

펫보험 가입 1.4% 불과... 보험사, 혜택 강화로 파이 키운다

전체계약 절반 이상 '메리츠화재' 수의사 업계와 협업 체계 구축
삼성화재 '착한펫보험' 선보여
장례서비스·사망보험금 특약
KB손보 '금쪽같은 펫보험' 강화
치료비 보장 확대하고 특화보장



지난 17일 서울 서대문구 소재 서대문 내품애(愛)센터에서 어질리티 공연이 펼쳐지고 있다. /뉴스시스

보험업계에 펫보험을 둘러싼 전운이 감돌고 있다. 대형 손해보험사들이 속속 펫보험 강화 전략을 선보이면서 펫보험 시장 '파이' 키우기에 분주한 모습이다.

23일 보험업계에 따르면 펫보험은 반려동물을 키우는 가구가 늘어나면서 지속 성장하고 있지만 가입률은 저조한 것으로 나타났다.

지난해 말 펫보험 계약 건수는 10만 9088건으로 전년(7만1896건) 대비 51.7% 증가했다. 다만 반려동물 개체수가 799만마리로 추정되는 점을 감안하

면 펫보험 가입률은 1.4%에 그친다. 현재 펫보험 선두주자는 메리츠화재다. 지난해 말 기준 메리츠화재의 펫보험 보유 계약 건수는 업계 전체 건수(약 11만건)의 50% 이상을 차지했다. 원수보험료 기준으로도 선두를 유지하면서 5년 넘게 1위 자리를 놓치지 않았다.

메리츠화재는 펫보험 활성화를 위해 잇따라 수의사 업계와 손을 잡고 있다.

김중현 메리츠화재 대표이사는 "반려동물이 진료비 걱정 없이 적절한 치료를 받아 보호자와 함께 건강한 삶을 살 수 있도록 하는 것이 이번 업무협약의 목표"라고 밝혔다.

삼성화재는 반려견을 위한 다이렉트 전용 상품 '착한펫보험'을 지난 2일 새롭게 출시했다. 펫보험에 가입할 의향은 있지만 보험료 납부에 대한 부담으

로 가입을 주저하는 반려인들에서 착안해 고객 맞춤형 보험료를 제시한다. 특히 차별화 전략으로 반려견 장례 서비스를 선보였다. 특약 가입 후 보험기간 중 반려견 사망 시 보험금 또는 삼성화재 전용 장례 서비스 지원 중 하나를 선택할 수 있다.

삼성화재 관계자는 "반려견을 위한 핵심 보장을 착한 보험료로 가입할 수 있는 신상품을 준비했다"며 "반려견 장례 서비스 지원을 통해 반려인이라면 누구나 한 번은 겪게 되는 이별의 순간까지 함께 하겠다"고 밝혔다.

KB손해보험은 'KB금쪽같은 펫보험' 상품의 경쟁력을 강화했다. 상품 개정을 통해 반려동물 치료비 보장을 확대하고 특화 보장을 신설했다.

이번 개정으로 업계 최초로 주요3대 질환(종양, 심장, 신장 질환)에 대해 기존 대비 보장한도액을 2배로 늘린 '반려동물 치료비II'를 탑재했다. 반려인들의 가입 수요가 높은 3대 질환에 대한

보장한도만을 상향해 보험료 부담은 줄이고 고가의 치료비 부담을 덜었다. KB손해보험 관계자는 "펫보험 가입에 대해 필요성을 느끼지만 부족한 보장으로 가입을 주저하고 있는 반려인을 위해 'KB금쪽같은 펫보험'의 상품 경쟁력을 대폭 강화했다"며 "합리적인 보험료와 차별화된 보장으로 행복한 반려 생활을 영위할 수 있도록 상품 개발에 힘쓸 것"이라고 말했다.

손보사들이 속속 펫보험 경쟁력 제고에 나서는 이유로는 펫보험 시장 확대가 꼽힌다. 경쟁력 강화 전략으로 펫보험 점유율 확보는 물론 펫보험 활성화를 통해 시장 자체의 파이 크기를 키우고 있다는 분석이다.

손보업계 관계자는 "자동차보험의 경우 한정된 파이 안에서 각 보험사끼리 점유율 경쟁을 하고 있지만 펫보험의 경우 현재는 파이 그 자체를 키우려고 하고 있다"고 밝혔다.

