

【 주간이슈 】

최근 방카슈랑스 실적 추이와 향후 과제

안철경 연구위원, 박정희 연구원

- 2003년 8월에 도입된 방카슈랑스는 최근 경제위기에 따른 금융시장 불안 등으로 은행이 소극적 판매 전략을 취하면서 보험판매가 급감함.
 - 전년대비 방카슈랑스 초회보험료는 -16.4%(일반계정:-10.2%, 특별계정:-24.1%), 계약건수로는 -8.4%를 기록해 방카슈랑스 도입 후 처음으로 하락
- 방카슈랑스 의존도가 높은 일부 보험사의 경우 판매력의 현저한 감소로 향후 경영실적 악화의 주요인으로 작용할 가능성이 있으며, 이에 따라 중단기적으로는 판매채널 포트폴리오의 전략적 수정이 필요
 - 2008년 12월 기준으로 방카슈랑스 초회보험료 비중이 40%를 초과하는 생명보험 회사는 전체의 50%인 11개사임.
- 보험회사 입장에서는 최근 저금리 현상으로 보험사의 자산운용수익률이 하락하는 추세여서 일시납 방식에 지나치게 의존하는 회사의 경우 월납방식을 확대하는 등 경제상황에 부응하는 보험판매 방식 유인이 필요
 - 시중금리의 하락으로 보유자산을 운용해 수익을 내기 어려운 상황에서 현재와 같이 일시납 고금리 장기계약 상품은 경영에 부담소지가 큼.
 - 보험판매 방식 중 월납방식은 일반적으로 회사의 사업비 부담이 낮으며, 판매가 용이하고 자산운용부담이 낮은 장점이 있는 반면, VIP 고객에 대한 유인력이 낮고 대량 자본증식 측면에서 활용성이 낮음.
 - 이에 반해 일시납 방식은 유동성 확보 및 VIP고객에 대한 유인력에 유리하고 자산운용능력 보유시 자본증식이 용이하지만, 지급여력에 부담이 증가되며 자산운용능력 미비시 판매가 어렵고, 특히 판매 부진시 유동성 악화가 발생할 가능성이 있게 됨.

※ 본고는 보험연구원의 공식 견해와 무관한 작성자 개인의 의견입니다.

1. 문제의 제기

- 방카슈랑스가 국내보험시장에 도입된 이후 만 5년 이상 경과한 현 시점에서 보면, 방카슈랑스는 연금 등 저축성보험을 중심으로 보험을 판매하는 주도적 채널의 하나로 정착되어 가고 있음.
 - 그동안 중소형생보사, 일부 외국계보험사가 중심이 되어 방카슈랑스 성장을 주도해 왔으며, 최근 들어서는 생보 대형사뿐만 아니라 손보사의 경우에도 방카채널을 이용한 보험판매를 확대하기 위해 치열하게 경쟁하고 있음.
 - 그러나 은행의 과도한 영업확대 정책에 의해 상품설명 불충분 등 불완전판매로 인한 소비자 피해 우려가 제기되어 왔음.
- 매년 급성장을 지속하고 있는 방카슈랑스가 최근 금융시장 불안 등으로 은행이 소극적인 방카슈랑스 채널 활용전략을 취하면서 보험판매가 급감하는 조짐을 보여 이에 대한 보험사의 대응책을 마련해야 할 상황임.
 - 2007년 이후 방카슈랑스를 통해 금리확정연금(외국사 중심), 변액연금(VA)과 변액유니버설보험(VUL)이 일시납으로 많이 판매됨에 따라 방카슈랑스 채널이 큰 폭의 성장을 이룸.
 - 그러나 최근 급격한 경기침체 및 주가하락에 이어 은행이 비이자수익에 대해 소극적 마케팅 전략으로 전환함에 따라 방카슈랑스 실적이 급격하게 감소하는 결과를 초래
 - 이에 따라 방카슈랑스의 의존도가 높은 일부 외국사, 중소형보험사 특히 은행계보험사의 경우 판매력의 현저한 감소에 따라 향후 경영실적 악화의 주요인으로 작용할 수도 있어 판매채널 포트폴리오에 대한 전략적 수정이 필요할 것으로 보임.
- 이에 본고는 최근 방카슈랑스의 실적 추이 및 내용을 분석하고, 실적 급감에 따른 영향 분석을 통해 향후 보험회사의 방카슈랑스 채널 운영에 대한 시사점을 제시하고자 함.

2. 2008년 방카슈랑스 실적 분석

가. 초회보험료 월별실적 추이

□ 2008년 생명보험 회사별 방카슈랑스 비중을 보면, 은행계생보사의 경우 전체보험료의 93.0%로 대부분을 차지하며, 외국사 56.3%, 중소형사 41.3%로 주도적 판매채널로 자리매김 한 반면 대형사는 14.6%에 그침.

- 방카슈랑스 보험료 중 그룹별 비중은 외국사가 39.2%로 가장 높으며, 그 다음으로 은행계보험사, 중소형사, 대형사 순으로 나타남.
- 22개* 생보사 중 방카슈랑스를 주도적 채널로 활용하는 보험사는 은행계보험사 및 외국사가 각각 4개사이며, 중소형사가 2개사로 전체 생보사 수의 50%에 해당

* 단, 푸르덴셜과 뉴욕생명 등 2개 외국사는 방카슈랑스를 활용하지 않아 구성비에서는 제외

<표 1> 생보사 그룹별 방카슈랑스 초회보험료 구성비(2008)

(단위: 백만원, %)

구 분 (방카채널 수)	생보 전체		방카슈랑스			방카채널 주력회사수
	보험료(a)	구성비	보험료(b)	(b/a)	그룹별	
대형사(3)	3,581,408	46.1	521,340	14.6	17.8	0
중소형사(8)	1,434,986	18.5	592,965	41.3	20.3	3
외국사(8)	2,032,347	26.2	1,144,947	56.3	39.2	4
은행계(4)	712,142	9.2	662,125	93.0	22.7	4
계(22개사)	7,760,884	100.0	2,921,377	37.6	100.0	11

주: 1) 대형사: 대한, 삼성, 교보, 중소형사 : 흥국, 녹십자, 신한, 금호, 미래에셋, 동부, 동양 등 7개사, 외국사: ING, 알리안츠, 메트라이프, PCA, 라이나, AIG, 푸르덴셜, 뉴욕생명 등 8개사

은행계: KB, 하나, SH&C, 우리아비바 등 4개사

2) 보험료 실적은 특별계정을 포함함.

