

보도시점 2025. 1. 21.(화) 14:00 배포 2024.1.20.(월) 15:00

「신뢰회복」과 「혁신」을 위한 6차 「보험개혁회의」 개최

◆ 첫 번째 안건인 보험산업 현안과제의 경우 다음의 현안 논의

❶ 19년만에 금융기관보험대리점(방카슈랑스) 판매비중 규제개선 추진

❷ 보험계약대출에 대한 우대금리체계 도입('25년 업무계획)

※ 논의된 다른 과제들은 순차적으로 보도자료 배포 예정

- 보험 판매채널 책임성 강화방안(☞1.22일 수 보도자료)

- 성과체계 개편 등 보험회사의 장기·안정적 운영 유도방안(☞1.24일 금 보도자료)

1. 회의 개요

‘25.1.21일 (화) 금융위원회와 금융감독원은 김소영 금융위원회 부위원장 주재로 금융소비자학회 등 학계·유관기관·연구기관·보험회사·보험협회 등이 참여하는 “「신뢰회복」과 「혁신」을 위한 제 6차 「보험개혁회의」”(이하, 「보험개혁회의」)를 개최하였다.

이번 회의에서는 ❶보험산업 현안과제, ❷보험 판매채널 책임성 강화방안, ❸성과체계개편 등 보험회사의 장기·안정적 경영 유도방안, ❹미래대비과제 제언(전문위원 발제) 등을 논의하였다.

■ (일시/장소) '25.1.21(화) 14:00, 정부서울청사 19층 대회의실

■ (참석자) 금융위원회 부위원장(주재), 금감원, 학계 및 금융·보험연구원, 보험개발원, 생명보험협회, 손해보험협회, 주요 보험사* 등

* 농협생명, KB라이프, 현대해상, 하나손보

■ (논의내용) ❶ 보험산업 현안과제 → 금일 보도자료

❷ 보험 판매채널 책임성 강화방안 → 1.22일 보도자료

❸ 성과체계 개편 등 보험회사의 장기안정적 경영 유도방안 → 1.24일 보도자료

❹ 보험산업 미래대비과제 제언(전문위원 발제) → 미래대비과제 반영 검토

2. 안건 주요내용

제 6차 보험개혁회의에서 논의한 안건 중 보험산업 현안과제의 주요내용은 다음과 같다. (☞ 세부내용 별첨 안건 참고)

1. 금융기관보험대리점 개편방향

은행(방카슈랑스), 카드사(카드슈랑스), 농·축협, 증권사가 보험대리점으로서 보험상품을 판매하는 금융기관보험대리점은 종합 금융서비스 제공과 보험 판매채널 다양화 등의 목적으로 '03년에 도입되었다.

금융기관보험대리점 채널은 기존 보험 판매채널 영향 등을 고려하여 모집상품, 인원, 방법 등에 제한을 두고 있다.

특정사 모집비중이 25%를 넘지 못하도록 제한하고 있으며, 자동차보험과 종신보험 등을 판매하지 못하는 등 상품규제*가 적용되고 있다. 또한 모집 인원(2명 이하), 모집방법(점포 내 지정장소 판매 등)에도 제한이 있는 상황이다.

- * 종신보험, 자동차보험, CI(Critical Illness, 암·뇌졸중 등)보험 등 판매불가
→ 주로 저축성 보험 위주로 판매 중

특히 금융기관보험대리점 규제는 '05년에 상품비중 규제를 강화(50%→25%)한 이후 19년간 큰 변화없이 운영*되고 있다.

- * 판매비중이 낮은 카드사(전체 판매시장 중 약 0.01%)에 한해서 조건부(시장 참여사가 4개 이하일 경우) 판매비중 완화('23년)

금융기관보험대리점은 타채널 대비 모집 수수료 상한이 낮게 설정(GA, 전속 설계사 채널 대비 50~70% 수준)되어 ①상품가격이 저렴*하며, ②불완전판매비율**도 타 채널대비 1/3~1/4 수준인 소비자 친화적 채널이다.

- * 동일한 보험료 납입시 저축성보험 환급률(A보험사 상품)
→ 금융기관보험대리점: 130%, GA 및 전속채널: 125%

** ('24년 생보 불완전판매비율) 금융기관보험대리점 0.02%, GA 0.07%, 전속 0.09%

다만, 현장에서는 판매비중 규제로 인하여 소비자가 원하는 상품을 판매하지 못하는 상황 등 소비자 선택권이 제약받는 사례가 발생하고 있으며, 특히 최근 시장위축 등으로 일부 보험사가 금융기관보험대리점과의 판매제휴를 중단하면서, 판매비중 규제준수(손보사의 경우 실질 3개사만 참여)가 현실적으로 어려운 상황이다.

