

# 소비자 안내 생명 보험



Maryland

보험 관리국



# 소비자 안내 생명 보험



Maryland

보험 관리국

## 목 차

|                          |    |
|--------------------------|----|
| MIA는 누구인가 .....          | 1  |
| MIA의 소비자 지원 .....        | 1  |
| 소비자를 위한 자료 .....         | 2  |
| 생명 보험의 기초 .....          | 2  |
| • 생명 보험의 필요성 .....       | 2  |
| • 적정 금액 선택하기 .....       | 3  |
| • 생명 보험의 유형 .....        | 3  |
| • 생명 보험 가입 요령 .....      | 5  |
| 자주 묻는 질문 .....           | 5  |
| • 생명 보험 전반에 관한질문 .....   | 5  |
| • 기간성 생명 보험 질문 .....     | 6  |
| • 종신형 생명 보험 관련 질문 .....  | 8  |
| 생명 보험 전매 전 고려사항 .....    | 10 |
| 수익자를 위한 정보 .....         | 13 |
| • 자산 유보 계정과 지급 선택권 ..... | 13 |
| • 분실된 오래전 생명보험 찾기 .....  | 16 |
| 군인을 위한 특별 고려사항 .....     | 17 |

# MIA는 누구인가

메릴랜드주 보험 관리국(MIA)은 메릴랜드주 내 보험사업을 규제하는 주 정부 기관입니다. 보험 관련 문제가 있다면 MIA는 해결을 돕기 위해 노력합니다.

## MIA의 소비자 지원

MIA는 보험 각 분야에서 소비자, 기업, 의료기관(의사 및 병원)과 보험설계사(에이전트 및 브로커)를 지원합니다. 여기에는 생명, 건강, 장애, 자동차, 주택소유자 보험이 해당합니다.

- 보험 관련 일반적인 질문에 대한 답을 제공하고 보험 선택 시 해야 할 질문뿐만 아니라 가입한 보험 관련 질문 또는 문제를 해결하기 위해 취해야 할 조치나 절차들을 안내해 드릴 수 있습니다.
- 가입한 보험의 다양한 보장 내용과 권리 및 의무에 대한 이해를 돕기 위해 교육자료 (주택 소유자와 자동차 소비자 안내 책자)를 제공합니다.
- 메디케어 보충 보험뿐 아니라 자동차, 주택 소유자, 소기업주를 위한 건강 보험을 판매하는 보험회사 간 요율 비교를 도와주는 안내서를 발간하기도 합니다.
- 보험 사업을 영위하는 회사와 개인이 메릴랜드주의 법과 규칙들을 잘 따르는지 확인하기 위해 서면으로 제보해주는 정황을 조사하는 것도 가능합니다
- 거래하는 보험회사, 보험 설계자(에이전트) 또는 보험업을 영위하는 기타 단체에 대하여 아래 내용이 서면 진술된 혐의를 조사할 수도 있습니다.
  - 필수 의료 서비스에 대한 승인 거부
  - 보상 청구의 전부 혹은 부분 지급을 부당하게 거부하거나 지연함
  - 부당한 보험계약의 종료
  - 부당한 보험료 인상
  - 보험 판매 혹은 보험 청구의 과정과 관련하여 허위 진술
  - 보험료의 수수료 등 서비스에 대한 과다 청구

## 소비자를 위한 자료

MIA는 다양한 종류의 보험에 관련된 소비자 안내, 보험료 비교, 그리고 자주 묻는 질문(FAQ)을 제공합니다. 다음은 MIA가 제공하는 출판물의 일부입니다.

- 『주택소유자 보험 소비자 안내』
- 『자동차 보험 소비자 안내』
- 『메디케어 보충 보험의 연간 보험료』
- 『자연재해를 위한 보험 준비 안내』

위의 책자는 아래의 출처에서 구할 수 있습니다.

- MIA 웹사이트 [www.insurance.maryland.gov](http://www.insurance.maryland.gov)의 “Customer Publications” 페이지에서 다운로드
- MIA로 전화하거나 편지를 보내면 책자를 우편으로 송부합니다.
- 메릴랜드주의 지역사회 행사에서 MIA 부스.
- 다양한 주와 지역 기관에 비치

## 생명 보험의 기초

### 생명보험의 필요성

생명보험의 필요성은 연령과 가족 부양 의무에 따라 달라집니다. 개인의 재무 설계 측면에서도 매우 중요합니다. 생명보험은 여러 이유로 가입하게 됩니다. 급료생활자의 사망으로 상실되는 소득을 보전하는 데 필요할 수도 있습니다. 사망 후, 부양가족에게 막대한 채무가 생기는 것을 막기 위해 가입할 수도 있습니다. 생명보험은 미납 공과금이나 세금 납부를 위해 재산을 처분하는 대신에 재산을 지킬 수 있도록 해줄 것입니다.

소비자는 생명보험 가입 시 아래의 사항을 고려해야 합니다.

