

방카슈랑스 언더라이팅에 관한 연구

대한생명보험 주식회사 언더라이팅부

김 영 수 · 김 종 원 · 김 영 준

Study in Bancassurance Underwriting

Young Soo Kim, Jong Won Kim & Young Jun Kim

Underwriting Department, Korea Life Insurance Co. Ltd., Seoul, Korea

I. 들어가는 말

1. 문제제기

2003년 8월부터 방카슈랑스가 한국에 도입될 예정이다. 방카슈랑스는 은행업과 보험업의 경계가 허물어지는 현상으로 동일한 고객기반에게 동일한 판매채널을 통해 보험과 은행 상품 및 서비스를 제공하는 것으로 이해할 수 있다¹⁾. 방카슈랑스 도입으로 국내 금융환경은 불확실성이 더욱 증가할 것으로 예상된다.

현재 방카슈랑스 도입에 따른 은행과 보험업에 대한 갖가지 전망과 예측이 나오고 있으며, 효율적인 판매채널전략에 대한 논의가 심도 깊게 진행되고 있다. 그러나 언더라이팅 부문에 대한 고찰은 아직 이루어지지 않고 있는 실정이다. 이에 방카슈랑스 도입에 앞서 언더라이팅에 대한 심도깊은 연구가 절실하다.

방카슈랑스 도입과 맞춰 언더라이팅 부문에서 발생하는 두 가지 문제가 있다.

첫 째, 언더라이팅의 주체는 누구인가? 보험상품을 판매하는 은행이 언더라이팅을 해야 하는가

아니면 보험회사가 언더라이팅을 해야 하는가? 과연 어떠한 방법이 가장 합리적인지 규명해야 한다.

둘 째, 언더라이팅은 어떻게 하여야 하나? 방카슈랑스 언더라이팅은, 기존 모집채널에 적용하는 언더라이팅과 차별화 하여야 하나? 차별화 한다면 언더라이팅 절차와 기준은 어떻게 설정해야 하는지 모델을 확립할 필요가 있다.

본 연구는 방카슈랑스 도입에 따라 언더라이팅 부문에 제기되는 상기 두 가지 질문에 대한 해답을 제시함으로써 향후 보험업 발전에 기여하고자 한다.

2. 분석방법

본 연구는 생명보험 산업의 특징인 정보비대칭성에 주목하여 정보경제학 연구성과를 중심으로 논의를 전개한다. 아울러 언더라이팅의 대상인 보험리스크의 범위를 설정하고 언더라이팅 기제를 고안한다.

본 연구는 총 5장으로 구성되어 있는데 제 1장에 이어 제 2장에서 본 연구의 이론적 배경을 다룬다. 구체적으로 보험리스크의 개념 정립을 통해 언더

라이팅의 대상을 규명하고, 2001년 노벨경제학상 수상이론인 본인-대리인 이론, 신호 선별이론을 소개한다. 제 3장에서 방카슈랑스에 대한 개괄적 사항을 검토하면서 언더라이팅에서 고려해야 할 특징을 제시한다. 제 4장에서 방카슈랑스 언더라이팅 기제를 고안한다. 끝으로 제 5장에서는 이상의 논의를 종합하고 정부정책적 시사점을 제시하기로 한다.

본 연구의 분석틀은 "<그림1-1> 분석틀"과 같다.

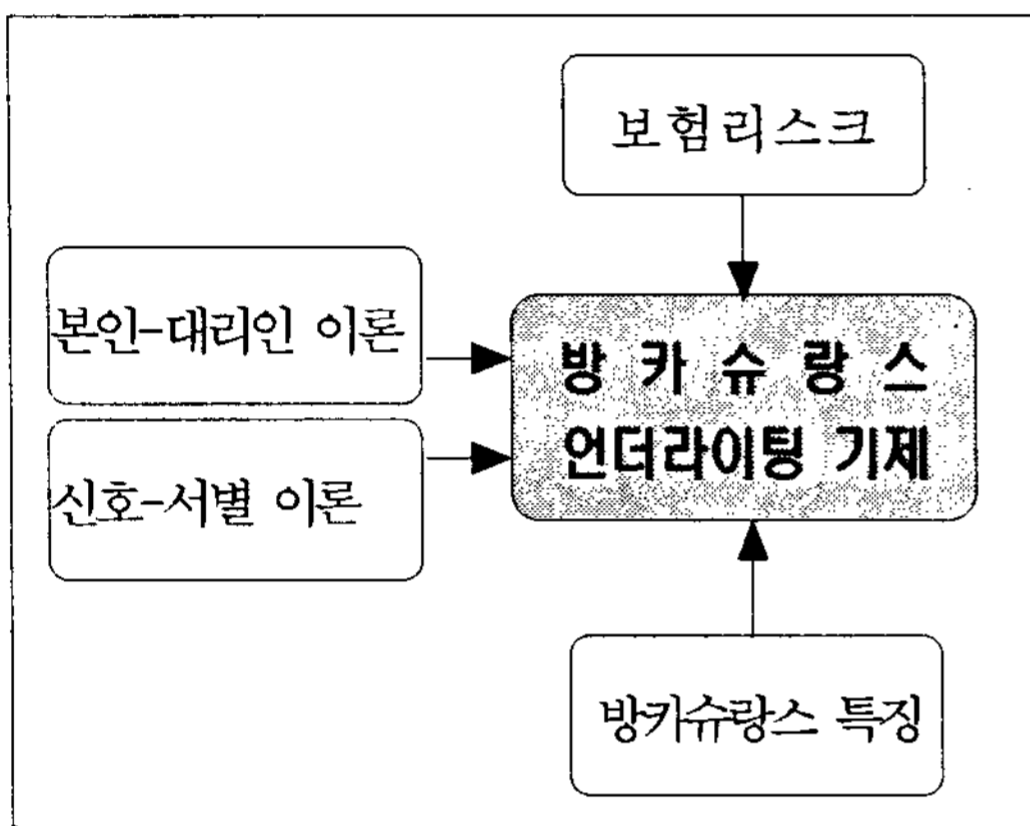


그림 1-1 분석틀

II. 이론적 배경

1. 언더라이팅의 개념

1) 생명보험회사와 리스크

(1) 리스크의 개념

생명보험 산업은 리스크(risk)를 담보로 하는 전형적인 정보의 비대칭 산업이다. 따라서 Santomero와 Oldfield는 생명보험 산업은 타 산업보다 철저한 리스크 관리 체제가 필요하다고 주장했다²⁾. 이에 리스크의 개념을 검토할 필요가 있다.

리스크를 한마디로 정의하기는 매우 어렵지만 손실(loss)의 가능성³⁾과 불확실성(uncertainty)⁴⁾을 중요한 요소로 들 수 있다. 즉 손실의 발생 가능성이 있으나 그 발생 여부가 불확실한 경우 리스크가 존재한다 할 수 있다.

그러나 보험회사의 리스크를 분석할 때, 단순히 불확실한 손실의 발생가능성으로 접근 하는 것은 무리다. 따라서 E.J.Vaughan은 '기대되는 결과로부터 이탈할 가능성(a deviation from an expected results)'을 리스크로 정의한다. 다시말하면 예측치와 실제 경험치의 차이의 정도를 리스크로 인식하는 것이다. 이를 확장하면 "기대했던 회사 손익의 실현 불확실성"이 보험회사의 리스크 범주에 들게 된다. 이렇게 볼 때 대수의 법칙(the law of large numbers)에 의거한 예정 사망률과 실제 사망률과의 차이로 인한 손익 뿐만 아니라 금리 및 주가의 변동에 따른 회사 손익의 변동 등 제손익의 불확실성이 보험회사의 리스크라 볼 수 있다.

(2) 리스크의 유형

생명보험 회사의 리스크 유형은 다양하게 분류되나 1992년 미국 NAIC(National Association of

1) 이는 Munich Re사의 정의로서 광의의 방카슈랑스 개념이다. 자세한 사항은 제3장에서 후술한다.

Munich Re, "Bancassurance in Practice", Munich Re Group, 2001.p.2

2) Santomero and Oldfield, "Risk Management in Financial Institutions", Sloan Management Review, Fall, 1997. 류근옥 외, 「생명보험사의 자산운용 전략과 위험관리(주식투자 전략 측면에서)」, 세계보험 시장과 한국의 보험회사, 성균관 대학교 무역연구소 논문집. 2002. p.106에서 재인용.

3) Oxford 사전은 '손실의 가능성(chance of loss)'으로 Webster's 사전은 '손실, 상해, 불이익 또는 파괴의 가능성(possibility of loss, injury, disadvantage or destruction)으로 정의하고 있다

4) F. Knight는 '측정가능한 불확실성(measurable uncertainty)', M.K. Green은 '어떤 사고의 발생에 관하여 실제로는 불확실성(uncertainty that some unfavorable event will occur)'로 정의한다.

이기정 외, 「보험회사의 리스크 증대와 대응」, 보험개발원 보험연구소 연구조사자료, 98-6, (1998.10) p3에서 인용.

Insurance Commissioners)가 도입한 RBC(Risk-Based Capital)제도가 가장 일반적인 기준이다. 비록 최초 도입 이래 다소 변화가 있으나⁵⁾ 그 기본 틀은 아직까지 생명보험 산업에 많은 영향을 미치고 있다.

1992년 도입된 RBC에 따르면 생명보험회사의 리스크를 C1, C2, C3, C4 네가지로 나누고 있다. 각각을 살펴보면 다음과 같다.

① C1(Asset risk)

C1 리스크는 확정수익증권 발행자의 지급불능 혹은 파산 등 보험자금 차입자의 상환불능의 가능성 및 주식 부동산 등의 가격변동에 따른 투자자산의 시장가치 하락에 따른 리스크다.

② C2(Insurance risk)

C2 리스크는 수입보험료가 보험금 지급, 재난 발생, 사업비 부담등을 충분히 감당하지 못할 경우 발생하는 리스크다. 따라서 사차익과 비차익이 포함된다.

③ C3(Interest rate risk)

C3 리스크는 금리변동으로 인해 부채가 자산보다 많아질 위험과 계약자가 높은 수익을 얻기위해 기계약을 해약할 가능성에 따르는 리스크다. 한편 장부상 자산과 부채의 차이만이 아니라 현금자산이 현금부채를 상환하기에 충분하지 않을 경우도 발생한다.

④ C4(Business risk)

C4 리스크는 조세나 정책의 변화, 법률소송 등에 따라 발생하는 손실에 관한 리스크로서 보험회사의 예측이나 통제능력 범위를 벗어난 리스크다.

2) 언더라이팅과 리스크

(1) 언더라이팅의 대상

Ferrari는 보험회사의 이익을 크게 자산운용수익과 언더라이팅 수익으로 나누면서 간단한 모형을 개발했다⁶⁾. 그의 모형과 미국의 RBC를 연계시키면 자산운용수익은 C1 및 C3와 관련된다. 그리고 C4는 생명보험회사가 통제 할 수 없는 리스크로서 Ferrari의 모형에는 명시되지 않는다. 이렇게 볼 때 언더라이팅의 대상은 C2로서 보험리스크임을 알 수 있다.

이는 시사하는 바가 크다. 흔히 생명보험회사의 3대 이익원천으로 사차익, 비차익, 이차익을 드는데 언더라이팅을 통해 사차익과 비차익을 실현 할 수 있기 때문이다.

(2) 언더라이팅의 정의

언더라이팅은 피보험자의 보험리스크 평가를 통해 유사한 리스크 집단으로 분류하는 과학적인 의사결정 과정이다. 보험리스크 평가는 피보험이익 범위 안에서 피보험자의 재정, 신체, 도덕, 환경적 리스크, 조기 실효 리스크 전반에 대해 이루어진

5) 1995년에 C1을 세분화 하여 관계사의 주식보유에 대한 리스크로서 C0(off-balance risk)를 신설하였다. 현재는 C0, C1c, C1o, C2, C3a, C3b, C4a, C4b 등으로 세분화 되어있다.

