


금융생활에 필요한 모든 정보, 인터넷에서 「파인」 두 글자를 쳐보세요

“금융은 튼튼하게, 소비자는 행복하게”

	보도자료		
	보도	2021. 4. 22.(목) 조간	배포
담당부서	신속민원처리센터 김홍건 부국장(3145-5772), 김규리 수석(3145-5774)		

제목 : 종신보험 갈아타기(종신보험 리모델링) 소비자경보 '주의' 발령

■ 소비자경보 2021-4호	
등급	주의 경고 위험
대상	금융소비자 일반

1 배경

- 최근 보험계약자의 재무상태 또는 생애주기에 적합하게 보험 계약을 재구성해준다는 보험 리모델링* 영업이 증가하고 있으나
 - 기존 보험 해지시 원금손실 가능성, 해지 및 신규계약에 대한 비교 등 충분한 설명이 이루어지지 않아 소비자 피해 발생

* 케이블TV, 인터넷 포털, 유튜브, 대면상담 등을 통해 재무설계, 기존보험 분석 등을 이유로 기존계약을 해지하고 신규보험을 가입토록 광고 및 상담을 하는 것으로 '보험 갈아타기', '보험 재설계', '승환'으로도 지칭

< 소비자 피해 사례 >

- ① “지인이 소개한 설계사가 보유한 보험을 분석해준다고 하더니 기존 종신보험을 해지하고 다른 종신보험을 가입하라고 권유했습니다. 지식이 없는 저로서는 설계사 말을 믿고 따랐는데 시간이 지나고 보니 해지한 보험이 보험료가 저렴하고 특약도 좋은 상품이었습니다. 후회하면서 해지한 보험을 복원하려고 알아보았으나 해지한 보험에는 제가 젊고 건강할 때 가입한 특약이 많아서 나이가 들고 질병도 있는 지금은 다시 가입할 수 없는 특약이라고 합니다.”
- ② “설계사가 기존 상품은 회사에서 더 이상 운영하지 않아 유사한 상품으로 변경해야 된다고 했습니다. 새 상품으로 변경하면 해지환급금이 새로 가입한 상품의 보험료로 납입되고 기존의 납입기간만큼 인정된다고 설명했습니다. 하지만 해지환급금 손실만 생기고 기존의 납입기간 인정은 없었습니다.”

2 종신보험 리모델링으로 인한 소비자 피해 사례

- 종신보험 간 리모델링*은 보장은 동일하나 사업비 중복부담 등 금전적 손실이 발생하여 비합리적인 의사결정일 가능성

* 종신보험 간 리모델링: 기존 종신보험을 해지하고 새로운 종신보험을 가입

- (사례1) 사망보험금 4천만원 종신보험을 해지한 당일, 사망보험금 5천만원 종신보험을 재가입하여 보험료 13백만원*을 추가부담

구 분	청약일	총납입보험료	납입주기	사망보험금	예정이율	해약일	해지환급금
해지계약	'19.6.21.	26,911,600	일시납	40,000,000	2.75%	'20.10.29.	21,416,590 ^㉔
신규계약	'20.10.29.	35,151,500 ^㉕	일시납	50,000,000	2.75%	(완납유지)	

* 리모델링으로 인한 보험료 추가부담(해지환급금 재투자 가정) : 13,734,910원(=㉕-㉔)

⇒ 사망보험금 1천만원을 증액하기 위해 보험료 13백만원을 지급한 셈으로 비합리적인 의사결정

Tip! 사망보험금을 증액하고 싶은 경우, 기존 종신보험 계약을 해지하지 말고 신규 종신보험을 추가가입

- (사례2) 사망보험금이 65백만원인 종신보험을 해지한 당일에 사망보험금이 30백만원인 종신보험을 신규가입

구 분	청약일	총납입보험료	납입주기	사망보험금	예정이율	해약일	해지환급금
해지계약	'15.6.17	34,944,000	10년 월납 (月 291,200)	65,000,000	3.25%	'20.11.27	14,724,907
신규계약 (무저해지 환급금 상품)	'20.11.27	18,234,000	5년 월납 (月 303,900)	30,000,000	2.75%	(정상유지)	

