

정책토론회 - 제2주제

개인연금보험 활성화 방안

발표자: 김세중 연구위원

목 차

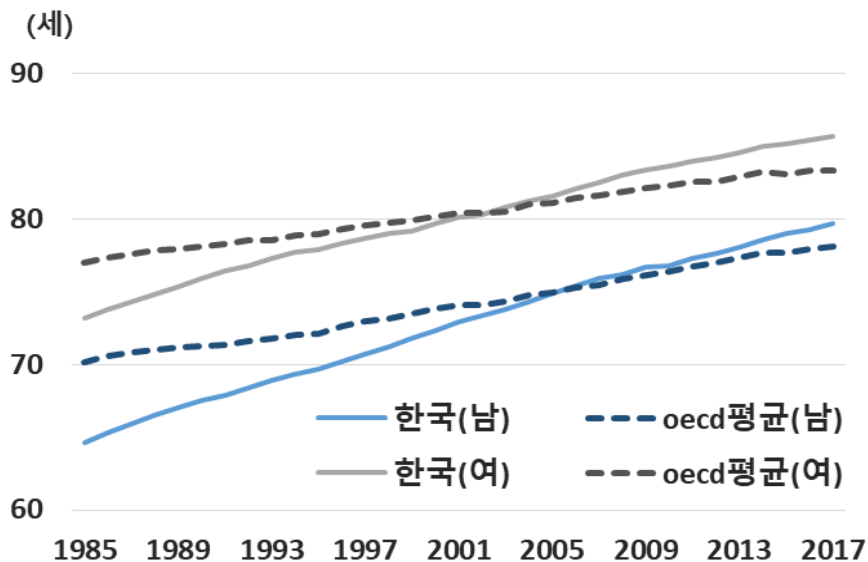
- I. 개인연금보험, 왜 필요한가?
- II. 개인연금보험 현황 및 문제점
- III. 개인연금보험 공급위축 해소 방안
- IV. 개인연금보험 수요 촉진 방안
- V. 맺음말

I. 개인연금보험, 왜 필요한가?

1. 노후소득 확보 필요성

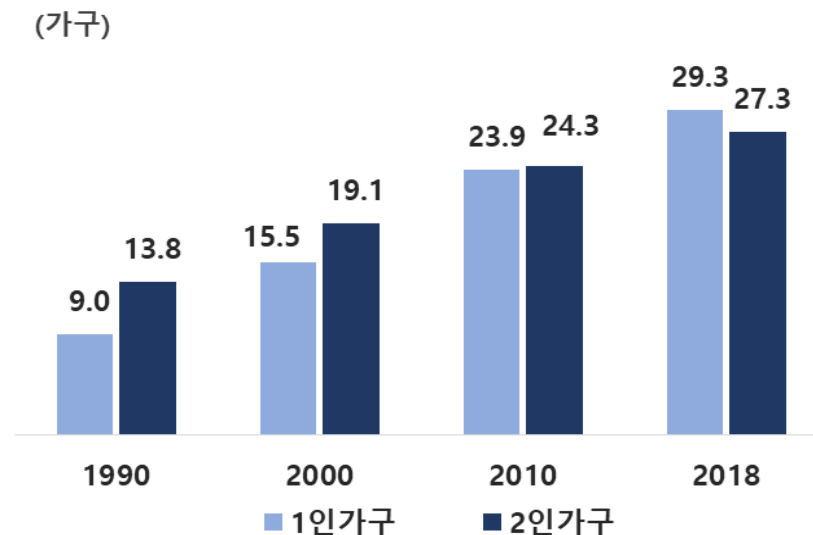
- 기대수명 증가와 가구구조 변화로 노후소득에 대한 니즈가 확대되고 있음
 - 기대수명 증가에 따른 은퇴 후 생존기간 연장으로 노후소득 확보 필요성 증가
 - 1~2인 가구 비중 증가로 위험보장 니즈가 사망보장에서 노후소득보장으로 전환
 - 한편, 세대간 부양의식 약화로 가족을 통한 노후소득 감소
- 국민연금과 퇴직연금으로는 충분한 노후소득 확보가 어려워, 추가적인 노후소득 확보 필요

남녀 기대수명 추이



자료: OECD

1~2인 가구 비중 추이

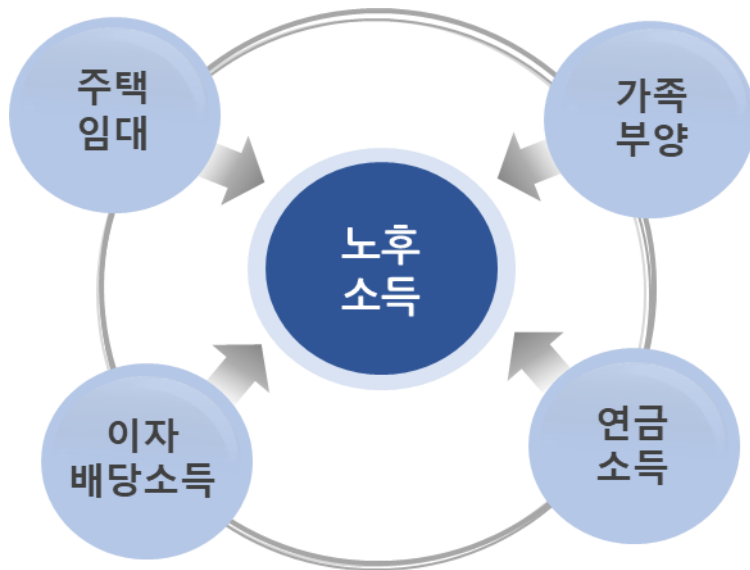


자료: 통계청

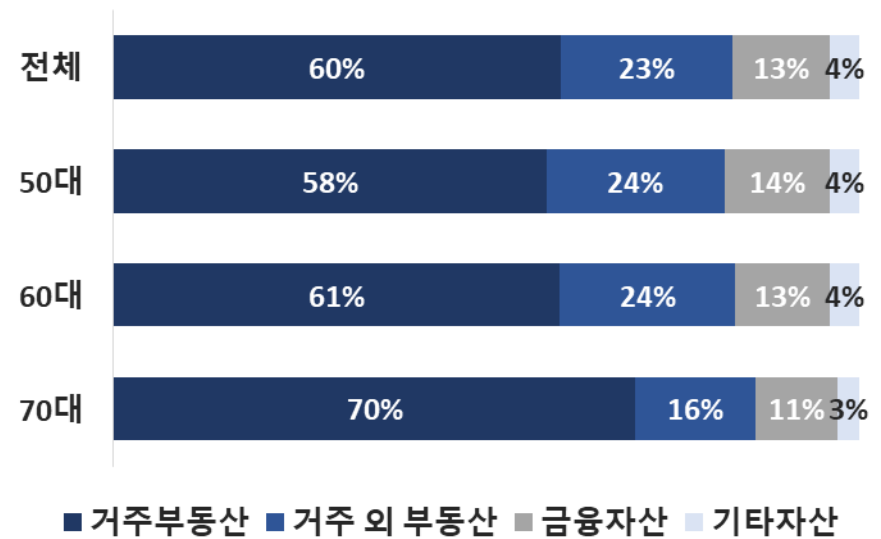
2. 다양한 노후소득 확보 수단

- 노후소득확보 수단은 개인연금보험 이외에도 부동산임대, 이자 및 배당 소득, 가족부양 등 다양함
 - 우리나라의 경우 노후소득 확보 수단 중 부동산 선호도가 높은 것으로 알려져 있음
 - 노후소득에 대한 니즈가 연금수요로 이어지기 위해서는 개인연금보험만의 경쟁력이 필요함