3) 방카주력사란 방카슈랑스의 보험료 비중이 40%를 초과하는 회사로 2008년 1~12월 누적치 기준임.

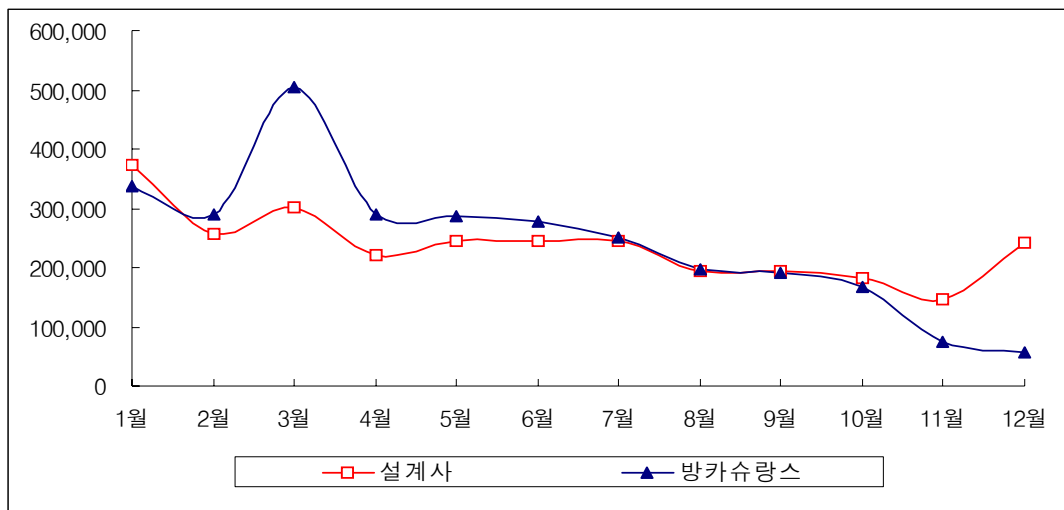
자료: 보험개발원, 회사별 업무보고서 각 월호

□ 채널별 보험료 실적 추이를 보면, 방카슈랑스 경우 08년 1/4분기 이후 완만한 하락세를 보이다가 금융위기 직후인 10월부터는 급격한 감소세를 보이면서 침체국면으로 진입

- 반면, 설계사의 경우 08년 1/4분기 이후 지속적으로 저성장 추세를 보이다 금융위기 이후 방카 채널의 급격한 침체로 인해 11월부터 소폭 상승세로 전환됨.
- 금융시장 불안에 따른 경기침체가 본격화 된 10월 이후 방카 채널의 실적은 가파른 속도로 하락하였으나, 설계사 등 타 채널의 변동 폭은 상대적으로 작게 나타남.

<그림 1> 생보사 채널별 초회보험료 추이

(단위: 백만원)



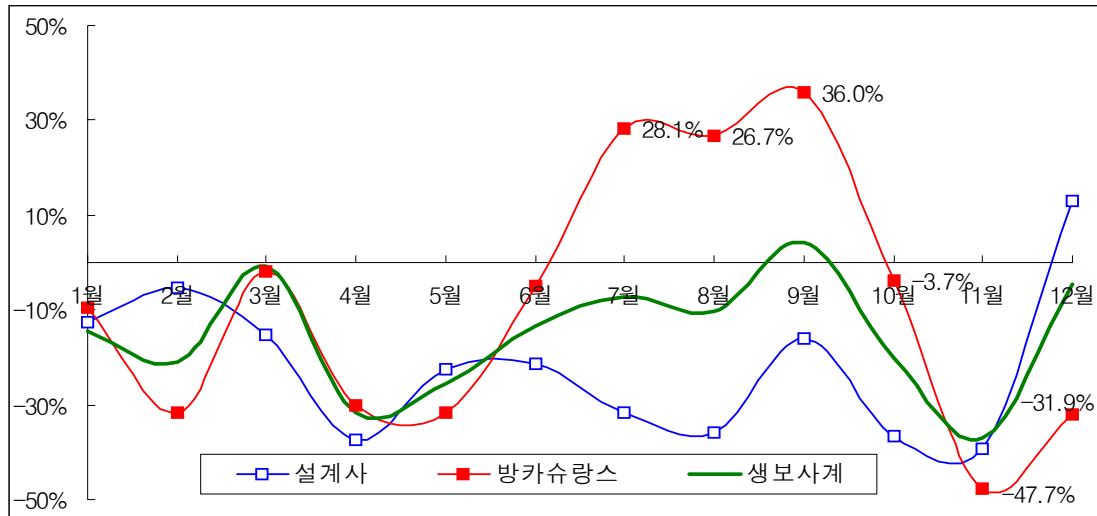
자료: 보험개발원, 회사별 업무보고서 각 월호

□ 채널별 일반계정¹⁾의 보험료 성장을 전년 동월 대비로 보면, 전반적으로 마이너스 성장을 나타내는 가운데, 금융시장 위기가 본격화 된 10월 이후부터 방카슈랑스의 실적의 변동 폭이 타 채널에 비해 크게 나타나 리스크를 증가시키는 요인으로 작용할 수 있음.

