

생명보험 (Life Insurance)

생명보험 (Life Insurance)

피보험자(Insured, 보험계약인 또는 일반 고객을 칭함)와 보험사 쌍방간에 이루어 지는 계약이다. 생명보험 계약 즉, 보험 약관에 명시 된 대로 비 보험자가 일정 보험료를 지불하는 조건으로 사망을 하였을 경우 보험사는 보험 약관에 실린 대로 일정 계약 된 보험금을 보험금 수익자(beneficiary)에게 지불하는 계약이다.

■ 생명보험이 왜 필요한가?

가장 기본적인 이유라 하면, 한 가정의 가장으로 또는 수입을 벌여 오는 가족의 일원 이 불의의 사고나 질병으로 인한 조기 사망으로 인해 중단되는 수입을 대비하기 위함 이라 할 수 있다.

다음의 보편적인 이유는 사망으로 인해 남겨 지는 각종 금전적 채무 (예, 집 용자금, 자동차 용자금, 의료 비용, 크레딧 카드 부채 등)를 완불키 위한 목적이다. 이런 유형 의 부채는 가족들에게 주어 질 보험금 이전에 먼저 지불 완료가 되어야 하는 채무 내용이기 때문이다.

생명보험금으로 지불되는 혜택은 기타 다수의 정신적, 경제적 차원에서 여러 용도로 이용된다. 기타 용도를 아래에 열거 해 본다.

1. 일반적인 개인 부채뿐 만 아니라 비즈니스상의 채무, 세금상의 채무를 해결한다.
2. 생존 자녀들의 부양 및 미래 학자금을 마련 한다.
3. 신체적, 정신적 불구 또는 기형 자녀들을 위한 재정적 부양 계획을 수립한다.
4. 사망에 따른 각종 비용 (장례비, 병원비 등등)을 대신한다.
5. 고령화 되는 피보험자의 경우 노후에 필요한 인컴의 일부로 대체할 수 있다.
6. 사회 사업 및 봉사 기구, 비영리 단체들에게 기금 혜택을 마련한다.

또한, 생명보험은 일부 높은 재산, 상속 계획을 수립하는 이들에게도 가장 효과적인 재정 상품으로 상속세를 대신 할 수 있는 목적으로도 이용된다. 특히, 비즈니스 업무 에서도 생명보험 계약은 쌍방간의 권리, 의무를 대신 한 재정적 매개체 역할을 하는 계약 조건으로 도 널리 이용된다.

■ 반드시 알아 두어야 할 생명보험 종류

생명보험 가입 전에 반드시 여러 조항들을 소비자 차원에서 알아 두어야 할 생명보험의 종류들이 있다.



1. ‘텀, Term’ 생명보험은 주로 일정 한 기간 동안에 보험 혜택을 마련한다. 피보험자로서 이 기간 동안에 사망을 하게 되면 보험금 수익자에게 보험금이 지불된다.
2. ‘종신 생명보험’ 은 표현대로 보험의 효력이 유효한 종신 기간 보험혜택을 마련 한다. 물론 피보험자는 보험료 지불의 의무를 이행 하여야 한다. 또한, 종신 보험의 경우는 플랜 구조하에 ‘캐쉬밸류’란 일종의 적립 역할의 현금 값어치 규정이 있다. 다음에 소개하는 생명보험들이 종신 생명보험에 속한다.
 - 홀라이프 (Whole Life)
 - 유니버살 생명보험 (Universal Life)
 - 베리얼 유니버살 생명보험 (Variable Universal Life)
 - 부부공동 생명보험 (Survivorship Life)
3. 생명보험은 계약자의 연령, 성별, 건강 상태 그리고 선택하는 플랜의 종류에 따라 경비가 제각기 달라진다.
4. 생명보험 계약은 몇 가지 구체적인 조항, 옵션 그리고 라이더(Riders:추가 베니핏 조항) 등으로 구성된다. 조항에서는 여러 가지 혜택, 조건과 베니핏 내용을 계약상 기술 설명하고, 옵션에서는 피보험자가 선택하는 보험 혜택에 적합한 내용을 고르게 하고, 라이더에서는 추가 혜택 조항, 계약상 변동 내용 등을 보험사가 본래의 약관에다 추가로 포함을 한다.
5. 마지막으로 생명보험 계약에 적용되는 관련 세법 규정을 알아야 한다.
 - 생명보험 계약에 지불하는 보험료는 세금 공제 대상에서 제외된다.
 - 일반적으로 보험금 수익자에게 지불되는 보험금은 연방정부 수입 세금항목에서 제외된다.
 - 기타 불필요한 세금이 책정 됨을 면하기 위해 보험 계약의 법적 소유권자 선택을
 - 신중히 해야 한다. 특히, 사망으로 인해 상속세가 책정 될 때 당시 생명보험 계약
 - 의 소유자가 누구 여하에 따라 다른 결과를 초래한다.

