

【 주간이슈 】

북미 보험시장의 無해약환급금 상품 사례 및 시사점

이경희 전문연구위원

- 국고채 금리가 3%대 수준으로 하락함에 따라 보험상품의 가격 경쟁력 확보가 중요한 과제로 대두되고 있는 가운데 無(低)해약환급금 상품에 대한 관심이 증대되고 있음.
 - 무해약환급금 상품은 보장성 보험 가입자에게 해약 시 해약환급금을 지급하지 않기로 하는 대신 해약환급금을 지급하는 상품에 비해 낮은 보험료를 부과하는 상품임.
- 무해약환급금 상품은 북미 시장에서 1980년대 중반 이후 사망보험(정기보험, 유니버설보험)을 중심으로 성장하였으나, 초기 양호한 판매실적에도 불구하고 예정 해약률에 비해 경험 해약률이 크게 낮아짐에 따라 상당한 어려움을 경험하였음.
 - 캐나다 보험회사들은 무해약환급금 상품에 대한 최종 해약률을 평균 1~4% 수준으로 가정하였으나 실제 해약률은 1~2% 수준으로 예정보다 낮게 나타남에 따라 가격인상이 불가피해짐.
 - 또한, 책임준비금 적립방식이 순보험료방식에서 영업보험료방식으로 변경됨에 따라 준비금 적립 부담이 증대되어 재무여력이 취약한 일부 보험회사들은 동 시장에서 철수하였음.
 - 미국은 캐나다의 사례를 교훈삼아 2000년 이후 사망보험 및 장기간병보험 부문에서 유사한 상품을 판매하기 시작하였으며 보수적인 해약률을 적용함.
- 우리의 경우에도 무해약환급금 상품의 특성과 리스크에 대한 명확한 이해가 필요하며, 도입 시에는 종합 플랜 하에서 선별적으로 특정 상품(정기 및 장기간병보험)에 적용한 후 시장 추이를 지켜보면서 점진적으로 확대하는 신중한 접근이 바람직함.
 - 무해약환급금 상품이 보험료 인하를 통해 소비자의 상품 선택 폭을 확대시키고 보험상품의 가격 경쟁력을 확보한다는 긍정적인 측면이 존재함.
 - 그러나, 계약자 간 형평성 논란, 불완전판매 우려 등 잠재된 리스크가 존재하며, 계약자 행동 리스크로 인해 실제 해약률과 예정 해약률 간 괴리가 발생할 경우 보험회사의 재무건전성에 큰 영향을 줄 것이므로 이에 대한 사전 준비가 필요함.
 - 따라서, 종합적인 계획을 수립한 후 정기보험 및 장기간병보험과 같은 단기 보장성 상품에 대해 우선 적용한 후 시장 추이를 모니터링하면서 점차 적용 범위를 확대시키는 점진적 접근 방식이 바람직함.

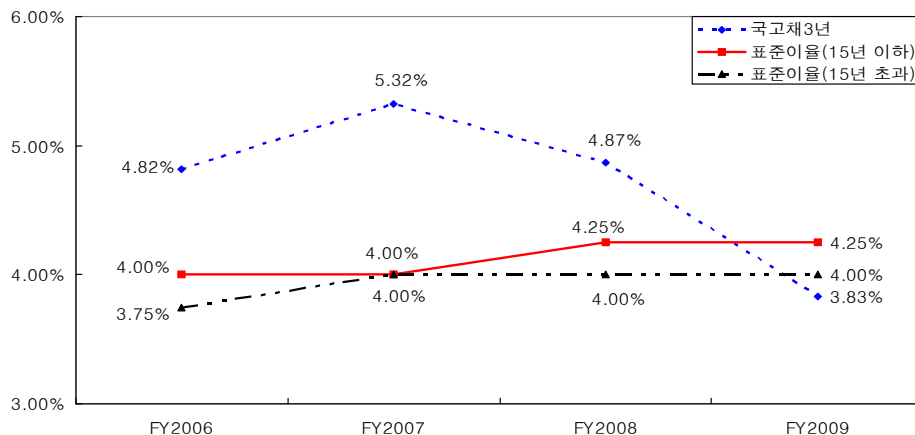
본고는 보험연구원의 공식 견해와 무관한 작성자 개인의 의견입니다.

1. 문제제기

□ 금융위기로 인한 저금리 환경과 경기침체 장기화가 우려되는 가운데 보험상품의 가격 경쟁력 확보가 중요한 과제로 대두되고 있음.

- 국고채 3년 금리 수준이 2009년 5월 기준 3.83%로 낮아졌고, 보험기간 15년 이상 계약의 책임준비금 적립을 위한 표준이율도 FY2009 4% 수준이 적용됨¹⁾.
- 이런 저금리 현상을 반영하여 일부 회사에서는 5월부터 예정이율을 0.25%p 인하 하였는데, 통상 보장성보험의 경우 예정이율이 0.25%p 낮아지면 보험료는 5% 정도 인상됨.

