



제로금리시대의 영업환경과 상품전략

11/2020

본 자료는 미래에셋생명이 제작한 것이며, 투자권유를 위한 광고물로 활용될 수 없고, 투자자에게 배포될 수 없습니다. 본 자료에 수록된 내용은 신뢰할만한 자료 및 정보로부터 얻어진 것이나 당사는 그 정확성이나 안정성을 보장할 수 없습니다. 따라서 어떠한 경우에도 본 자료는 고객의 투자 결과에 대한 법적 책임소재에 대한 증빙자료로 사용될 수 없습니다.

MIRAE ASSET
미래에셋생명

사내한-20-07-062 “고객제시불가”

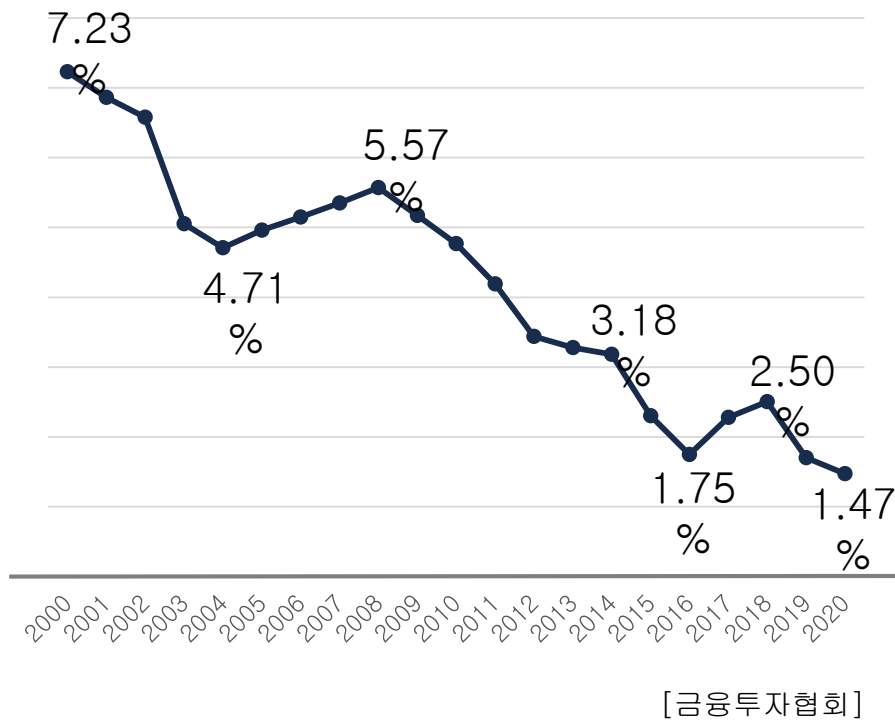
Contents

1. 제로금리시대 도래
2. 제로금리시대 대응
 - 상품전략을 중심으로
3. 제로금리시대 생각