- 사망 전에 발생한 의료비, 장의비용, 상속세
- 유가족이 일자리를 구하는 동안 경제적 지원
- 매월 공과금과 생계비, 보육비, 등록금 그리고 퇴직금

### 적정 금액 선택하기

일부 보험 전문가들은 현재 소득의 5배~8배를 보장받는 보험에 가입하라고 권합니다. 하지만, 더 정확한 금액을 산출하기 위해서는 다음의 질문을 생각해 보길 바랍니다.

- 가족 수입에 얼마나 기여해야 하는지
- 내가 죽는다면, 나의 유가족, 특히 자녀는 어떻게 살아갈지
- 부모, 조부모, 형제 또는 자매 등 나에게 재정적으로 의존하는 사람이 더 있는지
- 돈을 남겨주어야 할 자녀가 있는지, 그래서 자녀들이 내가 사망할 경우 학업을 마칠 수 있는지
- 가족들이 나의 사후에 어떻게 최종 경비를 지출하고 부채를 상환할 지
- 돈을 남기고 싶은 가족이나 기관이 있는지
- 나의 사후에 납부할 상속세가 있을 것인지
- 미래의 필요에 인플레이션이 어떻게 영향을 미칠지

### 생명 보험의 유형

모든 계약은 동일하지 않습니다. 어떤 보험은 평생 보장을 제공하지만 다른 보험은 특정 기간만을 보장합니다. 어떤 보험은 캐쉬밸류가 쌓이지만 그렇지 않은 보험도 있습니다. 어떤 계약은 여러 종류의 보험을 결합하기도 하고, 다른 계약은 한 종류의 보험에서 다른 종류로 변경해야 합니다. 어떤 계약은 당신이 생존해있는 동안 다른 혜택을 제공할 수도 있습니다. 생명보험은 두 가지의 기본 유형으로는 기간성 보험과 종신 보험이 있습니다.

### 기간성 보험

기간성보험은 일 년 또는 그 이상의 기간을 보장해줍니다. 해당 기간에 가입자가 사망해야만 사망보험금을 지급합니다. 기간성보험은 일반적으로 가입자의 보험료에 대해 가장 광범위한 보장을 제공하지만 일반적으로 미래에 사용할 캐쉬밸류가 쌓이지 않습니다.

기간성보험은 보통 가입 초기에는 더 낮은 보험료가 책정됩니다. 살아있는 동안 유가족들을 위해 소득을 생명보험으로 바꿀 필요가 있는 인생의 시기에 저축성 생명보험을 기간성보험과 결합할 수도 있습니다.

대부분의 일 년 혹은 그 이상의 기간에 대한 기간성보험은 당신의 건강 상태가 변했더라도 갱신이 가능합니다. 새로운 기간으로 보험을 갱신할 때마다 보험료는 증가할 것입니다. 만일 계속해서 보험을 갱신하게 된다면 보험료는 얼마가 되는지, 그리고 특정 나이에 보험 갱신 권리가 상실되는지 여부는 문의하시기 바랍니다. 더 오른 보험료로 일부 회사에서는 매년 동일한 가격에 보장된 기간에 보험을 “유지”할 수 있는 권리를 제공합니다. 보험 기간이 종료될 시에는 해당 보장을 지속하기 위해 건강 검진을 통과해야 하며 보험료가 증가될 수 있습니다.

건강이 좋지 않아도 전환 기간에 기간성보험을 저축성 보험으로 변경이 가능할 것입니다. 새 보험에 대한 보험료는 기간성보험 때 납입했던 금액보다는 인상될 것입니다.

### 종신 보험

종신보험(유니버설, 변액유니버설과 홀라이프 등의 유형이 포함)은 장기간 금전적 보장을 제공해줍니다. 이런 계약들은 사망보험금 그리고, 일부 경우에는 현금 적립 등을 포함하기도 합니다. 적립 요소로 인해 보험료는 더 높은 경향이 있습니다.

## 생명 보험 가입 요령

- 보험설계사 및 보험회사를 신뢰할 수 있어야 합니다. 메릴랜드주 보험관리국의 적절한 인가를 받았는지 확인하세요.
- 필요한 보장 금액, 보장 기간 그리고 납부 가능 금액을 확인하세요.
- 필요한 혜택을 제공하는 여러 계약들을 살펴본 뒤 가장 적합한 상품 고르세요.
- .꼼꼼하게 살펴본 후 답변이 완벽하고 정확하다는 확신이 들 때까지 신청서에 사인하지 않기
- 개인의 재무 계획에 맞지 않으면 생명보험 가입을 피할 것. 계약 초기에 해약할 시 큰 손실을 초래
- 보험 가입 후, 보험료는 설계사가 아닌 회사 앞으로 체크를 써 줄것

## 자주 묻는 질문

### 생명 보험 전반에 관련된 질문

내 생명보험 계약은 누가 체결 할 수 있나요?

“피보험 이익”을 가진 사람만이 당신의 생명에 대한 보험을 구매할 수 있습니다. 즉, 낮은 사람은 당신의 생명에 대한 보험 계약을 체결할 수 없습니다. 피보험 이익을 가진 자는 일반적으로 직계 가족 구성원을 포함합니다. 어떤 경우에는 당신의 고용주나 사업장 파트너가 피보험 이익을 가질 수도 있습니다.