<그림 1> 생명보험산업 관련 금리 추이



주: FY2009 국고채(3년 만기)수익률은 2009년 5월 말 기준임.

자료: 한국은행 및 금감원.

□ 보험 상품의 가격 경쟁력을 제고시킬 수 있는 신상품 개발의 필요성이 증대하면서 無(低)해약환급금 상품에 대한 관심이 높아지고 있음.

- 계약자가 중도에 계약을 해지할 경우 보험회사는 계약자가 적립한 금액을 환급해주는데 이를 해약환급금이라 함.
- 해약환급금은 장기간 보증 급부를 제공하는 보험상품의 가격 산정 방식에 기인하여 발생하는 것임.
- 자연보험료 방식(natural premium)은 위험수준(사망보험의 경우 연령)에 비례하여 보험료를 부과하는 데 비해 평준보험료 방식(level premium)은 위험수준에 관계없이 동일한 보험료를 부과하게 됨.

1) 산식에 의해 FY2009 표준이율을 계산하면 보험기간 15년 이하 4.50%, 보험기간 15년 초과 4.25%로 산출되지만, 보험회사의 재무건전성 측면을 감안하여 각각 0.25%p 낮은 수준을 적용함.

- 평준보험료 방식으로 보험료를 부과할 경우 위험수준에 비해 높은 보험료를 납부한 계약 초기 보험료가 적립(internal fund)되어 위험수준에 비해 낮은 보험료를 내는 후기에 사용됨.
- 무해약환급금 상품은 해약환급금 급부를 해약자에게 제공하지 않고 유지 계약자에게 귀속시키기 때문에 보험료가 낮아져 가격 경쟁력이 높아질 수 있음.

□ 북미 시장에서는 1980년대 중반 이후 가격 경쟁이 치열한 환경에서 낮은 가격으로 종신 동안 보장 급부를 제공할 수 있는 상품에 대한 수요를 충족시키기 위해 무해약환급금 상품을 판매하기 시작하였음.

- 본고에서는 무해약환급금 상품 판매 경험이 있는 캐나다와 미국의 사례 분석을 통해 동 상품의 특성과 관련 리스크에 대해 살펴보고 우리나라에 주는 시사점을 도출하고자 함.

2. 무해약환급금 상품의 특성

가. 무해약환급금 상품의 유형

□ 종신형 무해약환급금 상품은 1980년대 초반 캐나다에서 최초로 개발된 이후 주로 미국과 캐나다에서 판매되고 있음.

- 캐나다 최초의 무해약환급금 상품인 Term-to-100(이하 T100으로 표기)상품은 해약 시 해약환급금 없이 종신토록 평준보험료를 납부하는 정기보험임.
- T100은 100세까지 평준보험료를 납부하고 사망을 보장받는 상품으로서 갱신형 정기보험(renewal term)을 확장시킨 것임.
- 캐나다는 다른 국가와 달리 의무적인 최저해약환급금(Minimum Non-forfeiture) 제도가 존재하지 않았기 때문에 무해약환급금 상품 개발이 가능하였음.

□ 1980년대 중반부터 후반까지는 T100의 판매실적이 전통적인 종신보험과 정기보험을 위협하는 수준으로 성장하였는데, 판매에 성공한 요인은 다음과 같음.

- T100 상품은 갱신형 정기보험에 비해 보험료가 증가하지 않는 평준보험료를 부과한다는 측면에서 가격 경쟁이 치열한 시장환경에서 매력적인 상품으로 인식됨.

- 무해약환급금 설계를 통해 낮은 보험료 부과가 가능하였을 뿐만 아니라 상속 계획에 효과적인 세제, 연금보험을 가입한 후 수령한 연금 급여로 보험료를 납부할 수 있었기 때문임.
- 캐나다의 무해약환급금 상품은 1990년대 초반 평준보험료 유니버설보험(UL LCOI: Universal Life Level Cost of Insurance)상품으로 진화되었음.
 - UL LCOI 역시 평준보험료 방식으로 보험료를 부과하며 계약자 사망 시까지 계약이 유효한 종신형 상품임.
 - 동 상품은 1990년대 중반부터 후반까지 UL 중 60%를 차지할 정도로 주력상품으로 자리매김하였으며, 2002년 및 2005년 UL에서 차지하는 점유율도 각각 50%, 54% 수준에 이르렀음.
- 미국의 경우에는 2000년 이후 유니버설보험, 정기보험 및 장기간병보험에 무해약환급금 상품(lapse-supported products)이 적용됨²⁾.
 - 미국에서 판매되고 있는 유니버설보험(Universal Life No-Lapse Guarantee)은 적립금이 0 이하로 하락할 경우에도 계속 보험료가 납부되면 보장기간 동안 계약이 유지되는 상품임³⁾.
 - 기납입보험료를 환급하는 정기보험(Return of Premium Term)은 기납입보험료의 일정 비율을 환급하는 데 경과연수가 증가함에 따라 환급비율도 높아지는 구조임.
 - 장기간병보험의 경우 해약환급금 지급 시 보험에 가입하기 어려울 정도로 보험료 수준이 높아질 수 있으므로 가격을 낮추기 위해 해약환급금을 지급하지 않는 장기간병보험을 판매하고 있음.

