



해외 외화보험시장 성장 및 정책대응과 국내 시사점

변혜원 연구위원, 정인영 연구원

요약

- 최근 안전자산 선호, 달러수요 증가 등으로 외화보험, 외화예금 등 외화자산에 대한 관심이 확대됨
 - '20년 상반기까지 생명보험회사의 외화보험 누적 판매량은 3.2조 원 수준이며, 최근 3년('17~'19년) 사이 연평균 73.2% 증가함
- 우리나라에 앞서 외화보험 시장이 발달한 일본과 대만에서는 저금리 장기화, 내외금리차 확대, 자산 분배 다양화 수요 등으로 시장규모가 커짐
 - 외화보험상품은 수익률 개선을 요구하는 소비자 수요를 만족시키는 동시에 시장 포화상태에서 신규수요 창출에 어려움을 겪던 보험회사의 새로운 성장동력으로 자리 잡음
- 일본과 대만에서는 판매과정 중 소비자 보호 측면의 부작용을 최소화하기 위한 감독당국의 규제 개선 및 업계의 자율적인 보완장치가 마련되어 있음
 - 일본 보험업계와 감독당국은 외화보험 불완전판매 문제 해결을 위해 ① 고령계약자 보호조치, ② 판매 자격 관리, ③ 가입절차 개선, ④ 수수료체계 검토, ⑤ 공시제도 개선 등의 방안을 마련함
 - 대만 생명보험협회도 '12년 8월 외화보험 가입자 보호를 위해 ① 모집자격, ② 모집절차, ③ 고객적합성 평가, ④ 사후관리 등의 내용이 담긴 '전통형 외화보험 자율운영규정'을 제정함
- 최근 국내 외화보험시장 성장은 소비자들의 투자수익률 개선 요구와 보험회사의 신성장동력 확보 차원에서 이루어진 것으로, 환율, 금리 등 금융자산가격 변화에 따라 수요와 공급이 결정되고 있음
 - 외화보험시장 확대는 소비자 입장에서는 금융자산가격 변화에 따른 수익률 시현 및 자산 다양화를 위한 의사결정인 동시에, 공급자 입장에서는 신상품 개발을 통한 매출 증대 목적의 결과로 볼 수 있음
- 외화보험이 소비자와 보험회사 모두에게 유용한 보험상품으로 자리매김할 수 있도록 해외에서 나타난 문제점과 정책대응을 참고하여 국내 상황에 적합한 조치를 고려해야 할 것임



1. 검토 배경

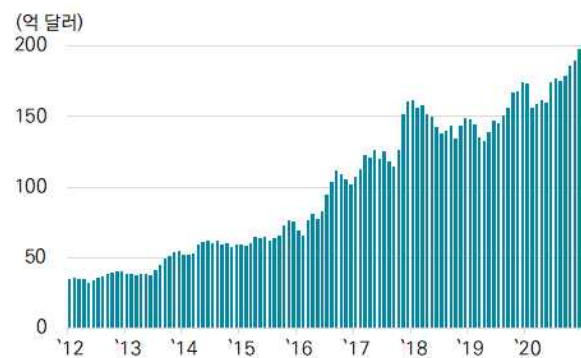
- 금융소비자들의 안전자산 선호, 달러수요 증가 등으로 외화예금 및 외화보험 등 외화자산에 대한 관심이 확대됨
 - 외화보험은 보험료 납입과 보험금 및 해약환급금 지급 등이 외화로 이루어지는 보험으로¹⁾, 외화종신보험, 외화연금보험 등으로 구분되며, 과거 외국계 보험회사들이 주로 판매했으나 최근에는 국내 보험회사들도 출시하고 있음
 - 외화보험 수요는 기본적으로 외화자산에 대한 수요에서 비롯되므로, 환율, 금리 등 금융자산 가격의 수준과 변동성이 외화보험 수요에 영향을 미침
 - 외화자산은 외화금리가 상승(원화금리가 하락)할수록, 국제정세가 불안할수록, 원화 가치가 낮아질수록, 환율변동성이 낮아질수록 수요가 증가하는 경향을 보임²⁾
- 2020년 상반기까지 생명보험회사의 외화보험 누적 판매량은 3.2조 원 수준이며, 최근 3년('17~'19년) 사이 연평균 73.2% 증가함
 - 외화보험 상품 중 저축성 외화보험 누적판매량은 전체 외화보험의 85% 수준임
 - 개인의 외화자산 수요 변화를 가늠할 수 있는 개인 외화예금³⁾ 적립금도 '20년 12월 기준 198억 달러로 사상 최대치를 기록함

