



생명보험회사의 통합상품 동향과 시사점: 장기간병보험을 중심으로*

이경희(전문연구위원, 재무연구실) · 서성민(연구원, 재무연구실)

최근 장기간병급여를 생명보험·연금보험과 연계한 통합보험에 대한 관심이 높아지고 있다. 미국에서는 퇴직연금보호법의 제정을 계기로, 우리나라에서는 공적장기간병보험제도의 도입을 계기로 동 시장에 대한 관심이 높아지고 있다. 미국에서는 생명보험과 장기간병보험을 통합한 상품에 대한 수요가 가장 높아 전체 장기간병보험의 29%가 통합보험 형태로 판매된 것으로 추정되었다. 우리나라의 경우에는 치명적질병보험과 장기간병급여가 통합될 경우 시장성이 높을 것으로 판단된다. 통합보험은 복잡한 주계약 2개를 한 개로 통합한 상품이므로 보험회사는 다음과 같은 리스크 관리가 필요하다.

첫째, 가격설정 시 고려사항으로서 장기간병 상태의 발생빈도·심도, 사망률 및 해약률에 대한 경험실적이 부족하기 때문에 복잡한 방식으로 급여를 결정할 경우에는 관련 리스크에 대한 주의가 필요하다. 둘째, 언더라이팅 측면에서 장기간병 판정 시 계속보험료의 납입을 중단하는 납입면제조항을 두고 있기 때문에 언더라이팅 절차를 두는 것이 바람직하다. 셋째, 보험금 지급측면에서 공적장기요양보험제도와 동일한 판정기준을 적용할 경우에는 보험회사가 지급에 대한 통제력을 상실할 수도 있다는 측면을 고려해야 할 것이다. 넷째, 일반적인 통합보험에서는 보험금 전액 또는 장기간병급여 일부/전부를 지급할 뿐 양자를 동시에 지급하지 않기 때문에 소비자들이 장기간병급여와 사망(또는 연금)보장이 모두 필요한 경우에는 판매과정의 적합성측면에 대한 리스크 관리가 필요하다.

한편 미국에서 향후 성장성이 높을 것으로 기대되는 연금보험과 장기간병보험간 통합상품에 대해서도 개발을 검토할 필요성이 있다.

* 본고는 보험연구원의 공식 견해가 아니며 작성 연구원 개인의 견해를 밝혀 둡니다.



I. 문제제기

최근 생명보험상품에 다양한 생존급여를 추가하는 통합보험(combination product / hybrid product)에 대한 관심이 높아지고 있다. 통합보험이란 동일계약 하에서 다수의 리스크를 보장하는 개인보험계약을 의미한다. 예를 들면, 생명보험에 장기간병보험(Long Term Care Insurance: LTCI), 치명적질병보험(Critical Illness: CI), 소득보상보험(Disability Insurance: DI), 연금보험을 결합하는 방식이다.

통합보험에 대해 소비자들의 선호가 발생하는 이유는 보험가입 후 사고가 발생하지 않아 보험급여를 수령하지 못했을 경우 느끼는 상실감을 결합된 다른 급여로 해소시킬 수 있기 때문이다. 따라서, 통합보험은 소비자들의 "가치창출(add value)"을 위한 하나의 대안이 될 수 있는 상품이라고 볼 수 있다.

미국에서는 통합보험이 틈새시장으로 인식되어 왔으나 큰 주목을 받지 못하였다. 그러나, 최근 퇴직연금보호법(Pension Protection Act of 2006)의 발효를 계기로 장기간병보험과 타 보험을 결합하는 형태의 통합보험에 대한 관심이 높아지고 있다. 우리나라의 경우에도 기존의 주계약과 특약 형태로 결합된 상품유형에서 더 나아가 단일계약으로 통합한 상품에 대한 관심이 높아지고 있다.