<표 1> 북미 보험시장의 무해약환급금 상품

캐나다	미국
-정기보험(Term to Age 100)	-유니버설보험(Universal Life No-Lapse Guarantee)
-유니버설보험(Universal Life Level Cost of insurance)	-정기보험(Return of Premium Term)
	-장기간병보험(Long Term Care)

주: 미국에서는 “lapse-supported products” 이라는 용어를 사용하는데 이는 가격산출 시 최종 해약률이 0으로 설정될 경우 이익률이 큰 폭으로 하락하는 상품을 의미함.

자료: Towers Perrin Tillinghast, *Pricing Lapse-Supported Products*, Southeastern Actuaries Conference, June 21, 2007.

2) 텍사스주의 보험감독청에서는 1987년에 해약환급금이 존재하지 않는 상품을 허가함. 보험회사들은 매년 감독당국에게 무해약환급금 상품의 해약률 데이터를 제출하고 감독당국은 이를 통해 해약률 가정을 조정하고 가치평가 목적으로 사용함(자료: Term to 100 Products-Canadian Perspective).

3) 전통형 유니버설보험은 적립금이 위험보험료와 사업비를 충당하지 못하는 수준으로 하락하면 실효(해지)됨.

나. 무해약환급금 상품의 장단점

- 일반적으로 지적되고 있는 무해약환급금 상품의 장점은 가격 경쟁력과 다양한 상품 제공을 통한 소비자의 선택권 확대임.
 - 소비자 입장에서서는 해약환급금이 존재하는 상품에 비해 무해약환급금 상품의 보험료가 낮아져 보험 가입여력이 증대됨.
 - 판매채널 측면에서는 해약환급금이 존재하는 상품과 존재하지 않는 상품을 판매함으로써 취급 상품의 종류가 다양해짐.
 - 보험회사 입장에서서는 매년 계약을 갱신하는 정기보험 및 장기간병보험에 대해 평준보험료를 부과함으로써 갱신행 보험에서 우려되는 역선택 현상을 감소시킬 수 있음⁴⁾.
- 무해약환급금 상품의 단점으로 지적되는 것은 해약자에 대한 형평성 결여, 계약자 행동 리스크로 인해 신뢰할만한 해약을 산출이 어렵다는 점임.
 - 해약자에 대한 형평성(equity) 문제가 제기될 수 있으나, 무해약환급금 상품 및 일시납 연금보험과 같은 특정 상품에서는 보험 가입 시점에서 형평성이 성립될 경우 형평성이 존재한다고 간주됨.
 - 경험 통계 측면에서 볼 때 경과연수 초기 해약률에 대해서는 신뢰할 수 있는 정보를 구하기 쉬운 반면, 경과연수 후기 해약률의 경우 신뢰할 수 있는 정보를 얻기 어려워 계약자 행동 리스크가 큰 것으로 인식됨.

3. 해약을 가정 및 경험 해약을

- 무해약환급금 상품은 계약자가 중도에 계약을 해지할 경우 해약자에게 해약환급금을 지급하지 않고 위험단체 내의 유지 계약자에게 해약자의 환급금 재원을 귀속시키므로 해약 여부가 매우 중요한 요인이 됨.
 - 가격산출 시점에서 해약률에 대한 가정이 명시적으로 반영되는데, 높은 해약률을 사용할수록 보험금을 지급해야 하는 잔존 계약자가 적어지므로 낮은 가격 산출이 가능함.

4) 갱신행 보험에서는 보험료가 인상될 경우 건강상태가 양호한 우량체는 탈퇴하고 건강상태가 양호하지 못한 표준하체는 계약을 유지하려는 경향이 존재하기 때문에 보험회사 측면에서 볼 때 사망률의 역선택 현상이 우려됨.

- T100 상품의 경우 40세 가입자에 대해 해약률을 5% 가정하면 2% 가정할 경우보다 보험료가 50% 정도 낮아지며 경과연수 5년 계약의 경우 해약률을 3%로 가정하면 2%에 비해 책임준비금이 15~40% 정도 낮아지는 것으로 알려짐.
- 따라서, 실제 경험 해약률이 가격산출 시 예정한 해약률보다 높으면 이익이 발생하지만, 반대로 실제 해약률이 예정 해약률보다 낮아질 경우에는 손실이 발생함.

□ 무해약환급금 상품은 구조적 특성으로 인해 경과연수 후반의 최종 해약률(ultimate lapse rate)이 손익에 결정적 영향을 미침.

