

kiri Weekly

2014.12.8 제311호

이슈

보험회사 세계적격 연금저축 현황 및 시사점

포커스

미국 CDA(Contingent Deferred Annuity)상품 판매 논의와 시사점

글로벌 이슈

중국의 금융개혁 본격화와 시사점

유럽 보험회사의 스트레스 테스트 결과 발표

금융시장 주요지표

kiri 보험연구원
Korea Insurance Research Institute

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



보험회사 세제적격 연금저축 현황 및 시사점

김세중 연구위원, 최 원 선임연구원

요약

- 최근 개인연금의 역할 강화가 요구되고 있는 상황이나 세제적격 연금저축을 주로 판매하는 보험회사의 세제적격 연금저축 신규판매는 감소하고 있으며, 이에 대한 현황과 시사점을 살펴보고자 함.
 - 주 판매 권역인 보험업권의 세제적격 연금저축상품 신규판매가 감소하고 있는 것으로 나타나고 있으며, 특히 손해보험의 초회보험료가 큰 폭의 감소세를 나타내고 있음.
- 2012년 말 현재 보험업권의 세제적격 연금저축 적립금 비중은 75.6%로 매우 높으나 보험업권, 특히 손해보험의 세제적격 연금저축 초회보험료는 크게 감소하고 있으며, 이는 설계사 수수료 및 세제혜택 제도 변화의 영향으로 풀이됨.
 - FY2011 이후 세제적격 연금저축 초회보험료를 분기별로 살펴보면 생명보험과 손해보험 모두 감소하고 있으며, 손해보험의 감소폭은 점차 확대되는 것으로 나타남.
 - 생명보험과 손해보험의 세제적격 연금저축 초회보험료가 크게 감소하고 있는 이유는 설계사 수수료 제도 변화에 따른 설계사 판매 유인 감소와 세제혜택 확대와 같은 세제적격 연금저축 수요 확대요인 부재 때문인 것으로 풀이됨.
- 공적연금을 보완할 수 있는 퇴직연금 및 개인연금 등 사적연금의 역할 강화가 요구되는 상황에서 보험회사의 세제적격 연금저축 판매 감소는 노후소득보장 강화 측면에서 긍정적이지 못하며, 이를 타개할 수 있는 방안 마련이 필요해 보임.
 - 보험회사는 세제적격 연금저축 판매 확대를 위해 온라인 등 세제적격 연금저축 판매채널을 다양화함으로써 소비자의 접근성을 제고하고, 소비자의 니즈에 부합하는 신상품 개발을 통해 수요기반을 확대할 필요가 있음.
 - 또한 세제적격 연금저축에 대한 홍보를 강화하여 가입이 부족한 계층의 신규 가입을 유도하는 한편 세제적격 연금저축 상품의 수익률 제고와 투명한 정보 공시를 통해 기가입자의 만족도를 향상시키고 유지를 제고할 수 있는 방안이 필요함.

1. 검토 배경



- 우리나라의 노후소득 보장체계는 국민연금, 퇴직연금, 개인연금의 3층으로 구성되어 있으며, 최근 개인 연금의 역할 강화가 요구되고 있음.
 - 우리나라는 1988년 공적 연금제도인 국민연금제도를 도입하고 1994년 세제적격 개인연금제도, 2005년 퇴직연금제도를 도입하면서 주요 선진국들과 유사한 3층형 노후소득 보장체계를 구축함.
 - 하지만 국민연금의 소득대체율은 40%에 불과하고 연금재정의 조기 고갈이 우려되면서 퇴직연금과 개인연금 등 공적연금을 보완할 수 있는 사적연금의 역할이 중요해짐.
 - 한편 금융감독원에 따르면 2014년 9월 말 사업장 규모별 퇴직연금 도입률은 300인 이상 대기업의 경우 76.3%인 반면 300인 미만 중소기업 도입률은 16.0%에 불과한 것으로 나타나 사적연금 중에서도 개인연금의 역할 강화가 요구되고 있음.
- 그러나 세제적격 연금저축의 주 판매 권역인 보험업권의 세제적격 연금저축 신규판매가 감소하고 있는 것으로 나타나고 있으며, 이에 본 고는 생명보험과 손해보험의 세제적격 연금저축 현황을 살펴보고 시사점을 도출하도록 함.
 - 세제적격 연금저축 상품은 보험업권뿐만 아니라 은행, 증권 등도 판매하고 있으나 보험업권의 비중이 매우 높은 편임.
 - 최근 생명보험과 손해보험의 세제적격 연금저축 초회보험료는 감소하고 있으며, 특히 손해보험의 초회보험료가 큰 폭의 감소세를 나타내고 있음.

