



무해지·저해지 환급 상품과 해지위험 관리

김석영 연구위원, 손민숙 연구원

- 무해지·저해지 환급 상품은 기존의 보장성 상품과 달리 보험료 산출에 해지율이 반영되는데, 해지율이 새로운 위험으로 부각되어 이에 대한 관리 방안 모색이 필요함
 - 2015년 이후 저금리 기조가 지속되면서 보험상품의 가격 경쟁력 확보가 중요해졌으며, 금융위원회의 보험업감독규정 및 보험업감독업무시행세칙 개정안에 따라 무해지·저해지 환급 상품이 활성화됨
 - 전통적인 보험 상품은 예정위험률, 예정이율, 예정사업비를 기초로 보험료를 산출하지만 무해지·저해지 환급 상품은 세 가지 요소 이외에도 해지율이 보험료 산출에 반영됨

- 해지율은 계약자의 해지 의사결정에 따라 달라지는 계약자 행동리스크 중 하나인데, 계약자의 해지 의사결정을 예측하기가 어렵기 때문에 보험계약 기간 동안 해지율을 예측하기에는 어려움이 있음
 - 가입초기에는 계약자 수가 많아 신뢰할 수 있는 해지율 산출이 가능하지만 장기간 계약을 유지하는 가입자의 수는 확률적으로 줄어들어 신뢰할 수 있는 해지율 산출이 어려움
 - 1980년대 중반 이후 북미 시장에서 무해지 환급 상품이 성장하였으나 해지율 예측의 어려움으로 인해 손실을 경험하였고, 2000년대 초 우리나라에서도 상품 출시가 검토되었으나 해지율 예측의 어려움과 캐나다의 실패 사례를 고려하여 개발을 포기함
 - 그러나 현재 국내 생명보험에서 무해지·저해지 환급 상품은 활발하게 판매되고 있으며 이에 따라 보험 회사의 해지위험이 새롭게 부각되고 있음

- 해지위험은 보험회사가 노출된 다양한 위험 중에서 다섯 번째로 큰 위험요인이기 때문에 보험회사의 재무 건전성 관련 주요 제도에서도 해지위험을 주요 위험으로 다루고 있고, 해지위험 관리 방안으로 재보험이 활용되고 있음
 - 우리나라의 신지급여력제도(K-ICS)에서는 보험계약자의 옵션 행사를 변화 또는 보험계약 대량해지로 인한 현행 추정부채의 가치 증가분을 활용하여 해지위험을 측정함
 - 해지위험의 중요성이 부각되고 유럽에서 Solvency II가 도입됨에 따라 해외에서는 해지위험을 전가하는 재보험이 등장하였고, 앞으로 해지위험 관련 재보험시장의 성장가능성이 높을 것으로 전망됨

