

보험연구원 세미나

2022년 보험산업 과제

김 해 식 (연구조정실장)

2021.10.8.

목 차

I . 보험산업 진단

II . 보험산업 과제

I. 보험산업 진단



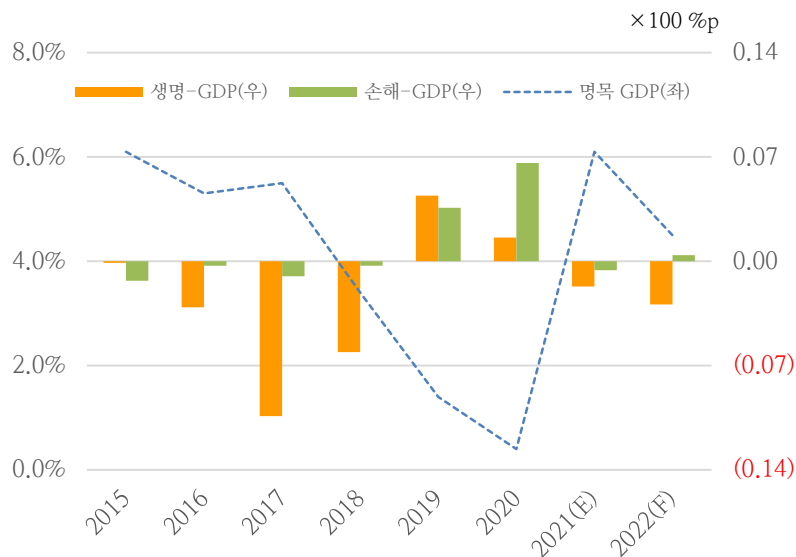
자료: BMW

1. 성장 기회

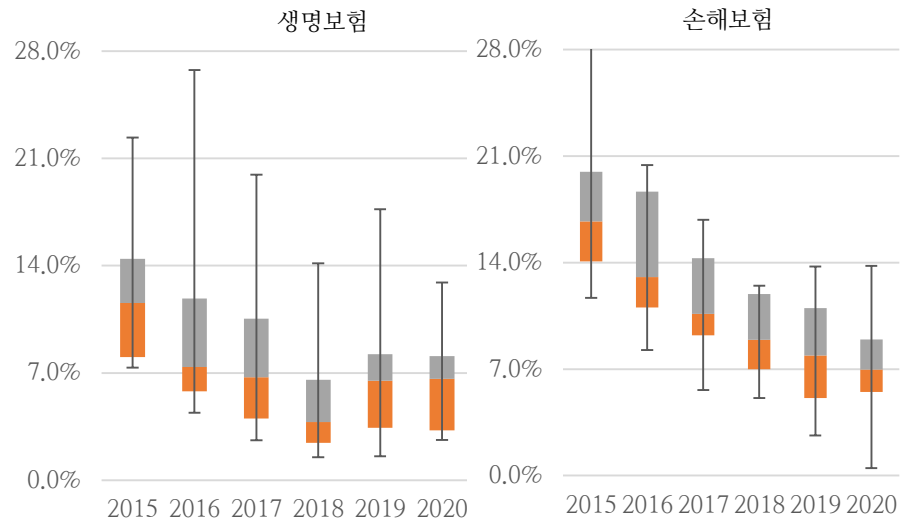
• 새로운 성장 영역이 필요한 상황

- (보험료) 코로나 19 반사효과 이후 다시 **경제성장률 하회 구간 진입 예상**
- (자산) 손해보험이 보다 가파르게 하락, **현행 성장 모형의 작동을 점점 어렵게** 할 것임