2. 보험회사 세제적격 연금저축 현황



- 세제적격 개인연금저축 상품은 1994년 도입되었고 이후 2001년 개인연금저축이 연금저축으로 대체 되었으며, 2006년과 2011년 세제혜택이 강화됨.
 - 1994년 5월 도입된 개인연금저축은 연 72만 원 한도로 연간 불입액의 40%에 대해 소득공제 혜택

- 이 주어졌으며, 2001년 1월 연금저축이 도입됨에 따라 기존의 개인연금저축 상품은 판매 중지됨.
- 2001년 도입 당시 연금저축은 불입금에 대한 소득공제비율이 40%에서 100%로 상향조정되었고 연 240만 원을 한도로 소득공제 혜택이 주어짐.
- 연금저축의 소득공제 한도는 2006년 240만 원에서 300만 원으로 상향 조정된 뒤 2011년에는 300만 원으로 400만 원으로 상향조정됨.

■ **세제적격 연금저축** 상품은 생명보험과 손해보험회사뿐만 아니라 은행과 증권(자산운용사)도 취급하고 있으나 2012년 말 현재 생명보험과 손해보험을 합한 보험업권의 적립금 비중이 75.6%로 대다수를 차지함.

- 세제적격 연금저축 상품은 보험회사뿐만 아니라 은행, 증권(자산운용사) 등의 금융기관을 비롯하여 우체국, 수협, 신협 등의 기관에서도 판매하고 있음.
- 2012년 말 현재 세제적격 연금저축 총 적립금 중 생명보험의 비중은 54.6%로 절반 이상을 차지하며 손해보험의 경우 21.0%로 두 번째로 많은 비중을 차지하는 등 세제적격 연금저축 적립금은 보험회사의 비중이 절대적임.
- 한편 연금저축신탁을 판매하는 은행은 15.5%를 차지하고 연금저축펀드를 판매하는 증권은 6.2%, 기타 2.8%의 비중을 차지하는 것으로 나타남.

〈표 1〉 2012년 말 권역별 연금저축 적립금 및 비중

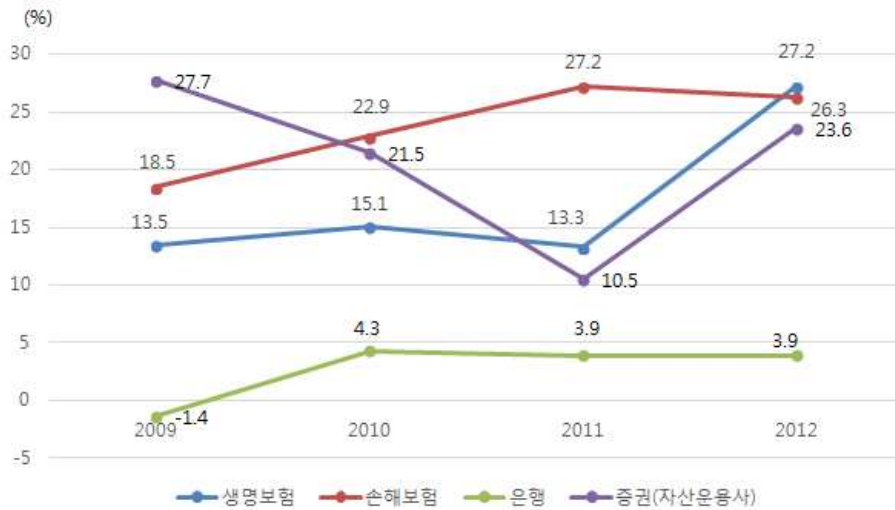
구분	생명보험	손해보험	은행	증권(자산운용사)	기타
적립금(조 원)	43.0	16.5	12.2	4.8	2.2
비중(%)	54.6	21.0	15.5	6.2	2.8

자료: 금융감독원(2013. 8), 『개인연금 활성화 방안』.

