

2017.10.12일(목) 07:30  
플라자호텔 22층

「보험사 CEO 및 경영인  
조찬 세미나」

## 보험산업의 역할과 과제

### - 신뢰와 혁신을 통한 보험산업의 재도약 -

2017. 10. 12.

금융위원장  
최 종 구

※ 본 원고는 실제 발언내용과 다를 수 있습니다.

## I. 들어가며

반갑습니다. 금융위원장 최종구입니다.

소중한 자리를 마련해주신 한기정 보험연구원장님,  
바쁘신 와중에도 귀한 시간을 내어 참석하신  
보험협회장님들과, 보험회사 CEO분들,  
그리고 보험업계 여러분 !

보험업계가 한 자리에 모여,  
보험산업의 역할과 과제에 대해  
함께 고민하는 오늘 이 자리에서,  
정부의 보험정책 방향에 대해  
말씀드릴 수 있게 되어 매우 기쁘게 생각합니다.

제가 보험회사 CEO로 재직한 이후  
금융위원장에 취임한 지금까지  
우리 보험산업에 대해 갖고 있었던 핵심적인 고민은  
크게 두 가지였습니다.

첫째는, 국민들의 우리 보험산업에 대한 인식을  
어떻게 하면 보다 긍정적으로  
바꿀 수 있을까하는 것입니다.

둘째는, 보험산업이 국민의 삶을 편안하게 하고  
우리 경제의 발전을 뒷받침하는데  
제대로 기여하고 있는지에 대한 고민입니다.

아마도 이 자리에 계신 수많은 보험업계 관계자분들도  
저와 비슷한 고민을 하고 있을 것이라고 생각합니다.

저는 오늘 이러한 두 가지 고민을 염두에 두고  
「신뢰와 혁신을 통한 보험산업의 제도약」을 주제로  
정부의 보험산업 정책방향에 대해  
말씀드리고자 합니다.

## Ⅱ. 우리 보험산업의 현주소

### 1. 보험산업의 현황

우리 보험산업은 국민의 건강과 재산을 지키고  
실물부문을 지원하는 기능을 수행하면서  
빠르게 성장해 왔습니다.

양적 측면에서  
국내 보험회사의 연간 수입보험료는 세계 7위,  
GDP대비 보험료 비중도 세계 5위 수준에 이르는 등  
비약적인 성장을 이루었습니다.

※ (참고) 국내 보험사업의 외형적 규모(16년 기준)

(단위 : 억달러, %)

순위	생손보 규모(Swiss Re Sigma)			GDP대비 수입보험료(Swiss Re Sigma)	
	국가	수입보험료	점유율	국가	수입보험료/GDP
1	미국	13,523	28.6	케이만 군도	22.6
2	일본	4,713	10.0	대만	20.0
3	중국	4,661	9.8	홍콩	17.6
4	영국	3,042	6.4	남아프리카	14.2
5	프랑스	2,376	5.0	한국	12.1
6	독일	2,151	4.5	핀란드	11.7
7	한국	1,709	3.6	네덜란드	10.4
8	이탈리아	1,624	3.4	영국	10.2

질적 측면에서도

보험회사의 전반적인 재무건전성이 양호한 수준이고  
그간 업계의 꾸준한 노력과 금융당국의 제도 개선으로  
온라인 판매채널이 활성화되고,  
전반적인 불완전판매 비율도 점차 감소하고 있습니다.

※ (참고) 국내 보험서비스의 질적 개선을 위한 노력과 성과

#### ▪ 그간의 노력

- 신규계약의 완전판매 여부를 검증하는 해피콜 제도 도입개선('12.9월, '17.1월)
- 보험금 지급 지연사유 안내의무 신설 등 설명의무 강화('16.4월)
- 보험약관이 알기 쉽게 작성되었는지 평가하는 약관이해도 평가 도입('10.7월)
- 보험사의 소비자보호 전담인력(Voice of customer) 확충('15년 539명 → '16년 602명)

