EXCLUSIVE RIGHTS ANALYSIS · 생명보험협회 심의 대기

저축에서 보장으로 스위칭플랜 분석

신한라이프 신한슈퍼SOL라이프스위칭저축보험[무배당] · 추가 심사 없는 보장 선택·가입 제도

분석 대상	신한라이프 신한슈퍼SOL라이프스위칭저축보험[무배당] 2형(라이프스위칭형)
신청 분야	기타 · 디지털 채널 특화 「추가 심사 없이 보장선택·가입」 제도(스위칭플랜)
신청일	2026. 10. 20. (출시 2026. 11. 2.)
심의 결과	심의 대기 (작성 기준일 현재)
작성 기준일	2026. 11. 11.

본 보고서는 생명보험협회 공시 신청사항·개발과정요약서와 회사 보도자료·공개 자료를 근거로 작성한 내부 분석 자료다. 작성 기준일 현재 심의 전이며, 가격 구조는 개념 수준으로만 기술한다.

EXECUTIVE SUMMARY

핵심 요약

본 상품은 저축보험에 가입할 때 한 번만 인수심사를 받으면, 주계약 10년 경과 후 원하는 시점에 암·뇌출혈·급성심근경색증·치매·사망 보장 특약을 추가 심사 없이 골라 가입하고, 그 보험료를 저축 적립액에서 일시납으로 꺼내 쓰는 구조다. 신한 슈퍼SOL 앱에서만 판매하며, AI 추천보장플랜이 건강·보장 분석으로 필요한 보장을 안내한다.

- **경제적 실체**: 보험료 재원이 미리 쌓여 있는 **피보험성 보증 옵션(Guaranteed Insurability Option)**이다. 미국 생명보험의 추가가입 옵션 특약과 같은 계열이지만, 보장 종류·금액·개시 시점을 계약자가 직접 정하고 재원을 적립액으로 해결한 점이 새롭다.
- **핵심 리스크는 옵션 행사 역선택**: 건강이 나빠진 사람일수록 옵션을 행사하고, 건강한 사람은 행사하지 않는다. 회사는 최소 유지 10년, 사전신청 2년, 가입나이 상한(70세, 치매 50세), 10년 만기라는 네 겹의 장치를 두었고, 2년 대기만으로 발생률이 최대 76% 줄어든다고 분석했다.
- **AI 추천의 양면성**: 회사가 건강검진 자료로 보장을 추천하면 고객 편익은 커지지만, 동시에 위험이 높은 고객의 옵션 행사를 회사가 스스로 촉진하는 결과가 된다. 추가 심사가 없다는 약속 때문에 회사는 그 정보를 가격에 쓸 수 없다.
- **제도 쟁점**: 적립액 인출로 특약 보험료를 내는 행위의 세법상 성격, IFRS17 계약 경계 안에서 옵션 가치를 최초 인식 시점에 측정하는 방식, 사전신청 2년 중 진단을 받으면 어떻게 처리되는지가 확인 대상이다.
- **복제 난이도는 높다**: 디지털 플랫폼, AI 추천 솔루션, 장기 옵션 가격 산정이 함께 필요해 시스템 장벽이 크다. 다만 "가입 시 1회 심사 후 추가 가입" 아이디어 자체는 보험업계의 오래된 개념이라 신규성 판단이 심의의 관건이다.

PROPOSAL SUMMARY

제안 사항 요약

원상품의 가치는 "건강할 때 미래의 보장 선택권을 사 두는 것"이다. 제안은 옵션 행사 계기를 생애 이벤트로 넓히는 방향, 보장을 켜기만 하던 구조를 끄고 되돌리는 양방향으로 바꾸는 방향, 금융 앱 고객의 언어로 재포장하는 방향으로 구성했다.

