
 금융위원회	<h1>보도자료</h1>				 금융감독원
	보도	2018.1.31(수) 조간	배포	2018.1.30.(화)	
책 임 자	금융위원회 보험과장 손 주 형(02-2100-2960)		담 당 자	태 현 수 사무관 (02-2100-2962) 권 기 순 사무관 (02-2100-2963)	
	금융감독원 보험감독국장 이 창 욱(02-3145-7460)			보험제도팀장 양 진 태(02-3145-7471)	
	금융감독원 보험감리실 국장 오 흥 주(02-3145-8220)			보험상품공시팀장 원 희 정(02-3145-8246)	
	손해보험협회 시장업무본부장 이 재 구(02-3702-8524)			보험업무부장 최 윤 석(02-3702-8531)	

제 목 : 국민의 실생활과 밀착된 보험상품 활성화를 위해 관련 규제를 대폭 완화하겠습니다.

- 손해보험산업 혁신/발전방안(1단계) -

■ 사회보장 제도를 보완하여 사회안전망 기능을 수행하는 보험산업 본연의 기능에 대한 사회적 요구가 증가

- 국민의 생활패턴 변화, 4차 산업혁명 등에 따른 경제·산업구조 혁신이 빠르게 진행되는 과정에서 가계·기업이 직면하는 위험의 종류와 범위가 확대
- 이에 따라 위험보장의 사각지대를 해소하고 보험의 사회안전망 (Social Safety-Net) 기능을 한층 제고해야 한다는 사회적 요구가 증대

■ 이러한 경제·사회구조 변화에 따라 **위험보장 공백을 해소**하기 위한 **손해보험의 적극적 역할**이 강조

- 생명보험은 사회구성원 누구나 보편적으로 겪는 사망과 생존에 관한 정형화된 위험을 보장하는 분야로, 새로운 위험에 대한 보장공백 해소보다 사회적 요구가 증대되는 부분을 내실화·효율화할 필요

< 생명보험 분야에 대한 사회적 요구 >

사회적 수요	대응
① 은퇴 후 안정된 삶에 대한 요구	퇴직.개인연금 활성화
② 고령화에 따른 노후 의료비 부담 증가 및 건강수명 연장에 대한 수요	건강증진형 보험상품 개발 활성화
③ 생애주기별 장기 자산관리 수요	장기 투자효율성 제고를 위한 보험사 자산운용 효율화

○ 반면, 손해보험은 우연한 사고로 인한 손해를 보장하는 분야로 국민이 직면할 수 있는 다양한 위험을 촘촘하게 보장하는 것이 핵심 역할

- 개인의 일상생활 속 작고 사소한 위험부터 기업의 경영과 관련한 새로운 위험(예 : 사이버리스크 등)까지 다양한 위험에 대한 사회안전망의 틈을 메우기 위해 보다 적극적인 역할이 요구

■ 이러한 관점에서 저축성보험 중심의 **외형 성장에 집중**해 온 손해보험의 성장 패러다임을 **위험보장**이라는 본연의 기능을 강화하는 방향으로 전환하기 위해 『**손해보험산업 혁신 · 발전방안**』을 마련

○ '17년 상반기부터 금융위(금감원), 협회, 보험사, 보험개발원 · 연구원 등이 참여하는 합동 T/F를 구성하여 다양한 제도개선 방안 논의

- IFRS17('21년 시행), 저축성 보험의 성장 정체 등 보험산업 여건 변화에 신속히 대응하기 위해 업계 건의사항을 종합적으로 검토

○ T/F 논의 결과를 바탕으로 손해보험 본연의 기능 강화 등을 위해 두 가지 측면의 방안 마련

① 국민 · 가계의 실생활과 밀착된 위험을 보장하는 보험을 활성화

② 기업 경영활동 과정의 다양한 위험에 대한 보장기능 · 역량 제고

■ 우선 1단계로 국민 실생활 밀착형 보험 활성화를 위해 관련 규제를 대폭 완화

- 가계·국민에 대한 사회안전망(Social Safety-Net)제공에 있어 보장 공백이 발생하지 않도록 소액 간단보험 시장 활성화 추진
- 이를 위해 국민 실생활과 밀착된 간단보험에 적합한 혁신적 판매 채널을 육성하고 모집서류·절차를 간소화하여 新상품 출현기반 조성

[주요 추진과제]

① 혁신적 온라인 보험 판매채널 육성

- 소비자가 일상생활에 필요한 소액간단보험에 편리하게 가입할 수 있도록 온라인 쇼핑몰 등의 간단보험 판매 허용

② 소액 간단보험에 편리하게 가입할 수 있도록 절차서류 간소화

- 소액 간단보험 가입서류를 10장 이상에서 4~5장 수준으로 대폭 축소

③ 소액 간단보험 대리점에 대한 불필요한 규제 정비

- 소액 간단보험 판매를 위해 요구되는 불필요한 진입요건 등 정비

④ 단체보험방식을 활용하여 소액 간단보험의 상품성 제고

- 소액 간단보험에 대해서는 단체보험으로 가입이 가능하도록 하여 보험료를 낮추고 보험가입 및 해지의 편의성 제고

⑤ 간단보험 특성에 맞는 소비자 보호장치 강화

- 재화·서비스 구매와 보험가입이 연계되는 소액 간단보험 판매채널의 특성에 맞게 소비자 보호장치를 선진국 수준으로 강화

※ 2월부터 제도개선을 신속히 추진하고 시행령 등 관련 법규는 상반기중 개정 완료

■ 국민 실생활에 필요한 간단보험을 활성화하기 위해서는 보험상품 특성에 맞는 판매채널과 방식이 필요

- 보험가입 니즈(Needs)가 있는 소비자가 필요한 보험상품 정보를 손쉽게 안내받고 가입할 수 있도록 판매방식·절차를 개선할 필요
- 전세금보장보험의 경우, 집주인 동의 면제, 공인중개사 판매채널 확대 등을 통해 가입절차를 간소화하고, 소비자 접근성을 제고함에 따라 판매실적·건수가 큰 폭 증가

[전세금보장보험 판매 실적]

- 전세금보장보험은 가입절차 간소화(집주인 동의 면제) 및 판매채널 확대 등으로 판매건수, 가입금액, 유효보증 잔액 등이 크게 증가
 - 17년중 판매건수 및 가입금액이 전년대비 각각 14.6%, 14.8% 증가했고, 집주인 동의 면제 이후에는 전년동기대비 각각 33.1%, 31.6% 증가

