



장기보장을 위한 보험료 무보증상품 활성화

김석영 연구위원

- 최근 다양한 건강보험상품이 갱신행 또는 비갱신행 상품으로 활발하게 개발되고 있음
 - 비갱신행은 보험가입 시 보장기간이 갱신 없이 60세, 70세 등 특정 연령을 만기로 하거나 20년 만기, 30년 만기 등 연단위로 보장기간을 설정하는 반면 갱신행은 보험계약 갱신 시 경험손해율을 반영하여 요율을 갱신할 수 있으며 갱신을 통하여 80세, 100세까지 위험을 보장함
 - 고령층을 대상으로 한 간편심사보험은 갱신행 상품으로 개발되고 있음
 - 암보험과 같은 일부 건강보험은 손해율이 안정화되어 비갱신행으로 출시되고 있음
- 그러나 갱신행 상품과 비갱신행 상품은 보험회사와 계약자 모두를 만족시키는 데 한계가 있음
 - 갱신행 상품은 리스크 관리와 저렴한 보험료라는 장점이 있으나 고연령 갱신 계약자에게는 미래 보험료 상승, 그리고 보험회사에게는 건강하지 않은 사람만 계약을 유지하는 역선택에 노출될 수 있는 단점도 있음
 - 비갱신행 상품은 향후 의료기술 변화와 같은 환경변화로 손해율이 급등할 가능성이 있음
- 보험료 무보증상품은 비갱신행 상품과 동일하게 보험료를 산출하지만 장래에 지급되는 보험금이 현재 예상되는 보험금보다 현저하게 클 경우 보험료를 조정할 수 있는 상품임
 - 보험료 무보증상품은 비갱신행 상품과 갱신행 상품의 단점을 보완한 상품임
 - 2003년 장기요양보험이 처음으로 보험료 무보증상품으로 개발되었으나 이후 개발이 중단됨
 - 해외에서는 다양한 보험료 무보증상품이 개발되어 미래에 지급되는 보험금이 급증할 수 있는 상품을 장기보장으로 판매함
- 보험료 무보증상품은 고연령화로 인한 보장 확대 필요성을 충족할 수 있는 방안이 될 수 있음
 - 치매보험과 같이 장래 요율의 변동성을 예측하기 어려운 보장들도 장기보장으로 판매할 수 있음
 - 고령사회 진입에 따라 다양한 보장들의 보장기간이 장기화될 필요가 있지만 보험회사들이 경험 부족으로 충분한 보장을 하지 못하는 문제에 대한 해결책이 될 수 있음

1. 검토배경



- 최근 뇌혈관질환, 심장질환, 당뇨병 등을 보장하는 다양한 건강보험상품이 활발하게 개발되고 있음
 - 기대수명 연장으로 고령층 대상의 암, 치매, 장기요양(Long Term Care) 등을 보장하는 상품 개발이 활발함
 - 다양한 질병보장을 위한 방법으로 갱신행 상품이 활용되고 있음
- 특히 고령층을 대상으로 활발히 개발되고 있는 간편심사 보험은 갱신행 상품으로 개발되고 있음
 - 고령층의 다수가 당뇨, 고혈압 등 만성질환을 가지고 있기 때문에 정상적인 언더라이팅을 통과할 수 없어 간편 심사 보험형태로 상품이 개발되고 있음
 - 갱신행 상품으로 개발되는 이유는 간편심사 보험에 대한 경험자료 부족과 의료기술 발달에 따른 향후 위험발생률 변화를 예측하기 어렵기 때문임
- 보험회사들은 리스크 관리 차원에서 갱신행 상품 개발을 선호하고 있으나 암보험 등 일부 건강보험의 손해율이 최근 안정화되어 비갱신행 상품이 다시 출시되고 있음
 - 2000년대 중반 암 발생률의 급격한 상승으로 암보험 상품에서 손실이 발생, 상품판매를 중단한 경험 있음
- 그러나 갱신행 상품과 비갱신행 상품은 보험회사와 계약자 모두를 만족시키는 데 한계가 있음
 - 비갱신행 상품은 상품 판매 시점에서 예상하지 못한 환경변화로 손해율이 급등할 가능성이 있으며 갱신행 상품은 갱신 시 보험료 상승으로 재가입이 어려운 부작용이 있음
- 본고에서는 갱신행과 비갱신행 상품들의 장단점을 살펴보고 이에 대한 대안으로 보험료 무보증(Non Guaranteed)상품을 제안하고자 함