피보험 이익은 또한, 당신의 주요한 채권자인 기관이나 사람들이 적합할 수도 있습니다.

수익자(보험 수취인)는 반드시 피보험 이익을 가져야만 하나요?

아닙니다. 자신의 생명에 대한 계약을 체결한다면 본인이 해당 보험의 소유자입니다. 소유자로 수익자는 아무나 지정할 수 있습니다 - 낮은 사람도 가능합니다.

**“신체검사는 하지 않음”으로 광고하는 회사들은 어떤가요?**

검사를 요하는 회사보다 보험료가 더 비쌀 것입니다. 또한, 검사가 없더라도 신청서에 몇 가지, 건강 관련 질문들에 답을 해야 할 것입니다.

**일부 생명보험 광고에서 “당신은 절대 거절당하지 않습니다”라고 주장합니다. 어떤 속셈일까요?**

그런 광고는 “보험 가입 보장제”를 말하는데, 보험회사가 건강 이력에 관한 질문을 하지 않는 것을 말합니다. 회사는 건강이 좋지 않은 사람들이 보험을 구매할 수 있기 때문에 위험을 감수해야 한다는 사실을 알고 있습니다. 회사는 더 높은 보험료를 책정하거나 구매 가능 보험 금액을 한정함으로써 위험을 상쇄합니다. 보험료가 거의 보장금액과 같을 수 있습니다. 몇 년 후에는 수익자에게 지급해야 할 금액보다 더 많은 돈을 보험회사에 내야 할 수도 있습니다.

이런 상품들은 보험 가입 후 1~2년 내에 사망할 시 납부한 보험료의 반환금 만을 지급할 것입니다.

## 기간성 생명보험 질문

**왜 기간성보험을 “일시적” 보험으로 부르나요?**

보험설계사는 기간성보험을 “일시적” 이라고 하는데, 이는 보험 계약이 일정 기간에만 지속하기 때문입니다. 자동차나 주택 보험만큼이나 “일시적”인 계약입니다. 일시적이란 말처럼, 이런 상품 유형은 일정 기간만 보장을 제공하며 계약 기간 만료 시 갱신되어야 합니다.

**왜 일부 보험설계사들은 기간성보험 판매를 적극적으로 하지 않는 걸까요?**

일부 설계사들은 건강이 나빠지거나 높은 보험료를 감당할 수 없다면 추후에 보험상품을 구매하는 것이 어려울 수 있기 때문에 기간성 보장 상품은 위험하다고 생각합니다. 커미션(수수료) 또한 설계사가 기간성보험 판매에 소극적인 이유이기도 합니다. 설계사들이 다른 유형의 생명 보험을 팔았을 때와 비교해 기간 상품을 팔았을 때의 수입이 보통은 조금 낮습니다.

**기간성보험 구매 시 무엇을 받아야 하나요?**

구매하고 계약 기간 내에 사망한다면 수익자에게 사망급여금을 지급할 것이라는 보험회사의 보증을 받아야 합니다.

**미사망시 어떠한 혜택을 받을 수 있나요?**

보험상품은 보장 기간 내에 사망하지 않을 시 아무런 혜택을 지불하지 않지만, 일부 사람들은 해당 상품에 가입하는 데서 오는 마음의 평안이 그 자체의 혜택이라고 생각합니다. 기간성 생명보험이 있으면, 가입 기간 중 사망 시 보험회사가 보험금을 수취인에게 지급해줄 것을 알고 있으니까요.

**보험설계사가 종신보험 대신 기간성 보험을 권해줍니다. 기간성 보험에 가입하고 차액을 투자하는 것이 합리적일까요?**

개인의 목적, 금융 자산, 계약 기관 및 조건 등과 같은 사정에 따라 다릅니다. 결정 시에는 다음의 사항들을 고려해야 합니다.

- 나이가 들수록, 기간성 보험료는 보험 비용에 따라 계속 증가합니다
- 차액을 투자할 시, 투자금은 향후에 더 오른 순수보험료를 내는 데 사용될 수 있습니다.
- 차액을 소비함으로써 더 오른 보험료를 내는데 다른 저축을 써야 할지도 모릅니다.
- 건강 상태가 악화하면 새 상품에 가입할 수 없을지도 모릅니다.
- 종신행 보험 상품이 개인의 필요에 따라서 더 나을 수도 있습니다.

한 설계사가 보험 가입 첫 몇 년 동안 보험회사가 제공하는 우대 요율 혜택을 받을 수 있게 몇 년마다 기간성 생명보험 회사를 바꾸는 것을 제안했습니다. 문제가 있을까요?

보험회사를 변경하는 것은 자유지만, 계약 변경 시, 변경하는 언제든 새로운 2년간은 면책 기간이 시작된다는 걸 염두에 두어야 합니다. 2년 기간 내에 사망한다면, 보험회사는 신청서상 고객의 진술서 조사가 가능합니다 (아마 조사할 것입니다). 부정확하거나 불완전한 답을 작성했을 시, 보험회사는 사망 급부금의 지급을 거절할 수 있습니다(아마 거절할 것입니다).