경제성장률 및 보험료성장률과의 격차 추이¹



보험회사별 자산성장률 추이²



주: 1. 성장률 격차가 마이너스(-)이면 수입/원수 보험료성장률이 경제성장률을 하회, 플러스(+)이면 경제성장률을 상회

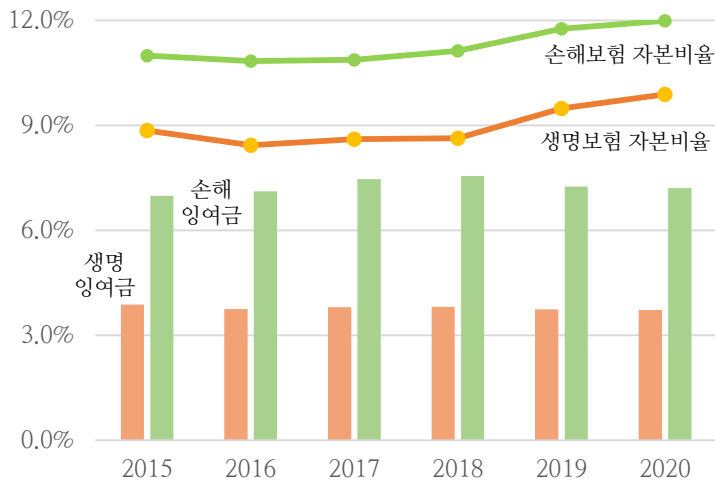
2. 자산성장률의 상자 상단, 중앙, 하단은 각각 75, 50, 25분위수, 최상단과 최하단은 각각 90, 10분위수를 나타냄, 손해보험은 장기보험 취급사 대상.

자료: 한국은행, 금융감독원 금융통계정보, 보험회사 업무보고서

2. 사업모형의 변화

- K-ICS/IFRS17 대응 **자본비율 개선**
 - (투자) **장기 안전자산** 보유 요구가 늘어난 가운데, 저금리 환경에서 **고수익 투자 유인도** 증가
 - (상품) 보험회사별 **상품 특화**, 전통 상품(책임준비금)과 변액/퇴직(특별계정) 간 비중 변화

자본비율 및 이익잉여금비율 추이¹⁾



투자과 상품 변동 현황 (2015~2020)²⁾



주: 1. 총자산 대비 비율. 손해보험은 장기보험 취급사 대상

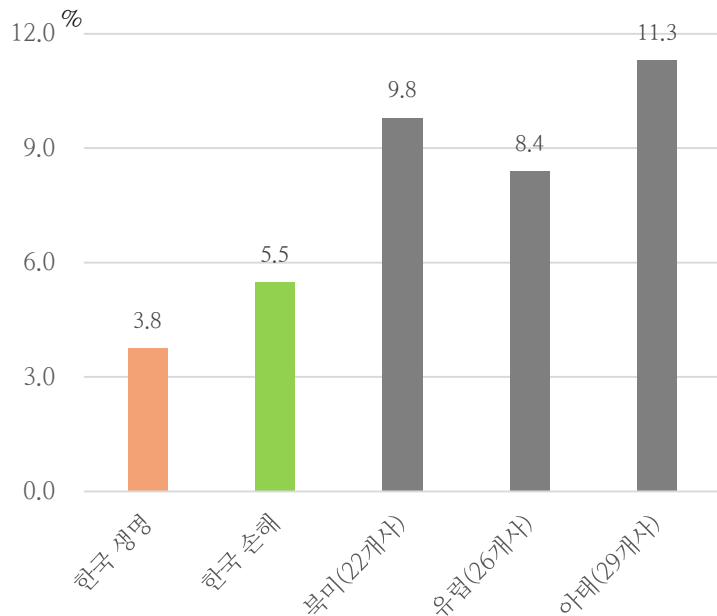
2. 자산 항목별 변동은 총자산 구성비를 활용하여 산출. 변동지수 = $\sum [\text{당년도 구성비} \times \text{절대값}(\text{자연로그}(\text{당년도 구성비} \div \text{전년도 구성비}))]$

