

# 生命保險의 商品開發方向

李 駿 鎬

(大邱生命保險(株) · 專務理事)

◀ 目 次 ▶

I. 머리말

II. 問題의 提起

1. 貯蓄性商品 爲主의 販賣構造
2. 商品의 彈力性 缺如
3. 商品開發에 있어 外的 支援要素 未洽

III. 向後 生命保險의 商品開發方向

1. Life Cycle에 依한 Package商品의 開發
2. 投資型 商品開發
3. 社會福祉政策의 補完의 商品開發
4. 無配當保險 商品의 開發
5. 契約者 對象群의 擴大를 위한 商品開發

IV. 맺는말

I. 머리말

生命保險商品은 需要·供給의 측면에서 存在는 하지만 認識되지 못하는 潛在性 때문에 消費者로부터 積極的으로 購入되어지는 “pull型” 商品이라기 보다는 供給者가 일방적으로 販賣하는 “push型” 商品으로 分類할 수 있으며 연고를 中心으로 販賣가 이루어 진다.

이러한 背景으로 인하여 過去 生命保險業界는 商品을 開發함에 있어서 消費者의 變化하는 욕구 에 關하여 계속적으로 研究한다든지, 契約者의 利益과 便宜의 增進 또는 外部環境 變化를 고려하여 長期的으로 需要를 誘引할 수 있고 市場을 支配할 수 있는 觀點에서 보다는 當局에서 主導하는 商品開發政策에의 依存 또는 企業의 外的 規模를 계속적으로 擴大시킬 수 있는 方向으로 商品開發의 軌道를 맞추어 왔다.

그 結果 開發된 商品의 잦은 變更 또는 販賣中止로 因한 商品의 短命, 慢性的으로 높은 失効解約率 그리고 거듭되는 費差損의 發生 등 바람직하지 못한 結果를 초래하기도 하였으며, 保險 이미지 改善에도 未洽했다고 할 수 있다.

그러나 1980年末부터 시작된 保險市場開放으로 6個 生命保險社 中心의 과점체제가 붕괴되어 치열한 競爭體制로 돌입되고, 利益配當의 差等化, 隣接業界와의 可視化된 競爭局面 그리고 높아져만 가는 消費者保護運動 등 業界에 일기 始作한 일련의 變化로 새로운 方向轉換을 모색하지 않을 수 없게 되었다.

이러한 觀點에서 먼저 과거 生命保險業界의 商品開發과 關連된 問題點을 提起하고 向後 商品開

發에 관하여 간략히 記述해 보고자 한다.

## II. 問題의 提起

우리나라 生命保險產業은 1962年 保險業法의 制定과 함께 그 骨格이 체계화된 以來로 高度의 量的 成長을 거듭한 結果, 1990年末 現在 新契約 250兆, 保有契約 360兆, 總資產 31兆원에 달하였으며 收入保險料는 年間 16兆원을 上廻함으로써 國民經濟에서 保險產業의 位置를 確固히 하였다.

특히 收入保險料를 기준으로 할 때에는 1987年에 이미 世界 7位를 기록하여 巨大生命保險國으로

부상함으로써 先進保險國으로 부터 市場開放의 壓力을 받기도 하였다.

이는 불과 30年 前만 하여도 生命保險의 불모지였던 우리 現實을 감안하면 實로 驚이적인 結果라 할 것이다.

그러나, 이러한 外的 結果와는 대조적으로 商品開發이나 販賣戰略 등 마케팅 측면에서는 保險先進國에 비해 크게 취약한 구조가 내재한 가운데 다음과 같은 問題點들이 存在하고 있다.

### 1. 貯蓄性商品 爲主의 販賣構造

〈表-1〉 個人保險 收入保險料 構成比

(단위 : %)

구분 \ 년도별	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
저축성	95.1	93.1	97.8	93.9	94.3	95.3	96.4	98.4	98.4	93.3
보장성	4.9	6.9	2.2	6.1	5.7	4.7	3.6	1.6	1.6	1.7

자료 : 보험통계연감 1990.

1960年代 이후 높은 인플레이와 불안정했던 社會 與件을 고려할 때 一般保險需要者의 貯蓄性保險 選好는 理解되어질 수가 있다.

