한 과제는?

II 현 사회안전망 체제 평가

- 논의 흐름
- 공적 안전망 지속가능성
- 경제성장 기여도
- 보장성



현 국내 사회안전망 체제의 적정성에 대한 사회적 논의 진행 중

논의

현 사회안전망 체제가 사회적 요구에 부응하고 있는가?

보편적 복지, 선별적 복지, 생산적 복지 등 다양한 견해가 공존하는 상황

논점1

현재 제도화된 안전망의 보장 수준이 사회적 요구에 부합하는지 여부

① 보장대상, ② 보장 범위, ③ 보장 수준 등의 차원에서 논의

논점2

정부 재정에 의존하는 공적 안전망이 지속 가능한지 여부

복지재정 관련 세입 및 세출 추정에 기초한 재정건전성 차원에서 논의

논점3

현 사회안전망 체제를 통한 저출산·고령화에의 효과적 대응 가능성

국민에 귀속되는 비용 대비 혜택, 경제성장 촉진 가능성 차원에서 논의

안전망 확대에 대한 사회적 요구에 대응할 수 있는 공공부문 여력 제한

- **인구구조 변화에 따른 사회보험 지출 확대로 재정건전성 악화 (NABO, 2012)**

2011년 약 1.5% 재정흑자에서 2060년 약 10.7% 재정적자로 전환 예상

- **현 사회안전망 체제 유지 시 과도한 국가채무 초래 가능 (NABO, 2012)**

GDP 대비 국가채무 비율, 2040년 91% → 2050년 136% → 2060년 219%

- **전체 체제에 대한 체계적 밑그림 없는 복지 지출구조 (조세연구원, 2008)**

복지 관련 재정지출이 경직적인 관계로 비효율적 지출구조 개선이 쉽지 않을 듯

- **공공복지지출 수준에 비해 국민부담률 수준 높은 편 (보건사회연구원, 2008)**

향후 경제성장 둔화 지속 시 추가적인 세입 확대 여력 제한될 듯

경제성장 기여도 측면에서 현 사회안전망 체제의 개선 여지 존재

- **기존 사회안전망 체제에서 복지지출의 경제성장 기여도 미미 (OECD, 2002)**
복지지출 규모 확대도 중요하지만, 지출구조의 개선이 보다 중요한 과제

- **국민부담 증가, 민간부문 생산적 활동 구축 등에 따른 부작용 (OECD, 2002)**
세금 증가로 저축·투자 위축, 비생산적 보장 제공에 따라 노동공급 유인 감소

- **각국이 경제성장과의 선순환 형성을 목표로 사회안전망 체제 전환 모색 중**
경제주체들에게 제2의 기회 제공하여 산업 구조조정, 재교육·취업 등을 촉진

- **생산적 사회안전망 체제로의 전환을 시도한 스웨덴 사례**
(세출 차원) 인적 자본 투자 지원 확대
(세입 차원) 경제성장 친화적 세제

공적 안전망의 적용 대상, 보장 범위, 보장 수준이 사회적 기대에 미치지 못함.

적용 대상 대부분의 사회보험에서 상당한 수준의 사각지대 존재 (보건사회연구원, 2012)

(국민연금) 2030년 기준 보험료 미납부 등으로 인한 무연금자 30~40% 예상

(산재보험) 5인 미만 사업장 제외, (고용보험) 특수고용형태 근로자 제외

보장 범위 재정 부담에 따른 보장 범위 제한, 새로운 사회적 위험에 대한 보장 미흡

(건강보험) 급여로 인정하지 않는 진료, 건강보험법에서 허용하지 않는 진료 제외

(새로운 위험) 실업, 파산, 출산, 육아, 자연재해 등에 대한 사회안전망 미흡

보장 수준 사회보험의 보편적 혜택 수준이 상대적으로 낮은 편 (보험미래포럼, 2012)

(공적 연금) 소득대체율 약 42%로 OECD 평균 약 57% 대비 낮은 수준

(공적 건강보험) 의료비 대비 공공재원 비율 약 58%로 OECD 평균 약 72% 대비 낮음.

III 보험산업 기여 가능성

- 보험산업의 잠재력
- 비용효율성
- 보장성
- 경제성장 기여



공적 안전망을 보완하여 사적 안전망을 제공할 수 있는 가장 적합한 금융산업

- **경제민주화의 목표인 “결과의 평등” 달성에 적합한 금융산업**

우연한 사고로 인한 손실을 보전함으로써 “결과의 평등”에 기여

- **공적 안전망 보완을 통한 전체 사회안전망 체제 개선에 기여 가능**

- ① 비용효율성
- ② 보장성
- ③ 경제성장 기여도

- **중장기 저축 확대에 초점이 맞춰진 관계로 보험산업 차별성 약화된 상태**

개인·퇴직연금, 변액보험, 장기손해보험, 노후의료비를 위한 저축 등

- **전체 사회안전망 체제 내 보험산업 역할 확대 위한 조건**

- ① 경제성장 기여
- ② 금융소비자 소득 보장
- ③ 보험산업 경쟁력 제고

시장기능을 적극적으로 활용함으로써 국민의 부담비용 대비 보장수준 개선 가능

Potential

- 시장원리 기반 감시(**monitoring**) 통해 도덕해이 억제에 보다 효과적
공적 안전망 전달체계(공단, 보건소, 지방자치단체) 대비 보다 강한 감시 유인
- 복수의 보험회사들간 가격·서비스 경쟁 과정에서 혜택 대비 비용 절감 가능
공급 독점 상태인 공적 안전망 대비 경쟁을 통한 가격 인하, 서비스 개선 가능

Obstacle

- 회사와 채널간 대리인 문제(**agency problem**)로 인한 보험사기 발생 가능
판매채널이 계약자나 보험회사의 이해보다 자신의 이해를 우선시할 유인 존재
- 의무가입 공적 안전망 대비 임의가입 보험산업의 판매비용 지출 높은 상태
최근 5개년 평균 기준, 전체 사업비 중 판매비용 비중이 약 64%

다양한 보장상품·서비스를 통해 공적 안전망을 보충적, 추가적으로 보완 가능

Potential

- 상품·서비스 혁신을 통해 다양한 사회적 요구를 보다 유연하게 수용 가능
모든 가입자에 대해 표준적 서비스 제공하는 공적 안전망 **보충적 보완**
- 금융소비자의 여력 및 의향에 따라 추가적 보장서비스 제공 가능
공적 안전망 보장수준에 만족하지 못하는 금융소비자 대상 **추가적 보완**

Obstacle

- 시장원리에 따르는 관계로 수익성 검증되지 않은 경우 **보충적 보완 여력 제한**
고위험 계층의 가입 기회 제한, 저소득 계층의 가입여력 대비 높은 보험료
- 금융소비자 기대수준 대비 운용 역량 부족으로 장기저축 **추가적 보완 여력 제한**
수수료 및 위험 조정 후 수익률이 물가상승률보다 높아야 한다는 사회적 요구

