



## 온라인 전용 생명보험회사 설립에 대한 소고

황진태 연구위원

### 요약

■ 최근 들어 인터넷 활용을 비롯해 저가형 보험상품 니즈가 확대되면서 일부 생명보험회사가 저가형 상품 제공과 가입 편의성 제고를 목적으로 온라인 전용 생명보험회사 설립을 추진하고 있음. 외환위기 이후 보험산업의 경우 종합보험회사의 신규진입은 제한적인 반면, 인터넷이나 전화 등 비대면채널을 이용한 보험회사의 신규진입 및 영업은 사회적 편익에 따라 확대되어 왔음. 이에 유효경쟁 확대를 통한 보험료 인하를 비롯해 가입 편의성 제고 등 소비자 편익 제고 차원에서 일부 생명보험회사가 현재 추진하고 있는 자회사 형태의 온라인 전용사 설립에 대해 적극적으로 관심을 가질 필요가 있음.

■ 최근 들어 인터넷 활용을 비롯해 저가형 보험상품 니즈가 확대되면서 손해보험에 이어 일부 생명보험회사를 중심으로 저가형 상품 제공과 가입 편의성 제고를 목적으로 온라인 전용 생명보험회사 설립이 추진되고 있음.

- 우리나라의 경우 2011년 기준 인터넷 사용자 수가 3,700만 명을 넘어섰으며, 이용률도 78.0%에 이룸.<sup>1)</sup>
- 온라인 판매채널은 단순한 보험상품 정보 제공뿐 아니라 인터넷상에서 보험료 견적, 청약, 보험계약 적부심사, 보험료 납입 및 계약 체결 등을 목적으로 함.
  - 온라인 판매채널에서 주로 취급되어질 것으로 예상되는 생명보험상품은 정기, 종신, 연금보험 등 비교적 단순화된 상품일 것이며, 주된 고객층은 인터넷 사용에 능한 젊은 연령층과 소득 수준이 낮은 계층일 것으로 예상됨.
  - 또한, 이러한 판매방식으로 사업비 절감이 예상됨에 따라 다른 판매채널에 비해 온라인 보험상품의 가격은 상대적으로 저렴할 것으로 예상됨.

1) 한국인터넷진흥원(2012), 『2011년 인터넷이용실태조사』.

- 온라인 판매채널의 사업영위 형태로는 보험회사 본체 내 온라인 사업부 형태와 신규 또는 자회사 설립을 통한 온라인 전용회사가 있을 수 있음.

■ 우리나라 보험시장에 대한 진출입 규제의 경우 진입규제는 그동안 지속적으로 완화되었으며, 부실보험 회사에 대한 퇴출기준이 새로 마련됨.<sup>2)</sup>

- 1997년 경제적 수요심사(ENT: Economic Needs Test) 제도 폐지, 2000년 보험업법 개정에 따른 보험종목별 진입제도 도입 등 진입규제가 완화됨.
  - 현행 보험업법 제9조에 따르면 보험회사의 사업개시 요건으로 300억 원 이상의 자본금 또는 기금을 납입하여야 하며, 전화·우편·컴퓨터통신 등 통신수단 이용 시 동 자본금 또는 기금의 2/3에 해당하는 금액으로 보험업 개시가 가능함.
  - 다만, 일부 보험종목만을 취급할 경우 보험업법 시행령 제12조에 따라 종목별로 자본금 또는 기금요건이 규정되어 있음.
- 보험회사의 퇴출기준으로 자발적 퇴출은 보험업법에서, 비자발적 퇴출은 “금융산업구조개선에 관한 법률(이하 ‘금산법’이라 함)”에서 규정함.
  - 자발적 퇴출은 주로 주주총회 결정, 회사의 합병, 보험계약 전부이전 등이, 비자발적 퇴출은 보험회사의 파산, 허가취소, 법원의 해산 판결 등이 해당됨.

〈표 1〉 보험회사 퇴출기준

구분	자발적 퇴출	비자발적 퇴출
퇴출사유	주총결의, 임의합병, 계약이전, 영업양도	파산, 허가취소, 법원판결, 계약이전, 강제합병
법규	보험업법(제8장 해산 및 청산), 상법	금산법
계약자보호	보험업법(3월 이내 보험금 지급)	예금자보호법, 보험업법(제3자 보호)

자료: 이기형·변혜원·정인영(2012).

