

제공일자	2009. 7. 8	담당자	진 익 연구위원	
홍보담당	김세환 수석(3775-9051)	연락처	3775-9019	총 2 매

제목 : 보험회사 자산관리서비스 활성화 방안

보험회사, 자산관리서비스 확대 통해 수익원 다변화 필요

- 신탁자회사·운용자회사·판매전문자회사 거느린 보험지주회사 구성 바람직

보험연구원(원장 나동민)의 진익 연구위원은 최근 발간된 『보험회사 자산관리서비스 활성화 방안』이란 보고서에서 “보험회사가 신탁업 겸영을 통해 보수(fee) 기반의 자산관리서비스를 확대하는 것은 수익원을 다변화하고 수익흐름의 안정성을 제고한다는 점에서 바람직하다”고 주장하였다.

따라서 “보험신탁(신탁을 통한 보험계약 체결)이 가능하도록 관련 제도 개선을 건의하고, 단일 신탁계약에서 보험·연금상품과 금융투자·은행상품을 복합적으로 결합한 맞춤형 프로그램을 개발하는 한편, 보험지주회사로서 판매전문자회사를 프로그램 스폰서로 활용하는 방안을 검토할 필요가 있다”라고 밝혔다.

보고서는 본연의 자산관리서비스(소비수준이 전 생애에 걸쳐 안정적으로 유지되도록 돕는 맞춤형 프로그램)가 국내에서는 아직 본격화되지 못한 상태이며, 동 서비스에서 보험회사·은행·금융투자회사 사이의 경쟁력 차이가 크지 않다고 진단하였다. 또한 보험회사가 다음과 같은 사항들을 잘 활용할 경우 은행이나 금융투자회사가 모방하기 어려운 노후생활보장 프로그램을 맞춤형으로 구성하는 것이 가능하다고 주장하였다.

첫째, 보험·연금상품이 하나의 신탁계약에서 금융투자·은행상품과 복합적으로 결합될 수 있도록 신탁제도의 개선을 건의할 필요가 있다. 자산관리서비스의 핵심은 전 생애 중 축적국면과 소진국면에서 고객이 직면하는 투자위험·사망위험·장수위험을 포괄적으로 관리하여 안정적인 소득흐름을 생성하는 것이다. 그

런데 투자위험은 은행상품이나 금융투자상품, 사망위험은 보험상품, 장수위험은 연금상품을 통해 관리된다는 점에서, 단일 프로그램에서 다양한 유형의 상품들을 복합적으로 결합할 수 있어야 한다.

둘째, 복합성과 서비스별 전문성을 모두 갖춘 맞춤형 프로그램 개발이 필요하다. 이를 위해 핵심서비스는 스폰서 스스로 공급하되 부수서비스는 개방형-판매 플랫폼을 통하여 외부의 제3자로부터 공급받는 전략이 바람직하다. 그런데 개방형-판매플랫폼이 성공적으로 정착되기 위해서는 고객-스폰서-운용자 사이에서 정보교환이 표준화·자동화되어야 하는바, 판매전문회사 제도를 적극적으로 활용하는 한편 업무절차 자동화를 지원할 수 있는 인프라구축을 도모해야 한다.

셋째, 맞춤형 프로그램 제공 시 요구되는 적합성 원칙 준수 비용을 최소화할 필요가 있다. 해외 금융선진국에서 맞춤형 프로그램이 활성화된 것은, 정형화된 수단을 통해 고객과 스폰서 사이의 의사소통이 원활히 이루어짐에 따라 적합성 원칙 관련 분쟁이 쉽게 해소될 수 있기 때문이다. 국내에서도 투자정책서 작성과 표준성과보고기준인 GIPS를 활용함으로써 스폰서가 신의성실원칙을 충실히 이행하였음을 사후적으로 쉽게 입증할 수 있을 것으로 기대된다.

넷째, 통합보험과 보험금신탁·보험신탁·퇴직연금신탁의 결합을 적극적으로 시도할 필요가 있다. 향후 비적격개인연금·변액보험 규모 확대 시 환급금·보험금 규모가 큰 폭으로 증가될 것인 만큼, 이에 대응하여 보험금신탁 프로그램이 요구된다. 또한 평균수명 증가에 따라 생애설계 프로그램 수요가 증가하고 있는바, 종합재산신탁·보험신탁 프로그램 개발도 가능하다. 더 나아가 보험계약과 신탁계약을 적절히 조합한 프로그램을 활용하면 퇴직연금시장에서 경쟁력을 확보할 수 있을 것으로 기대된다.

다섯째, 보험지주회사를 중심으로 운용자회사·신탁자회사·판매전문자회사 사이의 매트릭스 조직을 형성할 필요가 있다. 신탁자회사가 보험자회사·운용자회사의 후선업무를, 판매전문자회사가 보험회사·운용자회사·신탁자회사의 판매업무를 담당하는 지주회사 체제를 생각해 볼 수 있다.

<자세한 내용은 별첨을 참조하시기 바랍니다.>

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다.

<http://www.kiri.or.kr>