자료: 금융감독원 금융통계정보

3. 낮은 성과

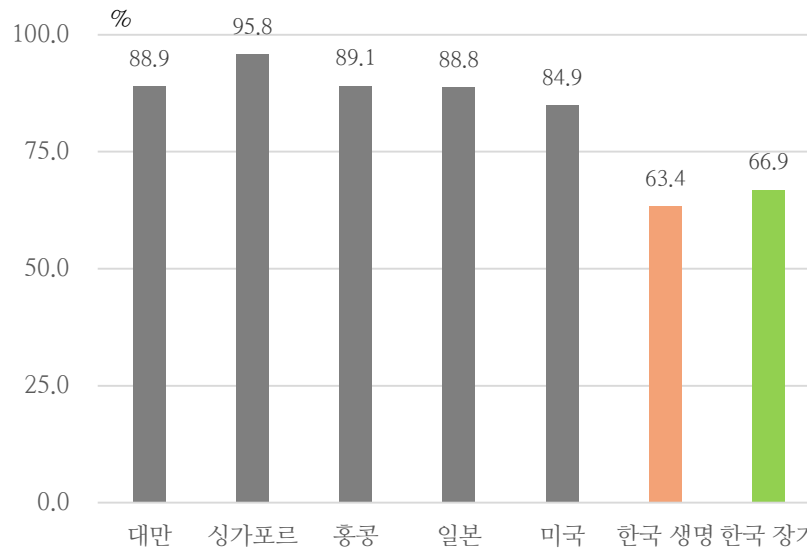
- 저금리 레거시를 가진 유럽 보험회사 ROE의 $\frac{1}{2} \sim \frac{2}{3}$ 수준
 - 저금리 환경에서 **지속적인 자본 확충이 불가피**하므로 근본적으로는 **부채 조정 필요**
- 장기보험의 2년 경과 시점 유지율은 해외 보험회사의 $\frac{3}{4}$ 수준으로 **불안정한 소비자 관계 반영**

보험회사 ROE 해외 비교 (2019)



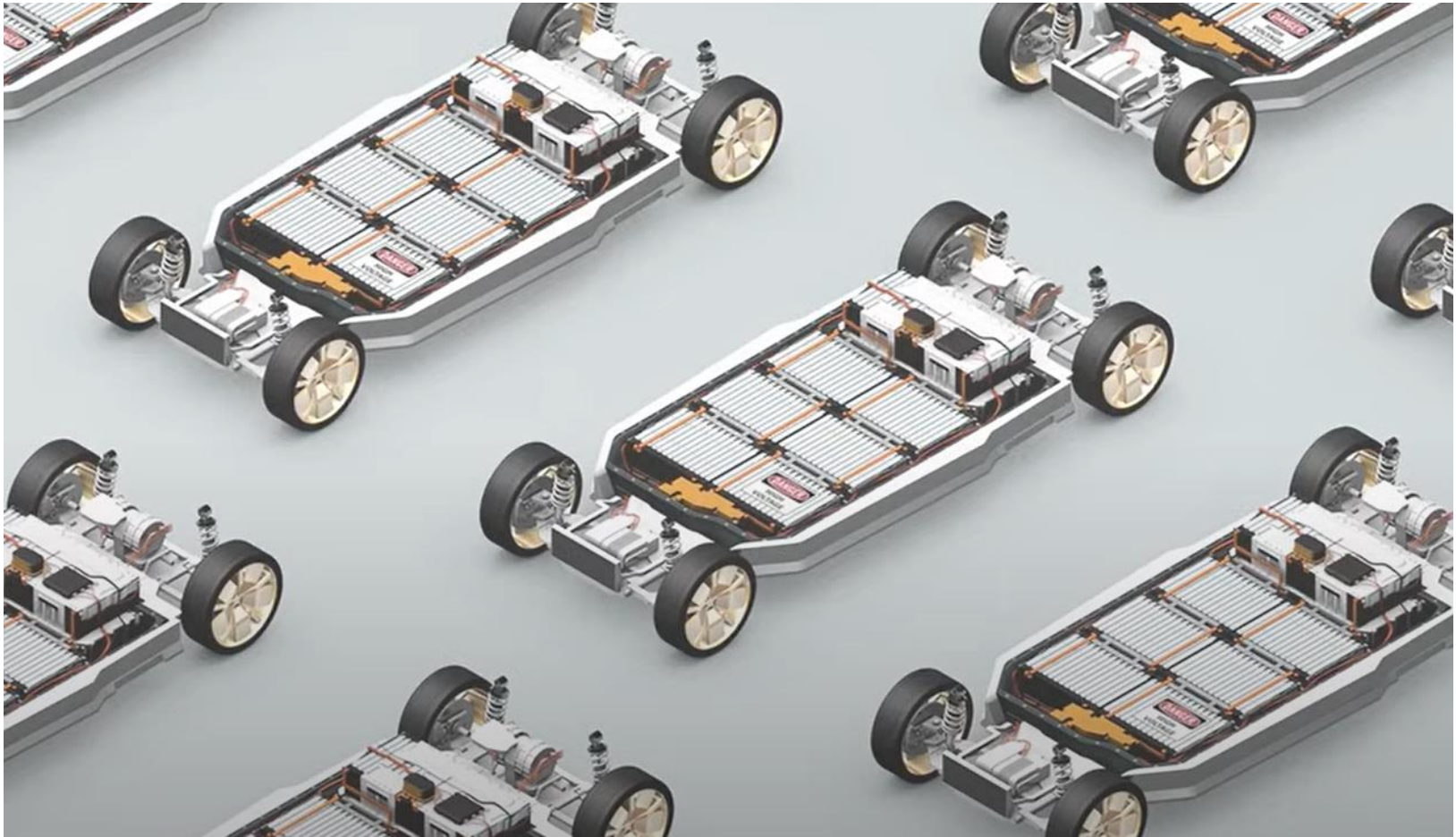
주: (국내) 산업평균 ROE, (해외) ROE 중위값, 생·손보 겸영회사를 포함
 자료: Swiss Re(2020), Sigma, 4/2020