- 방카슈랑스를 초회보험료 기준으로 살펴보면, 08년 9월에는 전년동월대비 36.0%의 높은 성장세를 시현한 반면, 12월에는 -31.9%로 큰 폭의 감소세를 기록
- 채널별 보험료 성장률 변동성(표준편차)에 있어서는 설계사 채널이 0.1568인데 반해 방카슈랑스의 경우 0.2737로 두 배에 가까운 수준임(생보: 0.1249).
- 이는 설계사 채널에 비해 방카슈랑스의 일시납 비중이 현저하게 높은 데 기인한 것으로, 방카슈랑스 채널 비중이 높은 회사들에게 리스크를 증가시키는 요인으로 작용할 수 있음을 시사

1) 일반계정에서는 개인보험(생존, 사망, 생사혼합)과 단체보험 실적을 포함하였으며, 특별계정의 변액보험 및 퇴직보험(퇴직연금) 실적은 제외함.

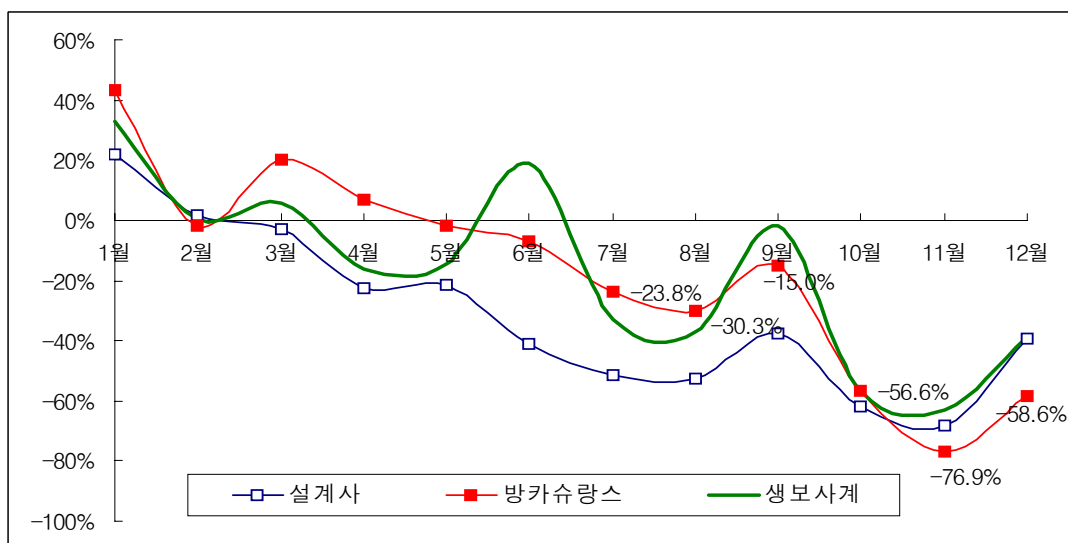
<그림 2> 생보사 채널별 초회보험료(일반) 성장 추이



주: 1) 보험료 실적은 특별계정을 제외한 일반계정 실적이며, 성장률은 전년 동월 대비 수치임.
 자료: 보험개발원, 회사별 업무보고서 각 월호

- 변액보험 등의 특별계정을 포함한 초회보험료 성장에 있어서는 설계사와 방카슈랑스 채널 모두 전년동월대비 전반적인 마이너스 성장을 시현하고 있으며, 금융위기 이전의 경우, 설계사 채널이 방카슈랑스보다 큰 폭의 마이너스 성장을 보임.