〈표 1〉 국내 외화보험 판매량 추이

구분	판매 건수(건)	금액(십억 원)
'17년	5,355	323
'18년	51,745	683
'19년	78,634	969
'20년 상반기	46,011	758
누적판매량	191,223	3,238

자료: 홍성국 의원실(2020. 10. 13), “생보사 저축성외화보험 누적판매량 3년 반 만에 446% ↑”

〈그림 1〉 국내 거주자 중 개인외화예금 적립금 추이



자료: 한국은행, 「거주자 외화예금 동향」, 각 월호

- 본고는 외화보험시장이 발달한 일본과 대만의 소비자 보호 관련 제도 개선사항을 살펴보고 국내 외화보험시장에 주는 시사점을 도출하고자 함

1) 외화보험의 상품구조는 정인영(2019), 「외화보험 판매 동향과 과제 - 일본 사례의 시사점」, 『KiRi 리포트』, 보험연구원을 참조함
 2) 한편, 거주자 외화예금의 대부분을 차지하는 기업은 수출입을 위한 거래적 동기에 의해 외화를 보유함; 기획재정부·금융위원회·한국은행 (2012. 6. 27), 「외화예금 확충을 위한 중장기 VISION과 제도개선 방안」
 3) 거주자 외화예금은 내국인과 국내기업, 국내에 6개월 이상 거주한 외국인, 국내에 진출해 있는 외국기업 등 국내 외화예금임



2. 외화보험 성장배경

- 외화보험은 계약자가 외화로 납입한 보험료를 해외채권 중심으로 운용한 후 만기 시 자국통화로 환전하여 보험금을 받는 상품이며, 만기 시 환율변화에 따라 환차손이 발생할 수 있음
 - (보험료 납입 및 자산운용) 외화보험 가입자는 사전에 정한 보험료를 외화로 납입하고, 보험회사가 만기 5년, 10년 등의 외화채권 등에 투자하여 자산과 부채를 대응시키게 됨
 - 납입보험료는 해당 통화 발행국의 국채를 중심으로 운용되고 예정이율이 결정되기 때문에 자국과 투자된 국가 간의 금리차가 클 경우 상대적으로 높은 이율 보장이 가능함
 - (보험금 지급) 만기 시 자국 통화로 환전하여 보험금을 수령하는 구조로, 해당 시점에 자국통화가 강세인 경우 환차손이 발생할 수 있음
- 일본의 경우 ① 저금리 장기화, ② 내외금리차 확대, ③ 자산분배 다양화 수요 등으로 2016년 이후 외화보험 판매가 크게 증가하였음⁴⁾
 - 저금리 환경이 지속되고 외국과의 금리격차도 커짐에 따라 외화보험이 자국통화(엔화)보험보다 높은 예정이율을 제공하면서⁵⁾ 퇴직금 운용 목적의 방카슈랑스 판매가 급증함⁶⁾
 - 특히, 저금리 장기화로 생명보험회사의 예정이율이 지속적으로 하락하는 가운데, 2016년 일본은행의 마이너스 금리 정책이 시행되면서 외화보험은 엔화 저축성보험의 대안으로 시장에 도입됨
 - 은행 등 금융기관이 판매촉진 차원에서 개인의 자산배분 다양화를 위한 신규상품 개발을 요구하였으며, 외화보험 출시 후에는 타 상품보다 높은 판매수수료가 판매량 증가에 기여함⁷⁾
 - 2016년 일본은행의 마이너스 금리정책 이후 일시납을 중심으로 외화보험에 대한 수요가 크게 증가하고 있으며⁸⁾, 일본 5대 생명보험회사⁹⁾의 2018년 외화보험 판매액은 전년대비 5% 증가한 3.6조 엔으로 사상 최고치를 기록함¹⁰⁾
- 대만도 일본과 마찬가지로 저금리 장기화, 대만달러 약세 등을 배경으로 외화보험(外幣保險) 상품이 시장에 출시되었으며, '17년과 '18년에 높은 증가율을 기록함
 - 대만의 외화보험은 투자형(投資型)과 전통형(傳統型) 상품으로 구분되며¹¹⁾, '20년 10월 말 기준 외화보험 신계약보