시장기능에 기반하여 저축·투자 활성화, 새로운 일자리 창출에 기여 가능

Potential

- 위험관리 수단과 중장기 자금을 제공함으로써 경제성장 촉진 가능

가계·기업·정부가 기피하는 위험 인수, 생산활동에 필요한 중장기 자금 제공

- 후방산업의 동반 성장을 유발하여 새로운 일자리 창출에 기여 가능

2011년 기준, 보험산업 종사자는 약 52만 명으로 전체 금융산업 대비 약 69%

Obstacle

- 재무건전성 규제 강화, 수익성 안정적 유지 요구 등으로 위험 인수 여력 제한

손실위험 최소화를 위해 보장서비스 내용 축소하는 한편 자금증개 기피

- 판매채널 종사자의 대부분이 불완전 고용 형태로, 낮은 고용 안정성

영업실적에 따른 보상체계로 인하여, 소득 편차 크고 상당수가 소득 불안에 노출

IV

사회안전망 체제 개선방향

- 공·사 안전망 연계 강화
- 시장기능 기반 보험산업 활용
- 최소한의 공공성 유지
- 사회적 민영 보험 모색



공적 안전망과 사적 안전망의 장점을 결합함으로써 사회안전망 체제 개선 모색

제안

사회보험의 공공성과 민영보험의 감시기능(**monitoring**)을 조합

“Capitalism 4.0” ... 다원적 복지주체들간 연계 강화를 통한 사회안전망 체제 개선

[1단계] 수요창출

자발적 저축 확대 유도, 공적 안전망 사각지대 해소

세제혜택, 홍보 및 교육, 복지지출 구조 조정 ... 기존에 많은 논의, 추가 논의 생략

[2단계] 관행개선

대국민 신뢰회복, 보험산업의 사적 안전망 역할 강화

보험산업의 사업모형·관행 개선 ... 다음 주제발표에서 집중적으로 논의

[3단계] 공급확대

안전망 서비스 원가 절감, 시장실패 보정 위한 제도 개선

최소한의 공공성 요건 설정하는 “사회적 민영 보험” 도입 ... 이하에서 논의

보험산업을 활용하여 사회안전망 가입·전달체계를 관리경쟁 체제로 전환

기능 관리경쟁(managed competition) 유도

시장 자유경쟁의 부작용 완화

가입자 탐색비용 절감, 공급자들간 서비스 경쟁 유도

인프라 개방형 네트워크 기반 전달체계 도입

가입자들과 다원화된 공급자들 연결 인프라 구축

미국 "American Health Benefit Exchange" 사례 참조

제도 스폰서(sponsor) 제도 도입 가능

양방향 감시(monitoring), 정보비대칭성 완화 유도

금융소비자 합리적 선택 지원하는 한편 보험사기 억제

기대효과

사회안전망 전달체계

효율성 개선

- ① 복지수요 신속 대응
- ② 통합적 서비스 제공
- ③ 체계적 사후관리

시장기능을 확대하는 가운데 최소한의 공공성을 유지하기 위한 보완장치 마련

제안 사회후생 제고를 목표로 최적의 대안을 모색하기 위한 정부의 개입 바람직
국민의 자발적 저축만으로 저출산·고령화에 대한 효과적으로 대응하기 곤란

- **논거1** 자발적 선택에 의존 시 충분한 저축이 이루어지지 않을 가능성 높음.
"Internalty"로 인해, 경제주체들이 적정한 수준 대비 보다 적게 저축
- **논거2** Prisoners' Dilemma 상황에서 벗어나기 위한 조정(coordination) 필요
개별 보험회사의 최적화 선택이 전체 국가 차원에서 바람직하지 않을 수 있음.
- **논거3** 경제민주화를 위한 정부 및 시민사회의 개입이 확대되는 추세
시장 자유경쟁의 부작용 완화 위한 관리경쟁(managed competition) 고려 가능

사회보험과 민영보험의 장점들을 결합한 “사회적 민영(social-private)” 보험 모색

제안

사회안전망 확충이 시급하지만 공적 안전망 확대가 여의치 않은 분야에서 활용 공공성 기준을 충족하는 민영 보험상품·서비스에 대한 가입 의무화 검토 가능

사회적 민영 보험

일정한 공공성 기준을 충족하는 민영 보험상품·서비스

- 고위험 계층의 접근성(accessibility) 확보를 위한 의무가입
- 저소득 계층의 구입능력(affordability) 고려한 보험료 상한 설정
- 가입자가 부담하는 비용 대비 혜택을 제고하기 위해 보험금지급률 범위 제한
- 보험산업의 능동적 자산운용 지원하기 위한 공동투자 풀 조성

시점

가입

자산가치 증식·보전

보장 제공

기준

의무가입, 보험료 상한

공동투자 풀, 적립비율 하한

보험금지급률 범위



보험산업 선결과제

- 국민 신뢰 확보
- 혁신 금융 역량 축적
- 의사결정구조 개선
- 이해관계자들간 관계 개선



보험산업의 사적 안전망 역할에 대한 국민·정책당국의 신뢰 확보가 관건

국민·정책당국의 인식 제고

사적 안전망 역할 확대 필요성 및 가능성 공감

비합리적 영업관행 개선

사적 안전망으로서의 공공성 제고 요구에 부응

사업모형·관행 전환

금융소비자 만족, 사회적 책임 이행 지향

제도, 시장인프라 개선

보험계약 공정가치에 대한 원활한 사회적 합의 도출 지원

다양한 경영목표들의 동시적 달성을 위한 혁신 금융 역량 추적 절실

이상적 상황

- 모든 시점, 상황에서 다음 경영목표들을 동시에 달성 가능
금융소비자 만족, 충분한 적립 사업비 보전
위험노출 최소화 수익·성장 목표 달성

현실

- 경영목표들 사이 상충 발생함에 따라 우선순위 설정 불가피
금융소비자 만족 ↔ 사업비 보전, 예) 변액연금 수익률 논란
사적 안전망 역할 확대 위해 금융소비자 만족 보다 강조될 듯

과제

- 경영목표들간 균형을 유지할 수 있는 혁신 금융 역량 추적
위험 선별(screening)과 감시(monitring)에 기반한 금융기능
보장서비스 제공 관련 효율성(eficiency)과 공공성

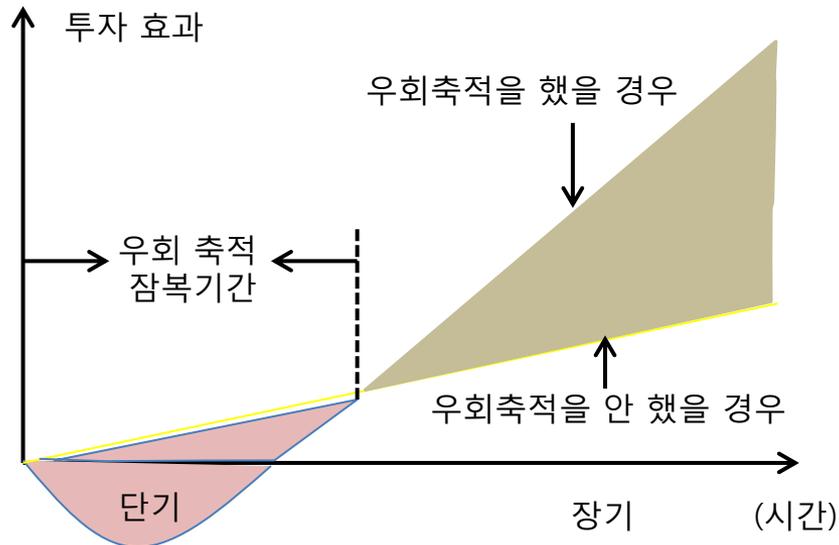
사적 안전망 역할에 보다 적합한 사업모형으로 전환 필요, 전략적 시점 선택 가능

제안 보험산업의 장기발전을 위해 **단기 손실을 용인하는 의사결정구조 필요**

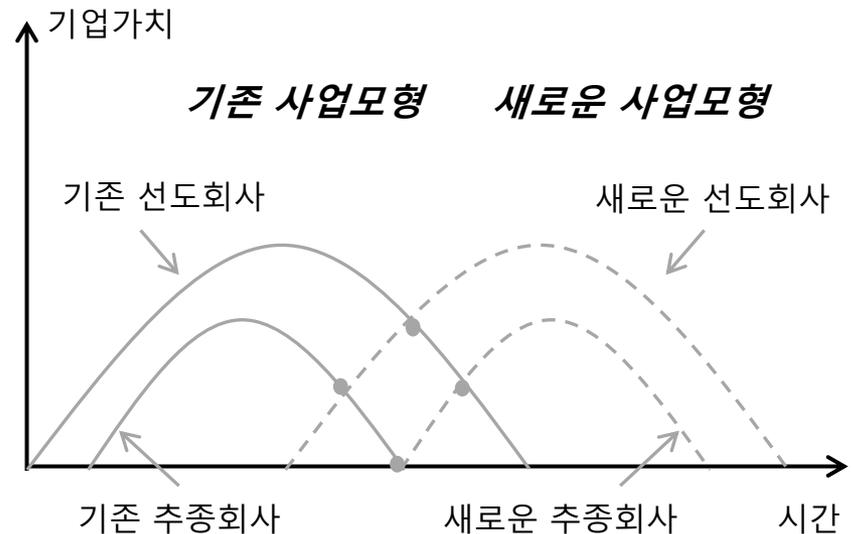
(우회축적) 확고한 리더십을 토대로 단기 손실 감내하면서 지속성장 역량 축적

