

전문가칼럼



생명보험 영역

지난 칼럼까지는 베트남의 손해보험 상품에 대한 내용으로 찾아 보였습니다만 금주부터는 [생명보험 영역]으로 넓혀 더욱 유익하고 재미있는 베트남의 보험이야기를 풀어 드리하고자 합니다. 흔히 암보험이나 종신보험, 연금 등과 같이 생명보험은 통상 10여년 넘는 보험료 납입기간으로 나와는 상관 없는 영역으로 거리가 좀 있으셨다면, 이제는 베트남에서도 보다 장기간에 걸친 비즈니스 운영과 이에 따른 거주기간 확대도 충분히 관심을 불러 일으키는 부분이 되었습니다. 특히 '한-베 가정'을 꾸린 분들께서 보다 건강하고 안정적인 가계 운영을 위한 필수 고려사항으로 검토하시기도 도움이 되시리라 생각합니다. 베트남의 생명보험 역시 건강에 대한 만약의 Risk들로부터의 보장을 준비하는 보험 본연의 기능이 상당히 잘 되어 있습니다. 보험선진국인 한국과 비교해도 오히려 보험 초기 시장인 베트남이 제공하는 더 넉넉하고 매력적인 경쟁력을 소개 드리하고자 합니다.

1. 계획적인 재테크? 생명보험을 통한 준비가 가능합니다!

한국보다 더 매력 있는 베트남 생명보험의 장점, 그 첫번째입니다! 많은 분들께서 재테크 방법으로 이용하셨던 은행의 적금상품이 '2019년 베트남 은행법 개정'으로 외국인인 우리에게 쉽게 이용하기가 어렵게 되었습니다. 외국인의 경우 정기적금이나 정기예금 통장을 만들려면 최소 6개월 이상 기한이 남은 비자(The tạm trú)가 반드시 있어야 하며, 가입기간 또한 비자 만료 기한 이내로만 설정 할 수 있게 되었습니다.

이런 규제 강화로 은행을 통한 저축은 비자 기간만큼만 예금과 적금 기간을 설정할 수 있어서 보다 중장기적이고 계획적인 재테크를 하기가 어려워졌으며, 1년 미만의 짧은 기간이다 보니 이율이 급격히 낮아지기도 합니다.

이러한 어려움 속에서도, 생명보험 상품을 통한 재테크 아이디어는 충분히 가능한 상황입니다. 물론 생명보험은 10여년 이상 장기로 가입을 해야하고 보험이기 때문에 보험료가 빠져나간다는 점이 단점일 수 있지만, 장기적으로 보았을 때 높은 이율과 복리효과를 만기시점 이후 은행저축보다도 더 좋은 수익을 기대할 수 있습니다.

생명보험은 은행과 다르게 가입시 6개월 이상 비자기한이 남아 있으면 가입이 가능하며, 가입기간도 비자만료일과 상관없이 장기로 가입 가능합니다. 따라서 베트남에서 10년이상 장기적으로 거주/방문 예정이라면 장기간 저축이 가능한 생명보험 상품을 하나 구매해 두시는 것도 계획적인 재테크의 한 방법이 될 수 있는 것입니다.

베트남 생명보험은 월납이 아닌 연납이 기본입니다. 그러다 보니 1년간 은행에 적금을 들어 1년치 보험료를 미리 준비해서 보험료를 내는 방법도 아주 효율적인 방법이 아닐까 생각됩니다. '은행 이자와 보험 이자, 평 먹고 알 먹는 베트남의 재테크 아이디어'였습니다.

2. 한국 생명보험 예정 이율의 2배 ???

베트남 생명보험도 한국과 마찬가지로 가입기간은 10~15년부터 종신까지 다양한 선택이 가능하고 여러가지 특약 추가도 할 수 있습니다. 한국과 비교해서 경쟁력 있는 차이점이 있다면 바로 '높은 공시이율'입니다.

한국과 베트남의 금리 비교

	한국	베트남
은행 적금 금리 (1년기준)	1.9%	5.6%
생명보험 공시이율	2.27%	5%

2021년 2월 기준 대한민국 생명보험의 공시이율은 평균 2% 초반대이며, 가장 높은 공시이율이 2.27%이었습니다. 반면 현재 베트남 한국계 생명보험사의 공시이율은 5%대 수준입니다. 공시이율만 약 2.2배 차이를 보입니다. 베트남 내 한국계 은행의 1년 적금상품의 이율이 4.5~4.7인것과 비교해보도 이율이 높은 편입니다. 베트남에서 생명보험을 구매할 수 있다는 것도 또한 베트남에서 사시는 우리 교민들이 가질 수 있는 또다른 이점이라고도 볼 수 있겠습니다.

또 하나의 장점은 바로 '복리 효과'입니다. 베트남에서의 부리 이율 수준이 높기 때문에 복리 적용시 만기이자 역시 더욱 커지게 됩니다. 생명보험 본연의 상품 특성상 보장을 위한 보험료가 빠져 나가게끔 되어 있기에 실제 저축에 투입되는 금액은 납입한 금액보다 적을 수 밖에 없습니다만, 복리효과로 만회할 수 있으며, 장기간의 만기 시점에는 오히려 매력적인 수익률로 뚝뚝 마련으로의 재테크 효과를 누릴 수 있게 되는 것입니다.

3. 한국과 베트남 생명보험의 차이

현재 베트남의 보험시장 성숙도가 초기 수준인 상황에 따라 오히려 유리하게 적용되는 부분들도 있습니다. 몇가지 예를 들어 보겠습니다. 현재 관광동맹 우회술에 대해 한국에서는 과거 보상한도 내에서 횡수 제한없이 보상 적용이 가능하였으나, 현재는 최초 1회에 한해서만 보험금을 지급해주도록 되어있습니다. '암' 부분 역시 폭넓게 적용되던 암의 정의에서 이제는 발생빈도와 치료비 수준 등에 따라 일반암, 소액암, 유사암으로 세분화 되어 보험금을 차등 지불하게 되어 있습니다. 보험료의 갱신 부분 역시 매 3~5년마다 빠르게 갱신되는 보험료로 고객의 입장에서 큰 부담으로 적용되는 게 사실입니다.

그러나 현재 베트남 보험시장은 아직 초기단계에 있다보니, 관광동맹우회술에 대한 횡수 제한이 없고, 암 질병에 대한 세부적인 구분도 없습니다. 갱신했 상품 또한 아직 흔치 않음에 고객 입장에서는 보다 심플하고 넉넉한 보장을 받을 수 있다고 평가할 수 있겠습니다.

베트남이 보험 초기시장이라는 점에서 오히려 편함은 기회를 만날 수 있는 상황입니다. 생명보험 영역은 유사시 나와 가족을 위한 안정적 삶을 위한 기본적 요소입니다. 대한민국에서만 필요하고 베트남에서는 고려하지 않으셨다면, 보다 안정적이고 균형잡히고 베트남 라이프의 설계를 시작해 보심이 어떨까 싶습니다.



BOM Finance 김철모 대표

신한생명 하노이사무소장/글로벌팀장 역임.
현 보험판매법인 BOM Finance 대표

ihelmet@naver.com ihelmet