

V. 이차역마진 대응방안

현실적으로 이차역마진에 대해서 보험사가 취할 수 있는 효과적인 대응에는 한계가 있다. 보험상품의 장기성, 그리고 최초 계약 시 계약자에게 보장을 약속한 것에 대한 계약자와 보험회사간의 신뢰관계 때문에 보험회사가 취할 수 있는 이차역마진에 대한 대응 방안은 한정될 수밖에 없다. 현재 겪고 있는 이차역마진이라는 것은 과거에 판매한 고금리 상품으로 인해서 발생하는 문제이다. 그러므로 현재 판매하고 있는 상품과 나아가서 향후 미래에도 판매할 상품에서는 현재 보유계약에서 겪고 있는 이차역마진을 더 이상 발생하지 않도록 노력을 하여야 할 것이다. 그런 측면에서 이차역마진 대응방안은 보유계약의 측면과 신계약의 측면으로 나누어서 살펴볼 필요가 있다. 그리고 또 다른 한편으로는 보험회사가 노력을 해야 할 상품적인 측면이 있는 것과 마찬가지로 감독당국에서 보험산업의 안정적인 발전을 위해서 지원해야 정책적인 부분도 있다.

따라서 대응방안은 크게 보유계약 측면에서의 상품과 정책 측면, 그리고 신계약측면에서의 상품과 정책 측면으로 나누어서 검토되어야 할 것이다. 그러나 각각에 있어서 효과적인 대응방안이 모두 다 존재하는 것은 아니다. 보유계약에서의 정책적인 측면으로서 검토할 수 있는 대응방안은 보유계약의 예정 기초율을 변경하는 것이고 이것은 실제로 일본과 독일에서는 법률에 반영되어 있다. 그러나 일본의 경우를 보면 예정 기초율 변경은 경영합리화의 한 조치로 규정해 놓았지만 계속기업이 쉽게 행사할 수 있는 성질의 것은 아니다.²⁹⁾ 감독당국이나 회사 모두가 조치는 회사가 파산직전 취할 수 있는 최후의 자구 노력이라는 데

29) 현재 국내 생보사들이 파산상태이기보다는 이익을 내고 있기 때문에 경영합리화를 이유로 보유계약의 예정기초율을 변경하는 것은 불가능하다고 판단된다. 또한 소비자의 보험산업에 대한 신뢰에 중대한 타격을 입힐 우려가 있는 점도 고려되어야 한다.

인식을 같이 하고 있다.

따라서 본 보고서에서는 보유계약에 있어서 상품 측면에서의 상품 전환과 신계약의 정책 측면에서의 표준이율 조정에 초점을 맞추어서 논하고, 그 이외 대응 방안에 관해서는 간략히 제시하는 것으로 그친다.

1. 보유계약의 상품전환

가. 상품전환 내용

과거에 판매한 금리확정형 고금리 상품에 의해서 발생하는 이차역마진을 해결할 수 있는 방법은 현실적으로 그렇게 많지가 않다. 과거에 금리확정형으로 상품을 판매하였기 때문에 현재의 금리수준에 상관없이 과거에 보장을 약속한 금리를 계속적으로 보장을 해주어야 하기 때문이다. 과거에 판매한 상품들이 완전히 소멸되지 않고 저금리가 계속되는 한 이차역마진은 계속 발생할 수밖에 없다. 현재와 같이 저금리 상황에서는 과거에 보장한 고금리는 계약자로 하여금 계속적으로 상품을 유지하게 만드는 효과도 있다. 그러므로 해약 또는 실효 등으로 인한 유지를 하락을 기대할 수 없다. 이러한 점이 더욱 이차역마진을 심화시키는 결과를 가져온다.

고금리의 보유계약에 의한 이차역마진을 해결하는 한 방법으로서 가장 널리 사용되고 있는 것은 상품의 전환이다. 이차역마진이 본격화될 때 우리나라 생보사들은 전환용 상품을 만들어서 전환을 유도하였다. 고객의 니즈가 변하여서 기존의 계약 이외에 새로운 신규 상품을 가입하고 싶지만 경제적인 부담이 될 수 있는 상황에서 기존 상품을 해약을 하지 않고 신규상품으로 전환할 수 있는 전환용 상품을 개발하였다. 전환 전 계약의 책임준비금, 배당금 등의 합계액을 전환 후 상품의 일시납 보험료로 충당하는 상품을 개발하였다. 따라서 전환용 상품의 보험

료는 계약전환제도를 이용하지 않을 때보다 저렴하다. 당시에 널리 팔리기 시작한 종신보험과 CI보험을 전환후 상품으로 개발하였다. 전환의 목적이 고객의 니즈변화에 따른 상품변경이기 때문에 기존의 종신보험에서 종신보험으로의 전환은 허용하지 않았다. 그것은 승환과 별 차이가 없다고 판단하였기 때문이다.

그리고 저축성보험과 보장성보험은 성격이 완전 다른 보험이기 때문에 니즈의 변화에 따른 상품변경으로 볼 수 없어서 저축성보험은 전환 대상 상품에서 제외되었다.

본 보고서에서 제안하고자 하는 것은 경험생명표의 개정시기와 맞물려 있는 현 시점에서 종신보험에서 새로운 보장상품인 CI보험으로의 전환을 허용하면서도 계약자에게 주는 불이익은 최소화하는 방안을 제시하고자 한다.

나. 경험위험률 조정과 상품전환

최근 사회적인 웰빙(Well-Being) 분위기에 따라서 다양한 건강을 보장하는 보험상품이 많이 나오고 있다. 그리고 CI보험도 개정을 통해서 최초로 나온 CI보험보다 더 많은 보장을 해주는 상품으로 변경되어서 판매되고 있다. 이러한 상황 속에서 기존의 종신보험 가입자들은 CI보험을 새롭게 가입하려고 하면 일반적으로 종신보험보다 더 비싼 보험료를 부담하고 CI보험을 가입하여야 한다.