<그림 3> 생보사 채널별 초회보험료(일반+특별) 성장 추이



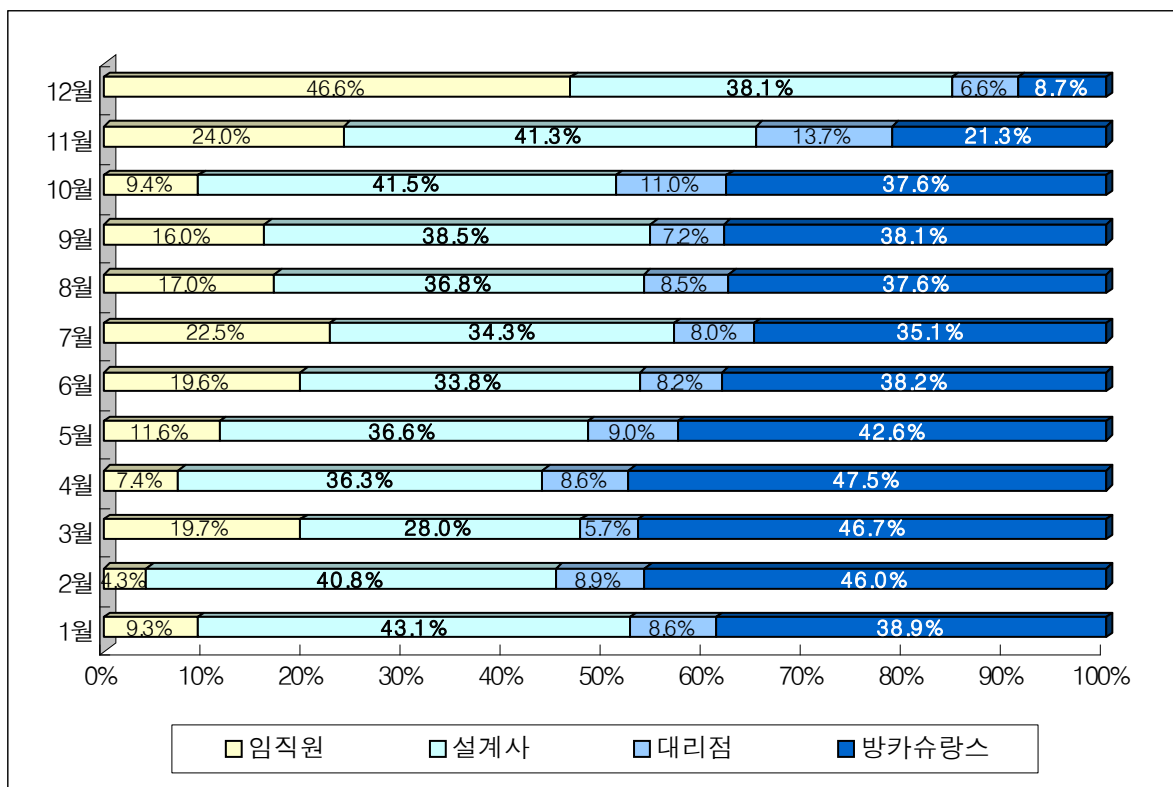
자료: 보험개발원, 회사별 업무보고서 각 월호

- 그러나, 금융위기 이후에는 2008년 12월 방카슈랑스 성장률이 전년동월대비 -58.6%를 기록한 반면, 설계사는 -39.1%를 기록해 방카슈랑스가 금융시장 불안에 더 큰 영향을 받는 것으로 나타남.

□ 채널별 보험료 비중에 있어서도 설계사 등 타 채널에 비해 방카슈랑스의 비중이 크게 감소하는 추세여서 채널간의 비중 변화가 확연하게 나타남.

- 2008년 1월 기준 방카슈랑스 비중은 38.9%에서 출발하여 4월 47.5%를 정점으로 하락하다가 12월에는 8.7%로 급격하게 감소
- 반면, 설계사 및 임직원은 08년 1월 각각 43.1%, 9.3%의 구성비를 기록해 50%대의 점유율을 보였으나, 금융위기 이후 방카슈랑스의 실적 하락으로 84.7%로 크게 확대됨.
- 즉, 설계사 및 임직원 등 타 채널의 경우에도 경제상황의 영향을 받기는 하지만 그 변동성은 방카슈랑스에 비해 다소 안정적 실적 양상을 보임.

<그림 4> 생보사 채널별 초회보험료 비중

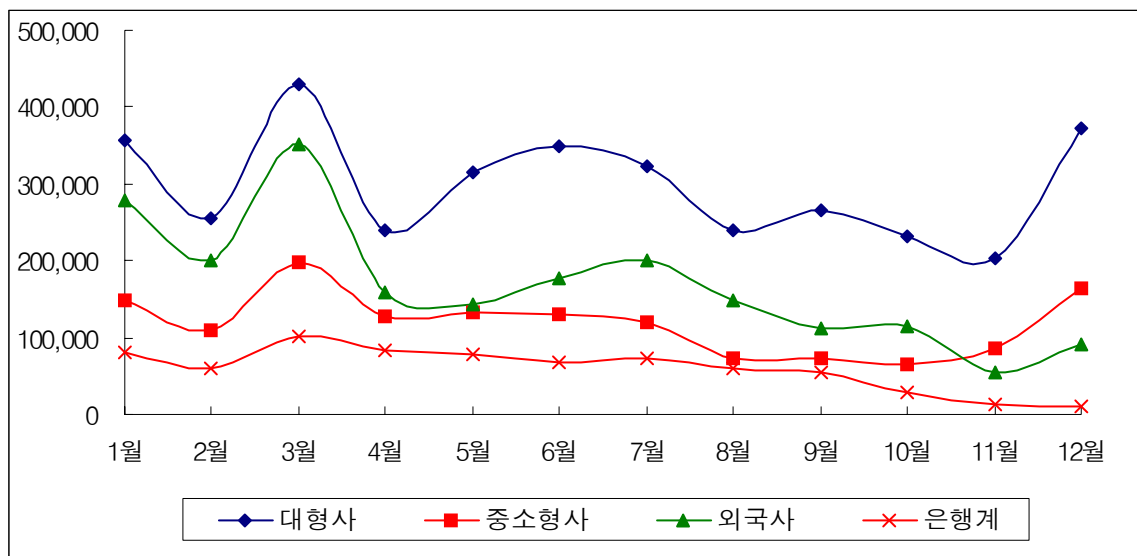


주: 1) 비중은 초회보험료 특별계정을 포함하며, 전체 생명보험회사 초회보험료 대비 채널별 보험료 합계임.
자료: 보험개발원, 회사별 업무보고서 각 월호

- 생보사 그룹별 월평균 초회보험료는 대형사와 중소형사의 경우 금융위기 이후 비교적 낮은 하락률을 보이고 있으나, 방카슈랑스 비중이 높은 외국사와 은행계 보험사는 급격한 하락 추세를 보임.

<그림 5> 생보사 그룹별 초회보험료 추이

(단위: 백만원)



자료: 보험개발원, 회사별 업무보고서 각 월호

- 생보사 그룹별 방카슈랑스의 월평균 초회보험료는 CY08 1/4분기와 2/4분기를 금융위기 직후인 4/4분기 월평균 초회보험료와 비교하면, 전체적으로 각각 -73.6%, -65.1%를 기록함.