- 전통적으로 보험회사들은 계약 초기에 경험 해약률이 예정 해약률보다 높을 경우 신계약비를 회수하지 못해 손실이 발생하기 때문에 경과연수 초반의 해약률에 많은 관심을 두었음.
- 이런 전통적인 문제는 무해약환급금 상품에서도 여전히 유효하게 적용되지만, 무해약환급금 상품의 경우에는 타 상품과 달리 경과연수 후반의 해약률에 대한 가정이 더 중요한 문제가 됨.
- 해약률 가정이 T100(남성 45세, 비흡연, 평준보험료, 종신행) 상품의 보험료 및 이익에 미치는 영향은 절대적임.
 - <표 2>에서 해약률 A와 B는 경과연수 1~7차년도 까지 동일하며, 8차년도 이후 최종 해약률 가정에서 B가 A보다 1%p 낮아질 경우를 가정한 것임.
 - 최종 해약률이 1%p 낮아진 B의 세후 손익 현가는 이익에서 손실(보험료의 34% 손해)로 반전되는 결과를 초래함.

<표 2> T100 상품의 해약률 가정과 영향

경과연수	해약률 A	해약률 B
1	2.5%	2.5%
2	7.5%	7.5%
3	6.5%	6.5%
4	5.0%	5.0%
5	4.5%	4.5%
6	4.0%	4.0%
7	4.0%	4.0%
8차년도 이후	4.0%	3.0%
세후 이익 현가	\$0.06	\$-2.82
수입보험료 대비 이익 현가	0.7%	-34.2%

자료: Term To 100 Products – Canadian Perspective, Record of Society of Actuaries 1989, Vol.15, No.3B.

□ 캐나다에서는 무해약환급금 상품의 가격산출을 위한 해약률 가정으로 전통형 종신보험과 정기보험의 경험 데이터를 사용하였으나 실제 해약률은 이보다 훨씬 낮게 나타남.

- 업계 기준 10차년도 이후의 해약률은 1~4% 수준으로 설정하였으나, 실제 해약률은 이보다 크게 낮은 1~2% 수준으로 나타남(자세한 경험 해약률 분석 결과는 <부록> 참조).

<표 3> 캐나다의 무해약환급금 상품의 경험 해약률과 기준 해약률

	경험 실적(가입금액 기준)		업계 기준 해약률		
	T100	UL LCOI	저	중	고
1	8.0%	4.5%	1.0%	3.0%	8.0%
5	4.1%	2.7%	2.0%	3.0%	4.0%
10	1.6%	1.0%	2.0%	3.0%	4.0%
20	-	-	1.0%	2.5%	4.0%
50	-	-	0.0%	2.0%	4.0%

자료: Grass, S., *Pricing Lapse-Supported Products*, Southeastern Actuaries Conference, June 21, 2007.

□ 1990년대 들어 T100 가격책정에 반영된 해약률과 금리가 하락하기 시작하여 큰 폭으로 가격이 인상되었음.

- 가입금액 \$100,000, 남자, 비흡연 계약자에 대한 상위 5개사의 보험료 변동은 <표 4>와 같음.
- 1992년 3월 이후 매년 5~10% 수준으로 보험료가 인상되었는데, 특히 연령이 높아질수록 해약률이 낮아짐에 따라 보험료 인상 폭이 높았던 것으로 조사됨.

<표 4> T100 상품의 보험료 변동

(단위: \$)

		25세	35세	45세	55세
1990.3		248	365	646	1,312
1991.5		253	347	610	1,217
1992.3		259	353	605	1,211
1993.5		259	359	632	1,270
1994.8		291	407	752	1,512
1995.9		302	442	814	1,606
증감률	1992.3~1995.9	16.6	25.2	34.5	32.6
	1994.8~1995.9	3.8	8.6	8.2	6.2

자료: SOA, Panel Discussion #30: Lapse-Supported Products.

□ 1990년대 중반 들어 가격인상 압력과 책임준비금 적립에 대한 부담이 가중되자 자본력이 취약한 일부 보험회사는 T100상품 시장에서 철수하기 시작하였음⁵⁾.

- 시장에서 철수한 직접적 원인은 실제 해약률이 예정 해약률보다 낮아지고, 동시에 금리도 상품개발 시점보다 크게 하락하여 가격인상 압박이 높았기 때문임.
 - 캐나다 계리사회의 1993년 T100 해약률 분석 결과 장래 해약률이 더 낮아질 것이라는 비관적 전망도 작용한 것으로 알려짐.
 - 해약률 하락과 금리 하락 요인을 모두 반영할 경우 보험료가 50% 정도 인상되는 것으로 분석되었음.
- 또 다른 요인으로 작용한 것은 감독당국에서 책임준비금 산출 방식을 변경함으로써 보험회사들의 준비금 적립 부담이 가중되었기 때문임.
 - 캐나다 감독당국에서는 T100 상품의 가격책정과 가치평가에 지나치게 낙관적인 해약률을 사용하는 데 대한 우려가 높아짐⁶⁾.
 - 1985년 가치평가기준서(Valuation Technique Paper #1)에서는 감독 목적의 표준책임준비금 산출 시 최종 해약률을 3% 수준으로 사용할 것을 권고함.
 - 1992년 캐나다의 책임준비금제도가 (순보험료방식에서) 영업보험료방식(PPM: policy premium method)으로 변경되어 실제 해약률 가정을 사용하여 준비금을 적립하게 됨에 따라 보험회사의 책임준비금 적립 부담이 커지게 됨.
 - 그 결과 1990년대 말부터 2000년대 초반까지 업계 전체적으로 급속한 합병 현상이 발생하는 계기로 작용함.
- 이후 캐나다의 요구자본제도(MCCSR: Minimum Continuing Capital and Surplus Requirements)에서도 해약 리스크를 반영하게 됨.