노후소득 확보 방법



은퇴가구의 연령별 총자산



자료: 삼성생명 은퇴연구소, 2018 은퇴백서

3. 개인연금보험의 경쟁력

- 개인연금보험은 사망 시까지 안정적 노후소득을 제공하는 상품으로써 개인의 장수위험을 관리하는 직접적인 수단임
 - 종신연금 이외에도 “100세까지” 혹은 “25년 동안” 등 장기적으로 안정적인 노후소득 확보가 가능
 - 보험료 납입기간 중에는 사망 및 질병보장을 제공함
 - 단순 저축상품 보다는 “위험을 보장하는 보험상품”으로서의 경쟁력을 가짐

개인연금보험의 종류

- 세제적격 연금저축 : 납입액 400만원 한도에 대해 13.2% 또는 16.5%의 세액을 환급
- 세제비적격 연금보험 : 10년 이상 유지 시 비과세 혜택이 주어짐
- 변액연금 : 투자형 연금상품임

연금 수령 방식

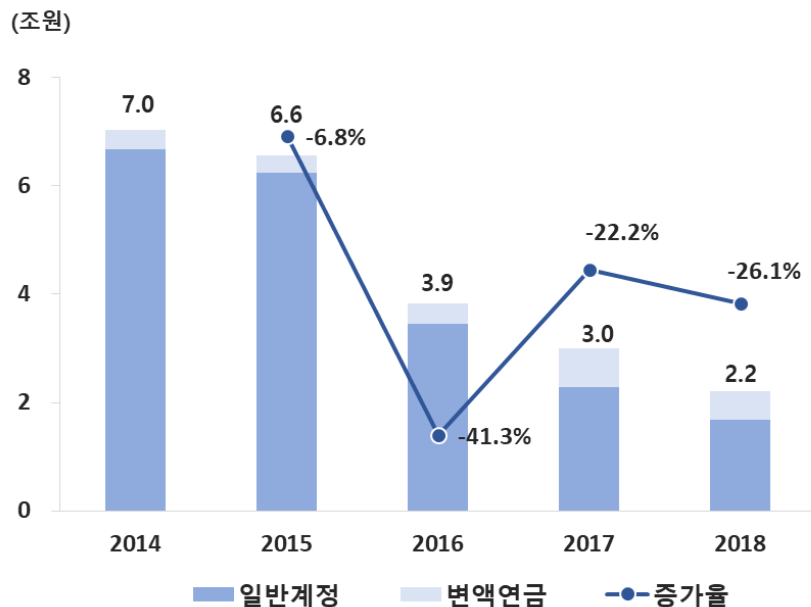
- 일시금, 종신연금, 확정연금, 상속연금 중 선택 가능 (손해보험은 최장 25년)
- 적립금의 50% 한도 내에서 생활자금 인출 가능
- 종신연금, 확정연금, 상속연금 간의 혼합 가능

II. 개인연금보험 현황 및 문제점

1. 개인연금보험 시장 위축

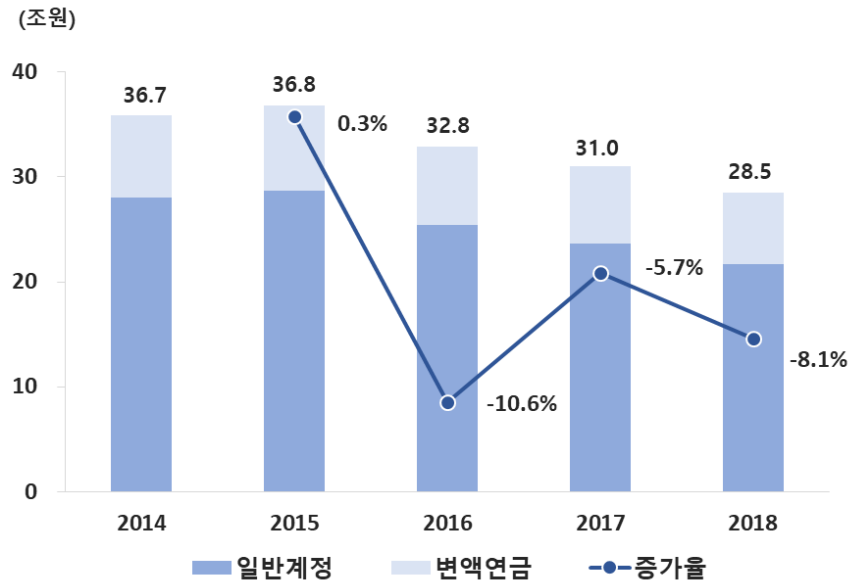
- 노후소득 확보 수요 증가와 개인연금보험의 위험보장 기능에도 불구하고 개인연금보험 시장은 크게 위축되고 있음
 - 보험회사의 개인연금보험 신규판매(초회보험료)는 2014년 이후 크게 감소하면서 2018년 1/3 수준으로 급감함
 - 수입보험료 또한 2014년에서 2018년 사이 22.3%가 감소함

개인연금보험 초회보험료 추이



주: 생명보험과 손해보험을 합산함
 자료: 보험회사 업무보고서

개인연금보험 수입보험료 추이

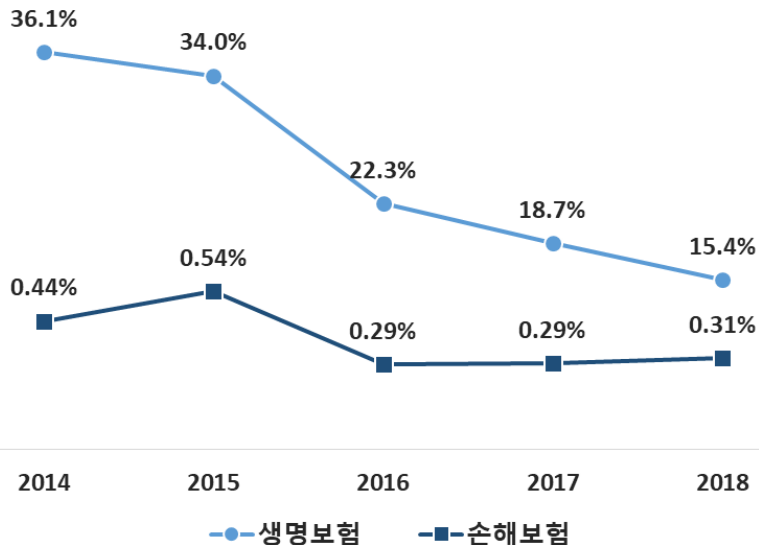


주: 생명보험과 손해보험을 합산함
 자료: 보험회사 업무보고서

2. 개인연금보험 판매비중 축소

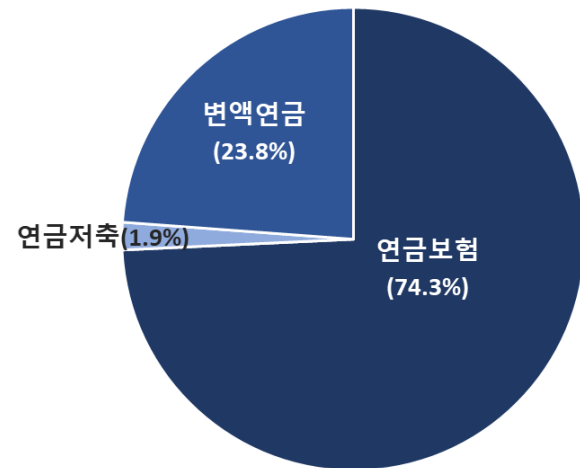
- 개인연금보험 시장 위축으로 생명보험과 손해보험 내 개인연금보험 비중 또한 감소함
 - 생명보험의 경우 2014년 36.1%에 달하던 개인연금보험 판매 비중이 2018년 15.4%로 크게 감소함
 - 손해보험의 경우 개인연금보험 판매 비중이 미미하지만 2014년 이후 감소함
 - 한편, 전체 개인연금보험 판매 중 74.3%가 세제비적격 연금보험이고 23.8%가 변액연금이며, 연금저축 비중은 1.9%에 불과함

