

# CEO Report >>>>>

## 저(무)해지 환급형 보험 현황 및 분석

2019. 12

김규동

**CEO Report**는 보험산업과 관련된 현안과제를 집중 분석하여  
보험회사 최고경영자의 의사결정에 도움을 드리고자 작성되었습니다.

## Executive Summary

저(무)해지 환급형 보험은 해지환급금을 적게 지급하는 대신 보험료가 저렴한 보험상품으로 저(무)해지 환급형 종신보험의 경우 일반 종신보험에 비해 보험료가 10~30% 정도 저렴하다. 저(무)해지 환급형 보험의 판매는 꾸준히 증가하고 있으며 건강보험·정기보험 등 비종신 저(무)해지 환급형 보험상품 판매도 증가 추세이다.

그러나 저(무)해지 환급형 보험 판매 시 납입기간 중에는 해지환급금이 적거나 없다는 설명이 미흡할 경우 발생할 수 있는 소비자 피해에 대한 우려와 함께, 해지율이 예상보다 낮을 경우 보험회사가 부담해야 할 해지율차손에 대한 우려가 있다. 특히, 소비자 보호와 보험회사 리스크관리 차원에서 무해지 환급형 종신보험의 판매는 더욱 신중하게 접근할 필요가 있다.

또한 현 회계제도하에서는 해지율 가정과 경험 해지율의 차이에 따른 책임준비금 적립 부담이 급격히 발생하지 않고, 보험기간이 경과하면서 순차적으로 발생한다. 그러나 IFRS17 및 K-ICS 도입 시에는 해지율 가정 변경에 따라 책임준비금 적립 부담이 급격히 증가할 수도 있으므로 이에 대비할 필요가 있다.

보험회사는 저(무)해지 환급형 보험 판매 과정에서 소비자를 현혹할 수 있는 내용보다는 상품의 본질적 특성 위주로 설명하여 관련 민원을 관리할 필요가 있다. 아울러 해지율 가정에 대한 충분한 검토와 스트레스 테스트 등 리스크 평가를 통해 회사의 재무적 건전성에 미치는 영향을 최소화하는 상품 포트폴리오 관리가 필요하다.

금융당국은 저(무)해지 환급형 보험이 보험시장에 미칠 영향을 분석하고, 회사가 건전한 상품 판매와 상품 포트폴리오를 유지할 수 있도록 유도해야 한다.



# I 저(무)해지 환급형 보험상품 개요

## 1. 저(무)해지 환급형 보험상품 도입

■ ING생명(현 오렌지라이프)이 2015년 7월 저해지 환급형 보험(종신보험)을 처음 판매하였으며, 손해보험회사는 2016년 7월부터 저(무)해지 환급형 보험을 판매함<sup>1)</sup>

- 2011년 1월 24일 보험업감독규정 개정으로 최적해지율을 순수보장성보험에 사용할 수 있게 되었음
  - ① 순수보장성, ② 보험기간 20년 이하, ③ 전기납 보험상품에 최적해지율을 사용할 수 있게 하였음<sup>2)</sup>
- 2015년 7월 14일 동규정의 개정으로 보험기간 “20년 이하”와 “전기납” 조건이 삭제되면서, 현재 개발·판매되고 있는 형태의 저(무)해지 환급형 종신보험 근거가 마련됨<sup>3)</sup>
  - 2016년 4월 1일 개정으로 생존연금도 저(무)해지 환급형 상품 개발·판매가 가능해짐

■ 저(무)해지 환급형 종신보험은 금리하락으로 보험료가 계속 인상되자, 보험료 인하를 통해 보험에 대한 수요량 감소 문제를 해결하고 소비자 선택을 확대하기 위해 도입되었음

- 2008년 금융위기 이후 시장금리는 지속적으로 하락하고 있으며, 보험료는 금리와 반비례함
  - 종신보험(가입금액 1천만 원)의 월보험료는 예정이율 5%일 때에 1만 3천 원에서 예정이율 2%일 때에 2만 8천 원으로 증가함
- 2015년 5월 금융위원회와 금융감독원은 “보험회사 재무건전성 규제 등 관련제도 개선 추진”이라는 보도자료에서, 저금리에 대응하기 위해 저(무)해지 환급형 보험상품의 출시를 유도한다고 하였음

1) ING생명은 2015년 7월 저해지 환급형 종신보험의 배타적 사용권을 신청하여 3개월간 배타적 사용권을 취득하였음  
 2) 보험업감독규정 제7-66조(생명보험 해약환급금의 계산) ①~③ 중략  
 ④ 제1항의 규정에도 불구하고 최적해지율을 사용한 상품으로서 다음의 요건을 만족하는 상품은 해약 시 해약환급금을 지급하지 아니할 수 있다.  
 1. 순수보장성  
 2. 보험기간 20년 이하  
 3. 전기납(全期納) [전문개정 2011. 1. 24]  
 3) 보험업감독규정 제7-66조(생명보험 해약환급금의 계산) ①~③ 중략  
 ④ 최적해지율을 사용한 순수보장성상품의 경우에는 제1항에서 정한 해약환급금을 지급하지 아니할 수 있다. <개정 2015. 7.14>