- ☞ (A은행 사례) H사 상품을 고객들이 제일 선호하나, 25% 판매비중 준수를 위하여 연말에 해당 보험사 상품 판매 중지
- ☞ (B조합 사례) 고객이 만기가 도래한 상품 재가입을 원하나, 판매비중 때문에 타사 상품을 추천하거나, 2~3개월 뒤 재방문 요청

이에, 금융기관보험대리점을 보다 활성화하기 위하여 19년만에 판매비중 규제 개선을 추진한다. 장기간 유지된 규제인 만큼 보험회사들의 다양한 의견들이 있었고, 수개월간 협의를 거쳐 판매비중 규제 합리화를 추진하는데 공감대를 형성하였다.

규제 합리화를 위하여 혁신금융서비스를 先 운영하여 규제변경 효과를 테스트 한 후 제도화를 추진한다. 우선 혁신금융서비스 1년차('25년도)에서는 생보시장은 33% (기존 25%), 손보시장은 50% 혹은 75%*(기존 25%)로 판매비중 규제비율을 1차 완화한다.

* 시장에 참여하는 보험사 수에 따라 50%(4개사 이상 참여) 혹은 75%(4개사 미만) 적용

< 혁신금융서비스 판매비중(안) >

구분	1년차		2년차	
생보시장	33%	(계열사) 25%	33±@%	(계열사) 25±@%
손보시장	50% or 75%*	(계열사) 33% or 50%	1년차±@%	(계열사) 1년차±@%

* 예) 시장에서 실질 4개사 참여시: 판매비중 규제 50%, 실질 3개사 참여시 75%

1년차 종료시점에 규제완화 효과, 보험회사 재무영향 등을 중간점검하여 2년차 판매비중을 결정(상향, 유지, 하향 등)한다. 이후 혁신금융서비스 운영결과와 시장상황 등을 고려하여 제도화를 추진할 계획이다.

협의과정에서 보험회사들은 은행 등의 계열사 상품 몰아주기 우려를 제기한 만큼 다음의 혁신금융사업자 부가조건을 부여할 예정이다.

- ① 계열사 몰아주기 방지를 위해 계열사 판매비중은 25%*(생보)로 유지하며,
- ② 금융기관보험대리점이 제휴 보험사별 판매비중을 월별 공시한다. 또한 ③ 금융기관보험대리점이 정당한 사유없이 보험사 상품 제휴 요청을 거절하거나 차별하지 못하는 조건을 부과한다.

* 손보시장의 경우 계열사 판매비중 규제 33% 혹은 50% 유지

아울러, 소비자 선택권을 제고하고, 중소형 보험사들도 경쟁력 있는 상품으로 공정경쟁할 수 있도록 금융기관보험대리점의 동종·유사상품 비교·설명 의무를 강화한다.

보험 모집시 금융기관보험대리점이 제휴한 전 보험사 목록을 제공하며, 제휴된 상품 중 소비자가 원하는 보험사 상품은 반드시 포함시켜야한다. 또한 설계사가 특정상품 권유시 상품 추천사유를 설명하고, 상품별 판매수수료 정보도 별도로 안내하여야 한다.(비교·설명 의무 등은 5차 보험개혁회의 발표사항(대형 GA)과 동일 적용)

2. 보험계약대출 개선방안(25년 업무계획 중 노후지원 5종 세트 포함사항)

보험계약대출은 통상 급전이 필요할 때 이용하는 대출로 인식된다. 보험계약대출은 보험약관에 따라 실행되는 보험금의 선급금 성격으로 대출심사 없이 신청만 하면 즉시 대출이 가능하다.

대출이자율은 준비금의 조달금리 및 이를 운용하여 얻을 수 있는 미래 투자 수익률 감소에 대한 대가로 부과하게 되므로 보험상품 부리이율이 대출 기본금리가 되는 구조*이다. 이는 타업권의 유사상품인 예금담보대출 등과 구조(예금이자율에 대출 기본금리)가 동일하며 자금조달 비용 등을 감안한 금융권의 일반적 원칙이다.

* 예) 보험계약대출 금리 : 기본금리(보험상품의 예정이율) + 가산금리

다만, 이로 인해 과거 고금리 계약상품(6~8%)들의 경우 상품의 이율이 보험계약대출의 기본금리로 설정되어 금리가 높게 설정될 수밖에 없는 구조이며, 과거 고금리 계약에 대한 대출에 대해서는 소비자 부담이 크다는 지적이 있어왔다.