생손보 개인연금보험 판매비중 추이



자료: 보험회사 업무보고서

개인연금보험 초회보험료 비중

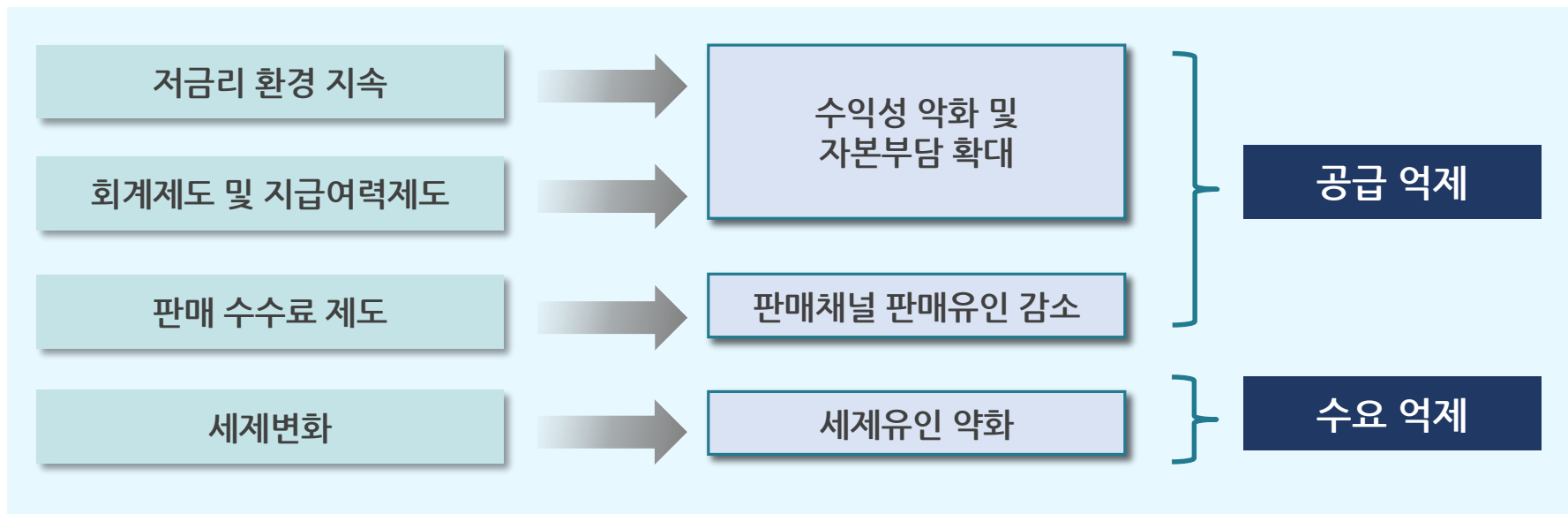


자료: 보험회사 업무보고서

3. 제도환경변화에 따른 복합적인 원인

- 저금리 환경이 지속되고 수수료 제도 및 세제 변화, 회계제도 및 지급여력제도 변화 등의 제도환경적 요인들이 개인연금보험 공급을 억제하고 있음
 - 공급측면에서는 수익성 악화, 자본부담 확대, 판매채널 판매유인 감소 등의 억제요인으로 작용함
 - 세제유인 약화로 인한 수요측면의 요인도 작용함

환경변화에 따른 영향



3-1. 개인연금보험 수익성 악화, 자본부담 확대

저금리 환경

개인연금보험의 주 수익원인 이자율 차익이 감소하여 타 보험상품 대비 수익성 악화

- 저축성 보험이므로 보장성보험과 달리 위험률 차익이 적고 이자율 차익이 주 수익원임
- 7년 내 원금 보장 규정에 의해 사업비도 축소됨
- 개인연금보험의 수익성이 악화되면서 보험회사는 보장성보험 판매에 주력함

IFRS17

IFRS17에서 저축성보험은 매출로 인식되지 않으며, 보험회사의 자본 변동성 확대

- 보험상품의 저축부분은 매출로 인식되지 않기 때문에 저축성보험의 판매는 매출규모 확대 없이 부채만 증가함
- 부채 평가시점의 가정을 이용하여 부채를 시가평가하기 때문에 확정금리형 또는 높은 최저보증이율을 제공하는 저축성상품 비중이 높을 경우 자본변동성이 크게 확대될 수 있음

K-ICS

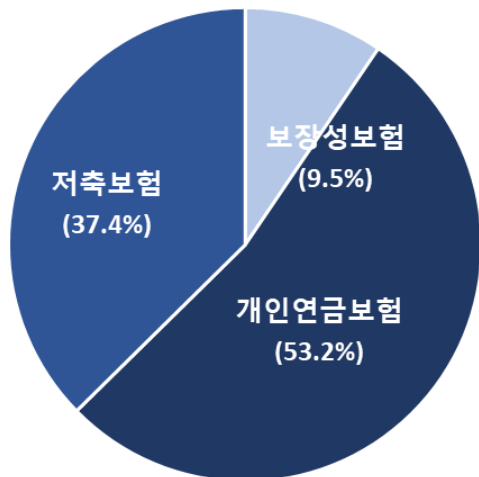
리스크 측정방식 정교화로 금리위험 부담이 커지고, 장수위험 요구자본 추가

- 보험부채의 최대 잔존만기를 제한하지 않고 실제 잔존만기를 사용하게 되면서 개인연금보험의 부채 듀레이션이 확대되고 금리리스크 요구자본 부담이 증가할 것으로 예상됨
- K-ICS에서는 장수위험이 신규로 추가되기 때문에 추가적인 요구자본 부담이 발생함

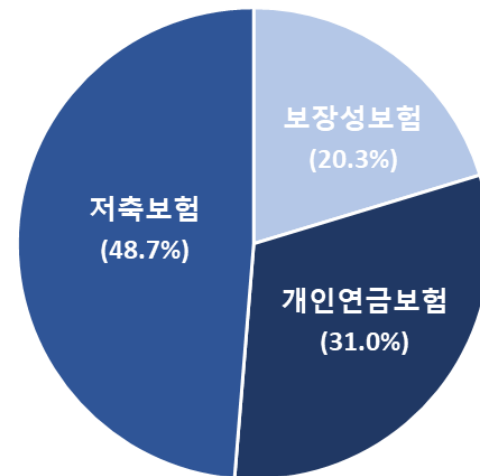
3-2. 보장성보험의 개인연금보험 대체

- 연금전환 종신보험과 같은 하이브리드형 종신보험의 개인연금보험 대체 현상이 심화됨
 - 개인연금보험의 수익성 하락과 자본부담으로 인해 생명보험 개인연금보험 판매비중은 2014년 53.2%에서 2018년 31.0%로 하락한 반면, 보장성보험 비중은 2014년 9.5%에서 20.3%로 비중이 확대됨
 - 개인연금보험에 대한 수요를 연금기능을 가진 종신보험으로 유도