장기보험 유지율 해외 비교 (2019)



주: 25회차 유지율
 자료: 김동겸(2021), 보험연구원 내부자료

II. 보험산업 과제

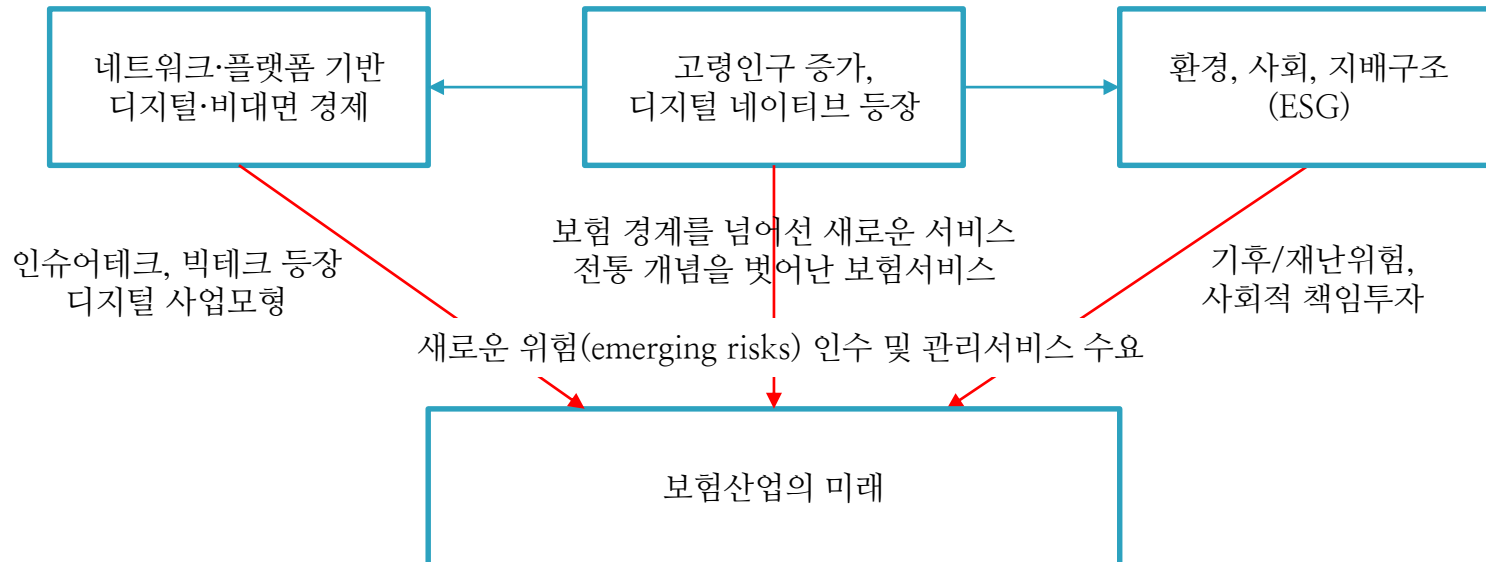


자료: Tesla

1. 새로운 전개

- 2022년에도 **사업재조정**과 **경쟁적 협력**을 통한 **디지털 전환(DT)**은 여전히 보험산업 현안
- 저금리와 기후변화로 인한 **경제 불균형 개선**에 **기업의 사회적 역할**을 요구하는 **소비자층** 등장
 - (소비자) 디지털에 능숙하고 사회적 의제에 적극적인 **MZ세대**와 고령층에 진입한 **베이비부머**
 - (사회적 역할) **위험인수**를 통하여 **실물경제와 사회안전망 기여**는 물론 **ESG 경영** 요구 증대

보험산업이 직면하고 있는 새로운 환경



자료: 김세중·김유미(2021), “Next Insurance (II) 인구구조 변화와 보험산업”, CEO Report, 08/2021. 수정 인용

2. 2022 도전과제

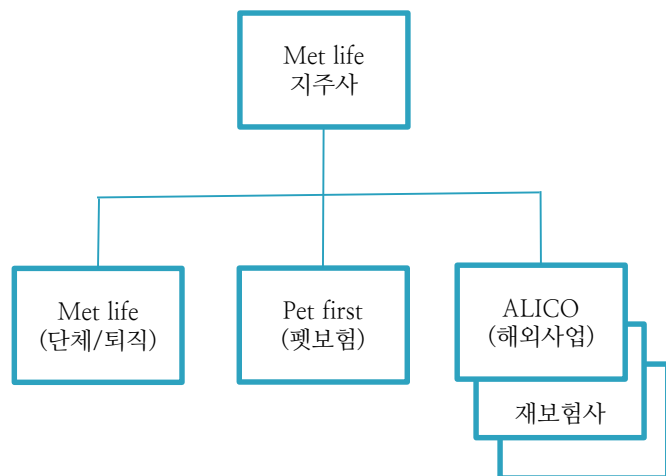
- 저성장을 극복하고 새로운 환경 전개에 대응하기 위한 4대 과제에 도전할 필요
 - (4대 과제) 시장혁신 촉진, 본업(위험인수/장기투자)역량 강화, 소비자 신뢰 제고, ESG 경영

도전과제	시장 혁신	본업역량 강화	소비자 신뢰	ESG 경영
경제적 역할 강화 → 실물경제 기여 제고	① (시장혁신/사업재조정) 다양한 형태의 보험그룹조직 허용 ② (시장혁신/디지털 전환 사업모형) 디지털 경쟁력 제고 ③ (본업역량/위험인수역량) 새로운 위험 관리 수요 대응 ④ (본업역량/장기투자역량) 장기투자 인프라 및 위험평가			
사회적 역할 강화 → 사회적 신뢰자본 축적	⑤ (소비자 신뢰/시장규율) 감독규제 혁신 ⑥ (소비자 신뢰/소비자 이해) 세대별 소비자경험 분석 ⑦ (소비자 신뢰/민원제도 개혁) 소비자 갈등위험 관리 ⑧ (이해관계자 신뢰/ESG 경영) ESG 평가지표 및 공시			

