



# 보험회사, 자산관리 대중화시대에 대비할 필요

최장훈 연구위원, 임준환 선임연구위원

최근 자산관리 시장이 급성장하고 있음. 보험회사의 고객 중 특히 중상류층 고객은 단순한 보험가입보다는 다양한 투자상품과 상속·절세 등에 대한 자문니즈가 강함. 보험회사가 개인 투자자문 시장에 본격 진출할 경우 과학적인 기법에 의한 보험수요 창출과 이에 상응하는 판매채널의 고도화를 통해 보험가입 유지율도 향상될 것으로 기대할 수 있음. 그러나 이러한 투자자문 수요 증가에도 불구하고 보험회사는 법률상의 제한으로 실제적으로 투자자문 서비스를 제공하지 못하고 있음. 따라서 보험회사는 신 수익원으로서 급성장할 것으로 전망되는 개인 투자자문의 자산관리시장에 인가를 받아 공식적 진출을 통한 조직적인 대규모의 사업전개가 필요함.

## ■ 최근 자산관리(Wealth Management) 시장이 급성장하고 있음(〈표 1〉 참조).

- 자산관리 규모가 2013년 1,216조 6,198억 원에서 2016년 말 1,741조 241억 원으로 동 기간 동안 연 13% 증가율로 높은 성장세를 보이고 있음.
  - 하지만 자산관리 중 자문은 미미한 수준임.
- 자산관리 서비스<sup>1)</sup>는 자본시장법에서 규정하는 펀드, 사모투자펀드(PEF), 일임, 자문, 신탁 관련 서비스 등을 포함함.

## ■ 보험회사의 고객은 소득계층에 따라 다양한 니즈를 가지고 있는 바, 중상류층 시장에서는 단순한 보험 가입보다는 다양한 투자상품과 상속·절세 등에 대한 자문니즈가 강함.

- 미국 등 선진국 보험회사는 자산관리 시장에 진출하여 중상류층 보험고객에 부합하는 서비스를 제공하고 유료투자자문 보수를 취하는 수수료 기반 영업(Fee-Business)을 활발히 전개하고 있음.
  - 미국 Metlife, Prudential보험회사, 유럽계 Allianz, Axa 등 글로벌 대형 보험회사들은 자산

1) ① 펀드: 불특정 다수인으로부터 모금한 실적 배당형 성격의 투자기금, ② PEF: 소수의 투자자들로부터 자금을 모아 주식이나 채권 등에 운용하는 펀드, ③ 일임: 투자운용담당직원이 독자적인 판단에 따라 계약자산을 운용하는 업무, ④ 신탁: 수탁자에게 재산의 관리와 처분을 맡기는 일.

관리시장에 이미 진출하여 수수료 수익을 창출하고 있음.<sup>2)</sup>

- 국내 보험회사도 저축보험, 연금, 변액보험 등 다양한 투자상품 외에 무료 투자자문을 하는 영업조직을 구축하여 전개하고 있으나 아직 무 인가상태로 소규모 수준에 불과함.
- 최근 보험계약자는 고령화 및 저금리에 직면하여 보장성 수요뿐만 아니라 은퇴 설계, 재무 상담, 세제혜택 등 종합적 투자자문을 요구하고 있는 추세이므로 이에 적극적 부응이 필요함.
  - 예컨대, 상속세의 재원을 마련할 목적으로 종신 사망보험 상품의 수요가 존재함.<sup>3)</sup>

〈표 1〉 자산규모 추이

(단위: 천억 원)

구분	펀드	PEF	일임	자문	신탁	합계
2013년	3,284	32	3,753	126	4,971	12,166
2014년	3,714	32	3,904	177	5,461	13,289
2015년	4,136	40	5,043	134	6,013	15,366
2016년	4,624	28	5,478	129	7,151	17,410

주: 연도 말 기준.  
자료: 금융투자협회.

■ 보험회사가 개인 투자자문 시장에 본격 진출할 경우 과학적인 기법에 의한 보험수요 창출과 이에 상응하는 판매채널의 고도화를 통해 보험가입 유지율도 향상될 것으로 기대할 수 있음.

