



외화보험 판매 동향과 과제

- 일본 사례의 시사점

정인영 연구원

연구

최근 안전자산 선호 증대, 원화 약세 등을 배경으로 외화보험상품에 대한 관심이 증대되고 있음. 일본에서도 초저금리, 엔화 약세에 따라 외화보험시장이 급성장하였으나, 환율 변동에 따른 원금손실위험 등에 대한 상품 설명 불충분으로 고령계약자들의 민원이 증가하고 있음. 이에 보험업계 및 감독당국은 상품공시 및 설명의무 강화, 고령자 계약 시 친족 동석, 판매수수료체계 재검토 등의 조치를 취하고 있음. 외화보험은 세제혜택, 고수익 가능성 등의 장점이 있으나, 복잡한 상품구조로 인해 민원발생 소지가 있어 판매 시 주의가 필요함

■ 최근 안전자산에 대한 선호 증대, 달러 강세 등을 배경으로 외화보험¹⁾상품에 대한 관심이 커지고 있음

- 외화보험은 보험료 납입과 보험금 및 해약환급금 등의 금전수수가 미국 달러 등 외화로 이루어지는 상품으로²⁾, 납입보험료를 해외국채 중심으로 운용하는 구조임
 - 보험계약자가 납입한 보험료를 보험회사가 해당 통화발행국의 채권(국채)을 중심으로 투자하며, 투자대상 해외채권의 수익률을 기초로 예정이율을 결정함
 - 보험계약 만기 시 계약자는 외화로 보험금을 수령하며³⁾, 보험료 납입 시점보다 원화 약세인 상황에서는 환차익을 얻을 수 있음
- 국내에서는 2003년 9월 AIA생명 한국지점이 최초로 판매한 이후⁴⁾, 최근 국제 정세 불안정에 따른 안전 자산 수요 증가 및 환율 상승 등을 배경으로 판매가 급증하고 있음⁵⁾

1) 생명보험협회 상품공시 자료에 따르면, 2019년 현재 외국계 생명보험회사(메트라이프, 푸르덴셜, AIA, ABL, 오렌지라이프 등)를 중심으로 외화보험상품(종신보험, 연금보험, 저축보험 등)이 판매되고 있음. 글로벌 기축통화이며 환율이 비교적 안정적인 미국달러에 기반한 외화보험상품에 대한 수요가 높으며, 최근에는 중국 위안화 기반 외화보험도 등장함. 주로 달러화에 대한 투자가 이루어져 “달러보험”이라는 상품명으로 판매되고 있음

2) 원화환산납입서비스와 원화환산지급서비스 특약을 통해 입금 통화와 지급 통화를 원화로 변경하는 것이 가능하며, 원화환산보험료의 일정비율하에서 매월 고정된 원화로 납부가 가능한 원화고정납입옵션 등도 있음. 한편, 보험료 납입은 일시납과 분할납이 가능하며, 분할납의 경우 환율 변동 위험을 분산시키는 효과를 가지게 됨

3) 보험료 납입과 보험금 수령을 원화로 변경할 경우 환전수수료가 추가로 발생하게 됨

4) 금융감독원 보도자료(2006. 9. 1), “생보사의 외화표시보험 판매현황”

5) 2019년 5월 말까지 누적 판매건수는 약 14만 건(누적 수입보험료 3.8조 원)이며, 이 중 최근 1년 동안 5만 건이 판매됨(금

- 외화보험은 글로벌 기축통화인 달러에 자산을 배분하여 위험을 분산시키는 효과와 더불어 중장기적인 관점에서 시장 상황에 따른 추가수익 기회 및 세제혜택을 얻을 수 있고, 다양한 목적에 맞는 외화자금을 마련할 수도 있음
 - 외화보험은 특히 대표적인 안전자산으로 인식되는 달러에 투자하여 자산포트폴리오를 다각화하여 위기 시 수익률을 방어하는 효과가 있음⁶⁾
 - 또한 외화보험은 환차익에 대해 세금을 부과하지 않으며, 10년 이상 유지 시 이자 수익에 대한 비과세 혜택을 받을 수 있고, 자녀의 유학자금, 이민자금, 해외체류자금 등을 마련하는 데도 효과적으로 활용할 수 있음

