

보험설계사, 10년전 보다 8만명 ↓ 인력영입 과열에 소비자 피해 우려

올 상반기 보험설계사 23.5만명
생명보험인력 감소 비중 최고
업계, 설계사 확보 경쟁 불 붙어
불완전판매·부당승환계약 가능성

보험업계의 설계사 확보 경쟁이 과열되면서 소비자 피해가 우려된다. 불완전판매, 부당승환계약 등이 발생할 가능성이 높아지기 때문이다. 보험설계사 수는 10년째 해마다 감소하고 있어 인력 확보 경쟁이 가속화될 전망이다.

14일 금융업계에 따르면 올 상반기 전국 보험설계사의 수는 23만4576명이다. 10년 전인 2013년과 비교하면 8만1807명(25.8%) 감소했다. 업권별로 살펴보면 생명보험권의 설계사 인력 감소 비중이 더 높다. 같은 기간 손해보험 설계사는 17만1591명에서 15만7835명으로 1만3756명(8%) 줄어든 반면 생명보험권의 설계사는 14만4792명에서 7만6741명으로 6만8051명(47%)이나 감소했다.

생보업계는 자회사형 보험대리점(GA) 설립으로 눈길을 돌리고 있다. 영업력 확장에 가장 효과적인 방법이란 판단에서다.

이달 AIA생명 'AIA프리미어파트너스'란 이름으로 자회사형 GA를 출범했다. 앞서 지난 7월에는 흥국생명의 자회사형 GA인 'HK금융파트너스'가 영업을 시작했다.

최근 보험설계사 확보 경쟁이 치열한 배경이다. 매년 보험설계사는 줄어드는 반면 영업장구는 증가하고 있어



보험업계의 설계사 확보 경쟁이 과열되면서 소비자 피해 우려의 목소리가 커지고 있다. /뉴스시

서다. 이달 AIA프리미어파트너스는 출범 직후 최대 연봉의 200%에 달하는 정착지원금을 제공하면서 설계사 확보 경쟁에 불을 붙였다. 일각에서는 과도한 인력 흡수라는 비판과 함께 소비자 피해가 커질 수 있다고 지적한다.

보험설계사의 잦은 이동은 소비자 피해를 야기한다. 특히 보험계약 체결 후 모집 종사자가 회사를 옮길 경우 승환계약을 체결해야 하는데 보험을 장기간 유지했을 경우 해지로 인한 손해를 소비자가 고스란히 떠안을 가능성도 있다. 특히 보험상품의 경우 사전에 고지를 했더라도 소비자들이 이해하기 어려운 전문용어가 다수인 만큼 추후 피해사실을 인지하더라도 대처할 수 없는 경우가 발생할 수 있다.

한 GA사 관계자는 "손보사의 상품은 보장 내역과 범위가 한정적인 만큼 이해하기 쉽지만 생명보험 상품의 경우 상대적으로 까다로워 가입자가 부당승환계약을 당한 것을 인지하지 못하는 경우도 있어 주의해야 한다"고 조

언했다. 영업현장에서 보험설계사의 처우 개선이 우선이란 입장이다. 보험영업의 특성상 고정임금이 없으며 가입자가 보험을 해지해 환수금액이 발생하면 월급을 한 푼도 받을 수 없는 경우가 발생한다. 영업에 익숙지 못한 초기 단계에서는 고정 급여를 제공해야 한다는 것이 현장의 의견이다.

반대로 설계사의 처우 개선과 소비자 피해 여부가 무관하다는 목소리도 있다. 보험설계사는 직원이 아닌 위탁계약을 체결한 개인사업자다. 고정 급여를 지급하는 것은 불가능하며 모럴 해저드(도덕적 해이) 가능성이 있는 만큼 공정한 경쟁을 위해서는 영업수당 지급이 바람직하다는 것.

보험업계 관계자는 "보험설계사는 본인의 역량에 따라 임금을 받아야 한다"며 "설계사에 고정임금을 지급한다고 해서 불완전 판매 등 소비자 피해가 줄어들지도 의문이다"라고 말했다.

/김정산 기자 kimsan119@metroseoul.co.kr

저축은행중앙회

마이데이터 서비스 저축은행 38곳 참여

저축은행권이 마이데이터 서비스를 시작한다. 혁신금융의 일환으로 경쟁력 제고에 나서겠다는 방침이다.