□ 미국에서는 2000년 이후 무해약환급금 상품개발을 위해 최적 해약률 가정을 추정하기 위한 노력을 기울이고 있는데 자체적인 해약률 조사 결과 및 캐나다의 경험실적을 참조하여 해약률 가정을 설정하고 있음.

- 미국에서는 계리사회(SOA)와 LIMRA 합동 작업반에서는 다양한 계약특성 및 상품요인을 고려하여 보험종목별 해약률을 실증 분석함.
 - U.S. Individual Life Persistency Update⁷⁾에 의하면 2002년 이전에 가입한 유니버설보험의 최종 해약률은 4% 수준으로 나타남.

5) Great-West Life Assurance Company, Mid-Continent Life 등이 T100 시장에서 철수하였음.

6) 지나치게 높은 해약률을 사용하면 보험료는 낮게 책정되고(under-pricing) 책임준비금은 과소 적립(under-reserving)되어 보험회사의 재무건전성이 낮아짐. 그러나 당시 경쟁이 치열한 시장에서 가격책정과 가치평가 업무에 종사하는 계리사들은 낙관적인 해약률 가정이 어떤 영향을 미치게 될 것인가에 대한 충분한 이해가 부족하였던 것으로 평가됨.

7) 대상 보험종목은 종신보험, 정기보험, 유니버설보험 및 변액유니버설보험임.

- Long-Term Care Insurance Persistency Experience에 의하면 장기간병보험의 최종 해약률 수준은 1~2% 수준이 될 것으로 예상됨.

- 미국의 보험회사들은 무해약환급금 상품에 대한 해약률 설정 시 SOA와 LIMRA에서 분석한 결과를 상한으로 설정하며, 계리 기준서(Actuarial Guideline)에서 허용하는 해약률을 하한으로 설정함.

□ 최근 들어 복미 시장의 무해약환급금 상품의 시장점유율은 크게 하락하고 있으나 새로운 급부에 대한 관심이 증대되고 있음.

- T100상품은 판매가 급속히 감소하여 수입보험료에서 차지하는 비중이 5% 미만으로 낮아져 틈새상품이 됨.
- UL는 여전히 주력상품이지만 판매 측면에서 볼 때 매년 갱신형(YRT: year renewal term)과 평준보험료(LCOI) 간 유사한 비중을 차지함.
- 반면, 기납입보험료(ROP: return of premium) 환급형 소득보상보험(DI)과 치명적질병보험(CI)에서 무해약환급금 상품이 인기를 얻고 있음.

4. 시사점

□ 장기간을 보증하는 생명보험계약의 특성으로 인해 무해약환급금 상품은 상품설계 측면에서 계약자 행동 리스크가 높고 이로 인해 가격책정이 부적절해질 우려가 존재함.

- 캐나다의 T100 상품은 예정 해약률보다 경험 해약률이 낮게 나타남으로써 결과적으로 잘못된 가격을 책정(under-pricing)한 문제가 발생하였음.
- 이러한 경험을 통해 계약자의 행동은 일반적인 예상보다 더 합리적이며 정보에 근거해서 이루어짐을 알 수 있음.
- 따라서 보험회사는 예정 대비 실제 해약 여부가 중요한 리스크 요인이 된다는 점과 일반 보험 상품과 달리 최종 해약률에 대한 가정의 중요성을 인식해야 함.
- 가격 경쟁력을 높이기 위해 공격적으로 높은 해약률을 적용하는 것은 매우 위험한 결과를 초래할 수 있으므로 리스크관리 및 재무건전성 측면을 고려해서 보수적인 해약률을 가정하는 것이 필요함.

□ 무해약환급금 상품은 기존 상품과 급부 차이가 크기 때문에 계약자가 이러한 특성을 충분히 이해하지 못할 경우 불완전 판매 우려도 존재함.