프레임	제안	핵심 내용
확장	① 생애 이벤트 조기 개시	결혼·출산·주택 구입 시 10년 경과 전이라도 한도 내 옵션 행사 허용
확장	② 가족 스위칭	부모 계약의 적립액으로 자녀 명의 보장 특약에 가입 (자녀 별도 심사 1회)
집중	③ 노후 돌봄 스위칭	은퇴 전후 장기요양·간병 보장을 옵션 목록에 추가
집중	④ 치료비형 스위칭	진단비 외 암·뇌·심 주요치료비 등 고비용 치료비 특약 추가
전환	⑤ 보장 OFF·적립 복귀	보장 해지 시 미경과 보험료를 적립액으로 되돌리는 양방향 스위칭
전환	⑥ 건강 연동 연금 전환	연금 개시 시점 건강 상태가 나쁘면 연금액을 높이는 유병자 우대 연금 선택
재구성	⑦ 보장 리밸런싱	투자 포트폴리오처럼 보장을 주기적으로 재조정하는 금융 앱 서비스로 포지셔닝
재구성	⑧ 사회초년생 미래 보장권	20대 첫 저축 상품으로 "지금은 저축, 필요할 때 보장"을 소구

추진 순서 추천

1. **1단계(심의 대응기)**: 사전신청 기간 중 진단 시 처리 기준, AI 추천과 무심사 약속의 관계, 세법상 인출 성격을 정리해 심의 질의에 대비한다.
2. **2단계(출시 후 1~2년)**: ⑦ 리밸런싱 서비스 고도화와 ⑤ 보장 OFF. 10년 대기 구조라 옵션 행사 실적이 없으므로 고객 참여를 유지하는 기능이 먼저 필요하다.
3. **3단계(옵션 행사 개시 전)**: ①·②·③·④·⑥·⑧. 첫 계약의 옵션 행사 시점(2036년 이후) 전에 행사 경험 가정을 재검증하며 확장한다.

SECTION 01

상품구조 해부

1.1 상품 구성

항목	내용
보험형태	저축보험. 1형(저축 Only형), 2형(라이프스위칭형). 스위칭플랜은 2형에서만 활용
주계약	100세 만기, 20년납
심사	주계약 가입 시 1회 통합심사. 스위칭플랜특약 가입 시 추가 계약인수심사 없음
옵션 행사 가능기간	주계약 가입 10년 경과 후부터 특약별 최대 가입나이 이전까지
사전신청	특약 가입 희망 시점보다 최소 2년 전 신청 (연속가입 시 미적용)
특약 보험료	주계약 계약자적립액 일부를 인출해 일시납
특약 라인업	암진단, 뇌출혈진단, 급성심근경색증진단, 정기(가입 19~70세), 치매보장(가입 19~50세)
특약 보험기간	10년 만기, 10년 단위 연속가입 가능. 보장 최대 나이는 특약별로 정함
판매채널	신한 슈퍼SOL 앱 전용, AI 추천보장플랜 연계

1.2 작동 흐름

1. **준비 단계(0~10년)**: 저축보험료를 내며 적립액을 쌓는다. 이 기간에는 보장이 없고, 앱에서 건강·보장 분석과 추천을 받는다.
2. **신청 단계(행사 2년 전)**: 원하는 특약의 종류·가입금액·개시 시점을 정해 신청한다. 이 2년이 사실상 대기기간 역할을 한다.
3. **개시 단계**: 정한 시점에 적립액에서 일시납 보험료를 인출해 특약을 개시한다. 보장기간은 10년이며 연속가입하면 사전신청 없이 이어진다.

1.3 옵션으로서의 성격

스위칭플랜은 계약자가 행사 여부를 자유롭게 정하는 **콜옵션**과 같다. 행사 가격은 특약 일시납 보험료이고, 기초자산은 피보험자의 그 시점 건강 상태다. 건강이 나빠질수록 옵션의 내재가치가 커진다. 회사의 위험관리 장치 네 가지는 모두 이 내재가치를 줄이는 방향으로 설계되었다.

