

# 장마철 車 침수 '비상'... 손보사, 대피 알림 등 피해예방 총력

12개 손보사, 5년간 침수 3.5만 건 96% 장마·태풍 집중 7~10월 발생 별도 피해증빙 없이 기상자료 토대 보험금 지급 '지수형 기후보험' 주목

최근 5년간 자동차보험으로 처리된 침수 차량이 3만5000대를 넘어서면서 본격적인 장마철을 앞둔 손해보험업계의 긴장감이 커지고 있다. 보험업계는 위험 차량을 미리 대피시키는 예방 서비스를 확대하는 한편, 일부 보험사와 지방자치단체를 중심으로 기상지표가 일정 기준에 도달하면 약정 보험금을 지급하는 지수형 기후보험을 실험하고 있다.

30일 보험개발원에 따르면 2021~2025년 12개 손해보험사가 자동차보험으로 처리한 차량 침수사고는 총 3만5011건이다. 이 가운데 95.7%인 3만3490건이 장마와 태풍이 집중되는 7~10월 발생했다.

지난해에는 연간 차량 침수사고 7765건 가운데 7050건이 집중호우가 내린 약 열흘 동안 몰렸다. 연간 피해의 90.8%가 짧은 기간과 특정 지역에 집중된 셈이다.

◆ 침수 막는 문자·보험도 '사고 전 예방' 보험업계의 역할도 사고 뒤 보험금을 지급하는 데서 사고 가능성을 낮추는 사전 위험관리로 넓어지고 있다. 보험개발



장마철을 앞두고 보험업계가 긴장하고 있다. 차량 침수 등으로 손해율이 올라갈 가능성이 있어서다. Chat GPT가 생성한 침수 차량 이미지.

원은 손해보험사와 지방자치단체, 경찰 등과 함께 침수위험 지역에 주차된 차량의 차주에게 문자와 카카오톡, 음성안내로 이동을 요청하는 긴급대피 알림서비스를 운영하고 있다.

현장 순찰자가 위험 차량번호를 시스템에 입력하면 가입 보험사와 관계없이 차주에게 대피 안내가 전달된다. 지난해 알림을 받은 차량 2802대 가운데 실제 침수 사고가 확인된 차량은 9대였다.

알림이 나머지 차량의 침수를 모두 막았다고 단정할 수는 없지만, 보험사가 보험금 지급자에 머물지 않고 고객의 손실

자체를 줄이는 위험관리자로 역할을 넓히고 있다는 점을 보여준다.

다만 차량이나 건물이 실제 침수된 경우에는 자동차보험과 재산보험으로 직접 손해를 보상할 수 있지만, 기후재난은 재산 피해 없이도 매출 감소와 소득 중단을 일으킨다. 폭우로 전통시장의 방문객이 줄거나 폭염으로 공사가 중단돼 발생한 손실은 기존 실손보상형 보험만으로 피해를 입증하고 보상하기 어렵다.

보험연구원에 따르면 지난해 재난적 기후현상에 따른 세계 경제적 손실 중 보험으로 보장된 비중은 49%에 그쳤다. 이마

저 물리적인 직접 손실 중심이어서 노동 중단과 공급망 차질 등 간접손실까지 고려하면 실제 보장 공백은 더 클 수 있다.

◆ 기상지수가 메우는 공백

이 같은 공백을 보완할 수단으로 지수형 기후보험이 주목받고 있다. 강수량과 기온, 풍속, 수위 등 객관적인 지표가 사전에 정한 기준에 도달하면 실제 손해액을 일일이 조사하지 않고 약정한 보험금을 지급하는 방식이다.

여기서 신속지급은 피해 발생 즉시 무조건 보험금이 입금된다는 의미가 아니라, 개별 손해액을 산정하는 손해사정 없이 객관적인 지표 충족 여부를 기준으로 지급액을 결정한다는 의미다. 재난 직후 필요한 자금을 빠르게 공급하고 피해자가 매출이나 소득 감소를 직접 증명해야 하는 부담을 줄일 수 있다.

국내 상용화 사례로는 KB손해보험의 '전통시장 날씨피해 보상보험'이 있다. 강수량과 최고·최저기온이 약정 기준을 넘거나 밀리면 별도의 피해 증빙과 현장 확인 없이 객관적인 기상자료를 토대로 보험금을 산정한다.

제주도는 폭염경보로 공공발주 건설현장의 작업이 중단되면 근로자에게 약정 보험금을 지급하는 상생보험 도입을 추진하고 있다. 아직 일부 지역과 단체보험 중

심의 초기 단계지만 소상공인과 배달 종사자, 물류·관광·재생에너지 분야로 확대할 여지가 있다.