본고에서는 최근 미국에서의 통합보험에 대한 관심 증대, 판매되는 상품유형 및 소비자 선호에 대해 살펴보고자 한다. 우리나라의 경우 2008년 7월 도입된 공적장기요양보험제도를 계기로 민영장기간병보험에 대한 관심이 높아지고 있는 점을 감안하여 장기간병보험을 중심으로 한 통합보험에 대한 가능성을 제기하고자 한다. 마지막으로 보험회사가 통합보험 상품 개발시 가격설정, 언더라이팅, 판매 측면에서 유의해야 할 사항에 대해 지적한다.

II. 미국의 통합보험 유형 및 선호

1. 통합보험에 대한 관심 증대

미국의 퇴직연금보호법에서는 2010년부터 장기간병보험 통합급여에 대해 세제혜택을 부여하기로 하였다. 기존에는 연금보험과 생명보험 간에만 계약 전환시 세제혜택을 부여하였으나, 장기간병보험으로의 계약전환에 대해서도



세제혜택을 부여하기로 한 것이다. 따라서, 2010년부터는 연금보험과 생명보험의 적립금을 활용하여 적격 장기간병보험을 구입할 수 있게 되었다. 생명보험·연금보험과 연계된 장기간병보험에 대한 세제혜택으로 인해 장기간병보험을 통합한 상품에 대한 관심이 높아지고 있으며, 보험회사들은 장기간병보험 판매 증대의 계기가 될 것으로 기대하고 있다.

2. 통합상품 사례

미국에서 논의되는 통합상품은 두 가지 방식으로 서로 다른 상품을 결합하는 것이 가능하다. “일체형(integrated policy)”은 장기간병보험을 주계약인 생명보험(종신보험, 유니버설보험, 변액유니버설보험)과 합쳐서 단일보험료를 부과하는 방식이다. 이에 비해 “선택특약형(optional rider)”은 주계약인 생명보험에 대해 장기간병보험을 선택특약으로 제공하는 방식이다.

가. 생명보험 + 장기간병보험 통합

생명보험은 부양가족의 재무안정성을 위해 필요하며, 장기간병보험은 피보험자의 노후 생활보장을 위해 필요한 상품이다. 생명보험 가입자는 연령이 증가함에 따라 가족부양의 니즈는 감소하고, 장기간병서비스의 필요성은 높아지기 때문에 양자를 결합할 경우 새로운 가치를 창출할 수 있을 것이다.

생명보험에 장기간병급여를 통합한 상품은 장기간병 발생시 사망보험금액의 일부를 선지급하는 유형으로 판매되고 있는데, 이를 생존급여제도(accelerated death benefit: ADB)라고 한다. 보통 보험가입금액의 2~5%를 장기간병급여로 지급하는데, 매월 지급금액에 상한(예: \$5,000)을 설정할 수도 있다. 이럴 경우 장기간병급여 제공으로 인해 사망보험금이 감소하기 때문에 사망시 지급하게 될 사망급여를 장기간병이라는 생존급여 형태로 지급하는 것으로 볼 수 있다. 생존급여 형식으로 장기간병급여가 지급될 경우 사망보험금을 모두 소진해버릴 수도 있기 때문에 장기간병급여를 사망보험금의 50% 수준으로 제한하는 경우도 있다. 일반적으로 장기간병급여를 지급하는 데 60~100일 정도의 대기기간을 설정하고 있으며, 보장범위를 최초 사망보험금을 초과하는 장기간병급여로 확대하는 추가 옵션 구매도 가능하다.

유니버설보험에 대해 장기간병급여를 부가할 경우에는 상당 규모(예: 7만 달러)의 보험료를 일시납으로 납부하고, 사망시에는 사망보험금을 수령하고,



장기간병서비스 필요시에는 장기간병 급여를 수령하게 된다.

장기간병급여를 독립 특약 형태로 제공하는 것도 가능한데 예를 들면, 보험 가입금액이 1백만달러 이상인 계약에 대해서만 장기간병 특약을 제공하는 것이다. 생명보험과 장기간병보험의 통합보험 사례를 예시하면 다음과 같다.