#### ▪ 주요 성과

- 보험회사 RBC비율('17.3월말 기준) : (생보사) 246.7%, (손보사) 232.3%
- 판매중인 보험상품 개수 : ('14년) 4,015개 → ('17.1분기) 5,134개
- 보험 불완전판매 비율 추이(건수 기준) : ('10년)1.04% ('13년)0.59% ('16년)0.29%
- 보험약관 이해도 평가결과 : (종신, '13년→'17년) 64.7점 → 69.0점,  
(변액, '14년→'16년) 53.6점 → 69.2점, (자동차, '14년→'16년) 55.6점 → 63.9점
- 온라인 자동차보험 취급보험사 : ('15년말) 1개 → ('17.3월말) 11개
- 온라인 자동차보험 가입대수 : (15년말) 169만대 → (17.6월말) 316만대

그러나, 아직까지

“어려울 때 믿고 기댈 수 있는 든든한 버팀목”이라는  
국민의 기대에 부응하는데 모자람이 있는 것 또한 사실입니다.

이는

상품개발, 가격(보험료) 산정, 판매, 보험금 청구·지급 등  
보험서비스 공급채널(Value-Chain)의 소단계에 있어  
보험계약자에 대한 세심한 배려가 부족하기 때문일 것입니다.

※ (참고) 보험서비스 공급채널 단계별 주요 문제점

[ ① 상품개발 단계 ]

‘천편일률적인 보험상품’, ‘유병자·고위험 직군 등에 대한 위험보장 공백’ 등 보험산업이 우리 사회의 안전망(Safety-Net) 기능을 충실히 수행하는데 부족함이 있다는 지적이 있음

또한, 4차 산업혁명이라는 거대한 파고에 대비한 자율주행차·전기차 보험, 헬스케어 산업과 결합된 혁신적인 보험상품 개발도 해외 주요국이 우리보다 훨씬 앞서 나가고 있음

[ ② 보험료 산정 ]

복잡한 가격산정 체계, 급격한 실손의료보험료 인상\* 등으로 보험료 산정의 적정성이나 보험료 인상의 타당성에 대한 논란이 있음

\* 실손의료보험료 인상폭

손보사 : ('15) 12.2%, ('16) 19.3%, ('17) 20.9% → 3년 연속 두 자릿수

생보사 : ('15) △4.2%, ('16) 17.8%, ('17) 12.4% → 2년 연속 두 자릿수

[ ③ 보험판매 ]

보험소비자와 가장 밀접하게 접촉하는 보험판매 단계에서도 일부 보험모집 종사자 분들의 불완전 판매, 공급자 위주의 광고 방식 등도 계속되고 있음

\* 소금증권 민원중 보험민원 비중 추이 : ('14)56.0% → ('15)64.0% → ('16)63.7%

채널별 불완전판매비율(16년 기준, %) : (TM)0.48, (홈쇼핑)0.45, (GA)0.34, (전체)0.29

[ ④ 보험금 청구지급 ]

보험금 지급 단계에서도 충분한 설명 없는 보험금 감액지급이나 미지급 등에 대한 보험계약자들의 불만이 여전히 높은 상황

\* 보험금 지급 관련 민원 : ('14)15,174건 → ('15)16,221건 → ('16)16,847건

또한, 해외에서 인공지능(AI)을 활용하여 보험금 지급절차를 간소화하고 소비자 불편을 해소하는 업무 프로세스 혁신을 빠르게 진행하고 있으나, 우리 보험산업에 있어 혁신기술을 접목하는 시도나 노력은 아쉽게도 더딘 상황임

※ 해외 보험사의 AI 활용 사례

\* 일본 : 후코쿠 생명 - IBM의 인공지능 ‘왓슨’을 보험료 산정/지급에 도입

\* 미국 : Lemonade社(주택 관련 보험을 전문으로 하는 온라인 특화 보험사로서, 미국 46개 州에서 보험업 영위) - 인수심사(underwriting) 및 보험금 지급에 AI 도입 → 약 6천만달러의 투자자금 유치

2. 보험의 특성과 본질적 가치

보험은 미래의 불확실성을 보장하고 사고가 발생한 후에 보험금 규모 등이 구체적으로 확정되고 지급되는 고유의 특성 때문에

보통의 재화, 그리고 예금·대출과 같은 금융상품에 비해 소비자 불만 요인이 다양하고 불만의 발생빈도가 높은 특성이 있습니다.