<표 V-1> 종신보험 보험료

(단위 : 원)

	남자		여자	
	30세	40세	30세	40세
보험료	181,000	248,000	137,000	187,000

주 : A 생명보험사의 금리확정형 종신보험
가입금액 1억원, 20년납, 월납, 표준체, 예정이율 3.5%

<표 V-2> CI보험 보험료

(단위 : 원)

	남자		여자	
	30세	40세	30세	40세
보험료	222,000	312,000	166,000	227,000

주 : A 생명보험사의 금리확정형 CI 보험
 가입금액 1억원, 20년납, 월납, 표준체, 예정이율 3.5%

계약전환을 하려고 할 때 계약전환이 가능한 상품으로 종신보험은 제외하고 있다. 즉 계약전환의 목적이 고객의 니즈변화에 따른 상품의 전환인데 CI 보험은 종신보험으로 간주하기 때문에 기존의 종신보험에서 CI보험으로의 전환은 허용이 되지 않는 것이다. 종신보험에서 종신보험으로 변하는 데 보장급부는 변화가 없고 예정이율만 내려간다면 계약자에게 손해라는 것이 이유이다. 즉 보험료는 올라가는데 그에 비해서 아무런 추가적인 혜택이 없다는 것이다. 따라서 현실적으로 기존의 종신보험을 가입한 계약자는 추가적인 보험료를 부담하고 CI보험을 가입하던가 아니면 기존 계약을 해지를 하고 CI보험을 가입을 하여야 한다.

그런데 현재 경험생명표 개정작업이 진행되고 있다. 경험생명표 개정을 통해서 사망관련 위험률은 내려가고 건강관련 위험률은 올라갈 전망이다. 최근의 급속한 의료기술 발달과 식생활 개선 등으로 인해서 사망률은 계속 낮아질 것으로 예상된다. 따라서 사망률은 어느 정도 내려가느냐가 문제이지 올라갈 가능성은 없다고 보아야 할 것이다. 실제 사망률의 하락은 사망을 보장하는 상품의 사차익의 증가를 의미하게 된다. 실제로 최근 종신보험의 판매확대와 사망률의 하락으로 사망관련 사차익은 크게 증가하였다. 그래서 현재의 이차역마진을 비차익과 함께 사차익이 보전하고 있는 현실이다. 따라서 경험생명표의 개정을 통한 예정사망율의 하락은 보험료의 감소를 의미한다. 사망을 보장하는 정기

보험의 경우 예정사망율이 5% ~ 15% 감소할 경우 대략 5% ~ 14%의 보험료의 감소를 나타내고 있다.

<표 V-3> 예정사망률의 변경에 따른 보험료 예시

	현행	5% 감소	10% 감소	15% 감소
보험료	831 원	793(95.5%)	756(90.9%)	717(86.3%)

주 : 정기보험, 남자 35세, 보험기간 35년, 납입기간 20년, 연납, 예정이율 4.0%
 예정사업비는 0으로 하였음
 괄호 안은 현행대비 비율임

예정사망율의 하락으로 보험료가 내려간다면 내년 제5회 경험생명표가 적용될 신규계약에 있어서는 올해 제4회 경험생명표를 적용해서 파는 신규계약보다 낮은 사차익을 실현할 수 밖에 없을 것이다. 물론 사망률이 계속적으로 감소해 간다면 다시 줄어드는 사차익은 사망률의 개선에 맞추어서 다시 증가할 것이다. 그렇지만 당장은 예정사망율의 개선만큼 사차익은 줄어들 전망이다.

한편으로 이미 사망보장 관련 보험 예를 들어 종신보험을 가입한 사람들은 가입당시에 약속한 예정위험률이 계속 적용되는 원칙에 의해서 경험생명표가 제5회로 변경되어도 계속해서 가입당시의 경험생명표를 사용하여야 한다. 예정이율이 가입당시의 이율로 계속 가는 것과 같은 이유에서이다. 따라서 과거의 고금리로 종신보험을 가입한 사람은 금리에서는 현재의 금리보다 높은 금리를 적용함으로써 낮은 보험료의 혜택을 받고 있지만 경험생명표에서는 개정될 경험생명표보다 높은 율을 사용함으로써 더 많은 보험료를 부담하고 있는 것이다.

따라서 현재의 보험료 수준은 예정이율 측면에서는 낮게 경험생명표 측면에서는 높게 내고 있는 것이다. 그러므로 예정이율을 낮추고 경험생명표를 바꾼다면 실제 납입보험료에서는 변화가 없을 수도 있다. 즉 고객과 보험회사의 입장에서 예정이율의 적정한 인하와 경험생명표의 교체는 보험료 측면에서 아무런 변화가 없는 것이다.

다. 경험생명표와 예정이율 조정 효과 분석

경험생명표와 예정이율과의 관계를 보다 자세히 알아보기 위해서 정기보험상품을 가지고 실제적으로 계산을 해보면 다음과 같은 결과를 가진다.

즉, 과거에 판 예정이율 5.5%와 4회 경험생명표를 사용하는 정기상품의 경우 제5회 경험생명표에서 위험률이 약 15%정도 할인이 된다면 예정이율은 1.0% 정도 내려도 보험료가 똑같아진다는 것이다. 보험기간과 납입기간을 변경하여도 결과는 거의 똑같이 나온다. 현재 진행되고 있는 제5회 경험생명표 개정작업에 의해서 예정 사망률이 얼마나 개정될지는 현재는 알 수가 없다. 그러나 최근의 통계청의 발표를 볼 때 예정사망률도 분명 개선될 것으로 전망된다. 그러므로 기존의 상품에서 예정이율이 인하되고 사망률이 할인된 경험생명표를 사용하는 새로 개정된 상품으로 변경은 계약자 측면에서는 아무런 이익도 손해도 없게 되는 것이다.

<표 V-4> 예정이율과 위험률 관계

예정이율	5.5%	5.0%	4.5%	4.0%
남자	4회 경험생명표	6.8% 할인*	13.2% 할인	19.3% 할인
여자	4회 경험생명표	6.3% 할인	12.4% 할인	18.3% 할인

주 : 남자, 여자 35세, 보험기간 35년, 납입기간 20년, 가입금액 100,000
 남자 연납보험료 684, 여자 연납보험료 270
 예정이율과 경험생명표의 정확한 관계를 보기 위해서 예정사업비는 0으로 하였음.

* : 4회 경험생명표 대비 할인율을 의미함.