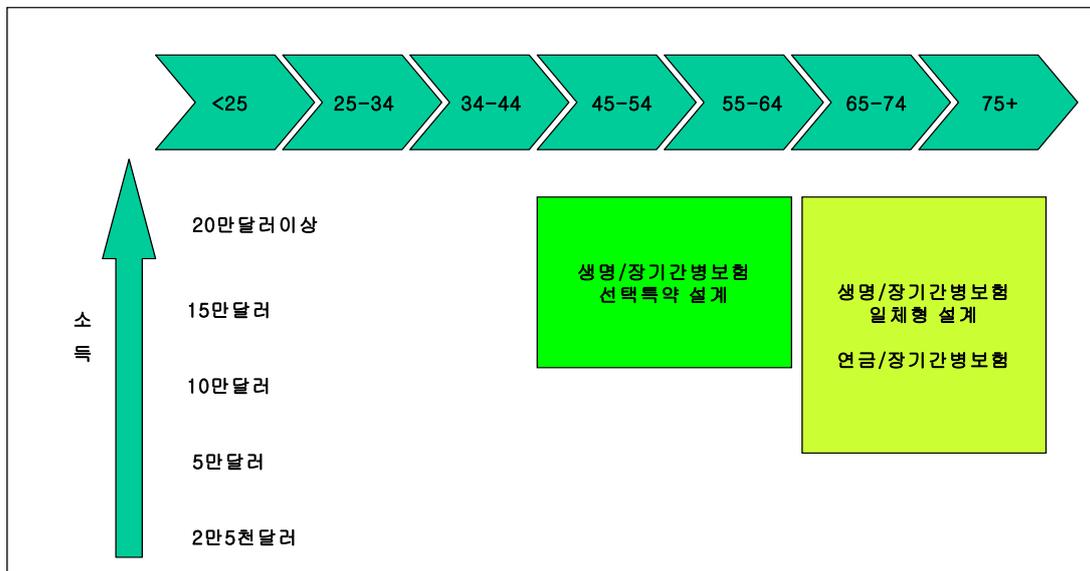
(예)

65세 여자, 일시납보험료 \$50,000

- 사망보험금 \$87,000
- 6년까지 매월 장기간병급여 \$3,500 지급

미국에서 생명보험과 장기간병보험간 통합보험에 대한 주요 목표시장은 55세 이상 50만 달러 이상 금융자산을 보유한 사람들이다. 이들은 장기간병에 소요되는 자원 마련에 관심을 갖고 있으며, 보유 자산을 활용하여 장기간병 비용을 조달하고자 하는 계층이다. 생명보험에 대한 니즈가 높은 45~65세 연령의 10만 달러 이상 소득 계층도 저렴한 비용으로 장기간병보험을 구입할 수 있기 때문에 목표고객이 된다.

<그림 5> 장기간병보험과 결합된 생명보험/연금-목표 시장



자료: LIMRA, *Combination Products: Individual Insurance Market*, 2008.



나. 연금보험 + 장기간병보험 통합

연금보험과 장기간병보험과의 통합에 대한 개념은 Murtaugh, C. et al.(2001)*에 의해 제기되었다. 이들은 연금보험과 장기간병보험을 통합할 경우의 보험료가 각각을 따로 구입할 경우보다 낮아질 수 있을 것으로 예상하였는데, 추정 결과 통합보험의 순보험료는 5% 정도 낮아질 수 있을 것으로 분석되었다. 보험회사 입장에서는 연금과 장기간병을 결합시킴으로써 기대여명이 높아 장수리스크가 큰 계약자만 연금보험에 가입하려고 하는 “연금보험의 역선택” 문제를 감소시킬 수 있을 것이다. 이 밖에 수수료 및 운영비용과 같은 사업비 절감이 가능하다.

계약자 입장에서는 거치연금(deferred annuity)과 장기간병보험이 통합될 경우 연금보험 가입을 통해 장기간병 관련 비용을 마련할 수 있다. 이런 유형의 통합상품에서는 장기간병 발생시 해약수수료 없이 거치연금자산에서 장기간병서비스에 총당할 수 있는 현금인출이 가능하다.

일시납거치연금과 장기간병보험이 통합된 상품에서는 만약 장기간병비용 지출로 인해 적립금이 모두 소진될 경우 추가적인 급여가 제공된다. 일시납 즉시연금에서는 장기간병서비스가 필요할 경우 지급액을 높이거나 선지급한다. 연금보험과 장기간병보험의 통합보험을 예시하면 다음과 같다.