\* 보험금청구권은 보험사고의 발생으로 인하여 구체적인 권리로 확정되어 그때부터 그 권리를 행사할 수 있게 됨(대법원 판례, 2013다16558 판결)

\* 금융권 민원중 보험민원 비율('16년 기준) : (한국)63.7%, (호주)39.0%, (영국)64.4%

따라서, 보험산업이 소비자로부터 충분한 ‘신뢰’를 얻으려면 그 어떤 산업보다 더 많은 고민과 노력을 기울여야 할 것입니다.

보험은 아주 오래전부터 인간의 삶 속에 존재해 왔습니다.

\* 기원전 2000년대에 바빌로니아 상인간 단체를 구성하고 불의의 사고 또는 재해에 대한 상호구제를 위한 규약을 체결한 내용이 함무라비 법전에 기록

\* 그리스, 로마에도 재해에 관련한 모험대차제도가 존재하였다는 기록이 존재

지중해 무역이 발달하기 시작한 14세기 유럽에서 해상무역 상인들이 항해와 상거래에서 발생하는 각종 위험에 공동으로 대비하기 시작하면서 해상보험이 태동하였고,

※ (참고) 해상보험의 발전 : 바다의 도시 이야기(시오노 나나미)

- 13세기 이탈리아 제노바의 '코멘다', 베네치아의 '콜레간차'는 유대관계를 구성한(일종의 상호회사) 집단 사이에서 공동 자금모집과 위험분산이 결합된 형태의 무역 관련 금융·보험 제도가 존재함
- 14세기에는 이탈리아 제노바(Genova)에서 용자와 분리된 형태의 독립적인 보험계약이 체결됨

17세기 영국 로이즈(Lloyd's) 커피하우스에서

해상 날씨, 만조 시간, 해적 출몰지역 등  
해상무역에 관한 다양한 정보를 공유하던  
무역상인들을 대상으로

공동의 위험을 인수하는 보험회사가 설립된 것이  
현대적인 보험(Modern insurance)이  
본격적으로 등장하게 된 출발점이었다고 합니다.

이러한 보험의 유래에서 알 수 있듯이,

보험의 본질은  
우연한 사고에 함께 서로 도와 대응하고자 하는  
'相扶相助'의 따뜻한 정신에 기초하고 있으며,  
그 사회의 구성원이 필요로 하는  
다양한 위험 보장을 제공하는 것이 본연의 기능입니다.

보험산업이  
국민이 믿고 기댈 수 있는 보험 본연의 가치를  
제대로 실현하려면  
사회·경제적 변화에 맞춰 끊임없이 '혁신'해야만 합니다.

### Ⅲ. 보험산업의 과제

여러분,

국민들이 믿고 성원할 수 있는 보험산업을 만들기 위해서는

무엇보다 보험산업 공동의 핵심 자산(Core Asset)인 '신뢰'를  
높은 수준으로 유지하는데  
더 많은 노력을 기울여야 합니다.

그리고, 소비자 니즈(Needs)에 맞는 다양한 상품을 개발하고  
보험서비스의 질을 향상시키기 위해  
다양한 '혁신'을 모색해야 합니다.

정부도 그간 제기된 모든 문제점을 재검토하고  
제도 전반에 걸친 개선방안을  
업계와 함께 충실히 마련해 나갈 것입니다.

#### [ 1. 상품개발 단계 ]

##### ① 유병력자 실손의료보험 출시

실손의료보험이 꼭 필요함에도 불구하고 가입에 어려움을  
겪고 계신 소비자들을 위해

'18.4월부터 출시하기로 한 유병력자 실손의료보험은  
차질없이 추진되어야 합니다.

질병이력이나 만성질환이 있는 분들도  
일정기간 건강을 잘 관리하면  
하루빨리 실손의료보험의 혜택을 받을 수 있도록  
업계 전체가 상품개발에 적극 노력해 주시기 바랍니다.