- 이는 방카슈랑스의 의존도가 높은 은행계보험사, 외국사, 중소형사의 초회보험료 감소에 기인한 것임.
- 특히 외국사의 경우 금융위기 이후 글로벌 본사의 경영악화에 따른 영향이 실적으로 부정적인 영향을 미친 것으로 보임.

<표 2> 회사그룹별 방카 월평균 초회보험료 현황

(단위: 백만원, %)

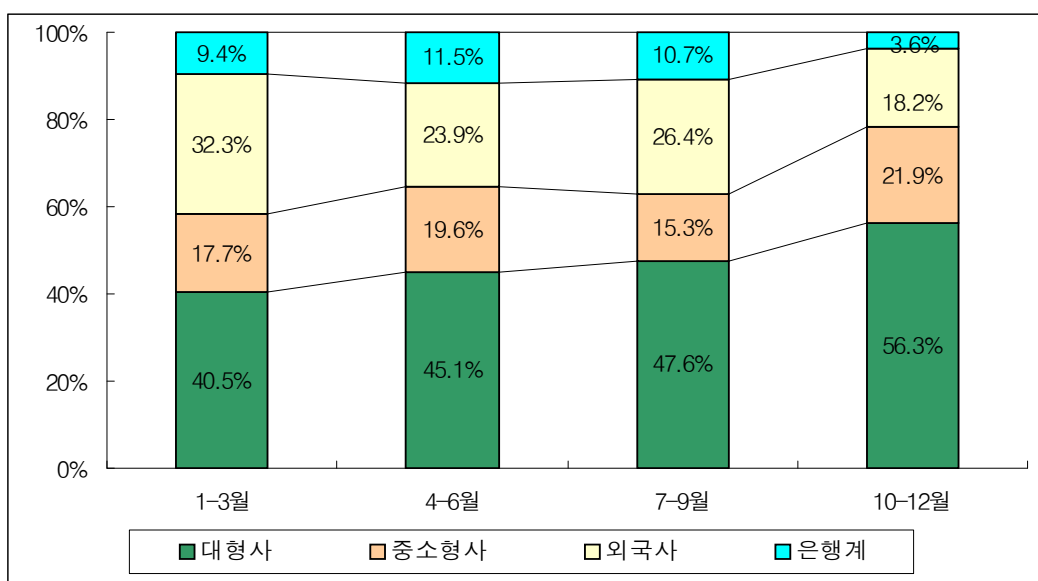
	1-3월 (a)	4-6월 (b)	7-9월 (c)	10-12월 (d)	증감률	
					d/a	d/b
대형사	49,497	54,973	39,695	29,614	-40.2	-46.1
중소형사	72,080	74,667	34,706	16,202	-77.5	-78.3
외국사	175,532	80,592	85,360	40,165	-77.1	-50.2
은행계	79,566	74,322	53,512	13,308	-83.3	-82.1
계	376,675	284,555	213,273	99,290	-73.6	-65.1

자료: 보험개발원, 회사별 업무보고서 각 월호

□ 방카슈랑스의 분기별 초회보험료 구성비에서는 외국사와 은행계의 비중은 크게 축소된 반면, 대형사와 중소기업사의 비중은 상대적으로 확대되는 추세임.

- 이는 금융위기 직후 더욱 확연히 드러나고 있으며, 이는 경제불안에 따른 대형사 선호와 일시납에서 월납방식으로 전환한 중소기업사가 금융위기의 영향을 상대적으로 적게 받고 있는 것으로 분석됨.

<그림 6> 회사그룹별 방카슈랑스 초회보험료 구성비

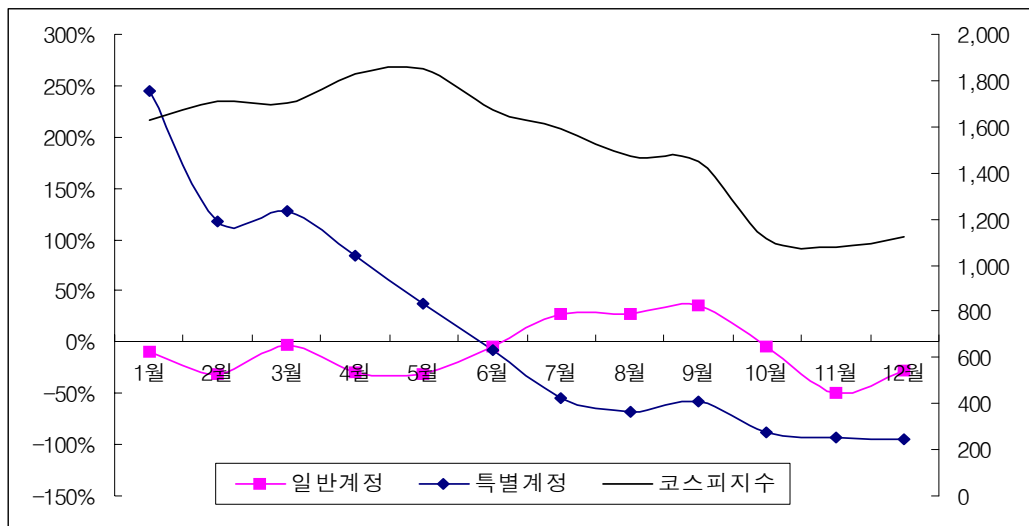


자료: 보험개발원, 회사별 업무보고서 각 월호

□ 방카슈랑스를 통해 거수된 초회보험료를 일반계정과 특별계정을 구분하여 살펴 보면, 일반계정의 성장률은 전년 동월 대비로 다소 안정적인 변동 폭을 보였으나, 변액보험 등을 포함한 특별계정에서는 가파른 하락세를 나타냄.

