Ⅱ. 생명보험

1. 생명보험 가입 현황

가. 생명보험 가구당 가입 현황

1) 조사 목적

■ 국내 총 가구당 생명보험 실태(가입 비율, 가입 건수) 조사를 통해 가구의 보험가입 성향과 신 시장 개척 및 추가 판매가능 시장을 파악하고자 함.

2) 조사 결과 및 시사점

■ 2011년 생명보험 가구당 가입률은 87.3%로 2010년도(88.0%)와 비슷한 수준이며, 가입 건수는 가구당 3.8건으로 2010년도(4.1건) 대비 0.3건 감소함.

■ 지난해 금융시장의 안정 및 소비자 심리가 다소 회복된 것으로 보이나, 2008년 이후 생명보험 가구 가입률 및 가입 건수 모두 소폭이나 지속적으로 감소하는 추세를 보임.

■ 가구당 보험가입률 및 가입 건수의 성장이 둔화되었으나 우리 사회가 저출산, 고령화시대로 급속히 접어듦에 따라 연금, 건강, 간병 등 생명보험 관련 신성장동력 부분의 신상품 개발은 필요할 것으로 보임.

■ 또한, 전통적인 의미의 보험 영역을 뛰어 넘어 소비자의 개인 재무 컨설팅 및 자산운영 등 기능강화에 따른 잠재성장 여력은 여전히 남아있는 것으로 판단됨.

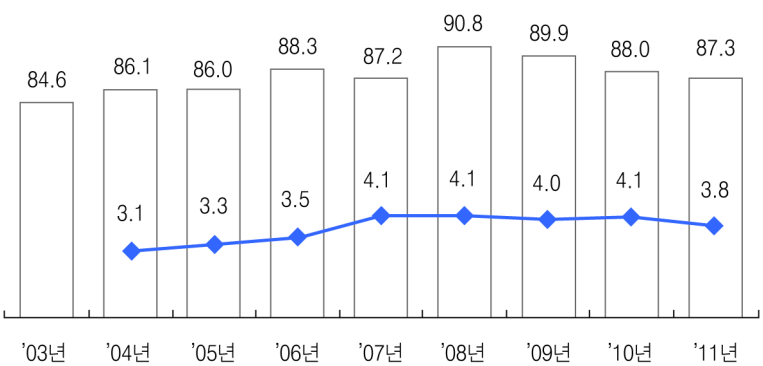
〈표 Ⅱ-1〉 생명보험 가입률/가입 건수

구분	2003년	2005년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
가입률(%)	84.6	86.0	87.2	90.8	89.9	88.0	87.3
가입 건수(건)	-	3.3	4.1	4.1	4.0	4.1	3.8

주 : 2008년부터 표본추출방법이 변경됨(가구기준 → 개인기준, 이하 동일).

〈그림 Ⅱ-1〉 2011년 생명보험 가입률/가입 건수

(N=1,200 / 단위 : 가입률-%, 가입 건수-건)



■ 상대적으로 경제력이 높은 계층에서 보험 가입률의 감소폭이 크게 나타났으며, 가입 건수의 경우에는 전 가구 소득에 걸쳐서 전년도와 비슷한 수준을 유지함.

〈표 Ⅱ-2〉 생명보험 가구당 가입률/가입 건수: 가구 소득별

(단위 : 가입률-%, 가입 건수-건)

구분		가입률			가입 건수		
		2010년	2011년	2010년 대비 가입률 (%p)	2010년	2011년	2010년 대비 가입 건수 (건)
가구 소득	저소득	76.8	75.9	-0.9	2.7	2.6	-0.1
	중소득	93.0	90.8	-2.2	4.5	3.9	-0.6
	고소득	94.6	90.6	-4.0	5.4	5.1	-0.3

3) 세부 분석

■ 생명보험 가구당 가입률: 거주 지역별

○ 대도시와 중소도시는 전년대비 생명보험의 가구당 가입률이 소폭 감소한 반면, 군지역의 생명보험 가구당 가입률(86.2%)은 1.2%p 상승함.

〈표 Ⅱ-3〉 생명보험 가구당 가입률: 거주 지역별

(단위 : %)

구분	2003년	2005년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
대도시	83.7	86.1	87.3	91.9	89.8	87.9	87.4
중소도시	85.7	86.6	87.9	89.8	90.8	88.7	87.5
군지역	84.8	83.8	83.9	90.1	86.4	85.0	86.2

■ 생명보험 가구당 가입률: 보험 종목별

○ 생명보험 종목별 가입률은 질병치료중점보장보험이 77.6%로 가장 높게 나타났고, 그 다음으로 종신보험(41.8%), 연금보험(26.1%), 저축성보험(13.5%), 치명적 질병보험(CI: 12.9.%) 순서를 기록함.