그러나 회사의 측면에서는 계약자와 달리 손익을 고려해 보아야 한다. 보험상품의 장기성으로 인해서 손익은 ALFA 또는 Moses³⁰⁾ 등과

같은 계리소프트를 이용해서 산출하여야 해야 하나 여기서는 간단히 엑셀을 이용하여서 손익분석을 하였다. 예정이율과 예정사망율의 관계를 가장 잘 알 수 있는 정기보험으로 손익을 산출하였으며 할인율은 14%로 하여 평가기간을 30년으로 하였다. 그리고 유지율의 반영 여부에 따라서 손익이 급변할 수 있기 때문에 유지율의 반영과 미반영 두 가지 경우로 나누어서 산출하였다.

<표 V-5> 정기보험 손익 분석 - 남자

유지율	투자수익률	예정이율	위험률	사차익률	손익현가
미반영	7.0%	5.5%	4회경험생명표	30.0%	1,132
		5.0%	6.8% 할인	24.9%	1,159
		4.5%	13.2% 할인	19.4%	1,188
		4.0%	19.3% 할인	13.3%	1,216
미반영	5.0%	5.5%	4회경험생명표	30.0%	459
		5.0%	6.8% 할인	24.9%	492
		4.5%	13.2% 할인	19.4%	526
		4.0%	19.3% 할인	13.3%	560
반영	7.0%	5.5%	4회경험생명표	30.0%	299
		5.0%	6.8% 할인	24.9%	305
		4.5%	13.2% 할인	19.4%	313
		4.0%	19.3% 할인	13.3%	321
반영	5.0%	5.5%	4회경험생명표	30.0%	126
		5.0%	6.8% 할인	24.9%	132
		4.5%	13.2% 할인	19.4%	139
		4.0%	19.3% 할인	13.3%	148

주 : 나이 35세, 보험기간 35년, 납입기간 20년, 가입금액 100,000, 연납보험료 684
 예정사업비는 0으로 하였음
 할인율 : 주주 요구수익률 관점에서 14 %로 가정함.

여기서 사용된 유지율 가정³¹⁾은 10년 이후부터는 2%, 1% 그리고 0.5% 씩 점진적으로 떨어져서 경과기간 30년에 2.8% 만이 유지하도록

30) ALFA(Asset Liability Financial Analysis)와 Moses(Margin on Services)는 보험 및 금융상품의 미래 현금흐름을 분석하는 컴퓨터소프트웨어이다.

31) 유지율 가정

가정하였다. 그리고 전체 사차손익은 회사별로 언더라이팅이나 지급심사기준에 따라서 달라질 수 있지만 여기서는 현재 사차익률이 30%인 것으로 가정하여 지급률을 고정시키고 예정위험률만을 변동시킴으로서 사차익률의 변화를 계산하였다.

<표 V-6> 정기보험 손익 분석 - 여자

(단위 : 원)

유지율	투자수익률	예정이율	위험률	사차익률	손익현가
미반영	7.0%	5.5%	4회경험생명표	30.0%	451
		5.0%	6.3% 할인	25.3%	460
		4.5%	12.4% 할인	20.1%	469
		4.0%	18.3% 할인	14.3%	478
미반영	5.0%	5.5%	4회경험생명표	30.0%	197
		5.0%	6.3% 할인	25.3%	208
		4.5%	12.4% 할인	20.1%	219
		4.0%	18.3% 할인	14.3%	229
반영	7.0%	5.5%	4회경험생명표	30.0%	126
		5.0%	6.3% 할인	25.3%	126
		4.5%	12.4% 할인	20.1%	127
		4.0%	18.3% 할인	14.3%	129
반영	5.0%	5.5%	4회경험생명표	30.0%	61
		5.0%	6.3% 할인	25.3%	61
		4.5%	12.4% 할인	20.1%	62
		4.0%	18.3% 할인	14.3%	63

주 : 나이 35세, 보험기간 35년, 납입기간 20년, 가입금액 100,000, 연납보험료 684

예정사업비는 0으로 하였음.

할인율 : 주주요구 수익률 관점에서 14 %로 가정함.

표에서 알 수 있는 것과 같이 전체 손익은 증가하는 것으로 나타나고 있다. 유지율을 고려할 경우 증가수준은 미미하게 나타나고 있지만

경과기간	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
유지율	1.00	0.75	0.60	0.50	0.45	0.40	0.35	0.30	0.28	0.25	0.23

감소하지는 않고 있다. 물론 회사별로 가정의 차이와 계리소프트웨어를 사용함에 따른 정확도 등에 의해서 값의 차이가 존재 할 수 있겠지만 큰 폭의 감소와 같은 차이는 존재하지 않을 것이다. 그러므로 기존의 상품에서 예정이율이 인하되고 사망률이 할인된 경험생명표를 사용하는 새로 개정된 상품으로 변경은 보험회사의 측면에서도 손익의 큰 변화가 없게 되는 것이다.

라. 상품전환의 효용

기존의 종신보험에서 새로운 위험률을 사용하는 종신보험으로의 개정은 적절한 예정이율을 사용한다면 계약자나 보험회사의 입장에서는 전혀 문제가 없게 되는 것이다. 현재 상품 전환에 있어서 고금리의 종신보험에서 저금리의 종신보험으로의 전환을 허용하지 않는 이유가 단지 예정이율만 바꾸는 전환은 인정하지 않는다는 것이었지만 이번 경험 위험률 조정과 함께 전환을 허용한다면 사실상 발생이나 사망위험률도 함께 바뀌기 때문에 계약자에게 불리할 것이라는 감독측면의 우려는 불식시킬 수 있다고 생각한다. 종합손익 관점에서 본다면 기존의 사차익이 줄고 이차손이 개선되는 것이다. 즉 상품의 판매 후 발생하는 사차익과 이차손을 상품에서 미리 조정을 하는 효과만이 있을 뿐이지 종합손익 관점에서는 변화가 없는 것이다.