- 국내 보험회사들도 무해지·저해지 환급 상품의 해지위험 등 계약자 행동에서 초래될 수 있는 위험에 대한 관리 방안 확대가 필요함

1. 검토 배경



- 2015년 이후 저금리 기조가 지속되면서 보험회사의 예정이율은 2~2.5% 수준으로 하락하였고, 이와 반대로 보험료는 상승해 보험회사의 재무건전성 개선 및 보험상품의 가격 경쟁력 확보가 중요해짐
 - 보험료 상승은 보험 수요에 부정적인 영향을 주는데, 보험회사들은 특히 종신보험의 보험료를 낮추기 위한 방안을 강구함
 - 종신보험은 일반적인 보험상품보다 보험기간이 장기이므로 보험료는 예정이율 수준에 크게 영향을 받음
 - 예정이율이 낮아질수록 보험료가 상승하여 종신보험 판매에 부정적 영향을 미침
- 금융위원회는 보험업계의 의견을 반영한 보험업감독규정 및 보험업감독업무시행세칙안을 개정하였는데, 이로 인해 보험료의 부담이 적고 납입기간 이후 높은 환급률을 보장받을 수 있는 무해지·저해지 환급 상품이 활성화됨
 - 당시 순수보장성이며 20년 이하 납입기간인 상품에 대해서만 허용하던 무해지·저해지 환급 상품을 모든 순수보장성 상품에 적용할 수 있도록 하여 해당 상품 출시를 유도함
 - 무해지·저해지 환급 상품은 보장성 보험 가입자에게 해지 시 해약환급금을 지급하지 않거나 적게 지급하는 대신 다른 해약 환급금 지급 상품에 비해 적은 보험료를 부과하는 상품임
 - 단, 중도해지 시 환급금이 없거나 적다는 점을 사전에 명확히 알리는 장치를 마련할 것을 전제로 함
 - 2015년 7월 ING생명¹⁾의 저해지 환급형 종신보험 출시 이후 저해지 환급형 종신보험이 활성화됨
 - 이 상품은 보험료 납입기간에는 해지 환급률이 낮고(50% 수준 지급) 납입 기간 이후에는 일반 종신보험의 환급률 수준과 동일한 수준으로 해지 환급률이 높아지는 구조임
- 무해지·저해지 환급 상품은 기존 보장성 상품과 달리 해지율이 보험료 산출에 반영됨에 따라 해지율이 새로운 위험으로 부각되어 이를 관리할 수 있는 방안 마련이 필요함
- 본고에서는 무해지·저해지 환급 상품과 해지위험에 대해 알아보고 관리 방안을 살펴보고자 함

1) 현 오렌지라이프 생명

2. 무해지·저해지 환급 상품의 특성과 해지위험



가. 무해지·저해지 환급 상품의 특성

■ 무해지·저해지 환급 상품은 보험료 산출 시 해지자의 해약환급금을 잔존계약자의 재원으로 사용하기 때문에 해지율이 보험료 산출에 중요한 요소가 됨

- 전통적인 보험 상품은 보험사고 발생확률인 예정위험률, 미래 현금흐름의 현가를 계산하기 위한 예정이율, 그리고 예정사업비를 기초로 보험료를 산출함²⁾
 - 따라서 해지율은 보험료 산출에 영향을 미치지 않고 보험계약을 해지하는 계약자에게는 적립된 해약환급금이 지급됨
- 무해지·저해지 환급 상품은 해지계약자에게 해약환급금을 적게 지급하는 대신 동 자금을 유지계약자 지급 보험금의 재원으로 활용하기 때문에 유지계약자는 보험료를 적게 납입할 수 있음
 - 보험료는 해지자의 수에 영향을 받기 때문에 해지율이 보험료 산출의 주요한 요소가 됨
 - 실제해지율이 예정해지율보다 높아서 지급되지 않은 해약환급금이 예상보다 많으면 보험회사의 해지이익이 발생하나 실제해지율이 낮으면 보험금 지급을 위한 재원이 부족하게 되어 손실이 발생함

■ 무해지·저해지 환급 상품은 가격 경쟁력 강화 및 다양한 상품 제공을 통해 소비자의 선택권을 확대함

- 소비자는 저렴한 보험료로 인해 보험 가입여력이 높아지고, 판매채널은 취급 상품의 종류가 다양해짐
- 보험회사 측면에서는 무해지·저해지 환급 상품으로 상품 포트폴리오를 확대할 수 있음
 - 우리나라 보험회사들은 일본 보험회사들의 경험을 활용하고 있는데, 회사별로 가정하는 해지율의 차이는 있으나 일본 보험회사들과 유사한 3~4% 수준에서 해지율을 가정하는 것으로 알려짐
 - 일본 보험회사들은 상품개발 초기에 매년 5%씩 해지율이 발생한다고 가정하였으나 최근에는 3% 또는 4%의 보수적인 해지율을 가정하고 있는 것으로 알려짐

■ 무해지·저해지 환급 상품의 최근 2~3년간 실제 해지율은 예상보다 높은 것으로 알려져 있으나 아직 초기이므로 해지율 가정의 적정성을 단정하기 어려움

- 기존 해약환급금이 있는 상품과 무해지·저해지 환급 상품의 해지율 차이가 크지 않은 회사도 존재함
 - 전체 생명보험상품은 평균적으로 가입 당시 기준으로 초년도에 약 15%, 2차년도에 10~15%가 해지함