2. 갱신헌 상품의 도입 이유 및 최근 현황



■ 보장성보험은 장기간 위험을 보장하기 위하여 세(歲)만기, 연(年)만기의 비갱신헌 또는 갱신헌로 개발됨

- 비갱신헌은 보험가입 시 보장기간이 60세, 70세 등 특정 연령을 만기로 보장하거나 또는 20년 만기, 30년 만기 형태의 연단위로 보장기간을 설정함
- 갱신헌은 짧게는 1년 길게는 15년 갱신헌으로 판매되기도 함
 - 갱신 시 경험손해율을 반영하여 요율을 다시 산정할 수 있으며 갱신을 통하여 80세, 100세까지 위험을 보장함
 - 최근 판매되고 있는 유병자 보험은 주로 갱신을 통하여 장기보장을 하고 있음

■ 보험회사들이 보험상품을 갱신헌로 개발하는 주된 이유는 리스크 관리임

- 예정위험률 $q_{\text{예정}}$ 을 산출할 때 미래 사고발생률의 불확실성에 대비하여 안전할증을 설정하나 미래의 불확실성이 여전히 높다고 판단될 때 갱신헌로 개발하여 불확실성을 해소함
 - 예정위험률은 실제발생률 $q_{\text{실제}}$ 에 안전할증을 더하는 방식으로 산출하며¹⁾ 최근 보험회사들은 안전할증을 통상 30%로 설정하고 있는 것으로 알려져 있는데, 필요 시 50%를 설정하기도 함²⁾
$$q_{\text{예정}} = q_{\text{실제}} (1 + \text{안전할증})$$
- 보장기간이 길어질수록 미래의 사고 발생률이 안전할증 이상으로 상승할 수 있기 때문에 안전할증을 늘리기보다는 보장기간을 줄이고 계약을 갱신할 수 있도록 함

■ 그러나 갱신헌 보험상품은 리스크 관리와 저렴한 보험료라는 장점과 함께 미래 보험료 상승과 역선택 위험에 대한 노출이라는 단점을 가지고 있음

- 보험회사는 갱신 시점에 예정위험률을 개정하여 리스크를 관리할 수 있으며 계약자는 가입 시점에 비갱신헌 상품 대비 저렴한 보험료로 상품을 구매할 수 있음

1) 3이원 방식으로 보험료 산출 시 예정위험률 산출 방식임

2) 안전할증 수준에 대한 규제는 없으며 보험회사는 자유롭게 설정할 수 있음

- 그러나 갱신 시 연령 증가만으로도 보험료가 상승하기 때문에 고연령 계약자일 경우 비싼 보험료로 인하여 계약 갱신이 어려울 수 있음
 - 10년 갱신 전기납 기준 일반 암진단 보험상품의 연령별 보험료를 비교해보면 갱신할 때마다 보험료가 2배 이상 증가함

〈표 1〉 연령별 암보험상품 보험료(일반 암 기준 보험금 1,000만 원 가정)

(단위: 원)

보험회사	A	B	C	D
40세	2,600	2,680	3,100	3,831
50세	5,750	6,720	7,300	8,487
60세	11,500	14,400	18,100	19,050

자료: 온라인 보험슈퍼마켓 보험다모아(<http://www.e-insmarket.or.kr/cancerIns/cancerInsList.knia>)

- 60세 전후 은퇴하여 소득이 없는 고령시기에 비싼 보험료는 갱신을 어렵게 하여 보험이 정작 필요한 시기에 재가입하지 못할 수 있음
 - 한편 갱신 시 건강한 사람은 계약을 해지하고 건강하지 않은 사람만 계약을 유지할 경향이 있어 위험률 산출 기준 시 고려된 계약자 집단보다 위험한 계약자 집단을 보유하게 되는 역선택 위험이 발생할 수 있음
 - 사고 발생가능성이 높은 계약자는 비싼 보험료에도 불구하고 계약을 유지하려고 노력하기 때문임
- 2000년대 중반 이후 일부 건강보험에서 손실이 발생하자 생명보험회사들은 갱신행 상품을 본격적으로 개발하기 시작하였음
- 2000년대 중반 암 발생률이 매년 약 5%씩 상승함에 따라 비갱신행으로 판매된 암보험 상품에서 손해가 발생하여 판매를 중단 또는 축소함
 - 보험회사들은 암보험 상품을 비롯한 건강보험 상품을 갱신행 상품으로 전환하여 판매함
 - 입원 및 수술 담보 상품 등을 3~5년 갱신행 상품으로 개발함
- 최근 보험회사들은 암 발생률이 안정화되고 전체 손해율이 개선됨에 따라 비갱신행 상품을 다시 판매하기 시작하였음
- 암 발생률은 2011~2012년을 전후하여 감소하기 시작하여 2015년 암 발생률은 2012년 대비 남자 88.3%, 여자 81.8% 수준으로 하락함