1) 다양한 형태의 보험회사 허용

- 보험회사가 **다양한 전략과 조직을 선택**하여 환경 변화 대응력을 높이도록 유도
 - (신규·사업재조정) **비례적 규제와 '1사多면허제'**를 통해 시장의 역동성을 높이고, 잔존계약관리전문회사(Run-off) 진입 등으로 **자발적 구조조정 인프라**를 형성
 - (업무위·수탁) 보험업의 **본질적 업무 범위**를 재검토하여 새로운 보험생태계 구성에 대비

미국 메트라이프(Metlife) 그룹 사례

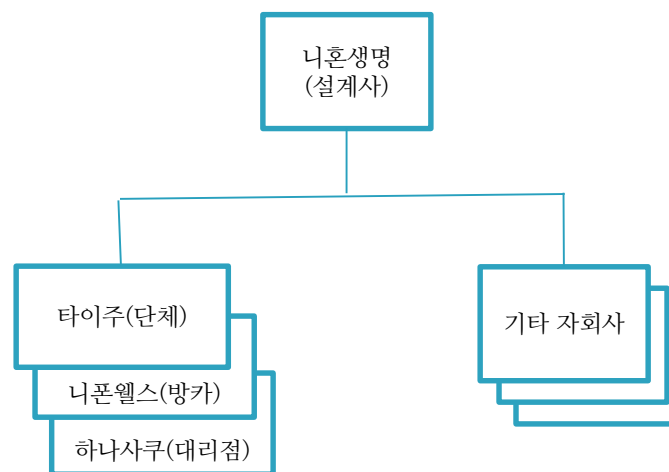


• 2017년 단체보험과 퇴직연금에 집중하기로 하고 Brighthouse Financial(지분 19,2%)에 개인 생명보험과 연금을 분사

• 최근 Pet first 자회사를 통해 펫보험 사업에 진출

자료: 임준 외 (2021), 보험연구원 내부자료; 김석영·이소양(2020)