계약자 측면에서는 종신보험에서 CI보험으로의 전환은 신규 보험 가입이라는 추가 부담 혹은 기존계약의 해약으로 인한 손실을 방지해주는 것이다. 그러므로 계약자 측면에서는 종신보험에서 CI보험으로의 전환은 이익을 수반하는 것이다. 계약 전환이라는 것은 계약자와 보험회사의 입장에서 손익의 영향이 없이 이루어져야 한다고 본다면 기존의 종신보험에서 CI보험으로의 전환은 계약자에게 유리한 것이 되는 것이다. 그러므로 보험회사는 계약자에게 유리한 전환이라는 옵션을 제공한 것이 되기 때문에 전환 옵션에 대한 대가로서 예정이율을 어느 정도 더

낮게 설정할 권리가 있는 것이다. 즉 계약자가 추가적인 경제적 부담 혹은 해약에 따른 손실을 입지 않고 건강에 대한 보장을 받을 수 있는 대가로서 어느 정도의 예정이율 인하를 허용하는 것이다. 경험생명표의 변경으로 인해서 사망률은 하락하겠지만 건강관련 위험률은 상승할 것으로 전망된다. 그래서 건강관련 보험은 보험료가 인상될 것이다. 따라서 CI보험의 건강관련 위험보험료는 인상될 수 있다. 그러나 새롭게 CI보험을 가입해도 마찬가지로 인상된 보험료를 내야 한다. 그러므로 예정이율 인하와 사망률 인하를 통한 상품 전환에는 아무런 영향이 없다고 할 수 있다.

그러나 여기서 고려되지 않은 부분은 계약전환에 대한 신계약비 부분이다. 위험보험료와 예정이율 측면에서 계약자와 보험사가 아무런 손실이 없다고 할지라도 부가보험료로 인해서 달라질 수 밖에 없다. 전환계약에 대해서 책정된 부가보험료를 살펴보면 기존의 상품에 비해서 일반적으로 적게 책정되어 있다.

A 생명보험사의 CI 보험과 전환CI보험의 영업보험료를 동일한 기준에서 산출하여 분해해보면 전환CI보험의 부가보험료는 일반CI보험의 부가보험료 대비 약 70 ~ 80% 수준에 그치고 있다.³²⁾ 한편으로 상품전환 후 새로 가입하는 연납보험료 부분이 1,000만원이라고 해서 보장부분이 1,000만원인 것은 아니다. 기존 계약으로 부터의 전환가격이 가령 9,000만원이라면 새로 가입하는 상품이 1억원일 경우 계약자는 부족분 1,000만원만 가입하면 되는 것이다. 그러므로 단순히 같은 가입금액으로 일반 CI와 전환CI를 비교하는 것은 무리가 있다. 만약 일반CI 보험을 가입금액 1억원으로 가입할 경우 부가보험료는 천만 원일 때 부가보험료의 10배가 되지만 전환가격이 이미 9,000만원이 있는 계약자의 경우에는 일반CI보험의 천만 원 일 때 부가보험료의 70~80%만 부담하면 되는 것이다. 따라서 상품 전환 시 부가보험료는 상대적으로 적은 수준이다. 그렇지만 예정이율의 추가적인 인하 시 이 부분도 어느 정도는 고

32) 세부적인 수치는 회사의 영업 비밀에 해당되기 때문에 생략한다.

려되어야 할 것이다.

기존 종신보험 계약자들이 신규 CI보험으로의 전환이라는 옵션을 통해서 얻을 수 있는 이득에 해당하는 추가적인 예정이율 인하폭은 산술적으로 계산하기에는 어려움이 있다. 그러나 계약자와 감독당국이 납득할 수 있는 수준에서 추가적으로 예정이율을 인하한다면 계약자에게는 손익에서 아무런 차이가 없을 것이며 보험회사에게는 과거 고금리상품에 대한 이차역마진을 해결할 수 있는 한 방법이 될 것이다. 추가적인 예정이율 인하가 없다면 단순히 사차익을 가지고 이차역마진을 보전하는 것과 별 차이가 없어진다.

과거의 전환상품이 단순히 니즈의 변화에 의해서 상품을 전환하였는데 전환전 상품과 전환후 상품의 차이로 인해서 실질적으로 전환에 대해서 계약자 측면에서의 손익관계를 분석하는 데 한계가 있다. 계약자의 니즈를 충족하는 조건으로 낮은 예정이율의 전혀 다른 상품으로 전환을 하였기 때문에 니즈에 대한 전환이라는 옵션이라는 것이 있었지만 이것에 대한 대가로서 어느 정도의 예정이율 인하가 적정했는지는 상품이 다르기 때문에 평가하는 데 한계가 있고 따라서 과거 전환상품을 바탕으로 현재의 상품 전환 옵션에 대한 대가를 계산하는 데 어려움이 따른다.

과거 상품전환이 승환이라는 오해를 살 여지가 많았기 때문에 여러 가지 감독당국의 제약조건이 많이 있었던 것이 사실이다. 그러나 현재의 상품전환은 그런 측면에서 계약자에게 보다 더 합리적으로 전환을 설명할 수 있다.

따라서 현재 상품전환에 있는 전환전 상품으로서 제외되는 종신보험을 삭제하여서 종신보험에서 현재의 CI보험으로 전환을 유도한다면 계약자의 니즈를 맞추어주고 보험회사는 예정이율 인하라는 것을 통하여 이차역마진을 어느 정도 해결할 수 있을 것이다.

2. 신계약에서의 대응 방안

가. 상품측면

1) 상품 및 판매전략

과거의 저축성 위주의 상품 판매 전략에서 보장성 상품으로 주력할 필요가 있다. 일반적으로 금리의 변동에 민감하게 반응하는 상품은 저축보험료가 많은 상품들이다. 실제로 과거에 판매한 고금리의 저축성 상품이 현재의 이차역마진의 주요 원인이 되고 있다. 그러므로 저축보험료가 적고 위험보험료가 많은 보장성보험 상품의 판매에 주력할 필요가 있다. 그리고 고객의 관심이 건강으로 전환되고 있는 시점에서 과거의 저축상품을 건강 상품으로 전환할 수 있도록 건강식품을 개발하여야 할 것이다. 고령화시대를 맞이한 고객의 니즈가 뭉치를 정확히 파악하여 건강상품을 개발하여야 한다.

그리고 이차역마진의 원인이 된 금리확정형 상품대신 금리연동형 상품을 중심으로 개발하여야 할 것이다. 리스크가 장기간 동안 고정되는 것을 회피하고 금리리스크를 과도하게 부담하지 않도록 하기 위해서 가입기간을 짧게 하고 갱신형으로 구성하여 갱신 시에 새로운 기초율을 적용할 수 있는 상품을 개발하여야 할 필요가 있다.

