

IV. 국내외 대응사례

1. 국내 대응사례

가. 계약전환

1) 배경

국내 보험사들은 이차역마진이 계속되자 해결책의 한 방법으로서 전환상품을 개발하였다. 즉 과거의 고금리 시절에 가입한 상품이지만 계약자의 보장니즈가 변했을 때 기존 계약을 해약하지 않고 새로운 상품으로 전환시켜주는 상품을 개발하였다. 기존계약을 전환함으로써 해약으로 인한 고객 손실을 방지할 수 있고 그리고 고객의 새로운 충족을 만족시켜줄 수 있었다. 한편으로 보험회사는 과거의 높은 예정이율의 상품을 적정한 수준의 예정이율의 상품으로 전환함으로써 이차역마진의 문제점을 해결할 수 있었다.

우리나라는 보험감독 규정상 계약자 권익보호를 위해 중도에 해약하지 않고 계약을 전환할 수 있는 계약전환 제도를 85년 8월에 계약전환 특약을 인가하면서 이미 도입하였었다. 당시 대상계약은 가입 후 1년 이상 경과된 계약으로서 전환가격은 순보식 준비금 기준으로 산출하였다. 감액 전환 시에는 해약환급금식을 적용하였다. 전환방식은 일시납 구입방식으로 도달연령방식을 사용하였었다.

계약자들은 보험 가입 후 연령이 증대하고 그리고 가족 구성원이 변화하는 등 여러 가지 요인에 의해서 보험니즈가 변하게 되었다. 20~30대 피보험자의 경우 자신을 위한 건강보험 가입니즈가 강해졌고 그리고 40대는 가족을 위한 종신니즈가 강해졌다. 예를 들어 몇 년 전 교통사고가 많이 발생하여 교통상해보험이 필수였으나 요즘에는 교통사고가

점점 줄어들고 있어 상해보험에 대한 가입니즈가 줄어든 반면 일반 사망에 대한 가입니즈가 강해지고 있다.

<표 IV-1> 계약 전환

기존 보장성 상품 발생확률이 낮은 보장 보장기간 단기	⇨	전환제도에 의한 종신보험 일반사망 위주의 보장 보장기간 종신
-------------------------------------	---	---

또한 경제 환경이 변화함에 따라 계약자 니즈도 변화하게 되었다. 물가상승, 개인소득 및 가족 경제 주체의 변경 등으로 인하여 보험가입 니즈가 바뀌었다. 예를 들어 경제 주체인 남편이 있을 때 부인은 건강보험만 가입하면 되었으나 남편 사후 배우자가 경제주체가 될 경우 배우자가 가족의 필요자금 설계를 위한 보장이 필요했다.

이러한 니즈의 변화에 따라서 기존의 상품을 해약하고 새롭게 보험을 가입할 경우 계약자는 손실을 입을 수 있게 되었고, 그렇다고 새롭게 신규로 상품을 가입할 경우에는 경제적으로 추가적인 부담을 지게 되었다. 따라서 상품 전환이라는 옵션을 선택하는 대가로서 보험회사는 예정이율을 낮추는 방법을 사용하였다.

생명보험회사들은 2002년 6개사에 의해서 전환 상품을 인가를 받았으며 2004년에 변경인가를 받아서 판매하고 있다. 그러나 승환⁹⁾ 및 부당한 전환 유도로 인한 민원의 발생을 대비하여서 계약자에게 전환 시 보장내용이 달라지고 예정이자율 변동 등으로 손해를 볼 수 있다는 내용을 계약자에게 반드시 인지시키도록 감독당국은 요구하였다. 또한 전환 시 계약자가 계약전환확인서를 꼭 작성토록 의무화 하였다. 그리고

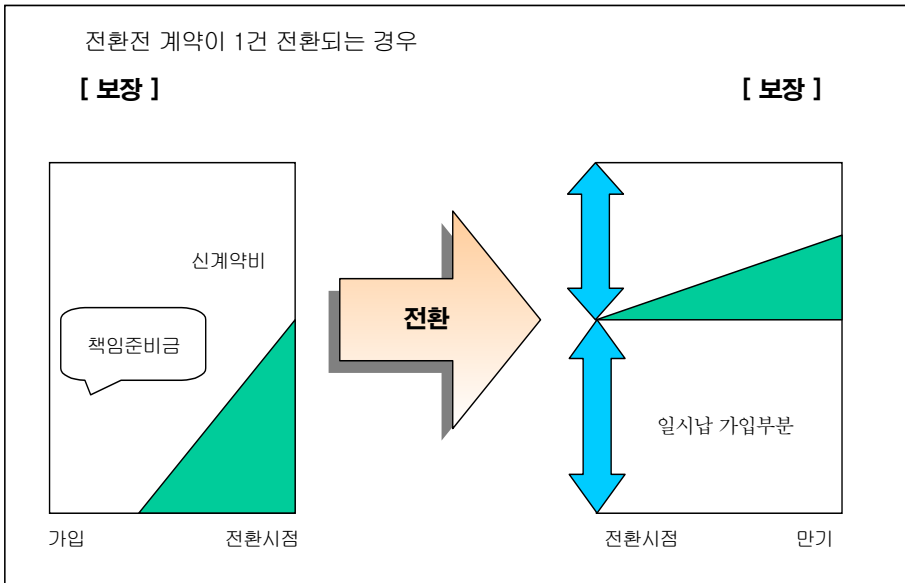
9) 승환이란 타 상품으로 전환하는 측면에서는 동일하나 승환계약이 일단 현 보험을 해약하고 타 상품에 신규로 가입하게 되기 때문에 이를 제외하고, 기존계약의 배당권리 지속, 피보험자 지속유지, 이중 신계약비 부담 경감 등 측면에서 장점이 있는 전환제도가 도입되었다.

승환 및 부당한 전환 유도로 인한 민원을 야기시킨 모집종사자에 대하여는 회사 자체 제제기준 등에 따라 엄중 조치하고 시장에 대한 모니터링 등을 실시하여 계약전환제도가 건전하게 정착될 수 있도록 유도하였다.

2) 전환상품 및 주요내용

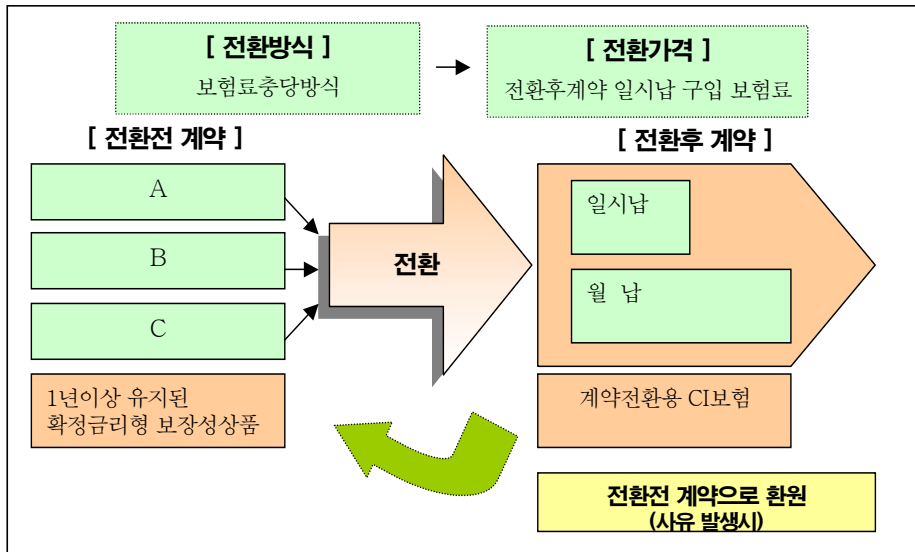
전환 전 계약의 책임준비금, 배당금 등의 합계액(전환가격)을 전환 후 상품의 일시납 보험료로 충당하는 상품이다. 전환 이후 전환 전 계약의 보험료 수준을 계속 납입하고 보험사고시 전환 후 상품의 계약에 따라 보장을 받을 수 있었다. 따라서 전환 후 계약의 보험료는 계약전환제도를 이용하지 않을 때보다 저렴하다.