2) 설명의 편리를 위하여 3이원 방식 보험료 산출기준으로 설명

〈표 1〉 생명보험 업계 전체 연도별 유지율(전체)

(단위: %)

구분	13회차	25회차	37회차	49회차	61회차
2015	84.5	73.7	62.7	54.2	46.5
2016	84.5	72.1	67.0	57.1	49.4
2017	83.9	71.5	64.2	61.8	52.4

자료: CY2018 생명보험 통계자료집

나. 무해지·저해지 환급 상품 현황과 해지위험

■ 1980년대 중반 이후 북미 시장에서 사망보험(정기보험, 유니버설보험)을 중심으로 무해지 환급 상품이 성장하였으며 초기 양호한 판매실적에도 불구하고 예정 해지율에 비해 경험 해지율이 낮아서 어려움을 겪음³⁾

- 캐나다의 경우 정기보험(Term to Age 100)과 유니버설 보험(Universal Life Level Cost of Insurance)에 무해지 환급 상품이 존재하였음⁴⁾
 - 1980년대 초반 개발된 최초의 무해지 환급 상품인 Term to Age 100은 해지 시 해약환급금이 없이 평준보험료를 종신 납입하는 정기보험임
 - 다른 나라와 달리 캐나다는 최저 해약환급금을 규정하지 않아 무해지 환급 상품의 개발이 가능하였음
- 최종 해지율이 평균 1~4% 수준일 것이라 예상했던 캐나다 보험회사들의 가정과 달리 실제 해지율이 1~2% 수준으로 나타나 손실이 발생함
- 이후 캐나다의 요구자본제도(MCCSR: Minimum Continuing Capital and Surplus Requirements)에서도 해지 위험을 반영하게 되었으며, 캐나다 사례를 계기로 미국에서는 2000년 이후 사망보험 및 장기간병보험에서 유사 상품 판매 시 보수적인 해지율을 적용함

■ 2000년대 초반 우리나라에서도 무해지 환급 상품 개발을 검토하였으나 해지율 예측의 어려움과 캐나다의 실패 사례를 고려하여 개발을 포기함

- 당시 금리가 급격히 하락하는 상황에서 보험료 인상을 억제하기 위한 방편으로 상품 개발이 검토됨
- 보장성 상품을 중심으로 체계적인 위험관리가 도입되는 시기였으나 해지위험에 대한 지식이 축적되지 않은 상황이었음

■ 그러나 현재 우리나라에서 판매되고 있는 무해지·저해지 환급 상품은 약 85개로 종신보험뿐만 아니라 질병보험,

3) 이경희(2009), 『북미 보험시장의 무해약환급금 상품 사례 및 시사점』, 보험연구원

4) Towers Perrin Tillinghast(2007, 6, 21), "Pricing Lapse-Supported Products", Southeastern Actuaries Conference

임보험 등에서도 활발하게 판매되고 있어 해지율 변동에 대한 해지위험이 부각되고 있음

- 무해지·저해지 환급 상품은 종신보험에서 40여개의 상품이 판매되고 있으며, 그 다음이 질병보험(17개), 암보험(15개) 순임⁵⁾
- 연금상품의 연금 선택률 변화 등이 보험회사가 노출된 해지위험이었고, 무해지·저해지 환급 상품 판매 이전에는 해지위험에 거의 노출되지 않았음

■ 해지위험은 계약자 행동변화에 영향을 받기 때문에 금리위험이나 사망·장수·질병위험의 보험위험보다 위험 관리가 어려움

- 보험상품 판매시점에서 경제 및 사회 환경 변화에 따른 계약자의 행동변화를 장기간 예측하는 것은 사실상 불가능함
 - 예를 들어, 사회적 이슈로 인하여 특정 위험의 중요성이 강조되면 그 위험을 보장하는 보험상품에 가입한 보험계약자의 행동은 해지보다는 보유를 선호하게 되는데, 이러한 변화를 보험회사가 사전에 인지하고 대비하는 것은 매우 제한적임
- 특히, 우리나라는 가입초기에는 계약자 수가 많아 신뢰할 수 있는 해지율 산출이 가능하나 장기유지자 수는 작아 신뢰할 수 있는 해지율 산출에 어려움이 있음