그러나 문제는 〈表-1〉에서 보는 바와 같이 貯蓄性保險에 편중되는 販賣構造가 날로 심화되는 데 있다.

즉, 1984年 收入保險料 構成比에 있어서 6.1%를 나타낸 保障性保險이 점차 축소되어 1990년 1.7%까지 이르렀으며, 특히 保險市場의 底邊擴大와 政策依存的 體質改善을 위해 開放을 始作한 1988年 이후 그 편중 현상이 한층 더 심화되고 있음은

保險 본연의 機能은 外面된 채 外形成長에만 급급했던 지난날의 痼疾들이 그대로 계속되고 있는 것으로서 참으로 우려되는 현상이다.

지난날 貯蓄性保險(특히 短期貯蓄性 保險)의 편중 販賣構造가 가져온 痼疾은 다음 2가지 측면으로 압축해 볼 수 있다.

첫째로 經營效率의 惡化를 들 수 있다.

1970年代부터 販賣가 本格化된 高豫定利率의 短期貯蓄性 商品은 豫定利率이 1976年 3月 19%에서 1978年 9월에 12%, 1982年 7월에 8%로 급격히 下落하자 〈表-2〉에서 나타난 바와 같이 소

위 역마진에 의한 막대한 利差損을 發生시켰다. 또한 豫定利率의 下落에 의한 保險料 引上效果를 억제하기 위해 貯蓄性保險 商品의 豫定事業費를 무리하게 下向調整할 수 밖에 없었던 것이다. 이에 對한 대가로 그 이듬 해인 1983년부터 엄청난 費差損을 함께 經驗하게 되었다. 業界는 이 충격

을 흡수하는데 5年 以上の 期間을 소요할 수 밖에 없었으며 또한 當時 豫定利率의 下落에 의한 商品의 價格競爭力 確保를 위해 國內에서는 검증도 하지 않고 外國基礎率인 脫退率을 導入하여 고심끝에 急造한 畸形的 商品이 오늘날까지 問題시 되는 脫退型 商品이다.

(表-2) 損益現況

(단위 : 억원)

구분 \ 연도별	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
이차손(익)	11	△784	△1,005	△821	△423	△525	1,823	4,686	2,329	2,700
비차손(익)	146	75	△510	△756	△707	△493	△634	△362	△133	△606

자료 : 보험통계연감 1990.

둘째는 收支差의 負擔이다.

貯蓄性 保險의 특징은 解約還給金の 支給額이 相對的으로 높고 滿期保險金이 支給되는 保險期間이 相對的으로 짧다는데 있다.

그래서 過去에 販賣되었던 商品의 解約還給金이나 滿期保險金 支給이 도래하자 그 規模는 엄청난 속도로 늘어나기 시작했고 會社에 따라서는 일시적인 收支逆調까지 發生하는 奇現象이 초래되기도 하였다. 會社는 이러한 收支差의 압박을 克服하고 外形成長을 維持하기 爲해서는 계속적으로 貯蓄性 商品 販賣에 依存할 수 밖에 없는 거둬들인 악순환이 지금까지 이어지고 있으며, 유감스러운 것은 現 業界 최고 人氣商品으로 평가받고 있는 老後設計年金保險까지도 同商品의 開發 趣旨와는 어긋나게 短期商品化 되어 왜곡 販賣되고 있는 實情이라 하겠다.

## 2. 商品의 彈力性 缺如

保險契約은 長期契約이기 때문에 保險維持期間中 加入者의 Need나 經濟事情이 時間의 經過에 따라 變化할 수 있다.

그럼에도 불구하고 종래의 商品들은 이러한 變化의 要因들을 充分히 수용할 수 없었으며, 業界 또한 이에 대하여 積極的이고도 實際的인 改善意志가 未洽했기 때문에 保險商品 短命化의 한 원인이 되기도 하였을 뿐만 아니라 加入者의 不滿要因이 되기도 하였는데 그 主要한 內容을 살펴보면 다음과 같다.

첫째, Need變化에 따른 彈力性의 不足이다.

