



CEO Brief

2021.01. 제2021-2호

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

외화보험 현황과 과제

요약

외화보험은 유학자금 및 안전자산 확보와 같은 외화 수요 및 원화보험 대비 높은 금리 등으로 인해 최근 판매가 급증하였음. 그러나 소비자의 환위험에 대한 이해가 부족할 경우, 환차손으로 인한 민원 발생 우려가 있는 상품임. 따라서 보험회사는 보험설계사의 교육과 상품설명을 강화하고, 금융당국은 불완전판매 예방을 위해 표준화된 가이드라인을 제시하고 시장이 과열되지 않도록 관리할 필요가 있음

1. 외화보험 현황

- 외화보험은 보험료 납부와 보험금 지급을 외화로 하는 보험상품으로, 2003년 AIA생명 한국지점이 출시한 이후, 현재 총 11개 생명보험회사(달러보험 11개사, 위안화보험 2개사)가 외화보험을 판매 중임
- 자녀유학자금 마련과 안전자산 확보 등과 같은 외화에 대한 장기 수요뿐만 아니라, 원화보험 대비 높은 금리와 환차익에 대한 기대감 등이 반영되어, 2017년부터 외화보험 판매가 급증하였음
 - 개인의 거주자외화예금 잔액은 증가 추세(2016년 102.3억 달러 → 2020년 12월 198.1억 달러, 연평균 약 18% 성장)이며, 2017년(160.8억 달러)부터 급격히 증가하였음
 - 해외 장기투자자산 수익률은 국내 투자자산 수익률에 비해 높은 편이어서, 외화보험은 원화보험에 비해 높은 금리를 적용하는 것이 일반적임
 - 2018년부터 2020년 중반까지 지속된 환율 상승도 외화보험 가입 증가에 기여했을 것으로 추정됨
- 그러나 소비자가 외화보험 가입으로 인해 부담하는 환위험에 대한 이해가 부족할 경우, 환차손으로 인한 민원이 발생할 우려가 있음
 - 판매 과정에서 원화 상품에 비해 금리가 높다는 점만 강조되고, 환율 변동에 따라 보험금이 변동된다는 점을 소비자들이 충분히 인지하지 못할 경우, 보험금 지급 시점에 민원이 발생할 수 있음
 - 외화보험은 외화수요가 있는 소비자가 가입하는 것이 가장 바람직하며, 고금리를 이유로 외화보험에 가입하더라도 환위험을 충분히 인지하여야 함



CEO Brief

- 특히, 외화보험은 예금에 비해 기간이 장기이므로 환차익을 목적으로 가입하는 것은 바람직하지 않음
 - 환율의 급격한 변동으로 인해 불안한 나머지 외화보험을 해지하는 경우 해지환급금이 납입보험료보다도 적을 수 있으며, 보험회사의 유동성에도 영향을 줄 수 있음

2. 외화보험 과제

○ 보험회사는 판매단계에서 설명 강화 등의 개선을 통해 소비자 이해를 높이고 불완전판매를 예방해야 함

- 일본은 고령층을 중심으로 환위험에 대한 이해 부족으로 인한 소비자 민원이 외화보험 시장의 주요 문제점으로 지적되어, 판매절차를 강화하였음
 - 외화보험 판매자격시험을 실시하고 판매 단계에서 고객의 투자경험, 보유자산, 가입목적 등 고객성향을 파악하는 등 판매절차를 엄격하게 운영하고, 공시 강화를 통해 상품의 투명성을 강화하고 있음
- 대만에서는 외화보험 가입자가 상대적으로 젊어 외화에 대한 이해가 높고, 대만달러 상품에 비해 수익률이 높기 때문에 민원이 거의 발생하고 있지 않지만, 일본과 마찬가지로 불완전판매를 예방하기 위해 판매절차를 엄격히 관리하고 있음
 - 대만생명보험협회는 자율규범을 통해 외화보험 판매자격 제도를 운영 중이며, 환위험에 대한 충분한 설명과 고객적합성 평가를 의무화하는 등 불완전판매 차단을 위한 제도를 운영하고 있음
- 국내에서도 소비자 피해 발생 가능성은 상존하므로, 보험설계사의 교육과 상품설명을 철저히 하고, 소비자의 보험수요 및 투자 성향 평가를 통해 판매절차를 강화할 수 있는 자율규범 마련이 필요함
 - 외화보험이 가지고 있는 환위험에 대한 충분한 설명이 필요하며, 환차익 목적의 가입자에 대해서는 추가적인 주의가 필요함
 - 외화보험 가입자의 다수가 30~40대이므로, 환위험에 대한 설명이 엄격히 이루어진다면 불완전판매 가능성은 크지 않을 것으로 보임
 - 다만, 고령자에 대해서는 일본처럼 추가적인 대책 마련이 필요할 수 있음

○ 금융당국은 외화보험의 운영을 항시 점검하고, 판매단계 및 운영상에서 준수할 수 있는 표준 매뉴얼을 작성하는 등 외화보험 시장을 건전하게 유지할 필요가 있음

- 설계사 교육과 설명의무를 표준화한 가이드라인은 불완전판매 예방과 건전한 시장 유지에 효과적일 것임
- 특히, 높은 환급률을 강조한 상품 권유와 시장 과열이 재현되지 않도록 만전을 기해야 함

