

김석영 선임연구위원

요약

노후 소득에 대한 관심이 높아지고 있으나 노후 소득의 일환인 연금상품의 판매는 계속 줄어들고 있어 연금보험 활성화 대책이 필요함. 노후 소득의 준비를 위한 연금상품 활성화를 위해 저·무해지 연금상품과 같은 다양한 연금상품 개발이 가능하도록 해약한금에 대한 규제를 완화할 필요가 있음. 향후 노후 소득을 보장하는 연금상품의 실질적 활성화를 위해 소비자에게 보다 매력적인 상품 개발과 판매가 가능하도록 금융당국과 보험회사의 노력이 요구됨

- 베이비부머 세대의 은퇴가 본격적으로 시작되고 높은 노인빈곤율로 인하여 노후 소득에 대한 관심이 높아지고 있으나 노후 소득의 일환인 연금상품의 판매는 계속 줄어들고 있어 연금보험 활성화 대책이 필요함

- 연금상품¹⁾ 신계약 건수는 2020년 367,483건으로 2013년 1,401,636건의 26% 수준으로 감소함

〈표 1〉 연금상품 신계약·보유계약 연도별 건수

| 구분 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 신계약 | 1,401,636 | 1,234,992 | 1,152,123 | 790,469 | 643,679 | 456,364 | 409,075 | 367,483 |
| 보유계약 | 9,473,853 | 9,737,238 | 9,932,906 | 9,754,402 | 9,476,634 | 9,023,461 | 8,576,963 | 8,262,569 |

자료: 보험개발원, 『생명보험 통계자료집』

- 연금상품 판매 부진은 사업비 규제에 의한 판매자의 불만족, 연금액 감소로 인한 소비자의 불만족으로 나타난 현상으로 판단됨

- 저축보험 사업비 규제 이후 설계사들의 연금보험 판매 유인책이 줄어들음
 - 감독규정은 보험회사에 일반연금을 포함한 저축성 보험에 대한 납입완료 시점(7년납 이상은 7년 시점)에 환급률이 100%가 되도록 하고 있어²⁾ 설계사 수수료가 낮게 설정되는 효과를 가져옴
 - 계약자에게 보다 많은 저축보험금을 주기 위한 목적으로 환급금 규제를 통해 사업비를 제한하였으나, 연금보험의 판매수수료가 줄어들어 설계사들의 연금보험 판매 선호도가 줄어들었으므로 연금상품이 오히려 판매되지 않는 부작용이 발생함
- 소비자는 저금리에 따른 연금액 감소 등으로 연금보다는 펀드, 주식 시장 등으로 이동함

1) 연금상품은 연금보험과 연금저축을 합친 것을 말함

2) 보험업감독규정 제7-60조

- 노후 소득 형성 수단으로 연금 이외에도 펀드, 예금, 부동산 등 다양한 대안이 존재하여 보다 높은 노후 소득 수단으로 이동해, 연금상품 보유계약이 2020년 8,262,569건으로 2013년 9,473,853건의 87.2% 수준으로 감소함으로써 신계약보다 해지계약이 더 많이 발생하고 있음

○ 연금보험 판매 부진을 극복하기 위한 노력으로의 일환으로 보다 많은 연금액을 통해 소비자 만족도를 향상시킬 수 있는 저·무해지 연금상품이 판매되었으나, 소비자 피해 우려가 존재하여 금융당국이 감독규정을 개정함³⁾

- 저금리로 인한 보험료 상승에 기인한 연금보험 판매 부진을 극복하기 위해 개발된 저·무해지 연금상품이 애초 취지와 달리 보험료 납입 후 환급률을 강조함으로써 일반 저축성 상품으로 변질함
 - 보험회사들의 영업실적 경쟁에 환급률이 활용됨으로써 연금상품의 본질이 훼손되었음
- 금융당국은 저·무해지 상품의 해약환급금에 대한 규제를 통해 상품 개발 기준을 제시함
 - 보험료 납입기간 중 해약환급금을 적게 지급하고 납입 이후 해약환급금을 높게 지급할 수 없도록 함

○ 개정된 해약환급금 관련 규정은 환급률 경쟁을 제한하여 소비자 피해를 예방하는 효과를 가져왔지만, 소비자 만족도 제고를 위해 보다 많은 연금액을 지급하는 저·무해지 연금상품 개발을 제한하는 부작용도 가져옴