個別的 위험보장의 Need는 加入當時와는 달리 Life Cycle 推進에 따라 달라지게 마련이다. 이러한 個別的 Need의 差異 및 變化를 效果的으로 수용할 수 있게 하기 위하여 生命保險 商品은 特約

制度를 運用하는 것이 바람직하다.

上契約의 保章外에 特別한 危險에 對한 保章을 特約化 함으로써 不必要한 危險擔保를 강제로 부가하지 않고 時間의 經過에 따라 細分化된 危險保章(特約)을 自由롭게 追加加入 또는 解止하여 商品의 效用을 높이는 것이 特約制度의 主要한 目的인데도 지난날 業界의 特約制度 運用內容을 살펴 보면 이러한 本來의 기능과는 관계없이 외형공정 계약 경쟁이나 모집수당의 재원이 되는 新契約費 確保 측면 등으로 利用되어 상품의 납발, 상품내용의 복잡화 등의 원인이 되어 비판의 대상이 되기도 하였다.

둘째, 保險金의 實質價値 保全策의 未洽을 들 수 있다.

종래 大部分의 傳統의 商品의 경우 保險金의 實質價値 維持는 保險料算定時 利用된 예정이율과 配當 등의 方法에 依해 이루어졌다. 그러나 이러한 예정이율은 保險會社의 安定性을 고려하여 市場金利보다 낮은 상태에서 決定되는 確定利率이기 때문에 수시로 變化하는 外部金利에 민감하게 반응하지 못하는 취약점이 있다. 이러한 관계로 確定率의 傳統의인 商品은 高金利, 高인플레이 時代를 經驗한 消費者들의 金利選好 趣向을 滿足시켜 줄 수 없었다.

最近 일부 商品들이 實質價値 維持를 위한 方案으로 保險貸出利率이나 定期豫金金利 등에 연동되어 運用되고 있지만, 이 또한 大部分이 短期貯蓄 商品에 局限되어 있고 징작 필요한 中長期保險 商品들은 除外되고 있는 관계로 中長期保險 商品이나 保章性保險 商品의 판매 부진 원인이 되었다.

셋째, 保險料 納入의 彈力性 不足이다.

大部分의 保險加入者들은 自身의 所得水準에 적

합한 保險料 規模를 決定하게 된다. 그러나 가입 이후 經濟力의 變化에 따라 보험료 加減의 必要라 든가 일시적인 納入 中斷의 事由로 發生할 수 있다. 종래의 傳統의 商品構造로서는 保險料 納入의 變動事由를 수용하기에는 여러가지 어려운 點이 있다. 물론 保險加入金額의 調整, 約款貸出 또는 減額完納保險으로 變更 등의 方法이 있지만 이러한 方法들로서는 加入者의 保險料 納入變動 事由를 充分히 수용하기에는 未洽하기 때문에 現實的 으로 保險契約解止의 主要한 原因이 되고 있다.

### 3. 商品開發에 있어 外的 支援要素 未洽

生命保險商品은 一般 製造企業商品과는 달리 無形의 서비스 商品이기 때문에 그 生産過程이 매우 單純하며 生産에 따른 其他의 設備 등이 必要하지 않기 때문에 無限定 供給이 可能하다고 한다. 그러나, 單純히 商品의 開發過程만 고려할 때는 安當한 論理일 수 있으나 商品이 販賣되고 維持되는 마케팅 過程에서 보게 되면 매우 다양한 商品外的 要素들이 전제되어야만 供給·販賣가 可能한 有限性이 있다.

이러한 觀點에서 過去 業界의 商品開發過程을 살펴보면 이러한 外的 支援要素를 充分히 고려하지 않은 商品開發이 이루어져 왔다고 볼 수 있는데, 흡사 컴퓨터 分野에 있어서 Software와 Hardware가 상호 均衡的으로 發展되지 못할 때 그 效用을 充分히 향유할 수 없는 것에 比喩 說明할 수 있다.

따라서 지난날 開發되어진 商品들 중에는 開發 趣嚮과 부합되게 운용되지 않는다는 가 또는 活性化 되지 못하고 사장되어 버린 사례가 發生되기도 했다.