(전환시점 선택) 기존 사업모형 경쟁력, 신 사업모형에서의 **선발자 이익** 등을 고려

[우회축적]: 사업모형 전환 효과의 시간차원



[시점선택]: 사업모형 전환과 기업가치



참조: 윤석철 (2010)

금융소비자, 투자자, 정책·감독당국과의 교감을 토대로 조율(coordination) 필요

• “죄수의 딜레마(prisoner’s dilemma)”

개별 회사 이해 vs. 전체 산업 이해

- 시장점유율 유지·확대 위한 불공정하거나 비윤리적인 영업행위
- 시장참여자 그룹간(생명 vs. 손해, 대형 vs. 중소형, 국내 vs. 외국계) 이해상충

• “군집행동(herding behavior)”

위험관리 vs. 안전망 역할

- 고위험 계층 위험 인수 기피, 갱신형
- 최저보증 축소, 금리연동형, 변액
- 장기 위험자본 공급 축소
- 국공채 위주 투자, 경기순응성 강화

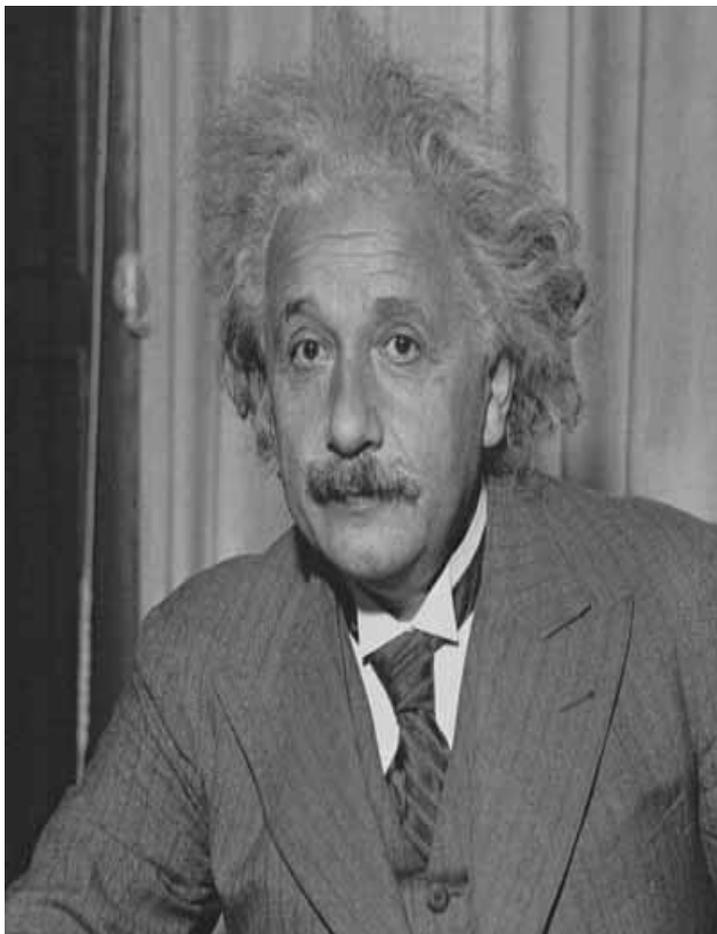
• 이해관계자들간 관계 개선을 토대로 능동적 위험인수·관리 위한 제도·인프라 개선 절실

자율규제 체제 정비

공정한 시장질서 유지와 함께 보험회사들간 이해상충 조율 도모

정책 지원 확대

수요창출 정책(세제혜택)과 공급확대 정책(제도·인프라 개선) 병행



The significant problems we face
**cannot be solved by the same level
of thinking** that created them.

One definition of insane is
to **keep doing the same thing and
expect different outcomes.**

- Albert Einstein -

경청해 주셔서 감사합니다!





국민복지 향상을 위한

보험산업의 역할제고 방안

목 차

I

국내 보험산업 현황

II

사회안전망 수행가능성 진단

III

사회안전망 역할을 통한 보험산업 발전방안

IV

감독당국 및 정부의 지원

V

맺음말



I . 국내 보험산업 현황

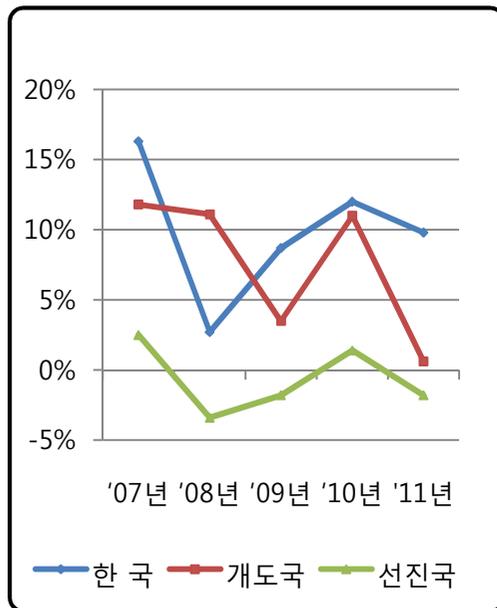
1. 보험산업의 공헌
2. 보험산업의 잠재력



1. 보험산업의 공헌

- ❖ 교육 · 종신 · 연금 · 건강보험 등 노후 소득 및 보장기능으로 국민복지에 기여
- ❖ 의무보험(자동차 · 화재보험 등) 으로 각종 위험으로부터 국민 생명과 재산권 보장
- ❖ 2008년 이후 매년 10% 가까운 성장률, 수입보험료 세계 8위, 보험침투도 세계 5위

보험산업 성장률



자료: Swiss Re Sigma

국가별 수입보험료 순위('11년)

순위	국가	수입보험료 (억달러)
1	미국	12,047
2	일본	6,554
3	영국	3,196
...		
8	한국	1,304
9	캐나다	1,212
10	네덜란드	1,109
...		

자료: Swiss Re Sigma

국가별 보험침투도('11년)

순위	국가	침투율(%)
1	대만	17.0
2	네덜란드	13.2
3	남아공	12.9
...		
5	한국	11.6
6	홍콩	11.4
7	일본	11.0
...		