	16년중	6.20일~12월말	17년중	6.20일~12월말
판매건수	15,700건	7,588건	17,987건	10,096건 [전년동기비 33.1% 증가]
가입금액	2.3조원	1.17조원	2.7조원	1.54조원 [전년동기비 31.6% 증가]
유효보증 잔액(건수)	4.3조원 (2.8만건)		5.5조원 (3.2만건)	

※ '17.6.20일부터 전세금보장보험 가입시 집주인 동의 면제 시행

■ 2단계 기업이 경영활동 과정에서 직면하는 다양한 위험에 대한 보장기능 및 역량 제고 방안은 세부사항에 대한 이해관계자 및 업계 논의 등을 거쳐 1분기 중 방안을 마련·발표할 계획

- 4차 산업혁명에 따른 산업구조 혁신, 사이버 리스크 등 예상치 못한 위험의 등장 등 급변하는 경제 여건은 손해보험 산업에 새로운 리스크에 대한 평가·관리 능력을 요구
 - 기업이 필요로 하는 위험보장 서비스를 제대로 제공하기 위해서는 우리 손해보험사의 위험평가·관리 역량을 한 단계 업그레이드 할 필요
- 위험평가·관리역량 제고는 궁극적으로 국내 손해보험회사들의 글로벌 경쟁력을 높여 해외진출 등 新수익원 창출에도 기여

※ 붙임 : 국민 실생활과 밀착된 보험상품 활성화 방안

국민 실생활과 밀착된 보험상품 활성화 방안

[1단계 : 손해보험 혁신·발전 방안]

목 차

I. 추진배경 및 경과	1
1. 손해보험산업 현황	1
2. 문제점	2
3. 추진경과	4
II. 국민 실생활과 밀착된 보험상품 활성화	6
1. 혁신적 온라인 보험 판매채널 육성	6
2. 소액간단보험에 편리하게 가입할 수 있도록 절차·서류 간소화...	7
3. 소액간단보험 대리점에 대한 불필요한 규제 정비	8
4. 단체보험방식을 활용하여 소액간단보험의 상품성 제고	10
5. 소비자 보호장치 강화	11
6. 특화보험사 및 인터넷 전문보험회사 설립 활성화 여건 마련 ..	12
III. 관련 규제완화의 기대효과	12
IV. 향후 추진계획	14

I. 추진배경 및 경과

1 손해보험산업 현황

◇ 국내 손해보험업은 외형적 측면에서 해외 주요국 수준으로 성장

- (규모) 연간 수입보험료('16년)는 667억달러로 전세계 7위 수준이고, 총자산은 252.0조원으로 '10년 이후 2.5배로 증가

* 손보사 총자산 추이(조원) : ('01년) 32.7 → ('10년) 102.3 → ('16년) 252

- (수익성 및 건전성) '16년 당기순이익은 사상 최대인 3.4조원을 기록('16년 기준)하였고, RBC비율(평균)도 227.9%로 양호한 수준

◇ 그러나, 시장질서·수익구조 등은 해외 시장과 큰 차이

- 해외 손해보험 시장은 본질적인 위험보장 기능인 일반보험* 중심으로 발전한 반면, 우리는 장기(저축성)보험* 위주로 성장

- 손해보험시장은 ①장기보험, ②자동차보험, ③일반보험으로 구분
- 일반보험 : 화재, 해상, 배상책임 등 가계 일상생활 및 기업활동과 밀접하게 관련된 위험을 보장하는 가장 본질적·기본적인 손해보험으로 3년 이내 단기 상품
- 장기(저축성)보험 : 상해, 질병에 대한 위험보장 기능과 원금보장, 이자지급 등 저축 기능이 결합된 보험으로서 3년 이상의 장기 상품

- '80년대 후반, 손해보험사에 대한 장기보험 판매가 허용됨에 따라 장기(저축성)보험 시장이 빠르게 성장*

* ('88년) 장기(저축성)보험 판매 허용(만기 15년), ('00년) 질병사망 특약 80세까지 허용 등

- 그 결과로, 국내 손해보험 중 일반보험의 비중은 5%내외에 불과하여, 해외 주요국(40~70%) 대비 현저히 낮음

* 특히, 장기, 연금, 퇴직, 퇴직연금의 위험보장 특약을 포함해도 35% 내외에 불과

< 주요국의 손해보험종목 중 일반손해보험 비중 >

구분	한국	미국	영국	싱가포르	일본
자동차	19.6%	39.5%	30.7%	27.3%	55.3%
장기(연금)	74.9%	-	-	-	4.6%
일반	5.4%*	60.5%	69.3%	72.7%	40.1%
합계	100%	100%	100%	100%	100%

* 2015년, 경과보험료 기준 / 출처 : 보험연구원

① 저축성 보험에 의존한 성장 속에 '위험 관리'라는 보험 본연의 위험보장 역할 정체 : 사회안전망(Social Safety Net) 기능 미흡

□ 장기(저축성)보험에 특약 끼워팔기 등 낡은 영업관행으로 국민의 실생활과 밀착된 소액 간단보험 시장의 성장이 부진

○ 실생활과 밀착된 위험을 보장하는 다수의 보험상품이 장기/저축성 보험의 특약 형태로 판매

- 이에 따라, 보험 상품구조가 복잡해지고 소비자들이 과잉·불필요한 보험에 가입하게 되는 등 소비자 선택권 제약

○ '15.7월, 소액 간단보험 활성화 등을 위해 단종보험 제도*를 도입했으나, 전세금보장보험 이외*에는 아직까지 활성화에 한계

* 특정 재화·용역의 제공을 본업으로 하는 자가 본업과 관련된 소액 간단보험(단종보험)을 판매(단종보험대리점)할 수 있도록 허용하는 제도

* 보험협회에 등록한 단종보험대리점의 유형은 3개

: (전세금보장보험) 공인중개사, (부동산권리보험) 공인중개사, (전자제품 EW) 전자제품판매점

[전세금보장보험 판매 실적]

■ '17년중 국민의 전세금 걱정 완화를 위해 전세금보장보험 활성화 추진

- (가입절차 간소화) 전세금보장보험 가입시 **집주인 동의 면제**(‘17.6.20일)

- (판매채널 확대) 전세금보장보험의 **간단보험대리점(공인중개사) 대폭 확대**

* 간단보험대리점 개수 : (‘17.3월말) 35개 → (17년말) 174개 [약 5배 증가]

■ 전세금보장보험은 **가입절차 간소화(집주인 동의 면제) 및 판매채널 확대** 등으로 **판매건수, 가입금액, 유효보증 잔액** 등이 크게 증가