■ **2009년부터 2012년까지 업권별 세제적격 연금저축 적립금 증감률을 살펴보면 손해보험의 적립금이 지속적으로 크게 증가하고 있음을 알 수 있음.**

- 생명보험 적립금은 2009년에서 2011년까지 10%대의 증가율을 나타낸 후 2012년 27.2% 증가하였으며, 손해보험 적립금은 2009년 18.5% 증가한 이후 2012년까지 20%를 상회하는 높은 증가율을 기록함.
- 한편 증권(자산운용사)의 경우에는 2011년을 제외하고 20%대의 증가율을 나타내고 있으며, 은행은 한자리 수의 낮은 증가율을 유지함.

〈그림 1〉 업권별 연금저축 적립금 증감률 추이



자료: 금융감독원(2013. 8), 『개인연금 활성화 방안』.

■ 생명보험과 손해보험의 수입보험료(원수보험료) 중 세제적격 연금저축은 각각 4.3%, 5.9%로 나타남.

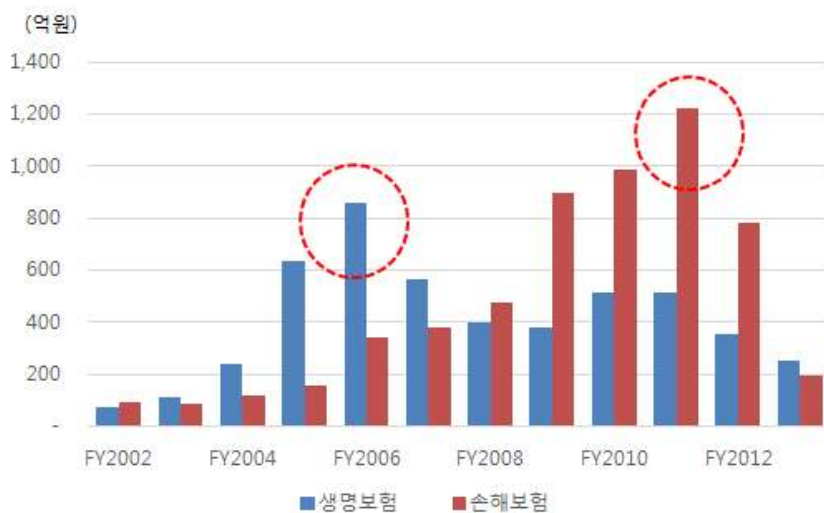
- 생명보험의 FY2013기준 전체 수입보험료 중 세제적격 연금저축 비중은 4.3%로 세제비적격 연금의 19.5%에 비해 낮은 수준으로 나타남.¹⁾
- 손해보험의 경우 세제비적격 연금상품을 취급할 수 없으며, 세제적격 연금저축 비중은 전체 원수보험료의 5.9%를 차지하는 것으로 나타남.
- 한편 손해보험 중 일반손해보험과 자동차보험을 제외한 장기성보험 중 세제적격 연금저축 비중은 8.4%로 높게 나타남.

■ 세제적격 연금저축 초회보험료 추이를 연도별로 살펴보면 생명보험의 경우 FY2006 이후 안정적인 모습을 보이고 있으나 손해보험은 FY2011까지 고성장 이후 성장세가 둔화되는 모습임.

- 생명보험 세제적격 연금저축 초회보험료는 FY2006 소득공제 한도 상향조정 시 급증한 이후 FY2008부터 300~500억 원 수준을 꾸준히 유지하고 있음.
- 손해보험의 경우 FY2008 이전까지 생명보험에 비해 상대적으로 초회보험료 규모가 작았으나 FY2009부터 높은 수준을 유지하기 시작하여 소득공제 한도 상향조정(300만 원에서 400만 원)이 있었던 FY2011 급증한 후 둔화되는 모습임.

