

제공일자	2012. 05. 17(목)	담당자	이기형, 김해식, 이경희
홍보담당	김세환 부장(3775-9051)	연락처	3775-9014
		총 4 매	

제목: 「소비자 중심의 변액연금보험 개선방안」 세미나 열려

변액연금은 연금과 펀드가 결합된 상품으로 고령화와 저금리 환경에서 많은 소비자가 선택함으로써 급성장하였지만, 동시에 소비자의 민원이 가장 많은 보험상품 중 하나이기도 하다. 변액연금에 대한 민원의 상당수는 낮은 해약환급금과 상품에 대한 불충분한 설명 때문이었는데, 최근 대다수 변액연금의 수익률이 평균 저조하다는 지적으로 인하여 소비자의 불만을 야기하고 있는 실정이다.

이에 보험연구원(원장 김대식)은 변액연금의 개선방안을 모색하고자 여의도 국민일보빌딩 대강당에서 5월 18일(금) 오전 9시 30분부터 『소비자 중심의 변액연금보험 개선방안』이라는 주제로 세미나를 개최하였다. 김대식 보험연구원장의 사회로 진행된 이날 세미나에서는 보험연구원 김해식 연구위원, 이경희 연구위원이 차례로 변액연금의 소비자보호 강화방안과 상품기능 개선방안에 대해 발표하였다. 또한 패널토론에는 상명대학교 김재현 교수, 밀리만코리아 안치홍 대표, 금융위원회 이윤수 보험과장, 한국경제신문 이익원 금융부장, 홍익대학교 정세창 교수, 금융감독원 진태국 보험계리실장, 자본시장연구원 홍원구 연구위원이 패널로 참여해 발표자료에 대한 활발한 토론이 이루어졌다.

제1주제 발제자로 “변액연금의 소비자보호 강화방안”에 대해 발표한 보험연구원 김해식 연구위원은 변액연금과 관련된 소비자보호 방안을 다음과 같이 제시하였다.

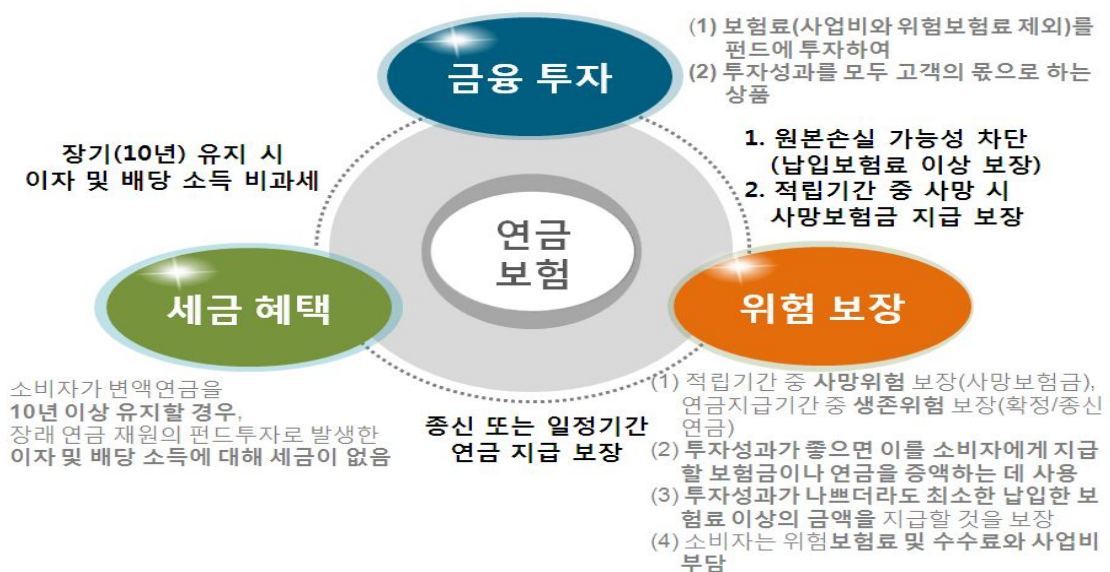
변액연금보험의 특성은 위험보장에 찾아야...

첫째, 변액연금은 위험보장과 펀드 투자기능이 복합된 보험상품으로 투자 책임을 계약자가 부담하고 예금보험에서 보호되지 않는 것이 펀드와 공통점이다. 그러나 펀드와 변액연금은 위험보장, 연금지급, 세금혜택 등에 있어서 근본적인 차이가 있다. 따라서 **변액연금이 일반 펀드투자와 다르다는 특성을 소비자에게 정확하게 설명할 필요가 있다**(그림 참조). 변액연금은 펀드투자를 통하여 연금재원을 마련하므로 적립금의 변동이 클 수 있으나, 사망보험금과 연금적립금에 대한 **최저보증***이 있어 납입보험료의 원본손실을 보전하는 기능이 있다. 또한 변액연금계약을 10년 이상 유지하는 경우 그동안 발생한 이자와 배당소득에 대해 비과세 혜택이 있다. 이러한 변액연금이 지닌 복합적인 특성을 소비자가 이해하도록 충분한 설명과 정보를 제공하여 소비자 만족을 제고시키는 보험회사의 노력이 현재의 변액연금 문제를 해결하는 첫걸음이 될 것이다.