– 그 밖에 변액보험(9.6%), 교육보험(5.8%)은 10% 이하로 매우 낮은 가입률을 기록함.

○ 종목별 가입 건수 역시 질병치료중점보장보험이 2.5건으로 가장 많았으며, 다음으로 치명적 질병보험이 1.9건, 교육보험과 종신보험이 각 1.5건, 저축성보험, 연금보험, 변액보험이 각 1.3건으로 나타남.

○ 전반적으로 보험료가 상대적으로 적고 보장성 기능이 강한 상품의 가입이 높은 반면, 보험료가 높고 저축성 기능이 강한 보험상품의 가입은 낮은 것으로 나타남.

○ 전년대비 연금보험(+3.5%p)과 치명적 질병보험(+2.1%p)의 가입률은 소폭 증가한 반면, 2005년 이후 지속적인 상승세를 이어가던 질병치료중점보장보험의 가입률은 4.5%p 하락함.

〈표 Ⅱ-4〉 생명보험 가구당 가입률: 보험 종목별

구분		2003년	2005년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
가입률(%)	질병치료중점보장보험	74.7	70.4	77.6	79.9	81.4	82.1	77.6
	종신보험	28.7	43.7	45.5	48.3	44.9	41.4	41.8
	저축성보험	16.9	14.9	16.4	18.9	15.9	14.3	13.5
	연금보험	26.5	22.5	22.1	21.0	21.1	22.6	26.1
	교육보험	10.7	7.7	17.7	8.8	6.6	6.8	5.8
	치명적 질병보험	-	3.6	10.9	11.3	11.6	10.8	12.9
	변액보험	-	1.0	7.7	11.8	10.2	9.6	9.6
가입건수(건)	질병치료중점보장보험	2.0	2.0	2.2	2.2	2.4	2.6	2.5
	종신보험	1.2	1.3	1.5	1.4	1.5	1.4	1.5
	저축성보험	1.3	1.3	1.4	1.3	1.3	1.3	1.3
	연금보험	1.2	1.2	1.3	1.2	1.2	1.3	1.3
	교육보험	1.4	1.5	1.6	1.4	1.4	1.5	1.5
	치명적 질병보험	-	1.4	1.4	1.4	1.4	1.7	1.9
	변액보험	-	1.3	1.2	1.2	1.2	1.3	1.3

나. 생명보험 개인별 가입 현황

1) 조사 목적

■ 국내 개인별 보험가입 실태(가입 비율, 가입 건수) 조사를 통해 개인별 보험가입 성향과 추가판매 가능 시장을 파악하고자 함.

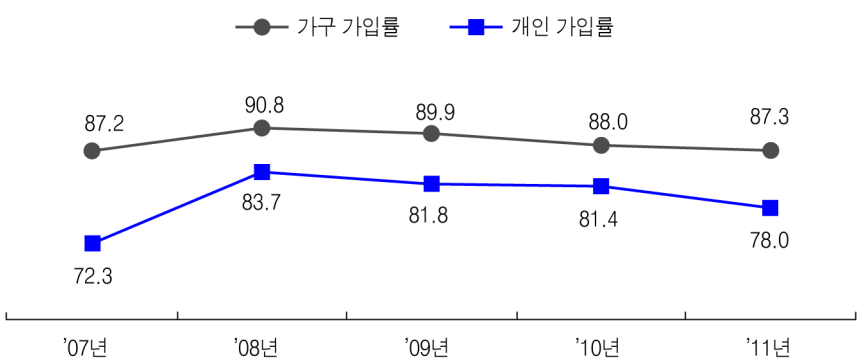
2) 조사 결과 및 시사점

■ 생명보험 개인 가입률은 전년대비 3.4%p 감소한 78.0%로 나타났으며 이는 가구 가입률(87.3%) 대비 약 10%p 낮은 수준임.

○ 2010년 가구와 개인 가입률 간의 차이는 6.6%p까지 줄어들었으나 이번 조사에서 다시 2007년(14.9%p) 이후 가장 큰 격차로 벌어진 것으로 나타남.