1) 생명보험은 세제적격 연금저축상품 이외에도 세제비적격 연금상품도 판매하고 있으며, 세제비적격 연금은 FY2012 세제혜택 변경으로 급성장 한 후 FY2013에는 기저효과로 마이너스 성장을 기록함.

〈그림 2〉 생명보험과 손해보험 연도별 세제적격 연금저축 초회보험료 추이



자료: 각 보험회사 업무보고서.

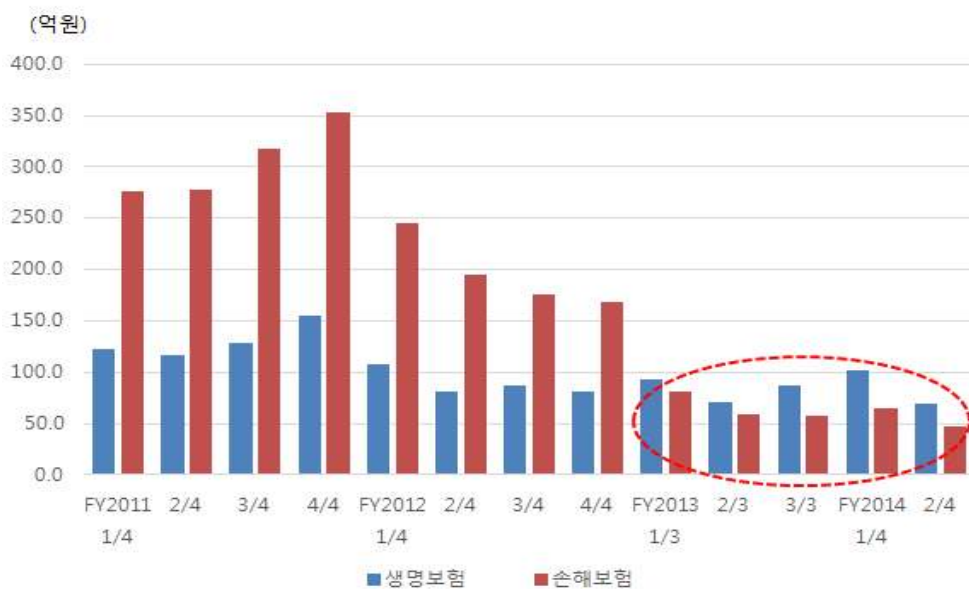
■ 2008년 금융위기 이후 저금리 환경이 조성되고 고령화에 대한 우려가 증가하면서 생명보험은 주로 세제적격 연금을 중심으로 성장하였으나 세제비적격 연금을 취급하지 않는 손해보험의 경우 세제적격 연금저축을 성장동력으로 활용한 것으로 보임.

- 생명보험은 세제적격 연금저축에 비해 세제비적격 연금의 비중이 상대적으로 크기 때문에 저금리와 노후소득에 대한 관심 확대 등에 따른 보험소비자의 수요를 세제비적격 연금으로 흡수함으로써 성장함.
- 반면 손해보험의 경우 연금상품에 대한 수요확대에 대응하기 위하여 세제적격 연금저축 판매를 확대함으로써 성장동력으로 활용함.
- 세제적격 연금저축의 수요는 세제혜택 변화에 민감하게 움직여 왔으며, 2011년 소득공제 혜택 확대와 손해보험의 세제적격 연금저축 판매 확대 전략이 맞물리면서 손해보험 세제적격 연금저축 초회보험료는 크게 증가함.

■ 그러나 FY2011 이후 세제적격 연금저축 초회보험료를 분기별로 살펴보면 생명보험과 손해보험 모두 감소하고 있으며, 손해보험의 감소폭은 점차 확대되는 것으로 나타남.

