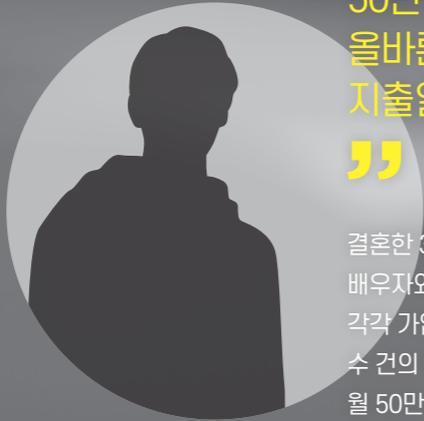


“  
매달 보험료만  
50만 원,  
올바른  
지출일까요?  
”



결혼한 32세 A씨는 배우자와 통장을 합하고 각각 가입했던 수건의 보험료가 월 50만 원에 이르러 올바른 지출인지 고민에 빠졌다.

“  
어머니가  
가입해 주신  
보험,  
유지해야  
될까요?  
”



대기업에 갓 취업한 29세 B씨는 어머니께서 가입해 주셨던 3건의 보험(25만 원)을 넘겨 받고 모두 유지해야 할 것인지 아니면 일부 보험을 정리해야 하는 것인지를 물어 왔다.

# 사회 초년생들의 보험 가입시 유의사항

WRITER



양세정 보험컨설턴트  
네이버 「철학(哲學) 있는 보험인이 그립다」 운영자  
세무연합보험대리점 이사

실제로 사회초년생들이 보험료 부담이 큰 종신보험, CI보험, 변액유니버설종신보험, 연금보험 등을 가입한 후 옳은 선택인지 질문하는 사례가 적지 않다.

### 보험 없이 사는 것은 모험

만일 아무런 대책 없이 암 등의 중증 질병이나 교통사고 등 중증 상해사고에 노출된다면 치료비, 소득상실 위험 등 회복하기 어려운 경제적 타격을 입을 수밖에 없다. 이처럼 감당하기 어려운 대형위험 발생시 입게 되는 경제적 손실을 최소화하기 위한 가장 효율적이고 합리적인 수단이 보험임에는 틀림없다. 그런데 수백 가지 보험상품 중 어느 회사 어떤 상품을, 또 어떤 특약을 택하고 보장금액은 얼마만큼 확보하며 어느 정도의 보험료로 내 보험을 구성해야 하는지, 정보가 어두운 소비자로서는 결코 쉬운 일이 아니다.

### 보험은 위험관리 수단일 뿐

종신보험 등을 저축상품으로 오인하거나 중도 인출할 수 있다는 설명만 믿고 가입한 후 실제와 다른 사실을 깨닫고 후회한들 해지 손실이 되돌리기는 어렵다. 보험료는 위험보장의 대가로 지출하는 비용이다. 위험에 대한 보장도 가능하고 만기에 납입한 보험료는 돌려 받는다고 설명하는 상품은 위험보험료(소멸)에 저축보험료(적립)가 별도로 부가되어 있고 이 저축보험료가 부리(附利)되어 만기환급금을 이루는데, 저축보험료에서도 매월 사업비를 떼고 나머지 금액만 적립하므로 수익성에서 크게 불리하다는 사실을 이해한다면 이를 택할 소비자들 없을 것이다. 보험은 순수보장형 상품을 택함이 현명한 소비이다. 보험을 저축이나 재테크 목적으로 가입하면 실패다. 보험가입시에는 직접 상품설명서와 청약서 등을 통해 해당 보험의 성격부터 반드시 확인해야 하는 이유이다.