2014년 생명보험 개인보험 종목별 판매비중



2018년 생명보험 개인보험 종목별 판매비중



자료: 보험회사 업무보고서

3-3. 판매채널 판매유인 약화

- 개인연금보험을 포함한 저축성보험의 판매수수료 분급 확대는 판매채널의 판매유인을 약화
 - 2014년 이후 저축성보험의 선급수수료율은 축소되면서 보장성보험 등에 비해 판매유인이 약화됨
 - 개인연금보험의 주 판매채널인 방카슈랑스채널의 경우 신계약비 수준을 설계사 채널의 50% 수준으로 제한
 - 7년 내 원금을 보장하는 해약환급금제도는 금리 하락기 수수료 축소 요인으로 작용

저축성보험 판매수수료 분급비중 변화

구분		2014년	2018년
연금저축보험 분급비율	일반채널	30%	50%
	중신(생존)연금	25%	40%
	방카슈랑스채널	30%	70%
	온라인채널	30%	100%

자료: 금융위원회 보도자료(2013.12.27), "보험업 감독규정 개정"

저축성보험 상품설계 규정

- 저축성보험의 경우 평균공시이율을 부리이율로 계산한 순보험료식 보험료적립금이 납입완료시점(납입기간이 7년 이상인 경우 7년, 일시납의 경우 15개월)에 이미 납입한 보험료를 초과하여야 한다.
- 다만, 보험기간이 종신인 생존연금 및 연금저축보험은 평균공시이율에 0.25%p를 가산한 부리이율로 계산할 수 있다.

3-4. 세제혜택 약화

- 보험회사가 판매하는 세제적격 연금저축과 세제비적격 연금보험의 세제혜택이 축소되면서 소비자의 세제유인이 약화됨
 - 개인연금보험의 세제혜택이 소득공제에서 세액공제로 변경되면서 일부 소득계층에서 절세효과가 감소
 - 연금보험의 경우에도 비과세 요건에 납입액 한도가 추가됨

연금저축 세제혜택 변경

연금저축 납입액 한도 400만원에
대해 소득공제



소득공제가 세액공제로 변경되고, 소득에 따라
세액공제 수준이 16.5%와 13.2%로 차등화

연금보험 세제혜택 기준 강화

저축성보험의 보험차익 비과세 요건에
납입액 한도 없었음

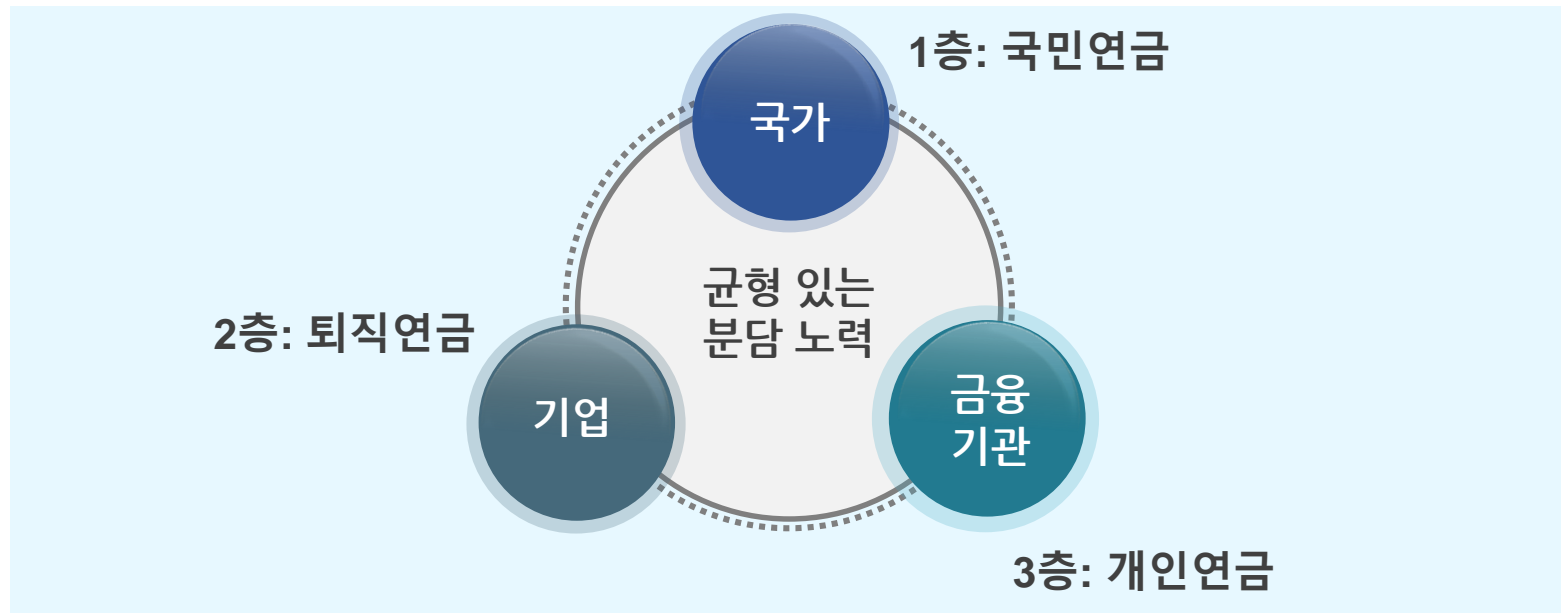


비과세 요건 중 일시납 한도가 1억 원으로
감소하고 월 적립 150만 원 한도
요건이 추가됨

4. 개인연금보험 시장의 수요·공급 불일치 현상

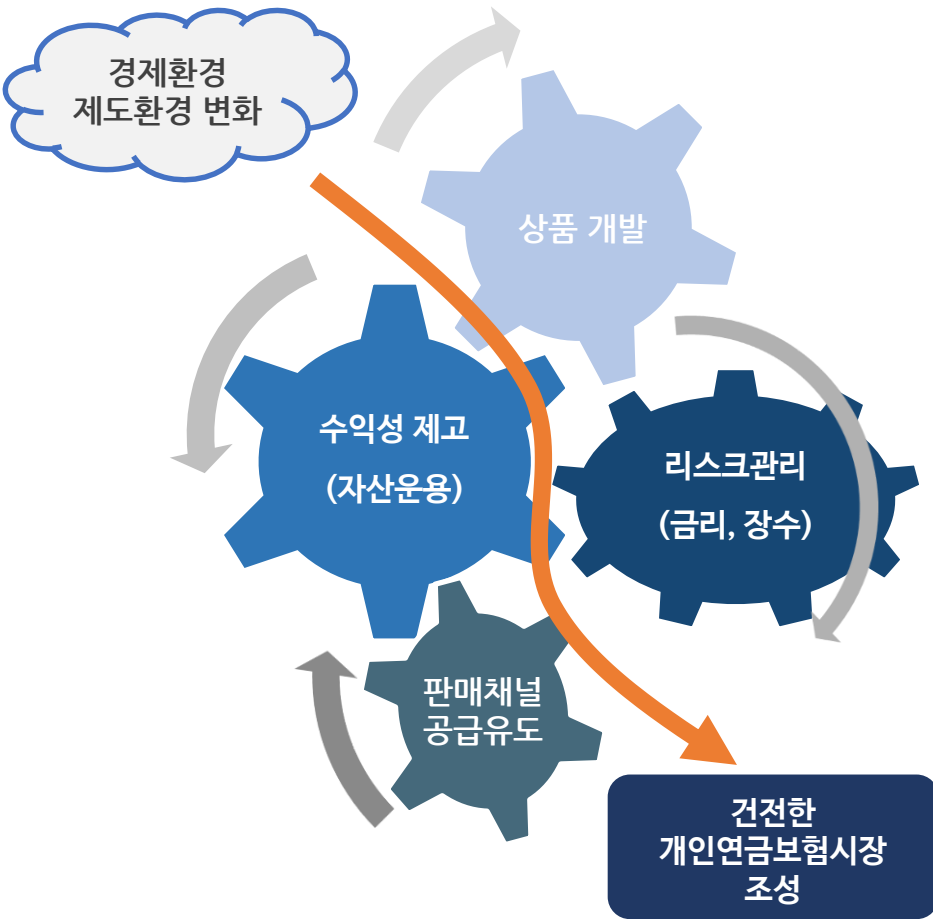
- 기대수명 증가, 가구구조 변화 등의 요인으로 개인연금보험 수요는 증가하고 있으나, 공급측면에서 이를 해소하지 못하면서 개인연금보험이 사회안전망으로서의 기능을 상실하고 있음
 - 개인연금보험은 3층형 노후소득보장체계의 중요한 축을 담당하고 있으며, 공적 영역을 보완하는 사회안전망 기능을 가지고 있음
- 개인연금보험 활성화는 산업의 문제가 아닌 “사회안전망 강화”라는 큰 틀에서 논의되어야 함