- 4개 생명보험회사를 대상으로 외화보험상품 판매량을 집계한 결과, 최근 4년간(2015~2018) 수입보험료는 연평균 57.1% 성장하였으며, 특히 2018년 기준 초회보험료와 신계약 건수는 전년 대비 각각 2.9배, 10.1배 증가함
 - 2018년에는 환율 상승을 배경으로 외화보험상품의 신계약 건수는 5만 1,413건, 초회보험료는 5,736억 원 규모로 전년 대비 각각 10.1배, 2.9배 증가함
 - 원달러 환율은 2016년 이후 하락세(원화 강세)를 보였으나, 2018년 4월을 저점으로 반등하여 상승세(원화 약세)가 지속됨
 - 달러 강세가 이어지며 2019년 1분기에만 1만 5,735건이 판매되고, 초회보험료 규모도 1,874억 원(수입 보험료: 2,292억 원)에 달하고 있음
 - 상품유형별로 살펴보면, 신계약 건수 기준으로 보장성보험(82.8%) 비중이 높고, 초회보험료 기준으로는 저축성보험(98.2%) 비중이 높음⁷⁾

용감독원 보도자료(2019. 7. 18), “금융꿀팁 200선 - ⑫ 외화보험 가입시 소비자 유의사항”

6) KOSPI 지수와 원/달러 환율 간의 상관관계는 2008년 이후 -0.56(한국은행, 경제통계시스템)

7) 한편, 2019년 1분기 기준 보장성보험과 저축성보험의 수입보험료 비중은 각각 15.6%, 84.4%임

〈그림 1〉 국내 주요 보험회사의 외화보험 판매량 추이



주: 4개 생명보험회사의 7개 외화보험상품 판매량을 합산한 수치로, 국내 외화보험 전수통계와는 차이가 있음
 자료: 각사 내부자료

■ 일본의 경우에도 초저금리·엔화 약세를 배경으로 미국 및 호주달러 등에 기반한 외화보험⁸⁾ 시장 규모가 확대되었고, 2016년 일본은행의 마이너스금리정책 실시에 따라 수요가 급증함

- 2018년 외화보험 판매액은 약 4조 엔으로 5년간(2014~2018) 2.7배 증가한 것으로 추산됨⁹⁾
 - 일본 5대 생명보험회사¹⁰⁾의 2018년 외화보험 판매액은 전년 대비 5% 증가한 3.6조 엔으로 사상최고치를 기록함¹¹⁾
 - 2018년 제일생명의 외화보험 판매량은 1.8조 엔으로 당사 수입보험료의 30%를 차지하였으며, 일본생명의 외화보험 판매액은 1조 엔을 돌파함¹²⁾
- 저금리 장기화와 외국과의 금리격차가 확대되면서 보험회사들이 외화보험상품 판매 시 자국통화(엔화)보험보다 높은 수익률을 제시함에 따라 수요가 증가함¹³⁾
 - 특히, 2016년 일본은행의 마이너스금리정책 시행에 따른 엔화저축성보험 판매 증지로 인하여 외화보험이 보험회사 판매 전략의 대안으로 떠오르게 됨¹⁴⁾

8) 일본에서는 1998년 4월 금융시장 활성화를 위해 기업과 개인의 대외 자본거래 전면 자유화 조치 내용을 담은 외환거래법(外國爲替管理) 개정으로 외화자산을 보유하고자 하는 개인의 니즈가 확대됨에 따라 외화보험상품이 등장함. 주로 일시납 저축성보험의 형태로, 보험기간은 10년 이상, 호주달러와 미국달러 중심으로 운영하는 상품이 일반적임