### 보험으로 전가할 위험과 보유할 위험

일상생활에서 일어날 만한 모든 위험을 보험으로 해결하려 의도하면 보험료 지출은 당연 커질 수밖에 없다. 따라서 위험이 발생한다면 감당하기 어려운 대형위험은 비용을 지불하고 보험을 구매하여 관리되, 발생하더라도 주머니 돈으로 해결 가능한 소손해(小損害) 위험은 보유함이 합리적 위험관리이다. 이미 가입한 보험의 보험료 지출이 과하다고 생각되면 보험증권을 펼쳐 살피시라. 겨우 20~30만 원 지급하는 특약이 없다고 우리집 가계가 치명상을 입겠는가? 불요불급(不要不急)한 특약들을 삭제하여 지출을 줄이는 안을 고려하면 될 것이다.

### 비갱신형 상품과 갱신형 상품

갱신형과 비갱신형 상품의 차이점을 이해하고 선택하는 것도 중요하다. 질병보장 갱신형 상품(특약)은 처음 보험료가 비갱신형보다 매우 싸지만, 연령이 높아질수록 증가하는 유병률만큼 갱신보험료 상승률도 높아져 납입부담이 커질 수밖에 없고 소득이 없을 고령기에는 유지하기가 현실적으로 쉽지 않다. 갱신형으로만 운영되는 실손의료보험 납입만으로 벽찰 일이다. 따라서 주된 보장은 비갱신형으로 뼈대를 세운 다음, 갱신형 상품(특약)은 보험료가 저렴한 경제활동기 보장강화 목적으로 활용하다가 은퇴 시점에는 버리려고 의도하고 보완하려는 경우에는 유용할 수 있다. 갱신형 상품(특약)은 이런 용도로 활용함이 옳다.

### 저해지/무해지 보험

납입기간 중 해지시 환급금이 아예 없고, 납입 종료 후 해지시에는 환급률이 과거 상품(일반형)의 50%만 지급하는 상품이 출시되어 있다. 이 상품은 해지시 미지급하고 덜 지급하는 환급금으로 보험료를 할인하여 일반형 상품보다 20% 정도 저렴하다. 해지하려고 가입하는 상

품이 아닌 이상 가격이 싼 상품을 택함이 옳지 않겠는가?

### 30대에도 어린이보험

신규고객 확보에 공들이는 보험업계에서 청년층을 사로잡기 위한 방법으로 어린이보험 가입 연령을 35세, 40세까지 늘린 이른바 ‘어린이보험’ 판매 경쟁이 치열하다. 상해보험, 3대질환(암·뇌·심장) 진단비, 중대질병 수술비 등 핵심 보장 위주로도 가입할 수 있고 운전자 관련 보장, 배상책임 담보 등을 추가해 종합적인 형태로 가입할 수 있는데, 성인보험에 비해 보험료가 20% 저렴한 상품도 있으므로 눈여겨 보자.

### 보험료 지출은 최소화하고 종잣돈 마련에 집중하시라

필자는 업력이 오래되어 다양한 보험금 청구건들을 경험하였는데, 사망, 후유 장애뿐만 아니라 암 등의 치료비로 수천만 원 내지 1억 원이 넘고, 선천성질환 및 발달장애로 1억 원에 이르는 고액 청구건들도 다수 경험하였다. 만일 보험이 없었다면 그 경제적 충격을 감당할 수 있었겠는가? 위험관리 방법으로 보험만한 수단이 없어 재무관리의 주춧돌로 삼아야 함에 이견(異見) 없으나 중증 위험에 노출될 확률보다 건강하게 천수를 누릴 확률이 훨씬 높으므로 보험은 경제활동기의 위험에 방어적으로 설계하여 비용 지출을 적정화하여야 한다. 결혼자금, 교육자금, 주택마련자금, 노후자금 등의 생애 이벤트별 필수자금의 큰 지출이 따르게 되는데, 과한 보험료 지출은 이러한 재무계획 수립에 오히려 방해하는 요소가 되기 때문이다. 보험료 지출은 불의의 사고로 인한 경제적 손실을 복구할 수 있는 정도여야 한다. 그래야 가처분소득을 늘리고 자산형성을 위한 종잣돈 마련에 집중할 수 있다.

\* 외부 필진의 기고문은 본지 편집 방향과 다를 수 있습니다.