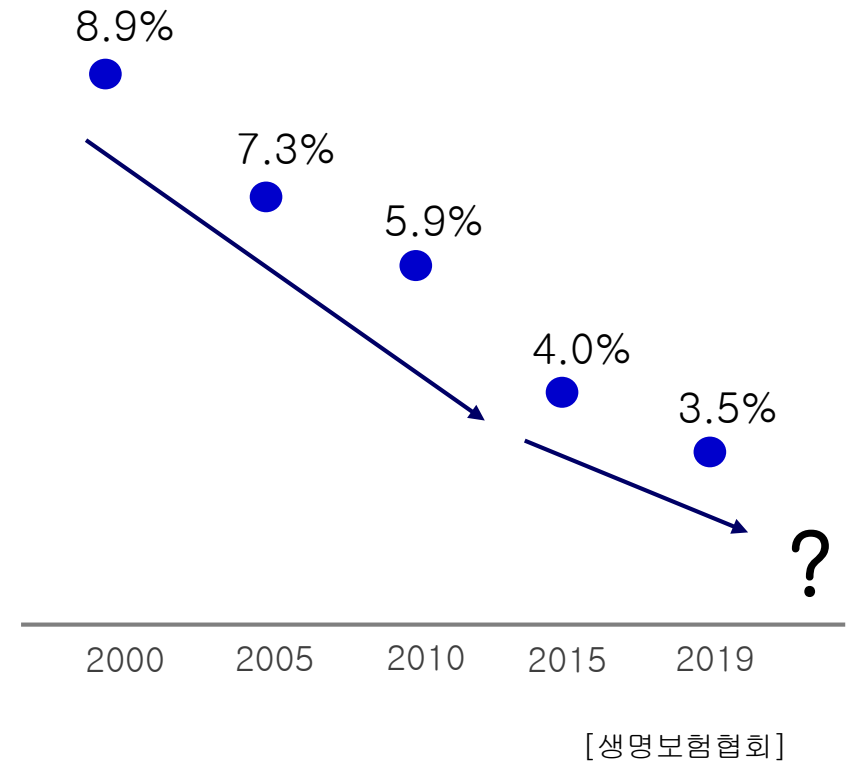
제로금리시대 도래

□ Trend

[국고채(10년) 수익률 추이]



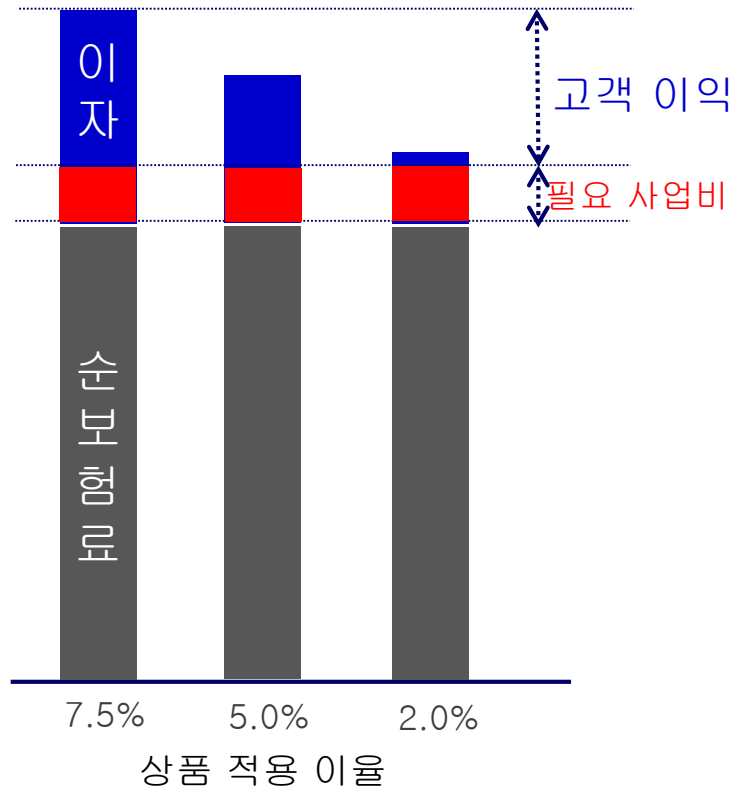
[생명보험 운용자산이익률]



제로금리시대 도래

□ 제로금리의 ‘보험적’ 해석

- ▶ 최소한의 필요사업비를 차감해야 하는 보험상품의 특성상, 고객관점에서는 이미 ‘제로금리’에 근접해 있음



○ 고객 : Benefit 감소

- ▶ 기대보험차익 축소
- ▶ 보험료 상승
- ▶ 왜 가입을 해야하나?

○ 상품개발 : Resource 고갈

- ▶ Product Margin(사업비) 축소 불가피
- ▶ 무엇으로 고객에 어필할까?