■ 생명보험의 올바른 선택

각자에게 적합한 생명보험 플랜을 선택하는 바는 상당히 중요한 개인적인 결정이다. 어찌 보면 나에게 적합한 생명보험 전문인을 선택하는 판단과 결정, 나에게 적합한 생명 보험 플랜을 선택하는 바 또한 중요한 결정이며 아울러 다음의 추가 중요한 여건을 염두에 두어야 한다.

1. 현재 나의 생활 여건 (집 페이먼트, 부양가족들 등)
2. 나에게 필요한 생명보험 금액의 정도



3. 나에게 적합한 보험료 적정선
4. 나에게 필요한 보험 혜택 기간



‘텀’ 생명보험 (Term Insurance)

텀 생명보험은 흔히 가장 순수한 생명보험이라 말하기도 한다. 계약 된 기간에 준하여 피 보험인에게 보험 혜택을 마련하기 때문이다. 계약대로 일정 계약 기간이 만료되면 혜택도 종료된다. 물론 계약적으로 새로운 기간에 대한 시도는 새로운 조건하에 시작 될 수 도 있다.

■ 어떤 경우에 적합한가?

1. 생명보험의 필요성이 일시적인 경우
2. 종신 생명보험을 구입하고 싶으나 현재의 재정 상황이 부족할 경우
3. 비즈니스상에 필요한 경우 (예, 은행 담보 용도)
4. 자녀 학자금 마련을 위한 계획의 일부로서, 즉, 미성년 자녀를 위한 특정 플랜을 마련하였으나 유사시를 대비하여 부모가 추가로 텀 생명보험을 구입한다.
5. 종신보험 구입 외에도 일정 기간 동안 추가 생명보험을 마련코자 할 때.

■ 텀 생명보험의 종류

일반적으로 다수의 생명 보험사들이 텀 생명보험을 판매한다. 그러나 특정 장기에 해당하는 텀 생명보험을 종점적으로 판매하는 유명 회사들이 따로 있다. 그러므로 일단은 회사의 신뢰도 다음으로는 여러 가격 비교를 하되, 플랜 하나 하나 주어진 조건과 계약 기간 및 기간 만료가 되었을 때 피 보험자에게 주어진 갱신 조건 등을 사전에 확인을 해야 한다.

1. Yearly Renewable Term

- 일년마다 자동 계약이 갱신된다.

2. Level Premium Term

- 보통 5년, 10년, 15년, 20년 그리고 30년 고정 플랜이 있다.
- 회사에 따라 기간이 만료 될 때, 종신 보험으로 갱신을 허락하는 플랜과 허락 하지 않는 플랜으로 분류 된다. 이 점 유의해서 가입을 하도록 한다.

3. 회사에 따라 20년 계약 기간 텀 생명보험이라 하면서, 실제 개런티 된 고정 보험료 는 그보다 짧은 10년으로 시작을 하고 11년부터는 보험료 변동의 가능성이 있으되, 미리 책정한 최고 개런티 보험료 효율을 초과하지는 않는다 라는 구조의 상품을 판매 하기도 한다. 현재 한인 사회에서 이런 유형의 텀 생명보험 때문에 여러 문제 가 속출되는 현실이다.

4. 30년 고정 텀 플랜 또한 주위에서 많이 선호한다. 그러나 회사마다 30년 고정 계약을 제공하되 피보험자의 연령 제한을 설정한다. 일부 회사는 만 45세, 50세 등으로 계약을 제한한다.

■ 텀 생명보험계약을 가입할 때 주의해야 할 사항

1. 이미 전자에서 설명하였듯이 보험료의 확실한 계약 기간을 확인한다. 보통 보험 약관 첫 머리에 보험약관 번호, 계약 일자, 보험금액, 그리고 보험료 스케줄이 명시되어 있다. 만일 제각기 다른 보험 요율 스케줄이 있으면 확인을 한다.
2. 계약이 만료되어 갱신을 할 경우, 보험회사의 조항이 재 신체검사를 필요로 하는지, 새로 책정되는 보험료 요율이 얼마 정도 인지를 정확히 설명을 요구하고, 보험 약관을 통해 확인을 한다.
3. 만일 종신 보험으로 중간에 변경을 할 경우, 보험 회사가 제공하는 그간에 지불한 보험료에 대한 일부 또는 전액 크레딧 (conversion credit) 조항이 있는가도 확인해 본다. 그러나 이런 크레딧 조항은 어디까지나 보험회사 각자의 조항이지 반드시 포함되어야 하는 내용은 아니다. 또한, 이런 조항이 있다 또는 없다 해서 좋고 나쁜 텀 생명보험 플랜 기준이 되어서는 안 된다.
4. 일부에서는 계약 기간 만료시 전액 보험료 환불 (premium refund)을 제공한다는 회사 또는 플랜도 있다. 그러나 이런 계약에 따른 일면에 추가 책정되는 경비가 있는지, 있다면 얼마나 되는가 하는 내용을 반드시 검토해 본다.