자료: Swiss Re Sigma

2. 보험산업의 잠재력

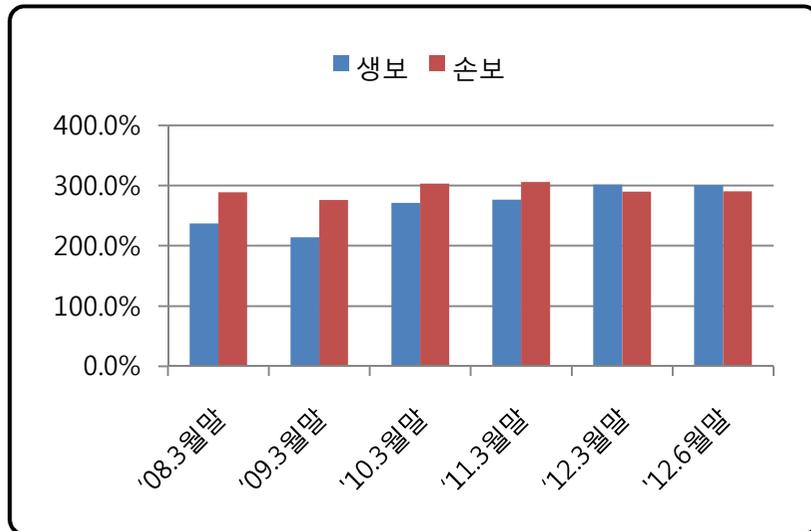
❖ 대다수 보험사 RBC비율 200% 상회

- 충분한 지급여력을 바탕으로 적극적인 위험 인수를 통한 시장확대 가능
- 금융지주 등 대주주의 자본확충 능력 양호

❖ 다양한 판매채널

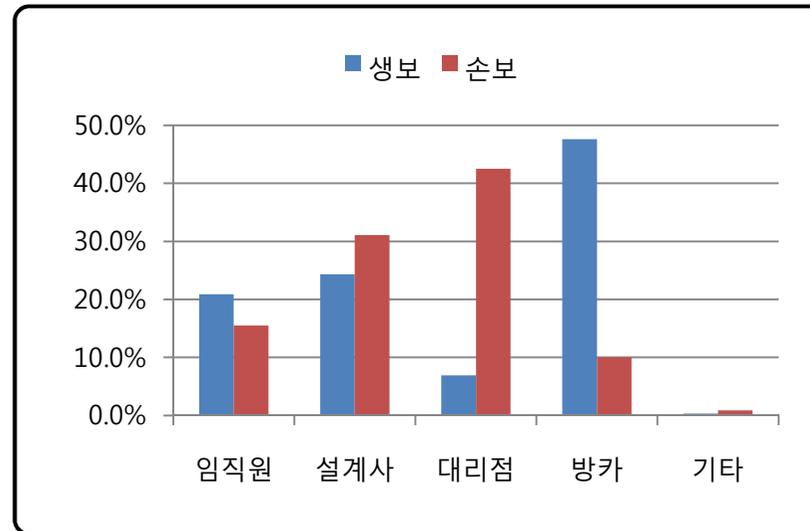
- 설계사, 대리점, 방카슈랑스 등을 기반으로 소비자에 대한 접근성 우위

보험사 RBC비율



자료: 금융감독원

판매채널별 초회보험료 비중('11년)



자료: 금융감독원

Ⅱ. 사회안전망 수행가능성 진단

1. 국내보험산업의 사회안전망 역할 수행능력
2. 보험산업에 대한 신뢰 저하 주요 요인

1. 국내보험산업의 사회안전망 역할 수행능력

❖ 낮은 소비자 신뢰도

- 보험소비자 설문조사결과, 보험산업의 이미지가 은행 등에 비해 낮은 수준(2011, 보험연구원)
- 금감원 접수 민원중 보험분야 민원이 약 50%로 가장 높음

❖ 정부의 민영보험 역할에 대한 인식 부족

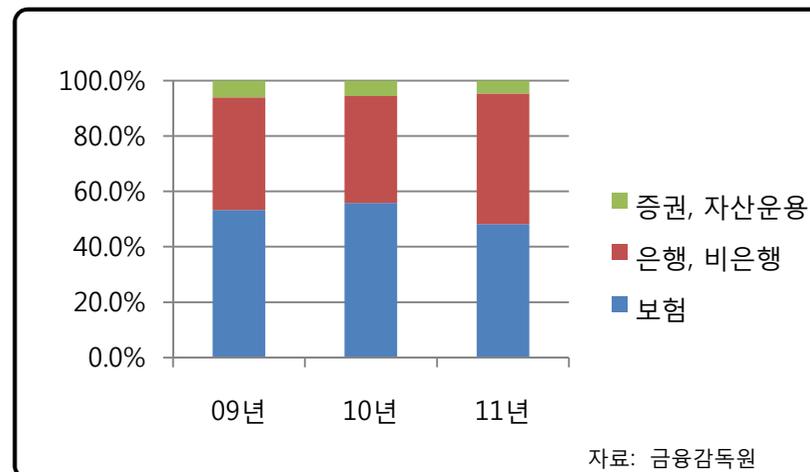
- 민영 의료보험이 의료비 증가 및 건강보험 재정악화를 초래하는 원인으로 인식

➔ 보험산업에 대한 국민의 신뢰 부족이 사회안전망으로서의 역할 수행의 걸림돌

금융기관 이미지 평가



금융권역별 금감원 민원



2. 보험산업에 대한 신뢰 저하 주요 요인

(1) 경영효율성 및 경쟁력 취약

❖ 보험사의 경쟁력 미흡

- 특히, 일부 중소형사는 상품개발, 판매채널, 자산운용능력 등 규모의 경제를 실현하기 위한 인프라 취약

❖ 보험사간 차별성 없는 사업 모델

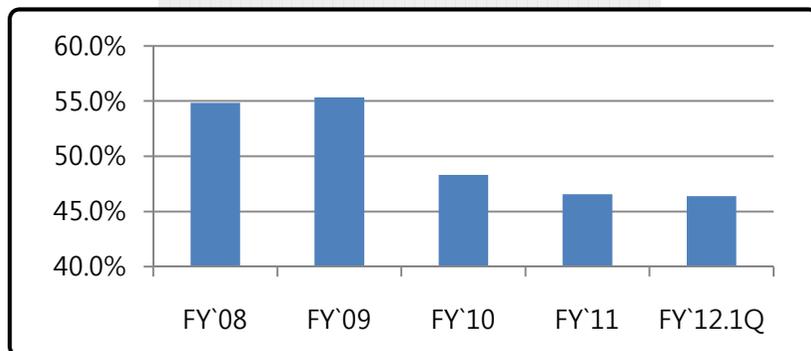
- 대다수 보험사가 유사한 상품, 고객 및 판매방식으로 경쟁

❖ 대주주와의 불건전 거래 관행

- 대주주 부당지원 및 계열사 몰아주기 → 보험사 건전성 저해
- 단기 이익을 투자확대 및 잠재위험에 대비하여 내부유보하지 않고 주주에게 고배당 관행