일본 니혼생명 그룹 사례

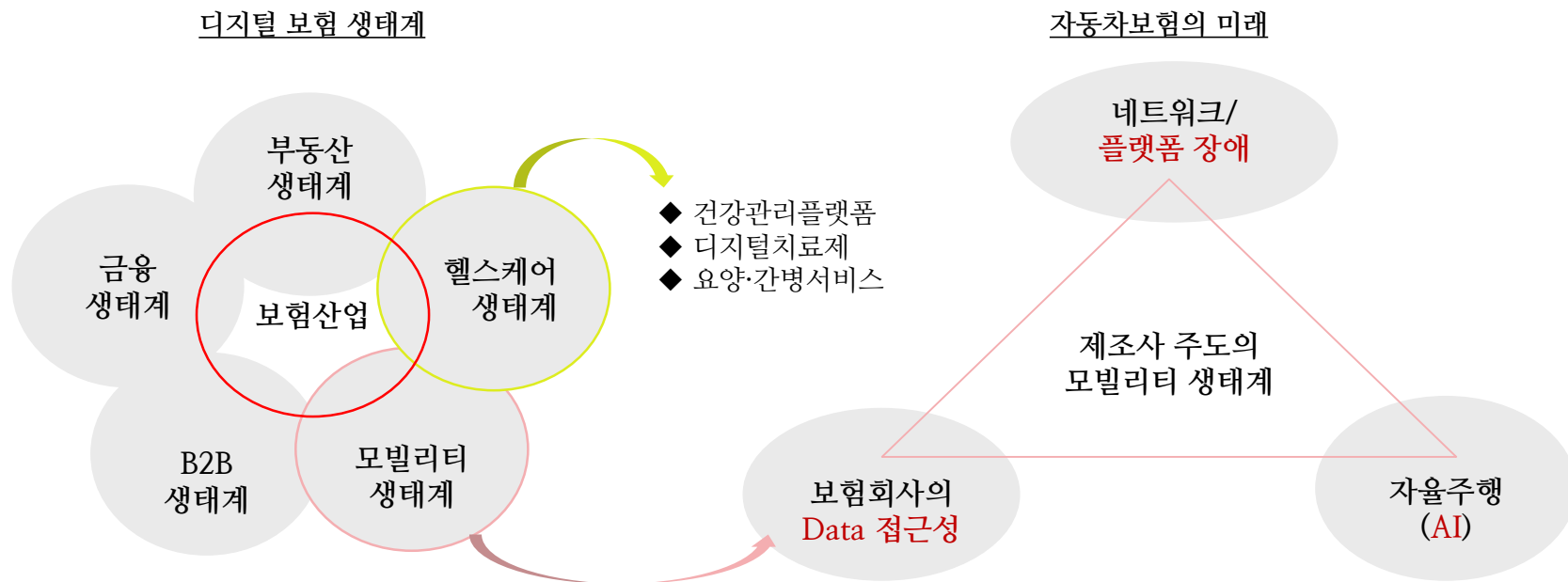


• 판매채널 특성에 따라 자회사를 통해 대응

• 2019년 내점형 대리점 전문 회사인 하나사쿠생명 설립

2) 디지털 경쟁력 제고

- 공공데이터 활용과 데이터 결합의 효과성 제고
 - (고객 맞춤형) 데이터 결합·활용 통해 도출한 데이터 한계와 대안
- 플랫폼의 자연독점적 특성, 데이터 접근성, 플랫폼 장애, AI 윤리기준(설명가능성) 마련
 - (공정경쟁, 영업행위규제) 플랫폼에 대한 규제, 소비자 보호

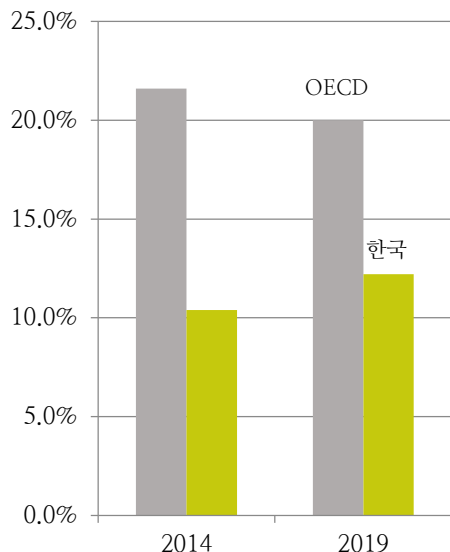


자료: 손재희 외(2021), 황현아(2021), 이승준·정인영(2017)

3) 위험인수와 장기투자

- 기후변화와 디지털 환경의 새로운 위험과 서비스 수요에 대응
