

【 해외금융 뉴스: 북미 】

생명보험상품 세제혜택, 실효성 논란

- 생명보험 상품은 보험상품이 가지는 사회적 기능으로 인해 세제혜택이 주어지고 있으나 미국의 경우 고소득자의 보험가입이 증가하면서 이에 대한 실효성 논란이 불거지고 있음.
 - 생명보험 상품은 가장의 사망 시 유족의 삶을 보호하는 사회보장 기능을 담당하기 때문에 백여년간 세제혜택이 유지되어 왔으나 최근 세제혜택 상품의 주 가입층이 중산층 중심에서 상속동기가 큰 고소득계층으로 옮겨가면서 세제혜택의 실효성에 의문이 제기됨.
 - 1913년 생명보험 산업에 세제혜택이 부여된 이후 세제혜택이 타당한 것인가에 대한 논란은 몇 차례 있었으나 최근 재정적자가 가속화되고 있는 상황에서 다시 제기되고 있음.
 - 생명보험업계는 생명보험에 대한 세제혜택이 모든 계층에 도움을 주고 있으며, 생명보험산업의 자금이 장기투자를 활성화함으로써 국가경제에 기여하고 있다고 주장하며 이러한 논란을 반박함.
- 생명보험 상품의 약 75%를 차지하는 종신보험과 유니버설보험은 사망보험금과 이자소득에 대한 세제혜택을 제공하고 있으며, 최근 들어 보험 가입자 중 고소득계층의 비중이 증가하고 있는 추세임.
 - 보험연구기관인 림라(LIMRA)에 따르면 2007년 신규 판매된 종신보험과 유니버설보험 계약액 중 40%가 계약금액 200만 달러 이상인 고액 상품이었으며 이러한 상품은 10년 전에는 10%, 20년 전에는 1%에 불과했음.
 - 또한 생명보험 가입가구 수가 감소하고 있고, 중산층의 경우 가격이 저렴하지만 세제혜택이 없는 정기보험을 선호하는 추세이기 때문에 세제혜택이 고소득층에게 돌아가는 현상이 확대됨.
 - 지난해 미 의회예산처(Congressional Budget Office)는 보험상품의 이자소득에 대한 세제혜택을 중단할 경우 향후 10년 간 2,650억 달러의 추가적인 세수를 확보할 수 있을 것으로 추정함.
 - 의회는 보험산업의 거센 반발을 우려하여 세제혜택 중단을 논의하지는 않고 있으나 생명보험업계는 현 상황에 대해 우려를 표하고 있음.

(Wall Street Journal, 10/3)