## ▶ 그림 I-1 금리 변화에 따른 보험료 변화

〈최근 10년간 시장금리 변화〉

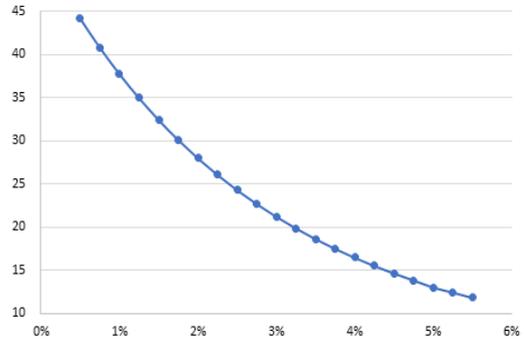
(단위: %)



자료: 한국은행

〈예정이율별 종신보험 월 보험료 변화〉

(단위: 천 원)



주: 보험가입금액 1천만 원, 가입연령 40세, 예정이율 외 가입 조건은 <표 I-1> 조건과 동일함

## 2. 저(무)해지 환급형 보험상품 설계

▣ 3이원 방식에서는 예정이율, 예정사망률, 예정사업비율을 이용하여 보험료를 산출하지만, 저(무)해지 환급형 보험은 보험료 산출 시 해지율을 추가 반영함

- 저(무)해지 환급형 종신보험의 경우, 납입기간 중 해지 시 일반 종신보험의 해지환급금보다 적은 금액(0~70% 수준)을 해지환급금으로 지급하는 대신 보험료가 약 10~30% 정도 저렴함

▶ 표 I-1 저(무)해지 환급형 종신보험 월납 영업보험료 예시(보험가입금액 1천만 원)

(단위: 원)

구분		남 자	여 자
해지환급금 환급률	100%	24,309 (100%)	21,574 (100%)
	70%	22,811 (93.8%)	20,241 (93.8%)
	50%	21,596 (88.8%)	19,151 (88.8%)
	30%	20,380 (83.8%)	18,061 (83.7%)
	0%	18,557 (76.3%)	16,426 (76.1%)

주: ( ) 안 비율은 100% 환급형 대비 보험료 수준임

가입연령 40세, 보험료 납입기간 20년, 50% 이상 장애 발생 시 납입면제

예정이율: 2.5%, 최적해지율: 보험료 납입기간 연 3% 가정

예정위험률: 사망률(제9회 경험생명표 사망률) 및 재해 및 질병 50% 이상 장애발생률(참조위험률)

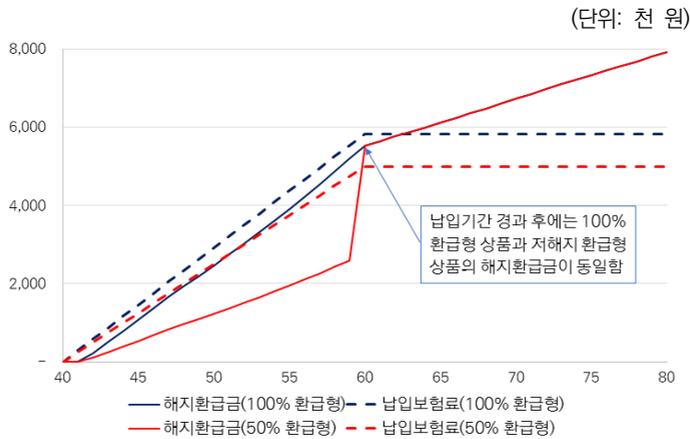
신계약비 가정:  $\alpha 1$ (보험가입금액 대비) 10/1000,  $\alpha 2$ (초년도 연납순보험료 대비) 100%

납입 중 유지비 가정:  $\beta 1$ (납입기간 중 매년 보험가입금액 대비) 1.5/1000,  $\beta 2$ (납입 보험료 대비) 8%

수급비 가정:  $\gamma$ (납입보험료 대비) 2%

납입 후 유지비 가정:  $\beta'$ (납입 후 매년 보험가입금액 대비) 0.5/1000

▶ **그림 I-2** 환급률별 해지환급금과 납입보험료 예시



주: 보험보험료 및 해지환급금 산출기준은 <표 I-1>과 동일함

### 3. 저(무)해지 환급형 보험상품 판매 현황

▣ 저(무)해지 환급형 보험은 저렴한 보험료 때문에 판매량이 꾸준히 증가하고 있으며, 종신보험 외에도 정기보험, 암보험, 치매보험 등 비종신 저(무)해지 환급형 보험이 개발·판매되고 있음