 - (새로운 위험, 서비스) 재난위험 등 **중소기업의 보험가용성** 제고, 연금 등 장수위험 대비체계 점검, **요양·간병서비스** 활성화, **건강관리·예방서비스**, 이와 관련한 **민관협력 강화**
- 장기투자 유인을 강화하는 **투자인프라정책과 리스크감독** 개선 필요
 - (구성비 조정) 그린/ESG 기준에 부합하는 방향으로 장기대체투자 재조정

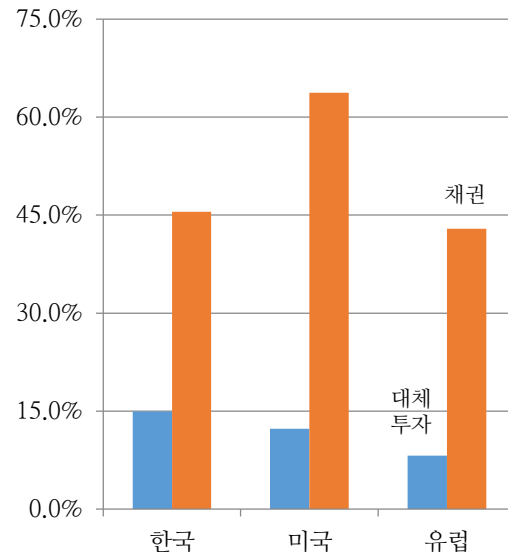
사회복지지출 해외 비교



새로운 위험 인수 및 서비스 확대



장기투자 비중 해외 비교



주: 운용자산 중 장기투자 구성비의 해외 비교에서 한국과 유럽은 2020.9월, 미국은 2019년 기준
 자료: 정성희 외(2021), OECD Social Expenditure, 박희우(2021)