〈표 2〉 10만 명 당 연령 표준화 암 발생 환자 수

(단위: 십만 명 당)

연도	1999	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
남자	291.9	319.4	340.6	342.3	342.3	341.1	330.7	312.4	301.2
여자	173.3	226.1	291.2	304.9	321.8	325.4	315.9	282.9	266.1

주: 우리나라 2000년 주민등록연앙인구를 표준인구로 사용

출처: 국가암정보센터(<https://www.cancer.go.kr/lay1/S1T639C640/contents.do>)

- 전체 손해율도 2012년 91.6%를 기록한 이후 계속 하락하여 2017년 77.1%를 기록함
- 일부 생명보험회사들은 암보험 상품을 갱신형과 함께 비갱신형도 함께 판매하고 있음
 - 보험회사는 리스크 관리의 목적으로 갱신형 상품을 판매하고 있으나 보험료가 변경되지 않는 것을 선호하는 소비자들을 위하여 비갱신형 상품도 함께 판매함

■ 비갱신형 건강보험상품은 보장기간이 길 경우, 새로운 의료기술의 발달로 질병 진단이 현재보다 간편해짐에 따른 질병발생률의 급격한 상승에 대처할 수 없음

- 과거 초음파검사의 보편화로 갑상선암 발생률이 급격히 상승한 경험 있음
 - 최근 안정화된 암 발생률이 액체 생검³⁾과 같은 기술개발로 다시 상승할 수 있음
- 리스크 관리를 위해 활용할 수 있는 재보험회사도 비갱신형 암보험 인수는 선호하지 않음

■ 보험계약자와 보험회사가 모두 만족할 수 있는 새로운 방식의 보험상품이 필요함

3. 보험료 무보증상품 도입



■ 보험료 무보증상품은 비갱신형 상품과 동일하게 보험료를 산출하나 장래에 실제 질병발생률이 예정 질병발생률을 현저하게 상회할 경우 보험료를 조정할 수 있는 장기보장상품임

- 비갱신형 보험처럼 평준보험료 방식으로 보험료를 산출함으로 연령 증가에 따른 보험료 증가는 없음
- 다만, 의료기술의 발달 및 사회 환경의 변화로 실제 질병발생률이 변화할 경우 보험회사는 보험료

3) 액체 생검(Liquid Biopsy)은 비침습적으로 획득할 수 있는 액체상태의 체액시료를 활용한 암 진단법을 지칭함

를 조정할 수 있음

- 경험손해율을 반영하여 갱신형 보험처럼 보험료를 조절할 수 있음

■ 보험료 무보증상품은 비갱신형 상품과 갱신형 상품의 단점을 보완한 상품임

- 비갱신형 상품의 장기 보장에 따른 리스크를 필요 시 요율 변경으로 해결할 수 있음
- 갱신형 상품처럼 갱신 시 연령 증가에 따른 보험료 증가가 없음

■ 국내에서는 2003년에 판매된 장기요양보험이 처음으로 보험료 무보증상품으로 개발되었음

- 장기요양보험은 일상생활 장애상태와 치매가 발생하였을 때 보험금을 지급하는 상품임
- 본 상품은 회사가 계약 체결 후 5년이 경과한 때부터 예정위험률의 조정이 필요한 경우에 금융감독위원회의 인가를 받아 예정위험률을 변경하여 적용할 수 있음⁴⁾
 - 예정위험률의 변경은 3년 이내에 2회 이상 할 수 없으며, 변경 후 위험률은 변경 전 위험률의 80~120% 범위 이내로 한정함
- 당시 보험회사는 장기요양보험에 대한 판매 경험이 부족하여 신뢰할 수 있는 발생률 산출에 어려움이 있었음
 - 장기요양보험은 아직 활성화되지 못하여 보험회사들은 상품 판매를 통한 경험자료 축적이 거의 전무하였음
 - 장기요양이 다른 보장성 상품보다 더 먼 미래를 보장하여 발생률의 미래 변화를 예측하기 어려움
 - 특히, 의료기술 발달에 따라 사망에 이를 수 있는 환자들이 생존할 가능성이 높아져 장기요양 환자의 급격한 증가가 예상되었음
- 판매 후 5년이 지난 2008년에 위험률은 예상보다 오히려 낮아졌으며 보험회사에서는 변동된 요율을 보험료의 조정보다는 보험계약자의 적립액(준비금)을 상향시키는 방향으로 조정함
 - 적립금이 상향조정된 것에 대하여 보험계약자들은 만족해 한 것으로 알려짐