9) NIKKEI STYLE(2019. 6. 2), その外貨保険, 説明わかった?・元本割れや為替リスク

10) 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

11) 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

12) 일본생명의 경우 2018년 4월부터 12월 사이에 은행을 통한 외화보험 판매 건수는 4만 건을 넘어 엔화보험의 18배에 달하는 것으로 조사됨(日本經濟新聞(2018. 3. 14), 外貨建て保険の販売是正・生保・銀行、顧客置き去り)

13) 1998년 12월 G.E. Edison 생명보험(現, 지브랄타생명보험)이 판매한 일본 최초의 외화개인연금상품(“えんドル君(USDル建)”)의 경우 출시 다음 달인 1999년 1월 4일 일본과 미국의 10년 국채수익률은 각각 1.985%, 4.66%로 2.675%의 수익률 차이를 보였음(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)

14) 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; 日本經濟新聞(2019. 5. 24), 生保の前期

- 또한, 은행 등 금융기관의 마케팅 측면에서 개인의 자산배분 다양화를 위한 신규상품 개발 요구가 커졌으며, 타 상품 대비 높은 판매수수료도 판매량 증가에 기여함¹⁵⁾

■ 일본에서는 고령계약자를 중심으로 판매 과정에서의 설명 미흡 등을 이유로 외화보험상품에 대한 민원을 제기하는 사례가 증가하고 있으나 민원 발생률은 감소하는 추세임

- 일본 생명보험협회의 발표에 따르면 2018년도 외화보험 관련 민원은 2,543건으로 민원 건수는 증가하고 있으나, 발생률은 감소하는 추세임¹⁶⁾
 - 최근 5년간 민원 발생률은 0.12%(2014년)에서 0.09%(2018년)로 감소하고 있음
- 판매 과정에서의 불충분한 설명을 사유로 제기된 민원이 전체의 77%를 차지하고 있으며¹⁷⁾, 외화보험의 원리에 대한 이해가 부족한 퇴직금 운용 등을 목적으로 가입한 60세 이상의 고령자가 대부분을 차지함¹⁸⁾
 - 환율 변동에 따른 원금손실 위험을 인지하지 못하였거나 외화기반 원금보장을 엔화기반으로 오해한 경우가 다수이며, 대부분 은행창구를 통해 판매되기 때문에 예금으로 착각하는 경우가 많음
 - 또한, 외화보험은 수수료 등 관리비용이 높아 해당비용 차감 시 실제 수익률은 크게 줄어들 수 있으나, 판매 시 납입보험료에서 비용을 공제한 적립금액을 기준으로 한 적립이율을 제시하여 오해를 불러일으킴¹⁹⁾

〈표 1〉 일본 외화보험 관련 민원발생 추이

(단위: 건, %)

구분	2014	2015	2016	2017	2018
민원 건수	922	1,239	1,665	1,888	2,543
발생률 (민원 건수/기말보유계약 건수)	0.12	0.10	0.10	0.09	0.09

주: 은행 등 대리인을 발생 원인으로 하는 신계약 관련 건수임

자료: 生命保険協会, 生命保険会社 外貨建て保険・年金に係る苦情受付件数について

■ 외화보험 민원을 해결하기 위해 일본 보험업계 및 감독당국은 ① 공시 및 설명의무 강화, ② 고령자 판매 시 친족 동석, ③ 은행의 판매수수료체계에 대한 재검토 등의 조치를 취함

決算、11社が増収・外貨建て頼み鮮明

- 15) 금융청 조사에 따르면 외화 일시불보험에 대한 은행의 판매수수료율은 2015년 기준 약 7~8%로 투자신탁 수수료(약 2%)를 크게 상회함(日本經濟新聞(2017. 8. 26), 日付, 生命保険料、各社の差なぜ大きい 経費などが影響)
- 16) 한편 생명보험회사 전체 민원 발생률은 0.003177%임(生命保険協会, 生命保険会社 外貨建て保険・年金に係る苦情受付件数について)
- 17) 日本經濟新聞(2019. 3. 14), 外貨建て保険の販売是正・生保・銀行、顧客置き去り
- 18) 朝日新聞(2019. 1. 18), 外貨建て保険に「説明不十分」の声 販売増で苦情も急増
- 19) 朝日新聞(2018. 12. 17), 外貨建て保険、監督強化 誤解招く利回り説明を見直しへ