노후소득 사회안전망과 분담주체



III. 개인연금보험 공급위축 해소 방안

개인연금보험 공급 단계별 대응



보험산업 및 정책적 대응 방안

환경변화 이해	<ul style="list-style-type: none"> 국제회계기준과 요구자본제도 변화의 영향이 어느 정도인지를 파악하고 전략적으로 대응
상품개발	<ul style="list-style-type: none"> 경제 및 제도 환경 변화를 고려한 신상품 개발 소비자의 니즈를 고려한 신상품 개발
수익성 제고	<ul style="list-style-type: none"> 연금상품 설계 및 효율적인 자산운용을 통한 개인연금보험의 수익성 개선
리스크 관리	<ul style="list-style-type: none"> 개인연금보험과 관련한 금리위험과 장수위험 부담에 대응하여 이를 관리할 수 있는 방안을 마련
판매채널	<ul style="list-style-type: none"> 판매채널의 판매 유인을 높이기 위한 판매 수수료 구조 고려 개인연금보험 판매 특화 채널 육성

1. 환경변화에 대한 이해 제고

- 국제회계기준과 신지급여력제도 하에서 보험상품 별 영향 정도를 면밀히 파악하여 저축성보험과 보장성보험의 최적 포트폴리오 구축 필요
 - 개인연금보험과 같은 저축성보험의 경우 금리변동형 상품이며 최저보증이율을 보수적으로 운용할 경우 자본부담이 생각보다 크지 않을 수 있음
 - 오히려 높은 예정이율을 지급하는 종신보험, 위험률 측정이 어려운 건강보험 등 보장성보험의 과잉경쟁이 부담이 될 수 있음

종신보험 경쟁 심화

- 최근 장기유지 시 환급률이 높은 무(저)해지환급금 보장성보험 판매 증가
- 종신보험의 경우 예정이율이 2.5% 수준으로 저축성보험 최저보증이율의 1% 수준에 비해 높음
- 종신보험 경쟁이 심화 되고 있으나 고이율 보장으로 인한 리스크 상존

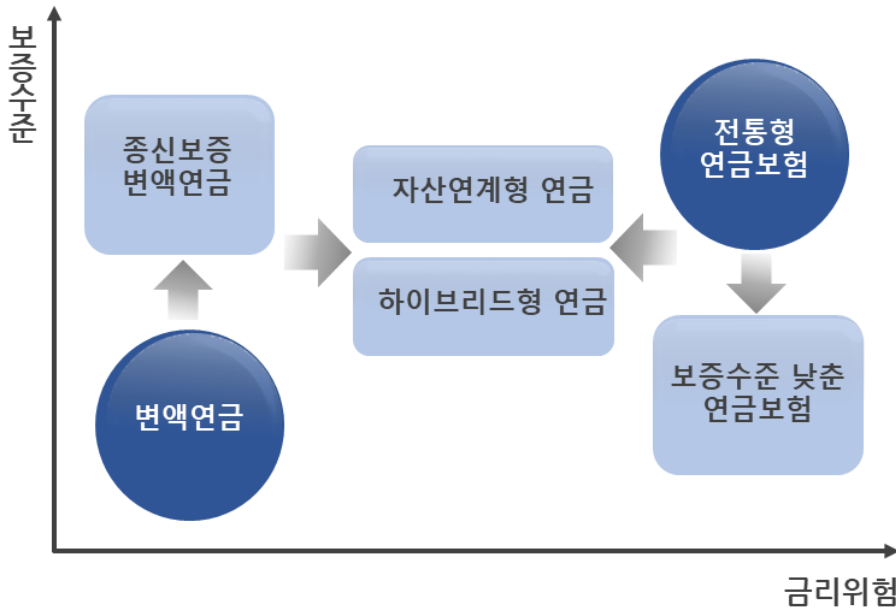
건강보험 경쟁 심화

- 초간편보험, 새로운 암보험, 치매보험 등 건강보험 신상품 판매 확대
- 언더라이팅 간소화, 보장 강화 경쟁 심화
- 무리한 보장성보험 확대 전략이 향후 손해를 확대하여 이어질 가능성이 있음

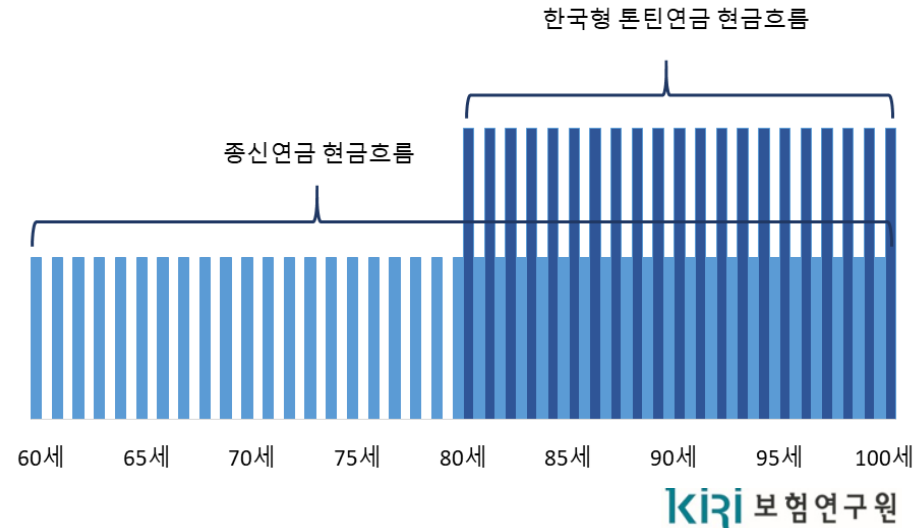
2. 신상품 개발 및 수익성 제고

- 보험회사는 제도변화의 영향이 상대적으로 적고 수익성이 높은 새로운 유형의 연금상품 공급을 확대해야 함
 - Solvency II 시행 이후 유럽 보험회사들은 금리리스크가 큰 장기 저축성보험 상품 공급을 줄이고 변액보험과 같은 투자형 상품 및 하이브리드형 상품을 강화함
 - 소비자의 보험료 부담이 적고 장수위험 관리에 특화된 한국형 토티연금* 도입 고려
 - * 80세와 같이 고연령에 연금이 개시되며, 연금수령 전 사망자의 적립금이 생존한 계약자의 연금재원으로 활용되는 연금

