

“사면초가 보험사, 공정경쟁해야... 선순환 구조 구축을”

안철경 보험연구원장 간담회

보험사 전체 자기자본이익률 5.95%
“판매비 유지관리 소홀... 불신 커져”
디지털 혁신, 모럴 해저드 연구 진행



안철경 보험연구원장이 4일 서울 여의도에서 열린 기자간담회에서 인사말을 하고 있다.

/보험연구원

안철경 보험연구원장은 4일 “현재 국내 보험산업의 상황을 한마디로 표현하면 ‘지속성장의 온기를 찾아보기 어렵다’는 것이다. 이제 보험회사는 수익성, 성장성, 자본에서 사면초가의 상황”이라고 지적했다.

안 원장은 이날 서울 여의도에서 열린 기자간담회에서 “보험사의 수익성은 저금리로 약화되고 성장성마저 둔화되고 있다”면서 “그동안 저금리가 준비금에 미친 영향이 장부가격에 가려졌지만 시가 평가가 도입되면서 보험회사에 대한 자본투입 압박도 커지고 있다”고 말했다.

실제로 보험산업의 수입(원수)보험료는 2017년부터 2년 연속 역성장하고 있다. 지난해 상반기 기준 보험사 전체

의 자기자본이익률은 5.95%를 기록했다. 자기자본이익률이 6%를 밑돈 것은 2011년 이후 처음이다.

안 원장은 최근 보험산업이 직면하고 있는 어려움은 과거 성장을 주도한 사업모형의 관행을 유지하고 있는데 있다고 진단했다. 그는 “보험사는 질보다는 외형 성장과 단기 목표에 몰두해 보험료에 위험을 제대로 반영하지 않은 채

판매규모를 늘리는데 중점을 뒀다”며 “판매에 비해 상대적으로 유지 관리에는 소홀함으로써 소비자의 불신은 팽배하게 됐다”고 비판했다. 이어 “상품의 건전성보다 보험료 과다 여부에 주목한 금융 감독의 관행도 일조했다”며 “이런 상품의 유지관리가 잘 됐을 리 없고 소비자 불신은 필연이었다”고 지적했다.

보험연구원에 따르면 최근 들어 불안전판매 비율은 생명보험의 경우 2011년 1.24%에서 2018년 0.26%로, 같은 기간 손해보험의 경우 0.41%에서 0.09%로 감소하고 있으나 완전판매를 보여주는 지표인 계약유지율은 2017년 기준 13회차 81.2%, 25회차 68.6%로 일본(94.3%, 88.2%)에 비해 낮은 수준이다.

◆ 건강한 보험생태계 재구축

안 원장은 이러한 관행을 개혁하기 위한 올해 보험연구원의 연구 슬로건으로 ‘건강한 보험생태계 재구축’을 제시했다. 소비자의 니즈를 충족하는 상품이 적시에 공급되고 소비자의 위험이 보험료에 충분히 반영돼 보험회사도 지

속 성장이 가능하며 공정경쟁을 촉진하고 소비자에게 과도한 보험료가 부과되지 않도록 보험시장의 선순환 구조를 만들겠다는 구상이다.

보험연구원은 사업모형 혁신에 주목한 연구를 추진할 계획이다. 기후변화와 코로나 바이러스 등 환경변화에 따른 새로운 위험에 대응한 민간 보험산업의 대응과 상품 및 채널 구조 개선과 관련해 디지털 혁신과 모럴 해저드(도덕적 해이)에 대해 연구를 진행하겠다는 방침이다.

시장기능 강화에 주목한 연구도 진행한다. 보험회사의 위험관리 강화를 우선으로 하는 자본규제와 보험소비자 보호와 시장안정을 목적으로 하는 예금보험제도를 점검하고, 영업행위와 관련된 소비자보호 연구를 강화할 예정이다.

또 보험연구원의 연구가 보험현장과 괴리되지 않도록 ‘CPC(Customer-Product-Channel) 연구센터’를 만들 계획이다. 현장 중심의 연구를 위해 연구원들이 보험사를 직접 방문해 현장의

전문가들과 브레인스토밍을 하고, 시장의 현안을 따라갈 수 있는 일종의 ‘현장을 찾아가는 서비스’인 셈이다.

마지막으로 보험연구원은 한국 보험산업의 위상 제고와 보험연구원의 발전을 위해 글로벌 활동을 강화할 방침이다. 해외 컨퍼런스, 학회 발표, 토론회를 통해 연구원의 참여를 확대하고 글로벌 세미나와 워크숍 개최를 통해 글로벌 외연을 확대할 예정이다.