6) 그의 기본 모형은 $Y = I + \Pi v = raA + rvP$ 이다. 이를 $re = ra + s(raK + rv)$ 로 변형하여 보험계약 보유기간과 수익간의 관계를 밝혔다.

【 Y : 보험사 총 순수익 I : 자산운용수익 Πv : 언더라이팅수익 ra : 자산운용수익을 rv : 언더라이팅수익을 A : 자산 P : 보험료 re : 자본수익을 s : 보험료/잉여금 K : 부채/보험료】

오평석, 「신금융기법과 보험회사의 리스크관리」, 보험개발연구 제10권 제3호, 1999. 12, pp. 70-72에서 인용. 자세한 것은 다음을 참조.

Ferrari. Robert. J, "The Relationship of Underwriting, Investment, Leverage and Exposure to Total Return on Owners' Equity", Proceedings of the Casualty Actuarial Society, Vol.55, 1968.

다⁷⁾. 이를 통해 공평부담의 원칙 실현을 통한 고객의 이익 보호와, 피보험자의 평가를 통한 불필요한 중복보험가입을 방지함으로써 고객 서비스도 달성 할 수 있다.

결국 언더라이팅은 단순한 청약서 심사를 넘어서 상품심의, 요율 산정, 인수기준 정립, 재보험 출재, 영업파트와의 의사소통, 고객서비스 등을 포함하는 종합적인 의사결정 과정이다.

한편 간과해서는 안 될 것이 보험리스크 평가에서 사업비 부담에 대한 부분은 단순히 실효, 해약율에 대한 평가 만이 아닌 사업비 전반에 대한 평가도 가능한 한 동시에 이루어 져야 한다는 점이다. 따라서 언더라이팅 고려사항으로서 상품유형별, 판매채널별로 각기 다른 언더라이팅 절차를 수립할 수 있다.

2. 언더라이팅의 분류

1) 대분류

언더라이팅은 크게 진단의 여부에 따라 진단과 무진단으로 나눌 수 있다.

(1) 진단 언더라이팅

보험 초기에는 피보험자가 건강하다는 서약서를 제출하거나 몸에 이상이 없음을 보여줌으로써 언더라이팅이 이루어 졌다. 그러나 1811년 Scottish Widows Fund Life Assurance Society에서 중역회가 의사의 임용권한을 갖게되고, 1824년 의사인 G. Pinckard에 의해 본격적인 진단 언더라이팅이 시작되었다. 특히 1919년 Rodgers와 Hunter가 점수사정법(numerical rating system)을 개발함으로

써 진단 언더라이팅은 급물살을 타게 된다.

진단 언더라이팅은 계속 발전하여 오늘날 언더라이팅에서 매우 중요한 비중을 차지하고 있다. 대부분의 국가에서 진단 언더라이팅은 당연한 것으로 받아들여 지고 있다⁸⁾.

(2) 무진단 언더라이팅

① 유래

무진단 언더라이팅은 1886년 영국에서 시범적으로 실시되고, 1921년 캐나다, 1925년 미국에 도입되었다. 초기 무진단 언더라이팅은 주로 의사의 부족과 진단비의 부담 증가에 기인한다. 그 후 1960년대 등장한 준의료기관(paramedical facilities)의 성장으로 진단비의 인하가 단행되자 무진단 보험은 주춤하게 된다.

무진단 언더라이팅은 신계약 절차의 간소화로 인한 편리함으로 인해 영업측면에서 볼 때 매우 매력적이다.

② 무진단 한도 결정

무진단 언더라이팅이 단순히 진단비 절감과 편리함만을 제공한다면 그 유용성은 없다. 따라서 무진단으로 인한 언더라이팅 비용의 절감이 사고보험금의 증가액을 상쇄할 수 있어야만 재무적으로 유용성을 갖는다. 재무적으로 유용성을 갖기 위해서는 무진단 한도의 설정이 중요하다.

무진단 한도 설정에는 계리 접근 방법이 가장 많이 쓰인다⁹⁾. 무진단 한도를 결정하는 기본은 언더라이팅 비용 절감액이 그에 따른 보험금 증가액을 상쇄하기에 충분한 점을 찾는 것이다. 언더라이팅 비용 절감액 계산은 진단과 무진단간의 평균

7) Fohls는 생명보험은 피보험자의 우연한 사고로 인해 발생하는 금전적 손실을 보장하기 위한 것이라고 한다.

이 점에서 생명보험은 인간의 신체를 담보로 한 투기의 대상도 아니며 자본의 축적수단도 아니다.

김종국, 「한국 생보산업을 중심으로한 생명보험 총론」, (서울 : 형설출판사), 1996. p. 67에서 재인용

8) 네덜란드는 법률로 보험회사의 진단 요구가 금지되고 있다.

9) C.A. Ormsby and M.J. Rich, "Nonmedical Insurance", ALU One Standard Content Examination Readings, ALU, 2002. pp. 6-1~6-3.

한편 계리적 접근 방법 이외에 비용/편익분석방법(cost/benefit study approach)도 무진단 한도 결정시 이용된다. 이에 대한 자세한 것은 앞의 글 참조.

비용 차이와 같게 된다. 그 차이는 진단의 평균비용에다가 그 진단계약에 대한 처리 비용, 진단으로 제공되는 언더라이팅 구비서류에 대한 비용을 더한 금액과 같게 된다. 보험금 증가액은 진단과 무진단의 보험금 지급액의 차이이다. 그래서 균형을 이루는 점을 무진단 한도로 설정한다.

연령과 별로 관계없는 언더라이팅 비용 절감액은 달리, 보험금 증가액은 연령에 따라 다양하게 나타난다. 연령이 증가함에 따라 의적인 결함이 증가하기 때문이다. 그러므로 의적인 결함을 간과할 가능성은 무진단 언더라이팅의 경우 연령이 올라감에 따라 증가하게 된다. 따라서 연령별로 무진단 한도가 결정된다¹⁰⁾.

③ 제약요소

무진단 언더라이팅이 비록 재무적으로 유용한 선에서 이루어 진다 하더라도 다음과 같은 경우 이를 적용할 수 없다.

가) 의적 결함 존재

예를 들어 과체중을 언더라이팅 할 경우 고혈압과 같은 관련 질환이 있는지 진단이 필요한 경우가 있다.

나) 비의적 결함 존재

계약자의 도덕과 습관에 대한 외부 정보가 있을 때 청약서의 의적 고지내용이 진실하지 않을 것으로 의심되는 경우 진단을 부과할 수 있다. 뿐만 아니라 직업병이 의심되는 직업의 경우 진단을 부과할 수 있다.

다) 과거 거절체 또는 표준하체

과거 거절체 또는 표준하체의 경우 통상 진단이 필요하다. 특히 체중성 위험의 경우 반드시 필요하다. 과거 건강상태에 대한 정보가 있더라도 합병증 등 건강이 보다 악화되었을 수도 있기 때문

이다.

라) 보장내용

보장내용에 따라 무진단 언더라이팅은 신중하게 적용해야 한다¹¹⁾.

마) 모집인 개인 특성

특정 모집인에 의한 1차 언더라이팅이 의미가 없을 경우 무진단 언더라이팅은 적용할 수 없다¹²⁾.

이상과 같은 제약요소가 있음에도 불구하고, 재무적 유용성이 확보되는 언더라이팅 비용 절감과, 신계약 절차의 신속으로 인한 고객서비스 제고로 인해 무진단 언더라이팅이 관심을 받고 있다. 아울러 프라이버시에 대한 우려가 증가함에 따라 무진단 언더라이팅이 부상하고 있다.

2) 소분류

언더라이팅의 심도에 따라 풀(full) 언더라이팅과 심플리파이드(simplified) 언더라이팅, 개런티드 이슈(guaranteed issue) 언더라이팅으로 분류할 수 있다.

(1) 풀(full) 언더라이팅

풀 언더라이팅은 전통적인 언더라이팅을 의미한다. 청약서는 보통 6개 이상의 상세한 질문으로 구성되어 있다. 기왕력, 체격, 가족력, 취미, 직업 등 여러 질문이 이루어 진다. 특히 상세한 의적 질문이 특징이다. 경우에 따라 추가 고지가 필요한 경우도 있으며 진단이 부가 되기도 한다. 보험료 할증 및 보험금 삭감, 부담보 등 다양한 인수 기법이 동원된다.

풀 언더라이팅은 각종 보장성 상품이나 의적 결함이 의심될 때 매우 효과적이다. 그러나 고객이 진단이나 정보제공을 꺼릴 때 적용하기 곤란하며, 언더라이팅 비용과 시간이 많이 소요된다는 단점

10) 한편 무진단 한도를 결정하는데 간과할 수 없는 요소는 경쟁사의 한도이다. 무진단 한도가 정당화 되는 이 유가 경쟁사의 한도로 인해 나와서는 안되지만, 무진단 한도의 계산이 정확한 과학이 아니므로 그것을 어느 선에서 결정하는가 하는 최종 단계에서는 상황에 따라 약간 달라질 수 있다.

11) 이는 후술할 피보험자의 역선택에 대한 우려 때문이다.

12) 이는 후술할 모집인의 모럴 해저드에 기인한다.

이 있다. 그럼에도 오늘날 풀 언더라이팅은 가장 많이 이용되는 방법이다.

(2) 심플리파이드(Simplified) 언더라이팅

심플리파이드 언더라이팅은 1~5개의 단순한 질문으로 이루어지는 언더라이팅이다. 보통 체격이나 예, 아니요의 단순한 대답이 요구된다. 심플리파이드 언더라이팅은 표준체(standard)에 제한되며 아울러 보장내용이 단순하고 가입금액이 낮아야 한다. 심플리파이드 언더라이팅은 보통 신계약 절차를 단순화 시켜 고객서비스 및 사업비 절감의 효과가 있으나 역선택에 노출되는 정도가 높다는 단점이 있다.

심플리파이드 언더라이팅은 전산 자동화를 통한 언더라이팅 시스템과 밀접한 관련을 맺어서 적용의 폭이 점차 넓어지리라 기대된다¹³⁾.

(3) 개런티드이슈(Guaranteed issue) 언더라이팅

개런티드이슈 언더라이팅은 특정한 조건을 정해놓고 그 범주안에 해당하면 무조건 인수하는 것이다. 이런 점에서 "No Underwriting"으로 표현되기도 하나 사전에 인수기준을 명확히 정해놓는다는 점에서 언더라이팅을 전혀 수행하지 않는 것은 아니다. 개런티드 이슈에서 정해놓는 특정한 조건은 보통 연령에 따른 보험가입금액으로 이루어진다.

3. 생명보험과 정보의 비대칭성

정보의 비대칭성이란 경제행위의 두 당사자 중

에 한쪽은 상대방의 행위를 관찰 할 수 있거나, 객관적 사실을 알고 있지만 다른 한 쪽은 그렇지 않은 경우를 말한다.

상대방의 행위에 대한 정보가 비대칭적일 경우 모럴해저드(moral hazard)가 발생하며 이에 관한 이론으로 "본인-대리인 이론"이 있다. 한편 상대방의 유형에 대한 정보가 비대칭적일 경우 역선택(adverse selection)이 발생하며 이에 관한 이론으로 "신호-선별 이론"이 있다¹⁴⁾.

1) 본인-대리인 이론

(1) 모럴해저드의 개념

Kotowitz는 모럴해저드(moral hazard)를 "불확실성과 계약의 불완전성 내지 제약성 때문에 경제주체가 자기 행동의 결과로 나타나는 손익이 전부 돌아오지 않는 상황에서, 자신의 효용을 극대화하는 과정에서 타인에게 끼치는 해를 무릅쓰고 취하는 행위"로 정의한다¹⁵⁾. 보험시장에서는 일반적으로 보험 가입후 피보험자가 사고예방 노력을 소홀히 함으로써 사고 발생 가능성을 높이고 결과적으로 보험사에 손실이 증가되는 행위다¹⁶⁾.