유럽 개인연금보험 상품변화



한국형 토티연금 현금흐름

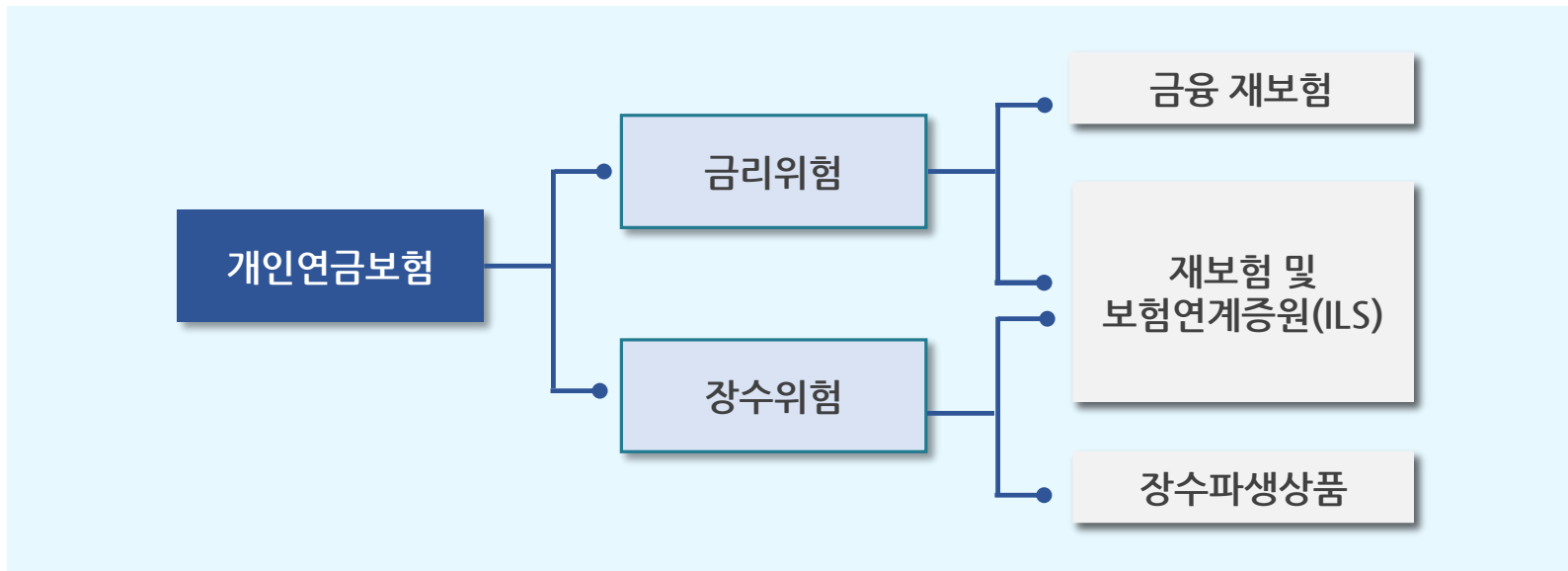


자료: Milliman (2018)

3. 리스크 관리 방안 마련

- 보험회사는 개인연금보험으로부터 발생하는 리스크 부담을 적극적으로 관리할 필요가 있음
 - 금리위험을 전가할 수 있는 금융재보험을 활용할 필요가 있음
 - 장수위험을 관리할 수 있는 장수파생상품에 대한 검토
 - 개인연금보험의 요구자본 부담을 관리하기 위한 재보험 전략에 대한 검토 및 보험연계증권(ILS)활용방안 모색 필요

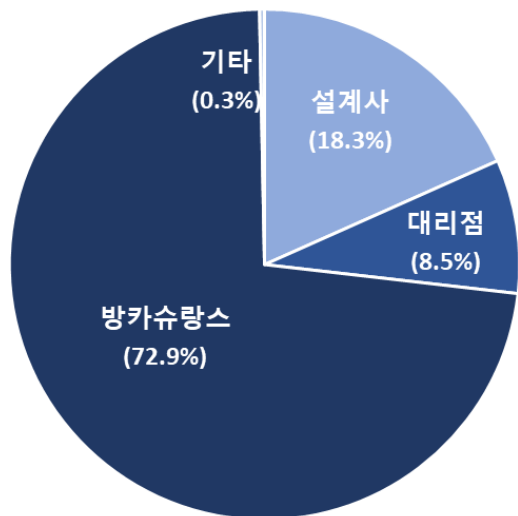
개인연금보험 관련 리스크 관리 수단



4. 판매채널의 공급 유인 확대

- 개인연금보험의 장기 보장기능과 공적 노후소득 보완 기능을 감안한 판매채널 인센티브 제공
 - 판매수수료 축소와 분급확대는 저축성보험의 수익률을 높여 소비자 편익을 제고하는 방안임
 - 하지만 개인연금보험의 특수성을 감안하여 수수료 체계의 보완을 검토할 필요
- 개인연금보험 주요 판매 채널인 방카슈랑스 채널의 연금판매 인센티브 제공
- 장기적으로 판매규모는 미미하지만 꾸준히 성장하고 있는 온라인 채널 활용 필요

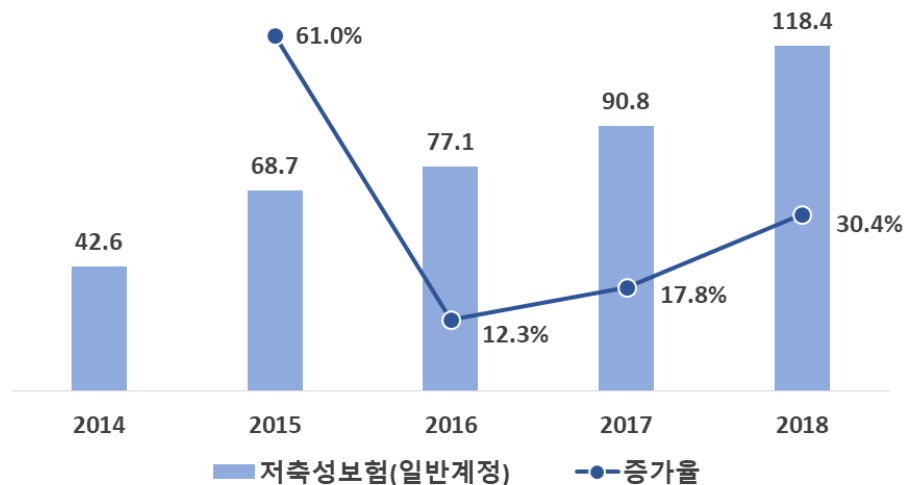
일반계정 개인연금보험 판매채널 비중(2018년)