- 17년중 판매건수 및 가입금액이 전년대비 각각 14.6%, 14.8% 증가했고, 집주인 동의 면제 이후에는 전년동기대비 각각 33.1%, 31.6% 증가

	16년중	6.20일~12월말	17년중	6.20일~12월말
판매건수	15,700건	7,588건	17,987건	10,096건 [전년동기비 33.1% 증가]
가입금액	2.3조원	1.17조원	2.7조원	1.54조원 [전년동기비 31.6% 증가]
유효보증 잔액(건수)	4.3조원 (2.8만건)		5.5조원 (3.2만건)	

- 이러한 상황은 해외에서 IT기반의 혁신 판매채널·방식을 통해 실생활 밀착형 간단보험 시장이 활성화되는 것과 상반된 모습

[해외 소액 간단보험 시장 성공사례]

- < **중안보험** > 세계 핀테크 기업 TOP100(KPMG 선정)에서 2년 연속 Top5에 선정
- **(회사개요)** '13년, 중국의 대표 인터넷 서비스 기업인 알리바바(전자상거래), 텐센트(인터넷 서비스), 평안보험이 공동 설립한 온라인 손해보험회사
 - **(성공요인)** 알리바바, 텐센트 등 기존 고객이 확보된 인터넷 플랫폼을 영업망으로 활용하여 간단보험 판매 → '13년(설립)~16년중 5,000억원 수익
 - 소비자도 온라인 쇼핑몰에서 꼭 필요한 보험에 별도 인증없이 손쉽게 가입
- < **유럽 알리안츠 손해보험** >
- 온라인 쇼핑몰과 제휴하여 제품 구매시 관련 보험을 연동하여 판매
 - * 예 : 온라인 쇼핑몰에서 자전거를 구입하면서 자전거 도난보험에 가입

② 보험사 스스로 위험평가·관리 역량을 키우기 보다는 재보험에 지나치게 의존하는 관행이 지속되면서 국내 보험사의 글로벌 경쟁력이 정체

- 기업성 보험과 관련, 보험사가 스스로 보험료(가격)를 산출하지 않고 재보험사가 산출·제공받는 보험료에 크게 의존*
 - * 기업성보험(상해보험 제외) 중 재보험사로부터 받은 보험료를 그대로 사용한 비중 : ('11년) 79.1% → ('13) 80.9% → ('15) 81.3%
 - * 기업성보험(상해보험 제외) 중 재보험 출재 비중 : ('11년) 61.7% → ('15) 62.7%
- 이에 따라, 사고위험을 평가·분석하여 보험료를 산출하고 위험을 인수(Under-writing)하는 손해보험사의 핵심역량 발전 정체
 - * 해외 주요 보험사는 언더라이팅 경험, 서베이, 국제 통계, 다양한 통계기법 등을 활용하여 스스로 기업성 보험의 보험료를 산출하고 체계적으로 위험 평가/관리
- '16.4월, 보험회사가 자체 내부통제기준에 따라 기업성 보험의 보험료를 자율적으로 산출하여 위험을 인수할 수 있도록 규제를 완화하였으나, 실제 보험료를 스스로 산출한 사례는 거의 없음
- 앞으로, 4차 산업혁명, 새로운 위험의 등장(사이버 risk) 등에 대응하여 우리 기업에 대한 私的 안전망 기능을 제대로 수행하기 위해 위험평가·관리 역량을 업그레이드 할 필요

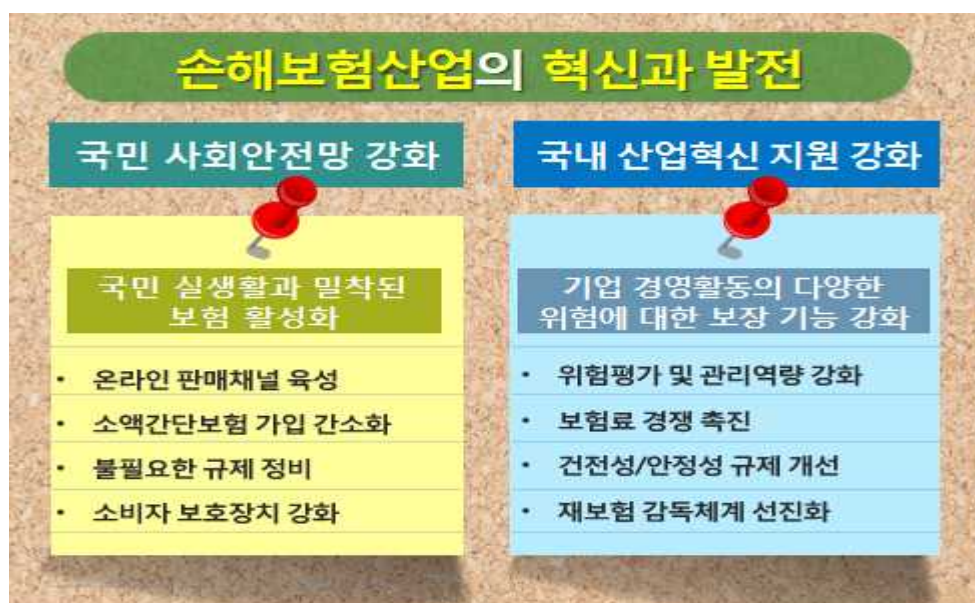
③ 해외 주요국에 비해 보험계약자 보호, 보험회사 재무건전성 관리 등을 위한 체계적인 재보험 감독체계가 미흡

- 해외 주요국은 과도하고 무분별한 재보험 출재시 발생할 수 있는 보험회사 부실 및 계약자 피해 등을 방지하기 위한 감독기준 운영
 - 재보험 출재시 재보험자·재보험중개사 등의 재무건전성, 신용도 등을 사전에 충분히 평가하도록 규율
 - 최소보유비율(출재율 상한) 규제 등을 통해 과도한 재보험 출재시 계약자 보호 약화, 보험사로서의 기능 상실 등 부작용을 예방
- 반면, 우리는 국제적 정합성을 갖춘 재보험 감독기준이 미비하여 재보험 출재에 대한 정확한 리스크 감독이 미흡

※ '15.12월 『재보험관리 모범기준』이 폐지됨에 따라 '19년으로 예상되는 IMF 금융 안정성평가(FSAP) 등에 대비하기 위해 재보험감독기준 마련 필요

3 추진경과

- '17년중, 금융위(금감원), 협회, 보험회사 등이 참여하는 T/F를 운영 하여 크게 두 가지 측면의 손해보험산업 혁신·발전방안 마련
 - (Track1) 국민 실생활과 밀착된 위험보장 기능 강화
 - (Track2) 기업이 경영활동 과정에서 직면하는 다양한 위험에 대한 우리 보험산업의 위험보장 기능·역량 제고 (1분기 중)