- 사망률, 계약자 행위 모형 등의 보험모형과 장기적 위험/수익 모형과 같은 투자모형을 결합하여 투자자문 서비스를 제공하고 이와 더불어 투자자문의 선취형, 후취형, 하이브리드 등을 통한 수수료 체계의 다양화를 이룰 수 있음.<sup>4)</sup>
- 연고 중심의 보험판매에서 벗어나 자문서비스를 중심으로 고객에게 보장성 상품과 투자성 상품의 정확한 수요를 창출함으로써 보험가입 만족도를 높이고 유지율 제고에도 기여가 가능함.
  - 보험회사는 설계사·보험법인 대리점(GA) 일변도 채널에서 인-바운드(In-bound) 중심의 자문점포 운영으로 모집비용 개선 등 생산성 및 효율성을 개선하고 채널다변화를 구축할 수 있음.

■ 이러한 투자자문 수요가 증가함에도 불구하고 보험회사는 법률상의 제한으로 실제적으로 투자자문 서비스를 제공하지 못하고 있음.

- 2) 글로벌 보험회사들의 투자자문업진출에 대한 사례분석은 이와는 별도로 추후에 소개할 예정임.
- 3) 종신 사망보험 가입 이후 가입자가 사망하면 사망보험금을 유가족에게 지급하여 동 자금을 상속세로 납부하게 됨. 종신 사망보험 상품이 부재한 경우 상속세를 납부하기 위해서는 상속건물의 매각, 차입 등을 통해 별도의 자금을 마련해야 하는 어려움이 있음.
- 4) 현재 보험회사의 경우 투자 관련 수수료(변액보험 및 연금 관련 보증수수료)는 선취형만 존재하나 은행 및 증권사의 경우 투자상품의 자문 관련 수수료는 다양한 수수료체계에 기반을 두고 있음.

- 보험회사는 투자자문업을 겸영업무로 할 수 있도록 법에 규정되어 있음에도 불구하고 사전 신고를 받지 못해 실제로 투자자문업을 하지 못하고 있는 상태임.
- 투자자문업은 「보험업법」 제11조(보험회사의 겸영업무)<sup>5)</sup> 및 「보험업법 시행령」 16조 2항<sup>6)</sup>에 법률근거를 두고 있음.
  - 금융투자상품에 대한 가치 또는 투자판단에 관한 자문에 응하는 것을 영업으로 하는 행위라고 규정되고 있음(「자본시장과 금융투자에 관한 법률」 제6조 제6항).

■ 따라서 보험회사는 신 수익원으로서 급성장할 것으로 전망되는 개인 투자자문의 자산관리시장에 인가를 받아 공식적 진출을 통한 조직적인 대규모의 사업전개가 필요함.

- 나아가 개인고객뿐만 아니라 법인고객까지 투자자문서비스를 확대할 수 있도록 자산관리시장 진출 전략-본체 내 또는 증권회사 또는 자산운용사 인수, 자산관리 대상의 선택, 수수료체계 등을 면밀히 검토할 필요가 있음.
- 이에 앞서 정책당국자는 타 금융권과 대비하여 종합적인 투자자문업 서비스제공에 상대적으로 경쟁력이 있는 보험회사의 자문업 진출인가를 허용해줄 필요가 있다고 봄. **kiri**

- 
- 5) 보험회사는 경영건전성을 해치거나 보험계약자 보호 및 건전한 거래질서를 해칠 우려가 없는 금융업무로서 다음 각 호에 규정된 업무를 할 수 있다. 이 경우 보험회사는 그 업무를 시작하려는 날의 7일 전까지 금융위원회에 신고하여야 한다.
1. 대통령령으로 정하는 금융 관련 법령에서 정하고 있는 금융업무로서 해당 법령에서 보험회사가 할 수 있도록 한 업무
  2. 대통령령으로 정하는 금융업으로서 해당 법령에 따라 인가·허가·등록 등이 필요한 금융업무
  3. 그 밖에 보험회사의 경영건전성을 해치거나 보험계약자 보호 및 건전한 거래질서를 해칠 우려가 없다고 인정되는 금융업무로서 대통령령으로 정하는 금융업무
- 6) 법 제11조제2호에서 “대통령령으로 정하는 금융업”이란 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 업무를 말한다. <개정 2012. 7. 24>
1. 「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」 제6조제4항에 따른 집합투자업
  2. 「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」 제6조제6항에 따른 투자자문업
  3. 「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」 제6조제7항에 따른 투자일임업
  4. 「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」 제6조제8항에 따른 신탁업
  5. 「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」 제9조제21항에 따른 집합투자증권에 대한 투자매매업
  6. 「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」 제9조제21항에 따른 집합투자증권에 대한 투자중개업
  7. 「외국환거래법」 제3조제16호에 따른 외국환업무
  8. 「근로자퇴직급여 보장법」 제2조제13호에 따른 퇴직연금사업자의 업무