〈그림 Ⅱ-2〉 생명보험 가구 가입률과 개인 가입률

(N=1,200 / 단위 : %)



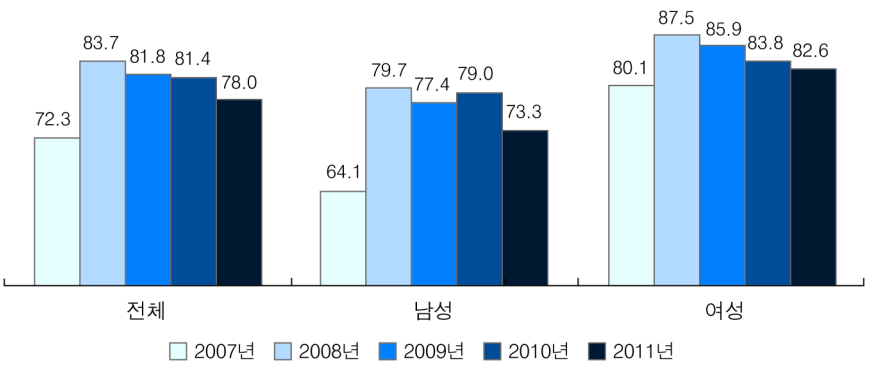
■ 개인별 생명보험 가입률은 기혼(82.4%)이 미혼(63.3%)에 비해 높고, 가입 건수 역시 기혼이 1.8건으로 미혼(1.0건)에 비해 높음.

○ 기혼자의 경우 가족 부양 및 노후 준비 등에 대비해 보험 가입이 많이 이루어지고 있으며, 미혼 가입률의 경우 60%대로 나타나 향후 가입 여력이 있는 것으로 조사됨.

■ 성별로는 여성이 82.6%, 남성이 73.3%로, 남녀 간 보험 가입률 격차가 2010년 4.8%p에서 2011년 9.3%p로 크게 벌어짐.

〈그림 Ⅱ-3〉 생명보험 개인 가입률

(N=1,200 / 단위 : %)



■ 연령별로는 30대 이상(30대 77.9%, 40대 82.9%, 50대 이상 82.4%)이, 직업별로는 화이트칼라(76.1%), 자영업(82.6%), 주부(86.2%)가, 학력별로는 고졸 이상(고졸 80.6%, 대재 이상 75.7%)이, 가구 소득별로는 중소득 이상(중소득 80.9%, 고소득 79.6%)이 보험 가입률이 높은 것으로 나타남.

○ 반면, 20대(63.8%)의 젊은층과 중졸 이하(68.5%), 무직/기타(47.5%), 저소득층(69.4%) 등 경제적 취약계층의 보험 가입률은 상대적으로 낮게 나타남.

〈표 Ⅱ-5〉 생명보험 개인 가입률: 가구 소득별

(단위 : %)

구분	2010년	2011년	2010년 대비 가입률(%p)
저소득	70.5	69.4	-1.1
중소득	86.7	80.9	-5.8
고소득	86.8	79.6	-7.2

■ 보험 종목별 가입률은 질병보장보험이 67.3%로 가장 높게 나타났으나 전년대비 5.1%p 하락했으며, 사망보장보험은 26.8%, 저축성보험은 20.6%를 기록했고, 변액보험의 경우 6.3%로 매우 낮게 나타남.

○ 질병보장보험은 여성, 주부, 40대 이상의 중장년층의 가입이 상대적으로 높고, 사망보장보험은 남성, 30대와 40대, 화이트칼라와 자영업자에서 상대적으로 높은 특징을 보임.

3) 세부 분석

■ 생명보험 개인별 가입률: 성별 · 결혼 여부별

○ 생명보험 개인 가입률은 미혼(63.3%) 보다는 기혼(82.4%)에서 높게 나타났으며, 이 중 기혼 남성이 78.7%, 기혼 여성이 85.6%를 기록함.

– 이는 가족 부양이라는 책임과 미래 위험을 대비한다는 인식이 높은데 그 원인이 있는 것으로 판단됨.

○ 한편, 미혼 남성(59.9%)과 여성(68.9%)의 보험 가입률은 상대적으로 낮은데 향후 이들 계층의 보험 가입 가능성이 높을 것으로 예상됨.

〈표 Ⅱ-6〉 생명보험 개인별 가입률: 성별 · 결혼 여부별

구분	남성		여성	
	기혼	미혼	기혼	미혼
가입률(%)	73.3		82.6	
	78.7	59.9	85.6	68.9
가입 건수(건)	1.4		1.7	
	1.6	1.0	1.9	1.0

주 : 가입 건수는 생명보험 가입자들의 1인당 가입 건수임.