장치	역할
최소 유지 10년	가입 직후 건강 악화를 예상한 가입을 막고, 장기 저축 고객만 남긴다
사전신청 2년	증상 인지 후 즉시 행사를 막는다. 신청 후 2년 안에 진단되는 질환을 걸러 낸다
가입나이 상한	발생률이 급등하는 고령 구간(회사 분석상 70대는 50대의 2.8~4.1배)의 행사를 제한한다
10년 만기	한 번의 행사로 노출되는 기간을 제한하고, 재가입 시점마다 가격을 갱신할 근거를 둔다

SECTION 02

국내외 유사 상품 조사

2.1 국내 유사 제도

구분	대표 제도	주요 내용	본 상품과의 차이
보장 추가	특약 중도부가 (생보 전반)	유지 중 특약을 추가 가입	추가 시점에 인수심사 필요. 별도 보험료 납입
보장 전환	계약전환 제도, 연금전환특약 (종신보험 다수)	적립금을 다른 형태의 계약이나 연금으로 전환	전환 대상이 가입 시점에 정해져 있거나 심사가 따름. 보장→연금 방향이 일반적
예약형	어린이보험 성인전환형, 예약담보형 특약	정해진 시점에 정해진 보장으로 자동 전환	보장 종류·시점이 가입 시 확정. 고객 선택권이 없음
재원 활용	유니버설보험 보험료 납입 중지·적립액 대체	적립액으로 위험보험료 충당	기존 보장의 유지 수단. 새 보장 가입 기능은 아님

회사의 진보성 주장은 위 표의 네 가지 축(선택 시점, 가입 심사, 개시 시점, 보험료 재원)에서 기존 방식의 제약을 모두 풀었다는 데 있다. 개별 요소는 기존에 있었지만 **네 요소의 결합은 검색 범위에서 확인되지 않았다.**

2.2 일본 및 해외 참고

- **일본 시장 특이점**: 일본 생보사는 「전환제도」로 기존 계약의 책임준비금을 새 계약 보험료에 충당하는 방식을 오래 운영했지만, 전환 시 고지 또는 진사가 필요하다. 특약 중도부가 역시 고지가 원칙이다. 과거 전환 권유 관행이 소비자 불이익 논란을 일으킨 이후 전환은 설명의무가 엄격한 영역이 되었다.
- **해외 유사 제도**: 미국 생명보험의 추가가입 옵션(Guaranteed Insurability·Purchase Option) 특약은 정해진 나이(예: 25·28·31세 등)와 결혼·출산 같은 생애 이벤트에 심사 없이 일정 한도의 보장을 추가하게 한다. 옵션 비용은 특약 보험료로 따로 받는다.
- **시사점**: 해외 옵션은 행사 시점과 한도를 회사가 정해 역선택을 통제한다. 본 상품은 시점 선택권을 계약자에게 넘기고 대기기간으로 통제하는 반대 방향을 택했다. 생애 이벤트 연동(제안 ①)은 해외에서 검증된 통제 방식을 결합하는 아이디어다.

SECTION 03

규제·법률적 해석

3.1 상품 분류와 세제

- **저축성·보장성 구분**: 주계약은 저축보험이다. 특약을 개시하면 적립액이 보장 보험료로 쓰이므로, 계약 전체의 만기환급금과 납입보험료 관계가 달라진다. 보장성·저축성 판정과 공시이율 적용 범위를 계약 단계별로 정리할 필요가 있다.
- **세제 쟁점**: 저축성보험 비과세는 계약 유지기간과 납입 요건을 따진다. 적립액 인출로 특약 보험료를 내는 것이 세법상 "중도인출"로 보는지, 계약 내부의 보험료 대체로 보는지에 따라 비과세 판정과 소득 귀속이 달라질 수 있다. 과세당국 해석을 확인해 상품설명서에 명시해야 한다.
- **보험료 납입 방식**: 특약은 일시납이다. 일시납 보장 특약의 해약환급금, 특약 해지 시 적립액 복귀 여부가 소비자 분쟁 포인트가 된다.

