

‘종신보험’이 달라진다... 지급방식 개선 등 불명예 타파

KB생보, 취약한 환급률 구조 개선 간편심사형, 유병력자 가입문턱 낮춰 불완전판매 관련 민원 69.3% 달해

‘상품이 어렵다’, ‘해지환급금이 기대보다 낮다’ 등 종신보험에 대한 편견이 깨지고 있다. 최근 다수의 생명보험사가 명확한 상품 구조로 종신보험 상품 구조를 개편하고, 가입조건을 간소화하면서다. 업계에선 생보업계 불완전판매 1위로 꼽히는 종신보험이 불명예를 벗을 수 있을 것으로 기대하고 있다.

종신보험이란 피보험자가 사망할 경우 보험금을 지급하는 생보 상품이다. 보험 기간이 계약 체결 당시에 확정되지 않는 점에서 정기보험과 구별된다.

◆종신보험, ‘쉽고 간단하게’

30일 보험업계에 따르면 KB생보는 최근 ‘무배당 KB, 알기쉬운 종신보험’을 출시했다. 이 상품은 기존 종신보험의 취약한 환급률 구조를 개선해 고객의 이해도를 높였다. 기존 종신보험보다 가입 초기 해지환급률을 높인 것과 1형과 2형 고객에게 동일한 해지환급률 지급 방식이 특징이다. 보험 가입 후 1년 미만인 경우 1형과 2형 모두 최저 50%의 해지환급률을 지원한다.



종신보험에 대한 편견이 깨지고 있다.

/유토이미지

고객이 이해하기 쉽도록 성별, 연령별로 상이했던 해지환급률 지급방식도 동일하게 개선했다. 최저보증해지환급률을 적용해 판매인이 고객에게 가입 당시 명확한 상품구조 설명도 가능하다. 사망보장이란 종신보험 본연의 기능에 집중하면서 고객이 이해하기 쉬운 단순한 상품구조로 설계한 것이다.

계약심사 및 건강검진의 부담을 줄인 ‘간편심사형’을 통해 지병이나 기왕력으로 가입이 어려운 유병력자들의 가입 문턱도 낮췄다.

한화생명도 교보생명도 종신보험의

접근성을 높이기 위해 가입 요건을 완화했다.

앞서 한화생명은 업계 최초로 두 가지 질문만 통과하면 유병자·고령자도 가입할 수 있는 초간편가입 종신보험을 선보였다. ‘한화생명 초간편가입 종신보험’은 ▲3개월 내 입원·수술·추가검사(재검사) 필요조건 ▲5년 이내 암·협심증·심근경색·뇌졸중 진단 등에 해당하지만 않으면 보험에 가입할 수 있도록 조건을 개선했다.

교보생명도 ‘(무)교보실속있는간편가입건강플러스종신보험’ 판매를 개시

했다. 이 상품 역시 간편심사 종신보험이다. 3가지 질문에 답하면 간소화된 계약심사를 통해 가입 가능하다. 특히 경증질환이나 과거 병력이 있어도 3가지 사항에만 해당하지 않으면 가입할 수 있다. ▲최근 3개월 내 입원·수술·추가검사 필요 조건 ▲최근 2년 내 질병·사고로 인한 입원·수술 ▲최근 5년 내 암·간경화·파킨슨병·루게릭병·투석 중인 만성신장질환으로 인한 진단·입원·수술 등이다.

◆불완전판매 관련 및 비율 ↑

지난해 하반기 기준 금융감독원에 접수된 불완전판매 관련 보험 민원은 총 4695건에 달했다. 이 가운데 종신보험 관련 민원이 차지하는 비중은 69.3%로 가장 높은 것으로 나타났다. 종신보험의 불완전판매 관련 민원은 10·20대의 비중이 36.9%로 연령대 중 가장 높은 비율을 차지했다. 종신보험 관련 민원은 저축성보험으로 설명을 듣고 가입했다며 납입보험료의 환급을 요구하는 내용이다. 특히 금감원은 관련 민원 신청 비중이 가장 높은 10·20대 상당수는 법인보험대리점(GA)의 브리핑 영업을 통해 가입했다고 설명했다.