한계도 있다. 실제 피해가 발생했어도 관측 지표가 기준에 미달하면 보험금을 받지 못할 수 있고, 반대로 피해가 크지 않아도 기준을 넘으면 지급이 이뤄질 수 있다. 지표와 실제 손해가 어긋나는 이른바 '기초 위험'이다. 같은 강수량에도 사업장의 위치와 지형, 배수시설에 따라 피해가 다른 만큼 초지역 기상자료와 위성·시물인터넷 센서 등을 활용한 정교한 상품 설계가 필요하다. 공공 기상·재난 데이터의 표준화와 개방 확대도 선결 과제로 꼽힌다.

지수형 보험은 기존 자동차보험이나 재산보험을 대체하는 상품이 아니다. 기존 보험이 차량과 건물의 직접 손해를 보상하고, 지수형 보험이 영업 중단과 소득 감소 등 간접손실과 재난 직후 자금 공백을 보완하는 구조다.

보험업계 관계자는 "지수형 보험은 별도의 손해사정 없이 신속하게 보험금을 지급할 수 있다는 것이 가장 큰 장점"이라며 "다만 실제 피해와 기상지표 간 차이를 줄일 수 있도록 지역별 데이터를 정교화하는 것이 시장 확대의 관건"이라고 말했다. /김주형 기자



gh471@metroseoul.co.kr

metro

## 대출규제에 수익 한계... 비은행 포트폴리오 확대

인터넷 은행, 수익 다변화 나서 카카오 마스틴캐피탈 지분 인수 자동차 할부금융·리스 진출 가속 토스 '금융투자업 본인가' 획득 케이뱅크 韓-유럽 '판계아' 참여

케이·카카오·토스뱅크 등 인터넷전문은행 3사가 비은행·비이자 사업을 확대하고 있다. 정부의 가계대출 규제에 대출 중심의 이자이익 성장이 힘들어지자 비이자 수익원을 늘려 수익구조를 다변화하려는 전략이다.

30일 금융권에 따르면 카카오펜드는 최근 마스틴캐피탈의 지분 100%를 240억원에 인수하기로 했다. 마스틴캐피탈은 NH투자증권과 2021년 공동설립한 회사로 지난해 말 자산총계는 523억원이며, 지난해 영업수익은 65억원이다.

신규 캐피탈사를 설립하는 대신 기존 회사를 인수하면 자동차 할부금융과 리스 등 비은행 여신시장에 보다 빠르게 진입할 수 있다. 기업가치 제고 계획에 따른

신규 사업투자의 일환으로, 캐피탈업 신규 진출을 통한 금융혁신을 도모하겠다는 뜻이다.

카카오뱅크는 연말까지 금융당국의 인허가 및 승인심사를 거쳐 연내 인수를 마칠 예정이다. 중장기적으로는 자동차 리스·렌탈 영역으로 시장을 확장하고, 자동차 유통 플랫폼 파트너사와 협업체 자동차 금융시장 내에서도 비대면 거래를 확산할 계획이다.

이처럼 카카오펜드가 캐피탈업 진출을 추진하는 가운데 토스뱅크와 케이뱅크도 투자상품과 디지털자산 분야로 사업 영역을 넓히고 있다.

토스뱅크는 금융위원회로부터 펀드 판매를 위한 '금융투자업 본인가'를 획득했다.

이번 본인가는 투자매매업과 투자중개업을 포함한 투자증권업 인가다. 토스뱅크는 이를 바탕으로 올 하반기 펀드 판매 서비스를 시작할 예정이다. 투자자가 직관적으로 이해할 수 있는 상품을 중심으

로 국가별·자산별 다양한 펀드를 선보일 계획이다.

토스뱅크는 또 솔라나재단과 블록체인의 기반 차세대 금융 인프라 협력을 위한 업무협약을 체결했다. 솔라나재단은 블록체인 네트워크 '솔라나'의 생태계 인프라 구축 등을 지원하는 비영리 재단이다.

토스뱅크는 솔라나 네트워크를 기반으로 기존 금융 서비스의 블록체인 기반 디지털 금융 인프라 적용 가능성을 단계적으로 검증한다. 이를 통해 국내 스테이블코인 관련 법제화 흐름에 선제적으로 대응하고, 해외송금을 블록체인 기반으로 결제하는 등 다양한 금융서비스를 시험, 도입해 나가겠다는 전략이다.

케이뱅크도 디지털자산 기반 금융서비스 확대에 나섰다. 케이뱅크는 최근 한국과 유럽 은행권이 공동 추진하는 스테이블코인 협력 프로젝트 '판계아(Pangea)'에 참여하기로 했다.

판계아 프로젝트는 국내 은행권과 유럽연합(EU) 스테이블코인 발행 추진 법

안 키발리스(Qivalis), 글로벌 금융 메시징 네트워크 스위프트(SWIFT), 블록체인의 기술 기업 체인링크(Chainlink) 등이 참여해 차세대 해외송금 모델을 검증하는 국제 협력 프로젝트다.

특히 이번 프로젝트에서는 달러 기반 스테이블코인 중심의 기존 논의에서 벗어나 원화(KRW)와 유로(EUR) 기반 스테이블코인의 직접 연계 가능성을 검토한다. 이 경우 달러 스테이블코인을 경유하는 구조보다 환전 단계를 줄여 거래 비용과 처리 효율성을 높일 수 있다.

