

kiri Weekly

2016.3.21. 제376호

주간 포커스

저금리 환경하에서 신상품 개발의 의미와 시사점

이슈 분석

IFRS4 2단계 결정 발표의 의미와 시사점

1인 가구 증가가 보험수요 감소를 초래하는가?

글로벌 이슈

감독 관점에서 살펴본 보험회사의 M&A

재가노후생활(Aging in Place) 관련 기술 활용의 증가 추세

금융시장 주요지표

kiri 보험연구원
Korea Insurance Research Institute

주간 포커스와 이슈 분석은 연구자 개인의 의견이며, 보험연구원의 공식 견해가 아님을 밝힙니다.
서울시 영등포구 국제금융로 6길 38 (여의도동 35-4) 8층 보험연구원 (문의 : 변철성 수석담당역 / 02-3775-9115)



저금리 환경하에서 신상품 개발의 의미와 시사점

조재린 연구위원, 이해은 연구원

요약

- 저금리·저성장 시대가 지속되는 상황에서 소비자들에게 보험료 부담을 낮춘 신상품이 출시되고 있음.
 - 저해약환급금형과 해약환급금미보증형 종신보험이 이에 해당됨.
 - 저해약환급금형은 고객이 납입기간 중에 해약할 경우 지급하는 해약환급금을 줄인 대신 보험료를 낮춘 상품임.
 - 해약환급금미보증 상품은 고객이 중도에 해약할 경우 최저해약환급금 보증을 없애는 대신 최저해약환급금 보증비용을 부과하지 않아 보험료를 인하한 상품임.
- 이러한 종신보험상품이 개발될 수 있었던 것은 규제제도 변화, 소비자 선호, 그리고 자본금 역량 등에 기인함.
 - 기존 표준해약환급금 규제하에서 보험계약자의 해약행위를 토대로 한 신상품 개발이 불가하였으나 보장성에 대한 표준해약환급금 규제변화로 신상품 개발이 가능해졌음.
- 새로운 종신보험은 저금리·저성장 환경하에서 보험료 인하가 가능하다는 점에서 보험회사와 보험계약자에게 혜택을 제공함.
 - 보험회사는 보험료 인하를 통한 상품 경쟁력 확보가 가능함.
 - 보험계약자 측면에서도 저렴한 보험료로 동일한 위험보장을 받을 수 있고 상품 선택의 폭이 확대되는 장점을 갖고 있음.
- 새로운 보험상품에 대한 불안전판매 우려를 불식시키기 위해 보험회사는 보험계약자에게 장점뿐만 아니라 단점도 명확히 전달할 필요가 있음.
 - 상품에 대한 설명이 부족하여 해약 시 기존 종신보험에 비해 해약환급금이 적을 수 있음을 충분히 인지시키지 못하는 경우에는 민원발생의 여지가 높음.
 - 또한 지나치게 높은 투자수익률을 가정하여 해약환급금을 제시하는 등 불안전판매에 대한 우려의 소리도 나오고 있음.

1. 검토배경

저금리 시대가 지속되는 상황에서 소비자에게 보험료 부담을 낮추어 주는 신상품 출시는 인상적이다. '저해약환급금형'과 '해약환급금미보증형' 종신보험이 이에 해당한다.

저금리의 지속은 새로운 회계제도의 도입과 맞물려 보험산업에 커다란 도전과제가 되고 있다. 과거 고금리 확정형 상품의 비중이 아직도 상당한 가운데 저금리는 보험부채의 실질적인 크기를 키워 재무건전성에 부담을 주기 때문이다. 뿐만 아니라 손익 측면에서도 이차역마진¹⁾으로 인한 투자수익의 감소가 나타나고 있다.

저금리는 기존 보험계약의 관리만 힘들게 하는 것이 아니다. 장기보험의 특성상 보험료를 계산할 때 할인율로 사용되는 예정이율이 낮으면 보험료가 오르게 되는데, 저금리에 따른 예정이율의 하락은 보험료의 상승으로 이어져 장기보험의 판매를 어렵게 한다.

더욱이 저금리와 함께 저성장은 보험소비자의 구매력을 저하시켜 보험산업의 성장동력을 더욱 약화시키는 작용을 하고 있다.

이러한 때에 저금리라는 어려운 상황을 극복하기 위해서 대부분 회사들이 보험료를 인상하거나 고수익투자처 발굴에 집중하고 있는 데 반해, 보험료를 낮춘 신상품 출시는 흥미롭다.