한편, 국내 생보 산업은 시장의 성숙기 진입과 함께 저금리시대라는 외부위요인을 맞이하였으며 이제는 상품 판매 전략의 근본적인 재편이 요구되는 시점이다. 따라서 과거의 양적 성장보다는 수익극대화를 위한 적정 성장을 달성으로 기본 목표를 수정하는 것이 필요하게 되었다. 즉, 수익중심의 안정적인 성장목표를 추진하여야 한다는 점이다. 수익성과 효율이 낮은 시장 및 조직의 자연적인 도태를 유도하기 위해 수익성이 낮은 시장과 조직에 대한 경영자원 분배를 제한함으로써 수익을

극대화하는 것이 필요하다.

저금리체제가 장기화됨에 따라 수익구조가 다시 악화될 가능성이 높아지고 있으므로 현행의 고비용 저효율의 판매채널에 대해 구조적인 개편이 필요할 것이다. 저금리체제가 장기화될 경우 이차역마진분의 보전을 위해서는 비차익을 확대하지 않을 수 없으며, 이를 위해서는 채널유지 및 신계약관련 사업비를 슬림화해야 한다. 장기적으로는 환경변화에의 대처능력을 갖춘 유연한 채널구조를 구축하지 않으면 안 될 것이다. 채널구조 개편의 기본적인 방향은 주력채널인 설계사채널의 효율성 제고, 신규 대체채널의 확대, 적절한 채널포트폴리오 구축이 되어야 할 것이다.

2) 자산운용능력을 고려한 상품 개발

금리리스크를 방지하기 위한 방안으로 보험료 설정에 적합한 자산운용이 가능한가하는 관점에서 상품설계 때부터 자산부채매칭(ALM)을 고려하여 상품을 설계하는 방안이 있다. 앞서 일본의 사례에서 살펴본 바와 같이 보험회사가 운용 가능한 자산이 있는 지를 먼저 검토하고, 이 자산에 맞출 수 있는 상품을 개발하여 판매할 수 있다.

이때는 현재와 같이 3이원(예정위험률, 예정이자율, 예정사업비율)을 기초로 보험수리기법 및 수지상등의 원칙에 따라 보험료 및 준비금을 결정하는 방식보다는 투자수익률, 위험률의 변동에 따른 미래현금흐름(Cash flow)의 변동성을 반영하여 전 계약기간에 대한 장기적 손익을 종합적으로 평가하여 요율을 결정하고 판매량, 판매대상 등을 결정하여야 한다. 이러한 분석을 할 때 사용하는 고려요소중에 하나인 투자수익률은 회사의 과거 투자수익률을 사용할 수도 있고 향후 운용 가능한 자산의 예상투자수익률을 사용할 수도 있다. 회사가 그 동안 수행해 온 투자패턴대로 자산을 운용하고자 하면 과거 투자수익률을 사용해도 큰 무리가 없으나, 판매대상상품을 설계할 때 미리 염두에 둔 운용자산이

있을 경우에는 동 자산의 예상수익률을 사용하는 것이 바람직하다. 그리고 해당 운용자산의 운용가능규모 등을 고려하여 적정 수준의 판매량을 책정한다면 판매정책과 자산과 부채가 적절히 매치되는 효율적인 리스크관리가 이루어지게 된다.

자산운용측면에서 보면 ALM매칭이 가장 중요한 이차역마진 발생을 방지하는 기법이나 일반적으로 회사에서는 모든 상품을 위에서 살펴본 것과 같이 상품기획 시점부터 투자자산을 염두에 두고 상품을 개발·판매하고 있지 못하고 있다. 현재와 같은 저금리 기조가 계속 되거나 더욱 낮아지게 되면 과거에 판매한 고예정이율상품에 대해 완벽한 ALM매칭은 사실상 불가능하다. 채권과 같은 자산은 가장 안정성이 높으면서 ALM매칭을 시키기 좋은 자산이나 금리수준이 낮아 부채의 평균부리이율만큼 수익률을 올리기가 쉽지가 않다. 부채의 기간과 평균예정이율에 맞는 적정한 운용자산이 부족해 부채의 듀레이션에 일치하는 자산을 찾는 것도 어려움이 있다. 일본에서도 금리역마진을 손실을 발생시키는 기존계약을 상당수 보유하고 있는 회사는 ALM매칭과 같은 안정적인 자산운용보다는 주식이나 부동산에 대한 투자를 통해 보험회사가 부담하기로 한 예정이율수준 이상의 자산운용수익을 얻고자 노력하고 있다. 그러나 리스크 관리차원에서는 주식, 부동산 등 고위험 자산에 대한 투자를 축소하고 안정적인 국공채에 대한 투자를 늘리는 전략이 중요하다. 일본의 경우를 보면 우리와 마찬가지로 국내 발행채권이 대부분 단기여서 자산부채의 매칭에 한계가 있기 때문에 해외유가증권 투자를 확대하고 있다. 이를 통하여 국내에서 보다 높은 자산운용수익을 기대할 수 있게 된다. 우리나라 생명보험사들도 국내뿐만 아니라 해외유가증권과 같은 다양한 투자처를 적극적으로 개발 운용하여야 한다.

한편으로 상품설계시에 ALM을 고려하여 상품을 설계하고 판매하였다 하더라도 판매후 중도해약으로 시장리스크가 발생할 수 있다. 판매후 중도해약으로 인해 발생하는 시장리스크는 최근 우리나라에서도 개발 중인 해약방지상품으로 헤지할 수 있다. 이 상품을 이용한다면 상품

판매 후 발생할 수 있는 자산부채 현금흐름의 불일치를 상당부분 줄일 수 있다. 일본에서는 외국계생보사를 중심으로 해약방지상품을 도입하여 점차 확산되고 있다. 일반적으로 계약의 해약 시에는 매칭된 자산을 팔아서 해약환급금을 지급하므로 금리변동에 따른 자산가격의 손실가능성(즉, 시장리스크)을 보험회사가 부담하게 되나 이 해약방지상품은 상품판매 시에 이에 맞는 자산운용상품을 함께 매치해냈기 때문에, 계약자가 도중 해약시에는 해약환급금에서 손실 발생분을 제하고 돌려주거나 해약환급금이 발생하지 않도록 상품을 설계하고 보험료 수준은 일반 상품보다 저렴하게 책정·판매되기 때문에 리스크를 방지하게 된다.