* 무(저)해지환급금 보험상품은 보험료 납입완료 전에 해지시 해지환급금이 없거나 일반상품보다 적음

⇒ 사업비를 중복부담하면서 해지시 불리한 상품으로 리모델링

Tip! 더이상 보험료 납입이 어려운 경우, 기존 종신보험계약을 해지하지 말고 감액완납* 제도를 이용

* 감액완납: 월 보험료 납입을 중단하고(완납) 보험 가입금액을 줄이면(감액) 보험기간과 보험금의 지급조건 변경없이 보험계약을 유지하는 제도

- **(사례3)** 사망보험금 5천만원인 종신보험을 해지한 당일에 동일한 사망보험금 5천만원의 종신보험을 신규가입

구 분	청약일	총납입보험료	납입주기	사망보험금	예정이율	해약일	해지 환급금
해지계약	'05.3.31	23,781,600 ^㉔	20년 월납 (月 99,090)	50,000,000	4.50%	'19.3.13	11,568,143 ^㉕
신규계약	'19.3.13.	45,067,200 ^㉖	20년 월납 (月 187,780)	50,000,000	2.75%	(정상 유지)	

* 리모델링으로 인한 보험료 추가부담 : ㉖-㉕+해지계약의 기납입보험료**-㉔= 26,265,487원
 ** 해지계약의 기납입보험료: 99,090원*167회=16,548,030

⇒ 高예정이율에서 低예정이율 상품으로 변경하였고, 기존계약을 14년간 유지하다가 승환하여 피보험자 연령 증가에 따른 보험료 상승도 커서 2천6백만원의 계약자 손실 발생

Tip! 목돈(급전 등)이 필요한 경우, 기존 종신보험 계약을 해지하지 말고 보험계약대출* 제도를 이용

* 보험계약대출: 약관에 따라 해지환급금 범위 내에서 대출을 받을 수 있으며 신용등급조회 등 대출 심사 절차가 생략되고 중도상환수수료 부담이 없음

3 종신보험 간 리모델링시 소비자가 체크해야 할 항목

□ 종신보험 간 리모델링 시 다음 항목들을 확인할 필요

- **✓ Check (보험료)** 리모델링으로 보험료 총액이 상승하지 않는지?
 - ☞ 기존 종신보험을 해지하고 신규 종신보험을 가입하면 사업비를 중복 부담하는 셈이 되고 보험료는 연령 증가에 따라 상승하므로 기존 보험을 장기간 유지 후 신규보험으로 리모델링하면 보험료가 상승
- **✓ Check (보장소멸)** 청약시 가입거절될 질병특약은 없는지?
 - ☞ 질병 이력이 있으면 기존 종신보험에서 보장받던 질병 특약이라도 신규보험 청약시 가입 거절될 가능성
- **✓ Check (예정이율)** 리모델링으로 예정이율이 낮아지지 않는지?
 - ☞ 과거에 판매한 보험상품이 최근 판매하는 보험상품보다 예정이율*이 높아 보험료가 저렴한 편

* 예정이율 : 보험사가 계약자들로부터 받은 보험료를 운용하여 보험금 지급 때까지 거둘 수 있는 예상수익률. 예정이율이 높아지면 보험료가 저렴해지고 예정이율이 낮아지면 보험료가 비싸짐

4 소비자가 유의해야 할 보험가입 권유의 대표적 표현

□ 다음과 같은 모집자의 권유 표현은 판매수수료 증대를 목적으로 한 불완전 판매일 가능성이 높으므로 유의할 필요

(※ 아래의 모집자 권유표현은 실제 민원사례를 재구성한 것임)

① “권유 드리는 상품은 통합종신보험인데 이것만 있으면 사망은 물론 모든 질병을 보장받을 수 있어서 다른 보험은 없어도 돼요. 기존 보험은 정리하고 통합종신보험으로 갈아타세요.”