II. 1단계 개선방안 : 국민 실생활과 밀착된 보험 활성화

〈 現 상황 진단 및 정책 기본방향 〉

◇ **그간, 소액 간단보험 시장의 발전이 미흡한 것은 그 특성에 적합한 판매채널이 제대로 형성되지 못한 것에 기인**

* ❶ 보험 가입기간이 짧고(1회성, 통상 1~2년미만), ❷보험료가 비교적 소액이며, ❸ 위험보장 내용이 상대적으로 단순하고 간단함

① 설계사·대리점 등의 모집 수수료 체계 등 인센티브 구조를 감안시 전통적인 대면모집 채널을 통한 간단보험 활성화에 한계

* 보험설계사는 보험료가 소액이기 때문에 모집수수료가 적어 장기(저축성)보험에 비해 상대적으로 적극적인 보험모집 유인이 낮음

② 보험회사도 외형확대에 몰두하면서 수입보험료가 적은 소액 보험 개발·판매에 소극적

* 수요가 있는 일부 보험상품을 장기(저축성)보험의 특약 형태로만 판매

③ 소액 간단보험 가입시 장기·고액보험과 똑같이 가입서류가 많고 설명의무 등 가입절차가 복잡하여 판매 유인 감소

- 특히, 소비자도 20~30장의 보험가입 안내자료를 대면으로 설명 받고 보험에 가입하는 것을 선호하지 않음

◇ **보험가입 니즈(Needs)가 있는 소비자에게 필요한 보험상품을 매칭(Matching)시켜주는 新온라인 판매채널 육성을 위해 관련 규제를 대폭 완화**

○ 사업비가 저렴하고 불완전 판매비율이 낮은 온라인 판매채널이 간단보험 시장에 자리 잡을 수 있는 여건 조성

○ 소액 간단보험 특성에 맞게 보험가입 절차·서류 등 간소화 추진

◆ 소비자가 실생활에 필요한 소액간단보험을 편리하게 가입할 수 있도록 온라인쇼핑몰 등 전자금융업자를 혁신 판매채널로 육성

□ (현황) 설계사 등 건전한 모집조직 육성을 위해 전자금융업자는 보험대리점 등록을 전면 금지

* 은행, 투자매매·중개업자, 상호저축은행 등을 제외한 다른 법령에서 금감원이 검사를 하도록 규정한 기관은 보험대리점 등록이 불가(보험업법시행령 제32조)

○ 특히, 온라인 쇼핑 플랫폼을 제공하는 사업자는 특정한 재화를 직접 판매*하지 않으면 해당 재화와 연계된 소액간단보험 판매 불가

* 단종보험대리점은 재화의 판매 또는 용역의 제공을 본업으로 하는 기업 등이 본업과 관련 있는 보험상품을 모집하는 경우만 등록 가능(보험업법시행령 제30조)

※ (예) 인터파크, 11번가, 쿠팡 등 온라인 쇼핑몰은 선불전자지급수단, 전자지급결제대행(PG), 결제대금예치 등의 전자금융업을 영위 중

□ (개선) 기존 보험판매채널과 중복되지 않는 소액 간단보험에 대해서는 온라인 쇼핑몰 등 전자금융업자의 보험판매 허용

※ (예) ① 온라인 항공권 비교사이트 ⇨ 항공권 & 여행자보험
② 온라인 쇼핑몰 ⇨ 세그웨이&상해배상책임보험, 드론&드론피해배상책임보험
③ 온라인 쇼핑몰 ⇨ 자전거, 스키, 등산용품 & 레저보험

○ (판매상품) 일상생활 속 위험보장에 필요하나 대면채널이 제공하기 어려운 '보험료가 저렴한 가계성 손해보험'으로 한정

- 온라인 쇼핑몰 등 전자금융업자를 통해 소비자에게 제공되는 재화·서비스와 밀접하게 관련된 보험만 판매 가능

- 의무보험인 자동차보험, 상품내용이 복잡하고 보험료 규모가 큰 장기손해보험(예 : 실손의료보험, 장기 상해·질병보험 등)은 제외

○ (판매방식) 인터넷 홈페이지(CM)로만 보험모집이 가능하며, 대면·전화·우편 등을 통한 외부영업(Out-bound)은 금지

* 기존에 등록된 단종손해보험대리점은 대면 또는 전화 등을 통한 모집이 가능

- 온라인 쇼핑몰 등은 재화·서비스 구매와 관련 보험의 가입 과정이 연계*되도록 규율

(예) 전자제품 구매 과정에서 전자제품수리비 보험에 가입하는 옵션 추가

□ (추진사항) 보험업법 시행령 제30조, 제32조 및 33조의2 등 개정 추진

2 | 소액간단보험에 편리하게 가입할 수 있도록 절차·서류 간소화

◆ 저렴한 보험료 및 간단한 보장구조 등 소액간단보험 특성에 맞게 보험가입시 필요한 보험안내자료를 4~5장으로 간소화

□ **(현황)** 일부 보험상품에 한해 보험 가입서류 간소화를 위한 통합 청약서 제도*를 도입('16.4월)했으나, 실제 활용된 사례는 미미한 상황

* 여행자보험 등 간단한 보험상품은 보험가입시 소비자가 보험모집인을 두번이상 만나기 어려운 점 등 일시에 보험계약 체결절차를 완료해야 하는 수요 상존

○ 통합청약서의 필수 기재사항, 작성방법 및 절차 등에 대한 구체적 기준도 미흡하여 보험사가 이를 적용하는데 애로

[통합청약서 제도 도입개요('16.4월)]

- (개념) 소액간단보험 가입을 위해서 여전히 10장 이상의 안내서류를 제공하는 경우가 발생하나, 앞으로는 소액간단보험 상품에 대해서는 가입시 제공되는 안내서류를 약 4~5장으로 간소화하는 제도
- (대상) 개인 및 가계가 보험료를 전부 부담하는 보험계약으로서 ① 여행자 보험, ② 월보험료 5만원 이하 보험(보험기간은1~3년). 단, 자동차보험 제외