(예) 55세 여자, 일시납보험료 \$50,000, 장기간병급여는 6년까지 지급

연도 말	퇴직연금적립액	LTC급여(1일)	LTC급여(총계)
10	\$65,000	\$90	\$196,000
15	\$74,000	\$102	\$223,000
20	\$84,000	\$116	\$253,000

자료: LIMRA, *Consumer Views on Combination Products*, 2007.

연금보험과 장기간병보험간 통합상품은 50~85세 계층을 대상으로 하지만 실제로는 70~85세 계층이 주력대상이다. 납입한 연금보험료는 세제혜택을 받아 투자되며, 일반적으로 건강검진이 요구되지 않는 간단한 언더라이팅만 실시한다.

3. 통합상품 판매 및 선호

* Murtaugh, C., B. Spillman, and M. Warshawsky, “In Sickness and In Health: An Annuity Approach to Financing Long-term Care and Retirement Income,” *Journal of Risk and Insurance*, 68(2), June 2001, pp. 225~254.



2006년 조사*에 의하면 미국 장기간병보험의 29%가 통합보험 형태로 판매된 것으로 나타났다. 2006년 신규로 판매된 미국의 통합보험(생명보험+장기간병보험) 수입보험료는 일시납보험은 3억 5천만 달러이며, 분할납은 3천만 달러로 추정된다.

<표 3> 미국 통합보험(생명보험+장기간병보험) 신규 판매 규모 추정(2006)

전체 수입보험료		연 평균 보험료		평균 가입금액	
일시납	분할납*	일시납	분할납	일시납	분할납
\$350m	\$30m	\$67,000	\$5,500	\$130,000	\$245,000

주: * 분할납은 연납, 6개월납, 분기납, 월납 등을 의미함
자료: LIMRA, *Combination Products: Individual Insurance Market*, 2008, p. 16.

2007 LIMRA 조사**에 의하면 생명보험과 장기간병보험간 연계상품이 가장 일반적으로 제공되는 통합보험으로 나타났으며, 연금보험과 장기간병보험간 통합상품의 성장잠재력이 높을 것으로 예상되었다. 반면, 생명보험과 소득보상보험 또는 치명적질병보험간 연계, 소득보상보험과 장기간병보험간 통합은 시장성이 낮은 것으로 조사되었다.

대부분의 경우 통합보험의 도입이 주계약 판매에 미치는 영향은 크지 않을 것으로 예상되었지만, 응답자의 50%가 장기간병보험과 연금보험의 주계약 판매는 점진적으로 통합상품으로 대체될 것으로 응답하였다. 장기간병보험 전문가의 25%가 향후 통합보험이 계약기간 10년 이상인 장기간병보험 시장을 주도하게 될 것이라고 전망하였다.

통합보험에 대한 미국 소비자의 태도도 변화되고 있다. 2007년 LIMRA에서는 통합보험에 대한 표적그룹 조사를 실시하였다***. 40세 이상 5만 달러 이상 소득계층 중 통합보험을 보유하고 있거나 최근 통합보험의 구입을 검토한 사람들을 대상으로 한 것이다. 표적그룹에 참여한 사람 중 절반 정도가 통합보험에 관심을 보였는데, 장기간병보험에 대한 관심이 가장 높고, 소득보상보험에 대한 관심이 가장 낮았다. 또한, 기존에 보유한 연금보험을 연금보험과 장기간병보험간 통합보험으로 대체하려는 데 관심이 높았다.

* Agent's Sales Journal and the American Association for Long-Term Care Insurance
** LIMRA, *Combination Products: Individual Insurance Market*, 2008.
*** LIMRA, *Consumer Views on Combination Products*, 2007.



Ⅲ. 우리나라의 통합보험 적합 분야

우리나라의 경우에는 공적장기요양보험제도가 도입되었기 때문에 장기간 병보험의 필요에 대한 인식이 상당히 높아질 것으로 예상된다. 그러나, 장기간병보험의 경우 주계약 판매가 활발하지 못하기 때문에 미국과 마찬가지로 생명보험과 통합한 상품에 대한 수요가 높아질 수 있을 것으로 보인다.