## ② 헬스케어 등 연관 산업과의 융복합 서비스 확대

최근 전세계적으로 주목받고 있는 **인슈어 테크(Insurtech)**인 건강관리형 보험상품도 활성화할 필요가 있습니다.

### ※ (참고) 해외 건강관리형 보험상품 사례

- ☐ [일본, AXA Japan] 보험회사가 모바일 App과 연동하여 계약자의 건강 정보를 수집·관리하고 생활습관 개선을 지원하여, 일정한 목표 달성 여부에 따라 보험료를 할인/할증하는 프로그램 운영
- ☐ [남아공, 디스커버리社 - 英푸르덴셜, 美존헨콕, 中평안보험] 보험계약자가 디스커버리社의 건강관리 프로그램(Vitality)에 가입하고 건강등급을 부여받은 후, 계약자의 노력으로 건강등급이 개선되면, ①보험료 할인, ②적립금 증액, ③캐시백 등의 경제적 혜택을 제공
- ☐ [중국, 中안보험] 당뇨병 환자를 위한 보험상품을 개발·판매함과 동시에, 혈당수치 등을 일정수준 이하로 관리하면 보험료를 할인하는 서비스 제공

건강관리형 보험상품의 경우,

- ❶ 보험계약자는 스스로의 건강관리 노력을 통해 보험료 할인 등 혜택을 받을 수 있고,
- ❷ 보험회사도 보험계약자의 질병발생 확률, 조기 사망확률이 낮아지면서 손해율을 낮출 수 있으며,
- ❸ 경제 전체적으로는 헬스케어 산업 등 새로운 성장동력의 마중물이 되어 일자리 창출, 창업 활성화\* 등에 기여할 수 있습니다.

\* 헬스케어 산업의 취업유발계수('13년, 한은) : 19.5명/10억원(全산업 평균 13.1명)  
헬스케어 산업의 고용유발계수('13년, 한은) : 16.9명/10억원(全산업 평균 8.8명)

\*\* 인슈어테크 관련 스타트업(Start-up) 기업에 대한 투자 추이(CB Insight)  
- 투자건수(건수) : ('11~'13) 137 ('14) 91 ('15) 122 ('16) 173  
- 투자금액(억달러) : ('11~'13) 7.6 ('14) 8.7 ('15) 26.7 ('16) 16.9

정부는

건강관리 노력을 통해 보험계약자의 위험이 감소하면

보험료 할인 등을 통해서

그 혜택이 계약자에게 충분히 돌아가도록 한다는 원칙 하에서 건강관리형 보험상품 개발을 지원해 나갈 것입니다.

\* '17.10월중, 금융위, 금감원, 보험업계 공동 T/F에서 논의해 온 사항을 정리하여 건강관리형 보험상품 개발 가이드라인 배포 예정

## ③ 장애인 등 사회 배려계층을 위한 보험상품 개발 촉진

보험이 상부상조의 가치를 실현하기 위해

더욱 신경써야 할 부분은 사회 배려계층을 위한 보험상품을 개발하는 것입니다.

금융당국은

장애인 전동 휠체어 전용 보험 등이 활성화 될 수 있도록 예산·행정지원이 필요한 부분은 관계부처와 적극 협의하고, 법률 개정이 필요한 부분에 대해서도 국회와 협의해 나가도록 하겠습니다.

\* 장애인 보조기기法 개정안이 국회 복지위에 계류중('17.8.23일)

보험개발원과 보험업계도

보다 다양한 상품이 하루빨리 개발될 수 있도록 보험료 산출체계 마련 등에 박차를 가해주시기 바랍니다.

## [ 2. 보험료 산정 ]

잘 알고 계시겠지만,

「건강보험 보장성 강화대책(8.9일)」으로  
미용·성형 외에 치료목적의 비급여가 급여화됨에 따라  
실손의료보험의 사회적 역할과 기능, 보험료 수준에 대한  
전면적인 재검토가 불가피합니다.