Pauly는 모럴 해저드는 도덕성(morality)과는 사실상 아무 관계도 없으며, 효용극대화를 위한 개인의 합리적 행동으로 규정해야 한다고 한다. 그 예로써 사람들이 보험 가입 후에는 그 이전에 비해 더 많은 의료서비스를 받는 것은 도덕적 배신행위(moral perfidy)의 결과가 아니라 합리적 경제적 행위의 결과임을 들고 있다¹⁷⁾. 이렇게 볼 때 모럴 해저드는 언더라이팅시 도덕적 위험 선택

13) Sabine Fisher-Hamm, "Compass - A Global Expert Underwriting System", Risk Insights, General & Cologne Re, Vol.3 No.2(May 1999)

14) 상대방의 행위와 관련있는 것을 "감추어진 행동(hidden action)이라 하고, 객관적인 사실과 관련된 것을 "감추어진 유형(hidden types)"이라 한다.

15) Kotowitz, Y., "Moral Hazard," in Eatwell, J. et. al., eds., The New Palgrave: A Dictionary of Economics, Vol. 3, The Macmillan Press Ltd., 1987, pp.549-551.

16) 자동차 보험을 예로 들면 자동차 보험에 가입한 사람은 사고예방에 주의를 덜 하는 현상이다.

17) 그 이유로서 보험계약자에게 추가적 의료서비스의 가격은 0이며, 개인이 의료서비스를 과다하게 사용하더라도 그 비용이 모든 계약자에게로 분산되므로 한 개인이 그 사용을 자제할 동기를 갖지 못한다는 점을 든다. 이에 대한 자세한 사항은 다음을 참조

Pauly, M.V., "The Exconomics of Moral Hazard : Comment", American Economic Review, 58, 1968, pp.531-536.

과 반드시 일치하는 것은 아니다¹⁸⁾.

(2) 본인-대리인 이론

모럴해저드에 대한 이론으로 본인-대리인 이론이 있다.

본인-대리인 관계는 본인이 대리인으로 하여금 어떤 서비스를 대신 행하게 하는 계약관계이다¹⁹⁾. 이 관계에서 본인은 대리인의 행위를 관찰할 수 없으나, 대리인은 본인의 이익과 무관하게 대리인 자신의 이익을 추구하는 행위를 함으로써 모럴해저드가 발생한다²⁰⁾. 대리 관계는 위임자가 사안에 관한 정보, 지식이 없거나 해결할 능력이 없을 때 또는 이 모두를 구비하더라도 시간이 없어서 처리할 수 없을 때 성립된다.

보험을 예로들면 다음과 같다. 보험가입자(대리인)는 보험사고 발생을 줄이기 위한 노력을 덜한다. 보험가입자 입장에서는 합리적인 선택이다. 그러나 보험회사(본인)는 보험가입자의 사고발생회피를 위한 노력정도를 관찰할 수 없다. 오직 사고 발생의 결과만을 알 수 있을 뿐이다. 따라서 보험회사는 사고발생회피를 위한 노력을 한 보험가입자의 보험료를 할인할 수도 없고, 결국 보험가입자는 사고발생회피 노력을 하지 않게 되어 보험시장에 비효율이 발생한다.

모럴해저드에 대한 대책은 대리인의 노력을 감시감독할 수 있는 기제를 고안하거나, 관찰가능한 산출량 자료를 노력에 대한 대리변수로 이용하는 유인계약을 개발하는 것이다.

2) 신호-선별 이론

(1) 역선택의 개념

역선택(adverse selection)은 계약 당사자중 일방은 거래 대상인 재화 및 서비스의 특성을 잘 알지만 상대방은 잘 알지 못하는 경우 발생하는 비효율이다. 보험시장에서는 피보험자의 유형인 질병, 가족력, 직업 등을 피보험자는 잘 알지만, 보험회사는 잘 알지 못함으로써 정보의 비대칭이 야기되고, 이로 인해 발생하는 보험시장의 비효율을 의미한다. 예를 들면, 평균위험보다 높은 위험률을 가진 피보험체가 평균위험률로 보험에 가입하는 것이다. 역선택이 발생하면 결국 공평부담의 원칙과 수지상등의 원칙이 무너져서 다수의 선량한 계약자와 보험회사가 손해를 입게 된다.

G. Akerlof는 레몬 시장(the markets for lemons) 모형을 통해 중고차 시장에서 이루어지는 비효율을 설명함으로써 역선택에 대한 이론을 정립했다²¹⁾. 그가 예로 든 중고차 시장에서는 중고차를 사려는 사람에 비해 파는 사람이 차의 결함 등에 관해 훨씬 더 잘 알고 있다. 따라서 중고차 구입자는 저품질 중고차(lemon)를 비싼 값에 속아 사는 낭패를 겪기 일쑤이다. 결국 구매자는 중고차 시장을 찾지 않고 지인을 통해 품질이 담보되는 중고차를 사려 들고, 고품질 중고차 소유자는 제값을 받지 못하기 때문에 지인을 통해 팔려고 든다. 결국 중고차 시장에 고품질 중고차는 사라지고 저품질 중고차만 남아 있게 된다. 이처럼 유형 정보의 비대칭이 존재하는 시장에서는 도리어 품질이 낮은 상품이 선택되는 가격 왜곡 현상, 곧 역선택(adverse selection)이 이루어지거나 전체 시장 자체가 붕괴될 수 있다는 것이다.

18) 이런 맥락에서 Arrow는 은폐된 행동(hidden action)이라는 용어를 제창한다.

19) 본인-대리인 관계는 고도로 전문화된 분업사회인 현대 사회에서 널리 발견된다. 많은 사람들이 자신에게 필요한 것들을 다른 전문가로부터 계약을 통해 획득하는데, 변호사의 법률서비스, 전문 경영인의 기업경영 서비스 등이 그 예이다. 여기서 전문가(변호사, 경영자)는 대리인이고 그 고객(의뢰인, 주주)은 본인이다. 이 외에도 업무상 위임이 이루어지는 기업이나 관료조직 내에서도 광범위하게 발견된다.

20) 여기에는 다음과 같은 기본 가정이 있다. ○생산량은 대리인의 노력수준과 확률적 요인에 의해 결정된다. ○산출량은 누구나 관찰할 수 있지만 대리인의 노력수준은 대리인 자신만 알며, 본인은 관찰하지 못한다. ○본인과 대리인은 어떤 행동을 하는게 유리한지 의견이 일치하지 않는다.

21) G. Akerlof, "The Market for Lemons : Quality Uncertainty and the Market Mechanism", Quarterly Journal of Economics, Vol. 84, 1970, pp.488~500.

(2) 신호-선별 이론

일반적으로 유형 정보의 비대칭으로 인한 역선택은 계약 당사자 일방이 정보를 더 많이 가지고 있으면서 이를 제공하지 않는 경우와 관련이 깊다. 그러나 그 반대의 경우도 존재한다. 예를 들어 노동시장에서 피용인이 고용인에게 자신의 능력을 적극적으로 알리려는 욕구를 갖는 경우이다.

A.M. Spence는 정보량이 풍부한 쪽에서 정보량이 부족한 쪽에 어떻게 자신의 정보를 전달함으로써 성과를 거두는지를 신호이론(signal theory)을 통해 체계화 시켰다²²⁾. 경제주체 한 쪽이 이러한 '시그널링' 효과를 거두려면 다른 한 쪽에게 자신의 능력 또는 자신의 상품가치나 품질을 확신시킬 수 있는 수단이 필요하다. 이 수단은 비교 우위를 지녀야 할 뿐더러 일정한 비용을 들여야 한다. 노동시장을 예로 들면 학력이 시그널로 작용한다. 구직자 상호간 학력의 차이는 시그널링 비용과 관련이 있고, 이를 기준으로 고용주는 구직자 상호간 생산성의 차이를 가늠할 수 있게 된다. 따라서 구직자는 자신의 능력에 대한 신호인 학력을 높이기 위해 신호비용을 부담한다.

한편, J.E. Stiglitz는 스펜스와 반대로 정보 보유량이 적은 쪽에서 정보 보유량이 많은 쪽의 정보를 추출하는 법에 대한 선별(screening)을 강조했다²³⁾. 스크리닝의 주체는 상대방에게 효과적인 인센티브를 제시함으로써 신호(signaling)발송을 유인할 수 있다. 노동시장을 예로 들면 학력에 따른 직무의 차이를 줌으로써 구직자로부터 학력에 대한 정보를 획득할 수 있는 것이다.

따라서 신호(signaling) - 선별(screening)을 통해 역선택으로 인한 시장 비효율을 막을 수 있다.

Ⅲ. 방카슈랑스 개괄

1. 방카슈랑스의 개념

1) 방카슈랑스의 정의

방카슈랑스(bancassurance)는 협의와 광의로 정의된다.

협의의 방카슈랑스는 LIMRA(The Life Insurance Marketing and Reserach Association)의 보험용어사전 정의가 일반적이다. 이에 따르면 "은행과 빌딩 소사이어티를 통한 생명보험 서비스의 제공"으로 정의되어 있다. 이는 기본적으로 은행의 판매망을 통해 은행고객을 대상으로 보험상품 및 서비스를 제공하는 것으로 이해된다.

광의의 방카슈랑스는 금융기관들이 전업주의에서 탈피하여 업무영역 자유화에 따른 금융겸업화 현상과 연결된다. 이에 따르면 "동일한 고객기반에게 동일한 판매채널을 통해 보험과 은행 상품 및 서비스를 제공하는 것"으로 정의된다²⁴⁾.

광의의 방카슈랑스 정의에 따르면 보험회사 주도의 금융겸업화와 은행 주도의 금융겸업화를 포괄하는 개념이다²⁵⁾. 이 논문에서는 광의의 방카슈랑스 정의에 따른다

2) 방카슈랑스의 도입배경

방카슈랑스는 은행의 수익성 저하에 따른 새로운 수익원 확보가 필요하면서 태동했다. 금리자유화에 따른 예대마진 축소로 수익이 대폭감소하자 은행고유 부문의 수익은 감소하는 반면 수수료 사업부문이 중요해졌기 때문이다. 그래서 수수료 사

22) 류건식 외, 「생보사 정보비대칭성에 관한 연구」, 삼성금융연구소 연구보고서, 99-06(1999. 5). pp. 49-64.

23) J. Stiglitz, "The Theory of Screening, Education and the Distribution of Income", American Economic Review, 1975.

24) Bancassurance in Practice, Munich Re Group, 2001. p.2.

25) 협의의 방카슈랑스 정의에 따르면 은행 판매채널을 통한 보험상품 판매를 의미한다. 그래서 보험권에서는 보험회사 판매채널을 통한 은행 상품 판매를 의미하는 어슈어아뱅크(assurbanking)을 지향하면서 방카슈랑스 용어사용에 회의적이다.

업종 수익규모가 가장 큰 보험판매 및 보험자회사 운영부문에 진출을 시도하기 시작한 것이다.

한편 생명보험회사 입장에서는 은행의 광범위한 고객정보 특히, 재무정보를 활용하여 개인보험시장에 대한 마케팅 전략을 수립하고 언더라이팅시 이를 활용할 수 있는 기회를 얻을 수 있다.

아울러 종합금융화에 따른 원스탑(one-stop) 금융쇼핑을 통한 고객서비스 제공필요가 늘어나면서 가속화 되고 있다.

방카슈랑스의 도입에 따른 생명보험회사와 은행 간의 장단점 비교는 다음 “<표3-1> 방카슈랑스 도입에 따른 장단점 비교”와 같다.