- 생명보험 세제적격 연금저축 초회보험료는 FY2012 기저효과로 인해 30~40%의 감소세를 보인 후 FY2013 이후에도 FY2014 1/4분기를 제외하고 10%~20%대의 감소세를 지속하고 있음.
- 손해보험은 FY2013 이후 초회보험료 감소세가 확대되면서 60% 이상 큰 폭으로 감소한 것으로 나타남.

〈그림 3〉 생명보험과 손해보험 분기별 세제적격 연금저축 초회보험료 추이



자료: 각 보험회사 업무보고서.

- 생명보험과 손해보험의 세제적격 연금저축 초회보험료가 크게 감소하고 있는 이유는 설계사 수수료 제도 변화에 따른 설계사 판매 유인 감소와 세제혜택 확대와 같은 세제적격 연금저축 수요 확대요인이 부재하기 때문인 것으로 풀이됨.
- 2013년 1월 보험업권은 손해보험의 연금저축 예정신계약비를 생명보험 수준으로 인하하기로 하였으며, 2013년 8월 금융위원회는 저축성보험의 설계사에 대한 분급 비중을 확대하기로 함.
 - 2013년 1월 금융감독원의 “연금저축상품 수수료 인하계획 안내”에 따르면 연금저축의 낮은 수익률로 수수료 인하 필요성이 제기됨에 따라 업계 자율적으로 수수료 인하를 계획 중이라고 발표함.
 - 보험업권의 경우 2013년 1/4분기 중 대면채널(설계사 등)의 세제적격 연금저축 예정신계약비를 월납보험료 대비 생보사 300%, 손보사 500% 수준에서 생·손보사 모두 300% 이하로 인하하기로 함.
 - 2013년 8월 금융위원회는 개인연금 활성화 대책을 발표하면서 저축성보험의 계약체결비용(판매수수료 포함)중 설계사 등에 분할 지급하는 비중을 확대하도록 함.
 - 이러한 수수료 제도 변화는 설계사의 세제적격 연금저축 판매유인을 약화시킨 것으로 추측되며, 특히 손해보험 설계사 연금저축 수수료 인하는 손해보험 세제적격 연금저축 초회보험료 급감에 상당 부분 영향을 미친 것으로 보임.

- **생명보험과 손해보험의 판매채널별 세제적격 연금저축 비중을 살펴보면 생명보험의 경우 설계사 및 대리점 비중이 43.2%로 나타나지만 손해보험의 경우 설계사 및 대리점 비중이 78.2%로 매우 높게 나타남.**
 - 생명보험의 경우 설계사 및 대리점의 비중은 43.2%(초회보험료 기준)로 방카슈랑스 판매 비중 53.2%에 비해 낮은 수준이며, 이 때문에 설계사의 판매 유인 감소 효과가 일정부분 상쇄될 수 있었던 것으로 보임.
 - 그러나 손해보험의 경우 설계사 및 대리점 비중은 78.2%(원수보험료 기준)로 방카슈랑스 판매 비중 12.7%에 비해 매우 높으며, 이 때문에 설계사 판매 유인 감소가 실제 세제적격 연금저축 판매에 크게 영향을 미친 것으로 보임.

〈표 2〉 생명보험과 손해보험 세제적격 연금저축 판매채널별 비중

(단위: %)

구분	임직원	설계사	대리점	중개사	방카슈랑스	기타
생명보험	1.5	34.9	8.3	0.0	53.2	2.1
손해보험	9.1	37.7	40.5	0.0	12.7	0.0

주: 생명보험은 초회보험료 기준이고 손해보험은 원수보험료 기준임.
자료: 각 보험회사 업무보고서.