4) 일본 외화보험 성장과정은 정인영(2019), 「외화보험 판매 동향과 과제 - 일본 사례의 시사점」, 『KIRI 리포트』, 보험연구원을 참조함

5) 일본 최초의 외화보험('98년 12월 G.E.Edison(현, 지브랄타생명)이 판매) 출시 다음 달인 '99년 1월 4일 일본과 미국의 10년 국채수익률 격차는 각각 1.985%, 4.66%로 2.675%였음; 柳澤美由紀(2005), 外貨建て保険商品の動向を探る - 外貨建て保険を取り巻く環境

6) 朝日新聞(2019. 2. 6), 生保の主力「外貨建て保険」に苦情相次ぐ 銀行にも責任

7) 금융청 조사에 따르면 외화 일시불 보험의 은행의 판매 수수료율은 2015년 기준 약 7~8%로 투자신탁 수수료(약 2%)를 크게 상회함; 日本経済新聞(2017. 8. 26), 日付, 生命保険料、各社の差なげ大きい 経費などが影響

8) SankeiBiz(2019. 5. 24), 運用好調で各社増益 外貨建て保険で明暗 主要生保決算; 日本経済新聞(2019. 5. 24), 生保の前期決算, 11社が増収 外貨建て頼み鮮明

9) 일본생명(日本生命), 제일생명(第一生命), 메이지야스다생명(明治安田生命), 스미토모생명(住友生命), T & D 홀딩스

10) 朝日新聞(2019. 6. 3), 外貨建て保険の販売、過去最高に「預金と同じ」誤解も

현료는 4,068억 대만달러 규모이고, 투자형 상품이 25%를 차지함¹²⁾

- 대만의 외화보험 판매는 2017년과 2018년 높은 증가율을 기록한 후 2019년에는 미국 달러 강세의 영향으로 감소하였으며¹³⁾, 주 가입연령대는 40~60대로¹⁴⁾ 방카슈랑스를 통해 주로 가입함

〈그림 2〉 일본과 대만의 금리 및 환율 추이
〈금리 추이〉 〈환율 추이〉



자료: 연합인포맥스



자료: 연합인포맥스



3. 운영과정상 문제와 대응

- 일본과 대만의 외화보험은 소비자 선택폭 확대에 기여하였으나, 외화보험 관련 소비자 문제가 발생하였고 이를 개선하기 위한 보완장치에 대해 논의가 시작됨
- 2019년 기준 일본의 외화보험 관련 민원은 2,822건으로, 최근 8년('12~'19년) 동안 4.7배 증가하였고, 전체 민원 중 판매과정에서 원금손실위험 등에 대한 설명이 불충분하여 제기된 민원이 67%를 차지함¹⁵⁾

11) 투자형상품은 변액, 변액유니버설, 투자연계형, 변액연금 등을 포함하며, 전통형 상품은 투자형 보험을 제외한 나머지 상품을 의미함

12) 대만 외화보험 신계약보험료(누적, 억 대만달러)

구분	합계	투자형	전통형
'17년	5,056	-	-
'18년	6,179	2,399	3,781
'19년	5,189	1,669	3,450
'20년 10월	4,068	1,152	2,916