- 가입 당시에는 사망보험금을 염두에 두고 보험에 가입했지만, 중도에 상황이 바뀌어서 계약을 유지할 수 없게 될 경우 소비자의 불만이 표출될 수 있음.
- 중도에 해약환급금을 활용해서 좀 더 경쟁력 있는 상품으로 전환하거나 생활 자금으로 활용하지 못하는 제약을 감수하고라도 낮은 가격으로 보험상품을 구입하려는 소비자에게 적합한 상품이란 인식이 필요함.
- 판매 시점에서 해약환급금이 존재하지 않는다는 정확한 금부 설명이 필수적이며 이러한 사항을 고의적으로 누락시키지 않도록 해야 함.

□ **향후 생명보험의 유통시장 즉, 정산거래(life settlements) 허용 시 해약률이 더욱 낮아질 가능성도 존재하므로 이에 대한 고려도 필요함.**

- 정산거래는 정산회사가 해약환급금보다 높은 가격을 지불하고 피보험자의 보험계약을 매입한 후 (계속 보험료를 납부하고) 피보험자 사망 시 보험회사로부터 보험금을 수령하는 거래를 의미함.
- 생명보험계약을 시장에 유통시킴으로써 유동성을 높일 수 있으므로 주 수요층은 연령이 높은 계약자와 가입금액이 큰 계약자임.
- 정산거래를 통해 이익을 창출하기 위해서는 계약이 유지되어야 하기 때문에 유지율이 증대되고 그 결과 해약률은 감소하게 될 것임.
- 향후 생명보험 정산시장이 성장할 경우 외부 교란요인으로 인해 해약률이 더 낮아질 수 있음을 염두에 두어야 하며 상품설계 단계에서 이런 측면을 감안해야 할 것임.

□ **우리나라의 경우 우선적으로 무해약환급금 상품의 특성과 내재한 리스크에 대한 명확한 이해가 필요함.**

- 무해약환급금 상품이 보험료 인하를 통해 소비자의 상품 선택 폭을 확대시키고 보험 상품의 가격 경쟁력을 확보한다는 긍정적인 측면이 존재함.
- 그러나, 계약자 간 형평성 논란, 불완전판매 우려 등 잠재된 리스크가 존재하며, 계약자행동 리스크로 인해 실제 해약률과 예정 해약률 간 괴리가 발생할 경우 보험회사의 재무건전성이 저하될 수 있다는 점에 유의해야 할 것임.

□ **無(低)해약환급금 상품을 도입할 경우에는 종합적인 계획을 수립한 후 정기보험 및 장기간병보험과 같은 단기 보장성상품에 대해 우선 적용한 후 시장 추이를 모니터링하면서 점차 적용 범위를 확대시키는 신중한 접근이 바람직함.**

- 상품 특성에 대한 사회적 인식이 중요하므로 무해약환급금 상품은 보장 목적이며 해약환급금을 통해 자산축적이 가능한 상품이 아니라는 점에 대한 사회적 공감대가 형성되어야 함.
- 동 상품은 해약환급금에 많은 가치를 두는 계약자에게는 적절하지 못하므로 해약환급금 니즈가 높지 않은 순수보장성 보험이나 높은 보험료로 인해 보험 가입이 어려운 고령자 대상 시장에 한정하는 것이 바람직함.
- 적정 해약률 수준에 대한 상한과 하한 설정, 책임준비금 적립 등 관련 세부 규정도 마련되어야 할 것임. KiRi

<부록>

□ 캐나다 계리사회(CIA: Canadian Institute of Actuaries)에서는 무해약환급금 상품에 대한 해약률 정보를 주기적으로 제공하고 있는데, 경험통계에 의하면 T100과 UL LCOI 상품의 최종 해약률은 1~2% 수준인 것으로 나타남.

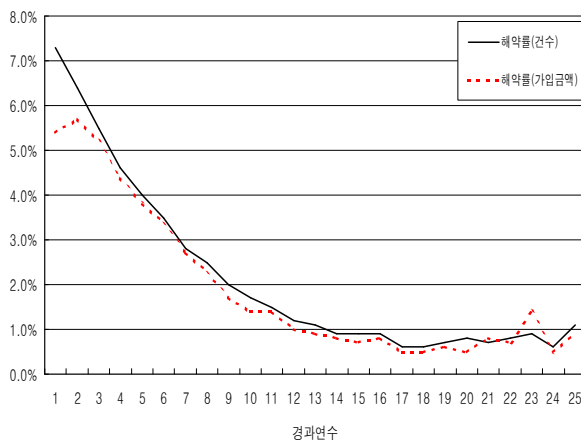
- 1993년과 1994년에 처음으로 무해약환급금 상품에 대한 업계 평균 실적이 조사되었음.
 - 조사 결과 경과연수 초기(1~4년)의 해약률은 6~9% 수준이며, 중기(5~9년) 해약률은 2% 수준으로 크게 낮아짐.
- 1996년과 1999년 조사에서도 감소하는 해약률 추세가 확인됨.
 - 최종 해약률은 지속적으로 감소하여 경과연수 15년에 이르면 1% 수준으로 낮아짐.
- 가장 최근 발표된 2007년 조사 결과에 의하면 T100과 UL LCOI의 해약률은 경과연수 1~8차년도까지는 유사한 양상을 보임.
- 최종 해약률은 UL LCOI가 1.5% 수준이며, T100도 1% 수준으로 낮아짐.
- 연생(joint last to die), 비흡연자, 고연령 가입자, 월납 계약자, 높은 가입금액 일수록 해약률이 낮음.