■ 텀 생명보험 가입시 가입자의 어떤 내용들이 보험사로부터 고려가 됩니까?

일반적으로 보험사가 고려하는 가입자에 대한 내용은 아래와 같습니다.

1. 나이와 성별
2. 현재와 과거의 건강 상태 및 기록
3. 부모와 형제를 포함 한 가족 전체의 건강 내역
4. 가입자의 현재 재정 상태
5. 가입자 개인의 취미 생활 또는 특별 활동
6. 직업, 해외 여행의 빈번도
7. 운전 기록

■ 보험사는 가입자와 관련된 개인 신상 내용을 어떻게 또는 어디서 얻어서 검토를 합니까?

보험사는 아래와 같은 여러 경로를 통하여 가입자와 관련된 신상 내용, 기록 등을 얻어서 검토 및

결정을 합니다.

1. Application (보험 신청서)

기본적인 절차로 가입자가 작성하는 또는 제공을 하는 각종 질문에 대한 내용들이 신청서에 기입됩니다. 일차적으로 신청서에 기입된 내용을 토대로 보험사는 보험 가입 여부를 또는 추가 필요 내용을 다른 절차, 기관을 통하여 요구를 합니다. 물론 가입자에게 추가 필요한 내용, 절차에 대하여 사전 절차 설명과 동의를 얻어야 합니다.

2. Investigation/Inspection (조사 및 탐문)

보험사는 이 절차에 대하여 보험 전문인에게 비중을 크게 둡니다. 물론 가입자를 대하는 일선의 관계자는 보험 인이기 때문이지요. 그러기에 보험 전문인의 법적 또는 계약적 책임과 역할이 중요 합니다. 아울러 제 3 회사를 통한 전화 인터뷰를 가입자와 직접 하면서 신청서에 기록된 내용과 대조를 하기도 합니다. 대부분의 경우는 특정 보험금 계약 액수 선에서 시도를 합니다.

3. Information bureaus (개인 신상 정보기관)

추가로 가입자에 대한 내용을 보험사가 필요로 할 때 미국내 여러 기관을 이용 하기도 합니다. 대표적인 곳이 'Medical Information Bureau (MIB)'라 하여 미국 내 다수 보험사들이 이용하는 기관으로 생명 보험 업계에서 보험을 신청 하였던 여러 가입자들의 건강 자료를 보관하고, 내용을 신청하는 보험사에게 공동으로 제공을 합니다. 또한, 개인의 운전 기록을 추가로 요구 하는 경우 주 차량국 (DMV) 에 운전 기록을 조회 하기도 합니다. 특히 음주 운전 기록에 대한 심사 기준에 절대적인 정보입니다.

4. Physical Examination (건강 검사)

생명보험 가입에 절대적으로 필요 한 절차로 가입자에 대한 건강 검사를 실시합니다. 보험사의 판단 여하에 따라 추가로 가입자의 주치의사, 관계 병원등에 기록이 존재하면 추가 신청을 합니다. 가입자에 대한 전반적인 건강 기록, 상태, 처방약 복용 따위가 기록된 기록은 대부분 가입인의 현재 건강 상태를 판가름하는 절차에 가장 신빙성 있는 내용이 됩니다.

■ 왜 모든 보험사는 위와 같은 여러 절차를 심사해야 하나?

어느 비즈니스와 마찬가지로 보험 가입자 (소비자)에게는 약속된 보험금이 필요 시 지불이 되어야 하고, 보험사는 여러 가입자들로부터 받은 보험료 수입으로 적정 분배와 클레임에 대한 메니지먼트를 효과적으로 하면서 기업의 최종 목표인 수익을 창출하기 위함입니다. 여기서 효과적인 관리란 가입자들의 건강 상태, 개인 신상 등을 명확히 함으로서 적절한 보험료를 책정 함으로 가능하기



때문입니다. 무엇보다도 모든 고객들에게 일률적으로 같은 보험료를 책정 할 수는 없듯이 보험사의 위와 같은 절차는 여러 다양한 고객들에게 공정한 보험료를 책정코자 하는 노력입니다.

홀 라이프 생명보험 (Whole Life Insurance)

‘홀 라이프’ 생명보험 또는 ‘종신 보험’이라 일컫는 대로 보험 가입인(피 보험자)의 생존 기간 동안 보험 혜택을 마련하는 생명보험 플랜이다. 또는 ‘캐시 밸류(cash value)’ 생명보험이라 불리기도 한다. 한인 사회에서는 ‘저축성 생명보험’이란 이름으로 알려 진지도 오래 된다. 물론 ‘저축성 생명보험’이라 일컫는 다른 유형도 있으나, 종신 보험 중 가장 오랜 기간 동안 미국 내에서 판매 되어 온 생명보험 이기도 하다.