제로금리시대 대응

□ 제로금리시대 상품전략 방향

(1) 일반계정에서 벗어나기

- ▷ 변액보험(특별계정)
- ▷ 지수(특정자산)연계보험
- ▷ 외화(달러)보험

(2) 금리 外 Resource 발굴

- ▷ 위험보장 다양화
- ▷ 해지율 적용
- ▷ 헬스케어서비스 등 New 비즈니스

(3) 상품 구조적 대응

- ▷ 금리 민감도 낮은 상품구조
 - 단기화
 - ‘보험기간 = 납입기간’

(4) 기존 고금리 계약 대책

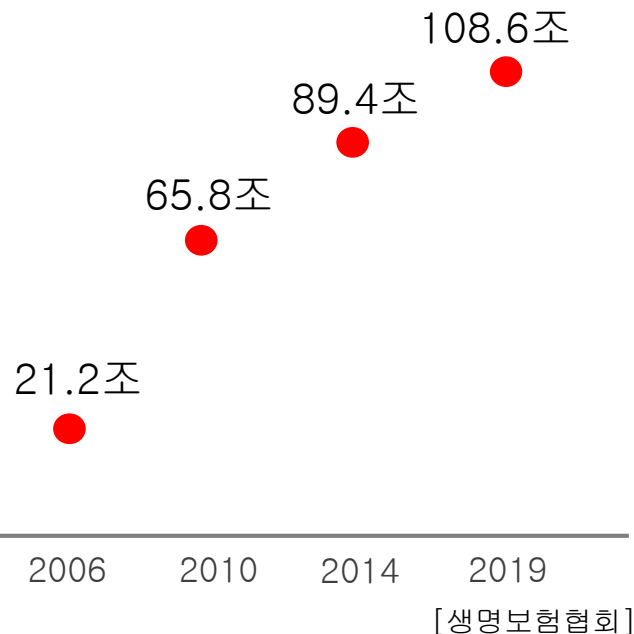
- ▷ 준비금으로 새로운 보장 구입
- ▷ 고객의 새로운 수요에 활용

(1) 일반계정에서 벗어나기 : 변액보험

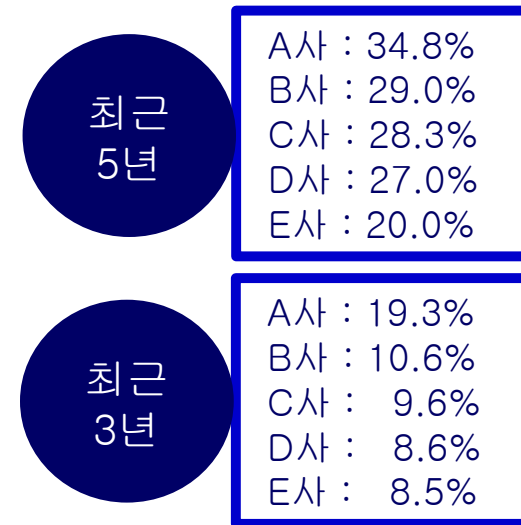
□ 변액보험 확대

- 우리는 이미 변액보험으로 저금리에 대한 대응을 진행해 왔습니다.
- 현재 판매中 보험상품 제공 금리 : 2.0%대 전후, 향후 하락 예상.
⇒ 장기적으로 고객에게 유리한 자산은?

[변액보험 적립금]



[변액보험 총자산수익률]