<표 1> 무해약환급금 상품의 해약률 통계자료

	분석 연도	대상 계약건수	최종 경과연수	통계적 신뢰성 낮아지는 경과연수
T100	1999-2004	4,057,080건	25년	20년
UL LCOI	2002-2004	2,130,860건	12년	12년

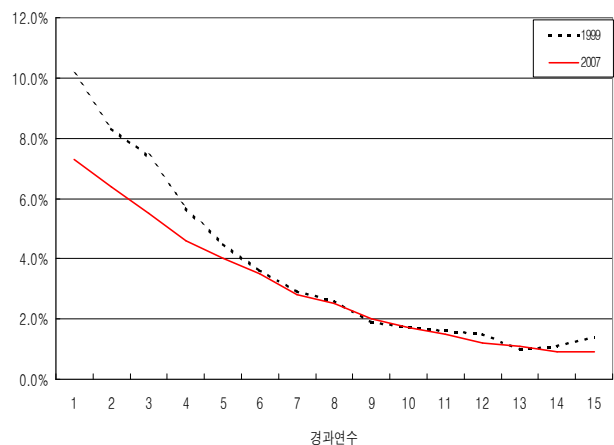
자료: SOA, Life 2008 Spring Meeting, Session 76, *Lapse Supported Products-Have we Learned our Lesson?*, June 16~18, 2008.

<그림 1> T100상품의 해약률 분석



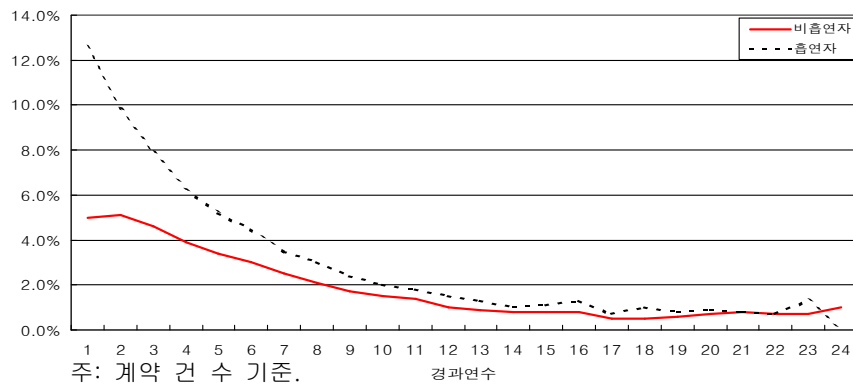
자료: Canadian Institute of Actuaries: Research Committee Individual Life Subcommittee, *Lapse Experience Under Term-to-100 Insurance Policies*, October 2007.

<그림 2> T100상품의 해약률 분석 (1999년 vs. 2007년)

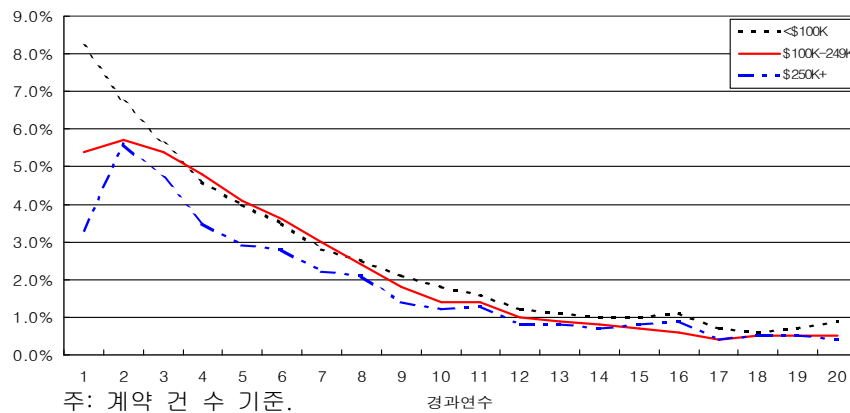


주: 계약 건 수 기준.