<그림 IV-1> 상품 전환 설명



계약전환상품에서 전환가격이란 전환 후 계약의 일시납 구입부분 보험료로 납입되는 금액으로서 전환전 계약의 순보험료식 책임준비금 + 배당금 등 기타 제지급금 - 제공제약(임의해지시 실지금액+ 미상각 신계약비)으로 계산된다. 전환후 계약 보험료 납입 방법은 일시납(준비금 이전 부분)과 월납(보험료 납입부분)으로 구성된다.

<그림 IV-2> 계약전환제도(CI 보험 예) 주요 내용



그러나 상품 전환의 목적이 고객의 니즈변화에 따른 상품의 전환이 었기 때문에 전환전 상품에 제한이 있어서 다음과 같은 경우에 해당하는 보험계약은 전환의 대상에서 제외되었다.

- 전환전 계약의 책임개시일, 환원일 또는 전환일로부터 1년 이상 경과하지 않은 계약
- 이미 보험금(피보험자가 생존 시 지급되는 생존급여금 및 회사가 인정하는 경우의 보험금은 제외) 지급사유가 발생된 계약
- 보험료의 납입이 면제된 계약

- 계약상태가 정상이 아닌 건(실효, 시효소멸, 청약중, 변경중 등)
- 단체보험
- 금액 완납된 계약
- 저축성 보험
- 해약처리 불가건(예 : 지급 중지건, 채권압류건, 대출계약, 질권 설정 등)
- 납입기간 변경 건(3개월 이내)
- 만기일로부터 2년 미만 남은 계약
- 종신보험
- 환원 처리된 계약 중 1년 이상 경과하지 아니한 건

2002년에 인가를 받을 당시에는 종신보험에 대한 문서화된 금지규정은 없었다. 전환후 상품으로 개발된 상품들이 모두 다 전환종신보험 혹은 전환CI보험상품이었기 때문에 기존의 종신보험에서 종신보험으로의 전환은 전환의 목적인 고객 니즈의 변화와는 무관하다고 판단하였기 때문에 처음에는 내부적으로 그리고 2004년에는 문서상에 제외상품으로 명시를 하였다. CI보험은 비록 건강에 대한 담보를 하고 있지만 기본적으로 종신보험을 바탕으로 한 상품이기에 때문에 종신보험과 동일 시 하였다.

나. 예정이율 인하¹⁰⁾

보험료와 보험금을 현재 가치화하기 위하여 적용하는 이자율을 예정이율이라 한다. 즉 예정이율은 보험료 산출의 기초가 되는 예정기초율의 하나로서, 보험회사는 예정이율 이상의 자산운용수익률을 올려야만 계약자에게 급부를 지급할 수 있는 자금을 마련할 수 있다. 이러한 예정이율은 보험회사가 보증하는 이율로서 향후 실질금리가 변동되더라도

10) 보험개발원, 『보험개발원 20년사』, 2002

계약 종료 시까지는 변동되지 않는 특성(금리확정형상품인 경우)을 가지고 있다. 따라서 실질금리가 예정이율 이하로 하락하는 경우에는 이차역마진이 발생하게 되는 것이며 이에 따라서 보험사들은 실질금리의 추이에 맞추어서 신규상품의 예정이율을 인하하였다.

우리나라 예정이율의 변천사에 관해서 알아보면 예정이율에 대한 규제는 1958년 11월 재무부 지시에 의해 예정이율의 최고한도 설정, 부가보험료(사업비)의 범위요율화가 시행되면서 시작되었다. 그 이전에는 보험요율에 대한 규제 없이 회사가 자율 결정하였으며 예정이율은 1년 만기 정기예금 금리에 준하는 수준이 사용되었다. 배당보험의 예정이율 체계는 1958년부터는 12%이하로 정하여 상한을 규정하고 있을 뿐 보험기간에 따른 구분은 없었다. 그 후 1965~1982년까지 보험기간별로 구분 사용하였으나 1982년 이후는 다시 단일화 되었다. 예정이율의 자유화는 1998년 4월1일부터 재정경제원의 “상품관리규정 일부 개정(재경원보험 41263-69, '98.2.25)을 통하여 배당, 무배당보험별 범위요율로 전환되면서 시작되었으며, 2000년4월 “4단계 보험가격자유화“에 따라 전면 자유화 되었다. 다만 예정위험률 자유화의 경우와 마찬가지로 과당경쟁으로 인한 생명보험사의 부실화를 방지하고자 표준책임준비금제도를 통하여 보험료적립금에 사용되는 예정이율을 규제하고 있다.

<표 IV-2> 예정이율의 변천과정

자유화 시행 이전			자유화 시행 이후	
시기	예정이율		시기	예정이율
	단기(5년 이하)	중장기		
'58. 11	12% 이하		범위 이율 시기	- '98.4 배당 : 7.5± 0.5% 무배당 : 10년 이하 : 9.5± 0.5% 10년 초과 : 8.5± 0.5%
'58. 12	15% 이하(생존 15%이하, 기타 12%이하)			
'59. 7	12% 이하			
'65. 10	20% 이하	12% 이하		
'67. 2	25% 이하	12% 이하		
'68. 11	20% 이하	12% 이하		
'72. 8	15%	10%		
'73. 5	12~15%	10~11%	완전 자유화 시기	적립금 적용이율 - 2000.4 배당 : 6.5%, 무배당 : 7.5% - 2001.4 배당 : 5.5%, 무배당 : 6.5% - 2001. 10 배당 : 4.5%, 무배당 5.0% - 2002.11 : 공식으로 전환
'76. 3	19%	15%		
'78. 9	정기예금금리 이하	12%		
'82. 7	8%			
'87. 6	7.5%			
'92. 7	배당 : 7.5%, 무배당 : 10년 이하 9.5%,			
'94. 6	초과 8.5% 개인연금 : 5.0 ~ 7.5%			

표준이율은 2002년 11월에 공식으로 전환된 이후 2003년에는 5%, 2004년에는 4.75%, 그리고 2005년에는 4.25%를 적용하고 있다.

보험사들은 보험상품 개발 시 기존의 금리확정형에서 금리연동형으

로 상품들을 전환함으로써 금리에 대한 리스크를 최소화하고 있다. 한편으로는 시중금리의 하락에 맞추어서 예정이율을 계속적으로 인하하여 상품을 개발·개정하였다. 신계약에 있어서 보유계약에서 겪고 있는 이차역마진을 겪지 않기 위해서 예정이율을 일반적으로 시중금리보다 낮은 수준에서 결정하였다.

