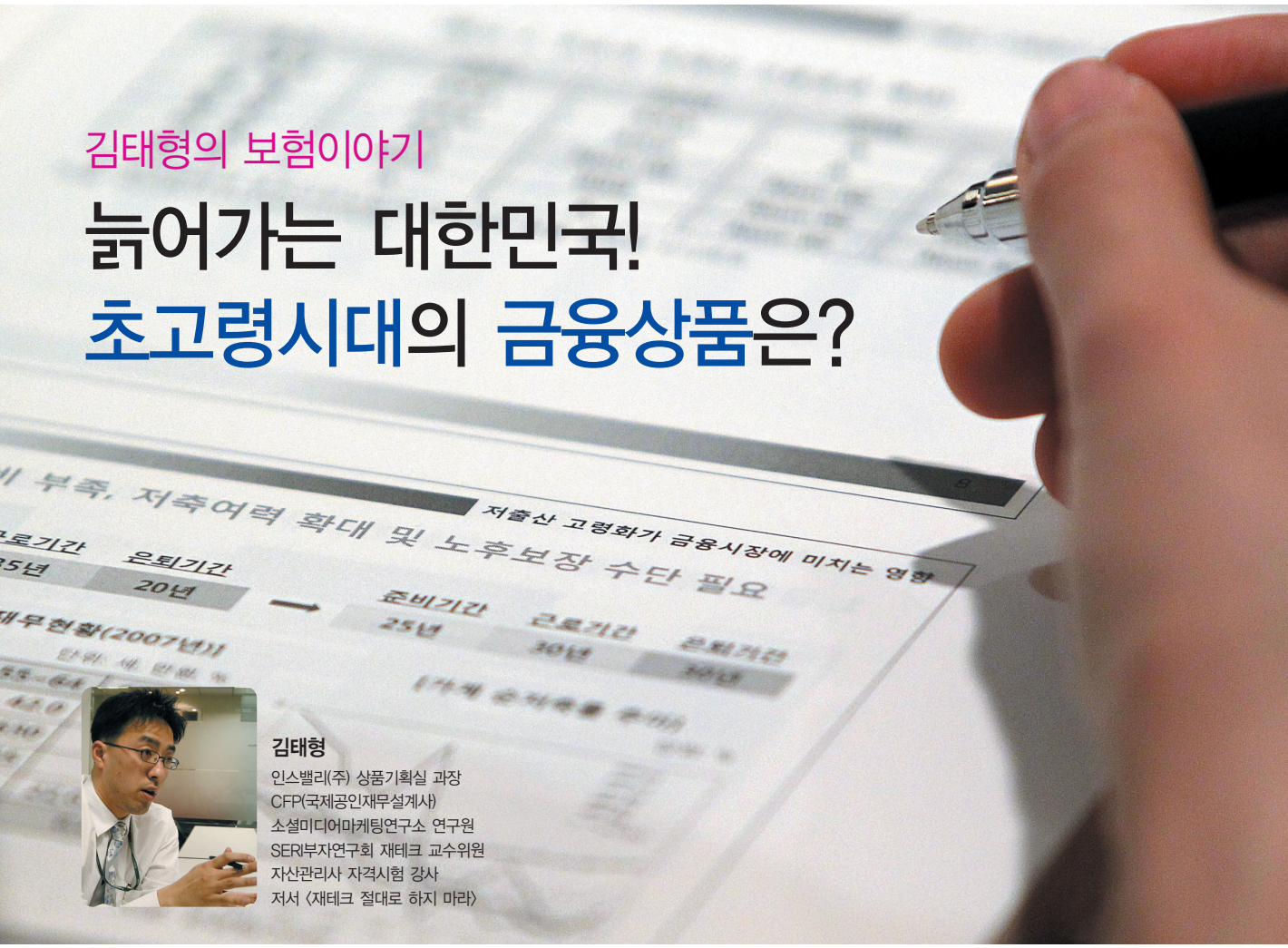

김태형의 보험이야기

늙어가는 대한민국! 초고령시대의 금융상품은?

김태형
인스밸리(주) 상품기획실 과장
CFP(국제공인재무설계사)
소셜미디어마케팅연구소 연구원
SERI부자연구회 재테크 교수위원
자산관리사 자격시험 강사
저서 〈재테크 절대로 하지 마라〉

712만 명의 베이비붐 세대가 은퇴기에 접어들면서 대한민국이 하루하루 늙어가고 있다. 초고령시대에 발맞춰 보험상품도 80세 보장에서 100세 만기로 그 수명이 늘어나고 있다. 사진_ **배정현** 기자

사람은 얼마나 오래 살 수 있을까? 혹은 앞으로 얼마나 더 살 수 있을까? 단 한 번의 삶이란 의미의 '일생(一生)'을 살아가는 인간이라면 누구나 궁금해 하는 이런 질문에는 인류의 끊임없는 고민이 담겨 있다. 천하통일의 대업을 이룩한 진시황 역시 어떻게든 죽음을 피하고 싶었다. 그래서 불로장생의 약초를 구하려고 백방으로 노력했지만 끝내 수포로 돌아가고 말았다. 눈부시게 발달한 현대 의학으로도 인간의 영원한 꿈인 불로장생의 약초는 아직 찾아내지 못하고 있지만 머잖아 100세까지 사는 사람을 흔히 보게 될 정도로 인간의 수명은 길어졌다.