■ 생명보험 개인별 가입률: 연령별

○ 20대를 제외하고는 모든 연령층의 가입률이 80% 내외 수준으로 나타났으며 가입 건수도 1.7건 이상으로 높게 나타남.

○ 반면, 20대의 경우는 가입률이 63.8%, 가입 건수가 0.9건으로 낮게 나타났으며 이는 경제활동 기간이 짧고 소득이 낮은 데 기인한 것으로 보임.

〈표 Ⅱ-7〉 생명보험 개인별 가입률: 연령별

구분	20대	30대	40대	50대 이상
가입률(%)	63.8	77.9	82.9	82.4
가입 건수(건)	0.9	1.7	1.8	1.7
2010년 대비 가입률(%p)	-3.5	-6.7	-4.4	-0.4

■ 생명보험 개인별 가입률: 거주 지역별

○ 거주 지역별로는 대도시 78.7%, 중소도시가 77.1%, 군지역이 78.9%로 거주 지역별로 비슷하게 나타남.

○ 가입건수는 대도시와 군지역이 각 1.6건으로 중소도시(1.5건) 보다 다소 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-8〉 생명보험 개인별 가입률: 거주 지역별

구분	가입률(%)	가입 건수(건)
대도시	78.7	1.6
중소도시	77.1	1.5
군지역	78.9	1.6

■ 생명보험 개인별 가입률: 학력별

○ 학력별로는 중졸 이하가 가입률이 68.5%, 가입 건수가 1.1건으로 나타나 고졸 이상 학력자와 비교해 가입률과 가입 건수가 낮은 것으로 조사됨.

○ 저학력층의 보험 가입률이 낮은 것은 상대적으로 낮은 소득 수준으로 보험 가입 여력이 없기 때문인 것으로 판단됨.

〈표 Ⅱ-9〉 생명보험 개인별 가입률: 학력별

구분	가입률(%)	가입 건수(건)
중졸 이하	68.5	1.1
고졸	80.6	1.6
대재 이상	75.7	1.6

■ 생명보험 개인별 가입률: 직업별

○ 직업별로는 주부의 가입률이 86.2%로 가장 높았으며, 다음으로 농/림/수산업(83.3%), 자영업자(82.6%), 화이트칼라(76.1%)가 75% 이상으로 높게 나타난 반면, 블루칼라(72.0%), 무직/기타(47.5%)는 70% 이하 수준으로 가입률이 상대적으로 낮게 나타남.

○ 가입 건수도 자영업자(1.9건), 주부(1.7건), 화이트칼라(1.5건), 농/림/수산업(1.5건)이 1.5건 이상으로 높은 반면, 블루칼라(1.4건), 무직/기타(0.7건) 등 소득 수준이 낮은 계층은 적게 나타남.

〈표 Ⅱ-10〉 생명보험 개인별 가입률: 직업별

구분	가입률(%)	가입 건수(건)
화이트칼라	76.1	1.5
블루칼라	72.0	1.4
자영업	82.6	1.9
농/림/수산업	83.3	1.5
주부	86.2	1.7
은퇴자	100.0	1.0
무응답/무직/기타	47.5	0.7

주 : 농/림/수산업은 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

■ 생명보험 개인별 가입률: 소득별

○ 소득별 개인 가입률은 중소득(80.9%)과 고소득(79.6%)은 비슷한 반면, 저소득층은 69.4%로 낮게 나타남.

○ 가입 건수도 소득 수준이 높을수록 높아(고소득 2.0건 〉 중소득 1.6건 〉 저소득 1.3건), 소득 수준에 따라 보험 가입률 및 가입 건수의 차이가 크게 나타남.

○ 중소득(5.8%p)과 고소득(7.2%p) 계층의 가입률 및 가입 건수는 모두 전년대비 감소한 것으로 나타남.

〈표 Ⅱ-11〉 생명보험 개인별 가입률: 가구 소득별

구분	가입률(%)	가입 건수(건)
저소득	69.4	1.3
중소득	80.9	1.6
고소득	79.6	2.0

■ 생명보험 개인별 가입률: 종목별

○ 종목별 개인 가입률은 질병중점보장보험 가입률이 67.3%로 가장 높고, 다음으로 사망보장보험(26.8%), 저축성보험(20.6%), 변액보험(6.3%) 순으로 나타났으며, 특히 질병중점보장보험 가입률은 전년대비 5.1%p 하락함.