- 2015년 생명보험에서 3만 4천 건에 불과하던 저(무)해지 환급형 보험 신계약 건수는 2018년 생·손보 전체 176만 4천 건으로 증가하였음
- 저(무)해지 환급형 보험(생명보험) 대비 비종신 저(무)해지 환급형 보험(생명보험)의 비중은 2016년 14.7%였으나 2018년에는 40.37%로 증가하여, 건강보험의 저(무)해지 환급형 판매가 확대되었음<sup>4)</sup>

▶ **표 I-2** 저(무)해지 환급형 보험상품 신계약 현황

(단위: 천 건, 억 원)

구분	2015년	2016년	2017년	2018년	2019년 1~3월
신계약 건수	34	321	853	1,764	1,080
생명보험	34	266	630	935	664
손해보험	-	55	223	829	416
초회 보험료	58	439	946	1,596	992
생명보험	58	403	795	1,025	609
손해보험	-	36	151	571	383

자료: 금융감독원 보도자료(2019. 6. 20), “해지환급금이 없거나 적은 보험상품 가입 시 유의사항”

4) 자료: 보험개발원

## II

## 저(무)해지 환급형 보험의 리스크

## 1. 소비자 측면에서 저(무)해지 환급형 보험의 리스크

- 감독당국은 저(무)해지 환급형 보험상품 가입 시 소비자 유의사항을 안내하고 있음<sup>5)</sup>
  - 납입기간 중 해지 시 일반 보험상품에 비해 해지환급금이 적으므로, 본인의 향후 소득을 고려하여 보험계약의 유지 가능성을 따져 보험가입 여부 결정을 권고함
    - 저(무)해지 환급형 보험은 납입기간 내에 해지 시 해지환급금이 적거나 없음에도 보험설계사가 낮은 보험료만을 강조하여 판매하는 경우가 있어 이에 대한 소비자들의 주의를 요구함
  - 또한, 보장성 저(무)해지 환급형 보험을 저축 목적으로 가입하는 것은 적절하지 않다고 지적함
    - 보장성보험임에도 불구하고 목돈마련을 위한 저축성 보험처럼 안내되는 경우가 있어, 이에 대한 주의도 요구함
    - 실제로 일부 무해지 환급형 보험은 납입완료 시점의 해지환급금이 저축성 금융상품보다 수익률이 높은 경우가 있는데, 판매 시 소비자들에게 환급률만 강조하는 경우가 있어 보험상품에 대한 소비자 오해의 우려가 있음(부록 I-1 참조)
  - 이에 소비자들은 상품안내장 등에 비교·안내하고 있는 일반 보험상품과 저(무)해지 환급형 보험상품의 차이점을 충분히 이해한 후에 보험에 가입할 필요가 있다고 적시함
- 이처럼 소비자들이 저(무)해지 환급형 보험상품의 특징을 충분히 설명 듣고 이해한 후에 가입했다면, 중도 해지 시 낮은 해지환급금에 불만을 표출하더라도 이를 소비자 피해로 단정할 수 없음
  - 계약자들은 보험기간 중 불의의 사고에 대비하고자 보장성보험에 가입하며, 위험보장 내용이 동일하더라도 만기환급금 등 상품설계에 따라 보험료에는 차이가 있음
  - 따라서, 저(무)해지 환급형 보험도 상품 설계에 따라 해지환급금과 보험료에 차이가 있는 것이므로, 상품 설명이 충분히 이루어졌다면 낮은 해지환급금을 이유로 소비자 피해라고 단정할 수 없음

5) 금융감독원 보도자료(2019. 6. 20), “해지환급금이 없거나 적은 보험상품 가입 시 유의사항”; 금융감독원 보도자료(2019. 10. 25), “계약해지 시 해지환급금이 없거나 적은 보험상품 가입 시 주의하세요!”-소비자경보(주의) 발령”