초고령 시대… 금융상품도 변한다

눈앞에 닥친 초고령 시대에 발맞춰 보험상품의 수명 역시 늘어나고 있다. 상해나 질병을 대비한 보험으로 가장 인기 있는 것은 의료실비보험으로 최고 5천만 원까지 병원비를 실비로 지급해 준다. 실질적인 의료비 혜택이 절실한 고령층으로선 더 없는 효자다. 이들 상품은 불과 1~2년 전만 해도 80세까지 보장이 대부분이었으나 요즘은 보험사들마다 100세 만기 상품을 앞 다퉈 내놓고 있다. 보험기간 연장은 비단 의료실비보험만의 얘기가 아니다. 흥국화재의 프리미엄행복보험은 손해보험사로는 이례적인 암보험 상품으로 암 진단비 보장을 100세까지

머잖아 100세까지 사는 사람을 흔히 보게 될 정도로 인간의 수명은 길어졌다.
최고의 대비책은 좋은 금융상품이 아니라 멀리 내다보고 일찍부터 세우는 노후 계획이다.

확대한 것이 흥미롭다.

일본의 유명한 노인학자 히노하라 시게아키 박사는 유엔이 반세기 전에 65세 이상을 노인으로 정했으나 오늘날에는 적합하지 않으므로 10년을 늦춘 75세로 바꿔야 한다는 입장이다. 그의 주장은 곧 현실화될 가능성이 높고 보험가입연령 또한 연장되는 추세다. 의료실비를 보장하는 동부화재 다이렉트100세건강보험(실버플랜)의 경우 68세까지 가입이 가능하며 일반적인 실버보험 상품 중에는 최대 75세까지도 받아들이고 있다.

다음으로 연금상품을 살펴보자. 우리나라 65세 이상 노인의 연금보험 가입률은 2%도 채 되지 않는다. 가족을 부양하고 자식들 교육시키느라 실질적인 노후 준비가 매우 취약하다는 얘기다. 늦게나마 이들이 찾는 대표적인 상품이 바로 즉시연금보험이다. 즉시연금이란 어느 정도의 자산을 보유하고 있지만 노후 준비는 늦은 사람들을 위한 상품이다. 일시납 형태로 목돈을 납입한 후 안정적인 연금소득을 받는 것이 특징으로 고령화 시대의 틈새상품으로 각광받고 있다.

♣ 주요보험사 즉시연금 상품

보험사	상품명	가입연령	적용이율(2월 기준)
삼성생명	파워즉시연금보험	45~85세	4.60%
교보생명	바로받는연금보험	45~85세	4.60%
대한생명	리치바로연금보험	45~85세	4.70%
Kdb생명	자유즉시연금보험	45~85세	4.70%
ING생명	플래티넘즉시연금보험	45~85세	4.80%
동양생명	노블레스즉시연금보험	45~80세	4.90%
우리아비바	희망바로연금보험	45~80세	4.90%
IBK연금보험	IBK즉시연금보험	45~80세	5.00%

특별한 금융자산 없이 부동산만 있다면 주택금융공사의 주택연금(역모기지론)을 고려해 봄직하다. 주택연금이란 현재 살고 있는 집을 담보로 연금을 받는 상품을 말한다. 또 최근에는 농어촌공사에서 농지를 담보로 연금을 지급하는 농지연금까지 등장해 선택의 폭을 넓혀 주고 있다.

나이가 들수록 커지는 위험요소의 하나인 치매나 활동불능 등에 따른 장기 요양도 꼭 챙겨야 한다. 현재 국가에서 시행하고 있는 노인장기요양보험은 고령, 질병 등으로 혼자 생활하기 힘든 노인에게 요양서비스를 제공하는 공적 보험이다. 요양시설에 따라 시설급여와 재가급여로 구분되며 각각 80%와 85%의 비용을 지원받는다.

가장 현명한 대안은 미리미리 준비하는 것

이와 관련한 금융상품으로는 보험사에서 판매하는 간병보험이 대표적이다. 중증 치매나 활동 불능 장해 시 일정한 금액을 진단비 형태로 일시 지급하는 상품이 대부분으로 동양생명의 수호천사효보험은 LTC 진단금으로 최대 3천만 원을 보장하고 메리츠화재의 Health라이프보험은 노인장기요양보험에서 1~3급 진단을 받으면 매년 200만 원씩 10년간 지급한다. 올 상반기에는 노인장기요양보험에서 지급하지 않는 자기 부담금을 실비 보상하는 실손형 간병보험도 등장할 것으로 예상되는 등 고령화 시대를 맞아 다양한 상품이 등장하는 추세다.

마지막으로 상조서비스 관련 금융상품도 관심을 둘 만하다. 웰빙(Well-being)을 넘어 웰다잉(Well-dying) 열풍이 불고 있는 최근의 시류를 타고 몇 년 전부터 상조회사들이 우후죽순처럼 생겼으나 당국의 감독 소홀과 시장 미성숙 등으로 갖가지 사회문제를 낳고 있는 실정이다. 이에 따라 상조서비스를 금융상품화하려는 움직임이 일고 있다. 대표적인 예가 상조보험으로 한화손해보험의 B&B상조보험은 이례적으로 상조회사를 보험회사의 자회사로 두고 장례 등 실질적인 현물 서비스를 제공하는 것이 특징이다.

'개똥밭에 굴러도 저승보다는 이승이 좋다' 고 했지만 오래 살고 싶은 마음은 인지상정일 것이다. 그러나 1955~1963년에 태어난 712만 명의 베이비붐 세대가 은퇴기에 접어들면서 하루하루 늙어가는 대한민국의 미래는 그다지 밝은 모습만은 아니다. 고령기에 접어든 이들을 위한 금융상품들을 일부 소개했지만 닥치기 전에 미리미리 대비하는 것보다 더 훌륭한 상품은 없다는 사실을 직시할 필요가 있다. 최고의 대비책은 좋은 금융상품이 아니라 멀리 내다보고 일찍부터 세우는 노후 계획이라는 얘기다.