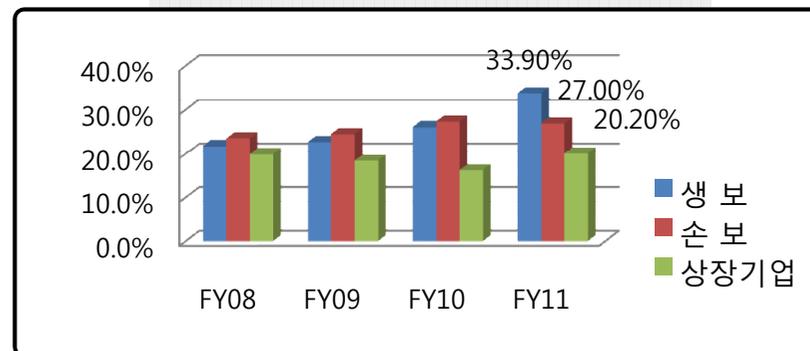
➔ 보험회사의 장기 보험금 지급가능성에 대한 소비자 확신 미흡

변액보험 계열사 위탁비중



자료: 금융감독원

보험사와 상장기업 배당성향



자료: 금융감독원

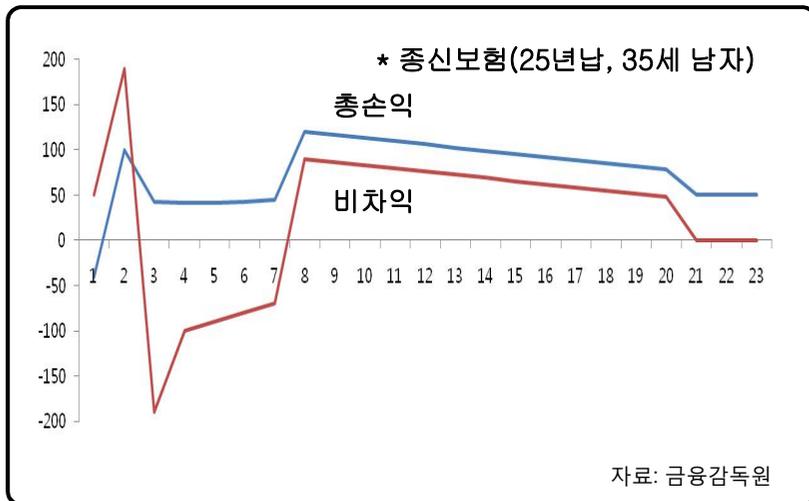
2. 보험산업에 대한 신뢰 저하 주요 요인

(2) 단기실적 위주의 경영

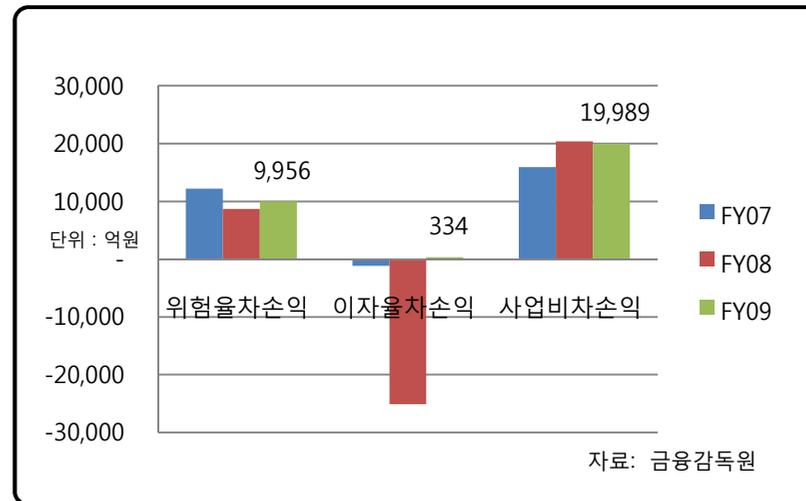
❖ 사업비 의존적인 수입 구조

- 신계약비 이연·상각제도로 초기 높은 사업비차이익 발생
- 신계약 유치를 위해 Push Marketing에 집중
- 소비자에게 과도한 사업비 부담

총 손익과 비차익 추이(예시)



이원별 손익현황(생보)



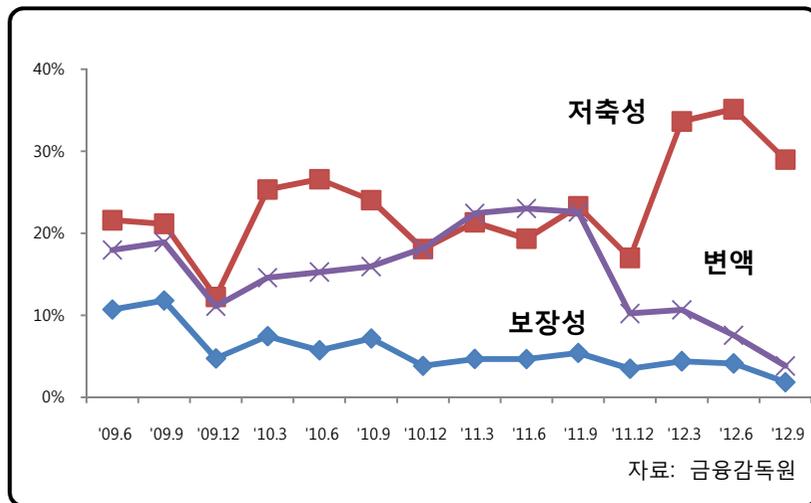
2. 보험산업에 대한 신뢰 저하 주요 요인

(2) 단기실적 위주의 경영(계속)

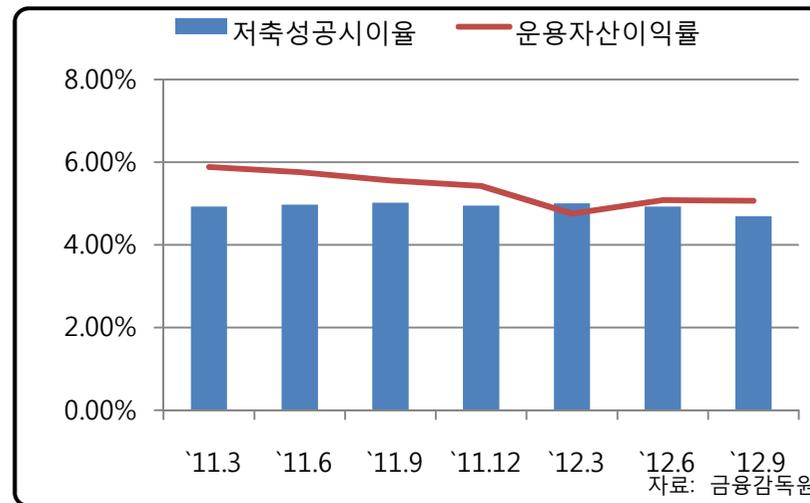
❖ 외형확장 중심의 경영 전략

- 보험의 본질적 기능인 위험 보장성 상품보다는 외형 확장을 위한 저축·투자형 상품 판매 집중
- 저축성 보험을 시장금리, 운용자산이익률 대비 과도한 공시이율로 판매 → 금리 역마진 위험
- 저축성 보험 판매에 치중함에 따라 경험통계 축적 및 전문인력 부족으로 신상품 개발에 한계
- 정부정책 변화시 이를 악용한 절판마케팅 성행(예 : 실손의료보험, 즉시연금 등)

상품별 초회보험료(생보)



공시이율 vs 운용자산이익률(생보)



2. 보험산업에 대한 신뢰 저하 주요 요인

(2) 단기실적 위주의 경영(계속)

❖ 공급자 중심 판매관행

- 사업비, 해약공제율 및 수익률 등을 충실히 설명하지 않아 불완전판매 발생
- 특히, 낙관적(예 : 고금리) 시나리오에 따른 보험금 지급 예시만 표시
- 사업비 선취로 수익률 저하 및 해지환급금 과소 등 소비자불만 증가

❖ 소비자 보호인식 미흡

- 보험계약에 대한 소비자의 이해도가 낮아 소비자가 설계사가 제공하는 정보에만 크게 의존
함에도 상품에 대한 충분한 설명 없이 보험가입을 유도하는 경우 발생

2. 보험산업에 대한 신뢰 저하 주요 요인

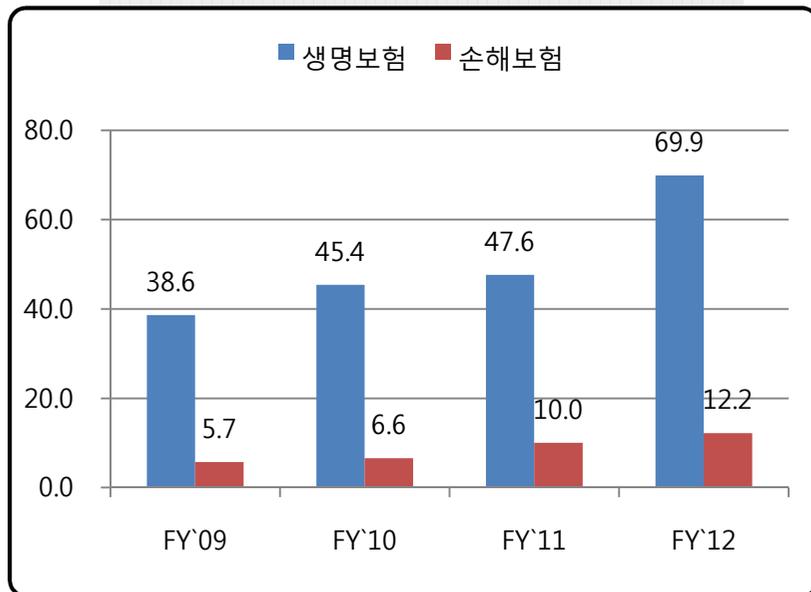
(2) 단기실적 위주의 경영(계속)