- 그럼에도 불구하고, 보험회사는 저(무)해지 환급형 보험이 보험의 목적에 부합하게 설계되었는지, 상품에 대해 충분히 설명했더라도 소비자가 오해할 여지가 있는지에 대해 충분한 검토가 필요함
  - 질병을 보장하는 보장성보험은 ① 월 보험료가 종신보험에 비해 비교적 저렴하고, ② 소비자들도 해지환급금보다는 위험보장이 보험가입의 주된 목적이라는 점에서, 무해지 환급형 보험으로 설계해도 소비자 보호 측면에서 큰 문제는 없다고 판단됨
    - 일본에서는 암보험, 의료보험, 정기보험과 같은 보장성보험은 해지환급금이 아닌 위험보장을 목적으로 가입한다는 점에서 저렴한 보험료를 위해 무해지 환급형 보험을 설계하는 것이 타당하다고 받아들여지고 있음<sup>6)</sup>
  - 그러나 종신보험은 다른 보장성보험에 비해 ① 보험료가 고액이고, ② 해지환급금이 높으며, ③ 보험기간 중 해지하더라도 해지환급금에 대한 소비자 기대가 있다는 점에서,<sup>7)</sup> 종신보험의 해지환급금을 지나치게 낮게 설계하는 것은 신중할 필요가 있음
    - 일본 저해지 환급형 종신보험 환급률은 대부분 70%로, 무해지 환급형 종신보험은 판매하지 않음

## 2. 보험회사 측면에서 저(무)해지 환급형 보험의 리스크

- 최근 금융감독원은 보험회사가 저(무)해지 환급형 보험상품 보험료 산출 시 적용하는 해지율과 경험 해지율에 차이가 있을 경우, 보험회사가 손실을 볼 수 있으므로 보험상품별로 합리적인 해지율을 산출하여 사용할 것을 권고함<sup>8)</sup>
  - 대부분의 보험회사들은 보험료 산출 및 책임준비금 적립을 위한 해지율을 납입기간 동안 매년 3~4%로 일정하게 적용하는데, 경험 해지율은 이와 차이가 많음
  - 해지율 가정이 높을수록 보험료는 하락하는데, 경험 해지율이 예상보다 낮을 경우 해지율차손이 발생하므로 보험회사들은 합리적인 해지율 산출 검토가 필요함
    - 저(무)해지 환급형 보험의 해지가 예상만큼 발생하지 않을 경우, 보험회사는 해지되지 않은 계약에 대해서 해지환급금보다 높은 책임준비금을 적립하여야 하는데, 그만큼 해지율차손이 발생하므로 보험회사들은 해지율의 적정성에 대한 검토가 필요함<sup>9)</sup>

<sup>6)</sup> Tsuneto Yamauchi(2019), "Insurance Product and Sales Channel", 제12회 국제보험산업심포지엄

<sup>7)</sup> Tsuneto Yamauchi(2019), "Insurance Product and Sales Channel", 제12회 국제보험산업심포지엄

<sup>8)</sup> 뉴데일리경제(2019. 8. 12), "금융당국 "무해지·저해지 환급형보험 해지율 산출기준 미흡"

(<http://biz.newdaily.co.kr/site/data/html/2019/08/12/2019081200114.html>)

<sup>9)</sup> 저(무)해지 환급형 보험은 해지가 예상만큼 발생하여야 손익이 유지되기 때문에 Lapse-supported product라고 불림

■ 저(무)해지 환급형 보험상품으로 인한 보험회사의 리스크 평가를 위해서는 일차적으로 보험료가 적정한지에 대한 검토가 필요함

- 보험회사들은 자사의 경험 해지율을 반영하여 저(무)해지 환급형 보험상품의 손익분석과 리스크 평가를 실시하고 있는 것으로 알려져 있는데, 경험 해지율과 큰 차이가 있는 연 3~4%의 해지율을 적용하여 산출한 보험료가 적정한지에 대한 검토는 필요함

■ 보험개발원(2016, 2018)<sup>10)</sup>이 추정한 종신보험(비일시납) 해지율을 반영한 ‘해지율 추정치’를 적용하여 산출한 보험료는 해지율 3%를 적용하여 산출한 보험료와 비슷한 수준인데, 이는 보험회사들이 사용하는 해지율 가정 중 하나인 3%의 근거로 설명될 수 있음<sup>11)</sup>

- ‘해지율 추정치’를 적용한 보험료와 해지율 3%를 적용한 보험료에 큰 차이가 없는데, 100% 환급형 보험 계약자들과 저(무)해지 환급형 보험 계약자들의 해지 행태에 큰 차이가 없다면 해지율 가정 3%는 부분적으로 설명력이 있음(부록 I-2 참조)
  - 그러나 경험 해지율은 보험회사별, 보험종목별, 연령별, 판매채널별로 모두 차이가 있으므로, 하나의 시나리오로 해지율의 적정성을 언급하는 것은 바람직하지 않음
- 다만, 환급률이 작을수록 해지율이 낮을 것으로 예상되므로, 환급률이 0%인 무해지 환급형 종신보험에는 ‘해지율 추정치’보다 큰 폭으로 할인된 해지율을 적용하는 것이 바람직할 것임
  - ‘해지율 추정치’보다 낮은 해지율이 적정하다면, 현재 보험료는 과소 산출되었다고 볼 수 있음
  - 그러나 저(무)해지 환급형 보험이 판매된 지 4년밖에 경과하지 않았으므로, 어떠한 해지율 가정을 사용하더라도 적정성을 평가하기에는 한계가 있음