○ 질병보장보험은 여성(72.7%), 주부(76.3%), 그리고 40대(73.2%)와 50대 이상(73.1%)에서 높은 것으로 나타났으며, 중장년층의 가입률이 높은 것은 노령화에 따른 건강 및 질병에 대한 위험과 관심이 증가했기 때문인 것으로 분석됨.

○ 한편, 사망보장보험과 저축성보험 가입률은 30대와 40대 등 주 경제활동 계층과 화이트칼라, 자영업자와 같이 소득 수준이 높은 직업군에서 상대적으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-12〉 생명보험 개인별 가입률: 종목별

(단위 : %)

특성별 \ 보험 종목		질병보장 보험	사망보장 보험	저축성보험	변액보험	기타
성별	남성	61.8	28.4	19.0	6.1	10.4
	여성	72.7	25.1	22.1	6.6	10.2
연령	20대	51.5	13.5	7.9	2.2	5.7
	30대	65.2	33.6	24.5	8.7	8.3
	40대	73.2	31.2	27.5	8.9	11.9
	50대 이상	73.1	26.9	20.7	5.6	12.9
직업	화이트칼라	65.2	28.8	22.7	5.7	9.1
	블루칼라	61.8	21.0	19.1	5.7	8.3
	자영업	71.2	32.9	25.6	8.9	14.9
	농/림/수산업	66.7	25.0	8.3	8.3	8.3
	주부	76.3	26.9	17.4	5.5	9.5
가구 소득	저소득	58.3	21.9	18.7	2.9	9.0
	중소득	71.8	26.5	17.8	5.5	10.5
	고소득	65.1	33.2	31.1	12.8	11.5
2011년 가입률(%)		67.3	26.8	20.6	6.3	10.3
2010년 가입률(%)		72.4	26.8	21.2	6.1	17.2
차이(%p)		-5.1	0.0	-0.6	0.2	-6.9

2. 생명보험 채널별 활용 분석

가. 생명보험 채널별 활용

1) 조사 목적

■ 개인별 생명보험 가입 경로 실태 조사를 통해 추가 개발 가능한 가입 경로를 파악하고자 함.

2) 조사 결과 및 시사점

■ 생명보험 가입자의 대부분이 대면채널, 그 중에서도 보험설계사를 통해 가입한 것으로 나타나 전통적 채널에 대한 선호가 여전히 압도적인 것으로 조사됨.

○ 대면채널에 대한 선호는 모든 계층에서 90% 이상으로 압도적으로 높게 나타났으며 인터넷과 통신판매 등 직판채널(2.1%)과 은행(1.9%)은 2% 수준으로 매우 낮게 나타남[3].

〈표 Ⅱ-13〉 생명보험 가입 채널별 구성비 추이

(단위 : %)

구분	2003년	2005년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
대면	99.3	98.1	89.9	95.3	95.4	96.3	96.3
직판	0.7	1.3	8.1	3.9	2.0	1.6	2.1
은행	-	0.6	2.0	4.6	3.1	2.5	1.9

주 : 1) 상기 구성비는 설문조사 결과로서 실제 채널별 가입률과 차이가 날 수 있음.
2) 판매채널의 구분은 〈Ⅰ. 조사의 개요〉 참고
3) 2003, 2005년은 가구(가입) 기준, 2007년 이후는 개인(가입) 기준임(이하 동일).
4) 2008, 2009년은 복수응답을 포함하며, 기타 채널은 생략함(이하 동일).

3) 최근 저축성 보험의 성장과 함께 생명보험의 총 수입보험료 중 방카슈랑스의 비중이 높지만 본 설문조사는 수입보험료 기준이 아닌 설문 응답자의 보험 가입 현황이다.