4) 감독규제 혁신

- 보험회사 및 상품의 좋고 나쁨을 **시장이 판단**하게 하고, **판매책임을 강화**하는 규제 혁신 필요
 - (상품 자율) **그림자 상품규제**는 영업행위 및 건전성 사후규제의 취약성을 반영한 거울이미지
 - (판매책임 강화) **대형 GA는 금융회사에 준하여** 판매책임을 지도록 함
 - (K-ICS) **자본의 충분성**이 잘 드러나게 제도를 보완해가고, **공시**를 통해 시장이 평가하도록 함

건전성과 영업행위 시장규율 확립

소비자 보호

영업행위 시장규율 확립

가격, 상품규제 최소화

판매책임 강화

건전성 시장규율 확립

K-ICS의 내실 있는 시행

부실보험회사의 퇴출제도 정비

5) 소비자 경험과 민원 해결

- 소비자에 대한 **보험회사의 이해도** 제고
 - (세대 분석) 인구, 세대별 특성 분석, 구매의사결정에서 보험금 청구에 이르는 **소비자 경험** 분석
- 상품개발에서 보험금 지급에 이르는 **소비자 갈등위험관리**, 다양한 형태의 **민원해결 창구**
 - (위험관리) 상품개발~보험금지급 단계별 소비자 갈등/분쟁 위험을 평가하는 **내부통제** 강화
 - (민원) 금융당국에 집중된 민원을 분산하여 **민원해결의 효과성과 신속성**을 개선

디지털 환경의 소비자 경험 제고

〈디지털 보험이 제공하는 고객 가치〉

㉔ 유연함, ㉕ 개인 맞춤형, ㉖ 실시간 접근, ㉗ 끊김 없는 연결

〈상품설계에서 보험금 지급까지〉

- 실시간, 개별화된 보험상품 제공
- 위험 사전예방 및 지속적인 관리
- 다양한 생태계 연계
- 소비자는 언제 어디서든 실시간 접근 가능
- 빠르고 편한 심사/선제적 보험사기 예방, 신속한 청구 절차

〈빅데이터〉 다양한 데이터, 데이터 기술, 디지털 채널

당사자 간 의사결정 포함한 다양한 방식의 민원해결

민원해결사례 축적
(사례 공개 및 DB화)

합리적인 약관 해석
관행 정립

계약당사자 간
민원 해결

산업 내
민원처리기구
주관
민원 해결
(단순 민원)

금융당국
주관
민원 해결
(분쟁 민원)

6) ESG 경영

- 보험위험 인수 및 장기투자자로서 **ESG** 위험 관리를 통해 소비자와 투자자의 신뢰를 제고
 - (지표) ESG **범주**, ESG 관련 해외 보험위킹그룹 사례 통한 **평가지표** 도출
 - (공시) 보험산업의 ESG 위험 노출 현황, **공시 의무화**(전체 상장사 대상 2030 시행)

보험회사 ESG위험 관리 역량 제고

보험위험 인수자	E	• 보험위험 인수, 보험금 지급 과정의 기후변화 경감 • 탄소중립 이행사업 관련 위험보장 상품 제공 • 재난위험 예방, 복구 서비스 제공	• 방재대책 관련 민관협력
	S	• 영세 자영업자 영업중단손실 보장과 연금 상품 지원 • 디지털 환경 노동자 직업위험, 건강위험 관련 서비스	• 미소보험 개발 • 자영업자 연금 등 개발
	G	• 기업 위험 인수 시 지배구조 평가를 추가	• 지배구조 관련 평가기준 비교가능성, 일관성, 투명성 개선
장기투자자	책임 투자	• ESG위험을 고려한 자산구성 조정 • 투자결정 시 ESG 요소 적극 반영, 주주권 행사 • ESG 가치 자본화 및 거래시장 조성 기여	• ESG 공시 비교가능성 일관성, 투명성 개선

감사합니다!