■ 환급률이 낮은 상품일수록 보험회사가 부담하는 해지율 리스크가 크기 때문에, 보험회사는 리스크관리 차원에서 무해지 환급형 종신보험의 판매에 보다 신중해야 함

- 무해지 환급형 종신보험은 납입 중 해지 시 해지환급금을 전혀 받지 못하기 때문에, 4차 년도 이후에는 해지율이 예상보다 훨씬 낮을 수 있음
- 환급률이 낮을수록 해지율 가정에 따른 보험료 변동이 더 커지는데(부록 I-2 참조), 이는 환급률이 낮을수록 경험 해지율과 해지율 가정의 차이에 따른 보험회사의 부담이 더 커진다는 것을 의미하므로, 보험회사는 무해지 환급형 보험 판매에 매우 신중해야 함
  - 일본에서는 종신보험은 70% 환급형이 저해지 환급형 종신보험의 일반적인 형태임<sup>12)</sup>

10) 보험개발원(2016), 『계약자행동가정 산출방안 연구』, 보험 계리리스크 검토 보고서; 보험개발원(2018), 『산업통계를 활용하여 산출한 생명보험 계리적 가정』, 계리실무 Practice

11) ‘해지율 추정치’는 실제 해지율에 가장 근접하도록 추정한 해지율로, 1~12차 년도 해지율은 보험개발원(2018)의 예측치를 사용하고, 이후 16차 년도까지 계속 감소한 후 이후에는 1.6%를 유지하는 시나리오를 ‘해지율 추정치’로 사용함

12) Tsuneto Yamauchi(2019), “Insurance Product and Sales Channel”, 제12회 국제보험산업심포지엄 발표자료

- **현 회계제도하에서, 해지율 가정과 경험 해지율의 차이에 따른 책임준비금 적립 부담은 급격히 발생하지 않고 보험기간이 경과하면서 순차적으로 발생할 것임(부록 I-3 참조)**
  - 해지환급금은 일반상품의 0~70%이지만 계리적 가정에 따라 해지환급금보다 높은 책임준비금을 적립하므로, 보험회사의 책임준비금 적립부담은 보험료 납입기간 경과 시 한꺼번에 발생하지 않고 납입기간 중에 순차적으로 발생함
  - 다만, IFRS17 및 K-ICS 도입 시에는 최적 해지율을 반영하여 책임준비금을 산출하여야 하므로, 해지율 가정의 변경에 따라 책임준비금 적립 부담이 급격히 증가할 수도 있음
  
- **캐나다에서는 저(무)해지 환급형 보험의 책임준비금 적립 부담으로 인해 일부 보험회사는 저해지 환급형 종신보험 시장에서 철수하거나 합병되는 경우가 발생하기도 하였음**
  - 미국이나 캐나다에서는 종신보험, 보험료 환급형 정기보험, 유니버설 생명보험, 장기간병보험 등 우리나라보다 더 다양한 형태의 저(무)해지 환급형 보험상품이 있음<sup>13)</sup>
  - 미국과 캐나다에서는 생명보험 전매(Life Settlement)가 허용되는데, 이는 저(무)해지 환급형 보험의 유지율을 상승시키는 원인이 됨
    - 저(무)해지 환급형 보험 가입자는 보험계약을 유지하기 어려울 때 해지보다는 전매를 선택하게 되는데, 이로 인한 낮은 해지율은 보험회사 수익성 악화에 심각한 영향을 미칠 수 있음
  - 캐나다에서는 1990년대 초반부터 경험 해지율이 예정 해지율보다 낮아지고, 금리의 하락과 책임준비금 제도 변경으로 인한 책임준비금 적립 부담 등으로 인해 1990년대 말부터 2000년대 초반까지 생명보험회사의 급격한 합병 현상이 발생하였음<sup>14)</sup>
  - 그러나 국내에서는 생명보험 전매시장이 없기 때문에 저(무)해지 환급형 보험의 극단적인 유지율 상승에 대한 우려는 상대적으로 낮을 것으로 보임<sup>15)</sup>

13) Stephanie Grass(2007), "Pricing Lapse-Supported Products", Southeastern Actuarial Conference

14) 이경희(2009), 「북미 보험시장의 無해약환급금 상품 사례 및 시사점」, 『보험연구원 KIRI Weekly』, 주간이슈

15) 그러나 계약을 해지하지 않고 '계약자 변경' 제도를 이용하여 타인에게 이전할 경우 생명보험 전매와 동일한 효과가 있음. 현재까지 계약자 변경은 가족이나 친족 간에 이루어지는 것이 일반적이었기 때문에 보험회사의 승낙 과정에서 별 문제는 없었으나, 생명보험 전매를 목적으로 타인에게 계약을 이전하는 것이 계약자 변경 제도의 취지에 부합하는지에 대해서는 논란이 있음