3) 세부 분석

■ 생명보험 채널별 구성비: 성별

○ 남성과 여성의 경우 모두 대면채널을 통한 가입이 95% 이상으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-14〉 생명보험 채널별 구성비: 성별

(단위 : %)

구분	남성	여성
대면	97.0	95.6
직판	2.1	2.2
은행	2.5	1.4

■ 생명보험 채널별 구성비: 연령별

○ 모든 연령층에서 대면채널을 통한 가입이 95% 이상으로 압도적으로 높은 가운데, 직판 채널 가입률은 50대 이상의 장년층에서보다 30대(3.6%)와 40대(3.1%)에서 상대적으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-15〉 생명보험 채널별 구성비: 연령별

(단위 : %)

구분	20대	30대	40대	50대 이상
대면	94.5	96.4	98.2	95.7
직판	2.7	3.6	3.1	0.5
은행	2.1	1.0	1.3	2.7

■ 생명보험 채널별 구성비: 거주 지역별

○ 대면채널을 통한 가입률은 거주 지역과 상관없이 대도시, 중소도시, 군지역 모두에서 95% 이상으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-16〉 생명보험 채널별 구성비: 거주 지역별

(단위 : %)

구분		2003년	2005년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
대도시	대면	99.0	97.6	92.2	95.7	96.7	95.7	95.9
	직판	1.0	1.4	6.3	2.9	2.0	2.4	1.6
	은행	-	0.9	1.6	4.3	1.5	2.0	1.4
중소도시	대면	99.9	98.3	87.2	95.0	95.0	97.0	96.6
	직판	0.1	1.4	10.2	4.7	2.0	0.9	2.9
	은행	-	0.3	2.6	4.3	3.4	3.0	2.5
군지역	대면	99.7	99.3	92.8	94.6	90.8	96.6	96.5
	직판	0.3	0.4	6.8	5.4	2.3	1.1	1.2
	은행	-	0.4	0.5	7.6	9.2	2.3	2.3

■ 생명보험 채널별 구성비: 직업별

○ 대부분 직업에서 대면채널을 통한 가입이 95% 이상으로 압도적인 가운데 농/림/수산업에서 대면채널 비중이 90.0%로 상대적으로 낮게 나타남.

〈표 Ⅱ-17〉 생명보험 채널별 구성비: 직업별

(단위 : %)

구분	화이트 칼라	블루칼라	자영업	농/림/ 수산업	주부	무직/ 기타
대면	95.5	94.7	98.1	90.0	96.8	94.7
직판	2.0	2.7	1.5	0.0	2.8	0.0
은행	2.0	2.7	1.9	10.0	0.9	0.0

주 : 농/림/수산업, 무직/기타는 조사 표본수가 적어 신뢰도가 상대적으로 낮음.

■ 생명보험 채널별 구성비: 학력별

○ 대면채널을 통한 가입률은 중졸 이하, 고졸, 대재 이상, 모든 학력 층에서 95% 이상으로 높은 가운데, 대재 이상의 고학력층에서 직판채널(3.7%)을 통한 가입률이 상대적으로 높음.

〈표 Ⅱ-18〉 생명보험 채널별 구성비: 학력별

(단위 : %)

구분	중졸 이하	고졸	대재 이상
대면	97.3	96.7	95.6
직판	0.0	1.2	3.7
은행	2.7	1.6	2.3

■ 생명보험 채널별 구성비: 소득별

○ 모든 소득계층에서 대면채널을 통한 가입이 95% 이상으로 가장 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-19〉 생명보험 채널별 구성비: 소득별

(단위 : %)

구분	저소득	중소득	고소득
대면	95.9	96.0	97.3
직판	2.6	2.2	1.6
은행	1.0	2.9	0.0

나. 생명보험 종목별 채널별 활용

1) 조사 목적

■ 보험 종목별 생명보험 가입 경로 실태 조사를 통해 보험 종목별 가입경로 선택 성향과 추가 개발 가능 경로를 파악하고자 함.

2) 조사 결과 및 시사점

■ 보험 종목별 가입 채널을 분석한 결과, 모든 보험 종목에서 대면채널의 비중이 90% 이상으로 압도적으로 높게 나타남.

■ 한편, 직판과 은행 채널을 통한 가입은 모든 보험 종목에서 2% 이하로 매우 낮게 나타남.

〈표 Ⅱ-20〉 생명보험 채널별 구성비

(단위 : %)

구분	저축성보험	사망보장보험	질병보장보험	변액보험
대면	94.7	97.2	95.9	96.1
직판	2.0	0.9	1.1	1.3
은행	2.0	0.3	1.2	1.3

3) 저축성보험

■ 저축성보험의 채널별 구성비

○ 저축성보험의 판매채널별로는 대면채널이 94.7%로 가장 높았으며, 직판과 은행채널이 각각 2.0%에 불과한 것으로 나타남.