<표 IV-3> 정기보험 예정이율 인하 추이

(단위 : %)

	98.11.05 ~ 99.03.31	99.04.15 ~ 01.05.02	01.05.08 ~ 01.12.29	02.01.02 ~ 03.08.12	03.08.13 ~ 04.04.08	04.04.09 ~	'05 ~
예 정 이 율	N≤10 : 9.0 N>10 : 8.5	4.00	6.00	4.00	3.75	4.00	3.25

주 : N 보장기간

A 생명보험회사의 정기보험임

<표 IV-4> 종신보험 예정이율 인하추이

(단위 : %)

	00.04.06 ~01.04.20	01.04.23 ~ 01.08.28	01.08.29 ~ 04.04.20	04.04.21 ~ 05.04.19	05.04.20 ~
예 정 이 율	7.50	6.50	4.00	3.75	3.00

주 : A 생명보험회사의 종신보험임

그러나 시장경쟁으로 인해서 회사별로 예정이율은 어느 정도 차이가 존재한다. 상대적으로 높은 예정이율을 사용함으로써 상대적으로 저렴한 보험료의 상품을 개발하여 시장에서의 경쟁력을 높이는 전략을 구사하는 회사들도 있다. 특히 원래 표준이율의 의도는 과당경쟁으로 인한 생명보험사의 부실 방지였지만 현실적으로는 예정이율에 대한 상한선으로서 작용하고 있다. 가능한 저렴한 보험료의 상품을 개발하면서 감독

당국이 요구하는 책임준비금을 쌓는 방법은 표준이율 수준만큼의 예정이율을 설정하는 것이다. 따라서 추가적인 자본여력이 없는 상황에서는 표준이율이 예정이율의 상한선으로서 작용하고 있으며 추가적인 자본여력이 있는 회사들의 경우에는 표준이율보다 높은 예정이율을 사용하고 있다. 그러나 현실적으로 표준이율이 실제금리보다 높은 상황에서는 표준이율 수준 혹은 그 이상의 예정이율 설정은 또 다른 이차역마진을 원인을 제공하고 있다. 그래서 현재 표준이율의 산출 공식에 관해서 감독당국과 업계는 활발한 논의를 진행하고 있다.

2. 국외 대응 사례

가. 일본

1) 초저금리와 역마진으로 인한 영향

1980년대 일본의 보험회사들은 외형성장을 중시하면서 높은 예정이율을 보장하는 상품을 판매하여 왔다. 그러나 금리수준은 80년 초반 10%를 기점으로 계속 하락하여 이를 보완하기 위해 해외투자를 늘이기 시작했다. 그러나 1985년 플라자 합의¹¹⁾로 인해 엔화를 절상하게 됨에 따라 보험회사의 해외투자자산의 가치가 크게 하락하는 어려움을 겪었다. 다행히도 이즈음에서는 주식시장이 활성화되어 이 손실을 커버할 수 있었다. 이러한 상황 하에서도 1984년에 예정이율은 오히려 인상¹²⁾

11) 1985년 9월 22일 프랑스 독일 일본 미국 영국 선진 5개국 중앙은행 총재가 만나 미국의 무역수지 개선을 위해 일본 엔화와 독일 마르크화의 평가절상을 유도한다는 내용에 합의한 것을 말한다. 이로 인해 일본 엔화의 달러대 환율은 1985년 260엔에서 1995년에 85엔까지 평가 절상되었다.

12) 예정이율 조정을 위해서는 대장성 심의를 거쳐야 했으나 당시 대장성에서는 국채수익률과 높은 주가수익율을 근거로 예정이율 하락에 반대하였다.

되어 역마진 부담이 보험회사에 더욱 커졌다.

1986년에서 90년까지는 1차 저금리시대로서 장기국채수익률이 생보사의 예정이율보다 낮은 수준으로 하락하였다. 시중금리가 하락하자 고금리상품인 보험회사에 시중자금이 몰려들기 시작하였다. 일부 보험회사는 회사 규모 확대를 위해 적극적으로 이를 받아들였고, 다른 회사는 자산운용측면의 부담 때문에 조정을 하고 싶었으나 설계사 등 영업조직이 회사 내 의사결정과정에서 우위에 있었기 때문에 이러한 상황에 거의 대응을 하지 못하였다. 이 당시의 주요판매상품은 일시납 양로보험·연금보험(보험기간 10년, 예정이율 6.25%)과 예정이율 5.5%의 종신보험이었다. 이때 판매한 상품은 보험회사에 큰 부담이 되었는데, 90년대 중후반에 파산한 보험사들은 모두 이 시기에 집중적으로 고금리상품을 판매한 회사들로 상품만기(10년)가 다가오자 지급여력부족으로 파산하였다.¹³⁾

그러나 이러한 저금리 상황 하에서도 89년까지는 주식시장의 활황 때문에 역마진은 발생하지 않았으나 90년 버블붕괴 이후로 주식시장이 침체 되면서 시중금리가 계속 하락하자 그 영향에 생명보험회사들이 심각하게 노출되었다. 이때부터 역마진 대책으로 지급여력제도, 표준책임준비금제도의 도입 논의가 시작되었다.

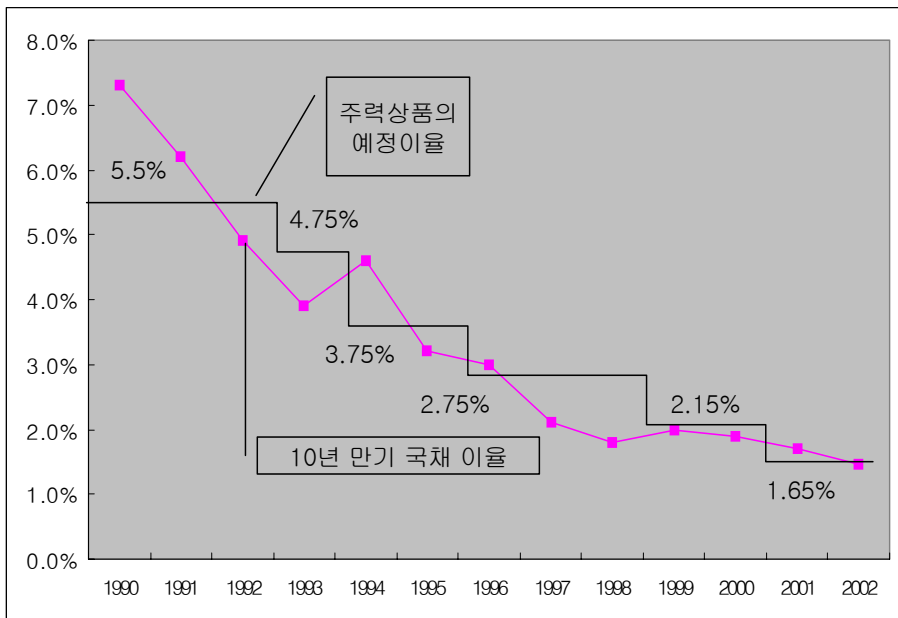
90년대 당시에 시중 이자율보다 높은 4%이상의 예정이율을 가진 상품의 비중이 50% 이상이었다.¹⁴⁾ 과거 주된 판매상품 중에서 저축성 상품의 경우 만기가 10년이어서 현재로서는 더 이상의 부담이 없으나, 종신보험의 주요 판매상품이었던 정기부 종신보험은 주보험에서는 이차손이 발생하고 있는 반면 사차익이 발생해야 하는 정기특약은 계약자의 해지가 많아 현재에도 큰 부담으로 작용하고 있다.¹⁵⁾ 그 역마진에 대한

13) 파산한 닛산생명은 85년과 비교해 90년에 자산이 5배 증가한 반면 제일생명은 2배 증가하였다.