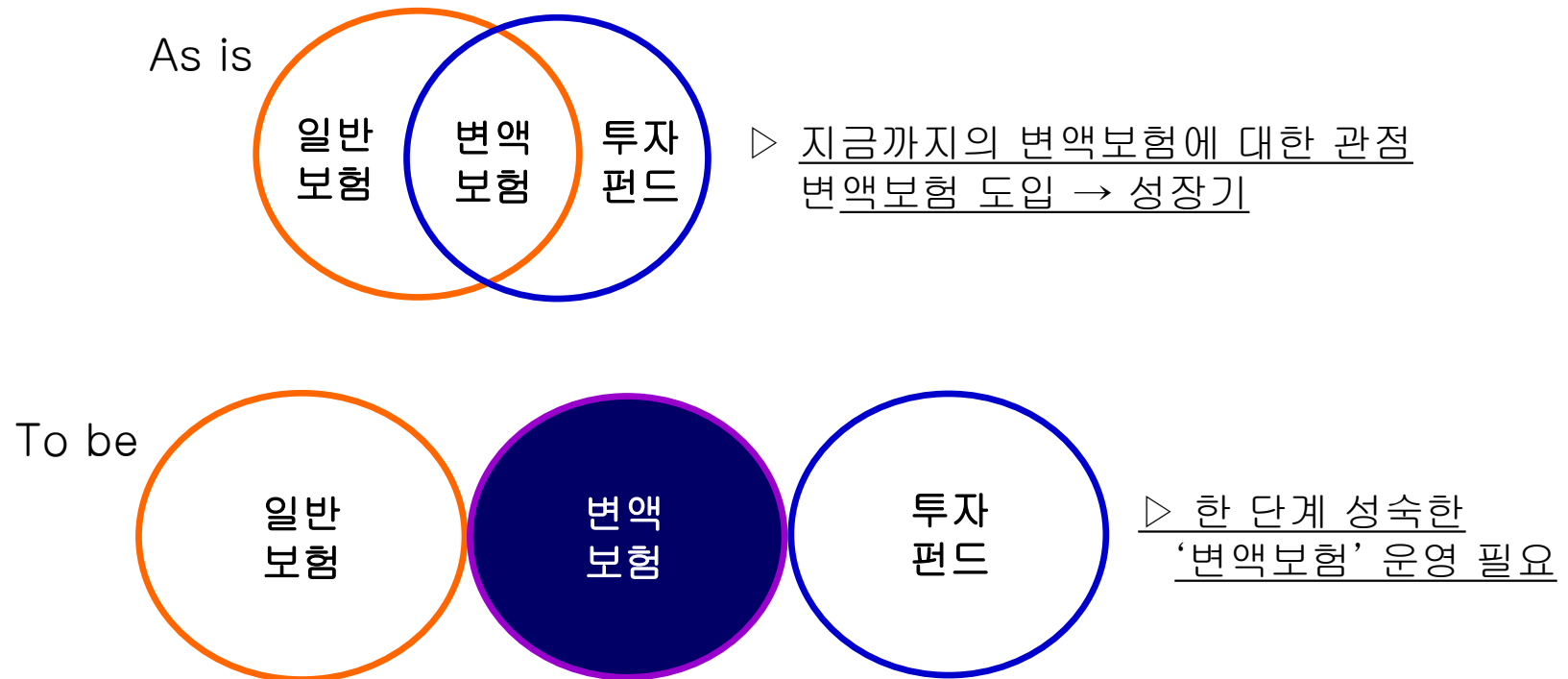


[2020.10.16 기준, 생명보험협회]

(1) 일반계정에서 벗어나기 : 변액보험

□ 변액보험에 대한 관점

- 제로금리 시대에 ‘변액보험’은 고객과 회사를 위해 가장 확실한 대안이지만, 한 단계 성숙화 여지가 아직 많은 상품입니다.



(1) 일반계정에서 벗어나기 : 변액보험

□ 변액보험에 대한 관점

○ 관점을 바꾸어 보면 변화의 방향이 보입니다.

[관점 1] 전통 금리형 상품의 제도 ⇒ 변액보험에도 그대로 적용?

- ▷ ‘평균공시이율’에 연동되는 사업비 한도 규정
 - 만약, 평균공시이율이 ‘0’이 되면, 변액보험도 사업비를 부가 못하게 되는가?
- ▷ ‘종신’까지 지급하지만 ‘종신연금’으로는 인정이 안되는
 - GLWB 변액종신연금 : 사망시 특별계정 적립금을 계약자에게 돌려줘야 하지만, 이로 인하여 ‘종신연금’으로 인정을 못받는다. (사업비 규정, 세법)

[관점 2] 보험상품 제도 + 투자상품 제도 (이중)

- ▷ 보험 제도
 - 전건 모니터링 실시, 엄격한 모니터(고객이 사업비 수치를 인지해야)
 - 품질보증해지, 민원해지시 원금 반환 제도
 - 사망시 사망보험금 지급 外 원금 보증 필요
- ▷ 투자상품 제도
 - 적합성 원칙 적용, 非예금상품 모범규준 적용(방카슈랑스)
 - 펀드 사후관리를 판매사가 시행(펀드) vs 제조사가 시행(변액보험)
 - 펀드 추가매수는 판매보수 발생, 변액보험 추가납입은 신계약비 불가 등

