



전문보험회사 활성화를 위한 진입규제 개선의 필요성

김석영 연구위원, 오승연 연구위원

- 우리나라에서 전문보험회사는 활성화되지 못하고 있음
 - 2017년 3월 말 현재 생명보험 25개사와 손해보험 31개사가 사업하고 있으나 전문보험회사는 IBK연금보험 주식회사, DAS법률비용보험주식회사 등에 불과함
 - 대부분의 보험회사들이 모든 보험종목을 판매하고 있어 대형사와 중소형사의 상품 포트폴리오에 큰 차이가 없음
 - 특정 종목으로 전문성을 갖춘 전문보험회사 등의 증가는 경쟁을 통해 시장효율성을 제고하여 소비자 후생 증가로 이어질 수 있음
- 현행 진입규제는 대기업 기준으로 되어 있어 중소 규모 전문보험회사의 진입이 어려움
 - 2003년 개정 보험업법에서 단일종목만 영위하는 보험회사의 최소자본금을 규정하고 있는데, 통신판매 전문 보험회사를 제외하고는(최소자본금이 일반보험회사의 3분의 2 수준임) 모든 보험회사가 동일한 진입규제를 받음
 - 신생 전문보험회사가 인허가 요건을 만족시키면서 기존 보험회사와 경쟁하기 어려움
- 최근 인슈어테크의 발전으로 보험회사의 기능들이 분화되고 전문화될 것으로 예상되며, 혁신적 아이디어를 가진 전문보험회사가 출현하기 쉬운 환경을 조성할 필요가 있음
 - 보험회사가 독자적으로 상품개발에서부터 보험금 지급까지 모든 업무를 수행하는 대신 인슈어테크를 보유한 스타트업 기업들에게 주요 기능을 위탁하는 경우, 새로운 상품·판매 아이디어를 가진 전문보험회사의 등장이 용이해질 것임
- 중소 규모 전문보험회사의 활성화를 위해서는 인허가 요건을 비롯한 진입규제의 완화를 고려해 볼 필요가 있음
 - 해외 주요국의 인허가 제도 중 최소자본금 규모를 살펴보면, 우리나라에 비해 매우 낮은 수준으로 중소 규모 보험회사의 시장진입이 용이함
 - 금융당국은 보험시장에 대한 진입규제 적용 시 최소자본금을 모든 기업에 동일하게 적용시키기보다 회사의 규모와 보험종목별 리스크를 고려한 차등화를 통해 전문보험회사의 출현과 생존가능성을 제고시킬 수 있을 것임

1. 검토배경



- 우리나라에서 특정 종목 전문보험회사는 활성화되어 있지 않고, 대부분의 보험회사들은 모든 보험종목을 판매하고 있으며, 대형사와 중소형사의 상품 포트폴리오에 큰 차이가 없음
- 중소 규모 전문보험회사의 활성화를 위해서는 인허가 요건을 비롯한 진입규제 완화를 고려해 볼 필요가 있음
 - 보험상품의 특성상 보험시장에 대한 진입규제는 필요하나, 진입규제가 심할 경우 기존 사업자의 시장지배력을 강화시켜 소비자 후생이 감소될 수 있어 적절한 수준의 규제가 필요함
 - 최근 인슈어테크(InsurTech)의 발전으로 보험회사의 기능들이 분화되고 전문화될 것으로 예상되므로 혁신적 아이디어를 가진 전문보험회사가 출현하기 쉬운 환경을 조성할 필요가 있음
- 본고에서는 우리나라에서 전문보험회사가 활성화되지 못한 이유를 살펴보고 진입규제와 관련 시사점을 찾고자 함

2. 전문보험회사 현황



- 현재 대부분의 보험회사들은 보장성과 저축성 등 모든 종류의 상품을 판매하고 있음
 - 생명보험회사들은 연금보험, 암보험, 상해보험, 종신보험, 변액보험 등 다양한 종류의 보험상품을 판매하고 있으며, 대형사와 중소형사의 상품 포트폴리오에 큰 차이가 없음
 - 일부 생명보험회사들은 특정 상품에 보다 주력하기도 함
 - 손해보험회사들은 장기손해보험, 연금보험, 자동차보험, 일반손해보험 등을 판매하고 있음
 - 대부분의 손해보험회사들이 회사의 규모와 무관하게 화재, 해상, 보증, 특종 관련 일반손해보험 종목을 판매하고 있음