표 3-1. 방카슈랑스 도입에 따른 장단점 비교

구분	보험회사	은행
장점	<ul style="list-style-type: none"> ○은행 고객정보 활용한 마케팅 및 언더라이팅 강화 ○은행의 좋은 이미지 활용 ○고객접점 강화로 인한 마케팅 활성화 ○비용효율적인 판매채널 구축 ○규모의 경제(economy of scale) 실현 	<ul style="list-style-type: none"> ○보험판매 수수료 획득 ○종합 금융서비스 제공 ○장기저축성 보험의 은행 유입으로 상품 포트폴리오 강화
단점	<ul style="list-style-type: none"> ○저축성 보험의 이탈우려 ○기존 모집인 조직과 갈등 ○기존 모집인 조직 붕괴우려 ○대출과 연계한 끼워팔기로 보험이미지 악화우려 ○보험전문인력 이탈우려 	<ul style="list-style-type: none"> ○은행고객정보의 노출 ○보험상품에 대한 이해 부족으로 불완전 판매로 인한 고객불만 발생 가능

3) 방카슈랑스의 유형

방카슈랑스는 판매제휴, 지분참여, 자회사 설립, 합작투자, 지주회사, 보험사에 의한 은행소유 등의 유형이 있다²⁶⁾.

(1) 판매제휴(Distribution agreement)

초기단계의 방카슈랑스 형태로서 은행이 보험상

품을 판매하고 수수료를 수익원으로 하는 형태이다. 은행점포내에서 보험사 직원이 상품을 판매하는 은행상주형과, 은행이 보험사의 대리점 업무를 수행하는 은행대리점형이 있다.

(2) 지분참여(Cross-shareholding)

보험회사와 보험상품 판매를 대행하는 은행 상호간에 지분을 보유하는 형태이다.

(3) 자회사(Subsidiary)

은행에 의해 완전히 소유된 보험회사를 설립하는 형태이다. 자회사는 독립적으로 운영된다.

(4) 합작투자(Joint venture)

은행과 보험회사가 공동으로 신설 보험회사를 설립후 공동으로 소유하는 형태이다.

(5) 지주회사(Holding company)

금융지주회사를 설립하여 동일한 금융그룹내에서 은행과 보험사를 포함시키는 형태이다.

(6) 보험사에 의한 은행소유 (Bank wholly owned by insurer)

보험사가 은행을 자회사로 설립하는 형태이다.

4) 방카슈랑스의 특징 : 3S

방카슈랑스는 3S (Simplicity, Speed, Service)로 특징 지을 수 있다.

(1) 간결(Simplicity)

방카슈랑스 상품은 간결해야 한다. 상품이 복잡할 경우 은행원들에 의한 판매가 어려워지기 때문이다.

(2) 신속(Speed)

방카슈랑스는 신속해야 한다. 방카슈랑스 신계

26) 대한재보험, 「방카슈랑스」, 생명보험 재보험 워크샵 자료, (2002. 2). pp.4-6.

약 프로세스는 기존 모집조직에 의한 것보다 단축되어야 한다. 즉 POS(Point of Sale)가 가능해야 한다.

(3) 서비스(Service)

방카슈랑스는 원스톱쇼핑(One-stop shopping)이 가능해야 한다.

2. 방카슈랑스의 사례

1) 유럽 주요국가별 방카슈랑스 M/S

유럽은 자회사 또는 지주회사 등을 통해 종합금융화가 발전되어 있다. 따라서 계열 금융기관간 업무 및 자본제휴가 활성화 되어있으며 보험상품의 은행창구 판매가 활성화되어 있다.

유럽의 방카슈랑스 M/S는 “<표3-2> 유럽 주요국가의 방카슈랑스 M/S>”와 같다.

표 3-2. 유럽주요국가의 방카슈랑스 M/S

국가	스페인	프랑스	이탈리아	독일	영국
M/S (%)	72	60	50	21	15

기준 : 2000년 수입보험료, 자료 : LOMA

유럽 제국가에서 방카슈랑스 M/S가 차이를 나타내는 원인은 크게 다음과 같이 살펴볼 수 있다.

첫 째, 은행의 지배력이 큰 국가에서 방카슈랑스가 발전한다. 그 예로 프랑스를 들 수 있다. 영국은 증권시장의 지배력이 크다.

둘 째, 기존 모집 조직이 견고한 국가에서는 방카슈랑스가 부진하다. 기존 모집 조직이 견고한 독일을 들 수 있으며, 기존채널이 약한 국가는 이탈리아, 스페인, 프랑스를 들 수 있다.

셋 째, 국내 보험산업의 발전이 미숙한 반면, 외국계 보험회사의 요구가 강할 경우 방카슈랑스가 발전한다. 스페인을 예로 들 수 있다.

2) 주요 국가별 방카슈랑스 현황

주요 국가의 방카슈랑스 현황은 “<표3-3> 주요 국가별 방카슈랑스 현황”과 같다

표 3-3. 주요 국가별 방카슈랑스 현황

구분	프랑스	영국	미국	일본
성숙도	성숙	미성숙	도입단계	도입단계
주요 형태	지주회사 자회사	자회사	지주회사 자회사	판매제휴
주요 상품	저축성 보험 신용보험	저축성 보험 변액보험 모기지 보험	연금보험 신용보험	신용보험 주택론 화재보험

2. 한국의 방카슈랑스 도입경과

정부가 규제완화 및 금융기관의 경쟁력 강화를 명분으로 금융기관간 업무제휴 활성화를 추진하면서 2003년 8월부터 방카슈랑스가 실시될 것으로 보인다.

한국은 그동안 보험업법과 은행법에 의해 금융겸업화가 제한받고 있었다. 그러나 2000년 1월 『금융기관의 업무위탁등에 관한 규정』이 제정됨으로써 본연업무 외의 업무 겸업이 가능해지면서 제도적으로 방카슈랑스 도입의 기초가 마련되었다.

2000년 8월 보험업법 시행규칙이 개정되면서 은행 등 금융기관의 보험대리점 등록이 향후 3년간 한시적으로 제한되면서 2003년 8월 이후 방카슈랑스 도입의 근거가 마련되었다²⁷⁾.

2000년 10월 금융지주회사법이 공포되면서 금융업의 자회사 설립이 가능해졌다²⁸⁾.

그리고 2002년 6월 보험업법 개정(안)이 마련되면서 방카슈랑스의 도입에 대비하여 금융기관 보험대리점의 판매상품 및 모집방법 등에 대한 근거 규정 신설하였다. 개정(안)에 따르면 판매상품은 금융기관에 의한 판매가 용이하고 겸업화의 시너

표 3-4. 보험업의 본질업무
(금융기관 업무위탁등에 관한 규정)

본질적 요소구분	
본질적 요소	기 타
○ 보험모집 및 계약 체결 (보험상품 판매) - 청약서 작성 - 고지사항 수령 등 ○ 보험사업자의 공시자료 (보험안내자료 등)의 제작 ○ 보험계약인수(underwriting) 여부에 대한 심사·결정 ○ 보험계약의 해지, 실효 및 부활 처리 등 보험계약의 유지·관리 ○ 보험료영수증(청약서포 함) 관리 ○ 재보험 계약 체결 ○ 재보험 출·수재 (해의 출수재 포함) ○ 재보험 정산 ○ 재공제(농, 수, 축협 등) ○ 보험금 지급여부 심사 및 결정	○ 보험상품개발 ○ 보험상품요율 산정 ○ 보험수요예측 등 조사 ○ 보험요율 적정성 여부 ○ 보험안내자료등의 인쇄, 비치 및 발송(DM) 업무 ○ 보험계약인수여부에 대한 위험조사(건강 검진) ○ 보험료 자동이체 등 수납 업무 ○ 영업관련 제비용 (점포운 영비, 급여 등)의 이체 등 ○ 해외정보수집 ○ 보험사고 관련 손해 사정 및 소송대행

지 효과가 큰 보험상품부터 단계적으로 확대하기

로 하고, 모집방법을 방카슈랑스의 취지에 맞게 금융기관 점포내에서의 모집으로 한정 하는 등 판매기관, 판매상품, 판매방식등을 규정하고 있다.

이로써 한국에 2003년 8월부터 방카슈랑스가 도입될 것으로 예견되는 바 언더라이팅 기제를 고안할 필요가 있다. 이에 대해서는 제4장에서 논하기로 한다.

IV. 방카슈랑스 언더라이팅 방안

1. 방카슈랑스 언더라이팅 고려사항

1) 3S

제3장 제1절에서 살펴듯이 방카슈랑스는 3S의 특징을 지니고 있다. 따라서 방카슈랑스에 대한 언더라이팅시 3S를 고려하여야 한다.

3S는 간결(Simplicity), 신속(Speed), 서비스(Service)이다. 은행원들에 의한 판매가 가능하도록 단순한 상품구조가 필요하며, 신계약 프로세스가 신속해야 하고, 원스톱 쇼핑이 가능한 서

27) 보험업법 시행규칙

제47조의 2(기타 경쟁을 실질적으로 제한하는 등 불공정한 보험모집행위를 할 우려가 있는 자) 법 제149조 제4항제3호의 규정에 의하여 경쟁을 실질적으로 제한하는 등 불공정한 보험모집행위를 할 우려가 있는 자로서 보험대리점의 등록을 신청할 수 없는 자는 다음 각호의 1에 해당하는 자로 한다.

1. 국가기관과 특별법에 의하여 설립된 기관 및 동 기관의 퇴직자로 구성된 법인 또는 단체와 동 기관이 출연·출자 또는 투자하였거나 보조등을 하는 법인 또는 단체
2. 은행·증권회사·종합금융회사·투자신탁회사·상호신용금고 및 시설대여업자 등 금융업무를 주로 영위하는 기관
3. 제2호의 기관이 출연·출자 또는 투자하였거나 보조등을 하는 법인 또는 단체로서 그 기관과 관련된 물품 또는 근로용역을 주로 제공하는 법인 또는 단체
4. 제1호 내지 제3호의 법인·단체 또는 기관의 임직원
5. 기타 공정한 보험거래질서 확립 및 보험대리점 육성에 저해된다고 금융감독위원회가 인정하는 자

부칙 <제161호, 2000. 8. 4>
제1조 (시행일) 이 규칙은 공포한 날부터 시행한다.

제2조 (규제의 존속기한) ① 제47조의 2제2호의 규정은 이 규칙 시행일부 3년이 경과한 날까지 효력을 가진다. ② 제47조의 2제2호의 규정은 행정규제기본법 제8조제3항의 규정에 의한 심사요청을 거쳐 제1항의 규정에 의한 유효기간이 연장되지 아니하거나 이 규칙 시행일부 3년이 경과하는 날까지 개정되지 아니하는 경우에는 그 효력을 상실한다.

- 28) 의결권 있는 주식의 15%를 초과하여 최대출자자가 된 경우 자회사를 설립할 수 있다. 따라서 은행은 보험자회사를 설립하여 보험업에 진출 가능하다. 그러나 보험회사는 은행법 제15조 1항에 의거 은행자회사 설립이 불가능하다. 이 점에서 보험업계는 은행자회사 설립이 가능하도록 관련법령 개정을 주장하고 있다. 은행법 제15조 (동일인의 주식보유한도 등) ① 동일인은 금융기관의 의결권있는 발행주식총수의 100분의 10을 초과하여 금융기관의 주식을 보유할 수 없다(2002년 4월 27일 개정).

비스가 제공되어야 한다.

(1) 신속한 언더라이팅

이 점을 고려한다면 신속한 처리가 가능한 언더라이팅 체제를 구축해야 할 것이다. 신속한 언더라이팅 체제를 구축하기 위해서는 어떤 방안이 있을 것인가? 제2장 제1절에서 살핀 언더라이팅의 소분류중 심플리파이드(simplified) 언더라이팅의 비중이 부각될 것이다.