3. 해지위험 및 재보험 활용



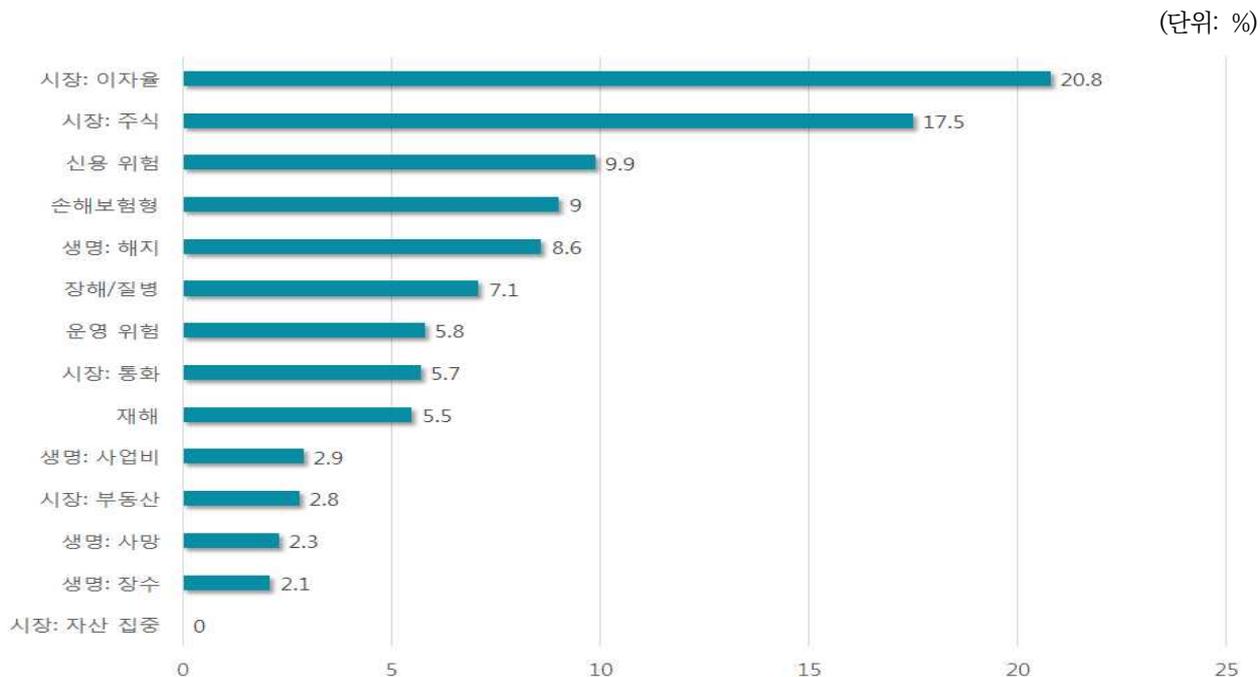
■ 해지위험은 보험회사가 노출된 다양한 위험 중에서 다섯 번째로 큰 위험요인으로 나타남⁶⁾

- IAIS의 2015년 ICS(Insurance Capital Standard) 요구자본 현장조사에서 생명보험 해지위험은 전체 위험중 8.6%를 차지함
 - 시장:이자율 위험은 가장 큰 비중을 차지하며 그 다음으로 시장:주식, 신용위험, 손해보험 위험 순임

5) 생명보험협회 공시실(2019. 1. 15) 기준

6) IAIS, "Risk-based Global Insurance Capital Standard Version 1.0", Public Consultation Document

〈그림 1〉 위험종류별 요구자본 비중



자료: IAIS(2016. 7. 19), "Risk-based Global Insurance Capital Standard Version 1.0"