□ **(개선)** 상품별 통합청약서에 기재할 내용 작성방법, 제공시점 등에 대한 세부기준을 조속히 마련

○ 소비자 보호 기준을 충족*시키며 편의성 증진도 갖출 수 있도록 이해관계인 등의 의견 수렴 후 구체적인 기준을 설정

* 보험계약의 권유와 청약단계가 동시에 이루어지기 때문에 보험상품 내용이 소비자에게 더욱 효과적으로 전달되도록 보험안내자료를 구성할 필요

□ **(추진사항)** 보험업감독업무 시행세칙(금감원) 개정 추진

- ◆ 소액 간단보험대리점 등록시 요구되는 관행적 요건 폐지, 등록 가능한 업종 운영방식 개선 등 불필요한 규제를 일괄 정비

(1) 보험대리점 등록시 관행적 요건 폐지

- (현황) 보험협회는 소액 간단보험 대리점에 등록 신청시 해당 법인의 정관 또는 등기부등본에 '보험대리점업'이 명시될 것을 요구
 - 본업 외 부수적으로 보험대리점을 영위하려는 기업에 주총 의결 등이 필요한 정관 변경 요구는 과도한 진입 장벽으로 작동
- (개선) 본업이 보험모집이 아닌 기업 등이 보험대리점 등록시 정관 또는 등기부등본에 '보험대리점' 명시를 요구하는 관행 폐지
- (추진사항) 손해보험협회 운영방식 개정

(2) 보험대리점으로 등록 가능한 기업의 종목 관련 운영방식 개선

- (현황) 보험협회는 소액간단보험 대리점으로 등록가능한 업종을 정하고, 업종별 판매 가능한 보험상품까지 세부적으로 설정*
 - * 부동산 자문 및 중개업 : 주택화재보험, 부동산 권리보험, 전세금 보장보험
 - 보험협회가 직접 열거하지 않은 업종을 영위하는 회사는 보험 대리점 등록이 제한(포지티브 방식의 자율규제 운영)
- (개선) 소액 간단보험대리점의 업종은 '예시 규정'으로 운영하여 새로운 보험상품 수요 발생시 적시에 시장에 출시되도록 개선
 - * 보험협회는 보험대리점 본업과 판매하는 보험상품의 관련성을 확인할 수 있는 서류(예 : 확인서 등)만 확인한 후 소액 간단보험대리점으로 등록

< 보험협회의 간단보험 대리점 판매예시 >

대리점 업종	판매 가능한 보험상품
부동산 자문 및 중개업	주택화재보험, 전세금보장보험, 부동산권리보험
정기항공운수업(항공사)	여행자 보험
스포츠용품판매업	레저보험, 골프보험
대형종합소매업(애견샵)	애견보험
가전제품 소매업	제품보증연장보험(EW)

- (추진사항) 손해보험협회 규정 및 운영방식 개정

[3] 기업이 보험대리점으로 등록시 임직원 겸직금지 완화

□ **(현황)** 법규상 보험대리점의 임·직원은 보험대리점 등록 제한 회사(예: 캐피탈 등 금감원 검사를 받는 기관)의 모든 임직원 겸직 금지

* 겸직금지 취지는 보험대리점 등록이 제한되는 기관이 우회적으로 대리점을 설립·운영하는 것을 막는 것

○ 이에 따라, 회사의 상무에 종사하지 않는 사외이사*가 겸직을 하고 있는 경우에도 단종보험 대리점 등록이 불가능

* [상법 제382조] 해당 회사의 상무(常務)에 종사하지 아니하는 이사

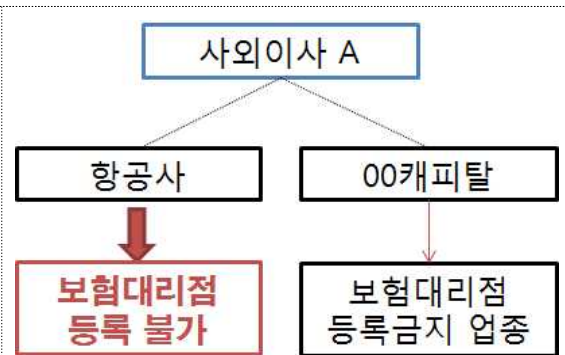
※ (사례) 단종손해보험대리점 등록을 추진하던 기관의 사외이사가 등록 금지기관의 사외이사를 겸직하고 있는 것을 확인하고 보험대리점 등록을 중단한 사례가 발생

[단종손해보험대리점 겸직 금지 사례]

◇ 여행자보험을 판매하는 '△△항공'의 사외이사가 '○○캐피탈(여전사)'의 사외이사를 겸직하고 있는 경우,

* 금융기관 중 캐피탈사는 자동차보험 모집질서 훼손 우려로 보험대리점 등록 제한

⇒ '△△항공'은 단종보험대리점 등록 불가



□ **(개선)** 상시 업무에 종사하지 않는 사외이사 등은 간단보험 대리점과 등록제한 기관의 임직원 겸직 허용*

* 사외이사간 겸직은 허용

○ 재화/서비스 판매를 본업으로 하면서 일부 관련된 보험만을 판매할 수 있는 단종보험대리점에 대해 보험모집을 전업으로 하는 일반적인 대리점과 동일한 규제를 적용하는 것은 과도

* (예) 여전사(非카드)의 대리점 등록이 금지되는 것은 자동차보험의 모집질서 확립을 위한 것이나, 항공사는 여행자보험만 팔 수 있어 겸직 허용시 부작용 제한적

□ **(추진사항)** 보험업감독규정 제4-9조제3항 개정 추진

◆ 소액간단보험 대리점이 판매하는 보험상품을 단체보험으로 가입이 가능토록 하여 저렴한 보험료로 제공받을 여건 지원

□ (현황) 현행 법령상 보험대리점은 모든 형태의 자기계약*을 50% 이상 판매할 수 없도록 제한

* 보험대리점이 자기 또는 자기를 고용한 자를 보험계약자 또는 피보험자로 하는 보험계약으로서, 해당 대리점의 총 보험판매 금액의 50% 이상을 초과 금지

○ 이에 따라, 다수 고객을 피보험자로 하는 단체보험을 활용할 수 없어 소비자가 손쉽게 저렴한 보험에 가입할 수 있는 기회 제약

* (예) 항공사(소액간단보험 대리점)가 다수의 항공권 구매자를 대상으로 단체보험 계약을 모집하면 보험료를 낮출 수 있으나, 항공사가 계약자, 항공권 구매자가 피보험자가되므로 실질에 관계없이 대리점이 자기계약을 직접 모집한 것으로 계산

□ (개선) 소액간단보험 대리점의 단체보험 계약은 정해진 요건을 충족시 '피보험자'를 기준으로 자기계약을 산출토록 기준 개선
[⇒ 소비자는 단체보험을 통해 저렴한 보험료로 보험가입 가능]