⇒ 기존에 가입 가능했던 질병보장 특약이라도 신규 보험 가입시점에 과거 질병 치료 이력이 있으면 부담보 또는 가입 거절되어 기존 보험에서 보장받던 위험 발생시 보장혜택을 받지 못함

② “기존 고객에게만 서비스 차원에서 한시적으로 판매하는 상품입니다. 보험료 갱신형은 나이가 들수록 보험료가 어마어마하게 오르는데 기존 종신보험의 주요특약이 모두 갱신형이네요. 이 상품은 비갱신형이라 보험료가 오를 염려가 없으니 갱신형에서 비갱신형으로 바꾸세요.”

⇒ 비갱신형은 보험료가 오를 염려가 없다는 장점이 있지만, 갱신형보다 초기 보험료가 상대적으로 높은 단점도 있는데 장점만을 강조

③ “기존보험보다 보험료는 20% 낮으면서 환급률은 높은 새로운 상품이 출시되었어요. 비싼 종신보험에서 가성비 좋은 종신보험으로 갈아타세요.”

⇒ 무(저)해지환급금 보험은 납입기간 내 해지시 해지환급금이 없거나 적음에도 저렴한 보험료와 납입기간 종료 후의 환급률만 강조

※ 통상 리모델링 후의 보험료는 예정이율 하락 및 연령증가에 따라 비싸지므로 보험모집인이 무(저)해지 환급금 보험을 권유하여 불리한 해지환급금에 대한 충분한 설명없이 낮은 보험료를 강조할 가능성이 큼

④ “기존 보험보다 혜택이 큰 상품이 나왔어요. 원래 보험료는 330,000원인데 회사가 13,000원을 보조금으로 납입해줘서 계약자는 317,000원만 부담하면 되는 보험이 나왔으니 기존보험은 해지하고 이 상품을 가입하세요.”

⇒ 보험회사가 대신 납입해주는 보험료는 없으며 할인 적용받는 보험료 (가입금액 고액 할인, 건강체 할인, 자동이체 할인 등)를 보조금으로 오인하게끔 설명

⑤ “기존보험은 오랜 기간 상환하지 못하고 있는 보험계약대출(약관대출)이 있어서 유지하는 것이 아무 의미가 없으니 다른 보험으로 갈아타세요. 납입 의무기간 2년만 보험료를 내면 되고 그 이후에는 납부하지 않아도 되는 상품이 있으니 대출 상환이 어려운 현재 상황에 더욱 적합한 보험입니다.”

⇒ 보험계약의 유용성은 보험계약대출의 유무와 관계없이 사망, 질병, 사고 발생으로 인한 경제적 손해에 대비하는 것에 있는데 아무 의미가 없다고 호도함. 또한 납입 의무기간 이후에 보험료 납입이 없으면 계약유지를 위해 해지환급금에서 월대체보험료가 공제되므로 해지환급금이 감소하여 계약이 조기에 해지될 수 있는데, 보험료의 자유로운 납입만 강조

⑥ “이번에 가장 낮은 등급의 VIP가 되셨는데 VIP에게만 가입 기회를 드리는 상품을 소개해드립니다. 비과세에 복리이고 이번 달이 지나면 가입할 수도 없어서 다른 분들도 기존 보험을 해지하고 이 상품을 계약하고 있어요. 다들 더 큰 금액을 불입하려고 해서 지금도 전화를 많이 받고 있어요. 기존보험을 해지하면 해지환급금 손해가 450만원 발생하지만, 그 이상의 높은 보장금액을 얻기 때문에 결과적으로 이득입니다”

⇒ 해지환급금의 손실을 보장금액(사망보험금 또는 보험가입금액)과 단순비교하여 중도해지에 따른 해지환급금 손실이 마치 보험가입 금액으로 보전될 것이라는 착각을 불러일으킴