

CR 2007 - 5

CEO  
Report

방카슈랑스 확대 시행과 관련한  
주요 이슈 검토

2007. 11

보 험 개 발 원  
보 험 연 구 소

CR 2007 - 5

# 방카슈랑스 확대 시행과 관련한 주요 이슈 검토

2007. 11

안철경 오영수 기승도

보 험 개 발 원  
보 험 연 구 소

**CEO Report**는 보험산업과 관련된 현안과제를 집중분석하여, 보험회사 최고경영자의 의사결정에 도움을 드리고자 작성되었습니다.

## < 목 차 >

I. 검토배경 .....	1
II. 방카슈랑스 확대 시행 관련 주요 이슈별 검토 ..	2
III. 맺음말 .....	15

## I. 검토배경

- 우리나라의 방카슈랑스제도는 은행 등의 요구에 따라 2003년 8월 도입되었으며, 저축성보험(연금 포함), 주택화재 등을 시작으로 단계적으로 허용되어 왔음
  - 현재 3단계까지 허용된 방카슈랑스의 시장규모는 생명보험시장의 경우 이미 '06.4~'06.12 기준으로 전체 수입보험료의 72.0%가 허용되었으며, 손해보험은 17.6%가 허용되었음
  - 2008년 4월에 4단계 개방으로 종신보험 등 생명보험 개인보장성보험과 손해보험의 자동차보험 및 개인장기보장성보험이 추가로 개방될 예정임
- 그러나 4단계 방카슈랑스가 확대 시행되면, 순기능보다는 불완전판매 등에 따른 소비자 피해확대, 불공정거래 관행 심화, 보험설계사 대량 탈락 등 보험시장에 주는 충격이 클 것임
  - 따라서, 4단계 방카슈랑스 시행 여부를 둘러싼 논쟁이 보험권과 은행권간에 치열하게 벌어지고 있으며, 생존권과 차원에서 설계사 등 모집조직은 방카슈랑스 확대를 중요하게 생각하고 있음
  - 국회에서는 보험업법 개정안 의원입법 발의(10월 초), 공청회 개최 및 국정감사를 통해 방카슈랑스 확대 시행의 부작용을 지적하며 확대시행 철회 및 재검토의 필요성을 언급
- 이 보고서는 향후 4단계 확대시행을 둘러싼 주요 이슈별 타당성을 비교·검토하여 방카슈랑스 확대 시행 여부에 대한 판단자료를 제시하고자 작성됨

## II. 방카슈랑스 확대시행 관련 주요 이슈별 검토

### 1. 보험시장 성장성 관련

방카슈랑스의 시행으로 신규시장 창출 효과가 발생하여 보험시장의 성장에 기여했다고 주장하면서, 그 근거로서 FY'02년 대비 FY'06 저축성보험 성장률이 생명보험은 신계약기준으로 1.5배, 손해보험은 초회보험료 기준으로 2.7배라고 주장  
(금융연구원, "방카슈랑스와 보험사 경쟁력", 주간 금융브리프 2007.10.20~10.26)

- 보험시장의 성장은 여러 사회 경제적 환경 요인에 의해 영향을 받으며, 따라서 환경적 요인을 제외하면 방카슈랑스로 인한 순성장 효과는 크지 않음
  - 저축성 상품은 불안한 미래 대비 및 노후보장에 대한 필요성이 증가될 때 적극적으로 판매된 상품이며 주로 외환위기 이후 노령화의 진행과 함께 확산
    - 방카슈랑스로 저축성 상품이 판매되기 시작한 2000년 초는 외환위기 이후 미래에 대한 불안감과 노령화의 급진전에 대응하여 노후 보장에 대한 필요성이 확산되던 시기임
    - 또한 주식시장이 활황세를 보였던 동 시기에는 주식 펀드나 보험권의 변액보험 등에 대한 수요가 확산되던 시기임
- 방카슈랑스를 통한 순성장률에는 은행을 통한 보험가입이 순수한 보험시장의 창출이 아니라 은행고객이 보험고객으로 전환된 측면이 있으며, 이 경우 불완전 판매의 가능성이 높음
  - 예를 들면, 예·적금을 가입하거나 또는 대출을 받기 위해 은행을 방문하는 은행 고객의 성향을 볼 때, 은행에서 판매된 저축성 보험은 보험가입만을 목적으로 판매된 것으로 보기 어려움