○ 피보험자가 보험료를 부담하고, 보험가입시 계약자에게 보험 이익이 발생하지 않는 경우를 자기계약 산출대상에서 제외

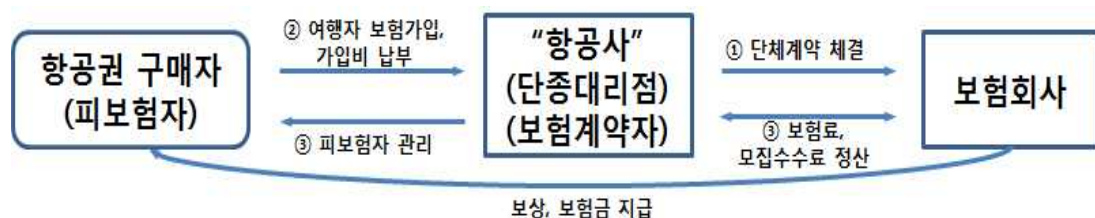
* 일본도 보험업 감독규정을 통해 동일한 내용으로 자기계약을 산출

○ 재화/서비스와 밀접하게 관련된 보험만 다수 고객에게 판매하는 경우에는 자기계약에 따른 부작용*이 없는 점을 고려

* 계약자가 자기를 위한 보험계약을 직접 대리(모집)하여 판매수수료를 수령하여 보험료를 절감하게 되면, 건전한 독립 모집조직의 성장이 제약

< 단체여행자보험(간단보험) 모델(예시) >

- 항공사 : 단체여행보험 판매시 보험사로부터 수수료를 받을 수 있어 부담 완화시 단종보험대리점 등록 유인 존재
- 고객 : 항공사에서 항공권 예매(구매)와 동시에 손쉽게 여행자 보험에 가입



□ (추진사항) 보험업감독규정 제4-40조 개정 추진

◆ 전자금융업자의 보험판매, 단체보험 등 새로운 판매방식 확대에 따라 그에 적합한 소비자 보호장치도 강화

□ **(현행)** 현행 보험업 법령은 보험판매 방식과 관련하여 간단보험 대리점의 특성*을 고려한 소비자 보호가 미흡

* 재화/서비스의 구매절차와 관련 보험의 가입절차가 밀접하게 연계

○ EU 등 해외에서는 재화와 보험을 연계하여 판매하는 경우에 판매절차·방식, 보험계약 중요사항 안내 등을 별도로 규율

※ EU의 보험판매업무지침(Insurance Distribution Directive)

- ① 재화와 보험을 별도로 분리하여 구매할 수 있도록 해야 함
- ② ①에 해당하는 내용을 소비자에게 안내해야 함
- ③ 재화와 보험을 별도로 분리하여 구매하는 것과 동시에 구매하는 것이 보험료, 보험금 지급, 보장범위 등이 상이할 경우 이를 소비자에게 안내해야 함

□ **(개선방안)** 소액 간단보험 대리점의 고유 특성(재화·서비스와 관련 보험을 동시에 판매)을 고려한 별도의 소비자 보호장치 마련

- ① 보험계약은 소비자에게 재화 또는 용역(서비스)과 별도로 분리하여 가입 및 취소(해약)할 수 있는 기회를 보장
- ② 재화 또는 용역(서비스)와 보험을 별도로 분리하여 구매할 수 있다는 점, 분리구매와 동시 구매시 보험계약 주요내용의 차이(보험료, 보험금 지급, 보장범위) 등 핵심사항을 소비자에게 안내
- ③ 단체보험으로 보험 판매시에, 보험사 또는 대리점이 보험의 핵심사항*을 소비자에게 휴대폰 문자, 서면, SNS, 온라인 클릭 등을 통해 보험가입 전에 안내하도록 의무 부과

* 단체보험은 사전에 피보험자(단체 구성원)로부터 보험 일괄가입에 대한 동의를 받아야 하나, 피보험자에 대한 설명의무 및 의무이행에 대한 확인의무 미적용

* 핵심 안내사항 : 보험료, 보상하는(보상하지 않는) 사고, 보험기간, 면책범위 등

□ **(추진사항)** 보험업법 시행령(제42조의2), 감독규정(제435조의2) 개정 추진

◆ 新상품 개발 활성화, 소액 간단보험 시장 확대 등을 촉진하기 위해 새로운 플레이어의 시장 진입을 적극 허용

- (현황) 상품특화, 채널특화(인터넷 전문보험회사) 보험회사의 신규 진입이 부진
- (개선) 시장의 진입 수요가 있는 경우 상품특화 보험사* 설립을 적극 허용하고, 인터넷전문보험사 설립 활성화**를 위한 여건 개선

[* 일본 펫보험 특화보험사 성공사례 : 애니콤]

- '06년 설립된 펫(Pet) 보험 특화 손해보험사(일본 펫 보험 시장점유율 1위)
- 전국 동물병원과의 제휴.협력관계를 체결하고 진료비 데이터 등을 통해서 보험료산출에 활용하고 과잉진료, 부당청구 등 도덕적 해이 방지

** 예) 온라인 전문보험사 특성 등을 감안하여 자본금요건 등 진입요건 완화

※ 특화보험사 및 인터넷전문보험사 활성화 방안에 대한 세부적인 내용은 금융업 진입규제 개편방안을 통해 구체화 예정

III. 관련 규제완화의 기대효과

① 보험가입이 더 편리해지고 저렴해집니다.

- 소비자가 필요한 보험을 온라인에서 자발적으로 선택·가입 하므로 불완전판매가 없고, 사업비 등이 낮아 보험료도 저렴

* (사례1) 항공사 홈페이지에서 항공권을 구매한 ○○○씨는 여행자보험을 별도 가입하려 했으나 잊고 지내다가 여행당일 공항에서 비싸게 가입하였다.

☞ 앞으로는 항공사도 보험을 판매할 수 있게 되어 ○○○씨는 항공사 홈페이지에서 항공권 구매시 보험을 가입할 수 있고, 여행일자 및 장소, 동반 가족 등을 입력하게 되면 보험의 보장기간 등이 연계되게 설정할 수 있어 더욱 편리하게 보험에 가입할 수 있습니다.

* (사례2) 항공사 홈페이지에서 항공권을 구매하고 별도로 여행자보험을 가입한 □□□씨는 여행이 취소되었으나 경황이 없어 보험가입을 취소하지 못해 보험료만 낭비하였다.

☞ 항공사 홈페이지에서 항공권 구매와 보험가입을 함께 선택한 경우 여행 취소만으로 보험가입까지 동시에 취소할 수 있습니다.