같은 기간 종신보험 관련 불완전판매 비율도 늘었다. 생보협회에 따르면 지

난해 하반기 새롭게 체결된 종신보험계약은 25만9201건에 달했다. 이 가운데 불완전판매건수는 전체 계약의 0.17%인 452건으로 나타났다.

이에 따라 업계에서도 종신보험과 저축성보험 혼동을 막기 위한 노력을 하고 있다. 종신보험의 경우 사망후 남겨진 유가족에 대한 배려와 안정된 생활 자금 확보를 위해 가입하는 목적의 상품인 만큼 보험료가 다른 생보상품과 비교해 높은 편에 속한다. 따라서 생보업계에서도 종신보험은 큰 인기를 끌지 못했다.

다만 최근 종신보험의 신계약 건수가 크게 증가하면서 불완전판매 관련 민원 및 비율도 늘어나고 있다.

생보업계 관계자는 “최근 간편심사 보험이 보험업계에서 인기를 끌고 있는 만큼 고령자, 유병자들에게도 혜택을 줄 수 있도록 간편심사형 종신보험도 활성화될 것”이라며 “기존 보험 혜택의 사각지대에 있던 사람에게도 매력적으로 다가갈 수 있지만 사망보장만 국한했던 이전 상품과 달리 건강보장과 노후생활보장 등의 지원까지 추가하면서 3040세대를 위한 종신보험도 인기를 끌 수 있을 것”이라고 말했다.

/백지연 기자 wldus0248@metroseoul.co.kr

NH농협銀, 소비자보호 강화 조직 신설

디지털전환 가속... 3개소 우선 도입 고객 앱 리뷰·제안사항 등 실시간 반영 소비자보호 관련 조직 운영 내실화



NH농협은행은 하반기에 융합센터를 신설한다고 30일 밝혔다.

/NH농협은행

NH농협은행은 급격한 디지털화에 따른 높아진 고객의 기대에 민첩하게 부응하기 위해 하반기에 사업조직 및 IT개발조직을 융합한 공동업무 조직인 융합센터를 신설한다고 30일 밝혔다.

융합센터는 사업의 기획·개발·운영을 통합해 수행하는 조직으로 3개소를 우선 도입한다. 융합센터는 사업조직과 개발조직간 유기적으로 업무를 개선하고, 농협은행의 디지털전환(DT)을 가속화하는데 첨병 역할을 수행하게 된다.

신설되는 스마트뱅킹, 기업디지털뱅

킹 융합센터는 고객의 앱 리뷰, 제안사항 등을 실시간으로 반영하고, 벤치마킹을 통해 고객 편의성을 빠르게 개선할 계획이다. AI 융합센터는 권준학 행장이 취임 초부터 강조해왔던 분야로 각 부서가 인공지능(AI)을 접목하여 업무프로세스를 개선할 수 있도록 지원할 예정이다.

또한 소비자보호지원단을 신설해 소비자보호 관련 조직의 운영을 내실화하고 전문성을 강화한다. 농협은행은 올해 초 소비자보호 강화를 위해 금융소비자보호총괄책임자의 권한 강화 및 인원 보강 등 조직개편을 단행한 바 있다.

권 행장은 “농협은행은 금융권에 대한 높아진 금융소비자의 기대에 부응하기 위해 사업·개발조직을 융합하고 소비자보호 조직을 강화해 고객경험 및 가치 제고에 역량을 집중하고 있다”며 “조직운영 및 조직문화에 대한 끊임없는 고민을 통해 고객·현장 중심 경영을 실천하고, 농업 농촌에 대한 전문성을 기반으로 차별화된 ESG 경영에도 더욱 집중하겠다”고 밝혔다.

/안상미 기자 smahn1@

우리銀, 유튜브 크리에이터 맞춤형장 출시

타발 송금수수료 전액 면제

우리은행은 1인 미디어 콘텐츠 시대를 반영해 국내 유튜브 크리에이터 맞춤형 신상품인 ‘우리 크리에이터 우대 통장’을 출시한다고 30일 밝혔다.