14) 2005년 6월 제일생명 관계자의 면담결과, 현재도 전체 자산운용수익의 75% 정도를 4%이상의 예정이율 보장한 상품의 책임준비금 적립과 보험금 지급에 사용하고 있다고 한다.

대책으로 가장 적극적으로 활용한 전략이 새로운 보장상품으로의 전환 이었고, 변동금리 상품의 도입, 자산과 부채의 듀레이션 및 운용이율을 매치시키는 ALM제도 시행, 영업효율 향상과 언더라이팅 강화를 통한 사차익 및 비차익 강화, 저축성 상품비중 감소 등이었다.¹⁶⁾

<그림 IV-3> 예정이율 및 주요금리 추이

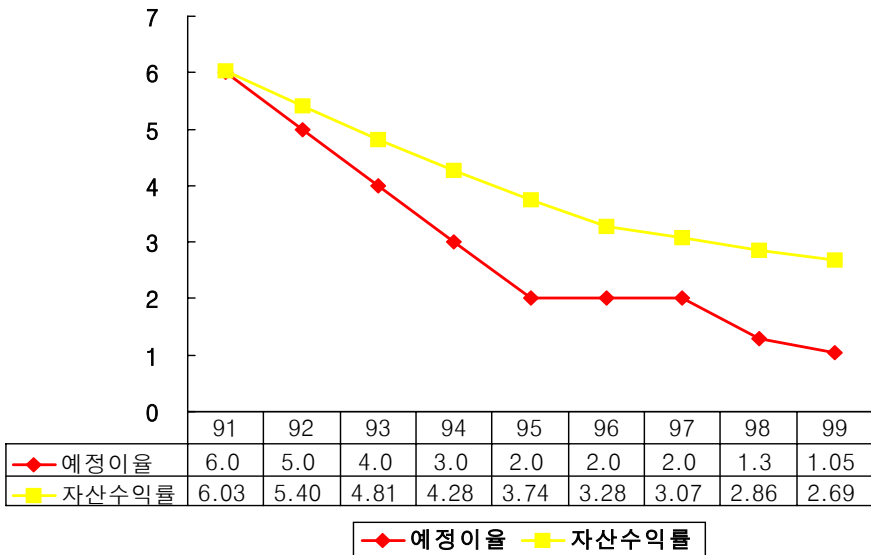


자료 : 제일생명

- 15) 당시 주요 판매상품인 정기부 종신보험은 정기특약은 가입 후 10년이 지나면 갱신할 수 있고 주보험은 도중 갱신 없이 종신까지 보장하는 상품임. 보험회사는 주보험인 종신보험의 적립부분에서 발생하는 이차손을 특약의 사차익으로 커버해야 하나, 종신보험의 위험부분의 구성 비율이 아주 작고, 사차익을 기대하는 정기특약은 보험회사의 파산으로 인한 신뢰도 저하와 경기침체로 인해 고객들이 해약하는 사태가 속출하는 문제가 발생하였다. 이 상품개발 시에는 정기특약보험료 대 종신보험료가 3:1정도로 될 거라고 기대했으나 현재는 1:1정도 밖에는 안 되고 있다.
- 16) 우리나라와는 달리 일본은 이원별 배당이 아닌 총액배당제이며 이원별 손익을 공개하지 않는다.

손해보험사의 경우 예정이율이 생명보험사보다 낮아 안정적으로 자산운용을 하고 있었으며 보험기간이 대부분 3~5년이었으므로 역마진부담이 쉽게 해소되었다. 보험료가 유입되는 시기에 고수익자산에 준비금을 매칭시킨 회사는 역마진이 심각하지 않았고 실패한 회사는 부담이 컸다.

<그림 IV-4> 예정이율과 자산수익률



이하에서는 생명보험사를 위주로 대응방안을 살펴보기로 한다.

2) 생명보험회사의 대응

가) 상품전환

1996년 법 개정으로 보험회사가 파산하기 전에 예정이율을 포함한 기존의 보험계약조건을 변경할 수 있는 조항을 보험계약자의 재산권보호라는 목적에서 삭제하였다.¹⁷⁾ 이 조항은 2003년 7월 보험업법 개정으로 기존 계약에 대한 내용을 경영 파탄 전에 인하할 수 있도록 다시 개

정되었다.

1990년 버블붕괴로 인해 이차역마진이 본격적으로 표면화되자 보험회사들은 가장 먼저 상품 전환을 통해 새로운 보장을 제공하는 대신 예정이율이 낮은 상품으로 적극 전환을 유도하였다. 이때 주력 전환상품은 의료, 개호, 3대성인질병 등을 보장하는 보장성 상품이었다. 일본에서는 90년대까지는 저축보험이나 사망보험과 같은 단순 상품판매가 주류를 이루었으나, 전환을 유도하기 위해서는 고금리를 향유하고 있는 고객에게 새로운 보장니드를 제공해야 하므로 대상상품이 아주 매력적이어야 하기 때문에 인구고령화에 따른 신규 보장니드를 강조하는 상품을 판매하였다. 각 사는 적극 전환을 유도해서 역마진을 부담하는 책임준비금 규모가 많이 감소하였다. 그러나 전환계약자의 구성을 보면 가장 높은 예정이율을 받았던 85~90년대 계약은 전환실적이 저조한 반면 상대적으로 예정이율이 낮은 계약년도가 90년대 후반인 계약이 많아서 전환의 효과는 상대적으로 적었다.¹⁸⁾ 과거에는 전체 상품을 전환하였으나 요즈음에는 기존 보험의 보장 내용 중 일부만 전환하는 방법을 취한다.

전환방법은 동일한 보장을 제공하면서 예정이율만 낮추는 상품으로 전환하는 것은 보험업 감독 사무 가이드라인¹⁹⁾에 의해 금지되었다. 또한 전환 시에는 예정이율 하락으로 인해 고객이 부담하는 보험료 손해에 대해서 충분히 설명하도록 하고 있다.²⁰⁾ 최근 메이지야스다생명은 그 설명의무를 해태함으로써 15일간의 영업중지조치를 받았다.

17) 1996년 보험업법 개정 이전에는 보험업법 제10조 제3항 보험회사는 파산하기 전에 행정명령에 따라 계약조건을 변경할 수 있었고, 상호회사의 경우에는 정관에 의해 보험금 삭감이 가능했다.(보험업법 제46조)

18) 85년에서 90년대 계약의 전환자는 주로 종신부분의 보장이 아주 적었던 사람이 종신관련 보장을 높이는 데 이용하였기 때문에 애초에 회사 입장에서는 이차손 부담이 낮았던 계약이었다.

19) 권고조항이며 최근 이를 폐지하고 보험업감독지침으로 개정하였다.

20) 금지에도 불구하고 일부 보험회사는 이를 어기고 시행하고 있어 이에 대한 대책을 강구중인 것으로 알려져 있다.