② 실생활 위험보장의 사각지대가 해소됩니다.

- 설계사 등의 기존 모집채널이 잘 취급하지 않아 가입하기가 쉽지 않았던 맞춤형 보험상품도 손쉽게 가입

*** (사례) 인터넷으로 개인형 이동수단(세그웨이)를 구입한 ○○○씨는 해당 기계 파손 및 운행도중 다른 사람을 다치게 하는 경우를 대비하기 위해 보험에 가입하고자 했으나 해당 보험상품을 판매하는 보험사를 찾기 어려워 가입을 포기하였다.**

☞ 앞으로 ○○○씨는 세그웨이를 제품 매장이나 인터넷에서 구입할 때 관련 보험상품을 안내받고 가입까지 할 수 있어 세그웨이 이용시 발생할지 모르는 사고 등에 대해 불안해하지 않아도 됩니다.

③ 다양한 혁신기업이 보험판매채널로 등장합니다.

- 인터넷 쇼핑몰 등 전자금융업자가 온라인으로 소액간단보험을 판매할 수 있어 다양한 상품 및 보험료 경쟁도 촉진

*** (사례) △△△씨는 가전제품 가격을 비교한 후 ○○인터넷 쇼핑몰에서 구입하면서 고장수리비를 보상하는 보험까지 가입하고 싶었으나 인터넷 쇼핑몰에서는 해당 보험상품 가입이 어려웠다.**

☞ 앞으로 ○○쇼핑몰 등에서도 가전제품을 구입하면서 수리비를 보상하는 보험을 함께 가입할 수 있으며 결과적으로 “가전제품 구입비용+보험료” 까지 저렴하게 아낄 수 있었습니다.

④ 소비자는 본인이 필요한 보험만을 선택하여 가입할 수 있고, 보험대리점은 불편했던 규제가 해소되어 운영비용도 절감됩니다.

- 특약으로만 가입이 가능했던 다양한 소액 간단보험이 출시되면서 끼워팔기가 감소하여, 과잉보험 가입이 해소
- 불편하고 준수하기 어려운 규제가 개선되어 규제준수 비용이 감소

*** (사례) 반려견을 키우는 □□□씨는 설계사, 보험사 홈페이지 또는 인터넷 포털 광고를 통해 반려견 보험(Pet보험)에 가입하고자 했으나 ①본인의 반려견에 필요한 보험을 찾기 어렵고, ②보험대리점 광고는 개인정보를 입력해야 보험료 확인이 가능하고, ③특정 보험사가 제시한 보험상품은 원하지 않는 보장내용까지 포함해야만 가입할 수 있어 보험가입을 포기하였다.**

☞ 앞으로 □□□씨는 힘들게 보험상품을 찾아다닐 필요도 없고 애완견 솜 및 인터넷 사이트 등에서 원하는 본인 반려견 특성에 맞는 보험상품만을 저렴하고 편리하게 가입할 수 있습니다.

IV. 향후 추진계획

□ 국민 실생활 밀착형 보험 활성화 관련(Track1)

- 2월부터 보험업법 시행령 및 감독규정, 감독업무시행세칙(금감원) 개정을 신속하게 추진

[(참고) 정책과제별 추진일정]

추진 과제	조치사항	일정
· 전자금융업자 소액 간단보험 판매 허용	시행령 개정	'18.上
· 통합청약서 활성화	시행세칙 개정 (금감원)	'18.上
· 대리점 등록시 정관변경 요구 폐지	협회규정 개정	'18.1분기
· 간단보험대리점 업종규정 운영방식 개선	협회규정 개정	'18.1분기
· 간단보험대리점 임직원 겸직제한 완화	감독규정 개정	'18.上
· 간단보험대리점 자기계약 산출기준 정교화	감독규정 개정	'18.上
· 간단보험대리점 소비자 보호장치 강화	시행령 및 감독규정 개정	'18.上
· 특화보험사 및 온라인 전문보험사 설립 활성화	보험업법 및 시행령 개정	'18년중

□ 기업 경영활동 과정의 다양한 위험에 대한 보장기능·역량 제고(Track2)

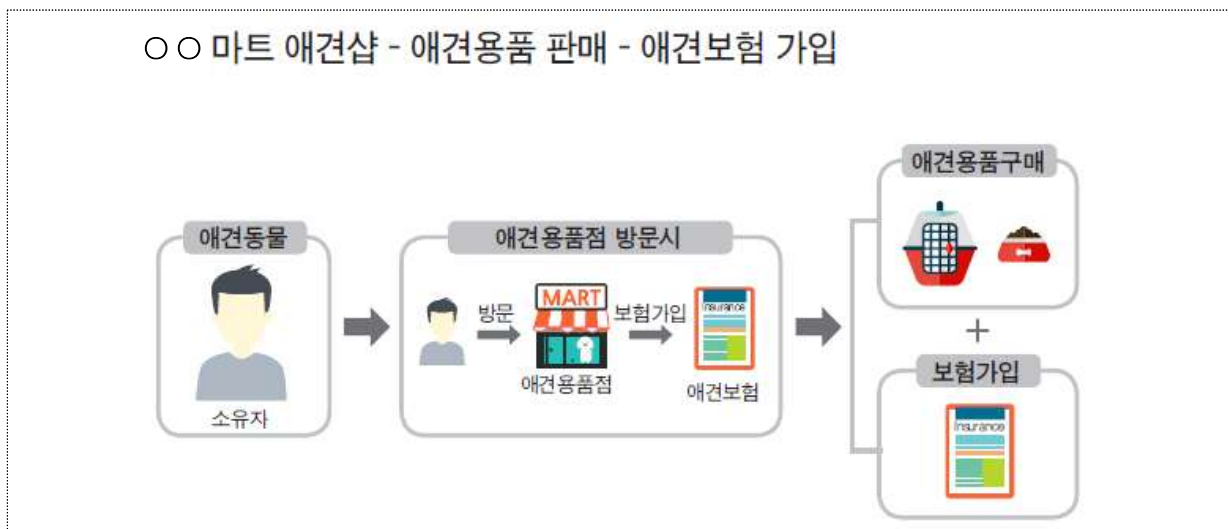
- '18.1분기 중 구체적인 추진방안(2단계)을 발표하고 신속하게 감독규정 및 감독업무시행세칙(금감원) 개정 추진

1 항공사 - 항공권 구매 - 여행자보험 가입

- (제휴기관) 항공사, 항공권 비교구매 사이트
- (판매방식) 여행지가 같은 사람들에게 단체 여행자보험 판매
- (세부내용) 항공사에서 온라인 항공권 구매시 여행자보험을 동시에 선택하여 구매할 수 있는 시스템 구축