1) 이차역마진이란 적립금(보험회사가 보험 가입자에게 보험금이나 해약환급금으로 지급하기 위해 쌓아둔 돈)의 적립이율이 자산운용 수익률보다 높은 경우를 말함. 보험회사들은 과거에 연 5% 이상의 확정 금리를 주겠다고 약속하고 판매한 상품이 많아 자산운용 수익률이 적립금 적립이율보다 낮은 이차역마진이 발생하고 있음.

본고에서는 저금리 시대하에서 이러한 신상품 도입이 어떻게 가능한지를 검토해보고 이를 토대로 동 상품이 보험회사에 주는 시사점을 도출하고자 한다.

2. 신상품 개발 결정요인

상품개발전략은 규제제도, 소비자 선호, 자본금 역량 등을 고려하여 세워진다. 따라서 보험상품 개발의 자율화는 상품전략의 다양화로 나타날 수 있다. 본고에서 살펴볼 새로운 종신보험의 경우에도 기존에는 표준해약환급금 제도로 인해 보험계약자의 해약행위를 토대로 신상품을 개발하는 것이 불가하였으나 규제 개혁 이후 개발이 가능해졌다.

여기에 2015년 10월 금융당국의 '보험산업 경쟁력 제고 로드맵' 제시를 계기로 향후 보험상품 개발과 가격결정이 자율화됨에 따라 앞으로도 차별성과 다양성을 갖춘 새로운 상품들의 출시가 가속화될 것으로 예상된다.

한편 저성장에 따른 가계소득 증가율 감소는 신규 보험계약을 저해함은 물론, 실효·해약 가능성을 높인다는 점에서 심각한 위험 요인이다. 따라서 보험회사는 저성장으로 인한 소비자의 구매력 감소에 대응할 수 있는 전략을 수립해야 할 것이다.

또한 자본을 효율적으로 사용할 수 있도록 상품개발 시 위험을 경감할 수 있는 방안을 함께 고려할 필요가 있다. 특히 부채시가평가를 기초로

하는 IFRS4 2단계 도입과 지급여력제도의 변화 등에 대응하여 리스크를 줄일 수 있는 상품의 개발이 필요하다.

3. 새로운 종신보험의 구조와 특징

새로운 종신보험 상품이 출현하게 된 배경의 이면에는 순수보장성 상품에 대한 표준해약환급금 규정의 완화가 있다. 금융당국은 지난 2015년 5월 모든 순수보장성 상품에 대해 표준해약환급금보다 낮은 수준의 해약환급금 설정이 가능하도록 하였다. 금융위원회는 저금리·저성장 환경에서 보험료 부담을 낮추기 위해 환급금을 낮게 설정한 무해약·저해약 상품 출시대상을 순수보장성 20년 이하 전기납 상품에서 모든 순수보장성 상품으로 확대하기로 했다. 이는 보험료 부담을 낮춘 상품 등 다양한 상품 개발을 활성화하기 위함이다.

표준해약환급금 제도하에서 기존 종신보험 상품은 보험회사가 보험료를 인하할 여력이 없었다. 해약 시 보험회사가 계약자에게 지급해야만 하는 환급금의 최저수준이 표준해약환급금 규정에 의해 결정되어 그 부담에 상응하는 만큼 보험료를 책정해야만 했기 때문이다. 동 제도에 따르면, 해약환급금은 보험료 산출 시 사용되는 변수들(예정이율, 표준이율, 예정신계약비, 예정위험률 등)을 적용하여 구한 값과 같거나 커야 한다.

보험료 부담을 낮추어 주는 신상품으로 저해약 환급금형과 해약환급금미보증형 상품이 있다. 저

해약환급금 상품은 고객이 보험료 납입기간 중에 해약할 경우 지급하는 해약환급금을 줄인 대신 보험료를 낮춘 상품이다. 보험가입자가 중도에 해약하게 되면 금융당국이 정한 공식에 따라 산출된 최저환급금보다 낮은 환급금을 받게 된다. 이 상품은 해약자에게 해약환급금을 적게 지급하는 대신 그에 해당하는 만큼을 계약유지자의 준비금 적립 재원으로 사용한다. 따라서 기존 종신보험에 비해 저렴한 보험료로도 같은 위험보장 서비스를 제공할 수 있는 구조를 가지고 있다.