/김주형 기자 gh471@metroseoul.co.kr

'더 내고 더 받기' 연금개혁 입법 관심

시민 토론 종료... 보장강화 힘 실려
21대 국회 임기내 합의 안되면 좌초

국민연금 개혁 방향 설정을 위한 2주간의 토론 결과 시민대표단이 '더 내고 더 받기'를 선택하면서 입법여부에 관심이 쏠린다. 국민연금의 보장성을 강화해 노후 빈곤을 극복해야 한다는 결론이 나왔다. 여·야는 대표단이 선택한 내용을 바탕으로 논의를 거쳐 연금개혁안을 도출해 입법을 시도한다.

23일 정치권에 따르면 국회 연금특위 공론화위원회는 지난 22일 500인 시민대표단을 대상으로 진행한 설문조사 결과를 발표했다. 최종 설문문에 참여한 492인의 시민 중 56%는 핵심 문항에서 연금보험료율과 소득보장률을 모두 상향하는 '더 내고 더 받기(보장강화 중심)' 방안을 선택했다.

이외 문항에서도 기초연금 수급 기준 유지(52.3%), 직역연금 보험료율 인상(69.5%) 등 '보장강화 중심' 측 방안이 '재정안정 중심' 측 방안보다 더 많은 선택을 받았다.

공론화위원회에 따르면 지난 13일 1차 토론 직전 진행된 1차 설문조사 당시 '보장강화 중심' 방안의 선택률은 36.9%에 그쳤다.

그러나 2차 토론 이후 진행된 2차 설문에서는 50.8%가, 최종 토론 이후 진

행된 3차 설문에서는 56%가 '보장강화 중심' 방안을 선택했다.

토론 과정에서 '보장강화 중심' 방안의 선택률이 '재정안정 중심' 방안의 선택률을 앞지른 것은 기초연금 및 퇴직연금의 보장 부족에 따른 노후 불확실성을 국민연금의 보장강화를 통해 보완해야 한다는 의견이 공감을 얻은 것으로 풀이된다.

기초연금은 국민연금 가입 기간이 짧은 고령자의 생계 안정을 위해 65세 이상 고령자 중 소득 하위 70%에 지급하는 보조적 연금이다. 그러나 기초연금은 세금을 재원으로 하는 만큼 한계가 명확하다. 금년도 1인당 기초연금 지급액 평균은 약 33만원으로, 국민연금 평균 수령액인 64만원과 합산해도 노인 빈곤 기준(중위소득의 50%)인 130만원에 한참 미치지 못한다.

지난 2005년 도입된 퇴직연금도 퇴직자의 99%가 퇴직금을 일시에 수령하고 있어 '생애 소득의 재분배'라는 연금 본연의 역할을 수행하지 못하고 있다.

이에 토론을 거듭하면서 국민연금의 보장성을 강화해 노인 빈곤을 억제하는 쪽으로 의견이 모인 것. 그러나 일각에서는 시민대표단이 특정 세대에게 불리하게 구성됐다는 지적도 나온다.

시민대표단이 연령별 인구 비례에 따라 구성된 만큼 개혁 내용에 따라 가

장 큰 부담을 맡게 될 30대 이하 세대의 의견을 충분히 반영하지 못했다는 것이다.

공론화위원회는 이달 내 보고서를 통해 최종 설문조사 결과를 연금특위에 전달한다. 이후 연금특위는 해당 보고서를 토대로 개혁안을 논의하고, 21대 국회 임기내 입법을 시도한다.

다만 개혁안을 놓고 여·야간 입장차가 분명해 입법과정이 순탄치 않을 것이라는 우려도 나온다.

앞서 연금개혁 추진 방향성을 놓고 민주당은 '보장강화 중심' 방안을 지지했고, 국민의힘은 '재정안정 중심' 방안을 지지했다. 21대 국회가 한 달 남짓한 임기를 남겨둔 만큼, 여·야간 합의가 난항을 겪을 시 연금개혁 자체가 좌초될 가능성이 높다.

설문 결과를 놓고 민주당 간사 김성주 의원은 "노후 불안 해소를 위해 소득보장이 우선이라는 국민의 뜻을 확인했다"며 "연금 전문가들이 만든 서로 다른 입장의 개혁안에 대해 국민대표의 판단이 내려졌다"고 말했다.

반면 국민의힘 간사인 유경준 의원은 "보험료율 인상분보다 소득대체율 인상분이 실질적으로 더 크다"며 "이는 지속 가능한 연금제도라는 측면에서 명백한 개혁"이라고 반박했다.