심플리파이드 언더라이팅 체제가 구축되면 언더라이팅의 대상인 보험리스크 중 사업비관련 리스크를 줄일 수 있어서 비차익 증진에도 기여할 수 있을 것이다. 물론 계리적 접근을 통해 언더라이팅 비용절감과 사고보험금 증대간의 분석이 선행되어야 한다.

(2) 고객서비스

신속한 언더라이팅이 중요함에도 불구하고 언더라이팅에서 신속만이 전부가 아님은 자명하다. 표준하체(substandard) 고객에게 관대한 언더라이팅을 한다면 표준체(standard) 고객에게 피해를 입힌다.

반면 진단이나 조건을 부가하면 인수가 가능할 수 있는 표준하체 고객을 가정하자. 이들에게 신속한 언더라이팅을 제공한다는 명분으로 '사절(decline)'한다면 해당 고객에게 안타까운 일이다²⁹⁾.

따라서 심플리파이드 언더라이팅의 비중이 높을지라도 풀(full) 언더라이팅을 도외시해서는 안 될 것이다.

2) 본인-대리인 이론

제2장에서 살핀 정보비대칭과 관련해 생명보험

시장에 나타나는 모럴해저드(moral hazard) 현상을 고려해야 한다.

모럴해저드는 생명보험 전반에서 나타날 수 있는 현상이다. 대표적인 예로 선택적 실효(selective lapsation)를 들 수 있다³⁰⁾. 선택적 실효란 건강한 피보험자는 조기 실효하고 보다 건강하지 않은 피보험자는 역으로 유지율이 높은 현상이다³¹⁾. 선택적 실효는 개인의 입장에서는 합리적인 결정이지만 그로 인한 부담을 보험회사나 다른 계약자가 진다는 점에서 생명보험시장의 재무적 건전성에 심각한 타격을 입힌다.

그러나 방카슈랑스에서 특별히 고려해야 할 모럴해저드가 있다.

(1) 방카슈랑스 언더라이팅의 주제에 대한 질문

방카슈랑스는 "동일한 고객기반에게 동일한 판매채널을 통해 보험과 은행 상품 및 서비스를 제공하는 것"이다³²⁾. 금융전업주의에서 탈피하여 겸업화로 나아가 경계가 허물어지는 현상인 것이다. 결국 생명보험회사에서 은행상품을 판매할 수도 있고, 은행에서도 생명보험상품을 판매하는 것이다. 그렇다면 생명보험 상품개발, 판매, 언더라이팅, 클레임등 모든 절차를 은행과 생명보험회사가 각각 수행하는 것도 가능할 수 있다. 이하에서는 언더라이팅에 초점을 맞추기로 한다.

코닝앤컴퍼니(Conning & Company)의 리서치에 따르면 미국의 생보사와 손보사 직원들에 대한 설문결과 44%의 응답자가 장차 은행이 언더라이팅을 수행할 것으로 전망하고 있다³³⁾. 한편 방카슈랑스가 발전한 프랑스는 실제 은행이 언더라이팅 업무를 수행하고 있다³⁴⁾.

29) 신호이론에 의거 고객입장에서 적극적으로 신호를 보내기를 희망할 수도 있다.

30) Jean-Michel Chatagny, "Financial Underwriting", Korean Life Insurance Course, Korean Re, 1996.9. p.4.

31) 건강한 사람은 건강하지 않은 사람에 비해 피보험이익이 보다 적기 때문에 보험료가 부담스러우면 실효를 선택하는 경향이 있다. 반면 건강하지 않은 사람은 보험료가 다소 부담스러워도 보험 유지를 통한 기대효용이 더 크기 때문에 선택적 실효가 발생한다.

32) 제3장에서 밝혔듯이 이 논문에서 방카슈랑스는 광의의 방카슈랑스를 의미한다.

33) M. Trencher, "손해보험 회사들의 방카슈랑스에 대한 전망", SCOR TECH, (1998.3) P.32

그러나 현행 법규제상 주요국가에서 은행본체에 의한 보험리스크 인수는 금지되고 있음에 주목해야 한다. 언더라이팅 업무를 수행할 지라도 “<표4-1> 은행, 보험간의 영역진출 규제현황”과 같이 보험리스크의 인수는 규제되고 있는 것이다.

표 4-1. 은행, 보험간 영역진출 규제현황

구 분	영국	독일	프랑스	미국
보험의 은행진출	제한적	가능	가능	금지
은행의 보험진출	가능	가능	가능	제한적
은행본체의 보험판매	가능	가능	가능	제한적
은행본체의 보험인수	금지	금지	금지	금지

자료 : 보험개발원 보험연구소 「연구보고서」 98-5

그렇다면 과연 방카슈랑스 언더라이팅은 은행에 위임해도 되는 업무인가? 방카슈랑스 선진국인 프랑스의 사례처럼 은행이 방카슈랑스 상품에 대한 언더라이팅을 수행하는게 당연한 귀결인가? 더욱이 은행에 의한 보험리스크 인수가 금지되고 있는 상황에서 은행이 언더라이팅 업무를 수행할 때 문제는 없는가? 이 점에 대해 정보경제학의 연구성과로서 제2장에서 살핀 본인-대리인 이론은 해답을 제공한다.

(2) 본인-대리인 이론의 적용

① 가 정

방카슈랑스 언더라이팅에 본인-대리인 이론을 적용하기 위해 다음과 같이 가정한다.

첫 째, 은행이 언더라이팅을 수행하며 은행의 언더라이팅은 생보사의 이익에 영향을 미친다.

둘 째, 생보사는 은행의 언더라이팅에 대한 노

력을 관찰할 수 없다. 즉 정보비대칭이 발생한다.

셋 째, 은행은 사고보험금 부담을 100% 지지 않는다. 이 경우에도 다음과 같이 세분화 된다.

가) 은행은 판매수수료만 수입으로 삼는다.

나) 은행이 판매수수료와 사차익의 일정 금액(정액)을 수입으로 삼는다.

이하에서는 가정(가), (나)에 대하여 각각 본인-대리인 이론을 적용하기로 한다.

② 적 용

가) 은행이 판매수수료만 수입으로 삼을 경우

은행은 판매수수료만 수입으로 삼는다면 사차익을 도외시 하고 판매된 모든 계약을 무조건 승낙하는게 합리적이다. 따라서 언더라이팅은 형식에 그치고, 피보험자 집단의 실제 위험율은 불량해질 것이다. 그래서 생명보험회사는 예정 위험율을 상회하는 사고보험금 지급으로 심각한 재정위기에 직면한다.

결국 은행이 판매수수료만 수입으로 삼는다면 언더라이팅 업무를 은행에 위탁해서는 안 된다. 은행의 모럴해저드 발생이 당연하기 때문이다.

나) 판매수수료와 사차익중 일정금액이 은행 수입인 경우

은행은 판매수수료 외에 부가적으로 사차익의 일정금액을 수입으로 할 수 있기에 가정(가)에 비해 언더라이팅에 대해 노력을 할 것이다. 그러나 이 경우 은행은 사차익을 극대화하는데 최선을 다하기보다 최소한의 사차익만 달성하는 것이 합리적이다. 심지어 사차손이 발생해도 은행은 손해가 없다. 결국 은행이 언더라이팅을 수행하면 생명보험회사는 어려움에 봉착한다.

결국 언더라이팅 업무를 은행에 위탁해서는 안 된다.

다) 유인계약 체결

본인-대리인 문제를 해결하려면 유인계약 체결이 유력하다. 따라서 은행의 수입이 사차손익

34) J.M. Cornudet, "프랑스 The Credit Agricole 방카슈랑스 Saga : 생명보험(Predica)과 손해보험(Pacifica)", SCOR TECH(1998. 3), PP.6-13.

기여도에 따라 변경된다면 은행이 언더라이팅에 노력을 기울일 것이다. 사차익이 발생할 수록 은행의 수입은 비례하여 늘어나고 사차손이 발생하면 그 만큼 손해가 발생하기 때문이다.

사차손익에 연동하여 은행의 수입이 영향을 받는다면 언더라이팅 업무를 위탁할 수도 있다.

라) 한계점

사차손익의 100%를 은행이 부담하지 않는다면 아무리 유인계약을 체결해도 언더라이팅에 최선을 다하지 않을 것이다. 그 이유는 양질의 언더라이팅 수행으로 발생한 사차익금의 일부만 은행의 수입이기 때문이다. 차선의 균형(second best)이 발생하는 것이다.

차선의 균형은 정보의 비대칭이 발생하는 한 제도적으로 막을 수 없는 문제다. 결국 유인계약이 체결되면 언더라이팅을 은행에 위탁할 수 있겠으나 지속적인 감사가 필요할 것이다.

(3) 시사점

기본적으로 본인-대리인 이론에 의하면 언더라이팅은 본인인 생보사가 수행해야 함을 알 수 있다. 특히 은행의 수입이 판매수수료에만 의존하는 형태라면 은행에 의한 모럴해저드 발생이 당연할 것이다. 따라서 생보사에 의해 언더라이팅을 수행할 경우에도, 은행에 의한 모럴해저드 발생 가능성을 반드시 염두에 두고 보수적으로 언더라이팅에 임할 필요가 있다³⁵⁾.

한편 사차손익에 연동하여 은행의 수입이 변경된다면 언더라이팅을 은행에 위탁할 여지도 있다. 그러나 이 경우에도 '차선의 균형'이라는 비효율이 발생하기 때문에, 보험리스크를 은행이 100% 부담하지 않는한 생보사에서 언더라이팅을 수행하는 것이 타당하다 할 것이다.

프랑스를 예로 들면 프랑스는 각 은행이 모집한 계약의 사차익을 고려한 형태로 은행과 보험

회사간에 이익배분협약을 맺는다. 따라서 언더라이팅을 은행에 위탁할 수 있는 것이다. 그럼에도 프랑스 법규상 은행본체의 보험리스크 인수가 금지되기 때문에 최종 사차손 부담은 보험회사가 진다. 그러나 프랑스는 은행의 지배력이 워낙 강해 '차선의 균형'으로 인한 비효율을 중시하지 않는 것이다.

한편 현행 '금융기관 업무 위탁등에 관한 규정'에 의하면 언더라이팅이 보험회사의 고유업무로 분류되어 있는 것은 매우 다행스러운 일이다. 향후에도 언더라이팅은 보험회사의 고유업무로 유지되는 것이 바람직할 것이다.

3) 신호-선별이론

방카슈랑스의 특징인 3S의 특성상 심플리파이드(simplified) 언더라이팅의 비중이 부각될 것이다. 그러나 공평의 법칙 실현과 니즈가 있는 고객에 대한 서비스 차원에서 풀(full) 언더라이팅도 도외시 할 수 없음은 앞에서 살핀 바와 같다. 한편 신호-선별이론은 방카슈랑스에 대한 언더라이팅에서도 풀(full)언더라이팅의 중요성을 확인해 준다.

(1) 레몬시장(Lemon market) 형성 우려

방카슈랑스 상품에 심플리파이드 언더라이팅만을 실시한다고 가정하자. 그러면 풀언더라이팅을 실시할 경우 거절(decline)될 것으로 예상하는 표준하체(substandard)고객들이 방카슈랑스 상품에 몰릴 것이다. 그들은 풀언더라이팅에 필요한 신호(signal)³⁶⁾를 구입하기에는 비용이 많이 들기 때문에 신호가 그다지 필요하지 않은 심플리파이드 언더라이팅 상품에 청약할 것이다. 결국 방카슈랑스는 위험도가 높은 피보험자들로부터 가득찬 레몬시장이 형성되어 생명보험회사로부터 외면당하는 시장이 될 것이다. 이는 역으

35) 대출과 관련된 신용생명보험을 예로 들자. 피보험자가 사망하면 은행은 보험회사로부터 대출금 잔액을 전부 받을 수 있기 때문에 피보험자의 부실 고지를 유도할 수 있다. 가입거절이 예상되는 피보험자의 부실고지를 유도하는 것이 은행의 입장에서는 너무나도 합리적이기 때문이다.