- 이는 주식시장이 활황기였던 2007년에 비해 2008년에는 주가 하락의 영향으로 변액보험이 크게 감소하면서 특별계정의 성장이 전년동월대비 급속히 하락
- 그러나 금융위기가 본격화된 10월 이후에는 금융시장 불안이 경기침체로 이어지면서 저축성 보험 등을 중심으로 한 일반계정의 성장이 감소세를 보임.

<그림 7> 계정별 방카슈랑스 초회보험료 성장 추이



자료: 보험개발원, 회사별 업무보고서 각 월호 ; 증권거래소, 월별 주가지수

나. 방카슈랑스 계약건수 및 월별추이 분석2)

□ 생보사 그룹별 월별 계약건수 추이를 보면 대형사와 중소형사에 비해 외국사 및 은행계 생보사의 경우 금융위기 이후 큰 폭의 하락세를 나타냄.

- CY08 1/4분기와 금융위기 직후인 4/4분기를 비교하면 전체적으로는 54%의 계약건수가 감소함.
- 회사그룹별로는 대형사와 중소형사는 -40%대, 외국사 및 은행계는 2배 수준인 -80%대를 보임.

2) 건수 및 납입방법별 통계는 생보협회에 의한 회사별 실적집계 교환 자료이며, 특별계정을 포함한 실적임.

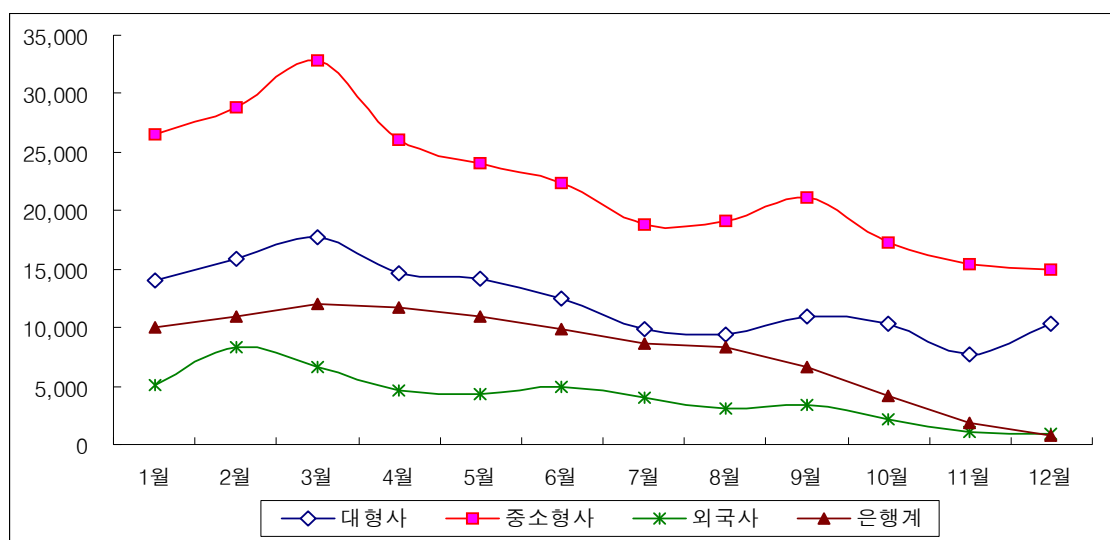
<표 3> 회사그룹별 월평균 계약건수 증감 현황

(단위: 건, %)

구분	1-3월 (a)	4-6월 (b)	7-9월 (c)	10-12월 (d)	증감률	
					d/a	d/b
대형사	15,871	13,766	10,061	9,433	-40.6	-31.5
중소형사	29,406	24,154	19,656	15,901	-45.9	-34.2
외국사	6,650	4,600	3,485	1,359	-79.6	-70.5
은행계	10,967	10,865	7,850	2,251	-79.5	-79.3
계	62,895	53,385	41,053	28,944	-54.0	-45.8

<그림 8> 회사그룹별 계약 건수 월별 추이

(단위: 건)



다. 납입방법별 추이 분석

- 보험료 납입방식별로는 대형사 및 중소기업사의 경우 월납방식에 의한 보험료 구성비가 상대적으로 높은 반면, 외국사와 은행계보험사의 경우에는 일시납방식의 구성비가 높음.
- 생보사 그룹별 월납보험료 실적을 살펴보면, 전체적으로는 초회보험료 수준보다 하락폭이 작게 나타나고 있으나, 외국사 및 은행계의 하락 폭은 여전히 높은 수준임.

- CY08 2/4분기와 금융위기 직후인 4/4분기를 비교하면 월납보험료 비중이 높은 중소형사 및 대형사의 경우 30%대의 하락률을 보임에 반해, 외국사의 경우 80%대의 하락을 기록함.