사례조사 대상인 제일생명의 예를 보면 2004년 신규계약 가운데 전환계약은 건수기준 30%, 계약고기준 45%를 점유하였다. 신규 판매 상품 중 제일생명의 최고의 히트상품은 堂堂人生이라는 갱신행 종신이행 보험이었다. 이 계약은 1999년 발매이후 약 325만 건이 판매된 상품으로 동 상품계약의 70%를 전환계약이 차지하고 있다. 이 보험의 특징은 확정이율로 부리하나 보험기간이 10년 만기로, 계약유지를 위해서는 변경 당시에 적합한 기초율에 근거한 보험료로 갱신해야 하며 기존의 정기보험특약부 종신보험과는 달리 정기부분이 주계약으로 되어 있고 지정연령이 되면 종신으로 이행할 수 있게 선택 가능한 상품으로 가격이 장기간 고정되기 때문에 발생 가능한 리스크를 줄이고, 기존 정기보험 특약부 종신보험이 고객이 정기보험특약을 갱신하지 않아 사차익이 줄어드는 결점을 보완한 상품이다. 보장위험은 사망뿐만 아니라 개호, 3대 질병 등을 보장한다.

메이지야스다생명보험의 LA(Life Account)는 주계약을 변동금리형 저축보험으로 운영하여 이차손리스크를 없애고 각종 보장을 특약으로 만들어 고객이 주계약의 해지 없이 특약의 추가 또는 해약을 통해서 고객의 보장니드를 충족시키는 보험이다.

보험업법과 보험감독업무 사무가이드라인에 의하면 승환이나 전환을 위해서는 고객을 충분하게 이해시켜야 한다. 보험계약자 또는 피보험자에 대해 확실하게 불이익이 되는 사항을 알리지 않고 이미 성립해 있는 보험계약을 소멸시켜 새로운 보험계약을 체결하도록 하거나, 새로운 보험계약을 신청하게 하여 이미 성립해 있는 보험계약을 소멸시키는 행위는 금지된다.(보험업법 제300조제1항 9호) 전환 또는 승환을 할 경우 보험모집인 등은 다음을 설명해야한다. (사무가이드라인 생보 2-2-(2), 손보 3-1-2(3))

- 1) 일정금액을 해약공제 등으로 보험계약자가 부담하는 경우가 있음.
- 2) 일정기간의 계약을 조건으로 발생하는 배당에 관한 청구권 또는 특별배당청구권이 소멸되는 경우가 있음.

- 3) 피보험자의 건강상태 악화 등으로 인해 새로운 보험계약을 체결할 수 없는 경우가 있음.

나) 기존계약조건의 변화(예정이율 변화 포함)

2003년 7월 보험업법 개정으로 1996년에 금지시켰던 기존계약에 대한 계약조건을 변경가능 하도록 하였다. 변경내용은 변경 기준이 되는 날짜까지 적립해야 될 책임준비금에 대응하는 보험계약에 관한 권리에 영향을 미치지 않는다고 이후에만 영향을 미치며 변경 후 적용하는 예정이율의 하한은 3%로서 3%이하의 예정이율로 부리하는 계약은 예정이율을 변경할 수 없게 하였다. 동 조항을 법에 삽입하기는 하였지만 실행을 위해서는 보험회사의 주주총회나 총대회의를 거쳐 내각총리대신에게 승인을 받아야 한다. 승인을 받았다 하더라도 전체 대상계약자의 1/10이상이 반대할 경우 시행할 수 없다.

이 조항의 시행을 위해서는 상당히 까다로운 조건을 충족해야 하기 때문에 이 조항의 취지는 보험회사가 자유롭게 계약을 전환할 수 있도록 하자는 것이 아니고 회사가 거의 파산수준에 이르렀을 때 취할 수 있는 마지막 수단이라고 봐야 한다.²¹⁾ 실제로 일본의 생명보험회사들은 이 제도를 이차역마진을 해소할 수 있는 방안으로는 전혀 고려하지 않고 있다.

보험회사는 그 업무 또는 재산상황에 비추어 “보험업의 계속이 곤란하게 될 개연성이 있을 경우”에 내각총리대신에게 당해 보험사의 보험계약에 대한 보험금액의 삭감 등의 계약조건 변경을 신청할 수 있다. (보험업법 제240조의 2 제1항, 보험업법 시행령 제36조의 2) 내각총리대신은 그 이유가 있다고 인정할 때에는 그 신청을 승인한다. 계약조건

21) 90년대 중반 이후 많은 생명보험사들이 파산했을 때는 파산 후에 정부의 행정명령으로 보험금 감액이 이루어졌으나 이번 조항의 부활로 감독당국의 조치 전에 보험사가 스스로 조치를 취하면서 자구노력을 할 수 있게 되었다.

의 변경으로 인해 계약조건 변경 기준이 되는 날짜까지 적립해야 될 책임준비금에 대응하는 보험계약에 관한 권리에 영향을 미쳐서는 안된다.(보험업법 제240조의 4 제1항) 계약조건 변경에 의해 변경되는 예정이율은 보험회사의 자산운용상황 및 기타 사정을 감안하여 시행령에서 정하는 율(3%)을 하회할 수 없다. 변경 안을 결정하기 위해 보험회사는 주주총회 또는 총대회의의 특별회의를 거쳐야 된다.(보험업법 제240조의4 제2항, 보험업법 시행령 제36조의 3) 주주총회 또는 총대회의에서 특별결의가 있는 경우에는 내각총리대신에게 승인을 신청하여야 한다. 보험회사는 승인이 된 경우에 당해 승인일로부터 2주 이내에 계약조건 변경의 주요한 내용을 공고함과 동시에 변경대상 계약자에 대해서는 변경내용을 통지해야 한다.

변경대상계약자가 이의신청할 수 있는 기간은 적어도 1개월 이상이며, 이 기간 내에 변경대상계약총수 중 10분의 1을 넘는 자가 이의신청하고, 또한 당해 이의신청한 변경대상계약자의 보험계약에 관한 채권액에 상당하는 금액이 변경대상계약자의 당해금액의 총액의 10분의 1을 넘는 때는 계약조건을 변경을 해서는 안된다.(보험업법 제240조의 12 제4항) 이의신청이 이루어지지 않는 경우에는 변경대상계약자 전원이 당해 계약조건을 승인한 것으로 간주한다. 예정이율을 변경한 경우에는 특별결의와 이의신청절차를 거쳐 인하가 공고된 후에 해약을 할 수 있다. 이때에는 계약자는 조기해약에 대한 해약수수료를 부담하지 않는다. 예정이율 인하의 하한은 3%²²⁾이다. 예정이율은 1996년 4월에 3%이하인 2.75%로 떨어졌기 때문에 1995년 말까지의 계약이 예정이율 변경대상계약이라 할 수 있다.

22) 3%라고 정한 것은 금융청이 최근의 생명보험사 자산운용수익을 감안하여 결정하였다. 법률로서 정하지는 않고 행정명령으로 정하고 있음. 행정명령이 법률에 비해서는 경제상황 변화에 유연하게 대응가능하기 때문이다. 日本經濟新聞社 (2003)

다) 표준책임준비금 제도

1996년 이전에는 보험료 산출과 책임준비금 적립 시에 사용하는 기초이율이 동일하였다. 그 이율의 수준은 대장성 지침 등을 통하여 규제해 왔다. 그러나 보험업법 개정(법 제 116조 2항)으로 표준책임준비금제도를 도입하였고, 이 제도에서는 보험료에 이용하는 기초율과 준비금적립에 이용하는 기초율을 분리하여 장기보험계약은 법률로 정하는 기초율(표준예정사망율, 표준예정이율)을 이용해 장래 채무이행을 위한 책임준비금을 적립해야 할 의무를 부과하였다.²³⁾ 대상이 되는 계약은 업법 시행규칙 제68조에 규정되어 있다. 대상상품은 법 시행일(1996년 4월1일)이후 체결계약이 대상이고, 보험종목으로 보면, 특별계정보험(변액보험), 보험료적립이 없는 보험(단체정기보험이나 해외여행보험), 변동이율보험(신기업연금 등), 보험기간1년 이하나 외화표시보험 등을 대상에서 제외한다. 책임준비금 산출에 기준이 되는 기초율 중 예정이율은 현재 1.5%로서 매년 10월 1일을 기준일로 하여 “그 전달부터 과거 3년간 발행된 10년 만기 국채의 응모자 이율의 평균치 또는 과거 10년간 발행된 10년 만기국채의 응모자 이율의 평균치 중에서 낮은 이율에 소정의 안전율을 부과한 값”을 예정이율로 정한다. 표준예정이율의 개정유무는 과거 실적을 이용 연 1회 판정하므로 현재의 금리 변동에 민감하게 반응하지 못한다는 단점이 있다. 즉, 금리상승기에는 안정적인 이율이 되나 금리하락기에는 고금리의 부담이 있다. 현재 보험회사의 자산운용수익율은 1.5%를 초과하고 있기 때문에 현 수준에 대한 부담은 없는 것이 현실이다.