- 즉, 고객은 적금을 대신하여 저축성 보험에 가입하였거나, 은행의 꺾기 등으로 은행상품을 보험상품으로 전환하였을 개연성이 높음

## 2. 보험회사 수익성 및 재무건전성 기여 관련

방카슈랑스 시행으로 보험회사의 수익 및 재무건전성이 개선되었으며, 특히 중소형 생보사 및 손보사는 개선효과가 크다고 주장 (금융연구원, “방카슈랑스와 보험사 경쟁력”, 주간 금융브리프 2007.10.20~10.26)

- 2000년 이후 보험회사의 수익구조개선은 IMF 이후 구조조정효과 및 산업 전반적인 경기 활성화로 때문이며, 은행을 비롯한 금융기관의 수익구조가 개선 추이와 그 흐름을 같이함
- 특히 생명보험시장은 2000년 이후 상품구조가 저축성보험에서 보장성보험 시장으로 전환되기 시작하였고, 보험회사의 이익은 주로 종신, CI보험 등 보장성보험의 판매로 창출되었음
- 2000년 이후 생명보험회사의 당기순이익은 방카슈랑스 상품이 아닌 종신, CI보험 등 보장성보험의 판매 때문임에도 불구하고, 전체 이익이 마치 방카슈랑스 시행에 의해 발생한 것처럼 보는 것은 왜곡된 시각임

연도별 보장성보험 비율 추이

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
26.8%	41.8%	48.1%	50.0%	53.9%	56.7%	59.8%

자료 : 보험개발원, 「보험통계연감」 각 년도(일반계정기준)

- 재무건전성의 경우도 보장성보험 판매로 인한 당기순이익 증가와 중소형사의 자본금 증가로 지급여력비율이 향상된 것이기 때

문에 “방카슈랑스 때문에 재무건전성이 개선되었다”는 주장은 설득력이 없음

- 2003년 이후 국내 중소기업의 증자규모는 약 4,000억원에 달하며, 2007년 3월말 현재 중소기업 지급여력기준액의 35%에 상당
- 또한 증자로 인한 투자수익 증가액이 매년 200억원에 이르며 중소기업의 수익성과 지급여력비율 향상에 기여

연도별 국내 중소기업 증자액

(단위 : 억원)

2003	2004	2005	2006	'03~'06
300	37	3,058	556	3,951

자료 : 보험통계연감 각 년도

- 방카슈랑스로 인한 수익성 제고 효과는 단기수익성 측면뿐만 아니라 보험계약의 장기성을 고려하여 장기적 측면에서 보험계약의 내재가치, 잠재적인 리스크 등과 함께 판단하여야 함
  - 생명보험의 계약기간은 장기간이므로 ‘보험회사의 경쟁력을 장기적 관점’에서 보아야 하나, 단기간의 회계적 이익만으로 보험회사의 수익성이 제고되었다고 말하는 것은 적합하지 않음
    - 즉 보유계약의 질, 부채평가 등 내재가치 및 관련 리스크가 중요
  - **중소형 보험회사의 경우** 방카슈랑스를 통한 판매경쟁력을 얻기 위해 높은 예정이율의 상품을 판매함으로써 금리 하락시 이차손실에 대한 부담으로 더 큰 보험리스크를 안게 된 측면이 있음



### 3. 비용효율성 및 손해를 개선 관련

방카슈랑스의 경우 여타 채널보다 높은 비용효율성뿐만 아니라 낮은 손해율을 통해 보험회사의 수익성을 비롯한 경쟁력 제고에 도움을 줄 수 있을 것이라고 주장

