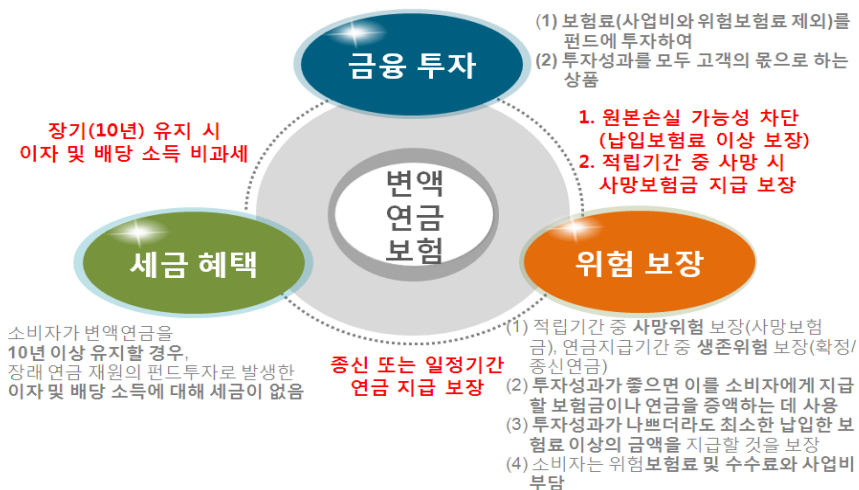


VI. 결론

- 우리나라는 전 세계에서 유례가 없을 정도로 인구고령화가 급속히 진전되고 출산율이 가장 낮은 저출산 형태가 지속되고 있어 경제주체 스스로 노후소득확보에 대한 관심이 증가하고 있기 때문에 연금보험상품의 수요는 지속적으로 증가할 것으로 예상됨.
- 이러한 수요에 힘입어 변액연금보험이 수요가 증가하고 있지만 불완전판매, 과도한 비용 부담 등으로 소비자의 민원이 다수 발생하여 상품경쟁력이 약화될 위기에 직면하고 있음.
- 또한, 변액연금보험의 본질인 노후소득보장기능이 이해되기 위해서는 장기간 유지가 되어야 하나 장기간 유지계약은 많지 않은 실정임(5년 유지율 41%).

〈그림 VI-1〉 변액연금보험의 장점



- 향후에도 변액연금보험의 장점인 인플레이션을 헤징한 위험보장과 노후소득보장기능, 세제혜택을 앞세워 상품경쟁력 확보를 위해서는 소비자중심의 사업모형으로 전환 등 근본적인 개선이 필요함.
- 소비자가 변액연금보험의 경제적 기능에 대한 특징을 이해하고 자신의 투자성향정도에 따라 펀드유형을 선택하여 합리적인 보험소비가 될 수 있도록 상품과 수익률에 대해 가입 전과 가입 후로 구분하여 정확하고 투명하게 공시될 필요성 있음.
 - 특히, 수익률의 공시는 변액연금보험의 실질적 기능을 감안한 상품수익률이 제공되어야 하며 소비자의 충분한 이해가 되도록 판매과정에서 설명될 필요가 있음.
 - 보험소비자의 변액연금보험에 대한 만족도가 낮은 실정이기 때문에 보험회사와 판매채널은 현재의 영업 관행에서 투자형상품에 적합한 채널을 양성하고 소비자중심으로 전환을 해야 할 것임.
- 2008년 금융위기로 소비자들은 투자형상품에 대한 수익률에 관심이 증가하고 있고 있기 때문에 소비자의 투자성향에 따라 변액연금보험 상품을 선택할 수 있도록 다양한 상품개발과 상품서비스를 제공할 필요가 있음.
 - 현행 선취상품과 병행하여 후취상품을 제공함으로써 소비자의 선택 폭을 확대하고 초기 수익률을 개선시킬 수 있을 것임.
 - 최저보증서비스 공급 및 소비자의 선택을 허용함으로써 소비자 보호 기능이 강화될 수 있을 것임.
 - 변액연금보험상품에 부합한 시장에 집중하고, 상품과 고객에 적합한 판매채널을 구축함으로써 소비자 만족도를 제고할 수 있을 것임.