



스위스리는 최신 시그마 보고서를 통해 금리가 보험사에 미치는 영향, 특히 저금리가 생명보험사에 어려움을 주는 이유를 살펴본다

Contact:

Media Relations, Zurich
Telephone +41 43 285 7171

Lukas Steinmann, Zurich
Telephone +41 43 285 4687

Thomas Holzheu, New York
Telephone +1 212 317 5190

Clarence Wong, Hong Kong
Telephone +852 2582 5644

- 모든 보험사들은 대형 투자자로서 금리에 영향을 받으며 금리 민감도는 상품종류와 시장에 따라 매우 다양한 모습을 보인다
- 생명보험사의 경우, 금리는 투자 수익이 주요 수익원인 저축성 상품에 주로 영향을 미친다
- 손해보험사들은 금리 하락에 대하여 보험 요율 인상을 통한 수익성 회복으로 대응할 수 있을 것이다

스위스리는 최신 시그마 보고서, “하락하는 금리 대처 방안”(4/2012)을 통해 금리가 보험사에 미치는 영향을 살펴보고, 금리의 급격한 상승 혹은 지속적인 저금리가 어려움을 야기하는 이유에 대해서 설명한다.

생명보험사의 경우 손해보험사보다 영향이 더 크지만 생명보험 내에서 조차 상품별로 금리 민감도가 다르며, 저축성 상품이 가장 큰 영향을 받는다. 생명보험사들은 금리 위험에 대한 노출 완화를 위해, 이자율 재산정과 판매 상품 조정이 필요하고 손해보험사들은 낮은 투자 수익을 상쇄하기 위해 보험 요율을 인상할 필요가 있다.

금리 하락 수십 년간 지속, 현재 매우 낮은 수준의 금리

금리는 지난 30 년간 하락 추세를 보여 왔으며, 최근 많은 시장에서 10 년 국채 수익률이 2% 훨씬 아래로 하락했다. 현재의 저금리가 과다 부채를 안고 있는 채무자들의 대차 대조표 상의 어려움을 경감시켜주는 것은 사실이지만, 모든 이들이 저금리의 혜택을 보는 것은 아니다. 약 미화 25 조 달러를 운용하는 대형 기관 투자가 (전세계 금융 자산의 12%를 차지)인 보험사들은 저금리로 인해 큰 어려움을 겪고 있다. 보험사들의 저금리 영향은 보험 혜택이 줄어들거나, 같은 보장을 받기 위해 보다 높은 보험료를 지불하는 등의 형태로 보험계약자들에게도 영향을 미친다.

저금리는 보험사들에게 서서히 영향을 주고 있는데, 이는 전체 투자의 일부분에 해당하는 현재의 보험료 수입이 시장 수익률 기준으로 투자되기 때문이다. 시그마 보고서의 공동저자인 아스트리드 프레이(Astrid Frey)는 “금리는 보험사의 투자 포트폴리오에 천천히 영향(delayed impact)을 미쳐, 보험사들로 하여금 대응할 수 있는 시간을 확보해주지만, 반면 금리가 회복될 것이라는 기대감에 필요한 규제책 실행 지연을 유발하기도 한다.”라고 말했다. 보험사들은 대부분의 경우 안정적이고, 평균회귀 경향을

Swiss Re Ltd
Mythenquai 50/60
P.O. Box
CH-8022 Zurich

Telephone +41 43 285 2121
Fax +41 43 285 2999
www.swissre.com



보이는(mean-reverting) 금리에는 적절히 대응하지만, 급격한 변화에는 어려움을 겪고 있다.

상품 종류별 다른 수준의 금리 영향

금리가 모든 보험사들에게 영향을 끼치기는 하지만, 몇몇 상품은 여타 상품들에 비해 훨씬 더 취약한 모습을 보인다. 금리는 투자수익이 주요 수입원인 장기 상품들에 가장 큰 영향을 미친다. 손해보험의 상해보험과 같은 롱테일 비즈니스는 신중한 자산부채 관리를 통해 금리 리스크를 관리할 수 있다. 생명보험의 경우, 저축성 상품이 금리 리스크에 가장 크게 노출되어 있는데, 이는 투자 수익이 주요 수입원이기 때문이다. 게다가, 보험실효와 같은, 예측하기 어려운 보험계약자의 행동이 보험사로 하여금 현금 흐름 전망을 어렵게 만들어, 결과적으로 자산부채 관리를 복잡하게 한다.

“저축성 생명보험 상품 내에서도, 금리 민감도는 매우 다양한 모습을 보인다. 금리에 대한 민감도는 원금 보장이 확실하고, 비지니스 기간이 긴 경우에 가장 높다.”라고 시그마보고서의 공동저자인 루카스 스테인만(Lukas Steinmann)은 말했다. 보험 계약자가 손실없이 출금이 가능하게 하는 옵션도 보험사의 민감도를 증가시킬 수 있다.

생명보험 상품 설계가 향후 중요한 역할

많은 생명보험사에 있어서, 저금리에 대한 해결책은 제한적이다. 이는 현재 유지 계약들의 원금 보장 계약 조건을 변경할 수가 없기 때문이다. 하지만, 생명보험사들은 자산관리, 헤지, 운영비용 최적화를 할 수 있다. 보험사들은 기존 계약과 비슷한 혜택을 제공하는 새로운 상품으로의 변경을 제공할 수도 있지만, 헤지를 이용하는 편이 보다 수월하다. 스위스리의 수석 이코노미스트 커트 칼(Kurt Karl)은 “새로운 생명보험 상품은 보험료를 재산정하고, 이자율 보장 수준을 조정해야 할 뿐만 아니라 상품 재설계를 통해 금리 위험에 대해 보다 쉽게 헤지가 가능하도록 해야 한다. 규제당국은 이것을 용이하게 할 수 있다.”라고 제안했다.

또한 생명보험 업계는 스스로에게 다음과 같은 근본적인 질문을 해볼 필요가 있다. “이자율 보장에 따른 추가 비용에 대하여 보험계약자가 기꺼이 지불 의사가 있는가?” 판매 시점에 고객에게 가치를 제공하지 않는, 헤지가 어려운 이자율 보장 상품들은 없어져야 한다. 현재의 저금리 환경은 보험사와 보험 계약자 양쪽 모두가 미래의 어떠한 금리 변화 상황에도 보다 잘 준비되게 함으로써, 서로가 윈윈(win-win)할 수 있는 상황을 만들 수 있는 기회를 제공한다.”라고 스테인만은 덧붙였다.



손해보험사들 보험 요율 인상 필요

앞으로 전개될 상황은 손해보험사들에게 있어서는 상대적으로 호의적이다. 금리의 급격한 상승이나 하락에 대응하기 위해서, 손해보험사들은 상품의 보험료를 재산정할 수 있는 계약 갱신 기간을 활용할 수 있다. "현재와 같은 저금리 환경하에서, 보험료 인상은 손해보험 업계로 하여금 수익성을 회복할 수 있도록 해준다. 손해보험사들은 인플레이션 폭이 예상치 않게 급등할 경우에 더 큰 문제에 직면할 것이다. 그러한 인플레이션 급등은 항상 그렇지는 않지만 자주 상승하는 금리와 관련이 있다."라고 프레이는 말했다.