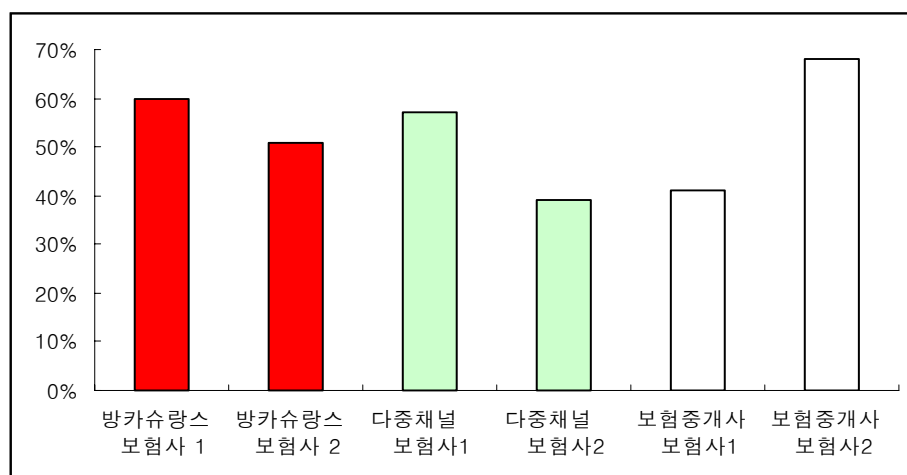
(금융연구원, "방카슈랑스와 보험사 경쟁력", 주간 금융브리프 2007.10.20~10.26)

- 공적기관 공표자료가 아닌 개별 컨설팅회사(NMG)의 발표자료\*를 통해 호주의 방카슈랑스 시장을 분석하고, 더구나 내용의 일부만 인용하여 논리를 전개하고 있어 그러한 주장은 신뢰하기 어려움

\* NMG, Creating Value in Bancassurance : Insight from Australia & Singapore

- 그러나 NMG 분석에 따르면, 방카슈랑스 채널의 경우 생명보험 계약시 **비용효율성이 높다(사업비율이 낮다)**는 증거를 발견할 수 없고, 오히려 방카슈랑스 채널이 다중채널 또는 보험중개사 중심채널에 비해 사업비 지출이 높은 경우도 발생함

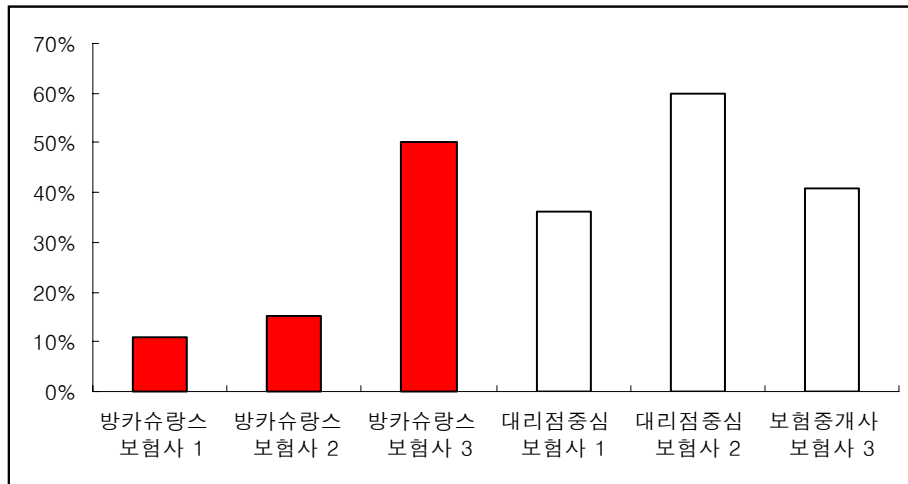
호주 생보사 판매채널별 사업비율 비교자료



자료 : NMG analysis of company report

- 싱가포르의 경우, 사업비율이 방카슈랑스 보험회사가 반드시 낮지 않고 오히려 높은 경우도 있어, 방카슈랑스가 반드시 비용효율적이라고 할 수는 없음

싱가포르 생보사 판매채널별 사업비율 비교자료



자료 : NMG analysis of company report

- NMG 분석에 따르면, 호주 생명보험의 경우 방카슈랑스 채널의 손해율이 전통채널(다중채널, 보험중개사 채널)에 비해 낮은 것으로 나타났으나 손해보험의 경우 큰 차이를 발견할 수 없음
- 이렇듯 낮은 손해율은 은행이 타 채널에 비해 우량계약자 위주로 보험모집하기에 좋은 여건에 있었기 때문임
- 반면 은행 외 채널에 집중하는 보험회사는 고위험 계약자 위주로 보험을 모집해야 했기 때문에 오히려 손해율이 높아졌다고 볼 수 있음
- 방카슈랑스 생명보험회사에게 나타나는 양호한 손해율 실적은 호주 보험시장의 특성에 기인한 것으로, 동일한 보고서(NMG)에서 분석된 싱가포르의 생명보험시장에서는 손해율 효과가 나타나지 않았음
- 은행은 보험시장내 지배력이 점차로 높아짐에 따라 우월적 지위를