## 종신형 생명 보험 관련 질문

### 제 보험 상품의 캐쉬밸류는 얼마인가요?

가입한 계약서를 보세요. 이 질문에 답인 캐쉬밸류 예시 표가 있습니다. 그래도 캐쉬밸류 액수를 잘 모르겠다면 설계사와 상담하세요.

### 사망 시 제 보험의 캐쉬밸류는 어떻게 되나요?

사망 시, 보험회사는 사망 보험금을 지급할 것입니다. 사망 전에 보험에 캐쉬밸류가 얼마였던지 간에, 해당 수익자는 명시된 사망보험금만을 받을 수 있습니다. 갚지 않은 보험 담보 대출금(이자 포함) 이 있다면 그 액수만큼 사망보험금에서 차감될 것입니다.

결과: 상속자는 보험의 액면 금액보다 적게 받게 됩니다.

예외: 어떤 홀라이프 상품은 사망 시에 사망보험금과 캐쉬밸류 둘다 지급하기도 합니다.

### 보험 가입 당시, 설계사가 10년 후에 “완납” 될 거라고 말했었는데, 오래되었는데도 여전히 보험청구서가 날라옵니다. 왜 그럴까요?

해당 보험계약(보험 상품)은 보험료에 보험회사가 지급하는 보증된 이율 그리고/또는 배당이 포함되었을 것입니다. 회사는 계약상 보증된 항목들을 책임져야만 합니다. 보통 보험료는 불입을 끝내기 전에 고수익을 내야만 합니다. 보증되지 않은 평가액을 바탕으로 해 “완납” 생명 보험을 약속했다면 그것은 불법입니다. 해당 설계사의 약속과 관련된 증거 서류가 있다면 메릴랜드주 보험관리국(MIA)의 도움을 받으실 수 있습니다. 약속 내용이 있는 서면으로 작성된 어떤 자료—설계사에 의한 일상적인, 육필로 된 노트나 유사한 메모—도 해당 서류에 포함됩니다.

### 65세에 “전액 완납”되는 종신형 상품이라고 알고 있습니다. 무슨 뜻일까요?

“전액 완납”의 의미는 남은 생애에 대한 보험 비용에 해당하는 충분한 보험료를 납부했다는 뜻입니다.

**계약이 “전액 완납” 된 후 캐쉬밸류는 어떻게 되나요?**

회사는 가입자의 사망까지 보험료 지급을 위해 캐쉬밸류를 사용할 계획입니다. 캐쉬밸류를 인출하면, 보험료를 주기에 충분하지 않습니다. 회사는 납입하는 보험료를 재개하라고 하거나 남은 캐쉬밸류로 지급 할 수 있도록 사망 보험금의 액수를 낮출 것입니다.

**완납한 보험이 있습니다. 그런데 이제는 아니라고 합니다. 어떻게 해야 할까요?**

아마 완납된 보험 계약의 캐쉬밸류를 다른, 더 큰 계약에 지불하는 데 사용 가능하도록 서명한 서류가 있을 것입니다. 확실하지 않거나 기억이 나지 않는다면 보험회사에 연락하세요.

**“유배당 (PARTICIPATING)” 보험이 뭔가요?**

배당을 주는 보험상품입니다. 회사의 수익에 “참여하는” 기회를 얻게 됩니다. 생명보험 배당금은 실제로는 보험료의 부분 환급금입니다. 회사가 사망 청구를 지급하거나, 미래 청구에 대해 보험 풀을 유지하는데 필요한 액수 이상으로 보험료가 더 쌓이게 되면 회사는 그해 말에 배당을 줄 수도 있습니다.

**10년동안 매년 1,000달러의 보험료를 납부했습니다. 총 10,000달러입니다. 하지만 현금화 하니 5,800달러만 지급받았습니다. 나머지 돈은 다 어디로 간 걸까요?**

나머지 돈은 보험에 지급되었습니다. 해약 환급금만 받을 수 있을 뿐입니다. - 즉, 노년에 “선납분” 보험에 지급된 금액입니다. 대출을 받고 아직 상환하지 않았다면 이 금액은 훨씬 더 적었을 것입니다.

## 생 명 보 험 전 매 전 고 려 사 항

많은 소비자들이 자신의 생명 보험 상품의 전매 가능성을 이야기합니다. 보험의 전매를 결정하기 전에, 몇 가지 고려할 사항이 있습니다. 서명하기 전에, 금융 자문가, 회계사, 자산관리사나 세무사를 만나, 자신의 결정으로 인한 세금과 투자에 미치는 영향을 파악해야 합니다.