자료: 보험회사 업무보고서

저축성보험 온라인 채널 판매 추이

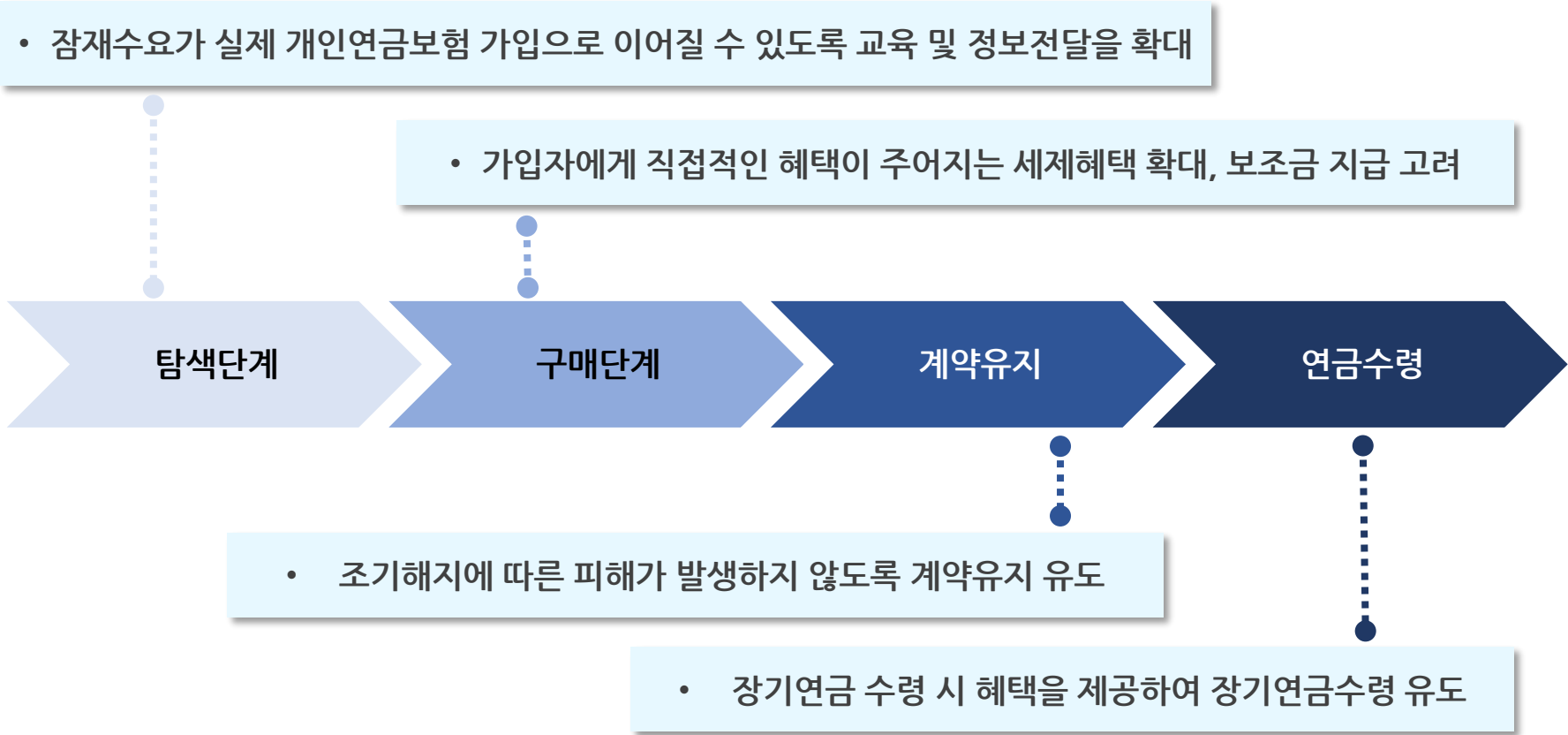
(억 원)



자료: 보험회사 업무보고서

IV. 개인연금보험 수요 촉진 방안

개인연금보험 수요 단계별 접근



1. 개인연금보험 잠재수요 발굴

- 개인연금보험에 대한 자발적 수요가 많지 않음을 감안하여 잠재수요가 실제 개인연금보험 가입으로 이어질 수 있도록 교육 및 정보전달을 확대
 - 소비자들이 개인연금보험의 장점을 이해할 수 있도록 지속적인 교육, 홍보 필요
 - 수많은 연금상품이 존재하기 때문에 가입자가 모든 상품을 비교하여 최적의 상품을 찾아내는 것은 쉽지 않으며, 따라서 독립된 평가기관을 통해 상위권 연금상품 정보를 제공

독일 리스터 연금 정보제공 사례

- 연금 및 재정계획 연구소(IVFP)는 2001년 설립된 독립적인 연구기관으로 리스터 연금상품 평가 결과를 제공함
 - 수익과 비용, 서비스의 질, 유연성, 투명성 등으로 고려하여 평가결과 상위 3개 회사를 5개 상품군으로 나누어 발표
 - 예를 들어 사업비의 투명성 항목은 각 사업비 항목이 잘 구분되어 있고 투명한 경우 10점을 부여하고 각 사업비 항목별 구분이 불명확한 경우 0점을 부여함
- 보험상품 평가기관 Franke&Bornberg, Stiftung Warentest 등도 리스터 연금상품에 대한 평가결과를 제공하고 있음

자료: 김세중(2019), "개인연금보험상품 비교정보 제공 현황과 과제", 이슈분석, 보험연구원

2. 세제혜택 확대

세제혜택 확대

세제혜택 확대는 직접적인 개인연금보험 수요 확대 요인임

- 세제적격 개인연금보험의 경우 납입한도에 대해 연말정산을 통해 13.2% ~ 16.5%의 세액을 환급받을 수 있으며, 세제혜택을 감안할 경우 수익률 측면에서 매우 유리함
- 현재의 세액공제 혜택은 과거 소득공제 혜택에 비해 전반적으로 혜택의 규모가 감소하였고 저소득 과세 미달자의 가입율을 낮추는 부작용이 발생
- 세액공제를 과거와 같은 소득공제로 환원하거나, 세액공제 비율을 상향 조정함으로써 개인연금보험 수요를 확대할 수 있을 것임
- 세제비적격 연금보험의 경우에도 장기유지 및 연금수령을 조건으로 비과세 제한요건을 완화하는 방안을 고려

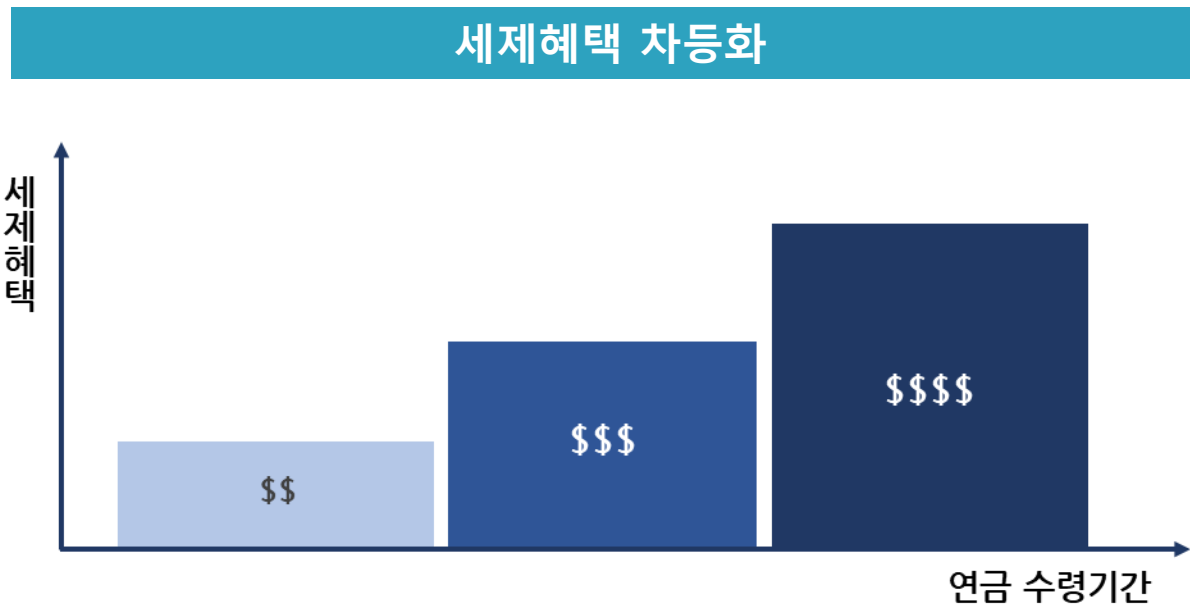
보조금 지급

중저소득층의 개인연금보험 가입을 확대하기 위한 보조금 지급을 고려

- 저소득층 개인연금보험 가입자에게 보조금을 지급하는 대표적인 사례는 독일의 리스터 연금임
- 공사연계연금을 설계하여 저소득층 공사연계연금 가입자에게 보조금을 지급함으로써 노인빈곤율 하락을 유도
- 다만 재정지출이 발생하기 때문에 가입자격과 보조금 규모 등에 대한 신중한 제도설계가 필요