그간 보험계약대출 제도개선이 가산금리 산정체계를 합리화하는 방향이었다면, 보험개혁회의에서는 우대금리 항목을 신설하여 대출금리체계를 개편하는 방식으로 보험계약대출 금리부담 완화를 추진한다.

최근 보험계약대출 잔액은 약 71.7조원*으로 점진적으로 증가하는 추세이다. 특히 소득이 상대적으로 불안정한 50대, 60대 이상 연령대에서 계약대출 잔액**이 증가하고 있으며, 60대 이상 고령자 잔액이 가장 크고 빠르게 증가하였다.

* ('21년말) 65.9조원 → ('22년말) 68.1조원 → ('23년말) 71.1조원 → ('24년말) 71.7조원

** ('21년말→'24년말) 50대 약 3.7조원 증가, 60대 이상 약 4.0조원 증가

< 연령별 계약대출 잔액 비교(단위:조원) >

구분	'21년말(B)	'22년말(전년대비)	'23년말	'24년말(A)	증감(A-B)
합계	65.9	68.1 (+3.3%)	71.1 (+4.4%)	71.7 (+0.8%)	5.8 (+8.8%)
60대 ↑	12.8	13.9 (+8.6%)	15.5 (+11.5%)	16.8 (+8.4%)	4.0 (+31.3%)
50대	25.6	26.8 (+4.7%)	28.6 (+6.7%)	29.3 (+2.4%)	3.7 (+14.5%)
40대	20.4	20.7 (+1.5%)	20.8 (+0.5%)	20.0 (△3.8%)	△0.4 (△2.0%)
30대	5.7	5.4 (△5.3%)	5.0 (△7.4%)	4.5 (△10.0%)	△1.2 (△21.1%)
20대 ↓	0.84	0.77 (△8.3%)	0.72 (△6.5%)	0.67 (△6.9%)	△0.17 (△20.2%)

* 계약대출 잔액 합계에 연령자료가 없는 일부 계약대출 잔액 포함 **보험사 제출자료 기준

또한, 기존 계약대출 중 금리 6% 이상 고금리계약은 16.6조원(23.2%)으로, 50대(7.4조원, 25.3%)와 60대 이상(4.6조원, 27.5%) 연령대의 고금리계약 비중이 높게 나타나고 있다.

< 연령별 6% 이상 고금리 계약대출 잔액 비중 >

구분	합계	60대 ↑	50대	40대	30대	20대 ↓
비중	23.2%	27.5%	25.3%	19.1%	15.2%	17.6%

위와 같은 보험계약대출 현황 등을 고려하여 우대금리 항목을 보험사와 협의 하였으며, 동 우대금리는 신규 대출 뿐만 아니라 기존 대출에도 적용할 계획으로 우대금리 세부 적용기준 및 할인폭은 보험회사별로 자율 운영할 예정이다.

①회사가 정하는 일정기준(예:6%)을 초과하는 고금리 보험상품의 계약자가 대출을 받는 경우 우대금리를 제공하며, 취약계층의 급전대출일 소지가 높고 온라인 채널 등 다른 우대금리 접근이 어려운 ②고령자(예: 60세 이상)에 대하여 소비자 보호 차원에서 우대금리를 제공한다. 이외에도 ③주요 업무원가가 낮은 비대면 온라인 채널 이용자, ④일정기간 대출이자 미납이 없는 건전차주, ⑤보험료 미납시 보험계약 유지를 위한 자동대출 실행건 등에 대하여 우대금리를 제공할 예정이다.
(항목별 중복 수취 가능)

상기 우대금리 제도가 시행될 경우 年 331.6억원+@(10bp 최소수준 우대금리를 적용하는 보수적 가정)의 이자감면 효과가 기대된다. 이번 제도개선은 보험계약대출에 우대금리 체계가 최초로 도입되는 것으로서 일회성 개선이 아니라 지속 가능한 금리우대체계가 도입된다는 의의가 있다.

<보험계약대출 개선 기대효과>

구분	적용대상 잔액	절감예상액	
		10bp 인하 가정시	20bp 인하 가정시
고금리상품(6%↑)	23.2%	年 164억원	年 328억원
고령자(60세↑) 등 취약계층	23.4%	年 166억원	年 332억원
보험료 자동대출	0.2%(추정치)	年 1.6억원	年 3.2억원
온라인채널 및 건전차주	NA		
합계		(10bp) 年 331.6억원+@	(20bp) 年 663.2억원+@

* 보험계약대출 잔액 불변 가정

협회 모범규준 개정하고, 보험회사별 세부운영 기준 마련 등의 준비작업을 거쳐 빠르게 준비된 보험사는 이르면 하반기부터 우대금리를 제공할 수 있을 것으로 예상된다.