2008년 7월 1일부터 도입된 노인장기요양보험제도는 고령이나 치매, 중풍 등 노인성 질병 등으로 일상생활을 혼자서 수행하기 어려운 노인에게 신체 활동 또는 가사활동 지원 등의 장기요양급여를 제공하는 것이다. 장기요양 보험 급여대상자는 65세 이상 노인 또는 65세 미만의 자로서 치매, 중풍 등 노인성 질병을 가진 자이며, 장기요양보험료 납부 대상자는 모든 직장·지역·임의계속가입자가 해당된다.

장기요양급여는 재가급여(방문요양, 방문목욕, 방문간호, 주·야간보호, 단기보호, 기타 재가급여), 시설급여, 특별현금급여(가족요양비, 특례요양비, 요양병원간병비)가 제공되며, 월 한도액 범위 안에서 제공한다. 법정 본인일부담금으로서 수급자가 재가급여를 이용할 경우에는 장기요양급여비용의 15%, 시설급여를 이용할 경우에는 장기요양급여비용의 20%를 부담하게 된다. 또한, 장기요양급여의 월 한도액을 초과하는 장기요양급여 비용은 전액 본인이 부담하게 된다. 따라서, 본인부담금을 보장하는 보충형 민영장기간병보험에 대한 수요가 증대될 수 있을 것이다.

일본의 경우 공적장기간병보험제도 도입 이후 전체 노인가입자 대비 수급자격 인정자 비율이 높아지는 추세를 보이고 있다. 장기간병 인정자 비율은 제도를 도입한 2000년에는 11.0%였으나, 그 이후 점차적으로 증가하여 2005년에는 16.1%로 높아졌다. 이러한 현상을 감안하면 우리의 경우에도 전체 노인인구의 10% 이상이 장기간병급여를 수급할 것으로 예상할 수 있다.

<표 4> 일본 공적장기간병보험 수급자격 인정자 비율 추이

(단위: %)

2000	2001	2002	2003	2004	2005
11.0	12.4	13.9	15.1	15.7	16.1

자료: 보건복지부·한국보건사회연구원, 노인장기요양보험제도 시범사업 평가연구(2차), 2007, p.121.

이러한 필요성에 비해 우리나라의 장기간병보험(생명보험 기준) 시장은 활



성화되지 못하고 있다. 장기간병보험의 수입보험료는 FY2003 1,261억원이었으나, 점차 증가하여 FY2007에는 4,725억원을 기록하였다. 그러나, 전체 생명보험 수입보험료에서 차지하는 비중은 0.63%에 불과할 정도로 미미하다.

<표 5> 우리나라 장기간병보험 수입보험료 추이(생명보험회사)
(단위: 억원, %)

	FY2003	FY2004	FY2005	FY2006	FY2007
장기간병보험	1,261	2,283	2,269	3,230	4,725
전체	503,925	537,506	614,603	664,594	750,956
비중	0.25	0.42	0.37	0.49	0.63

자료: 보험회사 업무보고서, 각월호.

이와 같이 잠재적 수요는 높음에도 불구하고 현실적으로 활성화되지 못한 장기간병보험과 결합될 수 있는 상품으로는 치명적질병보험을 들 수 있다. 우리나라에서는 2001년에 기존 종신보험에서 진전된 치명적질병보험을 개발하여 판매하기 시작하였다. 동 보험은 치명적질병이 발생할 경우 사망보험금의 일부(50% 또는 80%)를 선지급하는 구조로서 종신보험을 대체하는 상품으로 자리매김하였다. 그 결과 우리나라의 치명적질병보험 시장은 세계에서 가장 큰 규모에 달할 정도로 성장하였다. 그러나, 2004~2006년 판매된 치명적질병보험의 신계약 건수는 5백 40만건(남자 2백 40만건, 여자 3백만건)에 달하고, 2007년 판매 건 수까지 포함하면 8백만건에 달해 새로운 성장 동력이 필요하다고 보여진다.