라) 신상품

저금리시대를 맞이하여 일본 보험업계가 맞닥뜨린 과제는 우선 기존

23) 평성8년 대장성고시 제48호(최종 개정은 평성13년 3월30일 금융청고시 제 21호)

에 팔던 일시납양로보험이나 연금보험 같은 저축성 고금리상품을 줄이면서, 이미 판매한 계약에 대해서는 금리부담이 적은 상품으로 전환을 유도할 수 있는 신상품을 개발하고, 신규계약에 대해서는 리스크가 장기적으로 고정되는 것을 회피하고 금리리스크 부담을 최소화하면서 소비자들의 상품 구매 욕구 또한 만족시킬 수 있는 상품을 만드는 것이었다.

이러한 관점에서 일본 보험사들의 상품 개발 포인트를 정리하면 다음과 같다. 먼저 시중금리동향을 보험료 설정 시에 반영할 수 있는가, 보험료 설정에 적합한 자산운용이 가능한가, 보험사가 금리변동 리스크(기타 발생률리스크)를 과도하게 부담하지는 않는가, 고이율상품의 전환을 유도할 수 있는가, 이차역마진 부담을 완화시킬 수 있는 여타의 이익원천을 확보할 수 있는가 등이다.

먼저, 시중금리 동향을 보험료 설정시 반영할 수 있는가하는 관점에서 개발한 상품은 변동이율형 상품의 도입을 들 수 있다. 주로 스미토모생명, 메이지야스다생명, 메이세이생명과 외국계 생보사들이 주로 취하고 있는 전략이다. 반면에 일본생명이나 제일생명은 기존의 관행대로 확정형 상품을 판매하고 있으며 금리리스크는 다른 방법으로 헷지하고 있다.

두 번째로 보험료 설정에 적합한 자산운용이 가능한가 하는 관점에서 일본 보험사는 상품설계 때부터 자산부채매칭(ALM)을 고려하여 상품을 설계하였다. 또한 외국계생보사를 중심으로 해약방지상품을 도입하고 있는 이런 추세는 점차 확산되고 있다. 이 해약방지상품은 상품판매 시에 이에 맞는 자산운용상품을 함께 매치해왔기 때문에 도중 해약 때에는 금리변동에 따른 자산가격의 손실가능성(즉, 시장리스크)을 계약자가 부담하게 되어 도중 해약 시 해약환급금에서 손실 발생분을 제하고 돌려주거나 해약환급금이 발생하지 않는 상품을 팔고 있다.

셋째로 보험사가 금리변동 리스크(기타 발생률 리스크)를 과도하게 부담하지 않도록 하기 위해서 위에서도 살펴 본 금리연동형 상품을 개발하거나 가입기간을 짧게 하고 갱신형으로 구성하여 갱신 때에 새로운

기초율을 적용할 수 있도록 함으로써 리스크를 헷지하고 있다. 제일생명의 예를 보면 갱신행 중신이행보험은 계약전체를 10년마다 갱신하게 하고 최종적으로는 중신으로 전환(연금도 가능)하도록 상품을 구성하였다. 또 금리연동형 무배당 개인연금보험은 기계약을 5년 마다 한 번씩 예정이율을 변경하도록 설계하였다.²⁴⁾

넷째로 기존 고이율 계약의 전환을 유도하기 위하여 전통적인 사망보장상품이나 저축성상품에서 벗어나 암/특정질병/개호 등을 보장하는 의료, 건강보장상품을 적극 개발하여 노령화시대를 맞이한 고객의 니즈를 제공하고 전환을 유도하였다.

마지막으로, 사차익 확보 노력 관점에서는 일본에서 버블붕괴시기인 90년대 저금리시대에 계약자들은 경제사정이 어려워지자 갱신행으로 되어 있던 사망특약 등을 해지하고 저축성인 주보험은 계속 유지하고자 하였기 때문에 보험회사 측에서는 주보험에서는 이차 역마진이 발생하고 사차익이 발생하고 있던 정기특약에서는 계약자들이 갱신하지 않아 사차익이 줄어드는 이중의 어려움에 처했었다. 이를 방지하기 위해 과거의 주류상품이었던 정기특약부 상품을 개편하여 정기특약자체가 주보험이 되도록 상품을 개편하여 사차익을 확보하는 방편으로 상품을 개편하였다.

마) 자산운용과 리스크 관리

86년 1차 역마진시기에는 주식시장이 활황이었기 때문에 역마진으로 발생한 손해를 커버할 수가 있었다. 그러나 90년 2차 역마진시기에는 버블붕괴로 주식가격까지 함께 폭락하여서 보험회사의 자산가치가 크게 하락하였다. 특히, 단체보험영업을 위한 관행으로 해당기업의 주식을 보유하는 영업방식이 주류를 이루고 있던 보험회사들은 주식을 제때에 팔지 못하고 보유하고 있는 바람에 큰 손실을 경험하였다. 이후에는 95년

24) 이율은 직전 3년간의 5년 만기 국채이율의 평균치+안전율로 하며, 최저보증예정이율은 있다.

엔화절상으로 투자수익을 강화를 위해 해외투자를 늘려나가고 있던 보험회사의 해외자산의 가치가 크게 하락함에 따라 이러한 어려움을 이기지 못한 보험회사들이 파산하는 상황을 겪었다.

이를 타개하기 위한 일본 보험회사들의 대응방향을 보면 외국계 생보사나 일부 국내생보사(대동생명, 부국생명 등)는 ALM매칭에 주력하며 리스크를 줄이고 있다. 반면 일본 국내 생보사는 아직도 금리역마진을 손실을 발생시키는 기존계약을 상당수 보유하고 있어 ALM매칭과 같은 안정적인 자산운용 보다는 주식이나 부동산에 대한 투자를 통해 보험사가 부담하기로 한 예정이율수준 이상의 자산운용수익을 얻고자 노력하고 있다. 그러나 전반적으로 일본의 보험회사들은 주식, 부동산 등 고위험 자산에 대한 투자를 축소하고 안정적인 국공채에 대한 투자와 1995년 엔화 약세에 따라 해외유가증권에 대한 투자 비중을 높이고 있다.²⁵⁾ 해외유가증권 투자 확대 이유는 국내금리가 낮아 보다 높은 자산운용수익율을 모색하는 측면도 있고 국내 발행채권 대부분이 단기여서 자산부채의 매칭에 한계가 있기 때문이다.