보험을 전매하기 위한 약정은 여러 다양한 명칭을 가지고 있습니다. 대부분은 말기전매 또는 정산거래로 불립니다. 이런 약정에서 보험 소유자는 때로는 말기 생명보험 전매업자라고도 불리는 생명보험 매수 회사에 현금으로 보험을 팝니다. 지급된 금액은 사망보험금보다는 낮으나 보험의 해약금 보다는 많을 것입니다. 이런 약정들은 원래 생명에 위협받는 병을 앓고 있는 사람들을 위해 제일 처음 고안되었습니다. 하지만 지금은 다음과 같은 상황에 이용되고 있습니다.

- 생명보험 계약을 더 필요로 하지 않거나 원하지 않는 경우
- 보험료 납부가 부담되는 경우
- 보험 가입자가 계약의 포기를 고려하는 경우
- 계약이 효력 상실(lapse) 직전인 경우
- 상속 계획의 필요, 재정 상태 또는 이혼이나 사망과 같은 인생에 변화가 생긴 경우
- 보험가입자가 의료 서비스나 장기 요양을 위해 자금이 필요한 경우

이런 거래에서 생명보험 매수 회사가 기존 보험을 구매하여 기존 계약을 만기 시점까지 보유, 요구된 보험료를 납부 그리고 순 사망보험금을 갖거나 해당 보험을 헤지펀드나 다른 투자자에게 재판매—아니면 여러 상품을 묶어서 소유권을 판매—합니다.

메릴랜드주 법에 따르면, 말기전매 또는 생명보험 매수약정을 판매하는 중개인은 MIA로부터 생명보험을 팔 수 있는 허가를 받고 등록하도록 하고 있습니다. 등록된 중개인이거나 생명보험 매수 회사 목록은 MIA 웹사이트 [www.insurance.maryland.gov](http://www.insurance.maryland.gov)에서 확인 가능합니다. 중개인은 여러분을 위해 일하고 여러분에게 최고의 이익을 찾아줄 의무가 있다는 것을 기억하세요.

### 자주 묻는 질문

**이런 전매 계약을 체결하게 되면 돈은 얼마나 받을 수 있을까요?**

받게 되는 금액은 연령, 건강상태, 생명보험 상품 유형(예, 유니버설, 홀라이프, 기간성 보험) 사망보험금, 증권이 효력 유지에 필요한 보험료의 달러금액, 중개인이 받는 수수료 등 여러 요건에 따라 달라집니다.

최고 금액을 제안받기 위해 보험 전매 전에 여러 중개인 또는 회사에 상담하세요. 캐쉬밸류가 있는 생명보험이 있는 경우, 받게 될 금액은 보험 해약환급금보다 많아야 합니다. 해약환급금을 모른다면 보험회사에 반드시 연락을 취해야 합니다.

**보험을 전매하는데 동의했을 때, 돈을 지키기 위해 어떤 것을 해야 할까요?**

이전하는 동안 자금 보호를 위해 약정 지불금을 독립 에스크로 계좌에 넣어달라고 중개인에게 요구해야 합니다.

**개인 프라이버시가 지켜질까요?**

신청 과정 중에, 잠재적 고객(예, 생명보험 전매 회사)에게 개인의 의료 및 사적 정보 공개를 허용하는 권한 부여에 서명하게 됩니다. 또한, 건강 상태 정보를 업데이트하도록 주기적으로 요구 받을 수도 있습니다. 정보가 확보된다면, 대여자나 제3 투자자를 포함한 기타 관계자들과 공유될 수 있습니다. 신청서, 계약서 그리고 개인정보 비밀 유지 및 보호를 위해 생명보험 전매회사가 어떤 절차를 사용할지 결정하기 위해 받은 기타 관련 서류들을 주의 깊게 살펴보아야 합니다.

개인 의료 및 사적 정보 공개에 동의하기 전에 거래에 누가 포함되었는지 알아보고 꼼꼼하게 확인해야 합니다. 생명보험 전매 중개인과 협상 중이라면, 거래에 포함된 전매 회사명도 알아야 합니다. 거래에 포함된 모든 관계자의 개인정보보호 정책에 대해서도 문의하여야 합니다.

### 수취한 전매금은 과세대상인가요?

해당 거래로 과세가 될 수도 있습니다. 계약에 서명하기 전에 거래에서 발생할 수 있는 과세 문제에 대해 세무사 와/또는 금융 자문과 상의해야 합니다. 계약의 전매는 또한 메디케이드를 포함해 주 또는 연방정부의 의료 지원을 받을 자격에 영향을 줄 수 있습니다. 또한, 채권자가 전매금을 대상으로 청구할 수 있는지도 확인해야 합니다. 해당 지급금이 공적 부조에 영향을 줄 수 있는지도 지급 정부 기관에 문의해야 합니다.

### 거래 비용은 무엇인가요?

거래에 포함된 중개인 및 기타 금융 전문가에게 지급되는 수수료(커미션은)는 최대 30%가 될 수 있습니다. 중개인에게 보수가 얼마인지 요율은 어떻게 되는지, 기타 관계자들도 수수료를 받는지 그리고 수수료율은 어떻게 되는지도 확인해야 합니다. 중개인들은 또한 수령 72시간 내에 증권의 전매와 관련한 청약, 반대 청약, 계약 인수 및 거절 등 모든 내용을 공개할 의무가 있습니다. 메릴랜드주 법에 따라, 중개인들은 모든 관계자가 서명하기 전에, 중개인의 보수 금액과 산출 내역을 72시간 이내에 서면으로 설명하여야 합니다. 또한 전매로 인한 수익을 또 다른 보험상품 가입에 사용하게 하려는 중개인의 압박을 조심해야 합니다. 많은 경우에 중개인은 이런 유형의 거래에서 두 번의 수수료를 벌려고 할 수도 있습니다.