또한 近來 業界 全般에서 公論化 되고 있는 變額保險 等과 같은 投資型 商品의 경우 高度의 電算支援, 資産運用 및 募集人 質的 向上 等의 外的 支援要素들이 전제되어야 可能한 것이 그 한 實例라 할 수 있다.

### III. 向後 生命保險의 商品開發方向

以上の 內容을 바탕으로 向後 生命保險商品 開發方向에 關하여 概略적으로 언급해 보고자 한다.

#### 1. Life Cycle에 依한 Package 商品의 開發

生命保險 契約을 체결하게 되면 보통 10年에서 20年 또는 종신까지 契約체결시 約定한 保險內容으로 保險者와 契約者 상호간의 權利·義務관계가 移行되며, 그 期間 동안 加入者의 Need가 變化하더라도 加入時 約定된 保障內容은 變更되지 않는 것이 一般的이다. 그러나, 實際加入者의 Need는 Life Cycle이나 社會構造의 變化에 따라 變하게 된다. 예컨대, 20代 結婚資金, 30代 教育資金, 40代 住宅資金, 50代 以後 老後生活資金 等으로 區別될 수 있으며 加入者에 따라서는 Life Cycle에 따른 이러한 Need 中의 일부가 必要치 않게 될 수도 있다. 現在 販賣되고 있는 商品은 이와 같은 契約者의 다양한 욕구변화 過程을 滿足시킬 수 없는 경직성 때문에 加入者는 새로운 Need를 爲한 新契約으로 既契約의 解約에 따른 不利益을 감수할 수 밖에 없다. 따라서, 하나의 증권으로 Life Cycle에 따른 契約者의 새로운 욕구를 필요적절하게 充足시킬 수 있도록 主契約의 組合이나 特約의 폭넓은 活用이 可能한 Package型 商品開發이 必要하다 하겠다.

#### 2. 投資型 商品開發

1980年代 접어들면서 綜合金融化 現象이 나타나고 隣接金融界間的 競爭이 점차 可視化 되고 있다. 이와같은 金融環境의 變化로 國民들의 金利選好意識이나 情報利用의 普遍化에 따른 投資知識이 날로 높아지기 때문에 傳統的인 商品構造만으로는 保險特性上 隣接業界의 相互競爭에서 지탱할 수 없게 됨은 물론 계속적인 呼應을 받을 수 없게 될 것이다. 따라서, 保險者는 資産運用을 다양화 하고 그 成果를 契約者 各各의 持分에 알맞게 환원시킬 수 있는 投資構造型의 商品 즉, 變額保險, 유니버설보험 등이 積極開發되어야 할 것이다.

#### 3. 社會福祉政策의 補完的 商品開發

最近 우리사회의 個人構造變化的 양상중 가장 代表的인 것은 核家族化和 高齡化이다. 이러한 人口構造의 核家族化和 高齡化는 傳統的인 地域의 共同體 形成에 依한 상호부조와 家庭內 高齡者 扶養義務를 減少시킴으로서 젊은 때부터 自己의 努力에 依한 老後生活準備를 질실하게 要求하고 있다. 이에 비추어 1988年 1月 1日부터 實施한 國民年金制度는 政府의 社會福祉制度 擴大政策 일환으로 우리나라를 先進福祉國家로 진보케 하는 초석이 되었다고 할 수 있으며 시기적절했다고 할 수 있겠다. 그러나 先進福祉國家의 經驗은 政府의 福祉制度만으로는 充分的 老後設計가 될 수 없다고 하며 “政府에 依한 最低保障, 企業에 依한 標準保障, 個人의 自助努力에 依한 여유있는 老後”가 完成된다는 三層의 保障構造를 역설하고 있다. 그래서, 가령 最近 活發히 논의되고 있는 企業年金에의 參與라든지, 國民年金制度에 있어서 停年

과 年金需給時期 사이의 空白期 保障 等の 商品設計 等の 現 우리 保險市場의 年金保險 販賣가 實際에 있어서 극히 미흡한 단계에 있음을 고려할 때 2000年代에 도래될 高齡社會에 대비한 主要한 構想이 될 것이다. 또한 現在 實施되고 있는 의료보형제도의 補定的 商品인 健康保險 形態로 적극 開發되어야 할 것이다.