안 원장은 “보험산업과 보험시장에 널리 퍼져있는 관행은 보험회사, 보험감독, 보험소비자가 씨줄과 날줄처럼 얽혀 있어서 부분적 개혁으로는 기존 관행을 고쳐 새로운 관행을 세우기 어렵다”고 강조했다. 그러면서 “앞으로도 보험연구원은 수동적이고 무난한 유관기관에 그치지 않고 시장과 경영 현안에 적극적으로 의견을 개진해 정책 및 감독 결정을 뒷받침하고, 글로벌 시장의 기여도도 높이는 보험산업의 ‘싱크탱크’가 되도록 하겠다”고 말했다.

/김희주 기자 hj89@metroseoul.co.kr

한화생명, 13년 연속 보험금지급능력 AAA

작년 9월말 기준 총자산 118.8조

한화생명은 지난 1월 말 국내 3대 신용평가기관인 한국기업평가, NICE신용평가, 한국신용평가로부터 보험금지급능력최고등급인 ‘AAA’를 획득했다고 4일 밝혔다.

한화생명은 지난 2008년 2월 한국기업평가와 NICE신용평가로부터 신용평가 ‘AAA’를 받은 이후 13년 연속 최고등급을 유지했다.

국내 3대 신평사는 저금리로 인한 국내·외 경제 저성장세, 포화된 보험시장, 금융감독당국의 규제 강화 등 어려운 상황에도 한화생명이 시장지배력 기반의 우수한 사업성, 다변화된 보험 포트폴리오를 통한 안정적 수익기반을 갖추고 있다고 평가했다. 또 리스크관리 능력을 바탕으로 이익창출력, 지급여력을 안정적으로 유지할 것으로 전망했다.

한화생명은 지난해 9월 말 기준 총자산 118조8000억원으로, 보험료 수입 기

준 2위의 시장점유율(12%)을 보유하고 있다.

영업 측면에서는 오랜 업력을 기반으로 전속설계사 위주의 영업채널을 보유하고 있어 판매조직의 안정성이 높다고 평가했다. 영업조직의 안정성 지표인 설계사정착률과 계약유지율 지표는 업계 평균을 상회하고 보험계약 관리가 효과적으로 이루어지고 있다는 설명이다.

상품 측면에서는 보장성보험과 저축성보험, 특별계정 상품으로 고르게 분산된 포트폴리오를 보이고 있는 점이 사업다각화 측면에서 긍정적인 요인으로 평가받았다. 특히 최근 수익성과 영업기반의 안정성 측면에서 우수한 보장성보험 비중 확대에 보험 포트폴리오의 질적 개선이 이루어지고 있다고 판단했다.

3대 신평사는 한화생명의 자산건전성을 우수하다고 평가한 한편 2020년 회사의 수익성도 과거 수준으로 회복할 것으로 전망했다.

/김희주 기자

우리은행

‘윈’하는대로 상품가입 이벤트

우리은행은 오는 3월 31일까지 ‘윈(WON)하는대로 우리 윈(WON)예금 가입하위’ 이벤트를 실시한다고 4일 밝혔다.

이번 이벤트는 우리원뱅크를 통해 ‘우리원예금’ 또는 ‘모이면 금리가 올라가는 예금’을 가입한 고객 대상으로 추첨을 통해 골드바 3.75g, 베스킨라빈스 아이스크림, 스타벅스 커피쿠폰을 총 2020명에게 제공한다.

우리원예금은 만기해지시 신규일 당시의 예금 기본금리와 동일한 금리를 추가로 제공한다. 단, 계약기간만기 전



중도해지한 계좌는 적용하지 않는다. 아울러 ‘모이면 금리가 올라가는 예금’은 공동구매 상품으로 모집금액이 많을 수록 높은 금리를 제공하며, 최소 가입 금액에 제한이 없어 소액 예금 고객도 우대금리를 받을 수 있다.

‘소원(WON)을 말해봐’ 이벤트도 오는 29일까지 진행한다.

/홍민영 기자 hong93@

저축은행 이젠 중금리경쟁... 연10%대로 ‘박리다매’

작년 3분기 취급 대출액 3조2518억
금융당국 규제로 신사업 추진 어려워
SBI저축은행, 9640억으로 중금리 1위

저축은행이 최근 주수익원으로 자리잡은 중금리대출 공급을 늘려가고 있다. 최근 카드사, P2P금융, 인터넷은행 등 중금리대출을 제공하는 금융사가 늘어나면서 20% 이상의 고금리대출보다는 연 10%대의 금리를 제공하는 중금리 상품을 늘려 고객 이탈을 막겠다는 포석이다.