■ 이후 국내에서는 보험료 무보증상품이 더 이상 개발되지 않았음

- 암보험 등을 보험료 무보증상품으로 추진하였으나 갱신형 보험이 활성화되면서 개발이 중단되었음

4) 약관 참조

■ 이후 개발된 치매보험의 경우 보험회사는 보장기간을 80세 비갱신형으로 판매하다가 최근 90세 이상으로 확대하고 있으나 보험회사와 소비자 모두의 편익을 저하시킴

- 보험회사는 치매보험에 대한 경험부족으로 장기보장에 어려움이 있어 80세 만기로 상품을 판매하였으나 치매가 80세 이상 고연령에서 많이 발생함에 따라 실질적인 보장이 되지 못한다는 비난을 받음
 - 최근 보험회사들은 치매보험의 보장기간을 90세 이상으로 늘리면서 갱신형 또는 비갱신형으로 판매하고 있음
- 향후 의료기술 및 사회 환경의 변화로 치매발생률이 급상승할 경우 보험회사들의 손실 우려와 갱신형 상품 가입자들의 향후 보험료 상승에 대한 소비자 불만이 예상됨

■ 해외에서는 다양한 보험료 무보증상품이 개발되어 미래 보험금 지급이 급증할 수 있는 상품을 장기보장으로 판매하고 있음

- 일본에서는 장래 실제발생률이 보험계약 체결 시의 예측과 다를 경우에는 보험료/보험금을 변경할 수 있는 권리를 법규에서 정의하고 있음(시행규칙 제11조)
 - 보험료가 무보증인 경우 보험계약 시 계약자에게 알려야 함
 - 1964년에 발매된 입원특약에 최초로 도입되었으나 현재까지 기초요율을 변경한 사례는 없음⁵⁾
- 홍콩, 싱가포르 등에서는 장기 건강보험을 무보증상품으로 판매하고 있으며 보험료가 향후에 오를 수 있음을 고객에게 중요 정보로 알리고 있음
 - 홍콩에서 판매되고 있는 CI(Critical Illness)를 보장하는 상품의 경우 고객에게 지속적인 보장을 제공하기 위하여 보험료를 조정할 수 있으며, 보험료 조정은 급격한 보험금 지급, 투자수익률 악화, 해약 및 사업비 변화 등의 경우에 발생한다고 명시함
 - 싱가포르에서 판매되고 있는 입원비와 수술비를 지원하는 건강보험 상품은 보험금 지급률 상승, 의료물가 및 일반치료비 상승 등이 있을 경우 보험료를 조정할 수 있다고 명시함

5) 기본적으로 일본은 예정위험률을 보수적으로 산출하기 때문에 실제발생률이 문제가 되지 않음

4. 결론



■ 보험회사들은 최근 다양한 건강보장 상품을 갱신행 또는 비갱신행으로 판매하며 소비자에게 다양한 보장혜택을 제공함

- 보험회사들은 IFRS 17 등의 영향으로 저축성보험 상품보다는 보장성 상품 판매에 주력함
- 갱신행으로 판매하던 암보험을 비갱신행으로 판매하고 있는 반면 비갱신행으로 판매하던 뇌출혈, 급성심근경색, 말기신부전 등 CI 담보를 갱신행 상품으로도 판매함
- 일부 회사는 동일상품을 갱신행과 비갱신행으로 함께 판매하여 소비자에게 선택권을 제공함

■ 그러나 안정적인 장기보장을 원하는 소비자를 만족시키는 데 갱신행 또는 비갱신행 장기보장상품은 한계가 있음

- 인구고령화로 고연령에 대한 보험의 수요가 증가하고 있음
- 갱신행 상품은 향후 보험료 상승이 우려되고 비갱신행 상품은 보험회사의 리스크 관리로 다양하게 개발되지 못함

■ 보험료 무보증상품은 갱신행 및 비갱신행 상품의 문제점을 해결하여 보험회사의 리스크 관리와 소비자 편의를 모두 제고시킬 수 있음

- 치매보험과 같이 장래 요율의 변동성을 예측하기 어려운 보장들도 장기보장으로 판매할 수 있음

■ 보험료 무보증상품은 고연령화로 인한 보장 확대 필요성을 충족할 수 있는 방안이 될 수 있음

- 고령사회 진입에 따라 다양한 보장들의 보장기간이 장기화될 필요가 있지만 보험회사들이 경험 부족으로 충분한 보장을 하지 못하는 문제에 대한 해결책이 될 수 있음 [kiri](#)