활용하여 향후 판매수수료뿐만 아니라 **보험회사의 언더라이팅 이**  
**익까지 요구할 가능성이** 있으며 이에 따라 방카슈랑스에 집중하는  
 보험회사의 경우 오히려 경영에 심각한 타격을 입을 소지가 높음

- 호주 보험시장의 경우 1985년 방카슈랑스가 시행됨에 따라 은행과  
 보험의 상호진출이 자회사를 통해 허용되었지만, 보험회사의 은행  
 진출보다는 은행이 보험시장의 주도자로 대두되는 결과를 초래함

호주 생명보험시장의 구조변화 (자산 MS변화)

산업구조	자산 비율(%)		
	1980	1990	2000
상위 3개 보험회사	64	55	60
상위 10개 보험회사	89.5	82	91
상호회사	78	72	0
은행계보험회사	0	9	44

자료 : ISC(1990), APRA(2000)

- 은행 중심의 방카슈랑스 허용 등의 규제완화 조치로 호주 최대  
 보험회사였던 AMP(Australian Mutual Provident)사를 제외한  
 대부분의 호주 국내 전통 보험회사가 쇠퇴하고 **은행계 보험자**  
**회사 및 외국보험회사가 시장을 주도하는 결과를** 초래
- 2005년 현재 상위 5개사를 보면 AMP를 제외한 4개 보험회사가  
 방카슈랑스 시행 이후 설립되었거나, 은행 및 외국사가 M&A(주  
 로 중소형 보험회사)한 보험회사임

호주 상위 5개사의 연도별 순위

순위	2005년	1992년
1	Colonial/Commonwealth (은행계)	AMP (국내사)
2	AXA (외국사)	National Mutual (국내사)
3	<b>AMP (국내사)</b>	MLC(국내사)
4	MLC/NAB (은행계)	Prudential (외국사→국내사)
5	ING/ANZ (외국계)	Colonial Mutual (국내사)

자료 : Insurance Pocket Book 각 연도

#### 4. 방카슈랑스 채널의 불완전판매율

방카슈랑스 채널을 통한 불완전판매율이 설계사 채널보다 미미한 수준으로 높으며, 보험권에서 제시하는 자료는 부정확하다고 주장 (전국은행연합회, “방카슈랑스의 오해와 실상”, 2007.10.18)

##### □ 불완전판매율 조사 결과

구분	생명보험협회 자료		은행연합회 자료
	설계사	방카슈랑스	방카슈랑스
불완전판매율	0.56%	12.61%	0.85%

자료 : 생명보험협회, 손해보험협회, 은행연합회

##### □ 은행권과 보험권의 불완전판매율의 불일치는 불완전판매의 개념에 대한 해석과 이에 따른 계산 기준의 차이에서 발생함

- 은행권은 협의로 해석하여 “품질보증해지 및 민원해지” 건수 기준으로 작성된 반면, 보험권은 “청약철회”, “무동의”, “무자필서명”, “약관 미전달”, “상품 부실설명” 까지 포함하는 광의의 개념을 기준으로 계산
- “판매자가 하자 발생의 원인을 제공하는 경우 불완전판매가 발생했다”고 할 수 있는데, 최근처럼 금융정보의 비대칭성이 심화되고 있는 상황에서 불완전판매의 범위를 폭넓게 정의하여 판매자의 책임을 강화하는 방향으로 해석하는 경향이 증가