/안승진 기자 asj1231@

국민은행, 서민금융 지원 강화에 218억 출연

서민금융진흥원과 협약 체결
사회 취약계층 금융 수요 대응

KB국민은행은 지난 22일 서민금융진흥원과 '서민금융 지원체계 강화'를 위한 은행권 서민금융진흥원 출연 협약'을 체결했다고 23일 밝혔다.

이번 협약은 은행권 민생금융지원자율 프로그램 추진의 일환으로, KB국민은행은 서민금융진흥원에 218억원을 출연해 사회 취약계층의 금융 수요에 적극 대응하고 서민금융 공급체계의 안정적 유지를 지원할 계획이다.

KB국민은행은 지난해에도 서민금

융진흥원의 소액생계비 대출 지원 마련에 약 70억원을 지원한 바 있다.

KB국민은행 관계자는 "이번 협약을 통해 고금리·고물가 속에서 어려움을 겪고 있는 서민과 사회 취약계층에게 실질적인 도움이 전해지길 바란다"며 "앞으로도 다양하고 실질적인 지원방안을 마련하여 상생금융 및 기업의 사회적 책임을 꾸준히 실천해 나가겠다"고 말했다.

/안상미 기자



1분기 우수 금융본부 시상식 후 이태욱 서울중앙금융본부 본부장(왼쪽부터), 강신숙 은행장, 류수중 전남금융본부 본부장, 윤영수 강원금융본부 본부장이 기념촬영을 하고 있다. /Sh수협은행

Sh수협은행, 1분기 세전 당기순익 931억

2024 2차 경영전략회의 개최
환골탈태 캠페인 경과도 공유

Sh수협은행의 세전 당기순이익이 전년 대비 24억원 증가한 것으로 나타났다.

Sh수협은행은 서울 송파구 수협은행 본사에서 '2024년 제2차 경영전략회의'를 개최했다고 23일 밝혔다. 이날 회의에는 강신숙 수협은행 은행장과 임원, 금융본부장, 전국 영업점장 등 200여명이 참석했다. 1분기 결산결과, 세전 당기순이익은 931억원을 시현했다.

환골탈태 캠페인의 추진 경과도 공유했다. 환골탈태 캠페인은 강행장의 의지에서 담긴 프로젝트다. 조직 내 불합리한

관행을 찾아 개선하고 업무에 집중할 수 있는 환경을 조성하겠다는 취지다.

수협은행 관계자는 "직원들이 제안한 의견을 주제별로 분류해 총 37건의 환골탈태 혁신과제를 도출하고 올 연말까지 개선과제를 이행하는 한편, 월 단위 모니터링을 통해 지속해서 관리할 방침이다"라고 설명했다.

이어 강행장은 "올 1분기, 전 임직원들이 한마음으로 노력한 결과 우리가 계획했던 목표를 달성할 수 있었다"며 "2분기도 저비용성예수금과 핵심예금 증대, 적극적인 연체관리, 비이자이익 증대에 더욱 역량을 집중해 달라"고 덧붙였다.

/김정산 기자 kimsan119@

하임랩, 노후진단에 인테리어까지 '원스톱'

GS건설 자회사, 리모델링 서비스

GS건설의 아파트 주거환경개선 토탈솔루션 자회사인 '하임랩(HEIMLAB)'이 노후아파트진단에서 인테리어까지 원스톱으로 솔루션을 제공하는 '하임랩 리모델링' 서비스를 런칭했다고 23일 밝혔다.

하임랩 리모델링은 디자인 개선 위주의 리모델링에 국한되지 않고, 아파트 노후화로 인해 발생하는 단열, 누수와 같은 기능적인 문제와 악취, 공기질과 같은 주거환경에 대한 문제를 진단해

고객에게 점검 보고서를 제공한다. 고객 취향에 맞춘 1대 1 디자인 상담을 통해 기능과 디자인 모두를 겸비한 리모델링을 진행한다.

또한 고객과의 시공 상담을 통해 산출된 3D이미지와 도면을 바탕으로 전담 시공담당자의 밀착 현장관리를 통해 높은 시공 품질을 만들고, '에프터 하임(After HEIM)'을 통해 사후 고객 관리 서비스도 제공한다. 하임랩 홈페이지를 통해 견적, 계약, 이력 관리 등을 통합으로 제공해 고객의 편의를 높였다.

/안상미 기자 smahn1@