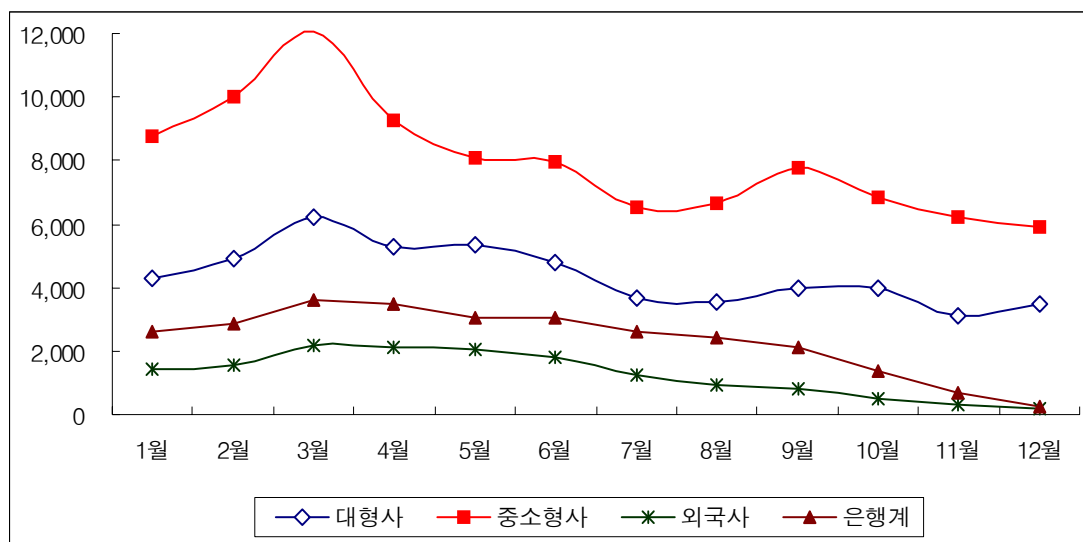
<표 4> 회사그룹별 월평균 월납보험료 현황

(단위: 백만원, %)

구분	1-3월 (a)	4-6월 (b)	7-9월 (c)	10-12월 (d)	증감률	
					d/a	d/b
대형사	5,131	5,131	3,726	3,532	-31.2	-31.2
중소형사	10,262	8,436	6,972	6,311	-38.5	-25.2
외국사	1,736	1,988	995	327	-81.2	-83.6
은행계	3,031	3,173	2,389	752	-75.2	-76.3
계	20,161	18,728	14,082	10,923	-45.8	-41.7

<그림 9> 회사그룹별 월납보험료 월별 추이

(단위: 백만원)



□ 생보사 그룹별 일시납보험료의 분기별 실적을 보면, CY08 2/4분기에 비해 금융 위기 직후인 4/4분기 실적이 대형사를 제외한 나머지 회사들이 큰 폭으로 감소

- 이러한 현상은 고객의 금융상품 포트폴리오의 전환에 기인한 것으로 보이며, 특히, 외국사의 경우 글로벌 보험사의 신뢰성 하락도 실적 감소에 영향을 미친 것으로 보임.
- 반면, 대형사의 경우 고객이 금융위기 이후 안정적 투자처로서 대형사를 선호하는 경향이 작용하여 감소폭이 타 그룹에 비해 소폭에 그침.

<표 5> 회사그룹별 월평균 일시납보험료 현황

(단위: 백만원, %)

	1-3월 (a)	4-6월 (b)	7-9월 (c)	10-12월 (d)	증감률	
					d/a	d/b
대형사	44,063	52,404	38,975	25,213	-42.8	-51.9
중소형사	61,037	68,215	28,856	10,920	-82.1	-84.0
외국사	175,673	83,384	91,950	38,010	-78.4	-54.4
은행계	76,510	69,340	51,029	13,082	-82.9	-81.1
계	357,283	273,342	210,810	87,224	-75.6	-68.1

- 이에 따라 08.10-12월중 회사별 일시납 비중은 중소형사는 63.4%, 대형사는 87.7%로 줄어들었지만, 외국사 및 은행계의 경우 여전히 높은 수준을 유지함.

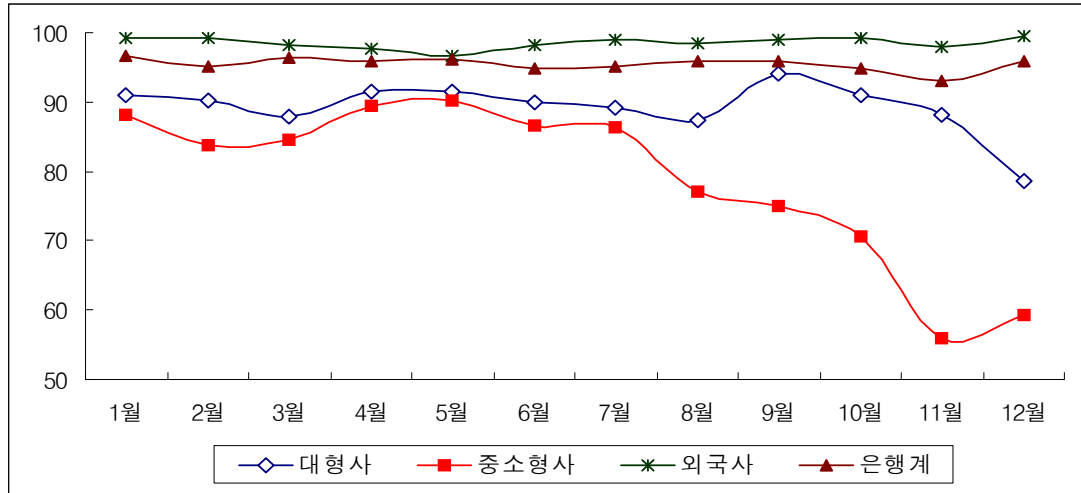
<표 6> 회사그룹별 방카슈랑스 일시납 비중 증감 현황

(단위: %)

일시납비중	1-3월 (a)	4-6월 (b)	7-9월 (c)	10-12월 (d)
대형사	89.6	91.1	91.3	87.7
중소형사	85.6	89.0	80.5	63.4
외국사	99.0	97.7	98.9	99.1
은행계	96.2	95.6	95.5	94.6
계	94.7	93.6	93.7	88.9

<그림 10> 회사그룹별 방카슈랑스 일시납 비율 추이

(단위: %)



□ 외국의 경우 방카슈랑스 채널과 일반채널의 상품별 구분에 있어 일시납과 정기납의 비중은 크게 차이가 없으나, 국내의 경우 방카슈랑스의 일시납 비중이 매우 높은 수준임.