김규동 연구위원

gyudong.kim@kiri.or.kr

1. 일본의 외화보험 현황

○ 일본은 1998년 대외 자본거래에 관한 전면 자유화 이후 외화보험이 도입되었고,¹⁾ 2016년부터 신계약이 급격히 증가하였음²⁾

- 일본의 외화보험은 ① 국내외 자본거래를 자유화한 신외환법의 시행, ② 미국 등 외국과의 금리 차이, ③ 은행 등 금융기관으로부터 외화 개인연금보험의 개발 요구로 인해 1998년 처음 도입되었음
- 저금리와 엔화 약세를 기반으로 2016년 수요가 급격히 증가한 후, 일본생명 등 5대 생명보험회사의³⁾ 2018년 수입보험료는 2017년(2.4조 엔) 대비 50% 증가한 사상 최고(3.6조 엔)를 기록하였으나, 2019년 해외금리 하락으로 외화보험 성장세가 다소 둔화되었음
 - 제일생명의 2018년 외화보험 수입보험료는 1.7조 엔으로 전체 수입보험료의 30%를 차지하였으며, 일본생명은 그 뒤를 이어 1조 엔을 돌파하였음

○ 그러나 상품에 대한 설명과 이해 부족으로 인한 불완전판매가 다수 발생하여, 민원을 제기하는 사례가 늘어나고 있음

- 판매가 증가하면서 일본생명보험협회에 접수된 외화보험 관련 민원 건수는 2014년 922건에서 2019년 2,822건으로 증가하였으나, 2020년에는 상반기에 925건이 접수되어 다소 감소하였음
 - 민원 발생률은 2014년 0.12%에서 2019년 0.08%, 2020년 상반기 0.05%로 감소하고 있음
- 민원은 고령 가입자에게서 많이 발생하는데, 환율변동에 따른 원금손실 위험을 인지하지 못하였거나, 외화기반 원금보장을 엔화기반 원금보장으로 오해한 경우, 은행창구에서 가입한 외화보험을 예금으로 착각하는 경우가 있음

○ 이에 불완전판매 해소를 위해 판매절차를 강화하는 제도를 시행 또는 시행 예정임

- 2020년 10월부터 외화보험 판매자격시험을 실시하고, 2022년 4월부터 판매자격자 등록제를 운영할 계획임
- 고객의 투자경험, 보유자산, 가입목적 등 고객성향을 파악한 후 외화보험 가입을 진행하도록 유도함
- 고령자가 가입을 원하는 경우 친족의 동의를 요구하는 것을 원칙으로 함
 - 일본생명보험협회는 2019년 고령자를 위한 생명보험 서비스 가이드라인을 제정하였음
- 일본생명보험협회는 2019년부터 실질수익률, 민원 건수를 분기별로 공개하고 있으며, 수수료 투명성 확보를 위해 수수료 공개에 관한 지침을 운영 중임
 - 은행창구를 통해 판매된 외화보험의 수수료 공개에 관한 지침을 발표하고, 2016년 10월부터 시행함

1) 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.

2) 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

3) 5대 생명보험회사는 일본 생명, 제일 생명 홀딩스, 메이지 야스다 생명, 스미토모 생명, T&D 홀딩스임

2. 대만의 외화보험 현황⁴⁾

○ 대만은 일본과 유사하게 저금리 장기화, 대만달러 약세 등을 배경으로 2005년 투자형 상품과 2008년 전통형 상품의 외화보험이 판매되기 시작하였음

- 외화보험을 판매하기 전에는 대만에서 영업허가를 받지 않은 외국 보험회사의 보험에 가입하였음
- 2017년과 2018년 큰 폭의 성장세를 기록하다가 2019년에 자본시장 변동성 확대와 미국 달러 강세로 판매가 다소 감소하였음
 - 신계약 보험료가 전체 생명보험에서 차지하는 비중이 40% 이상(2017년 40.1%, 2018년 44.8%)으로 매우 높은 수준임
- 미국 달러, 호주 달러, 중국 위안화를 기초통화로 하는 외화보험이 있으며, 주로 은행창구를 통해 계약이 체결됨

○ 일본과 달리 대만에서는 외화보험과 관련한 민원이 거의 발생하지 않고 있음

- 민원이 발생하지 않는 주요 이유는 외화보험의 수익률이 자국통화 보험의 수익률보다 더 높기 때문임
- 이와 더불어, 주요 가입고객이 40~60대이며, 다수의 국민이 외화예금 통장을 보유하고 있는 등 외화에 대한 이해가 높은 것도 민원이 발생하지 않는 원인으로 해석됨

○ 일본과 마찬가지로 불완전판매를 예방하기 위해 판매절차를 엄격히 관리하고 있음

- 대만 금융감독위원회(FSC)는 2013년 전통형 외화보험의 판매가능 보험회사 자격, 외화보험상품 유형 및 개발 방식, 모집인 관리, 위험관리 등의 내용을 포함한 주의사항을 발표함
- 대만생명보험협회는 외화보험 운영과 관련하여 소비자보호와 시장질서 유지를 위해 2012년부터 운영 중인 “비투자형 외화보험 업무자율규범”을 통해 보험회사의 책임을 명시함⁵⁾
 - 외화보험 판매자격 시험을 운영 중이며, 보험회사는 판매직원의 교육훈련과 전문지식 보유 책임이 있음
 - 판매 시 외화보험의 위험을 충분히 설명하고, 다른 보험·금융상품과 보험료 및 수익률 비교를 금지함
 - 보험회사는 고객적합성 평가를 통해 외화보험이 청약자에게 적합한 상품인지 평가해야 함
 - 보험회사는 계약자가 보험해지 신청 시 불이익이 발생할 가능성을 설명해야 함

김규동 연구위원, 정인영 연구원, 이소양 연구원

gyudong.kim@kiri.or.kr, essence4u@kiri.or.kr, lishaoyang@kiri.or.kr

4) “보험연구원(2020), 「대만 외화보험」, 『해외보험동향 2020 봄호』”의 내용을 중심으로 정리함

5) 金管會(2012. 8. 24), “中華民國人壽保險商業同業公會所屬會員辦理外幣收付非投資型人身保險業務自律規範”