- **한편 세제적격 연금저축 수요는 세제혜택의 변화에 민감하게 반응하지만 2014년부터 소득공제가 세액공제로 전환되고 세제적격 연금저축의 세제혜택 확대가 이루어지지 않는 등 세제적격 연금저축 수요 확대요인도 부재한 상황임.**
 - 세제적격 연금저축 수요는 세제혜택의 변화에 민감하게 반응하기 때문에 세제적격 연금저축의 세제혜택이 확대될 때마다 세제적격 연금저축 초회보험료는 크게 증가한 바 있음.
 - 그러나 2014년 납입보험료부터 소득공제 혜택이 세액공제 혜택으로 전환되었고 이로 인해 실질적인 세제혜택 감소에 대한 우려가 있었음.
 - 2014년 세법 개정안에서는 연금저축에 대한 세액공제 한도 확대 없이 퇴직연금에 대한 세액공제 한도만을 300만 원으로 확대함으로써 세제적격 연금저축 세제혜택 확대는 이루어지지 못함.

3. 시사점



- 우리나라는 3층형 노후소득 보장체계를 구축하고 있으나 공적연금의 역할이 제한적이기 때문에 이를 보완할 수 있는 사적연금의 활성화가 강조되고 있음.
 - 우리나라는 노인 빈곤율이 OECD 국가 중 가장 높은 수준을 기록할 정도로 은퇴자의 노후소득보장이 취약한 실정이며, 이를 해소하기 위하여 공적연금과 사적연금의 공조를 통한 노후소득 안정성 제고가 필요함.
 - 공적부문인 국민연금의 경우 저출산 고령화로 재정의 안정성 문제가 불거지고 있으며 소득대체율 또한 40% 수준에 불과하여 보완적인 역할을 할 수 있는 퇴직연금, 개인연금 등 사적연금의 활성화가 강조되고 있음.

- 세제적격 연금저축 적립금은 보험권의 비중이 가장 높으나 최근 보험권의 연금저축 판매가 감소하고 있으며, 이는 설계사 수수료 및 세제혜택 제도 변화의 영향으로 풀이됨.
 - 생명보험과 손해보험은 전체 세제적격 연금저축 적립금의 75.6%를 차지할 정도로 세제적격 연금저축 판매를 주도하는 권역이기 때문에 세제적격 연금저축 활성화를 위해서는 보험권의 세제적격 연금저축 판매 확대가 이루어질 필요가 있음.
 - 그러나 최근 생명보험과 손해보험의 세제적격 연금저축 신규판매는 감소하고 있으며, 특히 손해보험의 세제적격 연금저축 초회보험료는 2013년부터 급격히 감소하고 있음.
 - 보험회사의 세제적격 연금저축 판매 감소는 2013년 이후 설계사에 대한 수수료 체계 변화로 설계사 판매 유인이 감소하고 세제혜택 확대와 같은 세제적격 연금저축 활성화 유인이 부족했기 때문으로 풀이됨.

- 공적연금을 보완할 수 있는 퇴직연금 및 개인연금 등 사적연금의 역할 강화가 요구되는 상황에서 보험회사의 세제적격 연금저축 판매 감소는 노후소득보장 강화 측면에서 긍정적이지 못하며, 이를 타개할 수 있는 방안 마련이 필요해 보임.
 - 세제적격 연금저축을 포함한 개인연금은 국민연금, 퇴직연금과 함께 노후소득보장의 3대 축으로써 중요한 역할을 담당하고 있기 때문에 고령화 심화에 대비하여 활성화 노력이 필요함.
 - 보험회사는 세제적격 연금저축 판매 확대를 위해 온라인 등 세제적격 연금저축 판매채널을 다양화

함으로써 소비자의 접근성을 제고하고, 소비자의 니즈에 부합하는 신상품 개발을 통해 수요기반을 확대할 필요가 있음.

- 2014년 7월 금융위원회는 의료비, 학자금 등 특정 자금수요 발생 시 연금적립액의 자유 인출을 허용하고 건강이 좋지 못한 사람에게 보다 높은 연금액을 지급할 수 있게 하는 등 연금상품 다양화를 위한 제도개선을 추진함.

- 또한 세계적격 연금저축에 대한 홍보를 강화하여 가입이 부족한 계층의 신규 가입을 유도하는 한편 수익률 제고와 투명한 정보 공시를 통해 기가입자의 만족도를 향상시키고 유지율을 제고할 수 있는 방안이 필요함. **kiri**