(1) 일반계정에서 벗어나기 : 변액보험

□ 변액보험 관련 이슈

○ 최저보증비용 Pricing

- ▷ 최저보증비용 Pricing 시점에서 최저보증준비금 산출시 적용되는 자산시나리오 사용
 - 수지상등 관점에서 적정함

- ▷ 이후 기간 경과 보증준비금 산출시 적용되는 자산시나리오 변동(현재 하향 中)
 - 수지상등 불일치, 최저보증비용 Under-pricing 이슈 발생 가능성

- ▷ [제언]
최저보증비용 산정시,
향후 자산 시나리오의 변동 가능성(특히 수익률 하향 가능성)을 고려한 Pricing 필요

(1) 일반계정에서 벗어나기 : 변액보험

□ 변액보험으로 시장 확대

○ 지금, 가장 성장률이 높은 연금시장은?

(1) 연금저축(세제적격) 펀드

○ 약 14.5조, 성장률 19.6% (2019)

- ▷ 연금저축 펀드와 보험은 있는데, ‘연금저축 변액보험’은 왜 없을까요?
- ▷ 기존의 프레임에서 변액보험이 생겨난 History
- ▷ [고객 관점]
연금저축 펀드보다는 최저보증의 안정성을, 연금저축 보험보다는 투자의 장점을 제공할 수 있는
⇒ ‘연금저축 변액보험’ 필요

(2) 퇴직연금

○ 약 221.2조, 성장률 16.4% (2019)

- ▷ 퇴직연금시장 규모는 폭발적으로 성장하고, 곧 연금화 시대 도래 예정
- ▷ 현행 연금화 방법
 - 펀드(신탁)에서 분할 지급
 - 금리형 연금전환특약
- ▷ [고객 관점]
퇴직연금을 변액연금구조로 연금화할 수 있다면? (수익성과 안정성을 견비)

▶ ▶ 연금시장에서만 수십조원 이상의 시장 창출 가능성이 있지 않을까요??

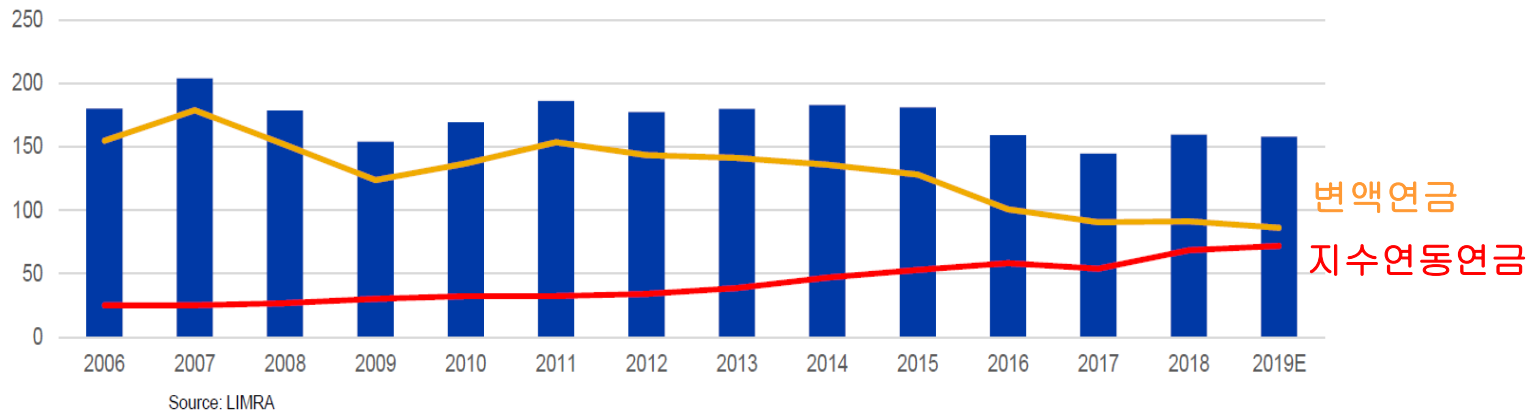
(1) 일반계정에서 벗어나기 : 지수연계보험 & 외화보험 (Post 변액?)