은행권에서는 향후 인터넷은행의 경쟁력은 '예대마진을 통한 이자이익 창출'이 아니라 '플랫폼 기반 비이자 비은행 사업'으로 확장할 가능성이 높다고 보고 있다.

금융권 관계자는 "인터넷전문은행의 초기 성장동력이 대출 확대였다면 앞으로는 플랫폼 경쟁력과 비이자 사업이 성장을 좌우할 것"이라며 "캐피탈과 투자, 디지털자산 등 신사업 경쟁이 더 치열해질 것"이라고 말했다. /나유리 기자 yul115@

## 보험사 적용 1200%룰 GA까지 확대

금융위, 소비자 알 권리 일환

보험사에만 적용됐던 '1200% 룰'이 법인보험대리점(GA)까지 확대된다. 또한 대형 GA사의 보험상품 판매 시 판매수수료 등급순위 등에 대한 비교 및 설명 의무를 확대해 정보공개를 통한 소비자의 알 권리를 확대한다.

30일 금융위원회에 따르면 오는 7월 1일부터 적용되는 이번 조치는 지난 1월 금융위에서 의결된 '보험업감독규정' 개

정안에 따른 '판매수수료 제도 개편 방안'의 일환이다. 해당 개정안에 따라 올해 3월부터 보험사의 판매수수료 비교공시 의무 및 차익거래 금지기간이 확대됐으며, 내년 1월부터는 설계사의 판매수수료를 분급해 지급하도록 하는 조치도 예정돼 있다.

'1200% 룰'은 초년도 모집 수수료 지급 한도를 월납 보험료의 12배로 제한하는 규칙이다. 기존에는 보험사 소속 설계사에만 1200% 룰이 적용됐으나, 오는 7

<개정 전·후1200% 룰 적용 형태 비교>

구분	개정 전 (21.1월~)	개정 후 (26.7월~)
보험회사 → 소속 설계사		○
보험회사 → GA		○
GA → 소속 설계사	X	○

/자료=금융위원회

월 1일부터는 GA 소속 설계사에도 같은 규칙이 적용된다. 금융당국은 해당 조치를 통해 판매채널 간 규제 차이를 해소하고, 과도한 판매수수료 경쟁을 경감할 것으로 내다본다.

아울러 7월 1일부터 500명 이상의 설계사가 소속된 대형 GA에는 보험계약 체결 과정에서 유사 보험상품의 판매수수료 등급 및 순위, 추천 사유 등을 고객에게 제공하는 의무가 부과된다. 현행 제도에서는 고객에게 3개 이상의 동종·유사상품을 제시하도록 하고 있는데, 고객의 상품 결정에 영향을 미칠 수 있는 판매수수료 정보에 대한 정보 제공 의무가 추가된다.

생명보험협회 및 손해보험협회, GA 협회는 각 협회 내에 '판매수수료 개편사항 이행 지원센터'를 설치해 이번 제도 개편사항의 안정적인 정착을 지원할 예정이다. /양승진 기자 asj1231@

## 60세 이상 고령층 다중채무자 증가세

다중채무자가 전반적으로 감소하는 흐름을 보이는 가운데 60세 이상 고령층만 증가세를 이어가며 다중채무자의 고령화가 심화하고 있는 것으로 나타났다.

30일 국회 정부위원회 소속 이현승의 원실이 금융감독원으로부터 제출받은 자료에 따르면 올해 1분기 말 기준 3개 이상 금융회사에서 신용대출을 이용 중인 다중채무자는 163만7532명으로 집계됐다. 이는 지난해 말(165만5461명)보다 1.1% 감소한 수치다.

같은 기간 다중채무자의 대출잔액도 158조680억원에서 155조3810억원으로 1.7% 줄었다.

20~40대 차주 수·대출액 감소세 60대 다중채무자 31만명 10.5% ↑

반면 연령별로는 60세 이상에서만 증가세가 두드러졌다. 올해 1분기 말 60세 이상 다중채무자는 31만3806명으로 지난해 말보다 10.5% 늘었고, 대출잔액도 23조9530억원으로 12.5% 증가했다. 고령층 다중채무자는 2023년 말 25만4267명(19조1530억원)에서 올해 1분기 31만3806명(23조9530억원)으로 꾸준히 증가했다.

20~40대는 모두 감소세를 나타냈다. 20대 다중채무자는 6만3499명으로 22.3% 줄었으며 대출잔액은 2조6920억원으로 27.3% 감소했다. 30대는 27만9191명으로 5.2%, 대출잔액은 23조5050억원으로 10.4% 각각 줄었다. 40대 역시 47만9396명, 53조4870억원으로 차주 수와 대출잔액이 각각 4.4%, 4.6% 감소했다.

50대는 50만1640명, 대출잔액 51조7440억원으로 집계됐으며 증가율은 1% 대에 그쳤다. /나유리 기자