## III

## 시사점

## 1. 소비자 보호 방안 고려

▣ 소비자 민원을 최소화 할 수 있는 방안 마련이 필요함

- 판매과정에서 상품의 본질적 특성 위주의 설명은 반드시 수반되어야 함
  - 해지환급금이 일반 상품보다 적거나 없을 수 있다는 사실을 명확히 설명하고, 일반 보험상품과 보험료 및 해지환급금에 대한 충분한 설명이 있어야 함
  - 질병을 보장하는 건강보험 판매 시 보장내용을 가장 우선 설명하여야 하며, 납기 후 환급률을 강조하는 것은 옳지 않음
- 종신보험의 해지환급금이 지나치게 낮을 경우 소비자의 기대에 미치지 못할 수 있으므로, 종신보험을 무해지 환급형으로 설계할 때는 보다 신중한 검토가 필요함
  - 종신보험을 무해지 환급형으로 설계할 경우 해지율 가정과 경험 해지율의 차이로 인해 보험회사가 지나친 리스크에 노출될 수 있음

## 2. 보험회사의 리스크관리

▣ 상품에 내재된 리스크의 충분한 평가 없이 단기간 성과에 치중하여 저(무)해지 환급형 보험을 판매할 경우 보험회사는 과도한 리스크에 직면할 수 있으므로, 스트레스 테스트 등 리스크 평가가 반드시 수행되어야 함

- 보험회사들은 해지율 가정에 대한 충분한 검토와 해지율 가정 변화에 따른 손익분석을 통해 저(무)해지 환급형 보험에 내재된 리스크를 평가해야 함
- 또한, 철저한 해지율 분석을 통해 적합한 해지율과 환급률을 적용한 상품설계가 이루어져야 함
  - 건강보험은 위험률차손익의 변동성이 클 수 있고 장수리스크를 부담할 수도 있으므로, 해지율 리스크의 추가 부담은 보험회사의 재무건전성에 영향을 미칠 수 있음

- 다만, 저(무)해지 환급형 종신보험은 안정적인 위험률차익과 사업비차익을 확보할 수 있으므로 해지율차손이 발생하더라도 위험률차익과 사업비차익이 이를 일부 상쇄할 수는 있음
- 저(무)해지 환급형 보험이 보험회사의 재무적 건전성에 미치는 영향을 최소화하기 위해서는 전체 상품의 일정 비율을 초과하지 않도록 상품 포트폴리오 관리가 필요함
  - IFRS17 등에서 미래의 해지율차손을 반영하여 보험부채를 시가 평가할 경우 보험회사는 갑작스러운 보험부채 적립 부담에 직면할 수 있으므로, 보험회사는 이를 고려하여 저(무)해지 환급형 보험 판매를 관리해야 할 것임

### 3. 금융당국의 대응

- ▣ 금융당국도 저(무)해지 환급형 보험이 보험시장 및 보험회사에 미칠 영향을 분석하여, 보험회사의 리스크관리가 적절히 이루어질 수 있는 방향으로 유도해야 함
  - 저(무)해지 환급형 보험이 회사의 재무적 건전성이나 전체 보험시장에 미칠 영향을 분석하여, 회사가 적정한 해지율 관리와 건전한 상품 포트폴리오를 유지할 수 있도록 규제해야 함
  - 소비자 피해를 최소화하기 위해서는 판매과정에서 불완전 판매 가능성이 있는지 철저히 감독해야 하며, 미스터리 쇼핑과 같은 현장 감독이 수반되어야 할 것임

## 부록 I

### 1. 무해지 환급형 건강보험의 환급률과 소비자 오해의 우려

■ 진단보험금 위주의 건강보험은 저(무)해지 환급형 보험의 납입완료 시점 해지환급금이 저축성 금융상품보다 수익률이 높은 경우가 있는데, 판매 현장에서는 환급률을 강조하고 있어 소비자들이 보험상품의 본질을 오해할 우려가 있음