36) 진단을 예로 들 수 있다.

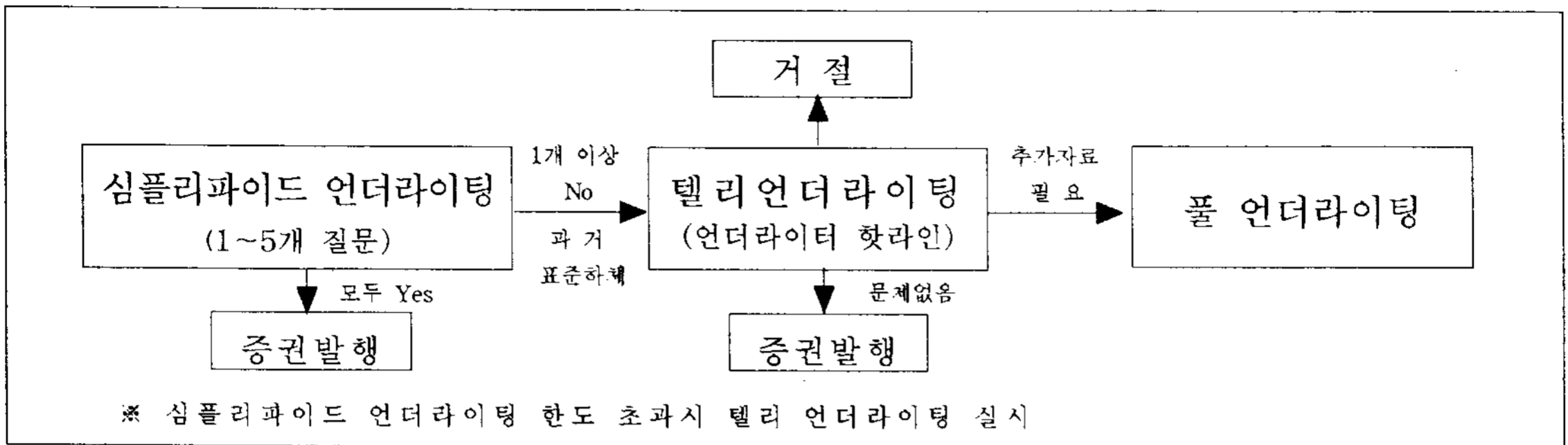


그림 4-1 방카슈랑스 언더라이팅 기제

로 은행입장에서 제휴할 보험사를 찾지 못 해 은행의 손해로 까지 이어질 것이다.

(2) 선별(Screening) 기능 수행

방카슈랑스 시장이 레몬시장화 되는 것을 막기 위해 보험회사는 선별(screening)기능을 수행할 수 있다. 제 2장에서 살핀바와 같이 무진단 한도를 결정할 때 사용하는 계리적 접근법을 적용하여 심플리파이드 언더라이팅으로 인수가능한 가입금액을 결정한다. 물론 이때 간결한 상품 구조를 고려해야 한다. 심플리파이드 언더라이팅 가입한도가 결정되면 그 기준을 초과하는 피보험자는 폴언더라이팅을 적용한다.

이렇게 되면 위험도가 낮은 피보험자는 비용을 들여 신호(signal)를 보낼 것이고 보험회사는 이를 근거로 선별(screening)작업을 수행 할 수 있다. 한편 현재나 과거 정보에 의거 표준하체가 의심되는 피보험자도 폴언더라이팅을 적용하여 피보험자가 신호를 보내는 경우 이를 근거로 선별작업을 수행하면 될 것이다.

2. 방카슈랑스 언더라이팅 기제고안

이상의 논의를 바탕으로 방카슈랑스 언더라이팅 기제를 고안하면 다음과 같다.

- 첫 째, 언더라이팅의 주체는 생명보험회사이다.
- 둘 째, 심플리파이드 언더라이팅을 주로 하되, 폴언더라이팅을 병행 한다.

셋 째, 심플리파이드 언더라이팅과 폴언더라이팅 중간단계로 전화를 이용한 텔리(tele) 언더라이팅을 운영할 수 있다.

1) 언더라이팅의 주체

언더라이팅의 주체는 생명보험회사다. 제 2장에서 살핀 바와 같이 언더라이팅은 상품심의를 포함하는 종합적 의사결정임은 주지의 사실이다. 따라서 방카슈랑스 상품급부 및 구조, 위험율 등의 적정성에 대한 평가도 생명보험회사 언더라이터에 의해 이루어 져야 한다.

2) 심플리파이드 언더라이팅

(1) 필요성

심플리파이드 언더라이팅은 방카슈랑스의 3S와 밀접하게 연결된다. 간결한 상품구조는 심플리파이드 언더라이팅을 할 수 있는 기본 바탕이 된다. 아울러 신속이 요구되는 방카슈랑스의 특징상 심플리파이드는 제격이다. 한편 윈스톱쇼핑 서비스 제공과, 개인건강에 대한 방대한 질문을 하지 않음으로써 고객의 거부감을 줄인 심플리파이드 언더라이팅이 강력한 마케팅 경쟁력이 될 수 있다.

아울러 언더라이팅은 사차익과 비차익을 종합적으로 고려한 보험리스크 평가를 통해 회사 이익을 제고하는 과정이다. 따라서 위험율을 왜곡시키지 않으면서 적정 사차익 달성이 가능하다

면 언더라이팅 비용은 줄일 수 있다. 방카슈랑스는 심플리파이드 언더라이팅을 도입하면 언더라이팅 관련 시간과 비용을 줄일 수 있다.

(2) 일반적 유형

심플리파이드 언더라이팅은 두가지 유형이 기본형태다.

① 예/아니요 시스템(Accept/Decline systems)

가) 청약서 답변사항

예/아니요 시스템은 청약서 답변사항이 간결하고 명확하다. "예", "아니요" 와 신장, 체중에 대한 숫자외에 다른 답변이 필요없다.

예, 아니요 질문항목은 주로 건강 및 위험한 취미여부와 관련된다.

나) 추가 정보 요구 여부

예/아니요 시스템은 오직 청약서 정보에 의존하여 언더라이팅을 하는 것이다. 즉 예/아니요의 답변 숫자와 체격지수계산 외에 추가로 정보를 요구하지 않는다.

다) 언더라이팅 결정

따라서 인수(accept)나 거절(decline)의 결정만 있을 뿐이다. 인수시 할증 이나 부담보 등 다른 조건을 부가하지 않는다.

물론 상품 심의를 통해 보험가입금액 제한, 연령제한 등의 기법은 사용한다.

라) 보험요율 결정

예/아니요 시스템은 심각한 역선택에 노출된다. 따라서 후술할 서술형 시스템 보다 높은 보험요율을 적용해야 한다.

마) 적용여부

예/아니요 시스템은 보험시장을 레몬시장(lemon market)화 하는 경향이 있다. 심각한 역선택이 우려되기 때문이다. 특히 피보험자 만이 아닌 모집인/은행원의 모럴해저드가 심각히 우려된다.

다만 신계약 프로세스를 단순화할 필요가 있는 DM/TM/CM/방카슈랑스 등의 시장에 적용

할 여지가 있지만 이 경우에도 일반사망이나 치명질병보장 등의 급부가 있다면 사용이 배제된다.

② 서술형 시스템(Questionnaires with few questions)

가) 청약서 답변사항

서술형 시스템은 적은 수의 질문에 대해 응답하는 것은 예/아니요 시스템과 같다. 그러나 단순히 예/아니요 외에 서술할 사항이 있다. 예를 들면 "최근 12개월 내에 감기와 같은 사소한 질병외에 의사로부터 진단을 받은 사실이 있습니까? 만일 그런 사실이 있다면 그 내용을 상세히 적어주세요." 와 같은 형태다.

나) 추가 정보 요구 여부

서술형 시스템은 답변 여부에 따라 추가 정보를 요구 할 수 있다. 아울러 과거 표준하체의 경우도 추가 정보 요구를 할 수 있다. 그럼으로써 단순히 거절 될 수 있는 피보험자의 청약을 인수 할 수 있는 여지가 있다.

다) 언더라이팅 결정

따라서 단지 인수/거절 여부 외에 할증/삭감 등의 조건을 부가하여 인수가 가능하다.

라)보험요율 결정

서술형 시스템은 기본적으로 심플리파이드 언더라이팅이기 때문에 풀언더라이팅 상품에 비해 보험요율이 비싸야 한다. 역선택의 우려를 위험율에 반영하여야 하기 때문이다. 다만 예/아니요 시스템에 비해 보험요율은 낮다.

마) 적용여부

심플리파이드 언더라이팅 상품에 가장 광범위하게 적용하는 시스템이다. 방카슈랑스에도 서술형 시스템을 기반으로 하는 심플리파이드 언더라이팅이 적절하다.

(3) 상품심의 및 언더라이팅 기법

심플리파이드 언더라이팅은 일반적으로 상품심의 및 언더라이팅 기준 정립시 다음과 같은

기법을 사용한다.

① 간결한 상품 개발(Simplified products)

상품이 간결해야 한다. 주계약 위주의 상품이 바람직하며 재해사망특약(ADB)은 부가가능하나 기타 장기간병특약(LTC)같은 특약은 피해야 한다.

특히 방카슈랑스에서는 복잡한 보장성 상품보다 저축성이나 대출 관련 상품이 적절하다. 방카슈랑스 상품 유형은 제 3절에서 다루기로 한다.

② 면책기간(Waiting period) 설정

특정 조건에 대해서만 면책기간을 설정하지 않고 모든 조건에 대해 면책기간을 설정한다. 예를 들면 풀언더라이팅 상품은 암으로 인한 보험금 지급사유 발생시만 면책기간을 설정한다고 가정하자. 그러나 심플리파이드 언더라이팅 상품은 모든 보험금 지급사유 발생시 면책기간을 설정한다.

③ 부담보(Pre-existing condition clauses)

청약당시 있던 질병으로 인한 사망발생시 특정 기간동안 부담보 하는 것이다. 보통 1~3년간 부담보를 적용한다.

보험선진국의 경우 부담보는 매우 드물게 사용하는 기법이다. 그러나 심플리파이드 언더라이팅에서는 빈번히 사용된다. 특히 방카슈랑스의 신용생명보험에서는 매우 자주 사용하는 기법이다.

④ 보험가입금액 제한(Lowering the maximum sum insured)

피보험자별 최대 보험가입금액을 제한한다. 무진단 보험의 가입한도를 설정하는 것과 유사한 형태를 취한다.

⑤ 사망보험금 조정(Modified death benefits)

사망보험금 지급사유 및 비율을 조정한다. 이런 접근법은 방카슈랑스의 저축성 보험에 대한 심플리파이드 언더라이팅에서 매우 활발히 사용

하는 기법이다.

예를 들면 재해로 인한 경우에만 사망보험금을 지급하는 방식이 가능하다. 만일 사망이 질병 등의 이유로 발생하면 기납입 보험료나 해약환급금을 지급하는 형태다.

흔히 특정 기간이 지나면 일반 사망의 경우에도 사망보험금을 지급하는 형태를 취하기도 한다. 보통 계약일 이후 3~7년이 지나면 사망보험금을 지급한다.

한편 계약 경과년수에 따라 사망보험금 지급비율을 달리하는 방안도 있다. 예를 들어 초년도에는 사망보험금의 20%만 지급하고, 2년째에는 40%를 지급하며, 3년차에는 60%, 4년차에는 80%, 5년이상 경과시 100%를 지급하는 형태다.

