경영유의사항 공개안

1. 금융회사명 : DB생명보험주식회사

2. 제재조치일 : 2025. 8. 1.

3. 제재조치내용

대 상	내 용
기 관	경영유의사항 3건

4. 제재대상사실

가. 경영유의사항

(1) 경영인정기보험 상품개발 내부통제 운영 강화

(가) 해지율 산출 및 결정에 관한 사항

회사는 저해지형 경영인정기보험 상품 개발을 위해 최적해지율을 산출하면서 저해지형 고액정기보험에 대한 자체 경험통계를 보유하고 있지 않아 표준형 고액정기보험의 해지율을 이용하였다.

그러나 저해지형 상품의 경우 환급금 규모가 표준형과 달라 해지율을 차등화하여 적용하여야 하는데도 일괄적으로 표준형 상품 해지율의 ○%를 적용하여 산출하였고, 장기유지보너스 및 세제 혜택 발생 시점에 해지유보효과 및 해지증가효과도 반영하지 아니하였으며, 12차년 이후 해지율 결정 시 전기납이 아닌 납입기간이 정해져 있는 종신보험의 해지율을 사용한 사실이 있다.

한편 내규「가정관리위원회 규정」에 의하면 최적해지율 승인은 가정관리위원회 의결사항이며, 내규「상품심의위원회 규정」에 의하면 저해지형 상품의 적용해지율 결정에 관한 사항은 상품심의위원회 의결사항이므로 해당 해지율을 사용하는 상품의 출시 이전에

동 위원회들의 의결을 거쳐야 하는데도, 회사는 동 위원회 의결 등을 거치지 않고 저해지형 경영인정기보험을 출시한 사실도 확인되었다.

<조치할 사항>

따라서 회사는 해지율 산출 시 경험통계가 없거나 부족한 경우에는 산업통계를 사용하고, 상품 특성에 맞게 해지유보 및 해지증가 효과를 반영하는 등 해지율 산출에 불합리한 점이 없도록 하고 산출 과정에서도 정해진 절차를 준수하시기 바랍니다.

(나) 수익성 분석에 관한 사항

회사는 내규 「위험관리규정」에 따라 위험관리위원회에서 '상품 수익성 가이드라인'(이하 '가이드라인')을 사업연도 개시 전에 결정하고, 내규 「위험관리실무위원회 규정」에 따라 수익성 분석 결과가 가이드라인에 미달하는 상품을 판매하고자 하는 경우에는 위험관리실무위원회의 승인을 받아야 한다.

그러나 2024년 1월부터 판매한 경영인정기보험 간편형 상품의 CSM율이 가이드라인에 미달하였으나 위험관리실무위원회의 승인을 받지 아니한 사실이 있다. 또한 2024년 5월부터 동 상품의 환급률을 이전 상품보다 증가하도록 개정하면서 대량해지 충격 가정을 근거없이 제외하였고, 사업비율 인상으로 수익성이 악화되어 가이드라인에 미달했는데도 상품실무위원회 및 상품심의위원회 회의록에 '가이드 충족'이라고 기재하여 동 위원회에 부실한 정보를 제공한 사실이 있다.

한편 무·저해지환급금 보험상품 수익성 분석은 해지율 변동에 따른 실질 손익 변동이 확인될 수 있도록 하면서 해지율을 제외한 타 최적가정이 변동하는 상황에서 해지율 변동 시나리오별 수익성 시나리오 분석을 실시해야 한다. 이때 해지율 변동 시나리오는 손익이 악화되는 방향 또는 증감 양방향으로 설정하여 분석하는 것이 바람직하고, 실시 결과 음의 손익이 나타나는 경우 회사의 총 손익에 미치는 영향을 고려하여 사전에 마련된 보험료 적정성 판단기준에 따라 보험료 적정성을 판단해야 한다.

하지만 회사는 해지율 변동 시나리오 설정 시 저해지형 경영인정기보험에 적합한지 여부를 판단하지 않고 시나리오 설정 근거없이 과거의 시나리오를 그대로 사용하였고, 그 결과 시나리오 분석 모두 손익이 개선되는 것으로 나타나는 등 수익성 분석을 미흡하게 실시하였다. 또한 회사는 사전에 보험료 적정성 판단 기준을 마련하지 않았음에도, 2024년 5월부터 판매한 경영인정기보험 간편형 상품의 경우 일부 시나리오에서 음의 손익이 나타났으나 보험료 적정성을 판단한 결과 충족한다고 구체적 근거 없이 판단하였다.

<조치할 사항>

수익성 분석 시에는 상품별 특성에 따라 해지율 가정과 변동 시나리오를 구분하여 수익성 분석이 충실하게 실시될 수 있도록 하고, 보험료 적정성 판단기준을 사전에 마련하여 동 기준에 따라 적정성을 평가하는 등 관련 업무를 강화하시기 바랍니다.

(2) 경영인정기보험 영업 관련 내부통제 실효성 제고

회사는 상품판매 과정에서 발생하는 불건전 영업행위를 방지하기 위해 소비자보호 부서에서 각 채널 지원부서의 마케팅 전략을 소비자보호 측면에서 사전협의하는 제도를 운영하고 있다.

하지만 경영인정기보험의 불완전판매율과 관련한 민원이 지속적으로 증가하는데도 GA채널의 시책을 지속적으로 확대하는 영업전략을 고수하였고, 소비자보호 부서는 동 GA채널 시책안을 검토하면서 불건전 영업행위가 확대될 우려가 있는데도 이를 고려하지 않고 사전협의 시 특이사항이 없는 것으로 회신하는 등 실효성 있는 제도운영이 이루어지지 않는 것으로 나타났다.

<조치할 사항>

따라서 회사는 사전협의 시 불완전판매율, 유지율, 민원건수 등의 지표를 점검하여 소비자보호 측면의 의견을 제시하고 추가적인 소비자보호 대책을 마련토록 하는 등 실효성 있는 검토가 이루어질 수 있도록 절차를 강화하시기 바랍니다.

(3) 경영인정기보험 계약 인수기준 강화

회사는 상품 특성을 고려하여 보험계약자의 가입목적, 보험료 납입능력 등에 대한 기준을 마련하여 보험계약을 인수하여야 하며, 보험계약자가 변경되는 경우 변경된 계약자를 기준으로 보험료 납입능력, 보장 조건 등을 다시 심사하는 것이 상품 취지에 부합한다.

그러나 회사는 경영인정기보험의 보험계약자가 변경되는 경우 재심사 절차가 미흡하여 동 상품을 개인에게 판매제한한 이후에도 보험계약자가 법인에서 개인으로 변경된 사례가 확인되었다.

한편 재정심사는 보험료를 납부하는 주체인 보험계약자의 납입능력을 판단하여야 하는데도 회사는 동 상품 가입시 보험가입금액 ○억원 초과 건에 대해 피보험자를 기준으로 재정심사를 실시하고 있어 보험계약자의 납입능력을 판단할 수 있는 기준이 부재하며, 동일 계약자의 보험가입금액이 ○억원을 초과함에도 관련 재정심사를 누락한 사례도 확인되었다.

<조치할 사항>

따라서 회사는 경영인정기보험의 특성을 고려하여 보험계약자의 보험료 납입능력을 확인할 수 있도록 재정심사 기준을 합리적으로 개선하고, 보험계약자 변경 시 변경된 계약자를 기준으로 인수심사를 실시하여 우회가입 등 불합리한 변경을 제한하도록 인수기준과 절차를 강화하시기 바랍니다.