* 최저사망보증 : 적립기간중에 피보험자가 사망시 보험금을 일정한도로 보증

* 최저연금적립금 보증 : 연금지급재원인 적립금을 일정한도로 보증하여 연금지급재원의 적정성 확보

[변액연금의 특성]



소비자가 요구하는 정보를 중심으로 공시제도를 개편하여 시장규율 유도

둘째, 소비자가 원하는 정보인 납입보험료 대비 수익률을 추가적으로 보여줄 필요가 있다. 다만 납입보험료는 펀드투자 이외에도 위험보장에 따른 비용도 포함하고 있으므로 납입보험료 대비 수익률을 합리적으로 측정하기 위해서는 펀드투자수익 이외에 위험보장가치를 계량화할 필요가 있으나 현실적으로 쉽지 않다. 그러므로 납입보험료 대비 수익률을 공시할 때는 위험보장 정보에 대한 충분한 설명도 필수이다.

셋째, 소비자 중심으로 공시체계를 개편할 필요가 있다. 현행 공시방식은 정보가 산발적으로 제시되어 상품 간 차이를 한 눈에 파악하기 곤란한 형태이다. 정보공시는 소비자가 알고자 하는 정보를 이해하기 쉬운 용어로 상품 간 특성을 비교하기 쉽게 제공해야 할 것이다.

소비자가 부담할 비용 등의 정보를 충분하게 설명하도록 판매관행 개선

넷째, 판매시 적합성 원칙을 엄격히 준수하여 변액연금 상품에 적합한 소비자만을 대상으로 권유해야 할 것이다. 특히 장기투자 시 유리한 변액연금과는 맞지 않는 단기투자 성향의 소비자에게는 대안상품을 제시할 필요가 있다.

고령화, 저금리 시기에 최적인 변액연금을 변화하는 소비자 니드에 맞게 기능을 개선할 필요

한편 제2주제 발제자로 “변액연금의 상품기능 개선방안”을 발표한 보험연구원 이경희 연구위원은 금융산업이 소비자 행동주의 대두와 확산, 공시제도의 강화 등 소비자중심으로 재편되고 있어 보험회사도 변액연금의 상품기능을 근본적으로 개선할 필요가 있다는 것을 역설하고, 구체적인 방안을 다음과 같이 제시하였다.

소비자의 유지 기간에 따라 사업비 선취가 유리할 수도 사업비 후취가 유리할 수도 있어 소비자 선택권을 확대하는 방향으로 상품 기능을 개선

첫째, 선취방식의 사업비를 부과하는 상품 이외에 후취방식으로 사업비를 부과 하는 상품도 추가적으로 제공할 필요가 있다. 선취방식은 장기 유지 시 사업비 부담이 낮아진다는 장점이 있지만, 초기에 사업비 부담을 회피하고 투자수익을 높이하고자 하는 소비자를 위해 후취상품을 병행 제시할 필요가 있다. 다만, 후취상품을 제공하기 위해서는 그에 부합하는 경영 인프라 구축과 계리 및 회계제도의 보완이 필요하다.

위험보장에 대해서도 소비자의 선택권을 확대

둘째, 변액연금이 여타 투자상품 대비 강점을 갖는 보증기능을 강화하고 다양화할 필요가 있다. 연금개시 후에도 투자수익을 향유하면서 종신소득을 확보할 수 있는 보증기능을 제공함으로써 변액연금이 고령화·장수위험에 처한 소비자 욕구를 충족시킬 수 있어야 한다. 보증 기능을 강화하고 다양화하기 위해서는 보험회사의 리스크 관리 능력의 제고가 수반되어야 한다. 또한 현재 의무적으로 가입하게 되어있는 최저적립금보증(GMAB)을 소비자가 선택할 수 있도록 옵션으로 제시함으로써 소비자의 선택권을 확대할 필요가 있다.

보험회사는 안정적 노후자산을 관리하려는 수요계층 또는 연금 수령을 목적으로 하는 장기투자자에 집중하는 전략 필요

셋째, 노후 대비 자산형성 및 연금급여 수령을 목적으로 하는 고객에 집중하여 판매하는 전략이 필요하다. 단기 투자 목적의 소비자는 목표시장에서 배제할 때, 완전판매가 가능하며 가입 이후 소비자 만족도의 향상을 기대할 수 있다. 목표시장에 적합한 판매채널을 운용하기 위해서는 변액연금 판매를 위한 교육 및 관리조직(wholesaler)의 육성도 필요하다.

붙임 : 『소비자 중심의 변액연금보험 개선방안』 세미나자료. 끝.