⑥ 최대 가입연령 제한(Limiting the maximum entry age)

심플리파이드 언더라이팅으로 가입할 수 있는 최대 연령을 제한한다. 물론 피보험이익이 있다면 풀언더라이팅을 통해 가입연령 연장도 가능하다.

⑦ 보장연령 제한(Limiting the age at which the policy terminates)

보험의 보장을 받을 수 있는 최대 연령을 제한한다.

(4) 심플리파이드 언더라이팅 청약서 제작시 고려사항

① 질문항목

방카슈랑스 심플리파이드 언더라이팅을 위해 청약서 질문항목은 건강상태와 체격, 직업, 위험한 취미, 운전여부와 관련한 사항이다. 풀언더라이팅과 비교할 때 가장 큰 특징은 건강상태에 대한 질문이 간결하다는 점이다.

건강상태에 대한 질문은 1~5개 정도가 가능하다. 보통은 3개 이상이 일반적이다. 질문사항은 사망률이 높은 특정 질병에 국한하는게 취지에 맞다. 보험가입금액이 소액이라는 전제하에서, 설령 사망에 이를 확률은 높지만 자주 발생하지 않는 질병력이 있는 피보험자를 인수해도 대수의

법칙상 위험율에 이미 반영되어 있기 때문이다³⁷⁾.

건강과 관련한 일반적인 질문유형은 서술형 시스템을 사용한다. 질문항목은 주로 현재 치료 받고 있는지 유무 및 치료받고 있다면 사유, 그리고 사망원인중 상위 3~5위 순위의 질병과 관련한 기왕력 유무 및 질병명, 치료기간, 현증 등으로 구성된다.

② 별도의 청약서 작성 여부

방카슈랑스 고객서비스를 위해 독립적인 청약서를 작성하는 대신 소득, 주소, 직업 등 기재사항을 생략하고 은행거래 신청서에 별지로 단지 의적인 질문 사항과 서명만 함으로써 청약절차를 완료할 수 있게 하자는 주장이 있다. 이는 은행 거래신청을 하면서 다 기재를 하니까 고객에게 중복해서 작성하는 수고를 덜어주어야 한다는 취지다.

그러나 이 주장은 매우 바람직 하지 못하다. 보험상품이 은행 상품에 강제로 끼워팔기 대상이 아니기 때문에 보험계약 자체는 별개의 계약이다. 따라서 별개의 청약서가 필요하다. 아울러 고객의 직업등은 언더라이팅에서 매우 귀중한 정보이다. 이를 잘못 고지하였을 때 클레임시 사고보험금을 감액하여 지급하는 근거가 될 수 있는 중요한 정보이다. 그런데 청약서에 본인이 기재하지 않고 은행원에 의해 대필이 이루어지거나, 대출 및 은행계좌 개설 신청서에 기재한 사항을 직업으로 간주하여 보험 계약을 인수한다면 향후 클레임시 보험회사의 대항력이 없다. 즉 별개의 청약서에 본인이 정보를 제공하고 자필서명이 이루어져야 함이 원칙이다.

생명보험 언더라이팅의 가장 기본적인 정보는

보험 청약서이지 은행 거래 신청서가 아니다.

3) 텔리 언더라이팅(Teleunderwriting)

심플리파이드 언더라이팅을 적용하여 부정적인 답변이나, 과거 표준하체 등 심플리파이드 언더라이팅 만으로는 인수여부 결정이 곤란할 때 언더라이터와 피보험자간 직접 전화연결을 통해 추가 서류 필요 여부를 결정한다³⁸⁾.

피보험자와 전화 통화후 인수가 가능하면 은행에서 보험증권을 발행 하도록 하고, 추가 정보가 필요하면 풀언더라이팅의 단계로 넘어간다. 직업에 대한 언더라이팅 기준 적용 등 언더라이터의 판단이 필요한 경우에도 텔리 언더라이팅을 통해 인수여부 결정을 현장에서 바로 할 수 있다.

텔리 언더라이팅시 근거가 되는 정보는 청약서에 기재한 정보에 국한한다. 다시 말하면 청약서에 기재하지 않고 단지 구두상으로 언더라이터에게 고지한 사실은 클레임시 고객에게 대항력이 없다. 이런 점에서 한국에서 텔리언더라이팅은 광범위한 적용이 제한된다³⁹⁾.

그럼에도 불구하고 방카슈랑스에서 텔리언더라이팅이 권장되는 이유는 고객이 청약서상 사소한 질병을 고지했을 때, 추가 서류 제출유무를 현장에서 바로 판정해줄 필요가 있기 때문이다.

회사 특성상 텔리언더라이팅을 생략하고 바로 풀언더라이팅 단계로 넘어가는 것도 가능하다.

3. 상품유형별 언더라이팅 고려사항

방카슈랑스 상품은 급부 및 구조가 간결해야

37) 고액 보험금 사고는 위험율을 심하게 왜곡하기 때문에 흔하지 않는, 매우 희귀한 질병일지라도 언더라이팅을 하여야 한다.

38) 현재 미국에서는 텔리언더라이팅이 비용과 시간을 단축하는 언더라이팅으로 각광을 받고 있다. 이에 대한 자세한 것은 다음을 참조.

B.F. Brown & J.L. Brown "Life and Health Insurance Underwriting", LOMA(1998). pp. 84-87.

39) 미국에서 텔리언더라이팅의 본질은 피보험자에 대한 정보의 수집이 언더라이터를 통해 이루어진다는 점이다. 정보 수집의 매개가 주로 전화이기 때문에 텔리언더라이팅이라고 표현할 뿐이다.

하며 방카슈랑스 전용상품이 적절하다. 특히 유럽의 예와 같이 저축성 보험이나 대출과 연계된 신용보험의 형태가 바람직하다⁴⁰⁾.

기타의 보장성 상품은 상품설계 및 판매가 보다 전문적이며 언더라이팅도 풀언더라이팅을 실시해야 하기에 방카슈랑스 상품으로는 부적절하다. 한편 현재 판매되고 있는 형태의 변액종신보험도 방카슈랑스 상품으로 판매하는 것은 옳지 않다. 변액종신은 투자형 상품이지만 각종 특약을 부가함으로써 여타의 보장성 상품과 다를 바 없기 때문이다. 단 사망만 보장하는 주계약만 판매하도록 설계한다면 가입금액·제한을 통해 판매가 가능할 수 있다.

이하에서는 일반적인 방카슈랑스 상품의 유형과 각각의 언더라이팅 고려사항을 논하기로 한다.

1) 대출 연계 상품

(1) 개념

채무자가 대출금을 상환하기전에 사망하거나 장애로 인해 소득이 줄어들면 대출금을 변제하기 어려워진다. 이런 상황이 발생하면 세 가지 입장에서 바람직하지 않다.

첫째, 유족은 대출금 상환의 의무가 발생하는데 이자 지급도 하기 어려울 수 있으며, 자칫 강제집행 절차가 이루어질 경우 주택 등의 보전도 불가능할 위험이 있다.

둘째, 은행은 유족 가족에 대한 강제집행을 동원한 채권추심을 통해 평판이 나빠질 수 있다. 은행 이미지 실추위험 만이 아니라, 채권 추심의 결과도 불완전할 수 있는 위험이 상존한다. 예를 들어 자동차 할부 금융의 경우, 자동차를 회수하여 팔아도 대출금 잔액에도 못 미칠수

있기 때문이다. 따라서 은행은 채권회수 불능 위험을 분산 및 전가할 필요가 있다.

셋째, 고객은 본인의 사망후 유족에게 채무를 상속하기 꺼린다. 더욱이 본인의 장애가 발생하면 소득이 감소하여 채무상환 불능의 경우를 대비하기 원한다.

이상과 같은 세 가지 필요에 의해 대출과 연계한 생명보험이 등장했다. 기본적인 개념은 채무자 사망 및 장애시 대출금 등 채무를 보험금으로 변제하는 보험이다. 대출과 연계된 생명보험은 크게 세 가지 유형이 있는데 이하에서 각각 살펴하기로 한다.

(2) 상품 유형별 언더라이팅 고려사항

① 신용생명보험(Credit insurance)

가) 개념

신용생명보험은 대출과 연계된 보험으로써 세 가지 특징이 있다⁴¹⁾. 첫째, 대출원금이 정해져 있다. 둘째, 대출원금은 분할상환이다. 셋째, 피보험자 사망 및 장애시만 보험금으로 대출금을 상환한다.

피보험자는 채무자이며 계약자는 피보험자 또는 은행이다. 보험료는 고객이나 은행이 부담한다⁴²⁾.

신용생명보험은 주택저당 보험, 신용대출 관련 보험, 학자금 대출 관련 보험의 형태가 있다.

나) 언더라이팅 고려사항

신용생명보험은 보험금이 기간의 경과에 따라 줄어드는 채감정기보험(decreasing term life insurance)으로 설계해야 피보험 이익(insurable interest)이 있다. 즉 피보험자 사망 및 장애시 지급하는 보험금은 대출 잔액과 같다⁴³⁾. 보험료는 연령과 대출금 잔액 즉 보험금에 기반해서

40) Heistermann B., "Development of Bancassurance Products", Risk Insights, General & Cologne Re, Vol. 4. No. 2(May 2000). pp.9-11.

41) Munich Re, "Bancassurance in Practice", Munich Re Group, 2001.

42) 은행 입장에서는 강력한 마케팅 도구이다.

43) 이자 포함 여부는 다양하며 언더라이팅에서 특별히 문제되지 않는다.

부과한다⁴⁴⁾.

신용생명보험에 특수한 역선택을 고려할 필요가 있다.

첫째, 신용생명보험이 대출과 관련하여 의무적으로 부가되는 사항이라면 피보험자 관련 역선택은 보다 줄어든다. 의무적이지 않고 선택적인 자발적으로 가입하는 보험(voluntary products)이라면 피보험자의 직업 및 신체적 위험에 대한 언더라이팅이 보다 강화될 필요성이 있다⁴⁵⁾.

둘째, 앞 절 심플리파이드 언더라이팅 기법의 상품심의 및 언더라이팅 기준 설정 관련 고려사항에서 살핀 바와 같은 언더라이팅 장치가 필요하다. 특히 면책기간(waiting period) 설정 및 사망보험금 조정(modified death benefits)은 적극적으로 권장되고 있다.

신용생명보험은 특히 은행의 특수한 모럴해저드(moral hazard)를 염두에 두어야 한다. 기본적으로 신용생명보험은 은행의 채권회수에 대한 안정성 확보 차원에서 개발된 상품임을 감안할 때 대출 부적격자에 대한 대출 승인 가능 위험성이 상존한다. 따라서 철저한 재정적 리스크에 대한 평가가 필요하다. 재정적 리스크 언더라이팅의 적절한 피보험이익은 현재 재무상황을 바탕으로 보수적으로 산정해야 한다. 특히 연령 대비 소득배수를 활용하되 현재 소득과 부채를 종합적으로 반영한 금액을 가입한도로 삼아야 함을 잊어서는 안된다⁴⁶⁾.

② 당좌대월보험(Overdraft insurance)

가) 개념

당좌대월보험(overdraft insurance)은 엄격히 당좌에만 국한되지 않고 신용카드, 마이너스 통장등에 적용되는 포괄적인 개념이다. 계약자는 은행이나 신용개설자, 피보험자는 신용개설자 이

다. 보험료는 은행이나 개인 부담이다. 보험가입 금액은 신용개설한 한도와 일치한다. 예를 들어 신용카드는 신용카드 이용한도, 마이너스 통장은 마이너스 한도 이다.

당좌대월보험은 두 가지 차별화된 유형이 있다.

첫째, 보험금이 사망전에 결제하지 못한 신용 잔액에 국한되는 형태다.