3.2 회계·건전성

- **IFRS17 계약 경계**: 회사가 옵션 행사 시점에 개인별로 위험을 재평가해 가격을 바꿀 수 없다면, 미래 특약의 현금흐름이 최초 계약의 경계 안에 들어올 가능성이 크다. 이 경우 옵션의 가치(역선택 비용)를 최초 인식 시 보험계약마진에 반영해야 한다.
- **K-ICS**: 장기 옵션은 해지·행사 행동 가정에 민감하다. 행사율 충격을 별도 스트레스로 관리하는 것이 바람직하다.

3.3 판매 규제

- **AI 추천과 권유**: AI 추천보장플랜이 특정 보장 가입을 안내하면 금융소비자보호법상 권유 행위에 해당할 수 있어 적합성·설명의무 이행 방식이 문제가 된다. 회사는 비의료 건강관리서비스 가이드라인에 맞춘 구현을 준비 중이라고 밝혔다.
- **건강정보 활용**: 건강검진 자료는 고객 동의를 받아야 하며, 추천 목적과 인수심사 목적을 분리해 관리해야 "추가 심사 없음" 약속과 충돌하지 않는다.
- **사전신청 중 진단**: 신청 후 2년 안에 진단을 받은 경우 신청이 취소되는지, 특약은 개시되고 해당 질병만 부담보로 처리되는지가 약관에서 명확해야 한다. 회사가 제시한 발생률 76% 감소 효과는 이 처리 방식에 달려 있다.

SECTION 04

가격 구조 개념

특약 일시납 보험료 = 표준 위험보험료 × $(1 + \lambda_{행사선택})$ + 부가보험료

$\lambda_{행사선택}$: 무심사 행사 집단의 위험이 일반 심사 집단보다 높은 정도를 반영한 선택효과 할증

- **옵션 비용의 귀속**: 옵션 비용은 특약 요율에 할증으로 싣거나, 2형 주계약의 부가비용·적립이율 차이로 미리 받는 두 방식이 있다. 1형과 2형을 나눈 구조는 후자의 가능성을 시사한다.
- **행동 가정의 중요성**: 유지율 미반영 원칙의 예외에 해당한다. 행사율과 해지율이 선택효과의 크기를 직접 결정하므로 위험률과 분리해 다룰 수 없다.
- **데이터**: 회사는 전구·전조질환 약 20종과 연령별 위험 변화를 분석했다. 다만 실제 행사 행동 자료는 국내에 없어 해외 옵션 행사 경험이나 전환제도 경험으로 대체해야 한다.
- **불확실성**: 첫 행사가 2036년 이후에 시작되므로 현재 가정을 검증할 경험이 10년 동안 쌓이지 않는다.

SECTION 05

리스크 진단

축	리스크	대응 방안
역선택	건강이 나빠진 계약자의 집중 행사. 가족력·유전자검사 결과 등 회사가 모르는 정보에 따른 행사	사전신청 2년, 가입나이 상한, 특약별 가입금액 한도(적립액 대비 비율 제한)
모럴해저드	보장 개시 후 진단 시점 조정(사전신청 기간 중 진단 회피)	신청 후 진단 이력 확인 절차, 개시 직전 고지 항목 최소화 대신 의료기록 확인 동의
공급자 유인	해당 없음. 다만 AI 추천이 위험군 행사를 촉진하는 내부 유인 존재	추천 알고리즘과 인수심사 정보 분리, 추천 결과의 행사율 영향 모니터링
재보험	행사 시점 위험 집단의 선택효과를 재보험사가 별도로 할증 요구	행사 실적 연동 재보험 조건, 초기 판매한도
규제	세법상 인출 해석, IFRS17 옵션 측정, AI 권유의 금소법 해석	사전 유권해석, 상품설명서 명시, 회계정책 문서화
데이터	국내 무심사 옵션 행사 경험 부재, 10년 검증 지연	보수적 선택효과 가정, 연속가입 시점마다 요율 재산출 근거 확보

종합 판단: 단기 손해율 위험은 없다. 대신 **10년 뒤 한꺼번에 드러나는 장기 가정 위험**이 크다. 저축보험 판매 규모가 커질수록 2036년 이후 옵션 행사 집중이 손익에 미치는 영향이 커지므로, 판매 초기부터 행사 의향 조사와 추천 이용 데이터를 쌓아 두어야 한다.