##### □ 은행권이 주장하는 “품질보증 및 민원해지”에 한정하여 불완전판매를 정의하는 것은 불완전판매의 범위를 제한적·자의적으로 평가하는 것임

- “청약철회”에는 보험계약자의 단순한 의사변경도 있지만, 불완전판매에 따른 실망 또는 강압판매에 따른 계약철회 등에 의한

보험계약자의 의사변경이 포함된 숫자로 보아야 할 것임

- “무자필서명”의 경우 보험계약이 장기계약이므로, 향후 보험금 지급사유가 발생하는 시점에서 자필서명이 없다는 이유로 보험회사가 계약을 해지하고 기납입보험료만 돌려 줄 경우 이는 심각한 불완전판매에 해당됨
- 따라서 “품질보증 및 민원해지”건만 불완전 판매로 정의하는 것은 보험의 특성을 무시한 자의적 해석임

□ 보험은 계약체결과 보상측면(약관상 보장내용, 피보험자 및 계약자관계)에서 복잡한 특성을 가지고 있어 불완전판매의 개연성이 높은 금융상품임

- 제3단계 방카슈랑스까지 주로 판매된 저축성보험과 달리 4단계 상품은 불완전판매 가능성이 높으므로, 소비자 보호 강화 차원에서 보다 엄격한 불완전판매 정의가 적용되어야 함
- 이미 선진국\*에서는 적합성의 원칙 강화 등 불완전판매를 최소화하기 위한 법률적인 장치를 마련하고 있으며, 이러한 원칙이 저축성보험 상품에 철저히 적용되는 것이 국제적 추세임

\* 영국의 경우 COB(Conduct of Business)에는 연금보험이 포함되며, COB는 적합성의 원칙이 ICOB에 비하여 엄격하게 적용

□ 따라서 보험기간 중 단기간(3개월 이내)에 해지된 모든 계약이 불완전 판매여부의 판단근거가 되는 것이 타당하며 불완전판매의 범위를 폭넓게 정의하는 것이 소비자보호를 위해 바람직

- 은행 대출을 매개로 보험가입을 권유받을 경우도 소비자는 압력으로 인식하여 즉각 거절하기가 쉽지 않아 일정기간 이후에 계약을 해지하게 되어 “청약철회” 통계에 반영됨
- 따라서 불완전판매율은 보험설계사(0.56%)에 비해 방카슈랑스(12.61%)가 현저하게 높다고 볼 수 있음

## 5. 설계사 증감 및 보험산업 경쟁력 관련

방카슈랑스가 시행된 이후 설계사가 오히려 증가하였고, 비효율적인 판매채널 유지를 통한 경쟁력 제고는 모순이라고 주장  
(금융연구원, “방카슈랑스 4단계 시행검토”, 10.26)

- '03년 방카슈랑스 시행이후 설계사 및 대리점 수가 소폭 증가한 것은 IMF이후 대폭 감소\*했던 판매조직 회복 및 보험회사의 고능률 설계사 확충에 따른 결과임

\* '98년 : 258,022명 → '02년 173,273명(△84,749명)

- 특히 방카슈랑스 도입 이후 종신보험 등 보장성보험을 전문적으로 판매할 수 있는 대졸 남성 설계사 중심의 고능률 설계사를 대폭 채용한 것도 증가의 원인임
- 제4단계 방카슈랑스 대상 보험종목인 보장성보험과 자동차보험은 시장창출이 되지 않기 때문에 방카슈랑스의 실시는 기존 설계사 등의 수수료를 은행으로 단순 이전하게 됨
  - 이로 인하여 제4단계 방카슈랑스의 실시는 설계사 등의 탈락에 직접적인 영향을 미칠 것으로 예상되며, 이로써 제3단계 방카슈랑스 시행까지 보였던 설계사 수의 변화 추이와 다른 결과가 나타날 것으로 예상
- 제3단계까지 시행된 연금·저축성 상품의 경우 설계사 주력상품이 아니므로 설계사 실업은 미미하였으나, 설계사 소득의 대부분을 점유하고 있는 주력판매 상품인 보장성보험 및 자동차보험을 개방할 경우 설계사의 대량실업은 불가피함

- 은행은 설계사 등의 조직을 비효율적 조직이므로 구조조정 되어야 할 대상으로 간주하고 있으나, 이러한 시각은 생계를 목적으로 보험 모집을 하는 사람들의 생존권과 관련된 사항이므로 신중해야 함
- 설계사 등의 수익이 감소될 경우 사회 양극화가 심화되는 계기로 작용할 것임
- 따라서 매년 수 조 원 대의 수익을 내는 은행으로 설계사 등의 수익을 이전하는 방카슈랑스 제도로 인해 보험모집조직을 구조조정하는 것보다는 설계사들이 경쟁력을 가지고 효율적인 조직이 될 수 있도록 시장기능에 맡기는 것이 타당한 방법임