- 고연령에서 발생하는 질병(암, 뇌졸중, 치매 등)을 주로 보장하는 저(무)해지 환급형 보험은 납입기간 중 위험보험료가 매우 적기 때문에, 납입기간 후 환급률이 시장금리보다 높은 경우가 있음
  - 납입기간(20년) 완료시점 해지환급금의 납입보험료 대비 연 환산 수익률이 3%가 넘는 무해지 환급형 치매보험이 있으며, 이자소득세 절감 부분을 반영하면 연평균 수익률이 3.52%에 달함<sup>16)</sup>
- 상품의 이러한 특성으로 인해 판매 현장에서는 납입 후 환급률 위주로 설명하는 경우가 있음
  - 무해지 환급형 치매보험 판매 시 보장내용이나 무해지 환급금에 대한 설명보다 납입 후 환급률을 먼저 설명하는 경우가 있는데, 소비자들이 보험상품의 본질에 대해 오해할 우려가 있음
- 보험회사는 판매 현장에서 소비자 오해 소지와 민원발생 가능성을 제거할 수 있도록 저(무)해지 환급형 건강보험 판매 시 보장내용 설명에 대한 별도의 매뉴얼을 작성할 필요가 있음

▶ **부록 표 I-1** 무해지 환급형 치매보험의 경과기간별 해지환급금 예시

(단위: 천 원)

경과 기간	10년	20년	30년	40년
해지 환급금	0	14,702	18,846	21,010
납입 보험료	5,364	10,728	10,728	10,728
연평균 수익률	0.00%	3.03%	2.79%	2.23%
체감 연평균 수익률	0.00%	3.52%	3.19%	2.54%

주: 1) 남자 40세 가입, 90세 만기, 20년납

2) '체감 연평균 수익률'은 이자소득세 절감부분을 반영한 연평균 수익률임

자료: 보험회사 홈페이지(무해지 환급형 치매보험 월 보험료와 경과기간별 해지환급금 자료)

<sup>16)</sup> 남자 40세 가입, 90세 만기, 납입기간 20년, 월납의 월 보험료는 44,700원이며, 20년간 총 납입보험료는 10,728,000원, 20년 경과 시 해지환급금은 14,701,900원임. 은행의 정기적금 및 정기예금 등의 금융상품은 이자소득에 대해 이자소득세와 주민세를 납부해야 하지만, 보장성보험은 해지하여도 가입기간에 상관없이 납입보험료와 해지환급금 차액에 대한 과세가 없음

## 2. 환급률 및 해지율 가정별 저(무)해지 환급형 종신보험 보험료

■ 환급률이 낮을수록 해지율 가정에 따른 보험료 변동성이 더 큼

- ‘해지율 추정치’의 70%를 적용 시, 저해지 환급형의 보험료가 해지율 가정 3%에 비해 3~6% 정도 높게 산출되는 반면, 무해지 환급형의 보험료는 9% 높게 산출됨
  - 환급률이 낮을수록 해지율 가정에 따라 보험료 변동성이 더 커지는데, 이는 환급률이 낮을수록 경험 해지율과 해지율 가정의 차이에 따른 보험회사의 부담 리스크가 더 커진다는 것을 의미함
  - 따라서, 해지율이 예상보다 큰 폭으로 하락할 경우 보험료 과소분만큼 보험회사의 손실이 됨

▶ 부록 표 I-2 저(무)해지 환급형 종신보험 보험료 비교

(단위: 원)

성 별	환급률	해지율 가정					
		4%	3%	해지율 추정치(A)	A×90%	A×80%	A×70%
남 자	100%	24,309					
	70%	22,398	22,811	23,133(1%)	23,233(2%)	23,337(2%)	23,444(3%)
	50%	20,835	21,596	21,806(1%)	22,032(2%)	22,264(3%)	22,502(4%)
	30%	19,271	20,380	20,479(0%)	20,832(2%)	21,192(4%)	21,559(6%)
	0%	16,926	18,557	18,489(0%)	19,031(3%)	19,583(6%)	20,145(9%)
여 자	100%	21,574					
	70%	19,876	20,241	20,571(2%)	20,653(2%)	20,739(2%)	20,830(3%)
	50%	18,474	19,151	19,390(1%)	19,585(2%)	19,785(3%)	19,991(4%)
	30%	17,072	18,061	18,210(1%)	18,516(3%)	18,830(4%)	19,152(6%)
	0%	14,969	16,426	16,439(0%)	16,914(3%)	17,399(6%)	17,893(9%)

주: 1) 해지율을 제외한 보험료 산출가정은 <표 I-1>의 보험료 산출가정과 동일함  
 2) ( ) 안 비율은 해지율 가정 3%를 적용했을 때의 보험료 대비 보험료 인상률임

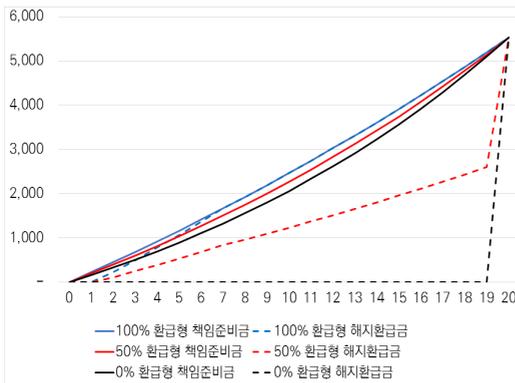
## 3. 저(무)해지 환급형 종신보험의 책임준비금 변화

■ 현 회계제도하에서는 책임준비금을 원가기준으로 적립하므로, 해지율 가정과 경험 해지율의 차이에 따른 책임준비금 적립 부담은 급격히 발생하지 않고 보험기간이 경과하면서 순차적으로 발생함