- 영국의 연금보험³⁾의 경우 IFA(Independent Financial Advisor) 일시납 비중은 34.9%, 정기납 65.1%이고, 방카슈랑스인 경우에는 오히려 일시납 비중이 적은 22.5%인데 반해 정기납은 77.5%임.
- 반면, 국내의 경우 08.10~12월중 회사별 일시납 비중이 중소기업사와 대형사는 각각 63.4%, 87.8%로 줄어들었지만, 외국사 및 은행계의 경우에는 여전히 높은 수준을 유지

3. 방카슈랑스 평가 및 시사점

□ 최근 국내외 금융위기의 영향으로 주식시장 침체, 보험수요 위축 및 은행권의 영업전략(성과지표 등)의 변화에 따라 방카슈랑스 판매량이 격감하는 등 방카슈랑스 채널의 영향력이 크게 감소하는 양상

3) Datamonitor, ABI(Association of British Insurers)

- 최근 국내 금융권의 유동성 확보 및 본원적 업무의 충실화가 시급한 과제로 대두됨에 따라 은행이 적극적으로 예금 확보에 나서고, 방카슈랑스, 펀드 등 비이자수익에 대한 목표 수정 또는 평가 체계의 변경으로 방카슈랑스 채널의 영업력에 악영향을 미침.
 - 또한 주식시장 침체로 인해 은행 판매상품의 30~40%를 차지하는 변액연금 등 투자형 상품의 판매가 급감하고, 기존에 일시납보험으로 유치하던 여유고객자금이 은행의 고금리 상품, 후순위채 등으로 권유하는 전략을 취함.
- 판매채널에서 방카슈랑스의 의존도가 높은 은행계보험사, 일부 외국사 및 국내 중소형보험사의 경우 일시에 방카슈랑스 판매량이 급감하게 되어 경영실적 악영향이 우려됨.
- 초회보험료의 경우 방카슈랑스 비중이 높지 않은 대형사는 금융위기 이후에도 완만한 하락세를 보이고 있는 반면, 방카슈랑스 비중이 큰 일부 중소형사, 외국사, 은행계 생보사의 경우 급격한 하락 추세를 보임.
- 방카슈랑스 의존도가 지나치게 높은 일부 중소형사 및 외국사의 경우 채널 포트폴리오의 집중도를 완화할 필요가 있으며, 상품설계사는 일시납 중심의 기형적 구조를 완화하는 방안을 강구해야 할 것임.
- 방카슈랑스 채널의 경우 보험회사 자체적인 영향권 내에 있지 않고 외부의 다양한 영향을 받게 되는 측면이 강함.
 - 따라서 위기의 상황에서도 대응이 가능하기 위해서는 전략적 채널 외에도 비교적 다양한 채널 포트폴리오를 확보하는 것이 고려되어야 함.
- 방카슈랑스는 기존의 보험채널에서는 활성화되지 않았던 일시납 방식이 높게 선호됨에 따라 보험회사는 납입방식에 따른 방카슈랑스 전략을 활용
- 중소형사의 경우 시장점유율 확대 및 유동성 확보 차원에서 일시납 방식을 활용한 결과 소기의 성과를 달성한 것으로 평가
 - 외국사의 경우 모기업(주로 글로벌 보험사)의 자산운용기반을 활용한 수익확보를 위해 자본을 확보하는 방법으로 연금, 변액유니버설생명(VUL), 저축보험의 일시납 시장을 공략한 것이 효과적이었던 것으로 평가
 - 반면 대형사의 일시납 방식은 사업비 부담이 높으며 회사 손익에 미치는 영향이 월납 방식에 비해 비교 우위에 있지 않아 상대적으로 소극적 전략을 취함

에 따라 방카슈랑스 시장에서 낮은 점유율을 기록

□ 보험회사 입장에서는 최근의 저금리 현상으로 보험사의 자산운용수익률이 하락하는 추세여서 일시납 방식에 지나치게 높은 비중을 차지하는 회사의 경우 월납 방식을 확대하는 등 회사의 전략과 경제상황에 부응한 보험판매방식을 유인하는 것이 필요

- 시중금리의 하락으로 보유자산을 운용해 수익을 내기 어려운 상황에서 현재와 같이 일시납 고금리 장기계약 상품은 경영에 부담이 될 수 있음.
- 월납방식은 일반적으로 회사의 사업비 부담이 낮으며, 판매가 용이하며, 자산운용부담이 낮은 장점이 있는 반면 VIP 고객에 대한 유인력이 낮고, 대량 자본증식 측면에서 활용성이 낮음.
- 이에 반해 일시납 방식은 유동성 확보 및 VIP고객에 대한 유인력에 유리하고 자산운용능력 보유시 자본증식이 용이하지만, 지급여력준비액 부담이 증가되며 자산운용능력 미비시 판매가 어렵고, 특히 판매 부진시 유동성 악화가 발생할 가능성이 있게 됨.

□ 소비자 측면에서 소비자의 성향 및 특성에 따라 월납 또는 일시납 계약의 장단점을 검토하여 적합한 납입방식을 선택하여야 할 것임.

- 월납방식은 보험료 부담이 낮으나 조기해약시 해약환급금이 낮게 되는 단점이 있는 반면, 일시납의 경우 VIP고객의 상속 용도에 유리하지만 그밖에는 타 금융사 상품과의 경쟁시 유인력이 낮을 수 있음.

□ 은행입장에서는 월납방식의 경우 일반 중산층 고객을 대상으로, 일시납 방식은 VIP고객을 중심으로 차별화된 판매 전략을 구축하는 것이 필요함 KiRi.