〈표 Ⅱ-21〉 저축성보험 채널별 구성비

(단위 : %)

구분	2003년	2005년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
대면	100.0	97.7	91.5	86.9	92.7	96.5	94.7
직판	0.0	0.2	4.4	1.6	2.7	0.8	2.0
은행	0.0	2.1	4.1	9.6	4.1	2.4	2.0

■ 저축성보험 채널별 구성비: 성별

○ 남성(93.8%)과 여성(95.5%)이 모두 대면채널을 통한 가입이 93% 이상으로 매우 높게 나타났고, 남성은 여성과 비교하여 직판 및 은행 채널 가입을 상대적으로 많이 한 것으로 조사됨.

〈표 Ⅱ-22〉 저축성보험 채널별 구성비: 성별

(단위 : %)

구분	남성	여성
대면	93.8	95.5
직판	2.7	1.5
은행	3.5	0.7

■ 저축성보험 채널별 구성비: 연령별

○ 모든 연령층에서 대면채널을 통한 가입률이 가장 높은 가운데, 30대가 95.2%, 50대 이상에서는 96.8%로 특히 높게 나타남.

○ 반면, 20대는 88.9%로 타 연령 대비 대면채널 가입률이 상대적으로 낮은 가운데, 직판과 은행채널이 각 5.6%로 상대적으로 높음.

〈표 Ⅱ-23〉 저축성보험 채널별 구성비: 연령별

(단위 : %)

구분	20대	30대	40대	50대 이상
대면	88.9	95.2	93.2	96.8
직판	5.6	3.2	2.7	0.0
은행	5.6	1.6	2.7	1.1

주 : 20대는 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

■ 저축성보험 채널별 구성비: 거주 지역별

○ 대도시, 중소도시, 군지역 모두가 대면채널 가입률이 90% 이상으로 가장 높으며, 중소도시의 경우 직판채널(4.4%) 이용률이 상대적으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-24〉 저축성보험 채널별 구성비: 거주 지역별

(단위 : %)

구분		2005년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
대도시	대면	97.1	90.8	91.7	96.5	96.4	96.9
	직판	0.0	4.2	1.4	2.4	1.8	0.8
	은행	2.9	5.0	6.2	1.2	1.8	2.4
중소도시	대면	98.3	90.3	83.1	91.7	96.6	91.1
	직판	0.4	5.6	1.4	2.8	0.0	4.4
	은행	1.3	4.1	11.3	4.6	2.5	2.2
군지역	대면	97.7	100.0	80.8	84.0	95.7	96.7
	직판	0.0	0.0	3.8	4.0	0.0	0.0
	은행	2.3	0.0	19.2	12.0	4.3	0.0

■ 저축성보험 채널별 구성비: 직업별

○ 모든 직업에서 대면채널 가입률이 90% 이상으로 압도적으로 높음.

〈표 Ⅱ-25〉 저축성보험 채널별 구성비: 직업별

(단위 : %)

구분	화이트 칼라	블루칼라	자영업	농/림/ 수산업	주부	무직/기타
대면	95.0	90.0	96.3	100.0	97.7	100.0
직판	1.7	3.3	1.2	0.0	2.3	0.0
은행	3.3	1.7	2.5	0.0	0.0	0.0

주 : 농/림/수산업, 무직/기타는 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

4) 사망보장보험

■ 사망보장보험 채널별 구성비

○ 사망보장보험을 판매채널로 살펴보면 대면채널 비중이 97.2%로 압도적이며, 직판채널(0.9%)과 은행채널(0.3%)의 판매비중은 1% 미만으로 미미한 수준임.

〈표 Ⅱ-26〉 사망보장보험 채널별 구성비

(단위 : %)

구분	2003년	2005년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
대면	99.7	99.4	97.4	98.3	96.3	96.9	97.2
직판	0.3	0.4	1.6	0.2	1.1	0.3	0.9
은행	0.0	0.2	1.0	1.2	1.4	0.9	0.3

■ 사망보장보험 채널별 구성비: 성별

○ 남녀 모두 대면채널을 통한 가입률이 97% 내외 수준으로 가장 높음.