저축은행중앙회는 마이데이터사업자와 동일한 서비스를 제공할 수 있도록 마이데이터 이용 제휴계약을 체결했다고 14일 밝혔다.

오는 18일 서비스 운영을 시작한다. 저축은행 총 38곳이 사업에 참여한다. 해당 저축은행 거래고객은 'SB특특+'와 함께 참여 저축은행 자체 애플리케이션에서 제휴서비스를 이용할 수 있다.

이번 사업을 디지털 금융경쟁의 경쟁력 제고 발판으로 삼는다. 향후 서민금융의 원활한 공급을 위해 데이터 활용 기반 신성장동력 발굴 및 확보를 지속 추진할 예정이다.

저축은행중앙회 관계자는 "저축은행을 이용하는 중·저소득층 및 서민이 소외되지 않고 신기술 금융시장의 서비스를 제공받을 수 있도록 하겠다"고 말했다.

/김정산기자

신한은행-STX, '글로벌 무역결제' 맞손

STX B2B 플랫폼 '트롤리고' 통해
공급망 금융 BaaS형 서비스 제공

신한은행이 STX와 글로벌 무역결제 협력을 강화하기 위해 '글로벌 기업간 전자상거래(B2B) 플랫폼 '트롤리고' 공급망 금융 BaaS형 서비스 지원' 업무협약을 체결했다고 14일 밝혔다.

'트롤리고(Trollygo)'는 원자재, 산업재, 의료기기 등 각종 기자재는 물론 항공정비, 무역컨설팅 같은 서비스까지 온라인으로 매매할 수 있는 글로벌 B2B 플랫폼이다. 중소·중견 기업들이 손쉽게 새로운 거래처를 찾고 수출입 거래를 시작할 수 있다.

이번 협약을 통해 신한은행은 11월 오픈 되는 STX 글로벌 B2B 플랫폼 트롤리고에서 공급망 금융 BaaS형 서비스를 제공한다.

공급망 금융 BaaS형 서비스는 기업의 플랫폼에서 은행의 금융서비스를 사용할 수 있도록 서비스 모델을 구축하고, 결제프로세스를 간소화함으로써 플랫폼 내 공급망 사용자들의 거래 편의성과 결제 안정성을 높이는 서비스다.

신한은행은 트롤리고에서 체결된 거래에 대한 실시간 결제 진행 정보를 트



신한은행 본점에서 진행된 '글로벌 B2B 플랫폼 트롤리고 공급망 금융 BaaS 서비스 지원 업무협약식'에서 신한은행 정상혁 은행장(왼쪽), STX 박상준 대표가 협약식 이후 기념촬영을 하고 있다. /신한은행

롤리고에 제공해 플랫폼을 이용하는 기업 고객의 사용 편의성과 결제 안정성을 높일 예정이다.

양사는 이후에도 다양하고 혁신적인 '공급망 금융 BaaS형 서비스'를 개발해 간편한 수출입거래, 무역거래의 전자상거래화를 추진한다.

또한 초기 수출기업 발굴, 수출 유망기업 지원 등 다양한 영역에서 협력을 강화해 은행과 기업 플랫폼은 물론 사용자까지 모두 상생하는 새로운 경제 모델 구축에 힘을 모을 예정이다.

/나유리 기자

금융사 예적금 상품 광고시 최고·기본금리 표시 의무화

금융위, '고금리 미끼' 피해 최소화
우대금리 지급조건도 명확히 명시

앞으로 금융회사는 예적금 상품 광고시 최고금리와 기본금리도 표시해야 한다. 우대금리 지급조건도 명시해 가입후 조건이 충족되지 않아 우대금리를 받지 못하는 경우도 방지할 방침이다.

금융위원회는 14일 이 같은 내용을 담은 '예적금 상품 광고시 준수 필요사항'을 안내했다.

우선 금융회사는 예적금 상품 광고에서 최고금리를 강조할 경우 기본금리도 같이 표시해야 한다. 기본금리는 우대금리 조건 이행없이 해당 상품에 가입하면 누구나 받을 수 있는 금리수준을 말한다. 최고금리와 기본금리는 모두 광고위치, 글씨 크기, 굵기, 색상 등이 균형을 갖춰 표시되어야 한다.