### 보유 보험을 파는 것 외에 다른 방법은 없나요?

메릴랜드주 법은 중개인 또는 생명보험전매회사는 전매계약 대신에 가속 사망보험금, 약관 대출 또는 적립금에 대한 해당 상품의 환급금 과 같은 대체가능한 선택을 공개하도록 하고 있습니다. 보험을 파는 데 동의하기 전에, 자신에게 최적인 무엇인지 알기 위해 금융 전문가와 모든 옵션에 대해 논의해야 합니다.

### 현재 보유 중인 보험을 팔거나 STOLI 계약을 체결해도 또 다른 생명보험 가입이 가능할 수 있을까요?

생명보험전매의 수익으로 새로운 보험 가입을 고려 중이라면, 동일한 보장내역에 얼마의 비용으로 새로운 보험을 취득할 수 있을지를 결정할 필요가 있습니다. 소유자가 아닐지라도, 이전 보험은 여전히 유효하므로 추가적으로 보장내역을 획득할 수 있는 자격에 영향을 미칠 것입니다. 새로운 보험에 가입할 수 있더라도, 연령, 건강 상태 변화로 인해 더 높은 보험료를 납부해야 할 수도 있습니다. 만약 목적이 보장은 유지하되 납부 보험료를 낮추고 싶은 것이거나 아니면 다른 기능을 포함하는 것이라면 기존 보험 보장 금액을 낮추거나 1035 익스체인지 (세금 없이 생명보험 갈아타기) 같은 옵션도 참고하시기 바랍니다.

미국 국세청(IRS)은 기존 계약에서 취득한 투자 수익에 대한 세금 납부 없이 동일인을 보장하는 새로운 생명 보험 상품을 보유하도록 하는 보험 상품의 교환을 허용합니다. 상당한 혜택이 될 수 있습니다. 해당 거래는 내국 세법 1035조의 적용을 받기 때문에 “1035 익스체인지”라고 불립니다. 보험을 교환할지 말지를 결정할 때 또 다른 고려 사항은 수익자에 대한 사망보험금의 잠재적 손해가 있습니다. 더 자세한 정보는 금융 전문가나 세무사와 상담하세요.

#### 만약에 생각이 바뀐다면 어떻게 해야 하나요?

법에 따르면 마음을 바꿀 권리가 있으며 현금 지급 수취 15일 이내에 거래를 철회할 수 있습니다. 15일 이내에 마음이 바뀐다면 지급받은 돈은 관계자에게 다 돌려주어야 합니다.

## 수익자를 위한 정보

### 자산 유보 계정과 지급 선택권

생명보험상품은 사망 보험금을 일시금으로 지급하지만, 개인 또는 가족의 필요에 따라 **유보자산계좌(RAA)**와 같은 다른 지급 방식을 제공하기도 합니다.

RAA는 자금의 일시적 보관처입니다. 이 계좌의 기능은 수익자에게 이용 가능한 모든 금융 옵션을 고민할 시간을 주는 것입니다. 총 보험지급금은 수표책의 전달로 완료됩니다. 받은 문서들이 수표책처럼 보일 것 같지만, 어떤 면에서는 수표와는 다른 “어음”일 수도 있습니다.

RAA의 이용은 생명보험 지급금에 대해 이자를 받으면서, 장기의 재정적 필요에 따라 올바른 결정을 내릴 수 있는 유연함을 제공합니다. 언제든지 전체 보험 지급금을 이용하기 위해서 수표를 쓰거나 어음 발행 중에서 고를 수 있습니다. 하지만, 다른 지급 방식을 선택한다면, 생명보험 지급금에 대해 더 높은 이자를 획득할 수도 있을 것입니다.

## 질문 및 참고 사항

RAA의 방식을 고민하거나 사망 보험금을 수취하기 위한 방식이 정해지면, 고려해야 할 중요한 사안들이 있습니다.

- 지급 보험금에는 어떤 이자율이 적용되고, 그 이자율은 어떻게 산출되는지 그리고 이자는 계좌에 어떻게 입금되는지
- 보험금을 은행에 맡길 것인지, 어떤 은행이 보험금을 법에서 허용되는 한도까지 연방예금보험공사(FDIC)에서 보장되게 할 것인지
- 보험금을 보험회사에 맡길 것인지, 보험회사가 도산한다면, 주 정부 보증 기금에 의해 보험금을 보장대상으로 할 수 있을 것인지
- 보험금을 은행 당좌예금 또는 보험회사 어음계좌에 보관할 것인지, 만약에 있다면 어떤 은행 서비스가 제공될 것인지
- 비용 없이 제공되는 서비스는 어떤 것이 있으며, 수수료가 포함된 서비스는 어떤 것이 있는지?