3) 감독당국의 대응

일본은 감독방침의 세부적인 규제보다는 대부분을 보험회사의 자율에 맡기고 부채부분의 적정성과 지급여력의 적정성 감독에 초점을 맞추고 감독하고 있다. 부채 부분의 적정성여부는 표준책임준비금제도를 실시하여 적정한 책임준비금 적립여부를 감독하고 있고 전반적인 지급여력에 대해서는 솔벤시 마진제도를 실시하고 있다. 또한, 최악의 상황을 맞이하여 보험감독당국의 개입 없이 회사가 자발적인 경영합리화 조치를 취할 수 있도록 기존계약의 기초율(예정이율 포함)을 인하할 수 있

25) 자산운용에 신축성을 주기 위한 규제완화의 조치로 외화표시자산의 투자비율을 총자산 10% 한도를 30%까지 확대하였고, CP발행 및 임대용 부동산의 취득을 허용하였다.

도록 보험업법을 개정하였다.

나. 미국

1) 1930~1940년대 저금리시기 생명보험회사의 대응

1930~40년대 미국에서는²⁶⁾ 금리인하기를 맞아 신계약은 예정이율 인하로 대처하고, 기존계약은 배당인하를 통한 사차익 사내유보로 대처 (1000명당 조정사망율:14.2%(1920)→12.5%(1930)→10.8%(1940)²⁷⁾하였으며 사차익의 공헌도는 보험기간 전체를 평균하면 종신보험에서는 1%정도 양로 보험에서는 0.5% 정도를 보였다. 또한 당시 유배당 상품을 판매하는 보험회사 58개사중 10개사가 예정이율을 인하하였고, 보유계약 중 높은 예정이율(3.5%) 계약의 비중을 현저히 낮추었다(44%→2%). 기타 정책으로, 저축성보험의 판매수수료 인하, 저축성보험의 보험료 및 보험 금액 제한, 보장성 보험 판매촉진 등의 정책을 실시하였다.

2) 1980~1990년대 저금리시기 생명보험회사의 대응

1980~1990년대는 1980년대 초반 고금리기에 주력상품이었던 확정금리형(Guaranteed Investment Contract) 단체연금상품이 1980년대 후반 경기침체와 저금리기조에 따라 역마진이 발생함에 따라, 예정이율 만큼의 투자수익율을 얻기 위해 하위등급의 회사채와 같은 정크본드와 부동산담보대출 등에 지나치게 공격적으로 투자하게 되었으나, 채권발행회사의 파산 급증과 부동산 버블이 사라지면서, 연금시장에서 강자였던 Executive Life사를 비롯한 몇몇 대형사가 파산하게 되었다. 이로 인해 금리리스크를 헷지할 수 있는 실적 배당형 보험의 중요성이 부각되었

26) 생명보험협회, “금리변동과 생보의 예정이율” 『생명보험』, 1995년 11월,

27) 보험개발원, 『FY 2000 제3차 손해보험 상품수리세미나』

고, 변액보험, 변액 유니버설보험 및 변액연금보험 등의 판매가 활성화 되는 직접적인 계기가 되었다.

이원돈(2003)에 따르면 미국 생명보험회사의 저금리에 대한 대응은 역마진의 최소화에 있다. 우선 신계약 상품의 예정이율을 인하하였고, 자산운용을 안정화하기 위해서 국공채나 신용등급이 높은 회사채의 투자 비중을 높이고, 담보실행으로 증가한 부동산을 부동산투자신탁(REITs)을 통해 증권화하거나 매각하여 저수익 자산을 축소하였다. 한편, 상품 포트폴리오를 금리연동형이나 실적 배당형 상품(변액보험, 변액 유니버설보험, 변액연금보험) 위주로 전환하여 금리리스크가 보험계약자에게 전가되도록 하였다. 또한 자산부채종합관리(ALM)를 현금흐름 검사(cash flow test)형으로 강화하였고, 자기자본을 충실히 하기 위해서 상호회사(mutual company)의 경우는 후순위채 발행, 주식회사(stock company)의 경우는 신주 발행을 확대하였다. 후순위채 발행에 의한 자본조달에 한계를 느낀 상호회사들은 자본시장에 접근이 용이하도록 탈상호화(demutualization)하는 현상을 보이기도 하였다(예, Equitable Life). 그리고 대부분의 회사들이 조직축소, 분사화, 인수합병 등의 대규모 조정을 시행하였다.

금리리스크를 막기 위해 자산포트폴리오를 재구성하여 중·저등급 채권을 고등급 채권(연방 정부채 등)으로 전환하였고, 상업용 부동산 담보대출을 낮추고, 대출을 증권화 하여 유동화 시키거나 부동산을 매각하였다.

급격한 금리변동에 따라 자금유출현상을 경험한 생보사는 상품특성에 따른 자산운용을 시도하였다. 즉, ALM을 적용한 자산운용을 통해 수익의 극대화를 도모하는 리스크중시 경영전략으로 전환을 시도하였다. 보험종류별 특성에 따른 자산운용을 위해 구분계리 및 분리계정을 우선 도입하였고, 자산부채의 현금흐름을 중시한 현금흐름(Cash-flow)형 ALM 구축으로 금리변동 위험의 체계적 관리를 추진하였다. 이와 더불어 가격변동 위험평가를 위해 VaR기법, ROE관리기법 등 신위험관리기

법을 적극 도입하였다.

생명보험사들은 모든 사업 분야에서 생산성 향상을 위해 리엔지니어링을 착수하여 상품개발에서부터 판매, 계약의 유지관리에 이르는 모든 생보업무프로세스를 개편하였다. 고객에 대한 단순한 상품판매 및 비용 삭감의 수단이 아니라 고객만족의 향상이라는 측면에서 업무 리엔지니어링을 추구하였다.

다. 유럽

Fleuriet · Lubochinsky(2005)에 따르면 프랑스에서는 최저보증이율이 높아 보험회사가 이자율 하락 시 역마진 발생위험이 높아 1995년 법률 개정을 통해 최저보증이율을 4.5%에서 3.5%로 낮추고 보증이율의 설정 기준을 장기국채 평균수익율의 60%를 한도로 하였다. 그 이후로 보험회사들은 대부분 원금보장만 제공하고 있으며 이로 인해 이자율 하락으로 인한 리스크가 거의 중요하지 않게 되었다. 덴마크도 1994년 이래 최저보증이율은 4.5%에서 2.5%로 그리고 1999년에는 1.5%로 낮추었다. 프랑스에서는 이자율 하락 시 리스크관리에 파생상품을 이용할 수 있으며 FLOORS 상품 이용 시 담보제공을 할 수 있기 때문에 독일과는 달리 파생상품계약을 활용한 리스크관리가 활발하게 이용되고 있다.