■ 기본 구조와 역할

1. 고정 보험료
2. 개런티 된 보험금액
3. 개런티 된 캐시밸류가 계약상 적립 된다.
4. 정기적 배당금이 예상된다.
5. 배당금이 인출 또는 용자가 허락된다.
6. 캐시밸류 전체에 대한 용자가 허락된다.

■ 장점

1. 일단 홀 라이프 종신 생명보험은 계약상 계약 때 부터 보험료가 고정 된다. 가입자 스스로가 개개인의 재정 여건에 따라 책정되는 보험료 선에서 감당을 할 수 있게 한다.
2. 2-3 년부터 지불되는 배당금에 대한 적립은 해가 가면서 늘어나는 캐시밸류 전액 증식에 기여한다.
3. 충분한 배당금의 적립은 일정 기간이 지남에 따라 Limited Pay 즉, 추가 보험료 지불 중단 옵션을 가능케 한다.
5. 은퇴에 즈음하여 보험금 포기 대신, 그간에 적립 된 캐시밸류 전액 대상으로 일정 기간 또는 나머지 여생 동안 연금화 할 수 있다.
6. 보험금 수익자에게 지불되는 보험금은 대부분 연방정부 수입 항목에서 제외 된다.
7. 적법한 보험 소유자 관계 설정으로 지불 보험금이 상속세 대상에서 제외 될 수 있다.
8. 보험금 지불 내역은 일반 공개자료 (public record) 에 포함이 안 된다.

9. 사업상 금융기관으로부터 용자를 얻는 경우 이에 대한 담보(collateral)로 이용 된다.

■ 단점

1. 일반적으로 보험료가 비싸다는 통념을 갖고 있다. ‘텀’ 생명보험에 가입할 수 있는 보험금액에 지불하는 보험료 보다 상당히 높은 보험료가 책정되기 때문이다.
2. 중도 해약에 따른 금전상의 손실이 예상된다. 대부분의 통념이 가입자가 지불한 보험료 총액만큼도 회수 (해약 환급 금)를 못하는 상황에서 빈번한 불만을 토로 한다. 이런 경우가 예상 된다면 처음부터 ‘텀’ 생명보험을 선택한다. 다수의 한인 소비자의 경우는 항상 자신이 지불한 보험료 합계 만을 염두에 둔다. 나의 보험료 일부가 다른 보험 가입자에게 지불되는 보험금의 일부라는 상식을 감안하여 비용의 발생을 염두에 두어야 한다.
3. 케쉬밸류, 배당금의 정의와 역할을 다른 투자 옵션 즉, 유추얼 펀드에 비교를 하면 낮은 수익성을 보인다. 결국 동등하게 비교를 할 수 있는 조건이 아니다.
4. 용자금액 (policy loan)에 대한 이자 지불금은 세금 공제 항목에 포함이 안 된다.
5. 경기 침체, 이자율의 하락은 생 보사가 지불하는 배당금의 감소를 불가피하게 한다.

■ 배당금 지불 방법

홀라이프 종신 보험 계약 하에는 매년 지불 되는 배당금을 고객의 입장에서 다음 5 가지 방법으로 수령할 수 있다.

1. 현금 (Cash)
 - 보험계약을 이룬 날에 고객에게 지불된다.
2. 보험료를 줄임 (premium reduction)
 - 원래 책정 된 보험료에서 해당 배당금 액수만큼 보험료가 줄어든다.
3. 배당금 적립 (Dividend Deposit)
 - 따로 적립되는 배당금액에 대하여 보험사가 연 이자율을 적용 적립이 된다.
4. Paid-up Additions
 - 매년 지불 배당금액으로 보험사가 계산 된 추가 보험금액수를 원래 보험계약

- 금액에 가산을 한다. 추가 부분에 해당되는 금액 조차도 해가 가면서 추가
- 배당금 재분 대상이 된다. 가장 보편적으로 널리 사용되는 방법이다.

5. 일년 단위 텀 생명보험 구입 (One-year Term Life Protection)

- 배당금 액수로 구입 될 수 있는 일 년치 텀 생명보험을 추가하여 준다.

■ **홀라이프 종신 보험과 관련하여 자주 듣는 질문**

<질문> 캐시밸류를 용자 받는 경우 고객의 입장에서 왜 이자를 지불해야 합니까?

그리고 이자는 반드시 지불 해야 합니까?