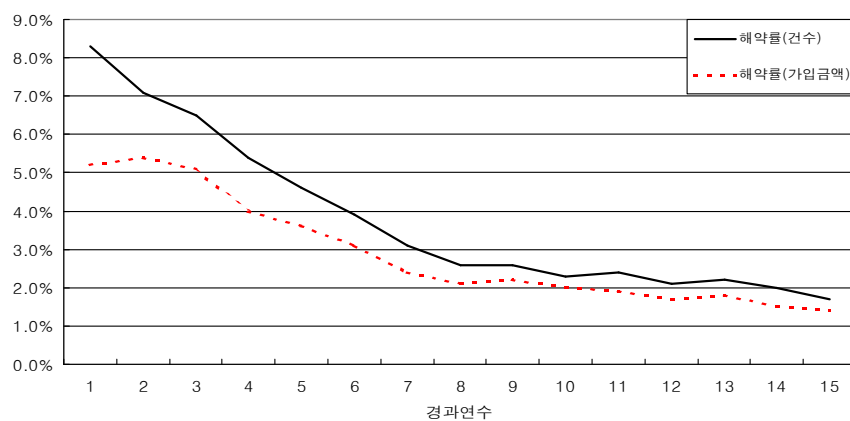
<그림 3> T100상품의 해약률 분석(비흡연자 vs. 흡연자)



<그림 4> T100상품의 해약률 분석(사망보험금 규모 기준)

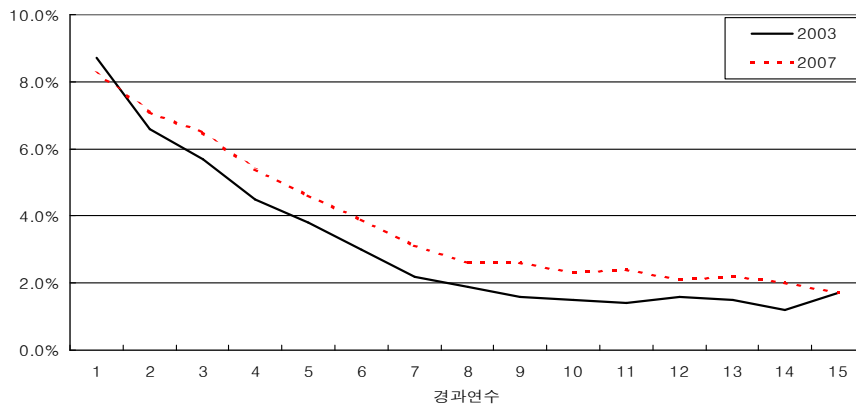


<그림 5> UL LCOI상품의 해약률 분석



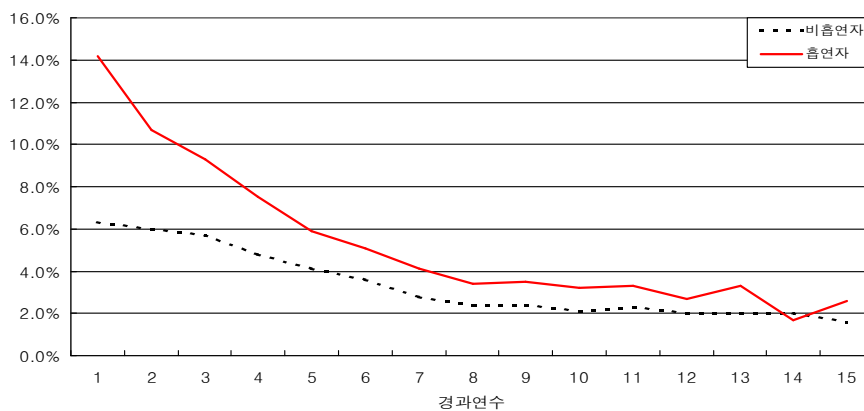
자료: Canadian Institute of Actuaries: Research Committee Individual Life Subcommittee,
Lapse Experience Under Universal Life Level Cost of Insurance Policies, October 2007.

<그림 6> UL LCOI상품의 해약률 분석(2003년 vs. 2007년)



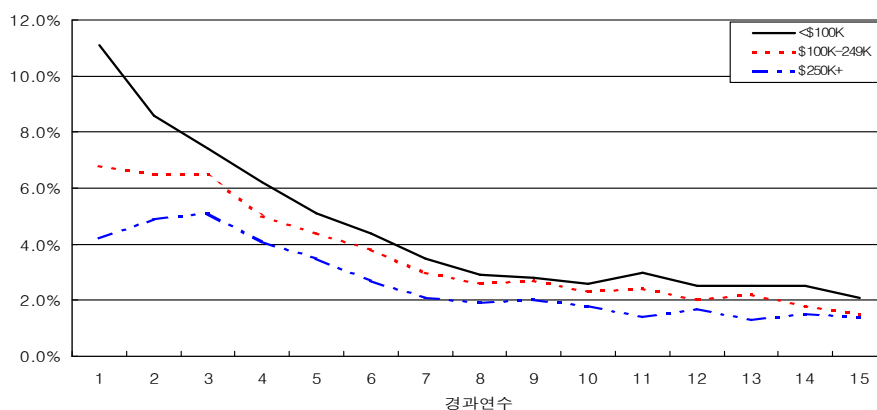
주: 계약 건 수 기준.

<그림 7> UL LCOI상품의 해약률 분석(비흡연자 vs. 흡연자)



주: 계약 건 수 기준.

<그림 8> UL LCOI상품의 해약률 분석(사망보험금 규모 기준)



주: 계약 건 수 기준