앞으로, 실손의료보험의 보험료 인상 원인을,  
비급여 관리 부재로 인한 높은 손해율로 돌린다면  
보험계약자나 시장이  
이를 이해하고 수궁하기는 어려울 것입니다.

금융위는 보건복지부와 함께  
「공-사보험 정책협의체」를 구성하였고,

\* '17.9.29일, 금융위와 보건복지부 등은 제1차 킥오프 회의를 개최하고  
「공-사보험 정책협의체」의 구성·운영방향을 논의하였음

건강보험 보장성 강화에 따른 실손의료보험 손해율 하락 효과  
등을 객관적으로 분석한 후

실손의료보험의 보험료 인하여력이 얼마나 발생하는지를  
통계적으로 산출·검증할 계획입니다.

업계 관계자분들도  
3,300만여명의 의료비 부담과 밀접하게 관련된  
전국민 보험상품을 운영한다는 막중한 책임감을 갖고  
적극 동참해주시기 바랍니다.

## [ 3. 보험판매 ]

### ① 국민 실생활과 밀착된 간단보험을 활성화

국민의 실생활과 밀착된 위험을 보장하는 유용한 상품이지만,  
보험료가 소액이거나, 판매 수수료가 낮아서  
전통적인 대면 판매채널을 통해서  
제대로 공급되기 어려운 보험상품이 많이 있습니다.

\* 예시 : 여행자보험, 제품하자보증기간 연장보험, 자전거·스키 등 레저 관련  
상해보험, 법률비용 보장보험, 책임보험, 간병보험 등

이러한 상품에 대해서는  
특화 보험사, 사업비가 저렴한 온라인 판매채널에 대한  
진입 규제를 적극 완화\*하여  
소비자들이 꼭 필요한 보험서비스를  
보다 손쉽게 제공받을 수 있는 시장 생태계를 만들겠습니다.

\* 예 : 전자금융업자에 대한 보험대리점 등록제한 폐지, 특화 보험사에 대한  
적극적 인가정책 및 진입요건 완화 등을 검토

### ② 소비자가 제대로 이해할 수 있도록 TV모집 광고 개선

홈쇼핑·케이블광고 등 TV매체를 이용한 보험모집은  
소비자들이 편안하게 가입할 수 있다는 장점도 있으나,

일방향으로만 설명이 진행되는 특성상  
소비자에 필요한 내용이 불충분하게 전달될 우려가 높습니다.

이와 관련하여  
음성설명에 강도·속도 등 현행 법령상 의무가  
현장에서 제대로 지켜질 수 있도록  
CEO 여러분들께서 노력해주시기 바랍니다.

정부도  
주로 TV방송 광고 말미에 나오는  
소비자 권리보호에 관한 핵심내용을  
방송시청만으로도 잘 숙지할 수 있도록 개선하겠습니다.

### ③ 소비자 권익 제고를 위해 사업비 체계 개선

그 동안, 보험상품의 사업비와 관련하여  
보험사의 비용절감 노력을 저해하는 측면이 있고\*  
보험계약자의 권익을 충분히 보호하지 못하는 측면\*\*이  
있다는 지적이 제기되어 왔습니다.

\* 보험회사는 사업비를 절감하는 것이 보험료를 인하 요인으로 작용하여  
외형확대를 저해하는 측면이 있어 사업비 절감 노력 소홀

\*\* 사업비가 높은 상품이 판매수수료가 높아 모집중사자들은 보장내용이  
똑같으면 사업비가 높은 상품을 권유하게 되는 구조

보험상품의 사업비 구조는  
소비자의 보험료 부담, 보험금 등과  
밀접하게 관련되는 만큼,  
철저한 관리가 필요합니다.

CEO분들께서 보험상품의 성격에 맞게  
사업비가 제대로 부가되고 있는지 재점검해 주시기 바라며,  
정부도 사업비 절감노력을 기울인 보험회사에 대해  
인센티브를 확대하는 방향으로 관련 제도를 정비하겠습니다.