■ 이에 따라 보험회사의 재무건전성에 관한 주요 제도에서는 해지위험을 주요 위험으로 다루고 있음

- 유럽의 Solvency II, ICS, 캐나다의 LICAT, 싱가포르의 RBC2, 중국의 C-ROSS 등에서는 실패, 해지 등 계약자 옵션으로 발생할 수 있는 해지율 상승/하락/집단 해지 위험 등에 대한 요구자본을 산출하고 있음
- Solvency II의 경우 해지율의 상승 및 하락 충격 수준은 다양한 실증연구를 통해 산정하였으나, 집단해지의 경우 실증적 자료의 부족으로 전문가적 판단을 통해 설정함
 - 상승 및 하락 충격의 경우 영국 보험사 실증연구(충격수준 35~60%, 평균 50%) 및 영국 금융감독청(FSA: Financial Services Authority) 연구(신뢰수준 97.5% 이하 충격수준 39%)⁷⁾를 고려하여 결정함

■ 우리나라의 신지급여력제도(K-ICS)에서도 보험계약자의 해지, 연금선택, 중도인출 등과 같은 옵션 행사율 변화 또는 보험계약 대량해지로 인한 현행 추정부채의 가치 증기분으로 해지위험을 측정함⁸⁾

7) 1992~2002년까지 36개 생보사를 대상으로 해지율을 로그정규분포로 가정하고 시뮬레이션을 실시함
 8) 금융감독원(2017. 12), 「신지급여력제도 도입초안 K-ICS 1.0」

- 해지위험에 대한 요구자본은 계약자 옵션 중 회사가 보험부채 평가 시 계약자 옵션 가정을 포함하고 있는 모든 보험계약을 대상으로 측정하며 단, 옵션행사율 변화로 인한 손실발생 위험을 필수적으로 고려하고, 옵션행사율 변화로 인한 요구자본과 대량해지로 인한 요구자본 중 큰 금액을 기준으로 산출함⁹⁾
- 해지위험의 중요성이 부각되고 Solvency II가 도입됨에 따라 해외에서는 해지위험을 전가하는 재보험이 등장하였고 앞으로 해지위험 재보험시장의 성장가능성이 높을 것으로 예상됨
 - 해지위험 재보험은 일반적으로 해지위험의 노출을 감소시키는 것 외에 보험위험도 낮출 수 있다는 장점이 있음
 - 보험회사들이 Solvency II에서 자본효율성을 검토하기 시작하면서 해지위험 재보험의 중요성이 부각되고 있음
 - 한편으로, 해지위험은 보험연계증권의 형태로 증권화되어 자본시장으로 이전될 수도 있음
 - 재보험계약은 계약기간이 12~18개월인 것에 반해 증권은 계약기간은 3~5년으로 더 길다는 장점을 가지고 있으나 증권화 비용이 상대적으로 높고 발행절차가 일반적으로 복잡함
- 일반적으로 해지위험 재보험은 해지율 20~30%로 인한 손실을 보상하는 상품을 제공하며, 최대 한계치를 45~50%로 설정하고 재보험료는 해지위험 요구자본 감소에 따라 정해지는 것으로 알려짐
 - 해지위험 재보험료는 거래 유형과 데이터의 가용성에 따라 요구자본의 약 2~3% 사이에서 변화함

4. 맺음말



- 보험회사들은 지금까지 보장성보험 상품의 보험위험과 금리위험에 중점을 둔 위험 관리를 하여 왔음
 - 보험위험 관리는 보장성 상품의 보장기간, 상품형태 등의 조정과 함께 재보험 출재를 통해서 관리함
 - RBC의 보험위험 요구자본 산출에 재보험 효과가 반영되어 재보험 출재가 활발히 이루어짐
 - 금리위험은 예정이율 조정과 ALM 등을 통하여 관리하였음

9) 요구자본_{해지} = max(요구자본_{옵션행사율변화}, 요구자본_{대량해지})

- 앞으로 도입될 신지급여력제도에서는 해지위험을 보험위험의 한 종류로 분류하고 있어 재보험을 통한 위험 전가가 보험위험 요구자본 산출에 반영될 전망이다
 - 재보험 출재를 통하여 전가된 해지위험은 50%까지 인정됨
- 따라서 국내 보험회사들은 무해지·저해지 상품과 관련한 경험이 없으니 해지위험 등 계약자 행동에서 초래할 수 있는 위험에 대한 관리가 필요함
 - 해지위험 재보험은 재보험시장 활성화에도 기여할 것으로 전망됨 **kiri**