우대금리 지급조건도 명확히 기재해야 한다. 광고나 설명서에는 우대금리 지급조건을 기재하지 않고, 홈페이지에만 게시해 상품을 명확히 파악하지

못한채 가입하는 금융소비자가 늘어난 데 따른 조치다.

아울러 추천 등 새로운 형태로 우대금리를 적용하는 경우 당첨확률을 명시해야 한다.

예컨대 '매 회차별 10계좌 추천'을 통해 우대금리를 제공하는 경우 기존에는 당첨확률에 대한 정보없이 상품에 가입해야 했다. 앞으로는 당첨확률을 보고 가입해, 우대금리 적용가능성을 합리적으로 기대할 수 있다.

만기시 받을 수 있는 이자금액에 대한 정보도 충분히 제공한다. 적금의 경우 일정 기간마다 납입하기 때문에 총 납입금액이 달라져 이자액도 달라질 수 밖에 없다. 납입금액, 계약기간, 적용금리에 따라 받을 수 있는 이자정보를 충분히 제공해야 한다.

금융위는 이 같은 사항을 은행, 저축은행, 신탁 등에서 자율적으로 실시하도록 한 뒤, 필요사항을 협의해 금융광고규제 가이드라인 개정시 반영할 예정이다.

/나유리 기자 yul115@



지난 13일 대전 EXPO타워에서 열린 '혁신성장 분야 정책지원 현장간담회'후 최원목 신용보증기금 이사장(왼쪽 일곱 번째)과 신보 임직원 및 기업체 대표들이 기념촬영을 하고 있다. /신보

최원목 이사장 "정책금융 사각지대 해소"

신보 혁신성장 정책지원 현장 간담회
중소·중견사, 성장 단계별 지원 부족

신용보증기금은 지난 13일 대전 EXPO타워에서 '혁신성장 분야 정책지원 현장간담회'를 가졌다고 14일 밝혔다.

이번 간담회는 정부의 초격차산업, 미래신산업 육성 정책의 일환으로, 미래차, 반도체, 이차전지 등 혁신성장 분야의 최근 경영환경을 점검하고 기업 성장에 필요한 금융지원 관련 애로사항을 청취하기 위해 마련됐다.

간담회에 참석한 정갑용 코원테크 대표는 "유례없는 팬데믹 상황에서 정부와 신보의 적극적인 정책금융 적시 지원으로 코로나19 위기 상황을 무사

히 극복할 수 있었다"며 "이제는 혁신성장 분야의 글로벌 진출과 시장 선점을 위한 보다 과감한 금융지원이 필요한 시기로 특히 정책적 지원이 부족한 초기 혁신중견기업에 대한 성장사다리를 마련해 줄 것"을 요청했다.

이에 최원목 이사장은 "중소·중견기업은 창업·벤처기업과 같은 촘촘한 성장단계별 금융지원이 부족한 상황이다"며 "중소·중견기업에 대한 맞춤형 금융지원 프로그램 개발을 통해 정책금융지원의 사각지대를 해소하고 성장사다리가 원활하게 작동할 수 있도록 정보가 먼저 정부 및 기업들과 적극적으로 소통하겠다"고 말했다.

/이승용 기자 lsy2665@

하나銀, K-택소노미 반영 ESG 금융 심사

'프로젝트 원'에 심사시스템 연결
2025년 ESG 정보공시 제도 활용

하나은행이 한국형 녹색분류체계(K-택소노미)를 반영한 ESG 금융심사시스템을 구축했다고 14일 밝혔다.

'K-택소노미'는 온실가스 감축, 기후변화 적응 등 친환경 경제활동을 분류하는 환경부 기준이다.

하나은행은 ESG 금융 심사시스템을 통해 기업금융 또는 직접투자 진행

시 ESG 금융 검토가 필요한 대상을 자동으로 판별한다. K-택소노미 적합성과 온실가스 배출량, 감축 목표, 모니터링 결과 등은 금융지원 의사결정시 반영한다.

하나은행은 금융심사시스템을 은행의 전산시스템 구축사업 '프로젝트 원(O.N.E)'과 연결했다. 2025년 예정된 ESG 정보공시 제도에 활용할 예정이다.

/나유리 기자