- 해약환급금을 축소하고 연금액을 늘림으로써 연금상품을 유지할 유인책을 제공하는 것은 연금의 본질적 목적인 노후 소득 제공에 기여할 수 있음
- 감독규정은 보험료 납입기간 중에 해약환급금을 표준형 대비 100분의 50 미만으로 설계할 경우, 연금액을 높게 설계할 수 없도록 규정하고 있음⁴⁾
 - 일부 저·무해지 상품의 무분별한 환급률 경쟁을 제한하기 위해서 만들어진 규정임
 - 보험료 납입기간 동안 해약환급금을 적게 지급하고 대신 연금을 많이 지급하는 상품 개발은 어려워짐
 - 예를 들어, 가입 1차년도에는 해약환급금이 없고 2차년도 납입보험료의 10%, 2차년도 20%를 지급하는 대신에 연금액을 일반상품보다 많이 지급하는 상품 개발이 불가능할 수 있음

○ 따라서 노후 소득 준비를 위한 연금상품 활성화를 위한 대책 중 하나로 소비자 불만 해소를 위한 저·무해지 연금상품과 같은 다양한 연금상품 개발이 가능하도록 해약환급금에 대한 규제 완화를 고려할 필요가 있음

- 사업비를 간접 규제하기 위한 현행 해약환급금 규제는 2023년 도입될 IFRS17에서 신계약비를 전 기간 동안 이연 가능하게 함에 따라 해약환급금을 통한 사업비 규제는 어려울 것으로 예상됨
 - 해약환급금은 책임준비금에 사업비와 연계되는 해약공제액을 공제하는 방식으로 계산함으로써⁵⁾ 해약환급금 규제는 사업비를 규제하는 효과를 가짐
 - IFRS17에서는 해약환급금과 책임준비금을 별도로 구분함으로써 해약환급금과 사업비에 대한 연결고리가 사라짐
- 그럼에도 불구하고 사업비 간접규제와 상관없이 해약환급금 제도를 현행 방식대로 유지할 경우 다양한 형태의 상품

3) 금융위원회 보도자료(2020. 7. 28), “보험업법 감독규정 개정안 입법예고”

4) 보험업감독규정 제7-66조(생명보험 해약환급금의 계산) ④

5) 보험업감독규정 제7-66조(생명보험 해약환급금의 계산) ①

개발 유인이 낮아짐

- 일정 수준의 해약환급금 지급은 다양한 상품 급부 설계에 제약이 될 수 있음

- 캐나다처럼 해약환급금을 보험회사가 하나의 급부의 형태로 산출할 경우, 다양한 상품 개발 촉진으로 소비자의 상품 선택 폭이 확대될 것임⁶⁾

- 캐나다에서는 해약환급금에 대한 규제가 없어 급부 방식으로 산출할 수 있어 상품에 따라 해약환급금이 없을 수도 있으며 보험회사가 비용을 고려하여 합리적으로 산출할 수 있음

- 예를 들어, 보험기간별 해약환급금을 납입보험료의 일정 비율로 제시할 수 있고 이 경우 소비자의 이해도도 높일 수 있음

- 향후 노후 소득을 보장하는 연금상품의 실질적 활성화를 위해서 소비자에게 보다 매력적인 상품 개발과 판매가 가능하도록 금융당국과 보험회사의 노력이 요구됨

- 연금은 계약자의 장수리스크에 대한 상품임을 고려하여 연금상품을 저축성보험과 분리하여 별도 관리⁷⁾함으로써 설계사에 대한 사업비 규제를 완화할 필요가 있음

- 소비자에게 보다 많은 연금 혜택이 돌아갈 수 있는 상품 개발을 유도하기 위해 해약환급금 제도 등에 대한 제도 개선이 필요함

- 해약환급금 규제로 상품개발 제한이 아닌 불건전 영업행위에 대한 제한 조치가 필요함

- 보험회사는 장기적 전략을 가지고 연금상품 개발 및 판매를 하고 본질에 벗어난 판매 영업에 대한 자체적인 정화 노력을 강화할 필요가 있음

6) 노건엽·한상용·박희우·이연지(2022), 『K-ICS 대응 감독회계와 계리제도 연구』

7) 김세중(2022. 8), 「장수하는 고령사회, 준비와 협력(II): 사적연금 보장성 강화와 보험산업의 역할」, 『CEO Report』