- 해지환급금은 일반상품의 0~70%이지만 책임준비금은 계리적 가정에 따라 해지환급금보다 높게 적립하므로, 보험회사의 책임준비금 적립부담은 보험료 납입기간 경과 시점에서 일시에 발생하지 않고 납입기간 중에 순차적으로 발생함
  - 해지율 가정과 경험 해지율이 다를 경우, 해지 과소분에 대한 해지차손(책임준비금 - 해지환급금)을 경과년도에 손실로 반영하게 됨

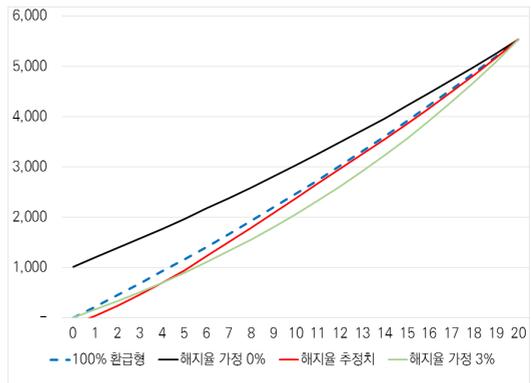
- 다만, IFRS17 및 K-ICS 도입 시에는 최적 해지율을 반영하여 책임준비금을 산출하여야 하므로, 해지율 가정의 변경에 따라 책임준비금 적립 부담이 급격히 증가할 수도 있음
  - 10년 경과시점에서 향후 납입기간 동안 무해지 환급형 종신보험의 해지가 발생하지 않는다고 가정할 경우, 해지율 3%를 적용한 경우에 비해 책임준비금 적립부담이 50% 증가하는데, 이는 해지율을 반영하지 않은 100% 환급형 종신보험의 책임준비금보다도 20% 이상 높은 수준임

▶ 부록 그림 I-1 환급률별 책임준비금 및 해지환급금 (단위: 천 원)



주: 책임준비금 및 해지환급금 산출가정은 <표 I-1>의 보험료 산출가정과 동일함

▶ 부록 그림 I-2 무해지 환급형 책임준비금 시가평가액 (단위: 천 원)



주: 1) 보험료 산출가정은 <표 I-1>의 산출가정과 동일함  
2) 책임준비금은 해지율 시나리오(① 납입기간 중 매년 3%, ② 해지율 추정치, ③ 0%)별로 시가 평가함

## 4. 미국의 저(무)해지 환급형 보험의 소비자 피해 사례

- 1990년대 미국에서는 보험회사들이 장기요양보험(Long-term Care Insurance)의 해지율 예측 실패로 보험기간 중에 보험료를 인상하여 많은 고령 계약자들이 피해를 본 사례가 있음<sup>17)</sup>
  - Consec과 Penn Treaty는 높은 해지율 가정을 사용하여 보험료를 다른 회사에 비해 훨씬 낮게 산출하였는데, 해지가 적게 발생하여 보험금 지급을 감당할 수 없게 되자 보험료를 인상하였음
  - Consec은 1996년 이후 캘리포니아, 플로리다, 펜실베이니아에서 일부 계약자들에게 10~40%의 보험료를 한꺼번에 인상하거나 3년 연속 보험료를 인상한 경우도 있었으며, Penn Treaty는 1992년 이후 일부 계약자들에게 8~20%의 보험료를 인상하였음<sup>18)</sup>

17) Wall Street Journal(2000. 6. 22), "Unexpected Rate Rises Jolt Elders Uninsured For Long-Term Care"

18) 당시 보험회사는 보험료 산출 시 예상했던 것보다 유의하게 많은 보험금을 지급해야 한다는 것을 규제당국에 소명하면 유지계약에 대해서도 보험료를 인상할 수 있었음

---

## 저자약력

### ■ 김 규 동

보험연구원 생명·연금연구실 연구위원  
(E-mail : gyudong.kim@kiri.or.kr)

CEO Report 2019-04

---

## 저(무)해지 환급형 보험 현황 및 분석

---

발행일	2019년 12월
발행인	안철경
발행처	보험연구원 서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38 화재보험협회빌딩
인쇄소	경성문화사 대표전화 786 - 2999

---

본 자료에 실린 내용에 대한 문의는 보험연구원 생명·연금연구실  
(☎3775-9049)로 연락하여 주십시오.