이러한 구조로 인해 저해약환급금 상품은 장래에 많은 계약자들이 해약할 것이라고 가정할수록 계약유지자의 준비금 적립 재원으로 사용할 수 있는 자금이 크게 계산되어 보험료가 저렴해진다. 반면, 보험회사가 상품개발 시 예상했던 해약률보다 실제로 해약하는 계약자의 비율이 낮은 경우에는 보험회사에게 계약유지자에 대한 준비금의 일부를 자본으로 적립해야 하는 부담이 발생한다.

따라서 이 상품은 상품개발 시 해약률에 대한 가정을 매우 신중하게 결정해야 한다. 물론 현재 출시 중인 상품들은 해약률이 기존 종신보험의 해약률보다 상대적으로 낮을 것이라는 가정하에 보험료를 결정한 것으로 보인다. 그러나 상품 구조상 기존 종신보험에 비해 계약자의 유지성향이 높을 수 있는 상품이므로 향후 해약률 추이에 대한 면밀한 관찰이 필요하다.

또 다른 유형으로 해약환급금미보증 상품구조를 살펴보면 다음과 같다. 동 상품은 중도에 해약할 경우 최저해약환급금 보증을 없애는 대신 최

저해약환급금 보증비용을 부과하지 않아 보험료를 인하한 상품이다.

이 상품은 보험금 지급을 위한 재원인 책임준비금에는 예정이율을 적용하되, 해약환급금 재원인 적립금은 공시이율을 적용하여 해약환급금에 대한 금리위험을 줄였다는 특징이 있다. 그러나 시장 환경이 좋지 않아 공시이율이 낮아지는 경우에도 보험회사는 예정이율로 계산한 준비금을 적립해야 하므로 금리리스크가 완전히 사라지는 것은 아님을 주의해야 한다.

4. 결론

저금리로 인한 보험료 상승 압력과 저성장으로 인한 보험소비자의 구매력 감소에 대응하여 보험회사들은 새로운 종신보험 상품을 출시하고 있다. 이러한 현상은 보험회사의 상품개발 노력과 함께 금융당국의 규제완화에 힘입은 바가 크다고 할 수 있다.

현재 출시되고 있는 새로운 종신보험들은 보험회사의 관점에서는 보험료를 낮춤으로써 상품 경쟁력 확보가 가능해지는 긍정적인 효과가 있다. 한편, 보험계약자 측면에서도 저렴한 보험료로 동일한 위험보장을 받을 수 있다는 점과 상품 선택의 폭이 확대된다는 장점이 있다. 해약환급금의 지급보다는 보험 본연의 기능인 위험보장에 초점을 맞춘 상품이라는 점에서도 긍정적으로 평가할 수 있다.

그러나 상품에 대한 설명이 부족하여 해약 시

기존 종신보험에 비해 해약환급금이 적을 수 있음을 충분히 인지시키지 못하는 경우에는 민원발생의 소지가 높다는 점은 아무리 강조해도 지나치지 않다. 또한 지나치게 높은 투자수익률을 가정하여 해약환급금을 제시하는 등의 불완전판매에 대한 우려의 소리도 나오고 있다. 따라서 보험회사와 감독당국은 새로운 보험상품의 장점뿐 아니라 단점도 보험계약자에게 명확히 전달될 수 있도록 조치하여 소비자를 보호해야 할 것이다.

저금리로 인한 보험료 상승 압력은 경기불황과 맞물려 보험산업의 성장동력을 약화시킬 수 있다. 우선, 예상보다 저금리 환경이 길게 지속되면서 예정이율 인하 압력이 커질 경우 생명보험과 장기손해보험의 보험료 상승으로 인한 보험수요 위축으로 신상품 개발이 위축될 가능성이 있다.

이러한 변화는 위협을 주기도 하지만 잘 대응하면 새로운 기회를 창출할 수도 있다. 따라서 보험회사는 저성장·저금리와 같은 위협요인을 충분히 감안하여 새로운 수익원이 될 수 있는 신상품 개발을 추진해야 한다. 이때 보험회사는 신상품 개발에 있어 신수요 출현과 감독규제 완화 등을 성장의 기회로 충분히 활용해야 할 것이다.

금융당국이 보험상품 개발과 가격결정을 자율화할 것을 밝힌 만큼, 앞으로 소비자의 이익에 부합하면서 보험회사의 경쟁력을 높이고 리스크를 줄일 수 있는 다양한 상품들이 나타나기를 기대한다. **kiri**