나. 정책측면

1) 유배당상품

생명보험상품은 계약자에 대한 배당 유무에 따라 유배당상품(participating product)과 무배당상품(non-participating product)으로 구분된다. 유배당상품은 결산후 이익이 발생하면 일반적인 계약자배당원칙 및 회사가 정한 기준에 따라 계약자에게 배당을 하게 된다. 즉, 사후에 배당이 묵시적으로 약속되었기 때문에 이러한 약속을 이행하기 위해서 보험료가 보수적으로 산출되지 않으면 안된다. 따라서 배당상품의 보험료를 산출할 때 사망률, 이자율 등의 계산기초율을 안정적으로 적용하여 상대적으로 높은 보험료를 받고 있다. 한편 무배당보험의 경우는 이익이 발생하더라도 계약자에게 배당을 하지 않기 때문에 보다 현실에 가까운 계산기초율을 적용하여, 배당보험에 비해 낮은 보험료를 산출하여 운용하는 것이 일반적이다. 현재 대부분의 보험이 무배당보험인 이유 중의 하나는 시장경쟁으로 인해서 낮은 보험료의 상품을 고객에게 제공하기 위해서 무배당보험을 판매하고 있는 측면도 있다.

또 유배당 보험에 대한 주주지분 측면에서도 무배당 보험을 선호하

는 입장을 살펴볼 수 있다. 현재 유배당 보험을 판매하였을 경우 주주가 가질 수 있는 이익은 잉여금의 10% 수준이다.³³⁾ 따라서 현재의 무배당위주의 시장구조에서 무배당보다 비싼 가격으로 유배당보험을 판매할 필요성을 크게 느끼지 못하게 되어 있다. 그러나 이차역마진과 같은 금리의 미래의 변동에 의해서 발생하는 리스크에 신계약에 있어서 가장 효과적으로 대처할 수 있는 방법은 유배당상품을 판매하는 것이다. 무배당상품에 비해서 보다 낮은 예정이율을 사용함으로써 향후에 시장금리가 내려가도 이차역마진이 발생하지 않도록 하는 것이고 시장금리가 내려가지 않는다면 그렇게 해서 발생하는 이익은 무배당보험상품보다 많은 보험료를 낸 유배당 보험 계약자에게 돌려주는 것이다. 즉 계약자와 보험회사가 함께 Win-Win 할 수 방법이다. 그러나 현재의 이익배분기준에 의하면 주주가 무배당상품에서 얻을 수 있는 이익에 비해서 유배당상품에서 얻을 수 있는 이익이 상대적으로 적다고 평가되기 때문에 시장에서 유배당상품이 활성화 되지 못하고 있다.

그러므로 유배당보험 판매이익에 대한 주주지분을 회사가 자율적으로 결정하게끔 하여야 한다. 시장경제원리에 따라 회사가 주주지분을 자율적으로 결정하게 하여서 유배당 보험을 활성화한다면 향후에 발생할 수 있는 이차역마진 문제에 보다 효과적으로 대처할 수 있을 것이다.

또한 우리나라의 경우 이원별 배당제도를 취하고 있어 이차부분에서 막대한 손실이 발생하여도 비차나 사차에서 이익이 발생할 경우 배당을 해주게 되어있다. 따라서 회사로서는 전체적으로 손실이 발생하여도 부분적으로 배당을 해주어야 하는 모순을 안고 있는 것이다. 그러므로 준유배당보험 도입을 검토할 필요가 있을 것이다. 즉, 현행 이원별 배당을 하지 않고 이차익만 실시하는 상품의 판매를 허용하여야 할 것이다. 운용수익률이 예정이율보다 높을 경우에만 이차배당을 실시하는 준유배당상품을 개발함으로써 초저금리로 인한 운용수익률 하락 시 이차배당을 하지 않아도 되므로 생보사의 계약자배당 압력을 경감할 수 있을 것이다.

33) 부록 "II. 유배당 제도" 참조

2) 표준이율 조정

가) 운영 현황 및 문제점

표준이율은 약정된 보험금 지급에 대비해 보험사가 마련해야 하는 표준책임준비금에 적용되는 이율이다. 예정이율이 2000년 4월 “4단계 보험가격자유화”에 따라 전면 자유화 되었지만, 예정위험률 자유화의 경우와 마찬가지로 과당경쟁으로 인한 생명보험사의 부실화를 방지할 필요가 있었다. 그래서 만들어진 표준이율은 표준책임준비금제도를 통하여 보험료적립금에 사용되는 예정이율의 규제를 통하여 보험사의 재무건전성을 확보하기 위해서 설정된 이율로서 보험회사는 예정이율과 별도로 표준이율에 따라서 표준책임준비금을 쌓아야 한다.

보험회사는 표준이율과 별도로 예정이율을 회사의 여러 가지 판매전략, 자본력 등을 고려해서 설정할 수 있다. 따라서 표준이율과는 다르게 예정이율을 표준이율보다 높게 또는 더 낮게 설정을 할 수 있다. 그러나 표준이율보다 높게 설정을 할 경우 보험료는 낮아지기 때문에 상품 경쟁력은 올라가지만 예정이율과 표준이율과의 차이로 인해서 발생하는 자본은 회사가 부담을 해야 한다. 따라서 회사가 자본력을 가지고 있거나 다른 부분 즉 사업비차익 혹은 위험률차익에서 그 부분을 감당할 수 있으면 표준이율보다 더 높은 예정이율을 설정하여 상품을 운영할 수 있다. 혹은 총자산 운용 수익률을 높게 시현할 수 있다면 높은 예정이율을 설정할 수 있을 것이다. 그러나 현재 우리나라의 보험사들은 90년대 후반의 지속적인 적자를 겪어오다가 '01년부터 흑자로 전환했으나 여전히 재무건전성이 취약한 상태이고, 따라서 자본력도 취약할 수 밖에 없다. 현재 우리나라의 생명보험회사들은 표준이율보다 낮은 예정이율을 사용함으로써 표준책임준비금을 쌓기 위해서 추가적으로 필요한 자본을 조달할 필요가 없도록 하고 있다. 이런 이유 때문에 예정이율은 표준이율과 별도로 책정될 수 있는데도 불구하고 실제적으로 표준이율은 예정이율의 상한선을 형성하고 있는 실정이다.