### 메릴랜드주 법 규정

메릴랜드주는 RAA가 소비자에게 적합한 선택인지를 결정하는데 필요한 정보를 보험회사가 제공하도록 요구하고 있습니다. 만일 RAA가 수익자에게 보험금으로 지급 된다면, 최소한 반드시 지급의 다른 선택 사항이 있어야 하며 이용 가능한 모든 옵션을 설명해야 합니다. 추가로 보험회사는 RAA를 통해 이용 가능한 은행 서비스의 특징에 대해 중요한 정보를 제공할 의무가 있습니다. 보험금 지급 시에 보험회사는

- a) 세금 부분과 투자 옵션에 대해 수익자가 세무사, 투자 자문가, 금융 전문가의 상담을 받도록 권고해야 합니다.
- b) 아래의 내용을 포함하여 유보 자산 계좌의 특징에 관해 설명해야 합니다.
  - 1) 지급될 이자율과 기타 다른 배당금
  - 2) RAA에 적용되는 이자율을 결정하기 위해 보험회사가 이용하는 계산방식
  - 3) 펀드의 관리인이 누구인지
  - 4) 펀드가 연방예금보험공사(FDIC)에 의해 보증된 펀드인지 여부
  - 5) 여타 펀드의 인출에 대한 여타 제한
  - 6) 수익자가 책임져야 할 수수료

- 7) 명세서를 얼마나 자주 받을 수 있는지
- 8) 수익자가 한 번에 전체 금액을 받을 수 있다는 확인서
- 9) 보험회사가 수익자의 보험금을 투자할 수 있고 투자로부터 이익을 얻을 수 있다는 확인서
- 10) 전화번호나 웹사이트 등 부가 정보를 어떻게 획득하는지

#### 기타 보험금 지급 방식

한가지 방식으로 모두에게 적용되지는 않습니다. 그래서 다양한 지급 방식들이 제공됩니다. 다른 지급 방식으로는 아래 나열된 것들 중 한 가지나 그 이상을 포함할 수 있습니다.

**일시지급 혹은 “일괄(Lump Sum)지급”:** 한 번에 전체 보험금을 지급받을 수 있습니다.

**고정 금액 또는 일정 기간으로 분할 지급:** 이 방식을 통해 여러분은 보험금이 소진될 때까지 월정액, 분기 정액, 연 정액 중 하나의 방식을 선택하여 보험금을 받거나 여러분이 선택한 정해진 기간에 보험회사가 결정한 월정액, 분기 정액, 연 정액으로 보험금을 받을 수 있습니다.

**평생 분할 지급:** 고정된, 월정액, 분기 정액, 연 정액 중 하나의 방식을 보험회사가 선택하여 남아 있는 생애 동안 지급한다.

**이자만 지급:** 이 방식을 통해 여러분은 보험금을 보험회사에 두고 보험회사가 매월, 매 분기 또는 매년 지급하는 이자를 수취하게 됩니다. 이 방식을 선택한다면, 이율이 고정인지 변동인지 그리고 최저보증액이나 최고보증액 제한이 있는지 확실히 알아야 합니다. 보험금은 사망 시 상속자에게 상속됩니다.

#### 생명 보험금 수령 시 알아야 할 점

- 생명보험의 수익자라면, 피보험자의 사망 이후 적절한 때에 보험회사에 연락을 해야 합니다. 보험금 신청 절차를 진행하기 위해 사망확인서를 제출할 수 있도록 준비해두어야 합니다.

- 전화번호나 주소 같은 필요한 보험회사 연락처를 알아두어, 관련 정보나 질문에 대한 답을 받도록 합니다.
- 보험회사에서 보내주는 모든 정보를 읽고 반드시 이해해야 합니다.
- 어떤 지급 방식을 선택하더라도 자신의 재정적 필요와 세금 문제는 파악해야 합니다.
- 자신에게 적절한 방식을 신중히 결정해야 합니다. 절대 서둘러서는 안 됩니다.
- 도움이 필요하다면 신뢰할 만한 금융 또는 세금 전문가와 상의하세요.

### 분실된 오래전 생명 보험 찾기

“증권을 찾을 수 없는 경우에, 유가족들이 생명보험을 가입했는지 어떻게 알 수 있을까요?”는 흔하게 묻는 질문입니다.

계좌, 보유 증권의 증거가 되는 고지서 등을 포함해 고인과 관련된 모든 서류를 살펴보시기 바랍니다. 금고나 온라인 계좌를 확인하는 것도 잊지 마세요.

또한, 보험 가입 여부를 아는지 확인하기 위해, 보험 전문가, 금융 자문가 그리고 예전 고용주, 전문 기관, 협회 또는 기타 단체에 연락을 취해야 합니다. 고인의 이름(가능하다면, 결혼 전의 성), 사회 보장 번호(SSN), 고인이 보험에 가입한주(혹은 가입 가능성이 높은주)를 알아두어야 합니다.