■ 한편, 외환위기 이후 보험산업의 경우 종합보험회사의 신규진입은 제한적인 반면, 인터넷이나 전화 등 비대면채널을 이용한 보험회사의 신규진입 및 영업은 사회적 편익에 따라 확대됨.

- 외환위기 이후 보험회사 난립 시 발생 가능한 부실방지를 위해 종합보험회사로서의 새로운 시장진입은 제한적이었음.

2) 이기형·변혜원·정인영(2012, 9), 『보험산업 진입 및 퇴출에 관한 연구』, 보험연구원.

- 그럼에도 불구하고 IT기술 발달에 따라 인터넷, 전화 등 비대면채널에 대한 고객 수요가 점차 늘어나면서 보험시장 내 경쟁촉진과 사회후생 증대를 위하여 판매채널 유형 및 보험종목에 대해 진분화되고 특화된 형태의 보험회사 설립은 확대됨.
  - 예를 들어, 이러한 기준에 따라 신규로 설립된 보험회사는 온라인 자동차보험 전용사들(AXA 손보, 더케이, 에르고다움, 현대하이카)이 있음.
- 아울러 이러한 전용사에 대해 타 보험회사와의 영업상 형평성 제고와 정책적 필요성에 따라 보험종목의 추가도 제한적으로 이루어짐.

■ 한편, 2003년 8월 보험업감독규정에서 동종 보험업종(생명보험회사는 생명보험, 손해보험회사는 손해보험) 출자제한 규제도 폐지됨에 따라 동종 보험업종의 자회사 설립도 가능해짐.

- 2003년 12월 LG화재와 (주)다음커뮤니케이션이 함께 출자하여 다음다이렉트(현, ERGO 다음다이렉트)가 자동차보험시장에 진입함.
  - 또한, 다음다이렉트는 2009년 9월 상해 및 질병보험 등 6개 보험종목에 대해 추가로 인정받음.
- 또한, 현대해상이 100% 출자한 현대하이카다이렉트는 온라인 판매만을 조건으로 2006년 3월 자동차보험시장에 진입함.

■ 해외에서도 고객, 지역, 사업부문 등을 기준으로 동일한 종목을 영위하는 보험회사의 경우라 할지라도 형제회사 또는 자회사 형태를 인정하고 있음.<sup>3)</sup>

- 가령, 일본 동경해상홀딩스의 자회사로 동경해상일동화재(손해보험회사)가 존재함에도 형제회사로 일신화재, 이디자인손보 등의 손해보험회사도 두고 있음.
  - 2009년에 설립된 이디자인손보의 경우 동경해상일동화재가 이미 자동차보험을 판매하고 있음에도 불구하고 휴대폰 통신망과 인터넷을 활용해 인터넷 사용자에게 자동차보험을 공급하고 있음.
- 한편, 미국 Berkshire Hathaway는 지주회사로서 손해보험회사인 National Indemnity Company와 함께 동 회사의 형제회사로 온라인 보험회사인 GEICO도 소유하고 있음.
  - National Indemnity Company는 영업용 자동차보험, 차고보험, 배상책임보험 등을, GEICO는 자동차보험, 오토바이보험, 주택종합보험, 이동주택보험 등을 취급하고 있음.

3) 보험연구원 내부자료

■ 이에 현재 일부 국내 생명보험회사가 추진하고 있는 자회사 형태의 온라인 전용사 설립에 대해서도 유효 경쟁 확대를 통한 소비자 편익 제고 차원에서 적극적으로 관심을 가질 필요가 있음.

- 온라인 전용 생명보험회사의 출현은 사업비 절감을 통한 저렴한 보험료, 소비자들이 이해하기 쉬운 단순화된 상품 공급, 가입 편의성 등 생명보험시장에서의 소비자 편익 확대에 기여할 것으로 판단됨.
- 다만, 사업계획 심사 시 소비자보호와 보험회사의 부실화 방지에 대해 면밀히 검토할 필요가 있음.
- 특히, 불완전판매 방지 방안에 대한 검토와 함께 자본확충여력 및 대주주의 충분한 증자능력 유무에 대한 면밀한 검토가 필요함.
  - 온라인 채널의 경우 대면접촉이 없어 불완전판매 가능성이 있으므로 소비자의 입장에서 상품구조, 약관, 보험계약 청약 및 계약절차를 충분히 검토할 필요가 있음.
  - 또한, 온라인 보험사업의 경우 사업초기 상당한 비용이 발생할 수 있으므로 대주주의 충분한 증자 능력과 책임경영 의지가 중요함. [kiri](#)