## [ 4. 보험금 청구지급 ]

### ① 숨은 보험금('16년말, 약 7.6조원) 찾아주기

지난달, 정부는 '숨은 보험금 찾아주기'를  
소비자 중심 금융개혁 과제의 하나로 발표하였고,

금융당국과 보험협회, 각 보험회사, 유관기관이 합심하여  
숨은 보험금 통합조회시스템(가칭, "내 보험금 다찾아")  
개발에 착수하였습니다.

\* '17.12월, 숨은 보험금 통합조회시스템(가칭, "내보험금 다찾아") 출시 예정

보험금은 아무리 적은 돈이라도  
계약자의 소중한 재산인 만큼,  
보험소비자가 언제든지 손쉽게 확인하고  
찾아갈 수 있도록 하는 상시 관리체계가  
마련될 필요가 있습니다.

금융위는 행정자치부 등 관계부처와 협력\*하여  
정책효과가 극대화될 수 있도록 적극 지원할 것입니다.

\* 주소불명으로 보험금 발생 통지가 제대로 되지 않았던 계약자에 대해  
행자부(주민등록전상망) 도움을 받아 최신 주소로 업데이트

### ② 보험금 지급관련 관리 철저

지난 4월, 보험금을 제대로 지급하지 아니한 경우  
과징금을 기존보다 2.5배 상향하도록  
보험업법이 개정\*되었습니다. ('17.10.19일 시행)

\* (기존) 수입보험료의 20% 이하 → (현행) 수입보험료의 50% 이하

정당한 보험금 청구에 대한 지급 거절은  
“장래의 불확실한 위험에 대한 대비”라는  
보험의 기본적인 목적을 소홀히 하는 것으로서

CEO분들께서는  
보험계약자 보호, 보험산업에 대한 신뢰확보 차원에서  
보다 각별한 관심을 기울여 주시기 바랍니다.



## [ 5. 건전성 강화 ]

보험회사의 건전성은 보험소비자 보호와 함께  
핵심적인 정책의 두 축입니다.

보험소비자 보호의 기본은  
계약자에게 약속한 보험금을 정확히 지급하는 것이며,

장기간 계약자의 위험을 보장하는 보험상품의 특성상,  
보험회사는 일반적인 예측을 벗어난 상황까지 감안하여  
충분한 재무건전성을 확보해야 합니다.

또한, 보험회사의 자산이  
금융시스템에서 차지하는 비중이 증가함에 따라  
금융시장 안정 측면에서도  
보험회사의 건전성 확보는 매우 중요합니다.

- ※ (참고) Potent Policies for a Successful Normalization  
[16.4월, IMF 금융안정보고서(Global Financial Stability Report)]
- '08년 금융위기 이후, 신진국에서 금융시장의 안정 측면에서 **보험회사(특히 생보사)의 시스템적 중요도(위험)가 증가**
    - 미국, 영국, 캐나다, EU, 일본 등 주요국 금융시장에서 보험회사는 총 24조달러의 자산을 보유하고 있고, 전체 금융자산의 12%에 해당
  - 금융당국은 단순한 개별 보험사의 지불능력 외에 금융시장 전체 관점에서 시스템적 위험을 관리·감독해야 함
    - 이를 위해 엄격한 자본적정성 기준 적용, 스트레스테스트 도입 등 다양한 방안을 검토할 필요

이러한 관점에서 볼 때,  
IFRS17 시행('21년)에 따른 보험부채 시가평가와  
엄격한 건전성 감독기준을 요구하는  
글로벌 스탠다드(Solvency II, ICS)로의 변화는 불가피합니다.

정부는 업계 의견을 충분히 수렴하여  
큰 무리없이 관련 제도가 연착륙 할 수 있도록

부채적정성 평가(LAT)의 단계적 강화,  
신종자본증권 발행 요건 완화 등 다양한 완충장치를  
마련하여 지원하겠습니다.

## [ 6. 영업과 관련한 불필요한 규제 폐지 ]

보험산업의  
경쟁과 혁신을 촉진하기 위해  
보험회사의 영업과 관련한 불합리한 규제는  
지속적으로 발굴·개선할 것입니다.