□ 지수연계보험

- 미국시장에서 판매 확대 추세, 변액연금 대비 중위험, 중수익 추구

[변액연금 vs 지수연동연금 판매 Trend]

<단위: USD Billions, Source: LIMRA>



□ 외화(달러)보험

- 일본시장에서 저금리의 대안으로 인기, 변액(연금)보험은 실패 경험, 시장부진으로 감소.
- 환율변동을 고객이 부담? 보험사가 부담?
 - 국내 : 보험사 앱을 통한 은행 환전서비스 신청 허용 예정

(2) 금리 外 Resource 발굴

○ 위험보장 다양화

- ▷ 금리와 더불어 핵심 원천
- ▷ 금리가 내려갈수록 중요
- ▷ 최근 사례 :
‘표적항암치료보장’ 등
- ▷ 제로금리시대
 - 고금리 시대
: 위험율 제어 해도
 - 제로금리 시대
: 자율성 최대 확대 필요

○ 해지율 적용

- ▷ 새로운 상품개발 이원
- ▷ 최근 금리인하를 대체
- ▷ 이슈 :
 - 해지시 환급금이 작다
 - 해지율이 적절한가?
- ▷ 제로금리시대
 - 위 2가지 이슈 해결시
적극적 확대 필요

○ New Business

- ▷ 제로금리시대 :
책임준비금의 개념 없이,
서비스 수수료를 취할 수 있는
비즈니스 포트폴리오 필요
- ▷ 헬스케어 서비스
 - 상품개발이 아닌 Business모
델 구축의 관점이 필요
 - [고객관점]
서비스의 차별화된 경쟁력이
있는가?
 - [회사]
왜 서비스를 하는가?
내부핵심역량이 있는가?

(3) 상품 구조적 대응

○ 상품 구조 대응

- ▷ 준비금이 쌓이지 않는
상품구조
 - 단기 만기
 - 보험기간 = 납입기간
(갱신형 등)
- ▷ 환급금이 없으므로
위험보장 경쟁력이 중요

※ 제로금리 시대 상품 Think!

○ [고객 관점] 아래 두 가지 상품의 차이는 ?

- ▷ 적용이율 1.00% 종신보험
- ▷ 1.00%를 최저보증하는 종신연금보험

○ 현행 상품 제도

- ▷ 보장성과 저축성 이분법 구조
- ▷ 초저금리 시대에는 개념의 변화가 필요할지도

(4) 기존 고금리 계약 활용

□ 25년전 보험에 가입한 고객의 생각은 지금도 변하지 않았을까요?

▷ (고금리) 종신보험 가입했지만, 생각보다 오래 살아서 연금이 필요해 짐 = 연금化

▷ (고금리) 연금보험 가입했지만, 오래 살다보니 아픈 곳이 많아서 건강보험이 필요해 짐 = 건강化

▷ (고금리) 연금보험 가입했는데, 지금 당장 급하니 연금을 좀 빨리 주시면 안될까요? = 조기 지급

▷ 손주 보험 하나 해주고 싶은데, 생활비도 빠듯해서 기존 보험을 손주보험으로 바꿀 수 있을까요?
= 전환

⇒ 세월이 흐르고 시대가 바뀌면, 고객의 생각(수요)도 바뀔 수 있습니다.

⇒ 기존 계약의 준비금으로 고객의 새로운 수요를 충족해 드리면 어떨까요?

※ 단, 중요한 포인트

1. 반드시 고객이 원하는 새로운 수요가 있는 경우에

2. 동종 유형으로의 변경은 지양 : 고객이 이율만 손해보는 상황은 만들지 말아야

제로금리시대의 생각

○ 제로금리시대

- ▶ 전통 보험 비즈니스 마진도 제로화
- ▶ 상품에 대한 고민도 중요하지만 < 비즈니스 프레임에 대한 근본적 고민 필요
- ▶ 기존의 프레임에서 일부 조정 < 프레임을 본질적으로 바꾸려는 생각이 필요

○ 저금리/고령화 시대에 우리 보험

- ▶ 국민의 풍요로운 노후와 국가경제 성장을 위해 기여할 수 있는 필수 기간산업
- ▶ 특히 ‘연금’은 적극적 활성화/지원 필요

감사합니다.