답: 실제로 고객이 수령하는 용자금은 고객의 캐시밸류에서 인출하는 바가 아닙니다. 즉, 캐시밸류를 담보로 하여 보험사에서 용자금을 대출 하는 겁니다. 그러기에 귀하의 캐시밸류는 용자 이후에도 지속적으로 늘어나게 됩니다. 단, 고객의 보험 플랜하에 용자금액 (outstanding policy loan) 이 명시되고, 이미 책정 된 변동형 공시 이자율에 의해 정기적으로 이자액수가 고객에게 통보가 됩니다. 이때, 고객은 이자금액만을 지불, 이자금액 플러스 용자금액 전액 또는 일부 금액을 지불 하는 선택의 여지가 있고, 만일 이자 액수 조차 지불을 안 하면 원래 용자금 액수에다 가산을 하게 됩니다. 경우에 따라 매년 지불 되는 배당금에서 이자만이라도 지불을 하게끔 할 수도 있다. 그러나 이 방법은 전체 캐시밸류의 지속적인 증식을 다소 저지할 수 도 있게 된다는 점을 염두에 둔다.

<질문> 홀라이프 종신 보험에서 몇 년만 보험료를 지불하면 그 이후부터는 자동 불입이 되어 더 이상 보험료를 안 내도 된다는 보험인 들의 설명이 있는데 정확한 원리가 무엇입니까?

답: 먼저 이런 내용을 논하기 이전에 배당금 옵션이 우선적으로 'Paid-up additions' 또는 'Dividend Deposits'을 선정이 되어야 합니다. 즉, 플랜 자체에서 책정되는 모든 배당금이 플랜 자체로 모두 증식의 개념으로 모아져야 합니다. 이후, 연례 배당금 액수가 연 보험료 액수에 거의 해당되는 금액 정도가 지속 될 때 보험사에서 앞으로 지불 될 배당금과 지금까지 적립 된 배당금 총액을 염두에 두고 이런 옵션의 가능성을 제시 할 수 있게 됩니다. 그러나 언제든지 보험사에서는 이런 옵션의 선택 이후에도 필요시에는 추가 보험료를 필요로 하는 경우 (예, 지속적인 시장 이자율의 하락, 경기 침체로 인한 배당금의 지속적인 하락세 등) 고객에게 지불 청구를 할 수 있고, 지금까지 한인 사회에서 이런 경우는 다수 있었습니다. 또한, 계약 초기에 예상 하였던 이런 옵션의 가능한 기간이 상당히 연장되는 경우도 주위에서 흔히 볼 수 있었습니다. 그러므로 첫째 고객의 입장에서 앞으로 이런 옵션에 대한 강한 긍정으로 설명 되는 경우, 신뢰 할 만한 경험 있는 보험 전문인을 통하여 보다 구체적인 내용을 검토하고 이해 하는 노력을 기울여야 합니다.



<질문> 흔히들 보험사 선전에서 논하는 ‘Mutual company’ 즉, 고객이 보험사의 주인 격이라는 회사 구조와 ‘Stock company’ 의 차이점은 무엇입니까?

답: ‘Mutual company’란 생보사의 설립과 재정 구조상 특정 주주가 없으며 보험 가입인 (policyowners)이 회사 주인의 일인격이 되며, 이들 중에서 선정, 구성된 이사회 (Board of Directors)를 주축으로 모든 제반 운영을 합니다. 그러므로 회사 운영과 관련 자금을 제외한 수익은 배당금의 형태로 회사의 주인 격이 되는 보험 가입 인들에게 돌려야 합니다.

상대적으로 ‘Stock company’란 생보사 설립과 재정 구조상 엄연히 주주가 존재 하고 이들이 주재하는 운영 체제의 생보사를 말합니다. 물론 회사의 수익은 회사와 주주에게만 배당 됩니다.

유니버살 생명보험 (Universal Life Insurance)

각 회사마다 불리우는 명칭이 조금씩 다르나 기본적인 플랜상의 구조는 아래와 같다.

1. 보험료상의 유동성 (변액)이 가능하다. 홀라이프 생명 보험과 달리 각 플랜상에서 책정되는 최저 기본 보험료 (minimum premium)부터 최고 납입 한도액 (maximum premium or MEC premium) 선에서 고객이 바라는 조건에 적합하게 선정을 할 수 있다. 즉, 종전에 지불하던 금액보다 더 지불 또는 적게 지불, 경우에 따라서는 잠정 보험료 지불 중지도 가능하다.
2. 일단 지불하는 보험료는 책정 보험계약금 (Face Amount) 에 준한 월 순수 보험경비 (insurance cost), 월 관리 수수료 (expense charge 혹은 administrative fee) 를 제하고 남은 금액이 캐쉬 밸류에 가산이 된다. 동시에 이에 보험 회사가 적용하는 연 이자율로 비롯되는 이자 수익을 포함 한다. 물론 이때 적용하는 이자율은 변동 이자율이다.
3. 최소 일년에 한번씩 연례 보고서 (annual statement) 를 보험 회사로부터 고객은 받게 된다. 이 보고서에는 위에서 열거한 내용들이 모두 포함 되어있다. 또한, 추가 옵션 조항이 있을 경우, 이에 소요되는 비용 또한 명시된다.

