

報道資料



보험개발원

제공일자	2007년 11월 8일	
담당자	안철경 연구위원	02)368-4233
홍보담당	이정환 선임	02)368-4093
총 3매		

※ 11월 9일 조간부터 게재해 주시기 바랍니다.

제목 : 방카슈랑스 확대 시행과 관련한 주요 이슈 검토

보험개발원(원장 정채웅)은 11월 8일 CEO 리포트에서 제4단계 방카슈랑스가 확대 시행되면, 순기능보다는 불완전판매 등에 따른 소비자 피해 확대, 불공정 거래 관행 심화, 보험설계사 대량 탈락 등 보험시장에 주는 충격이 클 것으로 보았다.

이와 관련하여 보험개발원은 은행권이 제4단계 방카슈랑스 확대와 관련하여 주장하는 각 내용에 대한 반박의견을 제시하였다.

첫째, 은행권은 “방카슈랑스 시행으로 신규시장 창출 효과가 발생하였다”고 주장하였다.

이에 대해 보험개발원은 보험시장의 성장은 다양한 환경 요인에 의해 영향을 받게 되므로 환경적 요인을 제외하면 방카슈랑스로 인한 순성장 효과는 크지 않다고 주장하였다.

즉, 제3단계까지의 시행 결과인 저축성보험의 성장률은 IMF 이후 노령화에 따른 노후보장 수요 증가, 주식시장 활황에 따른 변액보험 수요 확산 등에 의한 요인이 훨씬 큰 것으로 방카슈랑스로 인한 효과는 미미하였다는 것이다.

둘째, 은행권은 “방카슈랑스 도입을 전후로, 특히 중소형 생보사의 수익성이 제고된 것으로 나타나고 있으며, 보험사의 건전성도 방카슈랑스 시행이후 악화되는 징후가 보이지 않고, 오히려 재무건전성이 개선되고 있는 것으로 나타났다”고 주장하였다.

이에 대해 보험개발원은 2000년 이후 보험사의 수익 구조개선은 IMF 이후 구

조조정효과 및 산업 전반적인 경기 활성화로 인해 생긴 것으로, 은행을 비롯한 금융기관의 수익구조가 개선되고 있는 것과 흐름을 같이 한다고 보아야 한다고 주장했다. 특히 생명보험사의 당기순이익은 2000년 이후 상품구조가 종신보험, CI보험 등 보장성보험 비중이 급격히 증가하면서 그에 따라 커진 것으로 판단되며, 방카슈랑스 허용종목인 저축성보험의 기여는 크지 않았다고 주장했다.

또한 지급여력비율은 보장성보험 판매에 따른 당기순이익 증가와 중소형사의 자본금 증가로 인해 지급여력비율이 향상된 것으로 방카슈랑스에 의해 재무건전성이 개선되었다는 주장은 설득력이 없다고 보았다.

셋째, 은행권은 “호주의 사례를 살펴보면 방카슈랑스의 경우 여타 채널보다 높은 비용효율성뿐만 아니라 낮은 손해율을 통해 보험사의 수익성을 비롯한 경쟁력 제고에 도움을 줄 수 있는 것으로 입증”된 것으로 주장하였다.

이에 대해 보험개발원은 은행권이 인용한 NMG 분석자료에서 방카슈랑스 채널이 비용 효율성이 높다(사업비율이 낮다)는 증거를 발견할 수 없고, 오히려 방카슈랑스 채널이 복합채널(Multi-channel) 또는 중개사 중심채널(Broker focus)에 비해 사업비 지출이 높은 경우도 발생한 것을 볼 때 은행권의 주장은 타당하지 않다고 주장하였다.

NMG자료에서 생명보험의 낮은 손해율은 은행이 타 채널에 비해 우량계약자 위주로 보험모집하기에 좋은 여건에 있었기 때문이며 방카슈랑스 시행으로 손해율이 개선된 것이 아니라는 것이다.

또한 호주의 경우 은행 중심의 방카슈랑스 허용 등의 규제완화조치로 호주 최대 보험사였던 AMP (Australian Mutual Provident)사를 제외한 대부분의 호주 국내 전통 보험사가 쇠퇴하고 은행계 보험자회사 및 외국보험사가 시장을 주도하는 결과를 초래한 것으로 분석되었다. 이를 통해 볼 때 방카슈랑스 확대는 기존 보험사의 퇴출 또는 은행 종속화로 이어짐을 알 수 있다.

넷째, 은행권은 “방카슈랑스 채널을 통한 불완전판매율이 설계사 채널보다 미미한 수준으로 높으며, 보험협회 자료는 부정확하다”고 주장하였다.

이에 대해 보험개발원은 금융권이 주장하는 “품질보증 및 민원해지”에 한정하여 불완전판매를 정의하는 것은 불완전 판매의 범위를 제한적·자의적으로 평가하는 것이라고 반박하였다. 보험계약은 장기계약이므로, 금융권이 “품질보증

및 민원해지”건만 불완전 판매로 정의하는 것은 보험의 특성을 무시한 자의적 해석이라는 것이다.

다섯째, 은행권은 ““방카슈랑스가 시행된 이후 설계사가 증가하였고, ‘비효율적 판매채널의 구조조정을 통하여 전체적인 보험산업의 경쟁력이 향상’될 것이다”라고 주장하였다.

이에 대해 보험개발원은 ‘03년 방카슈랑스 시행 이후 설계사 및 대리점 수가 소폭 증가한 것은 IMF이후 대폭 감소했던 판매조직 회복 및 보험사의 고능률 설계사 확충에 따른 결과’라고 주장했다. 특히 설계사 채널의 고능률화를 위해 방카슈랑스 도입 이후 종신보험 등 보장성보험을 전문적으로 판매할 수 있는 대졸 남성 설계사 중심의 고능률 설계사를 대폭 채용한 것도 증가의 원인 이라고 보았다.

여섯째, 은행권은 “은행판매직원의 인적 우수성”과 “관련 자격증의 취득”을 근거로 은행권의 보험판매 전문성이 높다”고 주장하였다.

이에 대해 보험개발원은 제4단계 방카슈랑스 대상보험 종목은 약관상 보장 내용과 사고처리가 중요한 보험종목인데, 부수업무로 보험을 하는 은행직원은 관련 노하우를 습득하기 어렵기 때문에 전문성이 약할 수밖에 없다고 주장하였다.

일곱째, 은행권은 “미국, 일본 등 대부분의 OECD 국가들에선 소비자의 편익증진, 금융산업의 경쟁력 제고 등을 위해 방카슈랑스는 이미 보편적인 추세”라고 주장하였다.

이에 대해 보험개발원은 방카슈랑스는 보험 전문채널이 발달되지 않은 국가에서 활성화되어 있으며, 주요 보험 선진국의 대부분에서는 방카슈랑스가 대표적 판매채널이 아니라고 주장하였다. 보험개발원은 그 논거로 세계 5대 보험선진국(세계시장점유율 68.4%) 중 프랑스만 방카슈랑스가 활성화되어 있지 미국, 일본, 영국, 독일에서는 방카슈랑스가 대표적 판매채널이지 않다고 자료를 제시하였다.

붙임: 『방카슈랑스 확대 시행과 관련한 주요 이슈 검토』 1부.