❖ 방카슈랑스 및 GA대리점 의존도 심화

- 단기 실적확대는 용이
- 그러나, 판매수수료 및 사업비 부담으로 수익성 저하 및 불완전판매 확대 우려

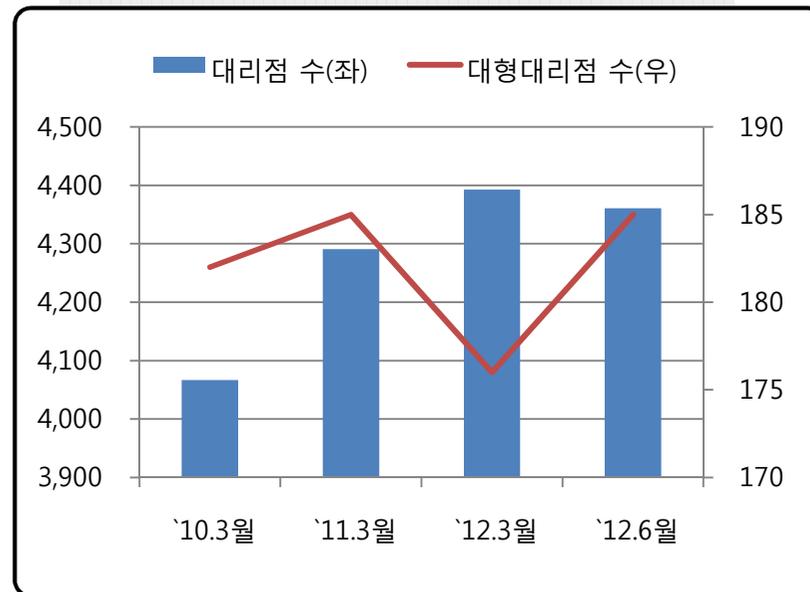
➔ 소비자 신뢰도 저하

방카슈랑스 판매비중 추이



자료: 금융감독원

법인대리점 증가 추이



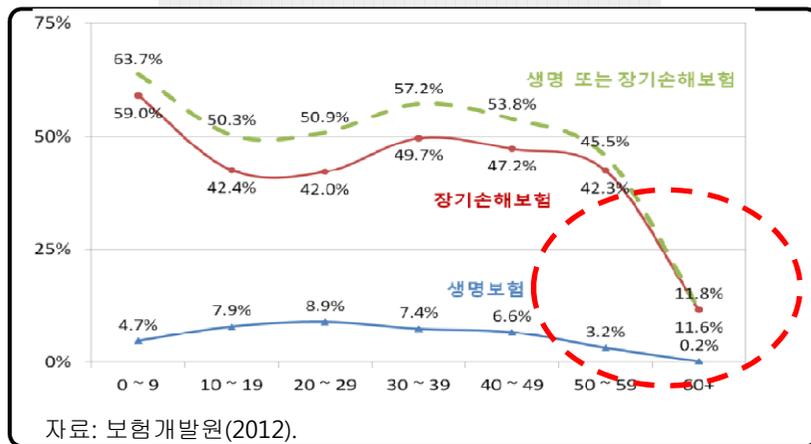
자료: 생손보험회

2. 보험산업에 대한 신뢰 저하 주요 요인

(3) 보험상품의 복지 기능 미흡

- ❖ 보험의 사회복지 기능에 대한 인식 부족
 - 경영진의 보험산업에 대한 철학과 비전 미흡
 - 보장성 보험상품 개발, 판매에 소극적
- ❖ 취약계층을 위한 보험상품 개발 등한시
 - 저소득층 및 고령자, 유병자, 장애인 등 고위험 · 취약 계층의 보험가입 저조
- ❖ 상품개발시 인플레이 영향 미반영
 - 물가상승을 반영 시 연금 등의 실질 가치가 더욱 하락(가치환산하는 국민연금과 대비)

연령별 보험상품 가입률



물가상승에 따른 가치 변화



2. 보험산업에 대한 신뢰 저하 주요 요인

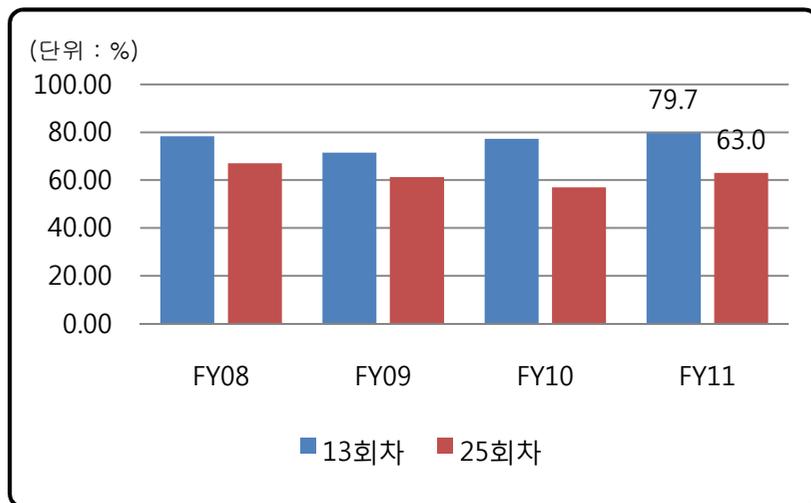
(3) 보험상품의 복지 기능 미흡(계속)

❖ 낮은 유지율

- 신계약 유치 위주의 판매 관행으로 연금 및 건강보험 유지율 저조
- 사업비 선취 등으로 타 업권 상품 대비 수익률 저조(변액보험, 연금저축 등)

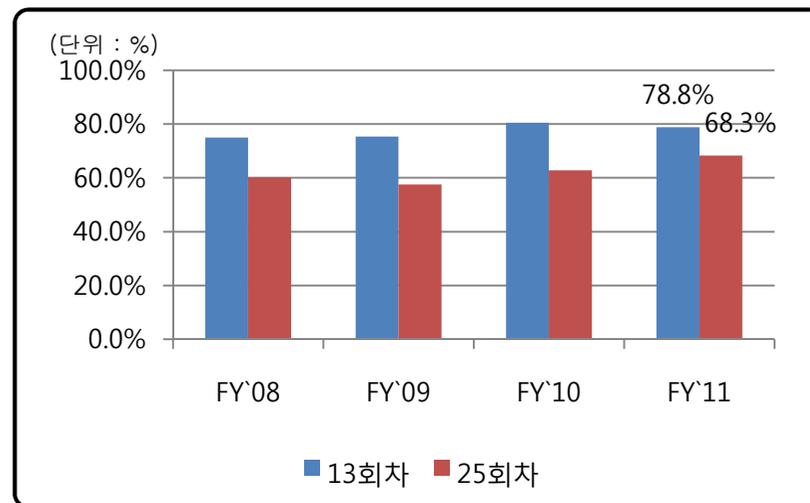
☞ 보험의 본질적 기능(장기 위험보장 기능) 수행에 한계

생보 유지율



자료: 금융감독원

손보 유지율



자료: 금융감독원

2. 보험산업에 대한 신뢰 저하 주요 요인

(4) 보험회사 건전성 위주의 감독

- ❖ 과거 보험회사의 건전성 위주의 감독에 치중, 상대적으로 소비자 보호는 소홀
- ❖ 최근 소비자 보호 강화 추진 중
 - 금감원 내 독립적인 소비자보호 조직 신설
 - 금융소비자리포트 발표
 - 소비자보호심의위원회 설치, 운영 등



Ⅲ. 사회안전망 역할을 통한 보험산업 발전방안

1. 고객 신뢰확보

2. 보험상품의 복지기능 제고



1. 고객 신뢰 확보

(1) 장기안정성장 위주의 경영

❖ 경쟁력 강화를 위한 기반 구축

- 보험상품, 모집채널, 자산운용 및 리스크 관리 등 인적·물적 인프라 확충
 - 중소형사는 필요시 특정 상품과 채널 또는 고객에 특화하는 전략 추진
 - 보험전문인력 양성
- 동일 상품·고객·판매방식 탈피 ⇒ 차별화된 상품 및 판매채널 전략 구축
- 과도한 주주배당 지양 ⇒ 저금리 위험대비 및 장기성장을 위한 내부유보 확충