■ 유니버살 생명보험의 장점

1. 종신보험 (permanent life insurance) 의 한 종류인 까닭에 고객의 입장에서 자신의 여건과 필요 목적에 준하여 보험료 금액 수준, 보험금액 수준, 자신의 건강 상태, 보험료 지불 기간 등을 고려하여 장기적인 계획을 수립할 수 있다.
2. 특히, 결혼과 가정을 시작하는 젊은 나이의 부부에게는 작은 보험료 선에서 시작하여 각자의 여건에 맞추어 재 조정을 할 수 있는 유동성이 갖추어 있다.
3. 회사가 책정하는 연 이자율이 시장 경기, 시장 이자율 등에 직접적인 영향으로 같은 조건으로 변동은 있으나, 해가 가면서 증식되는 캐쉬밸류 (적립액)에 대한 적절한 이해는 향후 다양한 용도로 고객의 필요에 맞게 이용이 될 수 있다.
4. 계약상에는 회사가 적용하는 변동 이자율 그리고 최저 보장 이자율 (minimum guaranteed rate) 설정 된다.
5. 플랜상에 적립 된 캐쉬밸류 (적립액) 한도 내에서 용자 (policy loan) 또는 현금인출(cash withdrawal) 이 즉시 허용된다. 현금 인출의 경우 보험사가 적용하는 적은 액수 (보통 25 불 정도)의 수수료가 있다.

6. 비즈니스 고객 차원에서 플랜상의 유동적인 조건 (flexibility) 등으로 직원 또는 간부 직원들을 위한 추가 베니핏 프로그램의 일부로도 사용 할 수 있다.

■ 유니버살 생명보험의 단점

1. 계약 초기에 최소한의 계약 조건에 따르는 상세한 내용과 구조를 잘 이해하지 않는 경우, 즉, ‘낮은 보험료, 높은 보험금액’으로 판매 된 경우 장기적인 차원에서 혼돈을 야기 할 수 있다. 즉, 적절한 보험료 액수의 선정이 장기적인 보험혜택에 대한 중요한 역할을 하기 때문이다. 이 점에 관하여는 반드시 전문 보험인과의 신중한 상담을 필요로 한다.
2. 대부분 회사들의 보험 계약 조건에 ‘중도 해약 수수료 (surrender charge)’가 포함 되어있다. 평균적으로 계약 후 15년 기간 동안 해가 가면서 줄어드는 스케줄로 보험 약관에 명시 되어있다.
3. 다수의 고객들 또는 보험인들이 계약 초기에 설정 된 보험료 액수만을 기준으로 플랜을 유지할 경우, 장기적인 플랜 관리상에 적절치 않은 상황을 유발 할 수 있다.

■ 유니버살 생명보험을 선택할 경우 반드시 알아 두어야 할 사항들

1. 다수의 한인들에게서 불리는 ‘저축성 생명보험’의 한 종류이다. 그러나, 절대로 은행 거래에서 통용되는 ‘저축’과 같은 방식, 조건이 아닌 점을 반드시 이해 하여서 회사, 보험인 그리고 고객간에 불신, 오판 등을 방지하도록 한다.
2. 전자에서 기술한 대로 극단적으로 낮은 보험료 액수로 보험을 유지할 경우 아무리 보험료를 지속적으로 지불한다 하더라도 보험계약이 소멸 될 수 도 있다. 이런 경우는 계약 초기보다는 가입 고객의 연령이 높아지는 시점 (예, 60 세 또는 그 이후 연령)에 달하였을 때 주위에서 종종 발생하는 사례이다.
3. 보험 회사의 지명도에만 의존하여 구입하기 보다는 포괄적으로 항목별로 책정되는 비용 내용을 조목조목 열거하여 비교 해서 가능한 플랜상에 지속적으로 적용되는 비용이 낮은 편의 회사 플랜을 선정 함이 고객에게 유리하다 할 수 있다. 다시 한번 해당 비용 항목을 아래에 열거 한다.

- 순수 생명보험 비용 (monthly insurance cost)
- 월 수수료 (administrative fee)
- 보험 계약상 수수료 (policy fee)
- 현금 인출시 수수료 (withdrawal fee)
- 중도 해약 수수료 (surrender charge)
- 추가 혜택 비용 (rider)



4. 보험금 설정 옵션으로 기본적으로 2 가지가 주로 사용 된다.