3. 계약유지 및 장기연금수령 유도

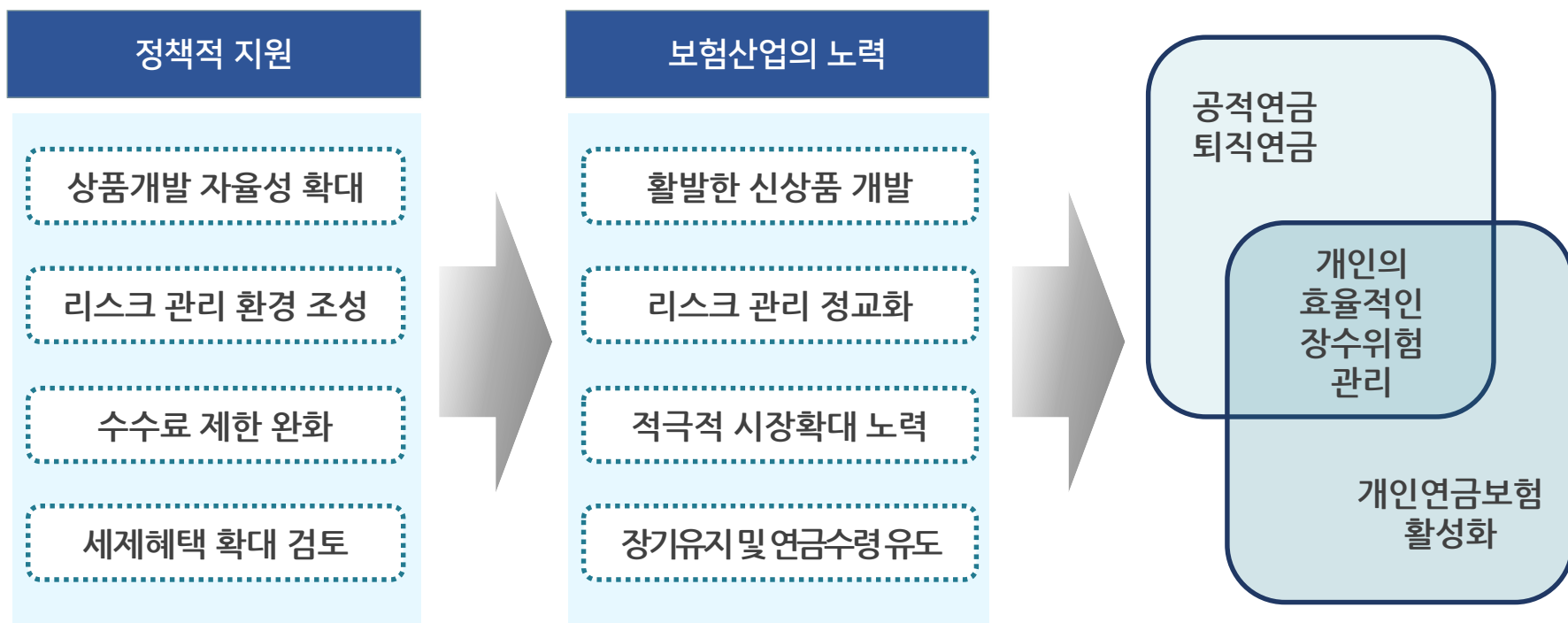
- 개인연금보험은 계약유지 및 연금수령을 통한 장수위험 관리가 핵심 기능이므로 보험회사는 유지관리 서비스를 강화할 필요가 있음
 - 개인연금보험을 원하는 소비자에게 유사연금상품을 권유하는 불완전판매 행위 억제
- 장기연금수령을 유도하기 위하여 연금 수령기간에 따라 세제혜택을 차등화하는 방안 고려
 - 의무연금수령 기간과 세제혜택을 차등화 한 후 가입자가 이를 선택할 수 있도록 하는 방안



V. 맺음말

적극적인 정책적 지원 필요

- 공적연금 및 퇴직연금과 함께 연금시장 활성화를 기반으로 개인은 효율적인 장수위험 관리 목표를 달성할 수 있음
- 개인연금보험 활성화를 위해서는 상품개발, 리스크 관리, 연금시장 확대 등 보험산업의 적극적인 노력과 함께 이를 지원할 수 있는 다양한 정책적 지원이 요구됨



감사합니다.

[별첨1] 개인연금보험 세제혜택 관련 규정

소득세법 제59조의3(연금계좌세액공제) ① 종합소득이 있는 거주자가 연금계좌에 납입한 금액 중 다음 각 호에 해당하는 금액을 제외한 금액(이하 "연금계좌 납입액"이라 한다)의 100분의 12[해당 과세기간에 종합소득과세표준을 계산할 때 합산하는 종합소득금액이 4천만 원 이하(근로소득만 있는 경우에는 총 급여액 5천 500만원 이하)인 거주자에 대해서는 100분의 15]에 해당하는 금액을 해당 과세기간의 종합소득산출세액에서 공제한다. 다만, 연금계좌 중 연금저축계좌에 납입한 금액이 연 400만원을 초과하는 경우에는 그 초과하는 금액은 없는 것으로 하고, 연금저축계좌에 납입한 금액 중 400만원 이내의 금액과 퇴직연금계좌에 납입한 금액을 합한 금액이 연 700만원을 초과하는 경우에는 그 초과하는 금액은 없는 것으로 하되, 해당 과세기간에 종합소득과세표준을 계산할 때 합산하는 종합소득금액이 1억 원 초과(근로소득만 있는 경우에는 총 급여액 1억2천만 원 초과)인 거주자에 대해서는 연금계좌 중 연금저축계좌에 납입한 금액이 연 300만원을 초과하는 경우에는 그 초과하는 금액은 없는 것으로 하고, 연금저축계좌에 납입한 금액 중 300만원 이내의 금액과 퇴직연금계좌에 납입한 금액을 합한 금액이 연 700만원을 초과하는 경우에는 그 초과하는 금액은 없는 것으로 한다. <개정 2014. 12. 23., 2015. 5. 13., 2016. 12. 20.>

[별첨2] 저축성보험 수수료 관련 규정

보험감독규정 제7-51조(보험료 및 책임준비금 산출방법서 관련 신고기준) 영 별표 6 제3호에 따라 보험회사는 보험료 및 책임준비금 산출방법서를 작성하거나 변경하려는 경우 보험계약 체결에 사용할 금액의 50%(보험기간이 종신인 생존연금은 40%, 금융기관보험대리점등(영 제40조제1항제3호에 따른 신용카드업자는 제외)을 통하여 모집하는 보험상품은 70%, 영 제43조제4항에 따른 사이버몰을 이용하여 모집하는 보험상품은 100%) 이상을 보험료 납입기간(납입기간이 7년 이상인 저축성보험은 최소 7년을 말한다)동안 보험료에 균등하게 부가하지 아니한 저축성보험은 미리 금융위에 신고하여야 한다.

보험감독규정 제7-60조(생명보험의 보험상품설계 등) 3항 저축성보험의 경우 평균공시이율을 부리이율로 계산한 순보험료식 보험료적립금이 납입완료시점(납입기간이 7년 이상인 경우 7년, 일시납의 경우 15개월)에 이미 납입한 보험료를 초과하여야 한다. 다만, 보험기간이 종신인 생존연금 및 연금저축 보험은 평균공시이율에 0.25%p를 가산한 부리이율로 계산할 수 있다. <신설 2014.12.31>