한편으로 외자계 회사들은 자본력과 과거에 판매한 고금리 상품에 대한 부담이 없기 때문에 국내 회사들과는 달리 예정이율을 표준이율보다 높게 설정하고 있는 현실이다. 시장경쟁이 치열해질 경우 일부 국내 회사들은 표준이율보다 높게 예정이율을 설정함으로써 외자계 생보사에 대한 가격경쟁력을 재고할 수도 있다. 그러나 사업비차익 혹은 위험률 차익에서 이차역마진 부분을 감당하지 못 한다면 혹은 총자산 운용수익률이 표준이율보다 낮다면 회사는 이차역마진에 쉽게 노출될 수 밖에 없는 입장이다.

현재의 시장 구조상 표준이율은 예정이율 설정 시 하나의 기준점이 되고 있다. 그러나 표준이율이 시장의 금리 수준에 적절히 반응하지 않는다면 시장의 금리수준에 깊은 관련을 가지는 총자산운용수익률과의 괴리로 인해서 보험사들은 경영에 큰 어려움에 노출될 수도 있다. 가령 보험회사들이 예정이율을 설정하는 데 있어서 표준이율을 하나의 상한선으로 설정하고 그리고 시장의 경쟁으로 인해서 표준이율에 근접한 예정이율을 사용한다면 표준이율이 시장금리보다 높은 경우에는 실질적으로 예정이율 설정 자체가 이차역마진을 이미 경고하게 되는 것이다. 실제 올해 표준이율은 4.25% 이지만 현재의 대표적인 시중인 국고채 3년의 금리는 4%를 전후해서 움직이고 있다. 국고채 금리와 표준이율과의 차이가 거의 없다고 할 수 있다. 일반적으로 보험회사들의 총자산 운용수익률이 국고채 수익률보다 0.5~1%정도 높다고 생각했을 때 국고채 수익률이 더 내려간다면 현재의 예정이율도 이미 이차역마진을 만들 수 있음을 말하고 있다. 즉 총자산 운용수익률이 예정이율보다 높아야 하는데 총자산 운용수익률에 가장 밀접한 관계를 가지는 국고채의 금리수준이 표준이율보다 낮다면 보험사들은 장기적으로 안정적인 국고채보다 고수익을 보장하지만 그러나 고위험을 수반하는 다른 투자수단을 찾아야 할 것이다. 그렇게 되면 높은 이윤을 만들 수도 있겠지만 그렇지 못할 경우 오히려 재무건전성을 악화시키는 문제를 초래할 것이다. 보험사는 이를 위해서 더욱 더 고위험 고수익 투자수단을 찾을 수 밖에

없을 것이고 원래 재무건전성을 목적으로 만들어진 표준이율이 오히려 재무건전성을 악화시킬 수 있는 요인이 되게 되는 것이다.

현재의 저금리가 장기화된다면 취약한 재무구조를 가진 중소형 생보사들은 연쇄 도산의 위기를 맞이할 수도 있을 것이다. 많은 생보사는 후순위 차입, 재보험 출재 등으로 지급여력 100%를 겨우 유지하는 수준으로 상장을 통한 자본 확충, 외자유치, 매각, 합병 등의 근본적인 재무구조의 개선방안이 필요하다. 그러나 많은 회사가 투자운용 능력을 상회하는 위험한 수준의 예정이율 적용으로 신계약마저 판매하자마자 역마진이 우려되고 있는 상황이다. 많은 회사가 예정이율의 인하 필요성을 인정하면서도 지급여력 등 어려운 회사 상황으로 인해 판매경쟁력 저하가 예상되는 예정이율 인하를 실행에 옮기지 못하는 상황이다.

그러므로 표준이율이 실제 시장금리의 수준과 향후의 변동에 잘 대처할 수 있는 수준이 되어야 할 것이다. 최근 감독당국은 금리 하락에 따라서 표준이율을 4.75%에서 4.25%로 하향 조정하였다. 그러나 단순한 표준이율의 하락은 향후에 전개될 여러 가지 금리상황을 대처하는 데 있어서 효과적인 방법은 아니다. 최근 시중금리가 잠시 상승하였는데 그러나 보험사들은 예정이율을 내리고 있어서 여론의 질타를 받고 있다. 그러나 실제적으로 표준이율이 4.25%로서 상대적으로 높기 때문에 보험사들은 예정이율을 낮추고 있는 것이다.

표준이율은 예정이율의 설정의 기준이 되고 한편으로는 시중금리에 대한 연결고리가 되는 것이기 때문에 시중금리의 어느 정도 수준 예를 들어 80% 수준에서 결정되어야 한다. 그래야만 예정이율과 표준이율 사이에서 계약자 보호를 위한 재무건전성을 확보할 수 있을 것이다.

나) 개선방안

표준이율은 생보 상품의 장기성과 시장금리 추이 및 자산 운용여건 즉 투자 대상 및 스프레드 등을 고려하여 보수적으로 설정되어야 한다. 그러므로 안정선의 확보를 위해서 시장금리를 적절히 반영할 수 있도록

최저금리(현 4%)를 폐지하고 지표 금리를 회사채에서 국고채와 회사채의 혼합형태로 변경하여야 한다. 일본과 같이 금리가 0%대로 내려간 실례가 있는 상황에서 최저금리 설정은 향후 금리가 최저금리보다 더 내려간다면 또 다시 문제를 발생시키게 될 것이다. 현재의 문제점도 실제금리가 현 최저금리 4% 내외에서 움직이기 때문이다. 그리고 시중에서 유통되는 가장 안정적인 금리인 국고채로 변경함으로써 보험회사들은 장기적으로 안정적인 금리운용이 가능해질 것이다. 그리고 시장의 대표금리인 회사채의 금리수준도 함께 포함하여 반영함으로써 시장적합성을 강화할 수 있을 것이다.