- 보험회사들은 2000년 초반 효율자율화 이전까지 독자적인 상품 전략을 구사하는 데 한계가 있어 특정 보험종목에 전문화되기 어려웠음
 - 감독당국의 규제하에 업계가 공동으로 효율 및 상품을 개발하여 판매함으로써 회사별 상품경쟁에 한계가 있었음
 - 따라서 대부분의 보험회사들이 수입보험료 확대에 집중하면서 특정 종목·상품에 대한 전문 노하우를 구축하는 데 소홀했음
 - 2000년 이후 효율자율화가 이루어졌지만 보험종목별 손해율 관리의 어려움으로 보험회사가 특정 종목에 집중하는 경영전략을 추진하기 어려웠음

- 전문보험회사로 우리나라에 진입한 해외 보험회사들의 철수 사례도 있음
 - 유럽 최대 건강보험전문회사 DKV는 2007년 말 예비인가를 받았으나 2008년 초 본인가 준비 중 국내 시장에서 성장가능성이 없다고 판단하여 전격 철수함

- 규제 측면에서 전문보험회사가 지금까지 활성화되지 못한 이유는 가격규제와 진입규제 등임
 - 가격자율화 정책은 지속적으로 진행되어 가격규제의 영향은 사라진 것으로 보임
 - 새로운 상품 아이디어를 기반으로 한 중소 규모 전문보험회사의 활성화를 위해서 인허가 요건을 비롯한 진입규제의 완화를 고려해 볼 필요가 있음

3. 진입규제 현황 및 문제점



- 진입규제는 정부가 경제주체의 자발적인 시장진입 행위에 제한을 가하는 것임
 - 진입 및 퇴출 규제는 가격규제와 더불어 시장의 경쟁성, 효율성, 소비자 후생에 영향을 미치는 정부의 핵심규제임¹⁾
 - 진입규제는 지나친 경쟁이 가져올 수 있는 재무건전성 악화가능성, 그리고 그에 따른 사회후생의 감소를 최소화하기 위해 존재함

1) 이기형 외(2012), 「보험산업 진입 및 퇴출에 관한 연구」, 보험연구원

- 그러나 진입규제가 강할 경우에는 기존 사업자의 시장지배력을 강화시켜 소비자 후생이 감소될 수 있어 적절한 수준의 규제가 필요함
- 보험시장은 보험상품이 무형이기 때문에 보험계약자와 보험회사 간 정보의 비대칭성이 크고, 수익실현이 장기간 뒤에 확정되는 특성을 가지고 있기 때문에 진입규제가 필요함
 - 과당경쟁으로 이어져 보험회사가 파산할 경우 계약자를 보호하지 못할 가능성이 존재함
- 금융당국은 2003년 개정 보험업법에서 ‘보험종목별 허가제도’를 도입하여 허가대상이 되는 일부 보험종목을 신설하는 한편, 단일종목만 영위하는 보험회사의 최소자본금을 규정하였음
 - 2003년 이전에 설립된 보험회사는 보험 종목별 허가 대신 생명보험, 손해보험 전체에 대한 허가를 받음으로써 다양한 보험상품을 판매할 수 있음
 - IBK연금보험주식회사, DAS법률비용보험주식회사가 연금보험과 비용보험으로 각각 허가를 받아 전문보험회사로 영업 중임
- 현재 진입규제는 보험업 구분, 보험회사 영위형태, 면허종류, 보험업 허가 요건 등으로 이루어져 있음
 - 보험업법에서는 보험회사가 아닌 자는 보험계약을 체결, 중개, 대리를 하지 못하도록 규정하고 있어 국내에서 보험영업을 하기 위해서는 금융위원회의 허가가 필요함
 - 보험업은 크게 생명보험, 손해보험, 제3보험으로 구분되며, 면허의 종류에는 생명보험업(생명, 연금), 손해보험업(화재, 해상, 자동차, 보증, 재보험, 기타), 제3보험업(상해, 질병, 간병 겸업 가능)이 있음
 - 보험회사의 법적 형태를 주식회사, 상호회사, 외국사 지점으로 제한하고 있음
 - 허가 요건으로 일정규모 이상의 자본금 또는 기금, 업무수행에 충분한 전문 인력 및 물적 시설(2010년부터 외부 위탁 가능), 사업계획의 타당성 및 건전성 요건, 대주주 요건(적격성, 출자 능력, 자본의 건전성)이 있음
- 진입규제의 큰 요건인 보험종목별 최소자본금은 생명보험 및 연금보험의 경우는 각각 200억 원으로, 상해보험, 질병보험, 간병보험의 경우는 각각 100억 원으로 규정됨
 - 생명보험업 또는 손해보험업의 모든 종목을 영위하고자 하는 경우에는 최소자본금이 300억 원임
 - 손해보험에서는 일부 종목만 취급하는 경우 최소자본금이 화재 100억 원, 해상(항공운송) 150억