SECTION 06

경쟁사 대응 시나리오

장벽	수준	판단 근거
데이터 장벽	중간	옵션 행사 가정에 근거 자료가 없어 각 사가 독자 가정을 세워야 함
제휴 장벽	낮음	외부 제휴는 필요 없으나 금융그룹 플랫폼(슈퍼SOL)의 고객 기반이 경쟁 우위
시스템 장벽	높음	10년 이상 신청·대기·개시 관리, AI 추천, 일시납 특약 연동을 구현해야 함

- **카피 경로**: 금융지주 계열 생보사(KB·NH 등)가 그룹 앱을 기반으로 유사 구조를 낼 가능성이 높다. 은행 채널 판매가 가능한 저축보험이라는 점도 모방 유인을 키운다.
- **대체 경로**: 연금전환특약처럼 "가입 시 정한 보장으로 무심사 전환"하는 단순형은 시스템 부담이 작아 빠르게 나올 수 있다. 다만 선택권이 줄어든다.
- **차단 전략**: 플랫폼 데이터와 추천 정확도는 복제가 어렵다. 리밸런싱 서비스(제안 ⑦)와 양방향 스위칭(제안 ⑤)을 먼저 구현해 기능 격차를 넓히는 것이 효과적이다.

SECTION 07

상품개선 제안

원상품 가치 해체

- **핵심 기능**: 저축으로 보험료 재원을 쌓으면서 미래에 심사 없이 보장을 고를 권리를 확보한다.
- **고객 Pain Point**: 건강할 때는 보장 필요를 느끼지 못하고, 필요해졌을 때는 건강 문제로 가입하지 못한다.
- **제공 가치**: 지금의 비용 부담과 미래의 보장 불확실성을 동시에 해결하는 선택권을 준다.

① 확장 · EXPAND

① 생애 이벤트 조기 개시

해외 추가가입 옵션처럼 결혼·출산·주택 구입 시에는 10년 경과 전이라도 한도 안에서 옵션을 행사하게 한다.

1. **담보 정의**: 혼인신고·출생신고·주택담보대출 실행 등 공적 증빙 이벤트 발생 시 행사권 부여
2. **보장 방법**: 이벤트 후 6개월 안 신청, 사전신청 기간 1년으로 단축
3. **보장금액 제안**: 정기·암 특약 각 최대 5,000만원
4. **대상 고객**: 20~30대 미혼·신혼 고객
5. **차별화 포인트**: 독창성은 생애 이벤트를 옵션 행사 계기로 쓴 데 있고, 진보성은 10년 대기의 경직성을 줄인 데 있다. 유용성은 보장이 가장 필요한 시점에 즉시 대응하는 데 있다.
6. **위험요소**: 이벤트는 공적 기록이라 조작 위험이 낮고, 금액 한도로 선택효과를 제한한다.

게이트: 신규성 ◯ (국내 미확인) · 데이터 중 (해외 행사 경험 참고) · 구조 ◯

② 가족 스위칭

부모 계약에 쌓인 적립액으로 자녀를 피보험자로 하는 보장 특약에 가입한다.

1. **담보 정의**: 계약자 적립액으로 자녀 명의 스위칭 특약 가입 (자녀는 최초 1회 심사)
2. **보장 방법**: 자녀 독립 시 계약 분리 가능
3. **보장금액 제안**: 자녀 1인당 암·정기 각 3,000만원 한도
4. **대상 고객**: 30~40대 부모
5. **차별화 포인트**: 독창성은 저축 재원을 가족 단위 보장 선택권으로 넓힌 데 있고, 진보성은 세대 간 보장 이전 구조를 만든 데 있다. 유용성은 자녀 사회 진출 시점의 보장 공백을 메우는 데 있다.
6. **위험요소**: 자녀 심사 시점과 행사 시점의 간격이 길어지는 역선택은 자녀 심사 후 행사 가능 기간을 제한해 관리한다.