4일 금융위원회가 국회에 제출한 ‘저축은행 중금리대출 취급 규모 현황’ 자료에 따르면 자산 규모 별로 상위 20개사가 지난해 3분기까지 취급한 대출액이 3조2518억원을 기록했다. 2017년 8796억원을 기록한 대출 취급액이 2018년에 2조4917억원까지 급증하더니 2019년에는 3분기만에 전년 실적을 뛰어넘은 것이다.

기존에도 저축은행은 중금리대출의 대표적인 유통창구였다. 금융위원회 자료에 따르면 2018년 중금리대출 전체 총액 5조9935억원 중에 저축은행이 2조9000억원을 차지, 약 48%의 비중을 갖고 있었다.

그럼에도 불구하고 최근 저축은행의



중금리대출 비중이 커지는 이유는 금융당국의 각종 규제로 인해 저축은행들이 신사업을 추진하기 힘들어졌기 때문이다. 결국 대표적 수익창출 사업인 중금리대출에 올인하고 있다는 설명이다.

실제 20%가 넘는 고금리 상품까지 취급하는 저축은행으로는 10% 안팎 대출 상품의 마진이 높지는 않다. 때문에 중금리대출 상품을 다양하게 만들고 고객을 늘려 ‘박리다매’ 전략으로 수익을 창출하는데 공을 들이고 있다는 분석이다.

지난해 3분기까지 중금리대출 누적 취급액을 업체별로 살펴보면 SBI저축은행이 9640억원으로 1위를 선점하고 있다. 이어 페퍼저축은행 5392억원, JT저축은행 4053억원, 웰컴저축은행 3271억원, OK저축은행 2892억원, 신한

저축은행 1819억원 등이 순이다.

SBI저축은행의 경우 중저금리 시장을 선점하겠다는 목표로 2015년부터 중저금리대출 상품 ‘사이다’를 판매하고 있다.

이후 중금리대출 시장을 꾸준히 확대하며 연간 누적 취급액이 2017년 3088억원, 2018년 6285억원으로 지속적으로 늘었다. 당시 사이다 대출은 9.9%~13%의 낮은 금리와 넉넉한 대출한도로 인기를 끌었다.

JT저축은행도 중금리대출에서 선전하고 있다. 2015년 말 4~7등급 저신용자들의 금리부담을 낮추고자 중금리대출 상품 ‘윈더풀 와우론’을 출시, 이후 1년만에 누적금액 1000억원을 넘어이기도 했다.

중금리대출 판매 실적 증대가 이어지자 지난해 10월에는 상품군을 확대해 3개의 상품으로 분산했고 이어 11월 기준으로 중금리대출 누적 공급액이 1조551억원까지 도달했다.

JT저축은행의 윈더풀 와우론의 가중 평균금리(지난 10월 말 기준)는 연 15.81%, 윈더풀 T론은 연 15.7%로 저축은행 중금리 신용대출 가중 평균금리인 연 16%보다 낮은 수준을 유지하고 있다.

/김유진 기자 ujin6326@

리브엠 “쿠팡서 아이폰 사면 요금 반값”

KB국민은행 선착순 2만명에 포인트

KB국민은행은 오는 29일까지 모바일 서비스 리브엠(LiivM)과 쿠팡이 제휴해 아이폰(iPhone) 11 구매고객 대상 이벤트를 진행한다고 4일 밝혔다.

쿠팡에서 로켓배송으로 애플 코리아 인증정품 아이폰(iPhone) 11을 KB국

민카드 등으로 결제하면 10% 안팎의 즉시 할인을 받을 수 있다. 카드 결제금액에 따라 최대 24개월 무이자 할부 혜택도 제공해 단말기 할부 수수료 5.9% 면제 효과를 누릴 수 있다.

리브엠은 LTE무제한 요금제 반값할인 혜택을 제공한다. 리브엠 LTE 11GB+ 요금제의 월 기본료 4만4000원을 개

통 후 1년 간 2만2000원으로 이용할 수 있다.

이와 함께 리브엠 신규 개통 후 통신요금을 KB국민카드 6개월 연속 자동 납부하는 고객은 매월 5000원씩 최대 3만원까지 캐시백을 받을 수 있다.

리브엠 모바일웹 이벤트 페이지에서 쿠팡 주문번호를 입력한 고객 중 선착순 2만명에게는 리브 메이트 포인트를 매월 2100포인트씩 1년간 제공한다.

/안상미 기자 smahnt@