<표 6> 우리나라 CI보험 신계약 건 수 추이
(단위: 천건)

남자				여자				전체
2004	2005	2006	소계	2004	2005	2006	소계	
786	782	806	2,374	1,079	1,011	968	3,058	5,431

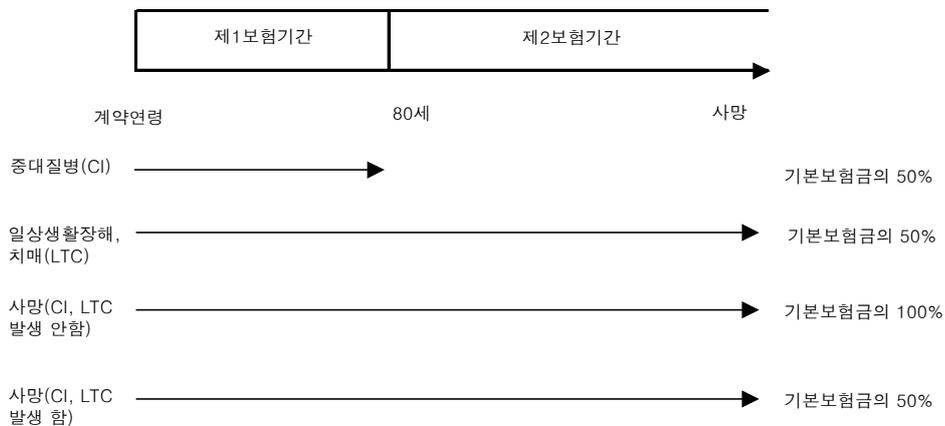
자료: 보험개발원.

따라서, 기존 치명적질병보험에 향후 수요가 높아질 것으로 예상되는 장기간병급여를 통합할 경우 새로운 수요를 창출할 수 있을 것으로 기대된다. 실제로 A생명보험회사에서 2008년 4월부터 치명적질병보험에 장기간병급여를 결합한 방식으로 통합보험(상품명: △△CI종신보험)을 판매하기 시작하였다.* 동 상품(기본형)은 사망보험금과 진단보험금으로 구성된다. 사망보험금



은 보험기간(종신) 중 진단보험금 지급사유가 발생하지 않고 사망한 경우 기본보험금을 지급하며, 보험기간(종신) 중 진단보험금 지급사유가 발생하고 사망한 경우에는 기본보험금의 50%를 지급한다. 진단보험금은 제1보험기간 중(80세 이전) 중대한 질병, 중대한 수술, 중대한 화상 및 부식 발생시 또는 보험기간(종신) 중 일상생활장해상태, 치매상태 발생시 최초 1회에 한해 기본보험금의 50%를 지급한다.

<그림 6> A생명보험회사의 통합보험 상품 구조 예시(기본형)



동 상품은 치명적질병보험의 담보범위를 장기간병급여를 포함하는 방식으로 통합한 것으로 볼 수 있으며, 장기간병급여의 지급방식이 사망보험금의 50%를 선지급하기 때문에 앞서 미국에서 살펴본 사례보다 매우 단순하다.

IV. 시사점 및 대응과제

통합상품은 제한된 자원으로 부보 가능한 다양한 리스크들에 대해 보험을 가입할 수 있도록 해주기 때문에 여러 가지 장점이 존재한다. 패키지로 통합하여 판매할 경우 개별적으로 따로 구입할 경우보다 사업비 측면에서 저렴하다는 장점도 존재하며, 생명보험·연금보험과 통합된 상품으로 판매할 경우 장기간병보험 구입 연령도 낮아질 수 있을 것이다. 통합보험에 가입함으로써 젊은 시기에 장기간병에 대한 보장을 구입할 수 있다면 나이가 들어서 만성적 상태로 인해 장기간병보험에 가입할 수 없는 상황을 예방할 수

* 9월부터 다른 생명보험회사에서도 통합보험을 판매하기 시작하였는데, 상품유형은 A생명보험회사와 유사함



있을 것이다.