- 고정 보험금 (Level Death Benefit 또는 Option A) 계약 일정 기간 동안은 보험금액이 초기 계약대로 고정 된다. 이 옵션에서 보험금액 지불 당시 그간에 적립 된 캐쉬밸류 (적립액)은 지불 금액에 포함이 안 된다.

- 증가 형 보험금 (Increasing Death Benefit 또는 Option B) 최종 보험금액은 적립 액을 포함한 액수를 말한다.

* 위의 2 가지 종류에 대한 계약상의 장, 단점을 반드시 비교, 분석 해 본다. 또한, 위의 옵션은 상호 변동이 가능하나 이에 따른 조건을 사전 알아둔다.

베리어블 유니버살 생명보험 (Variable Universal Life Insurance)

베리어블 생명보험 (변액 생명보험)이란 보험사가 보험 계약자 (일반 고객)가 납입한 보험료의 일부를 펀드에 분산 투자케 하여 조성되는 투자 이익을 배분함으로써 계약 기간동안에 보험 계약금, 적립액 등이 운용실적에 따라 변동되는 보험을 말한다.

1. 고객이 지불하는 보험료의 일부는 전자의 '유니버살 생명보험'과 같은 구조로 별도 책정 된 보험 비용 과 보험료 부과 세 금액이 적용되고, 나머지 보험료는 캐쉬밸류(적립액) 이름 하에 한 곳으로 몰린다.
2. 이어서 잔여 금액은 특별계정 (sub-accounts)하에서 주식형, 채권형의 펀드 집합체 중에서 고객에 의해 분산투자가 된다.
3. 즉, 자유 적립식 투자 형 생명보험 상품으로 투자의 수익이 좋을 경우 증가되는 혜택과 반대로 투자 이익이 안 좋은 경우 정기적인 보고서상의 변동 보험금액 또는 적립금액의 감소를 가져온다.
4. 투자 이익이 지속적인 감소에 따라 사망 보험금 (death benefit)의 최저 보증 금액도 없을 수 있다.

■ '홀 라이프' 종신보험과의 비교

1. '홀 라이프' 종신 보험과 비교하여 고객 스스로가 보험료 액수, 투자의 선택과 결과를 고객이 직접 감안 한다는 차원에서 다양한 변동 요소가 상당한 잇점으로 알려진 생명 보험 플랜 중의 하나이다. 그러나 반드시 어느 한 상품이 다른 상품 보다 훨씬 더 나은 잇점을 갖는다는 편견은 반드시 재고를 해야 한다.
2. 어느 상품과 달리 가장 많은 관심과 정기적인 검토와 비교를 필요로 하는 상품이다. 생보업계에서는 이제 순수한 '홀라이프' 생명보험을 취급하는 회사들도 몇 몇 안 되고, 대부분의 생보사들이 고객들이 직접 상품을 이해하고 관리와 검토를 요구하는 부류의 상품 위주로 판매 전략을 우회한지 이미 오래된다. 그러나 여전히 어느 특정 상품이 일반적으로나 예외적이나 다른 상품보다 우월하다는 경우는 성립이 안 된다. 결국 고객 개개인들의 여건과 목적에 맞는 플랜을 신중히 선정해야 한다.

■ 투자 분야의 더욱 더 많은 선택의 여건이 고객에게 유리한 조건인가?

선택의 여지가 더 많다는 것이 더 나은 조건인가? 라는 질문은 아마도 많은 투자 선택의 내용을 마련하고 제시하는 다수의 생보사들의 입장에서는 '그렇다'라고 생각 할 것이다. 1990년대 중반에 들어 상승의 연속을 보이던 증시의 여파는 상당한 액수의 고객 투자금들이 베리어블 상품 (생명보험과 연금)에 연이어 쏟아져 유입이 되었다. 따라서 생보사들은 이런 고객의 심리와 시장 추세에 부응하여 더욱 더

많은 선택의 투자 분야를 제각기 베리어블 생명보험 플랜의 특별계정 (sub-accounts)에다 추가하고있다.

■ 최종 결과는 결국 고객만이 감수해야 한다.

전히 최종 투자 선택과 결과에 대한 모든 책임은 고객 스스로에게 부과하는 조건이 베리어블 상품이다. 아무리 많은 유명 펀드사들의 이름을 함께하는 특별계정이 속속 추가를 한다 하여도, 이를 분별하고 검토 및 파악을 할 수 있는 식별력이 없으면 과연 무엇이 다르겠는가? 좋은 수익 또는 줄어드는 수익의 경우라도 캐쉬밸류 (적립액)의 충분한 적립이 베리어블 생명보험 플랜에서도 가장 주요한 사항이다.