둘째, 보험금은 사전에 정한 신용한도와 일치하는 경우다. 즉 보험가입금액이 보험금으로 지급된다. 보험가입금액과 보험회사가 은행에 변제한 금액과의 차이는 상속인에게 지급한다.

나) 언더라이팅 고려사항

보험료 부과는 급부 유형에 따라 다르다. 보험료는 장차 지급이 예상되는 보험금을 기반으로 계산한다. 따라서 당좌대월보험의 첫 번째 유형은 보험료가 월납으로 매월 변경된다. 두 번째 유형은 월납, 연납 가능하며 매월마다 변경 되지는 않는다. 공통적인 사항으로 보험료는 연령에 따라 매년 경신된다.

면책기간과 사망보험금 조정은 역시 유용한 기법이다. 신용생명보험과 기본적인 고려사항은 유사하다. 은행의 모럴해저드로 인한 재정적 리스크는 신용생명보험에 비해 일반적으로 떨어진다.

당좌대월보험에서 사망 직전 신용구매가 급격히 늘어난 경우 클레임시 주의가 요망된다는 점을 인식하고 있어야 한다.

③ 자본 상환(Capital repayment)

가) 개념

대출과 연계된 보험이지만 앞에서 살핀 신용생명보험과 당좌대월보험과는 근본적인 차이가 있다. 피보험자의 사망유무와 무관하게 대출금

44) 대출금이 분할상환인 바 만일 대출 잔액이 이자율이나 채무자 여건에 따라 변경될 수 있다면 매월 대출 잔액에 의거 보험료를 계산하는게 바람직하다.

45) Munich Re, "Bancassurance in Practice", Munich Re Group, 2001. pp.10-11.

46) 이에 대한 자세한 것은 신만규, 「파이낸셜 언더라이팅 도입에 관한 연구」, 생명보험 언더라이팅회 학술논문집, 생명보험협회, 2001. 참조

을 보험금으로 변제한다는 점이다.

저축의 기능과 보장을 동시에 갖춘 상품으로서 보험상품에 대한 세제혜택이 발달한 나라에서 주로 찾아 볼 수 있다. 아울러 일반대출 상품에 비해 보험을 통한 대출금 상환에 적용되는 이자율이 더 낮을 경우 매력적인 상품이다.

나) 언더라이팅 고려사항

강한 저축성으로 만기까지 납입하는 보험료 총액이 대출금과 큰 차이가 나지 않기 때문에 보험료가 비싸다. 단 위험보험료가 차지하는 비중은 매우 낮다.

계약 초기의 보험리스크가 크고 기간 경과에 따라 리스크 감소폭이 크므로 사망보험금 조정(modified death benefits)이 적극적으로 권장된다⁴⁷⁾.

2) 저축성 보험

(1) 유형

방카슈랑스에서 판매하는 저축성 보험중 세 가지 유형을 살펴보면 다음과 같다.

첫 째, 기본적으로 은행상품과 동일하지만 보험상품으로 분류되면 특별히 적용되는 세제혜택이 있을 경우 매력을 갖는 상품이 있다. 보장내역이 없는 순수저축성 상품이다.

둘 째, 현행 보험회사에서 판매하는 장기 저축성 보험이 있다. 보장내역이 있다.

셋 째, 방카슈랑스에서 특별히 나타나는 상품의 형태다. 만기시 목표로 하는 적립액이 정해져 있을 때, 사망 혹은 장해시 목표액에 못 미치는 금액을 캐시밸런스에 추가해서 보험금으로 지급하는 상품(objective achievement insurance)이다.

(2) 고려사항

저축성 상품 언더라이팅에서 특별히 고려할 유형은 상기 세 번째 상품 유형이다.

반드시 체감정기(decreasing term)보험 형태로 설계해야 한다.

만일 목표금액(objective amount)이 사전에 정해지지 않았으면, 피보험자의 사망전 6~12개월 평균 캐시밸런스(cash balance)에 일정배수⁴⁸⁾를 곱한 금액을 지급하는 방법이 있다. 이렇게 함으로써 역선택 발생 확률을 줄일 수 있다.

V. 나오는 말

방카슈랑스는 은행에 의한 보험판매 및 보험자회사 설립만이 아닌 보험사에 의한 은행자회사 설립을 포괄하는 금융겸업현상으로 이해된다. 보험사 입장에서 방카슈랑스는 사업비 절감과 판매효율 증대 및 은행 고객에 대한 마케팅 기회 확충 등으로 전략적으로 추진하고 있다. 한편 언더라이팅 측면에서도 은행 고객의 재무정보를 활용함으로써 재무정보 수집의 곤란으로 활성화되고 있지 않은 재정적 언더라이팅도 전기를 맞을 것으로 예상된다.

본 연구는 방카슈랑스의 도입에 따라 언더라이팅 부문의 두 가지 질문인 언더라이팅의 주체와 방안에 다음과 같은 결론을 도출했다.

첫 째, 언더라이팅은 보험사가 수행해야 한다. 은행에 언더라이팅 업무를 위탁한다면 본인-대리인 이론이 시사하듯 심각한 모럴해저드(moral hazard)가 발생할 것이다.

둘 째, 방카슈랑스 언더라이팅 기제는 심플리파이드 언더라이팅을 근간으로 한다. 언더라이팅은 보험리스크를 평가하는 과정으로서 사고보험금 리스크와 사업비 리스크가 포함된다. 따라서 사업비 절감과 판매효율 증대를 꾀하는 이유로 추진하는 방카슈랑스의 목적과 방카슈랑스의 특징인 3S인 간결(simplicity), 신속(speed), 서

47) Munich Re, "Bancassurance in Practice", Munich Re Group, 2001.

48) 캐시밸런스 5,000 달러까지 1배, 20,000달러까지 2배, 20,000달러 초과시 3배를 적용하는게 일반적으로 통용되는 배수다.

비스(service)를 고려할 때 언더라이팅 절차는 차별화 될 수 있다. 그 결과 사고보험금 리스크와 사업비 절감 및 고객서비스를 고려하여 사고보험금 리스크를 상쇄할 수 있도록 심플리파이드(simplified) 언더라이팅을 방카슈랑스 언더라이팅의 근간으로 도입한다.

그러나 신호-선별 이론에 의거 텔리(tele)언더라이팅 및 풀(full)언더라이팅을 병행함이 바람직하다. 심플리파이드 언더라이팅만 이용한다면 방카슈랑스 시장은 레몬시장(lemon market)으로 변질되어 보험사와 은행, 고객 모두 손해가 발생할 것이다.

한편 언더라이팅은 상품심의를 포함하는 보험리스크 평가의 종합적인 과정인 바 상품급부에 대한 명확한 가이드 라인을 제시할 필요가 있다. 방카슈랑스에 심플리파이드 언더라이팅을 도입하는 전제조건으로 상품이 간결해야 한다. 방카슈랑스 상품은 사망 및 장애만 보장하는 주계약 위주의 상품이 바람직하다.

방카슈랑스 상품은 별도의 독립적인 상품이 바람직 하다. 그 유형은 대출과 연계된 신용보험이나 저축성 보험이 유력하다. 언더라이팅은 각각 상품유형별로 발생하는 고유의 리스크를 고려하여 실시해야 한다.

아울러 부담보 및 보험가입금액 제한, 보험가입연령 및 보장연령 제한 외에 적극적인 사망보험금 조정(modified death benefits), 강화된 면책기간(waiting period) 적용이 권장된다. 한편 보험 청약서는 별도의 청약서를 제작 작성해야 하며, 청약서는 서술형 시스템을 도입함이 바람직 하다.

2003년 8월로 도입 예정인 방카슈랑스는 시너지 효과를 발휘하여, 보험사와 은행 및 고객 모두에게 이익을 제공해야 한다. 이를 위해 마케팅 전략 만이 아닌 언더라이팅 전략도 매우 중요하다. 따라서 정부는 향후 방카슈랑스 관련 각종 법령 입안시 이 점을 명심해야 한다. 방카슈랑스 언더라이팅 주체는 어디까지나 보험사이어야 하며, 판매상품 유형은 보장성이 약한 간결한 상품 위주로 제한하여야 한다. 그리고 불완전 판매로

인한 제문제가 발생하지 않도록 은행에 의한 보험상품 끼워팔기는 철저히 규제되어야 할 것이다.

참 고 문 헌

1. 김선호 : 『방카슈랑스의 국내도입효과』, 주간금융동향, 한국금융연구원, (1997.7).
2. 대한재보험 : 『방카슈랑스』, 생명보험 재보험 워크샵 자료, (2002.2).
3. 류전식 외 : 『생보사 정보비대칭성에 관한 연구』, 삼성금융연구소 연구보고서, 99-06(1999.5).
4. 류근옥 외 : 『생명보험사의 자산운용 전략과 위험관리(주식투자 전략 측면에서)』, 세계보험 시장과 한국의 보험회사, 성균관 대학교 무역연구소 논문집. (2002).
5. 생명보험협회 : 『방카슈랑스현황』, 생명보험 협회보, (1997.1).
6. : 『방카슈랑스 도입에 대한 검토』, 생명보험협회보.
7. 오평석 : 『신금융기법과 보험회사의 리스크 관리』, 보험개발연구 제10권 제3호, (1999.12).
8. 이기정 외 : 『보험회사의 리스크 증대와 대응』, 보험개발원 보험연구소 연구조사자료, 98-6, (1998.10).
9. 정세창 : 『영국 생명보험산업 및 방카슈랑스의 규모의 경제와 비용보완성에 관한 연구』, 보험개발연구 제11권 제1호, 보험개발원, (2000.3).
10. 정재욱, 외 : 『주요국의 새로운 보험차매채널 활용 사례분석 및 국내사의 운용전략』, 보험개발원 보험연구소 연구보고서 (1998.5).
11. Akerlof, G. : "The Market for Lemons : Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, 1970.
12. Brown, B.F & Brown, J.L. : "Life and Health Insurance Underwriting", LOMA, 1998.
13. Chatagny, J.M. : "Financial Underwriting", *Korean Life Insurance Course*, Korean

- Re*, 1996.9.
14. Cornudet, J.M. : "프랑스 *The Credit Agricole* 방카슈랑스 *Saga* : 생명보험(*Predica*)과 손해보험(*Pacifica*)", *SCOR TECH*(1998.3).
 15. Ferrari, Robert J. : "The Relationship of Underwriting, Investment, Leverage and Exposure to Total Return on Owners' Equity", *Proceedings of the Casualty Actuarial Society*, Vol. 55, 1968.
 16. Heistermann B. : "Development of Bancassurance Products", *Risk Insights, General & Cologne Re*, Vol. 4. No. 2 (May 2000).
 17. Holmstroem B. : "Moral Hazard and Observability", *The Bell Journal of Economics*, 1974.
 18. Kotowitz, Y. : "Moral Hazard," in Eatwell, J. et. al eds., *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, Vol. 3, *The Macmillan Press Ltd.*, 1987.
 19. Munich Re : "Bancassurance in Practice", *Munich Re Group*, 2001.
 20. Ormsby and Rich M.J. : "Nonmedical Insurance", *ALU One Standard Content Examination Readings*, *ALU*, 2002.
 21. Pauly, M.V. : "The Exconomics of Moral Hazard : Comment", *American Economic Review*, 58, 1968.
 22. Pictorial Learning Program : "Underwriting Basics", 3rd edition, (Indianapolis : Pictorial Inc.)
 23. Santomero and Oldfield : "Risk Management in Financial Institutions", *Sloan Management Review*, Fall, 1997.
 24. Stiglitz, J. : "The Theory of Screening, Education and the Distribution of Income", *American Economic Review*, 1975.
 25. Trencher, M. : "손해보험 회사들의 방카슈랑스에 대한 전망", *SCOR TECH*,(1998.3).