최근 들어 미국과 우리나라에서는 장기간병급여를 중심으로 한 통합보험에 대한 관심이 높아지고 있는데, 계기는 상이하지만* 양국 모두 향후 통합보험의 성장이 기대된다. 미국에서는 생명보험과 장기간병보험이 연계된 통합보험의 시장성이 가장 높은 것으로 나타났으며, 우리나라의 경우에도 생명보험의 일종인 C보험과 장기간병보험을 통합시킨 상품이 적합하다고 판단된다. 이미 일부 보험사에서는 동 상품을 출시하였으며, 다른 보험사들도 유사한 상품을 준비하고 있는 것으로 알려졌다.

그러나, 통합보험은 복잡한 주계약 2개를 한 개로 통합한 상품이므로 다음과 같은 측면에 대해서는 보험회사의 리스크관리가 필요하다.

첫째, 가격설정시 고려사항이다. 통합보험의 가격을 책정하기 위해서는 유지율, 이자율, 사망률, 질병발생 빈도 및 심도, 사업비, 요구자본 등과 관련된 가정들이 필요하다. 장기간병보험 주계약과 마찬가지로 통합보험의 경우에도 입원을, 사망률, 해약률에 대한 경험실적이 부족한 실정이다. 급여 지급이 사망보험금에서 차감하는 방식으로 이루어질 경우에는 가격설정이 복잡하지 않지만, 복잡한 방식으로 급여가 결정될 경우에는 관련 리스크에 대한 세심한 주의가 필요하다.

둘째, 언더라이팅과 보험금 지급 측면이다. 장기간병급여를 사망보험금의 선지급 형태로 지급할 경우에도 장기간병 판정시 계속보험료의 납입을 중단하는 납입면제조항을 두고 있기 때문에 언더라이팅 절차를 두는 것이 바람직하다. 또한, 장기간병에 대한 보험사고 처리를 위해서는 전문적인 보험금 지급 능력이 요구된다. 장기간병급여의 경우 등급판정이 중요한데, 공적장기요양보험제도에서의 판정기준과 보험회사의 판정기준이 상이할 경우 소비자 민원으로 이어질 가능성이 높다. 따라서 가능한 전문의들의 자문을 받아 판정기준을 정해야 할 것이며, 공적장기요양보험제도에서 판정받은 등급을 그대로 보험회사에서도 인정해 줄 지에 대한 면밀한 검토가 필요하다. 공적제도와 동일한 판정기준을 적용할 경우에는 보험회사의 리스크관리 차원에서 필요한 보험금 지급에 대한 통제가 곤란하다는 점을 감안해야 할 것이다.

셋째, 판매과정의 적합성에 대한 우려가 제기된다. 일반적으로 통합보험에서는 보험금 전액 또는 장기간병급여 일부/전부를 지급할 뿐 양자를 동시에 지급하지는 않는다. 따라서, 소비자들이 장기간병급여와 사망(또는 연금) 보장이 모두 필요한 경우에는 통합보험을 선택하는 것이 바람직하지 않을 수

* 미국은 퇴직연금보호법에서 장기간병보험과 연계된 통합보험에 대한 세제혜택 부여, 우리나라는 공적장기요양보험제도 시행



도 있다. LIMRA의 표적그룹에 참여한 소비자들은 다양한 급여 시나리오에 대한 설명을 들은 후에도 이런 사항을 혼동하고 있는 것으로 나타났다.

장기간병급여를 통합한 보험은 고령화로 인한 생존급여의 필요에 기인한 것으로서, 보험시장의 관심이 사망리스크(mortality risk)에서 점차 장수리스크(longevity risk)로 이동함에 따라 더욱 발전될 것이다. 향후 치명적질병보험과 장기간병보험간 통합보험이 성공하기 위해서는 소비자가 상품구조를 잘 이해하도록 해야 하며, 상품설계 측면의 리스크를 감안하여 마케팅, 언더라이팅, 보험금 지급이 이루어져야 할 것이다. 한편, 미국에서 향후 성장성이 높을 것으로 기대되고 있는 연금보험과 장기간병보험간 통합상품에 대해서도 개발을 검토할 필요성이 있다.