보험회사의 이름을 찾을 수 있다면, 고인이 보험에 가입했는지 알기 위해 회사에 연락을 취할 수 있을 것입니다. MIA는 회사 연락처와 주소를 분실한 경우, 관련 정보 제공이 가능합니다. 또한, 오래된 증권을 찾았지만 발행한 회사가 더는 영업을 하지 않는 경우, MIA에 연락하면 해당 증권의 현재 담당 보험회사가 어디인지 알 수 있을 것입니다.

또한, 전미 보험 감독관 협회(NAIC)는 유가족 또는 지인의 생명 보험 증권 및 연금 계약(annuity)을 찾는 데 도움을 줄 수 있습니다. 신청이 들어오면 NAIC에서는

- 고인의 이름으로 된 생명보험 또는 연금계약(annuity)이 있는지 기록을 찾아봐 줄 것을 회원사에 요청하고
- 신청자가 수익자거나 정보를 받을 권한이 있는 경우, 보험 가입 정보를 가지고 있는 회원사에 신청인에게 연락을 취해줄 것을 요청할 것입니다.
- 신청서 작성 방법에 대한 정보는 아래 주소로 자주 묻는 질문을 참고하시기 바랍니다. [https://eapps.naic.org/common\\_web/life\\_insurance\\_policy\\_locator\\_faq.pdf](https://eapps.naic.org/common_web/life_insurance_policy_locator_faq.pdf).

## 군인을 위한 특별 고려사항

군인 및 그 가족들의 경우, 갑작스러운 파견으로 인해 보험 보장과 기타 채무와 같은 개인적 문제를 다루는 것이 훨씬 더 어렵습니다. 누구를 믿고 어떤 질문에 대답해야 할지 아는 것 또한 어렵습니다.

메릴랜드주 보험 관리국은 군인들을 도와주기 위해 “군인들을 위한 생명보험” 안내서를 제작하였습니다. 이 안내서는 보험 구매 팁(일례로, 많은 상업적 보험 계약에서 발견되는 여러 전쟁 제외 조항에 관한 질문), 연락처, 그리고 생명보험과 관련한 자주 들어오는 질문 등의 내용이 담겨 있습니다. 이 안내서에는 현혹되고 사기당하기 쉬운 판매 전략과 관련한 경고 징후들을 담고 있습니다.

더 자세한 내용은 MIA 홈페이지에 안내서를 참고하시기 바랍니다.

노인

[illegible]



본 소비자 가이드는 교육 목적으로만 사용해야 합니다. 본 가이드는 특정 보험증서 또는 계약에 따른 보장에 대한 법적 조언 또는 의견을 제공하기 위한 것이 아니며, 본 가이드에 언급된 제품, 서비스, 사람 또는 조직을 보증하는 것으로 해석되어서는 안 됩니다. 보험증서의 약관은 특정 보험사에 따라 다르며 자세한 내용은 해당 보험사 또는 보험모집인(대리인 또는 중개인)에게 문의해야 합니다.

본 간행물은 소비자에게 보험 관련 문제 및/또는 주 프로그램 및 서비스에 대한 일반적인 정보를 제공하기 위해 메릴랜드 보험국(MIA)에서 제작하였습니다. 본 간행물에는 저작권 소유자의 허가를 받아 사용된 저작권이 있는 자료가 포함될 수 있습니다. 본 간행물은 소유자의 동의 없이 저작권 보호 자료를 사용하거나 사용하는 것을 허가하지 않습니다.

MIA에서 발행하는 모든 간행물은 MIA의 웹사이트에서 또는 요청 시 무료로 이용할 수 있습니다. 본문 및 형식을 어떤 방식으로든 변경하거나 수정하지 않는 한, MIA의 추가 허가없이 간행물 전체를 복제할 수 있으며, 발간 또는 복제에 대한 수수료가 부과되지 않습니다. MIA의 이름과 연락처 정보는 명확하게 표시되어야 하며, 간행물을 복제하는 보험사 또는 보험모집인의 이름을 포함한 다른 이름은 복제물의 어디에도 표시될 수 없습니다. MIA의 사전 서면 동의 없이는 부분 복제를 할 수 없습니다.

장애가 있는 가입자는 본 문서를 다른 형식으로 요청할 수 있습니다. 요청은 아래 나열된 주소의 커뮤니케이션 및 공공 참여 책임자에게 서면으로 제출해야 합니다.



# Maryland

## 보험 관리국

200 St. Paul Place, Suite 2700  
Baltimore, MD 21202  
410-468-2000  
800-492-6116

800-735-2258 (línea TTY para las personas  
con problemas auditivos o del habla)  
[www.insurance.maryland.gov](http://www.insurance.maryland.gov)

[www.facebook.com/MdInsuranceAdmin](https://www.facebook.com/MdInsuranceAdmin)  
[www.twitter.com/MD\\_Insurance](https://www.twitter.com/MD_Insurance)  
[www.instagram.com/marylandinsuranceadmin](https://www.instagram.com/marylandinsuranceadmin)