- 일본 생명보험협회는 환율 변동 위험, 실질수익률 등에 대한 사전 설명을 강화하고, 외화보험 관련 민원 건수를 분기별로 공개하기로 결정함²⁰⁾
 - 금융청(金融庁)은 납입보험료에서 판매수수료와 관리비를 공제한 후 수익률을 산출하는 과거 방식은 고객이 실제로 얻는 수익률보다 낮아 이에 대한 문제를 지적함
 - 이에 은행과 생명보험업계는 2019년 4월부터 계약자가 지불한 보험료 총액을 기준으로 산출된 실질 수익률을 공개하기로 결정함으로써 고객의 오해를 불식시키고자 함²¹⁾
 - 또한, 외화보험의 복잡한 구조와 위험을 고령자가 완벽히 이해하는 데에는 한계가 있다고 판단하여 고령의 고객은 계약 시 친족의 동석을 요구함²²⁾
 - 아울러 높은 판매수수료로 인한 불완전판매를 방지하고자 판매수수료체계에 대한 재검토를 진행 중임²³⁾
- 아직까지 국내에서 외화보험이 차지하는 비중은 미미하지만²⁴⁾, 다양한 장점으로 인하여 성장가능성이 높다고 판단되므로, 일본사례를 참고하여 향후 소비자들의 정확한 이해를 바탕으로 판매가 이루어지도록 주의할 필요가 있음
- 저금리 장기화, 국제정세 불안정에 따른 금융시장 변동성 확대로 인해 보험의 보장혜택을 외화안전자산으로 준비할 수 있는 외화보험에 대한 관심이 높아지고 있음
 - 보험회사는 외화보험을 활용하여 안전자산을 마련하고 추가 수익을 얻고자하는 은퇴자를 비롯한 신규고객층을 발굴할 수 있는 기회가 될 수 있을 것임
 - 단, 외화보험은 상대적으로 상품구조가 복잡하고 환차손을 입을 가능성도 있으므로, 상품내용에 대한 정확하고 충분한 설명을 통해 불완전판매가 발생하지 않도록 주의할 필요가 있음²⁵⁾ **kiqi**

20) 日本經濟新聞(2019. 4. 19), 生保協会、外貨建て保険の苦情件数を四半期ごと開示

21) 日本經濟新聞(2019. 2. 5), 苦情抑制へ連絡会・生保協と全銀協

22) 日本經濟新聞(2019. 4. 19), 生保協会、外貨建て保険の苦情件数を四半期ごと開示

23) 2016년 2월 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(日本經濟新聞(2016. 2. 20), 保険販売手数料「透明性向上を」・金融庁、生保に要請). 이에 생명보험협회는 은행창구를 통해 외화보험이 판매되는 경우 은행이 보험회사로부터 수취하는 수수료 공개에 관한 지침을 발표하고, 2016년 10월부터 시행함(生命保險協會(2016. 9. 1), 「市場リスクを有する生命保険の販売手数料を開示するにあたって特に留意すべき事項」の作成について)

24) 2018년 기준 국내 전체 생명보험 신계약 건수는 1,652.6만 건, 초회보험료는 10.9조 원임

25) 최근 금융감독원은 외화보험 가입 시 소비자가 유의해야 할 사항(환율 변동에 따른 위험, 외국의 금리수준에 따른 금리연동형보험의 만기보험금의 변동가능성 등)을 안내한 바 있음(금융감독원 보도자료(2019. 7. 18), “금융꿀팁 200선 - ⑫ 외화보험 가입 시 소비자 유의사항”)