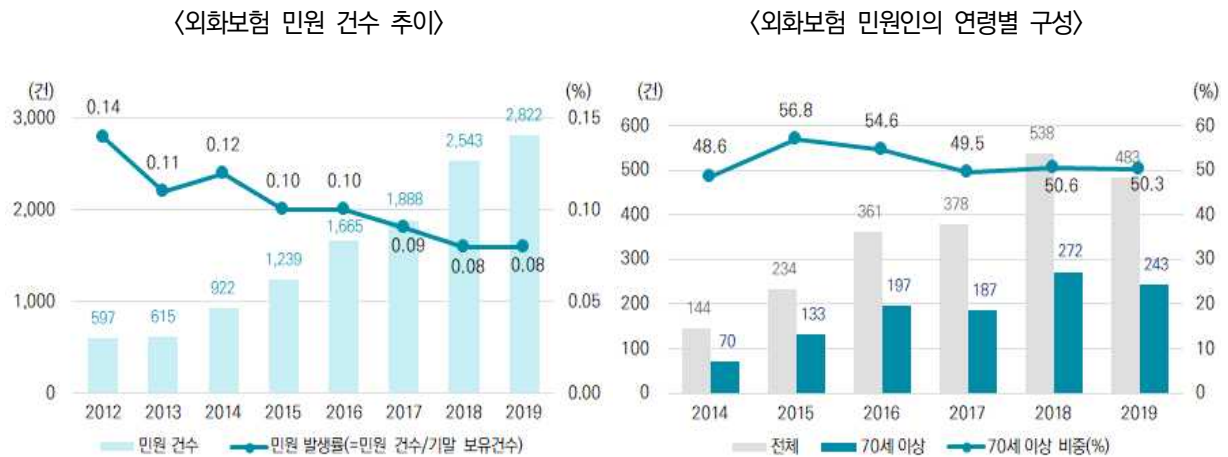
13) FSC(2019. 11), “壽險業108年截至9月底外幣保險商品銷售情形”

14) 今日新聞(2019. 3), “外幣保單熱賣大數據揭露世代差異年輕小資愛投保這種”

15) 외화보험상품에 대한 고객불만의 90%는 은행이 판매한 경우였음. 생명보험협회 자료에 따르면 은행창구 판매를 통한 민원발생 비율은 0.082%로 생명보험 영업직원 판매사례(0.049%)보다 높음; 日本經濟新聞(2019. 7. 4), いばらの道の「脱ノルマ」・高齢者の家族から苦情急増

- 한편, 2018년 전국소비생활센터(独立行政法人国民生活センター)에 접수된 외화보험 상담 건수는 538건으로 2014년도에 비해 3배 이상 증가하였는데, 금융지식이나 투자경험이 부족한 70세 이상 고령자 민원이 절반을 차지함
- 환율변동에 따른 원금손실 위험을 인지하지 못하였거나 외화기반 원금보장을 자국통화(엔화) 기준으로 오해한 경우가 민원의 다수를 차지함
- 보험회사는 계약자가 납입한 보험료에서 운영·관리 비용을 공제한 적립액을 기준으로 수익률을 산출하였으나, 소비자들은 이 같은 수익률 산출 기준을 인지하지 못하고 민원을 제기하는 사례도 발생함

〈그림 3〉 일본의 외화보험 민원 실태



자료: 生命保険協会(2020. 2. 21), 外貨建て保険・年金に係る苦情受付件数について

주: PIO-NET(전국소비생활센터) 접수 건수 기준

자료: 独立行政法人国民生活センター(2020. 2. 20), 外貨建て生命保険の相談が増加しています!