❖ 경영진의 책임경영체제 구축

- 장기 업적 위주의 경영진 성과 평가
- 이사회 운영의 투명성, 책임성 제고
- 감사(위원회) 기능 및 내부통제 시스템 강화

1. 고객 신뢰확보

(1) 장기안정성장 위주의 경영(계속)

❖ 경영효율성 제고

- 업무효율화 및 경비 절감노력 강화

❖ 자산운용능력 제고

- 특히, 중소기업의 경우 자산운용 관리능력 강화

❖ 유배당상품 판매 활성화

- 경영 이익을 주주와 보험계약자가 공유함으로써 사업비차 위주의 영업탈피 기반 구축

1. 고객 신뢰확보

(2) Push Marketing에서 Pull Marketing으로 전환

❖ 사업비차 위주의 수익구조 개선

- 선지급수수료 지급관행 개선 및 유지수수료 중심의 수수료 지급체계 마련

❖ 신계약 판매보다는 AS 위주의 영업전략

- 장기 유지율 향상으로 보험회사 건전성 및 설계사 소득 안정성 제고



1. 고객 신뢰확보

(2) Push Marketing에서 Pull Marketing으로 전환(계속)

- ❖ **보험 가입의 필요성 및 보험상품의 특징점 홍보 · 교육 강화** (보험협회 중점 추진)
 - 종신연금, 위험보장기능, 최저보증이율, 세제혜택 등
- ❖ **설계사의 역할 변화**
 - [현재] 보험모집자, 신계약 판매위주 ⇒ [개선] 재무컨설턴트, 보험계약 장기간 AS 위주
- ❖ **GA 및 방카슈랑스 채널과의 역할 재정립**
 - 과도한 판매수수료 지급 및 판촉지원 관행 개선
- ❖ **유지율 제고**
 - 유지율 제고를 통한 소비자 신뢰 회복

1. 고객 신뢰확보

(3) 소비자 중심 경영

❖ 불완전판매 근절

- 판매채널에 대한 내부통제 강화 : 임직원, 설계사 평가시 불완전판매 여부를 주요항목으로 반영
- 모집조직에 대한 전문교육 강화 : 재무설계 및 투자컨설팅 교육으로 전문성 강화

❖ 보험상품에 대한 공시 확대(소비자 선택권 제고)

- 보험상품 전반에 대한 공시를 확대하되, 은행 등 타 업권 상품과의 획일적 공시는 지양
- 보험상품의 특징점을 강조할 수 있는 공시 강화 : 연금 종신지급, 위험보장기능, 최저보증이율 등

❖ 보험이해도 제고를 위한 소비자 교육 확대

- 보험사 소비자 보호 조직 및 인력 확충, 학교 등에 보험교육 강사 지원

❖ 보험금 지급의 편의성 제고

- 보험금 청구 서류 및 절차 간소화 지속 추진
- 휴면보험금 및 미지급보험금 찾아주기 캠페인 지속 실시

2. 보험상품의 복지기능 제고

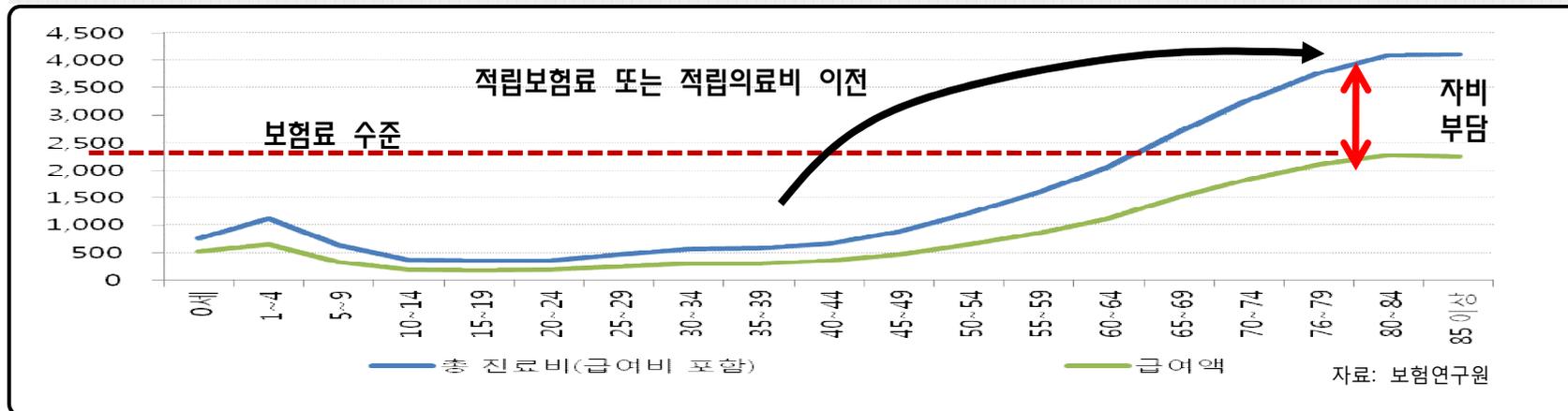
❖ 보험 고유기능인 보장성 위주의 상품 판매

- 타 금융권과의 차별화 및 고유의 위험보장기능 수행

❖ 공적 보험의 기능을 보완하는 보험상품 개발

- [국민연금 보완] 퇴직후 국민연금 수령(65세) 까지 동 보험료를 충당할 수 있는 보험상품 개발
- [국민건강보험 보완] 청장년기에 보험료 적립후 노령기에 의료비 지출을 보상하는 상품 개발
- [간병보험 보완] 공적 간병보험의 본인부담분을 보상하는 보충형 장기간병보험 도입

의료비 지출구조와 의료비·보험료 적립



2. 보험상품의 복지기능 제고

❖ 인플레이 연계 보험상품 판매

- 국민연금처럼 물가상승에 연동하는 보험금을 지급함으로써 보험상품의 실효성 및 신뢰도 제고

현행 보험상품	인플레이 연계 보험상품
물가상승 되어도 보험금 동일 → 화폐가치 하락으로 보험 효용성 감소	물가상승에 비례하여 보험금 인상 → 보험의 효용성 증가

❖ 사업비 후취형 상품 판매

- 연금보험의 수익률 제고를 위해 사업비 후취형 상품 판매 활성화

사업비 선취형	사업비 후취형 등
계약 초기에 사업비 공제 → 초기 체감 수익률 저조	장기간 사업비 공제 → 연금 수익률 제고

2. 보험상품의 복지기능 제고

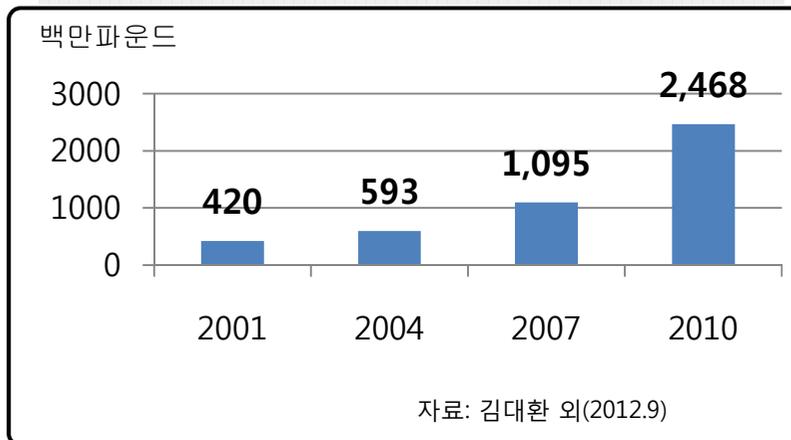
❖ 취약계층에 대한 보험 접근성 확대

- 저소득층을 위한 개인연금 및 건강보험 개발(정부가 보조금 지급 : (예) 독일 리스터 연금)
- 장애인 및 표준하체에 합당한 요율 산출 및 연금 개발(정부의 통계 공유 등 공조 필요)