#### 4. 無配當保險商品의 開發

最近 國內保險市場의 大幅的인 開放과 함께 利益配當이 本格化 되었다. 利益配當은 예정기초율에 근거하여 算出된 概算保險料의 事後 精算이다. 그런데 保險料 算出의 基礎가 되는 豫定利率의 安全割増을 最少化하고 保險料를 低廉化하는 先配當 形態의 無配當保險開發로 保險人口의 저변 확대를 꾀해야 할 것으로 보인다. 特히 既存 大型社에 비해 配當競爭力이 취약한 新設生保社의 경우 配當競爭力이 確保되는 시기까지는 無配當保險의 적극 개발판매가 新設社 競爭力 強化의 效果的인 方案이 될 것이다.

#### 5. 契約者 對象群의 擴大를 위한 商品開發

生命保險에 있어 保險料率의 적정화는 保險事業者, 契約者 모두에게 必要하다. 生命保險의 危險率은 大量의 經驗的 觀察을 基礎로 評價되고 評價된 危險率은 生命保險의 料率을 決定하는 基礎가 되기 때문에 基礎危險率을 크게 초과하는 被保險體(標準下體)에 對해서는 保險經營의 健全性을 確保하기 위해 加入을 制限하고 있다. 그러나 加入對象에서 除外되는 이러한 被保險體 集團이야 말로 保險의 必要性이 더욱 절실한 계층이라 할 수 있으므로 危險率의 加減 等 적절한 方法을 通하여

미망客으로 開發하게 되면 새로운 市場으로 등장될 것으로 判斷된다. 따라서 被保險者群의 職業, 年齡, 健康狀態 等を 細分化하고 危險率의 高低에 따라 被保險者間의 保險料率을 차별적용하는 등 적극적인 加入誘導가 必要할 것이다.

#### IV. 맺는말

以上에서 지난날 保險業界의 商品開發과 關聯된 諸 問題點과 向後 商品開發方向에 關하여 概괄적으로 살펴보았다.

현안 問題點으로 노출되고 있는 短期貯蓄性 위주의 편중판매구조라든지, 이로 인한 收支差의 부담 그리고 商品外的 支援體制의 不均衡發展 等 산적한 問題點들의 解決없이는 保險業界의 계속적인 成長템포가 그 限界를 보일 수 밖에 없을 것으로 예상되며, 또한 隣接業界와의 競爭에서도 本源的으로 취약할 수 밖에 없는 內的構造(忌避性, 潛在性, 保障費用 等)에 비추어 不利할 수 밖에 없다.

轉換期의 中心에 位置한 保險產業이 이러한 諸 問題點을 解決하고, 새롭게 대두되는 環境에 적응하여 계속적으로 發展하기 爲해서는 商品開發에 關한 새로운 構想이 있어야 할 것이다. 즉 획일적이고 政策依存的인 모습에서 탈피하여 科學적이고 치밀한 市場調査를 通한 잠재수요의 開發과 市場 細分化 努力이 있어야 할 것이고, 開發된 商品의 效用價値를 極大化 시킬 수 있는 商品外的 支援體制까지 新商品開發의 主要 要素로서 認識할 수 있는 商品開發 시스템이 만들어져야 할 것이다.

또한 業界의 新商品制度 導入 또는 擴大에 애로가 되고 있는 關係法規, 指針의 改正·緩和, 上下位社間의 隔差(특히 노하우) 또는 隣接業界와의 마

---

찰 등은 業界內의 競爭力 시각에서 보다는 生命保險產業의 發展을 위한 전체적인 시각에서 問題解決 方案을 찾고자 하는 努力이 되어야 할 것으로 생각되며, 商品開發 政策的인 側面에서는 商品開發 절차를 實質적으로 規制하고 있는 商品開發指

針의 強力性を 부여하여야 할 것이다.

이와 같은 諸 與件이 성숙될 때 生命保險商品 改善을 위한 努力은 큰 意味를 갖게 될 것이며, 우리나라 保險產業의 先進化에도 큰 박차를 加하는 契機가 될 것이다.