## 6. 보험판매 전문성 관련

보험설계사는 전문성이 방카슈랑스 채널에 비해 떨어지며, 그 근거로서 보험관련 자격증 확보가 보험권 평균보다 은행권 판매인의 평균이 더 높다고 주장  
(금융연구원, “방카슈랑스 4단계 시행검토”, 10.26)

- 보험판매의 전문성은 단순한 학력 또는 배경에 근거하여 판단하는 것은 적합하지 않으며 다양한 실무경험과 지속적 교육에 의한 이론적 노하우에 따라 결정됨
- 보험설계사는 최근 풍부한 사회경험과 인적배경을 통해 실무와 이론적 노하우를 가진 남성 중심으로 증가하는 추세임
  - － 주로 이들은 고학력자이며 증권, 은행, 기타 제조업 출신의 화이트칼라의 경험을 가진 사람들이 다수임

□ 보험상품 판매는 어디까지나 은행직원에게는 부수업무이지만 보험설계사에게는 본업이라 할 수 있음

- 은행직원은 자신의 시간과 노력을 예·적금 및 대출 등 주력 업무에 투입한 후 나머지 자원을 보험판매에 할당하나, 보험설계사는 보험판매가 자신의 주수입원이므로 보험관련 지식 습득에 자신의 모든 자원을 투입
- 여성설계사의 경우에도 보험관련 노하우가 많고 과거와 달리 보험모집업무를 생업으로 인식하여 재교육 등을 통해 전문성이 괄목할 만하게 강화되고 있음
- 은행직원의 경우 보험판매가 부수업무이므로 모든 판매직원이 보험전문가라 할 만한 수준의 재정설계 능력 및 상품지식을 보유하는 것은 사실상 어려움
- 특히 4단계 대상인 보장성보험과 자동차보험은 약관상 보장내용과 사고처리가 중요한 종목으로 사고발생시 보험모집조직도 보험가입자 및 피해자보호를 위해 전방위적인 서비스 활동을 수행하는 것이 필요함
  - 예를 들면 자동차보험 모집에는 “사고시 보상에 대한 지식과 경험”이 보험계약자 및 피보험자를 위해 필수적으로 수반되어야 계약자에 대한 전문적 서비스가 제공될 수 있는데,
  - 은행 등 금융기관은 단지 보험계약 체결을 대리한 수수료만 취하고 자동차 사고시 처리방법, 보상금액 계산 및 이를 통한 할인할증 적용률 계산 등을 소개할 수 있는 노하우, 즉 사고시 처리방법에 대한 전문적 지식과 경험이 현저하게 부재



## 7. 방카슈랑스의 국제적 보편성

은행권에서는 미국, 일본 등 대부분의 OECD 국가들에선 소비자의 편익 증진, 금융산업의 경쟁력 제고 등을 위해 방카슈랑스는 이미 보편적인 추세이며, 방카슈랑스를 시행하고 있는 국가 중 국내처럼 일부 판매상품만을 제한하고 있는 국가는 거의 없다고 주장  
(금융연구원, “방카슈랑스 4단계 시행검토”, 10.26)

- 세계 보험시장에서 방카슈랑스는 보편화된 보험판매채널이 아니며, 특히 보험선진국의 대부분에서는 방카슈랑스가 대표적 판매채널이 아님
- 세계 5대 보험선진국(세계시장점유율 68.4%)중 방카슈랑스가 대표적 판매채널인 나라는 프랑스 하나뿐이며, 이 경우도 연금 등 저축성보험에 국한

세계보험시장 주요 국가의 방카슈랑스 비중

국가	보험료(십억불) <sup>6)</sup>	세계시장 점유율 <sup>6)</sup>	방카비중	
			생보	손보
미 국	1,143	33.4%	2% <sup>1)</sup>	1%미만
일 본	476	13.9%	16.6%	-
영 국	300	8.8%	17.8% <sup>2)</sup>	7.0% <sup>5)</sup>
프랑스	222	6.5%	64% <sup>3)</sup>	9% <sup>3)</sup>
독 일	197	5.8%	24.8% <sup>4)</sup>	6% <sup>5)</sup>
계		68.4%		

주 : 미국 2005년, 일본 2006.9월 기준, 영국 2005년, 프랑스 2006년, 독일 2005년 기준  
자료 : 1) Michael White's Bank Insurance & Investment Fee Income Report, 2006.