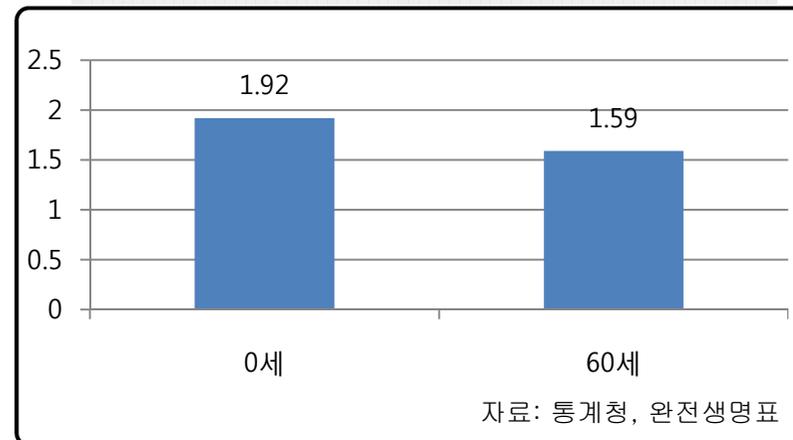
❖ 장수리스크 관리방안 마련

- 보험산업에 장수리스크는 저금리 리스크에 보다 파급효과가 큰 위험요인이나 심각성 인식 부족
(예) 종신연금 수령자는 개인연금 가입자와 평균수명이 상이한데 동일한 위험을 사용
- 기대수명 증가로 인한 장수리스크를 헷지할 수 있는 산업 중심의 자산운용(예 : 실버산업)
- 자본시장을 통한 장수리스크 거래(장수 Bond, 장수 Swap 등) 를 위해 당국의 협조 필요

영국의 표준하체 연금시장 추이



2005~2009년 동안 기대여명 증가분



IV. 감독당국 및 정부의 지원

1. 감독당국
2. 정부



1. 감독당국

❖ 보험사 사업비규제 개선

- 보험사의 과도한 사업비 집행을 억제할 수 있도록 개선
- 중장기적으로 유지수수료 위주 수당체계 개선
- 상품별, 채널별 사업비 공시 확대

❖ 불완전판매 단속 강화

- 민원평가등급, 불완전판매율 등 공시를 확대(소비자의 보험사 선택권 제고)
- 민원 다발 보험사에 대한 검사 및 제재 강화, 민원감독관 파견
- 방카슈랑스, GA 등 대형 모집조직에 대한 불완전판매 단속 강화

❖ 보험회사와 설계사·대리점간 법률관계 재정립

- 불완전판매에 대한 보험회사와 판매자간 책임 명확화

1. 감독당국

❖ 보험회사 장기 안정성장 중심의 감독

- 보험요율 등 상품규제 완화
- 보험회사 경쟁력 제고를 위한 지원방안 강구

❖ 복지형 보험상품 개발 지원

- 출산 및 영유아 대상 보험상품 개발 지원(지자체 출산장려 정책과 연계)
- 고령자, 장애인 등 표준하체 대상 보험상품 개발 지원

❖ 유배당보험의 판매유인 제고

- 유배당 상품 개발이 활성화되도록 관련 제도를 개선

❖ 보험사 지급결제업무 허용

- 소비자 편의성 제고 및 보험료 부담 절감

1. 감독당국

❖ 신채널(방카슈랑스, GA 등) 불완전판매 방지노력 강화

구 분	현 재	개 선 방 향
판매책임	판매채널의 책임 부재	판매책임 부과
보험모집동기	수수료 수입	소비자 적합성
수익원	신규 판매 수수료 중심	계약유지 및 컨설팅 수수료 중심
수수료	설계사 대비 높은 수수료+기타지원	수수료 인하 필요
시장지위	수요독점구조로 시장 우위	우월적 지위 남용방지 규제강화 (검사 및 제재)
교육	전문성 확보를 위한 교육 부재 (일회성으로 상품판매에 치중)	전문성 및 모집질서 준수 교육

2. 정부

❖ 보험산업을 사회안전망 구축을 위한 파트너로 인정

- 보험산업이 사적 안전망 역할을 수행함으로써 정부의 복지부담을 완화하고 국민의 자발적 복지노력을 장려 ⇒ 국민복지 수준 향상

❖ 퇴직연금제도 확대 시행

- 퇴직금 제도 폐지 및 퇴직연금제도 전 사업장 의무 시행(영세사업장, 비정규직, 자영업자로 확대)
- 퇴직연금 중도해지시 세제혜택 취소 등 페널티 강화

❖ 보장성보험 및 연금보험 세제혜택 확대

현행	개선안
보장성보험 소득공제 1백만원	① 소득공제 상향조정 ② 소득공제 분리(예 : 건강 70%, 기타 보장성 30%)
연금보험 소득공제 400만원	① 소득공제 한도 확대 ② 빈곤층 연금가입시 정부보조
10년이상 가입시만 보험소득 비과세 혜택	45세 이후 연금가입자는 5년 경과시 비과세

2. 정부

❖ 즉시연금 세제개편안 개선(⇒ 이원화)

- 즉시연금 가입금액 일정액 이하시 비과세 유지
- 중도인출 절대 금액제한이 아닌 비중 금액 제한 또는 재납입시 과세 제외

❖ 보험금 신탁제도 도입

- 맞춤형 자산관리 서비스 제공(미국, 영국, 일본 등 허용)

즉시연금 및 중도인출에 대한 세제 개정안

현 개정안

< 즉시연금 >

- 일시납 즉시연금 비과세 배제
- 5% ~ 15.4% 과세

< 중도인출 >

- 중도인출 시 비과세 배제
- 다만, 연 200백만원 이하 예외
 - 사망·해외이주 등 불가피한 사유 예외

개정 방향

< 즉시연금 >

- 일시납 즉시연금 비과세 배제
- 일정 가입금액(예 : 5억원) 이하 비과세 유지

< 중도인출 >

- 중도인출 시 비과세 배제
- 다만, 적립금의 50% 이내 예외
- 또는, 특정기간 이내에 재납입 시 예외

2. 정부

❖ 취약계층 보험가입시 정부 지원

- 고령층, 극빈층 등 취약계층 보험가입시 보조금 지급 등

❖ 보험사에 건강관리 서비스업 허용

국민건강관리서비스법안 (2011. 5)

제10조(건강관리서비스기관의 허가 제한 등)

② 「보험업법」 제2조에 따른 보험회사, 상호회사, 보험설계사, 보험대리점 또는 보험중개사는 건강관리서비스기관을 개설하거나 출자 또는 투자를 하여서는 아니 된다.

개선안

제10조(건강관리서비스기관의 허가 제한 등)

② (삭 제)

❖ 보험금 지급의 공정성 제고

- 보험금 지급 전 청구내역의 적정성을 심사전문기관에서 심사토록 개선

❖ 보험금 청구의 편의성 제고

- 의료기관과 보험사 간 보험금 정산 시스템 구축 및 주요 병원에 보험금 청구 안내창구 운영

V. 맺음말



V. 맺음말

❖ 보험산업의 위협 요인

- 저금리, 저성장 장기화
- 국내 보험시장은 이미 포화상태
- 가계부채 부실위험 증가
- 소비자 의식 향상

❖ 보험산업의 기회 요인

- 고령화 사회로 인한 복지수요 증대
- 정부재정에 의한 복지수요 충족에는 한계
[남부유럽 국가들의 경험에서 확인]

⇒ 보험의 사적 안전망 기능을 강화하여 국민복지 향상과 동시에
보험산업의 새로운 성장동력으로 활용

감사합니다

1570142090