원, 자동차 200억 원, 보증 300억 원, 재보험 300억 원, 기타 50억 원으로 규정됨

■ 현행 진입규제는 대기업 기준이기 때문에 소규모 보험회사의 진입이 어려움

- 특정 소액 담보를 취급하는 보험회사도 동일한 진입규제를 받음
 - 통신판매에 한해서만 최소자본금이 일반 보험회사의 3분의 2 수준임
- 예를 들어, 소규모로 여행자보험만 취급하는 보험회사를 설립하려고 하여도 동일하게 상해보험 100억 원, 책임보험 100억 원으로 합계 200억 원의 최소자본금이 요구됨
 - 여행자보험의 경우, 주보험은 상해보험이나 특약에 책임보험에 속하는 담보가 있음
- 회사가 성장하여 규모가 커지는 것과 상관없이 동일한 자본금 또는 기금을 요구함

■ 해외 주요국의 인허가 제도 중 최소자본금 규모를 살펴보면, 우리에게 비해 매우 낮은 수준으로 중소 규모 보험회사의 시장진입이 용이함

- 국가 간 최소자본금 수준을 비교하기 위해 최소자본금 규모를 국민 1인당 총소득(GNI)의 배수로 비교해 볼 수 있음²⁾
 - 우리나라는 국민 1인당 총소득(GNI)의 1,370배임
 - 미국은 생명보험 143배, 손해보험은 380배이며, 독일의 경우 69배, 일본의 경우 308배 수준임

〈표 1〉 주요국의 최소자본금 요건 비교

구분	한국	미국(뉴욕 주)	독일	일본
요건	자본금, 기금	자본금, 기금, 공탁	최저보증기금	자본금, 기금
주식회사	최소 300억 원	생보: 자본금 200만 달러, 잉여금 400만 달러 또는 자본금의 200% 중 더 큰 금액 손보: 자본금 1,160만 달러, 잉여금 630만 달러, 7-17종목 영위 시 50만 달러 공탁 필요	생보: 300만 유로 손보: 300만 유로	10억 엔 이상
상호회사	주식회사와 동일	생보: 자본금 65만 달러, 잉여금 20만 달러 손보: 자본금 935만 달러, 잉여금 600만 달러	주식회사의 1/4	10억 엔 이상

주: 각 국가별 자본금은 전 종목을 전부 취급한 것을 가정함
자료: 이기형 외(2012), 「보험산업 진입 및 퇴출에 관한 연구」 참조

2) 이기형 외(2012), 「보험산업 진입 및 퇴출에 관한 연구」, 보험연구원; 비교수치는 각 국가의 자본금을 2012년 환율적용달러로 환산하고 이를 1인당 GNI로 나눈 것임(자본금/GNI)