2) Datamonitor, UK Bancassurance 2006.

3) FFSA, French Insurance in 2006.

4) Datamonitor, Tower Ferrin

5) Finaccord, Non-Life Bancassurance in Europe : Motor and Household Insurance, 2006.

6) Swiss Re. Sigma no 05/2006

- 보험선진국에서조차 보장성보험, 자동차보험 등은 근본적으로 방카슈랑스가 부적합하여 판매를 제한하거나 엄격한 규제를 실시함
- 방카슈랑스가 발달한 유럽에서도 보장성보험 판매는 1~2% 수준으로 극히 미미
- 미국의 경우 은행원은 연금, 신용보험 중심으로 판매하며 엄격한 규제를 가하고 있음
  - 미국의 경우 은행 직원이 보장성 보험을 판매하기 위해서는 별도 대리점이나 판매 자회사의 직원으로 위촉계약을 체결하여 해당 대리점, 자회사 직원 신분으로만 판매가 허용
  - 강력한 규제조치 실시로 고객 피해사례도 최대한 근절
  - 보험판매 공간을 명확히 분리하고, 행원의 겸직을 금지하거나 고객이 구매한 보험과 은행상품이 무관함을 서면확인으로 증빙
- 캐나다는 신용, 해외 여행자보험외 은행 판매가 금지되어 있으며, 보험자회사도 허용은 하되 은행에서의 판매는 금지
- 영국은 복잡한 프로세스와 언더라이팅, 로이드 TSB의 불완전판매 사건에 따른 집단배상사건 등의 영향으로 연금/저축 위주로 판매 하며, 보장성보험 방카슈랑스는 주로 모기지 연계 정기보험 위주임

### III. 맺음말

- 방카슈랑스를 확대할 경우 현재까지 시행 경험을 통해 볼 때 은행이 우월적 지위를 이용하여 보험료 결정을 주도하면서 **보험료 인하 효과는 나타나지 않은 채 불완전판매 등에 따른 소비자 피해가 커질 수 있음**
- 은행은 우월적 지위를 이용하여 수수료 수입 극대화 전략을 취하면서 보험료 수준이나 상품개발과정에 개입하고, 그로 인한 리스크를 보험회사에 떠넘길 것임
- 이 경우 방카슈랑스로 인한 **보험료 인하 효과가 소비자에게 제대로 돌아가지 않고 기존 보험판매채널의 효율화 기회도 상실될 것임**
- 우리나라 금융산업(은행산업)구조가 소수 은행에 집중되어 보험회사가 은행과 대등한 협상력을 갖기 어려우며, 특히 **중소형사의 경우 은행 종속화가 심화될 것임**
- 소수 은행의 독과점 시장 구조하에서는 보험료인하, 소비자보호와 같은 순기능보다는 **불공정거래 관행과 같은 폐해가 더 크게 나타날 것임**
- 보험판매채널의 효율화는 보험거래관행 개선, 보험전문 판매채널 육성 등을 배경으로 단계적으로 이루어지는 것이지, 충격적 요법으로는 달성되기 어려움
- 은행은 **보험설계사 등을 비효율적 판매채널이므로 구조조정 되어야 할 대상으로 간주하고 있으나, 설계사 조직 등의 효율화는 그들의 생존권 등도 고려하여 추진되는 것이 사회적 충격을 줄일 수 있음**

## CEO Report 2007-5

방카슈랑스 확대시행과 관련한 주요 이슈 검토

---

발행일	2007년 11월 일
발행인	정채웅
편집인	유형균
발행처	보험개발원 서울특별시 영등포구 여의도동 35-4
인쇄소	(주)유성사 대표전화 02-2268 - 0676

---

본 자료에 실린 내용에 대한 문의는 보험개발원 보험연구소  
(☎02-368-4163)로 하여 주십시오.