- 일본에서는 외화보험 판매과정 중 발생할 수 있는 소비자 보호 문제를 해결하기 위해 ① 고령계약자 보호조치, ② 판매자격 관리, ③ 가입절차 개선, ④ 수수료체계 검토, ⑤ 공시제도 개선 등의 조치를 시행함

- (고령계약자 보호) 외화보험의 복잡한 구조와 위험을 고령자가 이해하는 데는 한계가 있다고 판단하여, 고령 고객의 외화보험 계약 체결 시 친족의 동석을 요구하고, 복수의 모집인에 의한 보험모집, 복수의 보험 가입 기회 제공, 본인 의향에 따른 상품내용 여부 재확인 필요성을 지적함
 - 계약 시 동석이 요구되는 '친족 등'의 정의에는 친족(배우자, 자녀, 형제 등) 외 지정대리청구인 등 보험계약관계자를 포함하며, 원칙적으로 20세 이상 70세 미만으로 규정함¹⁶⁾
 - 생명보험협회에서는 2019년 고령자를 위한 생명보험 서비스 가이드라인¹⁷⁾ 제정을 통해 고객과의 분쟁을 사전에 방지하고자 함
- (판매자격 관리) 판매자 간 지식 격차, 상품설명 미흡에 따른 소비자 불만을 해소하고 상품 판매자의 역량을 증진시

16) 친족 동석이 곤란한 경우 친족 등에게 방문 또는 전화를 통해 설명하거나 계약자 본인이 친족 등에게 가입 사실 및 상품내용을 설명할 것을 의뢰하고 그 결과를 사후에 확인하는 절차를 진행함

17) 生命保険協会(2019. 5. 27), 高齢者向けの生命保険サービスに関するガイドライン

키고자 보험모집인 자격시험 외에 외화보험 판매자격시험(外貨建保險販売資格試験)제도를 신설함¹⁸⁾

- (가입절차 개선) 고객의 투자경험, 보유자산, 가입목적 등 고객성향을 파악한 후 외화보험 가입을 진행하도록 하며, 타 업권의 위험금융상품과 비교·설명 과정에서 고객이 이해하기 쉽도록 도식화된 설명자료를 사용하도록 함¹⁹⁾
- (수수료체계 검토) 금융청은 판매수수료로 인한 불완전판매를 방지하고자 수수료 체계를 검토 중임²⁰⁾
- (공시제도 개선) 은행 및 생명보험업계는 2019년 4월부터 계약자가 지불한 보험료 총액을 기준으로 산출된 실질수익률 공시하고 있으며²¹⁾, 생명보험협회는 은행창구를 통해 외화보험이 판매되는 경우 은행이 보험회사로부터 수취하는 수수료 공개에 관한 지침을 발표하고, 2016년 10월부터 시행함²²⁾

○ 대만 생명보험협회는 외화보험 모집자격 시험을 도입하고, 판매 과정에서 상품설명 의무를 강화하는 등의 자율 운영규정을 제정하였고, 금융감독위원회(FSC)는 건전한 외화보험 사업 운영을 위해 판매자격 요건과 운영상 주의사항을 발표함²³⁾

- 대만 생명보험협회는 12년 8월, 외화보험 가입자 보호를 위해 ① 모집자격, ② 모집절차, ③ 고객적합성 평가, ④ 사후관리 등이 포함된 '전통형 외화보험(非投資型人身保險)' 자율운영규정을 제정함
- 금융감독위원회(FSC)는 전통형 외화보험의 건전한 판매 관리를 위해 판매 가능한 보험회사의 자격, 상품유형, 모집인 관리 등을 명시하고, 고객적합도에 따라 외화보험 상품을 판매하는 정책을 수립하여 고객에게 부적절한 상품이 제공되지 않도록 함²⁴⁾



4. 국내 시사점

○ 최근 우리나라 외화보험시장의 성장은 생명보험산업의 성장여력이 정체된 상황에서 신성장동력을 확보하기 위한 보험회사의 니즈와 저금리 상황에서 자산을 다양화 하고자 하는 소비자들의 니즈가 부합하였기 때문임

- 대부분의 생명보험상품이 마이너스 성장률을 기록하고 있으며, 시장포화, 저금리 장기화에 따른 상품경쟁력 약화로 보험산업 성장을 주도할 수 있는 상품이 부재한 상황임²⁵⁾