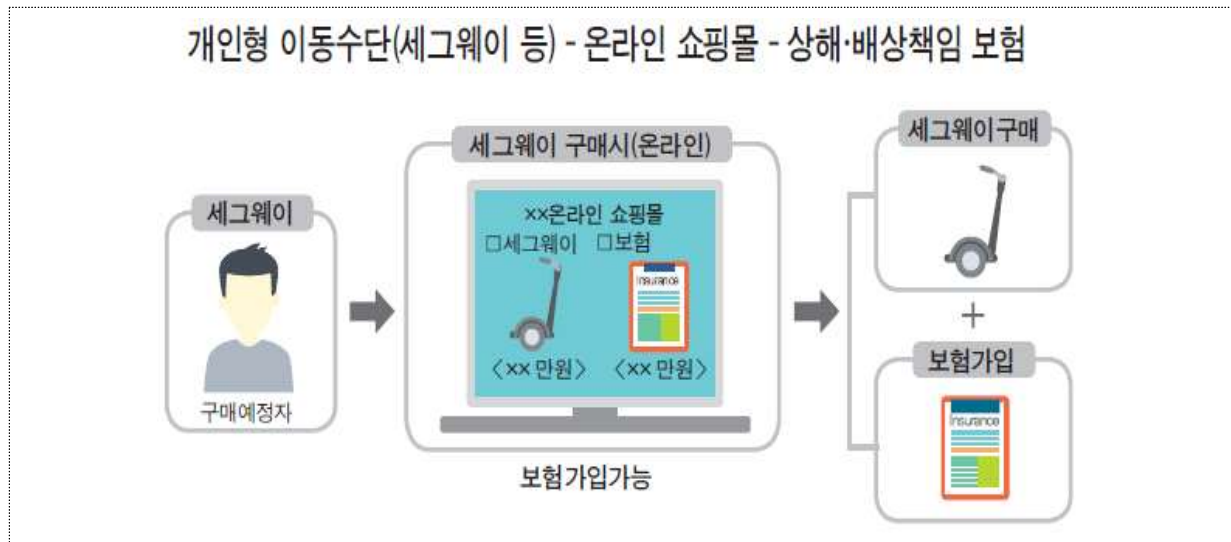
**2 애견샵 - 애견용품 판매 - 애견보험 가입**

- (제휴기관) 애견샵
- (판매방식) 애견·애견용품과 애견 치료비 및 타인의 피해 보장 보험 판매
- (세부내용) 애견샵 '회원' 등을 대상으로 애견보험 판매



3] 개인형 이동수단(세그웨이 등) - 온라인 쇼핑몰 - 상해·배상책임 보험

- (제휴기관) 개인형 이동수단 판매회사 또는 온라인쇼핑몰
- (판매방식) 개인형 이동수단 구매시 상해·배상책임 보험 가입
- (세부내용) 개인형 이동수단 이용중 발생한 자신의 신체 상해 및 타인 신체·재산에 대한 배상책임 보험



참고2

항공사를 통한 여행자 보험 간단 가입절차 예시

가입절차	온라인 여행자보험	항공사(간단보험대리점) 단체 여행자보험
피보험자의 성명 및 주민번호 등 입력	계약자 직접입력	별도입력 불요 * 항공사 회원가입 정보에서 끌어옴
개인정보 수집/이용/제공 동의	동의	동의
보장내용 선택 및 보험료 확인	선택 및 확인	선택 및 확인
계약자 또는 피보험자의 상세정보 입력/선택 * 영문이름, 휴대폰번호, 이메일, 주소 입력 * 약관수령방법 선택 등	보험가입을 위해 직접 입력, 선택	별도입력 불요 * 항공사 회원가입 정보에서 끌어옴
보험계약의 중요사항 설명	계약내용 확인 후 공인인증서 서명 등	공인인증서 서명 불필요 계약내용 확인 및 클릭 휴대폰 문자, 이메일 등을 통해 중요사항 계약자 안내
보험료 결제방법 선택 (신용카드/계좌이체)	카드정보 입력, 계좌이체 등 별도의 결제절차 수행	항공권과 보험료 등 동시 결제
보험료 결제	직접 결제	

참고3

장기(저축성보험)의 특약으로 판매중인 간단보험 상품 사례

- 다수의 국민 실생활 속 위험을 보장하는 보험상품이 장기(저축성) 보험(예 : 상해보험 등)의 특약으로 판매중이나 단독 상품으로는 가입이 제한되는 상품
- 특약으로만 판매되는 보험상품 중 손해율이 양호한 경우에는 적절한 판매채널 마련시 단독상품으로도 충분히 판매 가능
 - 손해율이 다소 높은 보험상품도 보험사고 발생 위험 등을 고려하여 적절하게 보험료 조정시 단독상품으로 판매 가능

< 장기보험 특약으로 판매중인 보험상품 사례 ('11~15년 기준) >

보험상품	보장내용	위험보험료(연간)	손해율
· 자전거 상해 및 배상책임보험	· 자전거 운행 중 타인의 신체 /재물에 발생시킨 손해	1,238원(실손, 1억원 한도)	116%
	· 자전거 운행중 본인 상해	90원(정액, 100만원 기준)	
· 스키 상해 및 배상책임보험	· 스키를 타던 중 타인의 신체 /재물에 발생시킨 손해	2,031원 (실손, 1500만원 한도)	45%
	· 스키를 타다가 본인 상해	480원(일반)/4,060원(직업) (정액, 1000만원 기준)	
· 대중교통 이용 상해보험	· 지하철, 버스, 항공기, 철도 탑승중 상해	대중교통이용중 40원 (정액, 1000만원 기준)	83%
· 6대 가전제품 고장수리비 보험	· TV, 세탁기, 냉장고, 김치냉장고, 에어컨, 전자렌지 등 고장시 실제 수리비 보장	2,019원 (정액, 10만원 기준)	7%
· 민사소송보험	· 소송 사건으로 피보험자가 부담하게 되는 법률비용	43,922원 (정액, 2000만원 기준)	6%
· 가족일상생활 배상책임보험	· 가족의 일상생활 중 사고(누수, 어린이 장난 등)로 발생시킨 타인의 신체 또는 재물 손해	2,363원 (실손, 1억원 한도)	237%



본 자료를 인용 보도할 경우 출처를 표기해 주십시오.
<http://www.fsc.go.kr>

금융위원회 대 변 인
prfsc@korea.kr