유튜브 크리에이터는 본인이 만든 영상 콘텐츠를 유튜브에 올리면, 콘텐츠 조회수와 삽입광고 등을 통해 발생하는 수익금을 구글로부터 해외송금을 통해 지급받는다.

우리크리에이터 우대 통장은 해외송금으로 받은 수익금을 비대면 ‘해외송금받기’를 통해 직접 입금하면 ▲타발 송금수수료 전액면제 ▲80% 환율우대 혜택을 제공한다. 또 상품 최초 가입 시 1년 동안 우대혜택을 12회 기본 제공하며 다음 연도부터는 과거 1년간 해당 입금횟수가 9회 이상이면 동일한 혜택을 받을 수 있다.

해외송금받기는 동일자, 동일인 기준 USD 5만달러 상당액 이하 해외송금에 대해 우리은행 인터넷뱅킹과 우리WON뱅킹에서 해외송금을 직접 조회해 본인계좌로 바로 입금할 수 있는 서비스다. 우리 크리에이터 우대 통장으로 입금 시 우대혜택이 자동 적용되며, 이용 시간은 평일 9시부터 오후 4시까지다.

우리은행 관계자는 “1인 미디어 시장의 급속한 성장에 따라 콘텐츠 수익이 발생하는 국내 고객이 증가할 것으로 예상돼 이번 신상품을 출시했다”며 “앞으로도 디지털 트렌드를 반영한 금융상품과 서비스를 지속적으로 출시해 나갈 것”이라고 밝혔다.

/이영석 기자



유튜브(메트로신문) 동영상 제공

우리금융 사내벤처팀, 업계 최초 독립기업 분사

창업경진대회 수상 등 사업성 인정



손태승 우리금융그룹 회장(앞줄 왼쪽 세번째)과 경영진들이 지난 29일 서울시 중구 우리금융그룹 본사에서 최종사업발표회에서 독립기업으로 분사하는 우리은행, 우리에프아이에스 사내벤처 직원들과 기념촬영을 하고 있다.

/우리금융그룹

우리금융지주는 그룹 사내벤처 육성 프로그램 ‘우리드벤처’를 통해 선발한 1기 사내벤처팀을 국내 금융지주사 최초로 독립기업으로 분사시킨다고 30일 밝혔다.

우리금융지주는 지난해부터 우리드벤처에 신청한 50여개팀을 선정하고, 3차에 걸친 평가를 통해 2개팀을 선발해 10개월간 집중 육성했다.

손태승회장과 경영진들은 지난 29일 우리금융그룹 본사 5층에서 진행된 발표회를 통해 이번 사내벤처팀의 사업성

및 기술성을 인정하고 최종 분사를 결정했다. 독립분사하는 사내벤처팀은 우리은행의 ‘우리팀’과 우리에프아이에스의 ‘믿고 맡겨다’.

이번 사내벤처팀은 지난해 12월 연세

대 모의IR챌린지 우승과 중앙대 창업경진대회 최우수상 및 광운대 창업경진대회 우수상 수상 등 외부기관에서도 그 사업성을 인정받은 바 있다.

/이영석 기자 ysl@

하나은행, 신탁 활성화 셀럽마케팅 실시

첫 대상으로 국민가수 김상희씨

하나은행이 신탁 활성화를 위해 셀럽(celebrity) 마케팅을 실시한다.

하나은행 셀럽 마케팅의 첫 대상은 올해 데뷔 60주년을 맞은 국민가수 김상희씨다. 김상희씨는 한마음회 이사장으로 하나은행과 리빙트러스트 계약을 체결했다.

하나 리빙트러스트는 금전, 부동산, 유가증권 등 다양한 자산을 안전하게 관리하다 유고 시 자신이 지정한 사람

에게 원하는 방식으로 상속할 수 있는 신탁을 말한다.

하나 리빙트러스트는 위탁자가 질병, 사고 등에도 자금이 동결되지 않고 본인을 위해 쓸 수 있도록 했다. 위탁자 사망 후 홀로 남겨진 배우자를 위한 상속설계 및 자산관리가 가능하다.

또한 1만원 이상이면 누구나 편하고 부담 없이 신탁을 통해 가족 사랑을 표현할 수 있다.

/나유리 기자 yul115@