정부는 자산운용과 관련한 불필요한 사전적 한도 규제는  
사후 건전성 감독으로 전환하고

신상품 개발을 촉진하고 보험서비스의 질을 향상시키기 위해  
보험상품 개발, 경영·부수업무와 관련한  
신고절차도 간소화해 나갈 것입니다.

- ※ (참고) 보험회사 영업관련 자율성 확대를 위한 정책과제
- ① 상품개발·신고 관련 규제 완화('15.11월, '16.4월, 시행령 등 개정)
    - 보험사 상품 신고대상 대폭 축소(신고 건수(건) : ('14) 1,584 → ('16)339 ]
    - 암보험 면책기간 폐지, 장해등급별 보험금 지급상한 등 상품 설계규제 완화
    - 보험상품에 대한 이자율 규제 개선(표준이율 폐지 등)
  - ② 불필요한 사전적 자산운용한도 폐지(보험업법 개정안(정부, 5.22일) 국회 계류중)
    - 외국환, 부동산, 파생상품 등에 대한 사전적 투자한도 규제 폐지
  - ③ 투자목적 자회사, 경영·부수업무 관련 신고부담 완화(보험업법 개정안(정부, 5.22일) 국회 계류중)
    - 벤처캐피탈, 리츠, SOC투융자 회사 등 투자목적 자회사 소유절차를 사전 신고에서 사후보고로 간소화
    - 금융 관련 법령에 의한 인가허가등록 등을 받은 경영업무, 다른 보험사가 신고하고 영위하고 있는 부수업무 등은 별도 신고의무 폐지



#### IV. 맺음말

여러분,

금융권에 종사하는 대다수 사람들은

‘위험(Risk)’이라는 단어를 들으면

금융회사의 파산, 채무불이행,

금리·환율 등 가격지표의 변동과 같은

회피해야 할 경제적 위험을 연상합니다.

그러나, 보험업계에 종사하는 분들은

교통사고, 화재, 질병, 사망, 노후 대비 등 다양한 위험에

대비할 수 있는 보험상품을 떠올릴 것입니다.

보험은

사회 변화와 경제주체들의 요구에 맞는

위험보장 상품을 공급하는 것이 본질적 기능이며,

이러한 본연의 기능을 제대로 수행하는 것이

소비자의 ‘신뢰’를 회복하고

우리 보험산업이 한 단계 더 도약할 수 있는 지름길입니다.

앞으로 정부는

우리 보험산업이 이러한 본질적인 목표를 달성하는데

중점을 두고 보험정책을 추진할 것입니다.

그러나, 앞서 말씀드린 제도 개선이나

금융규제의 개혁만으로는 그 목표를 달성하는데

한계가 있습니다.

금융규제는

타인의 돈을 관리하는데 필요한

성실함과 신중함(loyalty and prudence)을 부여하는 것이지만,

금융회사가

규제가 추구하는 가치를 충분히 공유하지 않으면

그 규제는 제대로 작동할 수 없습니다.

※ (참고) John Kay(FT Columnist) : 「Other People's Money(2015)」

- The guiding purpose of the legal and regulatory framework should be to impose and enforce the obligations of loyalty and prudence, personal and institutional, that go with the management of other people's money.
- This change in culture can only be imposed to a very limited extent by regulatory decree or management edict.
- In an open, free, democratic society, law and regulation work - and can only work - if most of the people subjected to such law and regulation already espouse the values law and regulation promote.

저는 보험회사 CEO를 한 경험이 있기 때문에

보험산업에 많은 애정과 관심을 갖고 있습니다.

제 경험에 비추어 볼 때,

우리 보험산업은 ‘신뢰’와 ‘혁신’을 통해

우리 경제에 보다 많은 기여를 할 수 있는

충분한 의지와 역량을 갖추고 있다고 확신합니다.

아무쪼록, 오늘 이 자리가

정부와 보험업계가

‘고객 가치가 최우선’이라는 공통의 목표의식을 공유하고,

보험산업의 재도약을 위한 발판을 마련할 수 있는

소중한 기회가 되기를 기대합니다.

경청해 주셔서 감사합니다.