적은 보험료 액수로만 지불하는 설정이라면 평생의 혜택을 감안 할 때 많은 무리가 있다. 즉, '노후에도 적지않은 보험료를 계속 지불해야 하겠는가?' 하는 조건이다.

■ 베리어블 유니버살 생명보험의 장점

1. 보험 가입금액 및 보험료 액수의 자유스런 설계가 가능하다.
2. 각종 펀드의 구성으로 보험 계약자의 투자 선호도, 투자의 위험 수위 등에 맞추어 다양하게 분산 투자를 할 수 있다.
3. 좋은 투자 수익의 결과를 가져 왔을 때, 일반 은행을 통한 적립 또는 고정 이자율에 의한 수익률 보다 높은 결과를 예상할 수 있다.
4. 현금가치(적립 액)에 증식되는 금액은 일차적으로 연세 혜택이 적용된다.
5. 적립되는 대로 특별계정 (separate account)하에 다양한 주식형, 채권 형 펀드가 조성되어 적은 보험료라도 실제 투자의 손, 수익을 기대할 수 있다.
6. 여전히 현금가치 (적립 액)의 수월한 인출 또는 용자가 이루어 진다. 그러나 투자와 직접적으로 연류된 조건인 이상 인출 시에 적합한 시간적 요소를 감안 해 둔다.
7. 최소 3 개월에 한번씩 또는 웹사이트를 통한 자신의 베리어블 보험 계좌를 검토, 관리가 용이하다.

■ 베리어블 유니버살 생명보험의 단점

1. 무엇보다도 고객이 전적으로 투자에 따른 위험 부담의 책임을 가진다. 다수의 보험사 또는 보험인들이 자신의 회사, 회사의 재정적 건실, 회사의 업계 인지도 등을 바탕으로 고객들에게 좋은 결과와 경험을 소개한다. 그러나, 최종 결과에 대한 감수는 고객만이 갖게 된다.

2. 보험 계약상 부과되는 여러 종류의 비용 (예, sales charge, premium tax, 월 관리 비용, contract charge 등)이 다른 종류의 생명보험에 비교하여 많다.
3. 만일 보험료를 최저 수준으로 지불하는 경우, 현격한 투자의 손실에서 비롯되는 추가 보험료 또는 보험료 액수의 인상이 필수 불가결 할 수도 있다. 만일 부족한 비용을 충족치 못하면 보험계약이 철회 될 수도 있다.
4. 유니버살 생명보험과 흡사하게 중도 해약에 따른 벌과금이 따른다. 보통 회사들이 최소 10 년에서 15 년까지 벌과금 스케줄을 책정하여 보험 약관에 포함을 해 놓는다.

■ 투자에 대한 고객의 입장에서 반드시 알아 두어야 할 점들

1. 베리어블 생명보험은 근본적으로 '생명보험' 계약이란 점을 명심한다. 일부 보험인들의 misleading, misrepresentation 즉, '노후를 위한 은퇴 계획을 달성기 위한'플랜' 이라는 용어에 주의를 기울여야 한다. 이미 다수의 피해자가 이런 내용으로 속출 되었다.
2. 고객 자신의 투자 또는 보험 약관에 부속되는 내용들을 정확히 전문인들과 함께 파악, 이해를 하도록 한다. 부족한 이해 또는 의문이 있을 때는 반드시 확인하고 넘어가는 자세가 중요하다.
3. 결코 '개런티'란 용어는 베리어블 상품에서 존재치 않는다. 비단 '개런티'와 흡사 한 단어라도 고객의 입장에서는 분명히 해 둔다.
4. 가입 고객의 연령층 (예, 20 혹은 30 대 와 40~50 대 층)에 따라 특별계정 하에 적절한 투자 선택 또는 분배를 신중히 한다. 즉, 주식형과 채권 형으로 분배하여 공격형 펀드 및 방어형 펀드라 명명하는 펀드 선정에 각자의 연령, 경험, 투자 경험 등을 반영한다. 또한 시장 세 상, 하락에 따른 고객 스스로가 적절한 분산투자 및 투자 변동도 쉽게 할 수 있도록 되어있다. 결코 100% 투자라는 개념만을 갖다 보면 보험료의 투자 방향이 다분히 공격적인 경향으로 치우치는 경향이 많기 때문이다.
5. 3 개월마다 제공되는 보고서를 정기적으로 검토 해 보는 습관을 갖는다. 만일 이해가 원만치 않으면 담당 전문인에게 충분한 설명과 검토를 신청한다. 상황에 따라 제 삼 전문인의 의견이나 상담도 바람 직 하다.
6. 교민 사회 내에서도 보험, 재정 분야의 연륜이 이제는 상당한 결과로 가능한 적절한 전문인을 파악하여 자신의 장기적인 목표 이행에 동반자 격으로 오래 상담과 조언을 구할 수 있는 전문인을 모색한다.