18) 지금까지는 외화보험 판매자 소속 은행이나 보험회사가 개별적으로 판매자 교육을 진행했으나, 업계 공통의 교육 및 시험제도를 도입함: 生命保險協會(2021. 1. 7), 外貨建保險販売資格試験の創設 第1フェーズの状況と第2フェーズに向けた対応

19) 金融庁(2020. 7. 3.), 投資信託等の販売会社による顧客本位の業務運営のモニタリング結果について

20) 金融庁(2020), 投資信託等の販売会社による顧客本位の業務運営のモニタリング結果について

21) 日本経済新聞(2019. 2. 5), 苦情抑制へ連絡会 生保協と全銀協

22) 금융청은 생명보험협회와의 의견교환(意見交換)을 통해 은행이 외화보험을 판매한 대가로 받는 수수료가 지나치게 높은 경우 수수료를 목적으로 불필요한 보험을 판매할 가능성이 높다고 판단하고, 판매 수수료의 투명성을 개선하도록 요구한 바 있음; 日本経済新聞(2016. 2. 20), 保険販売手数料「透明性向上を」金融庁, 生保に要請; 日本経済新聞(2016. 9. 1), 生保協会, 手数料開示で指針

23) 金融監督管理委員會(2013. 12. 20), 修正「人身保險業辦理以外幣收付之非投資型人身保險業務應具備資格條件及注意事項」第七點

24) 金管會(2014. 12. 30), 以外幣收付之非投資型人身保險客戶適合度調查評估表範本

25) 개인생명보험은 2016년 이후 역성장이 지속되고 있으며, 최근 5년 동안 연금보험과 종신보험의 연평균 성장률은 각각 -24.6%, -26.3%로 마이너스 성장을 기록함

- 즉, 외화보험시장 확대는 소비자 입장에서는 금융자산가격 변화에 따른 수익률 시현 및 자산 다양화를 위한 의사결정인 동시에, 공급자 입장에서는 신상품 개발을 통한 매출 증대 목적의 결과로 볼 수 있음
- 한편, 국내외 외화보험 운영사례를 볼 때 외화보험은 금융소비자의 외화수요와 관련이 있기 때문에 환율, 금리 등 금융자산가격 변화도 수요와 공급에 영향을 미침
- 국내 외화보험은 '03년 9월 국내 보험시장에 처음 등장한 후 환율 하락에 따라 판매량이 줄어들었으나²⁶⁾, 최근 환율상승 기대를 배경으로 외화예금과 더불어 관심이 증가하고 있음
 - 일본의 경우도 '19년 이후 해외 금리 하락으로 고금리 매력에 상대적으로 저하되어 판매량이 감소하였는데, 일본생명은 '20년 3월 미국 장기금리 하락으로 외화보험 판매를 중단하기도 함²⁷⁾
- 외화보험시장이 발달한 일본과 대만에서는 판매과정에서 발생할 수 있는 소비자 보호 문제에 대응하기 위해 보험업계와 감독당국이 다양한 조치를 취해왔음
- 일본에서는 외화보험이 고령자를 중심으로 판매되는 과정에서 원금손실위험에 대한 이해 부족 등 불완전판매가 발생하였고 이에 대응하여 보험업계와 감독당국은 판매자격 관리, 가입절차 개선, 고령계약자 보호 조치 등을 취함
 - 대만에서도 외화보험 가입자 보호를 위해 모집자격 및 모집절차를 개선하고 고객적합성 평가를 실시함
- 외화보험이 소비자와 보험회사 모두에게 유용한 보험상품으로 자리매김할 수 있도록 해외에서 나타난 문제점과 정책대응을 참고하여 국내 상황에 적합한 조치를 고려해야 할 것임

26) FY2003, FY2004, FY2005 외화보험 보험료 수익은 각각 260억 원, 5,594억 원, 4,902억 원을 기록함: 금융감독원 보도자료(2006. 9 . 1), “생보사의 외화표시보험 판매현황”

27) 日本經濟新聞(2020. 3. 13), 日本生命, 外貨建て保険の販売休止 米金利低下で