



CEO Brief

2022.11. 제2022-19호

CEO Brief는 보험산업 관련 이슈를 분석하여 보험회사 CEO와 유관기관의 기관장분들께만 제공되는 리포트입니다.

신용생명보험의 현황 및 과제¹⁾

요 약

신용생명보험은 사망 등의 보험사고로 인하여 대출자가 대출금을 상환하지 못할 때 보험회사가 대신 상환해주는 보험으로, “빛의 대물림” 문제 해결에 유용한 상품으로 평가됨. 국내 신용생명보험 시장 규모는 매우 작는데, 이는 대출 소비자에 대한 보험 가입 권유가 불공정영업행위로 간주될 수 있어 은행이 신용생명보험 판매에 적극적이지 않기 때문임. 그러나 신용생명보험은 소비자 편익 증대뿐만 아니라, 포용적 금융, 보험회사의 ESG 경영, 가계대출 관리 및 금융 안정성 유지 측면에서 효과가 있으므로, 관련 규제 완화와 상품 개선 등의 노력이 필요함

1. 현황

- 신용보험(Credit insurance)은 금융기관에서 대출을 받은 소비자가 우발적인 보험사고로 채무 상환을 이행할 수 없을 때 미상환 대출금액의 전부 또는 일부를 정해진 조건에 따라 상환해주는 상품으로, 최근 “빛의 대물림” 문제가 사회적 이슈로 부각되면서 관심을 받고 있음
 - 신용보험은 대출자가 사망 등의 원인으로 부채가 상속인에게 이전되는 것을 방지하는 효과가 있음
 - 신용보험은 공급 주체와 보장 범위에 따라 신용생명보험과 신용손해보험으로 구분되며²⁾, 보험계약자가 대출기관인지 채무자 본인인지에 따라 단체신용보험과 개인신용보험으로 구분됨
- 신용생명보험은 소비자의 채무 불이행 위험 감소뿐만 아니라, 은행의 신용위험 완화와 금융당국의 가계대출 관리 및 금융 안정성 유지에 도움이 되는 보험상품으로 평가되지만, 국내 시장 규모는 매우 미미함
 - 은행은 채무자에게 사망 등의 사고가 발생했을 때, 추가 대출회수 비용 없이 대출을 회수할 있음
 - 빛이 대물림 되거나 채무가 상환되지 못하는 문제가 완화되어, 가계대출 시장 안정에 도움이 될 수 있음
 - 국내 시장의 경우 일부 생명보험회사들이 신용생명보험을 판매하고 있지만, 연간 수입보험료는 5억 원 미만(연간 총 수입보험료의 0.0005% 수준)으로, 미국(2020년 14억 USD, 연간 총 수입보험료의 0.2% 수준) 등 해외 시장에 비해 미미한 수준임

1) 본고는 저자의 의견에 제35회 리스크관리 선진화 포럼(2022년 9월 6일) 「신용생명보험 현황 및 과제」에서 논의된 사항을 일부 추가하여 작성되었음
2) 시중 은행에서 대출과 연계하여 판매되는 신용보험은 신용생명보험이기 때문에 본고에서는 신용생명보험과 관련된 사항들을 검토하였지만, 검토된 내용 대부분은 신용손해보험에도 적용 가능함



CEO Brief

2. 주요 이슈

- 규제 위반과 민원 발생에 대한 우려는 은행의 신용생명보험 판매에 큰 장애물로 지적됨
 - 모집수수료 수익은 적은 반면, 대출과 연계된 신용생명보험 판매는 「금융소비자보호에 관한 법률」에서 규정한 “불공정영업행위”로 간주될 수 있음³⁾
 - 은행이 보험료를 부담하는 단체보험조차도 보험료가 대출 금리에 포함된 것으로 해석될 경우, 다른 형태의 불공정영업행위로 간주될 수 있고 소비자 선택권 제한 논란이 발생할 수 있음
- 신용생명보험으로 인한 은행의 신용 위험 감소 효과가 명확히 규명되지 않았으며, 상품의 보장 범위가 충분히 넓지 않아 은행의 신용위험을 보험회사로 전가하는 데 한계가 있음
 - 신용생명보험의 효과를 확인하기 위해서는 은행의 여신 데이터에 기반한 정밀한 분석이 필요함
 - 현행 신용생명보험의 보장 범위는 사망 및 일부 특정 질병 등에 한정되고 있어, 정기보험과 차별성도 부족함
- 소비자 접근성을 높이기 위해 언더라이팅 기준을 완화할 경우, 역선택 가능성이 증가함
 - 신용생명보험 가입은 대출과 동시에 진행되므로, 소비자 편익 증가와 접근성 향상을 위해 가입절차를 단순화 하고 언더라이팅 기준을 완화할 경우, 역선택 문제가 증가할 수 있음

3. 향후 과제

- 신용생명보험은 사회적 가치를 창출할 수 있으므로, 은행과 금융당국의 인식 개선과 규제 개선 노력이 필요함
 - 신용생명보험은 포용적 금융을 실현할 수 있는 수단이며, 보험회사의 ESG 경영 측면에서도 중요함
 - 은행은 신용생명보험을 신용위험 감소와 고객 서비스 향상 측면에서 접근할 필요가 있음
 - 금융당국은 가계대출 관리 및 금융 안정성 유지 측면에서 상품의 활성화 검토가 필요함
- 대출기관의 수요를 상품에 반영할 수 있도록 보험회사와 대출기관의 유기적 상호협력력을 강화하고, 소비자 접근성을 높이는 한편, 소비자 보호 노력도 필요함
 - 보험산업의 디지털 전환과 연계하고, 대출기관과 상호 협력을 통해 고객 수요 맞춤형 상품 개발 및 운영을 추구하며, 규제 리스크와 소비자의 심리적 부담 완화를 위하여 비대면 채널을 활용할 수 있음
 - 보험료 산출 및 판매 절차 등의 합리화를 통해 불완전 판매 예방과 소비자 보호에 만전을 기해야 함

김규동 연구위원
gyudong.kim@kiri.or.kr

3) 신용생명보험을 대출과 연계하여 판매하는 것을 허용하는 금소법 개정안이 현재 발의된 상태임