독일은 최저보증이율을 높게 책정하고 있기 때문에(계약에 따라 3.25~4%) 이자율하락에 따른 리스크를 부담을 안고 있다. 이를 관리하기 위한 방법의 하나로 파생상품을 이용할 수 있으나, 일부 여건이 미비하다. 즉 이자율 하락 시 이를 보장하는 상품인 FLOORS를 이용하여야 하나 독일의 보험업법상 보험회사는 담보를 제공할 수 없게 되어 있다. 그러나 담보제공은 FLOORS 상품의 기본 전제조건이다. 기존계약의 리스크를 줄이기 위해 예정기초율을 변경하는 것과 관련하여 독일의 보험계약법은 전환법규를 두어 해당하는 계약에 대해서는 전환할 수 있도록 하였다. 독일 보험계약법 제172조(1994)²⁸⁾에 의하면

① 생명보험 보험자의 의무 발생이 불확실한 위험에 대해 보험보호를 허락하는 경우에는 보험자는 일시적이 아니라고 생각되면, 또는 예측 불가능한 급부수요가 기술적 계산 기초 및 여기에 근거한 보험료에 대응하여 변동된 경우에 한하여, 이것이 보험금 급부의 지속적인 이행 가능성을 보장하기 위해 필요하다고 생각되면, 또는 독립적인 보험료 감사인이 계산 기초 및 변경을 위해 기타 요건을 감사하고 그 적정성을 확인하는 한, 보험료를 개정된 계산 기초에 따라 새롭게 설정하는 것이 가능하다. 잉여금 배당에 관한 규정 개정에 대해서는 일문을 준용한다. 1항 1문 및 2문에 근거한 변경이 감독청의 인가를 필요로 하는 경우에는 보험료감사인의 협조는 필요치 않다.

② 생명보험 보험약관상, 규정이 무효라고 되어있는 경우에는 계약을 존속시키기 위해서 보완작업이 필요한 경우에는 1항을 준용한다.

③ 별도의 약정이 행해지지 않는 경우에는 1항에 근거한 변경은 보험계약자에게 통지한 후로 2개월이 되는 첫날에 그 효력이 발생한다. 2항에 기초한 변경은 보험계약자에게 통지가 이루어진 2주 후에 효력이 발생한다.

위의 조항에 따라 보면 기존 계약조건을 변경하기 위해서는 다음 4가지 전제조건이 필요하다.

- 1) 객관적으로 급부를 변경할 필요성이 일시적이 아닌 경우
- 2) 주관적으로 급부를 변경할 필요성이 미리 예측되어진 경우. 질병 보험의 경우에는 보험계약법 제178 g 조와는 달리 생명보험회사는 자기자본으로 과실에 따른 계산간 차이의 위험을 부담한다.
- 3) 변경은 보험급부를 장기간 이행할 수 있을 정도의 범위 내에서 행한다. (상당성 원칙)
- 4) (보험감독법 11b조의 의미대로) 독립감사인은 계산 기초를 근거로 변경하는 전제를 검사하고 그 적정성을 확인하지 않으면 안된다.

다만, 이 조항이 얼마나 쉽게 사용될 수 있는지에 대해서는 이번 연구에서는 확인하지 못하였다.

라. 국내 적용가능성 검토

앞서 외국의 사례에서 역마진 발생을 막기 위해 각국에 사용한 주요한 내용을 추려보면 상품전환, 상품구조 변경, ALM 매칭, 사용기초율의 조정, 최저보증이율 하향조정, 실적배당형 보험상품의 판매 등이다. 이들 조치 중에서 신계약에 적용하는 예정이율을 낮추고, 보유계약의 전환을 유도하는 방안이 가장 먼저 취할 수 있는 조치이다. 그리고 나서 ALM매칭, 상품구조 변경, 실적배당형 상품도입 등을 통하여 장기적으로 이차역마진을 관리하게 된다. 외국에서 취한 사례들을 보면 이미 우리나라에서도 상당부분 시행하고 있다. 여기서는 각 내용별로 간단하게나마 적용가능성을 검토해 보기로 한다.

상품전환의 경우 이차역마진 리스크를 헷지할 수 있는 좋은 수단이다. 그러나 전환내용에 대해 충분히 설명하지 않거나 계약자에게 불이익이 되게 변경하지 않도록 하는 것이 중요하다. 그리고 일본의 사례에서 보았듯이 전환상품의 보장내용이 기존 고금리상품가입자의 관심을 사로잡을 정도의 수준이 아닌 한 전환의 성과는 미미할 수 있다.

상품구조를 변경하는 방법은 예정이율, 사망(발생)율 등이 장기간 고정되어 발생하는 리스크를 헷지할 수 있는 좋은 방법이다. 다만 무해약환급금(또는 해약환급금 제한)형의 상품은 ALM관리 하에 보험회사가 시장가격변동리스크를 헷지할 수 있는 좋은 제도이다. 다만, 현재도 계약초기에 신계약비 상각으로 인해 초기해약환급금이 적어 분쟁이 발생하고 있는 우리나라 현실을 고려할 때, 동상품의 내용을 계약 시 가입자에게 충분히 설명할 필요가 있다.

상품개발 시부터 ALM매칭을 통한 자산운용을 고려하여 상품을 개발하거나, 기존계약도 ALM매칭을 하게 된다면 자산부채 간 듀레이션

차이로 인해 발생하는 리스크를 줄일 수 있다. 그러나 2004년 국채수익율이 약 4%인데 반해 전체 상품 중 약 60%를 차지하고 있는 확정형 상품의 예정이율은 7%를 넘고 있는 상황을 고려할 때 채권을 이용하는 ALM매칭만 가지고서는 미래의 보험금 지급에 필요한 자산운용성과를 내기가 충분하지 않기 때문에 고위험 고수익은 주식과 같은 자산운용이 불가피하다.

<표 IV-5 > 역마진 대응 방안에 대한 국내 적용가능성

제도 내용	적용가능성
전환(신규 보장상품으로)	-소비자니즈변화에 맞는 상품서비스 제공 가능 -계약자에 대한 충분한 설명 필요
상품구조변경 - 갱신행 - 무해약환급금형 등	-갱신행 상품구조는 장기고정리스크를 헷지하기 위한 좋은 방법임. -무해약환급금형은 ALM관리를 할 수 있는 좋은 제도이나, 신계약비상각 때문에 계약초기 해약시 해약환급금이 작아 분쟁이 발생하는 현실점도 고려해야 함.
ALM매칭	-최적의 금리리스크 헷지방법이나 대부분의 국채가 3~5년 만기 상품으로 장기인 부채와 매칭이 어려운 국내 자산운용 상황상 완벽한 매칭은 한계가 있음. -월납, 연납보험료에 정확히 같은 가치를 가지는 운용자산을 매치하는 데 한계 -기존 고금리상품의 부채를 보장하기 위해서는 고수익 자산에 투자 불가피
최저보증이율 하향 조정	-전 보험회사가 동일기준을 적용받기 때문에 보험산업 내 문제는 없으나 타 금융권과의 제도 비교 필요
사용 기초율의 조정	-보험회사에 대한 신뢰도 하락으로 보험산업 경쟁력에 치명적임.
실적배당형 보험상품 판매 - 금리변동형 - 변액, 유니버설 등	-현재 많이 시행되고 있음.

이차역마진을 줄이기 위해 감독당국이 상품에서 사용하는 최저보증 이율을 하향 조정하는 조치는 보험회사 전체가 적용받기 때문에 좋은 정책수단이 될 수 있다. 그러나 이 제도는 보험산업과 경쟁관계에 있는 은행, 투신 등 타 금융권과 함께 고려하여 실시하지 않으면 보험 산업의 경쟁력만 저하된다.

금리연동형이나 변액보험과 같이 실적 배당형 상품은 현재 우리나라에도 충분히 도입되었기 때문에 여기서 별도로 다루지 않는다.

끝으로 사용기초율을 조정하여 기존계약의 역마진부담을 줄이는 방법이 있으나 이럴 경우 보험사에 미치는 신뢰하락은 보험사에 큰 타격이기 때문에 파산직전의 회사가 아니면 취하기 어려운 조치라서 우리나라에 적용에 한계가 있다.