게이트: 신규성 ◯ · 데이터 중 · 구조 △ (계약자·피보험자 분리 법률 검토 필요)

② 집중 · FOCUS

③ 노후 돌봄 스위칭

치매 특약 가입나이 상한(50세) 때문에 노후 돌봄 대비가 약하다. 장기요양·간병 보장을 옵션 목록에 넣는다.

1. **담보 정의**: 장기요양 등급 판정 시 생활자금, 간병인 사용일당 특약
2. **보장 방법**: 55세 이전 신청, 60세 이후 개시
3. **보장금액 제안**: 장기요양 1~2등급 월 50만원
4. **대상 고객**: 40대 후반 은퇴 준비 고객
5. **차별화 포인트**: 독창성은 은퇴 전 저축을 노후 돌봄 선택권으로 연결한 데 있고, 진보성은 고령기 무심사 보장의 연령 공백을 메운 데 있다. 유용성은 노후 자산과 돌봄 대비를 한 계약에서 관리하는 데 있다.
6. **위험요소**: 고령 역선택은 신청 연령 상한과 대기기간 3년으로 대응한다.

게이트: 신규성 ◯ · 데이터 상 (장기요양 통계) · 구조 ◯

④ 치료비형 스위칭

진단비만으로는 장기 치료비를 감당하기 어렵다. 암·뇌·심 주요치료비 등 고비용 치료비 특약을 옵션에 넣는다.

1. **담보 정의**: 진단 후 주요치료(수술·항암·혈관내치료 등) 연 1회 정액 특약
2. **보장 방법**: 진단비 특약과 동시 신청 시에만 행사 가능
3. **보장금액 제안**: 연 1,000만원
4. **대상 고객**: 50대 전후 중장년
5. **차별화 포인트**: 독창성은 치료비 계열까지 무심사 선택 대상으로 넓힌 데 있고, 진보성은 진단 일시금 이후 공백을 메운 데 있다. 유용성은 실제 비용 구조에 맞는 보장 선택에 있다.
6. **위험요소**: 치료비는 진단비보다 선택효과가 커서 별도 할증과 금액 한도가 필요하다.

게이트: 신규성 △ (치료비 특약 자체는 존재) · 데이터 상 · 구조 ◯

③ 전환 · TRANSFORM

⑤ 보장 OFF·적립 복귀

현재 구조는 보장을 켜는 방향만 있다. 보장을 끄면 미경과 보험료를 적립액으로 되돌려 저축을 재개하게 한다.

1. **담보 정의**: 특약 해지 시 미경과 위험보험료 상당액을 주계약 적립액으로 이전
2. **보장 방법**: 연 1회 OFF 가능, OFF 후 재행사는 사전신청 2년 적용
3. **보장금액 제안**: 이전액은 특약 해약환급금 기준
4. **대상 고객**: 보장 필요가 줄어든 자녀 독립 후 고객
5. **차별화 포인트**: 독창성은 보장과 저축 사이를 양방향으로 오가게 한 데 있고, 진보성은 일시납 특약의 경직성을 없앤 데 있다. 유용성은 생애 단계에 따라 자산을 재배분하는 데 있다.
6. **위험요소**: 건강한 사람만 OFF하는 선택효과는 특약 요율에 반영하고, 재행사 시 대기기간으로 관리한다.

게이트: 신규성 ◯ · 데이터 하 (OFF 행동 자료 없음, 탐색 단계) · 구조 ◯

⑥ 건강 연동 연금 전환

연금 개시 시점에 건강이 나쁜 사람은 기대여명이 짧다. 이때 연금액을 높이는 유병자 우대 연금을 선택하게 한다.