4. 전문보험회사 출현 가능성 및 규제 개선방향



- 2000년대 이후 보험회사들 사이에 전문화가 서서히 이루어지고 있으나 전문보험회사로의 전환까지는 다소 시간이 걸릴 것으로 예상됨
 - 건강보험상품, 변액보험상품 등 특정담보 중심의 보험상품 개발을 통하여 보험회사들 사이에 차별성이 나타나기 시작함
 - 특정담보 중심의 상품 개발은 전문인력 양성 및 경험자료 축적과 관련 인프라 구축이 함께 요구됨
 - 경험자료 축적과 전문인력 양성은 장기간에 걸친 상품 판매와 관리에 의해서만 가능함
- 그러나 보험기능을 독립적으로 수행하는 스타트업 회사와 연계되어 새로운 형태의 상품을 판매하는 전문보험회사의 출현 가능성은 높아질 것임
 - IoT 기반으로 고객과 실시간 소통하면서 위험을 보장하는 새로운 상품 아이디어가 출현하고 이를 구체화시킬 수 있는 보험산업 생태환경이 조성될 것임
 - 과거와 달리 독자적인 전속판매채널이 없어도 상품판매가 가능한 다양한 판매채널이 나타난 것처럼, 다른 보험기능들도 독립적으로 수행하는 회사가 출현할 수 있음
- 인슈어테크 스타트업 회사들과의 결합은 전문보험회사가 출현하기 쉬운 환경을 제공할 것임
 - 미래에는 보험회사의 다양한 기능들이 분화되어 보험회사를 보조하는 독립적인 스타트업 회사들이 성장할 것으로 예상됨³⁾
 - 보험회사는 독자적으로 상품개발에서부터 보험금 지급까지 모든 업무를 수행하는 대신 스타트업 회사들의 도움으로 보험회사 운영이 가능해질 것임
 - 보험회사의 주요 기능들이 인슈어테크를 보유한 스타트업 기업들에게 위탁될 수 있게 되면, 새로운 상품아이디어와 같은 영업아이디어를 가진 전문보험회사가 출현하기 쉬운 환경이 될 것임
- 이러한 전문 보험회사의 진입과 생존을 촉진하기 위해서는 현재의 규제를 비례성의 원칙에 근거한 체제로의 전환으로 고려할 필요가 있음

3) 김석영 외(2017), 「보험산업 미래」, 보험연구원

- 금융당국은 보험시장에 대한 진입규제 적용 시 회사의 규모에 맞는 규제체제로의 전환을 통해 전문보험회사 출현과 생존가능성을 제고시킬 수 있을 것임
 - IAIS는 감독목적의 요구자본 충족 기준에서 보험회사 리스크의 특징, 규모, 복잡성을 감안하는 비례성의 원칙⁴⁾을 적용하도록 권고하고 있음
 - 비례성의 원칙은 유럽연합법원이 EU 기관의 과도한 조치에 대해 개인과 회원국의 권리를 보호하기 위해 규정하는 원리로서 주체 간 형평성을 지켜주는 역할을 함
 - 진입규제 중 최소자본금을 모든 기업에 동일하게 적용시키기보다 기업의 규모 혹은 종목의 특성에 비례하여 적용하는 것을 고려해 볼 수 있음
 - 국내의 최소자본금 수준을 보험종목별 리스크를 감안하여 회사의 규모에 따라 차등화하고 적절한 수준으로 낮추는 것을 검토할 필요가 있음
- 보험산업에 대한 진입규제 완화는 중소 규모의 전문보험회사들이 새로운 아이디어를 가지고 보험시장에 진출하는 것을 용이하게 만들어 보험시장의 경쟁 심화와 소비자후생 증가 효과를 가져올 것으로 기대됨 **kiri**

4) 유럽연합조약(TEU) 제5조 제4항. “비례의 원칙하에 연합 행위의 내용과 형식은 조약의 목적을 달성하기 위해 필요한 것을 초과하지 못한다. 연합의 기관은 보충성 및 비례의 원칙의 적용에 관한 의정서에 규정된 비례의 원칙을 적용해야 한다”; 비례성원칙은 본원의 확립된 판결에 따르면 공동체법의 일반적 법원칙에 속하는데, 이 원칙에 따르면 경제참여자에게 재정적 부담이 부과되는 조치는 문제되는 규제가 추구하는 바 허용되는 목적의 달성을 위하여 적합하고 필요한 경우에만 합법적임. 복수의 적합한 조치가 선택될 수 있는 때에는 가장 부담이 적은 조치가 선택되어야 함. 나아가서 부과된 부담이 추구하는 목적과 균형적 관계에 있어야 함