그러므로 다음과 같은 공식으로 산출하는 것이 바람직할 것이다.

$$\begin{aligned} \text{표준이율} &= \text{기본금리} + \text{금리스프레드} \times \text{조정계수} \\ \text{기본금리} &= \text{국고채금리} \times \text{안전계수} \\ \text{금리스프레드} &= (\text{회사채금리} - \text{기본금리}) \end{aligned}$$

기본 금리는 국고채금리에 연동하게 하여 최소한의 안전성을 보장하는 것이다. 안전계수는 국고채 수준에 따라서 차등적으로 적용되어야 할 것이다. 안전계수의 수준은 안정적인 변동성을 반영할 수 있도록 설정되어야 할 것이다. 금리스프레드는 기본 금리의 가변성을 보완하고 시장의 대표금리를 반영하는 것이다. 그리고 시장의 추가적인 리스크를 고려한다는 관점에서 시장금리를 대표하는 회사채 수익률과 기본 금리의 차이를 반영하는 것이다.

이렇게 산출된 표준이율은 보험사의 장기적인 보험금지급능력 제고를 위해서는 장기국채의 80%~ 100% 수준이 적정할 것이다. 그리고 상품별로 차별화된 표준이율 설정에 관해서 추가적인 연구가 이루어질 필요가 있다. 상품별 차별화는 재무건전성 측면과 업무상 용이성 측면에서 고려되어야 할 것이다.

표준이율을 장기국채의 80% ~ 100% 수준에서 결정한다면 생명보험사들이 표준이율 이상의 예정이율을 설정하더라도 장기국채보다 낮은 수준에서 설정할 수 있을 것이고 따라서 안정적인 자산운용이 가능할 것이다. 물론 시장경쟁에 의해서 국채보다 높은 예정이율을 설정하는 회사가 있을 수 있지만 그것은 전적으로 회사의 자본능력에 따른 것이지 표준이율의 설정에 관련된 문제는 아닌 것이다. 단지 표준이율을 적정하게 설정함으로써 보험회사들의 자산운용이 고위험-고수익으로 되는 것을 방지하는 것이다.

3) 이원별 배당제도

가) 현황 및 문제점

현재 영업보험료율을 설정하는 기본원리는 수지상등개념이며 이것은 생명보험수학의 기본이기도 하다. 그래서 실제로 전통적인 기법에 의한 요율설정에서는 이 기본원리에 의거하는 산식이 장기에 걸쳐 수용되어 왔다. 영업보험료는 순보험료와 보험영업에 필요한 제반 예정사업비 즉, 예정신계약비, 예정유지비, 예정수급비로 구성된 영업보험료의 현재가치와 상품에서 보장한 보험급부와 그리고 비용에 대한 현재가치가 동일하다는 수지상등의 원칙을 이용하여 산출하고 있다. 그러나 이 산출방법에는 몇 가지 문제점이 있다. 원가구성요소에 이익부분을 포함하지 않았고 그리고 경과연도별 이익을 알 수가 없다는 것이다. 이를 보완하기 위해서 예정기초율에 일반적으로 회사의 이익을 감안하여 설정을 하여 왔고 유배당 상품의 이익은 이원별 수지상등의 원칙 하에서 보험료가 산출되었기 때문에 이원별 손익결과에 따라 이익배당을 하게 된다. 이로 인해 이차역마진이 발생하여 큰 손실을 입더라도 사차익이 크게 나면 사차배당을 하여야 하는 모순이 생기게 된다. 한편으로 장기 생명보험계약의 특성상 계약경과기간별로 이원별 손익의 실현구조에 차이가 있을 수 밖에 없고, 그래서 다소간의 이원별 손익이 불균형 현상은 충

분히 나타날 수 있는 것이다. 특히 회사별로 경영상의 장점을 살리다 보면 특정 이원에서 이익이 많이 발생할 수도 있다. 따라서 특정 이원의 이익이 많고 적음보다는 종합적인 이익이 과도한지 부족한지를 살펴야 할 것이다. 즉 종합적인 이익이 감독당국이 제시하는 지급여력기준 유지에 충분한지를 검토하고 종합이익 관점에서 배당을 고려하여야 할 것이다.

나) 개선방안

이원별 배당제도의 단점을 보완하기 위해서는 3이원을 합산하여 배당하는 총액배당제 도입을 검토할 필요가 있다. 현 배당제도 하에서는 어느 각각의 이원별로 손익을 측정, 이익이 발생하는 이원에 대해서는 다른 이원에서 손실이 발생하더라도 배당을 실시하여야 하나, 총액배당 제도에서는 3이원의 손익을 합산하여 손익을 측정하고 이익이 발생하는 경우에만 배당을 실시하게 된다. 이렇게 된다면 상품 전체적으로는 손해가 발생하고 있더라도 일부이원에서 이익이 있으면 배당을 해야 하는 불합리 점은 해소된다. 총액배당제도는 계약자에게는 불리한 제도이지만 배당이라는 것이 특정 영업활동의 결과 발생한 최종이익을 기여자에게 돌려주는 것이기 때문에 이원별 배당제도보다는 배당제도의 근본 취지에 더욱 적합하다. 보험회사로서도 상품 운용의 안전성이 높아지게 된다.

배당액의 결정은 현금흐름방식에 의하여 전 계약기간에 대한 장기적 손익을 종합적으로 평가하고 적정 이익을 부가하여 요율을 결정하고 이를 이용하여 실제 실적과 비교하여 발생하는 이익을 배당하는 방식으로 전환해야 한다. 이를 위해서는 보험료산출방법도 현재의 3이원방식에서 종합손익을 고려하여 산출하는 방식으로 전환하여야 한다.

총액배당제하에서는 지급률 등을 반영한 미래 시나리오를 바탕으로 하기 때문에 초기 이익의 축소가 예상되고, 목표이익의 개념 부재 시 가격 경쟁을 촉발할 가능성도 있다. 적정 이익의 수준에 대한 폭넓은

공감대가 형성되지 못한다면 목표이익의 설정에 한계가 있을 수 밖에 없고 목표이익의 축소를 통한 가격경쟁이 시작될 수 있다. 가격경쟁이 시작되면 소위 덤핑판매와 같은 지나치게 낮은 지급률 가정을 사용할 수 있기 때문에 감독 당국의 리스크 관리가 보다 강화되어야 할 것이다.