1. **담보 정의**: 연금 전환 시 지정 중증질환 진단 이력이 있으면 우대 연금률 적용
2. **보장 방법**: 종신연금형, 의료기록 확인 방식
3. **보장금액 제안**: 일반 연금 대비 연금액 상향
4. **대상 고객**: 연금 개시를 앞둔 60대
5. **차별화 포인트**: 독창성은 보장 옵션 구조에 반대 방향의 건강 옵션을 더한 데 있고, 진보성은 국내에 드문 유병자 우대 연금을 저축보험에 붙인 데 있다. 유용성은 건강이 나쁜 고객의 연금 수령 손실을 줄이는 데 있다.
6. **위험요소**: 건강 상태 입증의 객관성은 진단 기록 기반 판정으로 확보하고, 장수위험은 재보험으로 분산한다.

게이트: 신규성 ◯ · 데이터 중 · 구조 ◯

④ 재구성 · REFRAME

⑦ 보장 리밸런싱

슈퍼SOL 고객은 투자 리밸런싱에 익숙하다. 스위칭플랜을 "보장 포트폴리오 리밸런싱" 서비스로 포지셔닝한다.

1. **담보 정의**: 기존 상품 구조 그대로, 연 1회 보장 진단 리포트와 조정 제안
2. **보장 방법**: 검진·보험 가입 변화 시 자동 알림, 신청까지 한 화면에서 처리
3. **보장금액 제안**: 서비스 무료, 2형 가입 유인으로 활용
4. **대상 고객**: 금융 앱 활성 이용자, 자산관리 관심층
5. **차별화 포인트**: 독창성은 보험 보장을 자산 배분 언어로 재정의한 데 있고, 진보성은 10년 준비기간에도 고객 접점을 유지하는 데 있다. 유용성은 보장 점검을 일상화하는 데 있다.
6. **위험요소**: 추천이 권유에 해당하는 경우의 설명의무와 적합성 기록을 자동으로 남긴다.

게이트: 신규성 △ (서비스 재구성) · 데이터 상 · 구조 ◯

⑧ 사회초년생 미래 보장권

20대는 보장보다 저축을 원한다. "첫 저축이 곧 미래 보장권"이라는 메시지로 청년층을 공략한다.

1. **담보 정의**: 2형 소액 가입(월 5만원) 상품, 기존 구조 동일
2. **보장 방법**: 30대 이후 옵션 행사, 생애 이벤트 연동(제안 ①) 결합
3. **보장금액 제안**: 옵션 한도 적립액의 일정 비율
4. **대상 고객**: 사회초년생, 청년 자산형성 상품 가입자
5. **차별화 포인트**: 독창성은 보장 수요가 없는 세대에게 건강할 때의 심사 결과를 저축처럼 적립해 주는 데 있고, 진보성은 평생 고객 확보 경로를 만든 데 있다. 유용성은 젊은 시절의 건강 상태를 미래 보장에 고정하는 데 있다.
6. **위험요소**: 장기 유지율이 낮은 세대라 옵션 비용 회수 위험이 있으므로 해지 시 옵션 비용 공제 구조를 둔다.

게이트: 신규성 ◯ (메시지 재구성) · 데이터 중 · 구조 ◯

SECTION 08

부록·참고자료

공시·회사 자료

1. 생명보험협회, 신한라이프 배타적사용권 신청사항(2026.10.20) 및 개발과정요약서(2026.11)
2. 신한금융그룹, 「신한라이프, 업계 최초 스위칭플랜 적용 신한슈퍼SOL라이프스위칭저축보험 11월 출시」(2026.10.28)

보도

1. 토요경제, 「신한라이프, 저축보험 적립금으로 암·치매 보장…11월 2일 출시」(2026.10.28)
2. 보험연구원, 디지털 보험서비스 개선과제: 소비자 관점(2025, 회사 인용)

제도·기준

1. 금융소비자보호법 적합성·설명의무, 보험업감독규정 저축성·보장성 구분
2. 소득세법 저축성보험 보험차익 비과세 요건
3. IFRS17 계약 경계(Contract Boundary) 규정, K-ICS 해지·옵션 리스크
4. 비의료 건강관리서비스 가이드라인(보건복지부)

해외 참고

1. 미국 생명보험 Guaranteed Insurability·Purchase Option 특약 일반 구조
2. 일본 생명보험 전환제도·특약 중도부가 제도