3. 미래대비과제 제언

이번 회의에서는 보험개혁회의 전문위원들의 보험산업 미래대비과제 제언이 있었다. 기후변화에 따른 보험산업 대응방안, 보험 부채이전 활성화방안, 보험사 자본관리 활성화방안 등을 논의하였으며, 금일 논의한 과제들은 실무반에서 논의 중인 미래대비과제에 반영하여 검토할 예정이다.

3. 향후계획

이날 회의를 통해 김소영 부위원장은 “장기의 시계를 가지고 있는 보험상품의 특성처럼 보험산업도 「장기적 성장」과 「지속 가능성」을 내재화하여 줄 것을 당부하면서 오늘 논의가 그 기반이 되기를 기대한다” 고 밝혔다.

아울러, “보험개혁회의의 양대축은 「신평」과 「혁신」인 만큼 다음 보험개혁회의에서는 보험산업이 묵은 허물을 벗고 한단계 더 도약할 수 있도록 미래대비 과제를 차질없이 준비해 나가자” 고 당부하였다.

6차 보험개혁회의에서 논의한 과제는 즉시 실행 가능한 과제부터 신속하게 추진할 예정이다. 7차 보험개혁회의는 미래대비과제 위주로 논의할 계획이다.

총괄 부서	금융위원회 보험과	책임자	과 장	고영호	(02-2100-2960)
		담당자	사무관	윤세열	(02-2100-2961)
	금융감독원 보험감독국	책임자	국 장	노영후	(02-3145-7460)
		담당자	팀 장	황기현	(02-3145-7450)

[모집방식별]

- ❶ (대면) 모집인이 보험계약자를 직접 만나서 보험상품을 모집
- ❷ (TM, Tele Marketing) 전화를 이용하여 보험상품 가입을 권유하고, 표준 상품설명대본에 따라 설명의무 이행
- ❸ (CM, Cyber Marketing) 사이버몰을 통해 보험상품을 추천하고, 전자적인 방식으로 보험상품을 가입

[채널별]

- ❶ (보험사) 보험사 임직원이 대면으로 모집하거나, 보험사에서 직접 TM, CM을 이용하여 모집하는 직판 채널을 말함
- ❷ (보험사 설계사) 보험사에 소속된 설계사가 대면으로 판매하며, 보험사 지점이 설계사를 직접 관리
 - 소속 보험사의 상품을 판매(전속)하거나 생·손보간 교차하여 다른 1개의 보험사 상품 판매(교차)하는 것을 포함
- ❸ (GA) 법인보험대리점(GA)에 소속된 설계사가 대면으로 판매하거나, GA가 운영하는 TM, CM을 이용하여 모집
- ❹ (금융기관보험대리점) 은행, 증권 등 금융기관 소속 임직원의 점포 내 대면 모집만 가능하며, 카드사는 TM 모집 가능
 - 일반 금융기관은 자동차 보험 판매 금지 등 판매상품에 대한 제한*이 있으나, 카드사는 판매상품 제한이 없음

* 단, 단위 농협은 화재, 특종, 장기, 농기계종합보험 등 판매가능상품 확대

- ❺ (개인보험대리점) 개인 대리점으로서 대면으로 보험을 모집
- ❻ (홈쇼핑) 방송채널사용사업자로 등록된 보험대리점이 보험모집을 위한 프로그램 방송 후 유선으로 계약 체결(TM으로 구분)
- ❼ (보험중개사) 재보험계약 또는 기업성 보험등을 대면으로 중개

참고2

보험산업 현안과제 세부 담당자

금융기관 보험대리점 개편	금융감독원 보험감독국	책 임 자	국 장	노영후	(02-3145-7460)
		담당자	팀 장	현은하	(02-3145-7474)
	생명보험협회 기획조정부	책 임 자	본 부 장	김인호	(02-2262-6645)
		담당자	부 장	조성준	(02-2262-6689)
	손해보험협회 자율관리부	책 임 자	본 부 장	최종수	(02-3702-8523)
		담당자	부 장	박기준	(02-3702-8610)
보험계약 대출개선	금융감독원 보험감독국	책 임 자	국 장	노영후	(02-3145-7460)
		담당자	팀 장	박정현	(02-3145-7455)
	생명보험협회 상품지원부	책 임 자	본 부 장	천승환	(02-2262-6697)
		담당자	부 장	유제상	(02-2262-6624)
	손해보험협회 경영지원부	책 임 자	본 부 장	김지훈	(02-3702-8524)
		담당자	부 장	최동욱	(02-3702-8571)