〈표 Ⅱ-27〉 사망보장보험 채널별 구성비: 성별

(단위 : %)

구분	남성	여성
대면	97.6	96.7
직판	0.6	1.3
은행	0.6	0.0

■ 사망보장보험 채널별 구성비: 연령별

○ 대면채널을 통한 가입률은 모든 연령층에서 95% 내외 수준으로 압도적으로 높은 가운데, 30대에서는 직판채널(3.5%) 가입률이 상대적으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-28〉 사망보장보험 채널별 구성비: 연령별

(단위 : %)

구분	20대	30대	40대	50대 이상
대면	96.8	94.1	97.6	99.2
직판	0.0	3.5	0.0	0.0
은행	0.0	0.0	0.0	0.8

■ 사망보장보험 채널별 구성비: 거주 지역별

○ 모든 지역에서 대면채널 가입률이 95% 이상으로 높은 가운데, 대도시의 경우 사망보장보험 가입자의 거의 대부분(98.7%)이 보험설계사와 같은 대면채널을 통해 가입한 것으로 나타남.

〈표 Ⅱ-29〉 사망보장보험 채널별 구성비: 거주 지역별

(단위 : %)

구분		2003년	2005년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
대도시	대면	100.0	99.2	97.7	98.0	98.7	94.6	98.7
	직판	0.0	0.4	1.7	0.5	0.6	0.7	0.0
	은행	0.0	0.4	0.6	1.5	0.6	1.4	0.0
중소도시	대면	99.4	100.0	98.4	99.5	94.5	99.3	95.9
	직판	0.6	0.0	0.5	0.0	1.2	0.0	2.1
	은행	0.0	0.0	1.1	0.0	1.8	0.7	0.0
군지역	대면	100.0	98.2	93.5	93.5	94.1	96.4	95.8
	직판	0.0	1.8	4.3	0.0	2.9	0.0	0.0
	은행	0.0	0.0	2.2	6.5	2.9	0.0	4.2

■ 사망보장보험 채널별 구성비: 직업별

○ 농/림/수산업을 제외한 모든 직업에서 대면채널 가입률이 96% 이상으로 압도적으로 높음[4].

〈표 Ⅱ-30〉 사망보장보험 채널별 구성비: 직업별

(단위 : %)

구분	화이트 칼라	블루칼라	자영업	농/림/ 수산업	주부	무직/기타
대면	98.7	98.5	96.2	66.7	97.1	100.0
직판	0.0	1.5	1.0	0.0	1.5	0.0
은행	0.0	0.0	0.0	33.3	0.0	0.0

주 : 농/림/수산업, 무직/기타는 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

4) 농/림/수산업은 농협 및 수협 등의 공제를 통한 가입이 높은 것으로 판단된다.

5) 질병보장보험

■ 질병보장보험 채널별 구성비

○ 질병보장보험은 대면채널 가입률이 95.9%로 매우 높게 나타나 보험 가입자 대부분이 보험설계사와 같은 전통적 채널을 통해 가입한 것으로 조사됨.

〈표 Ⅱ-31〉 질병보장보험 채널별 구성비

(단위 : %)

구분	2003년	2005년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
대면	99.3	97.6	86.9	93.0	94.4	95.4	95.9
직판	0.7	2.2	11.9	3.0	1.4	1.2	1.1
은행	-	0.2	1.3	2.0	1.9	1.5	1.2

■ 질병보장보험 채널별 구성비: 성별

○ 남녀의 구분 없이 모두가 대면채널을 주요 채널로 활용하고 있음.

〈표 Ⅱ-32〉 질병보장보험 채널별 구성비: 성별

(단위 : %)

구분	남성	여성
대면	97.0	95.0
직판	0.8	1.4
은행	1.1	1.4

■ 질병보장보험 채널별 구성비: 연령별

○ 모든 연령에서 대면채널에 의한 판매 비중이 95% 내외 수준으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-33〉 질병보장보험 채널별 구성비: 연령별

(단위 : %)

구분	20대	30대	40대	50대 이상
대면	94.9	95.8	97.0	95.7
직판	0.8	1.2	2.0	0.6
은행	0.8	0.0	0.5	2.4

■ 질병보장보험 채널별 구성비: 거주 지역별

○ 대도시, 중소도시, 군지역 등 모든 지역에서 대면채널을 통한 가입률이 95% 이상으로 높음.

〈표 Ⅱ-34〉 질병보장보험 채널별 구성비: 거주 지역별

(단위 : %)

구분		2003년	2005년	2007년	2008년	2009년	2010년	2011년
대도시	대면	98.6	96.5	91.7	94.2	95.7	95.1	95.0
	직판	1.4	3.0	7.5	2.2	2.0	1.2	1.3
	은행	0.0	0.5	0.8	1.9	1.0	1.0	0.8
중소도시	대면	100.0	98.1	81.6	91.6	93.3	95.5	96.8
	직판	0.0	1.9	16.4	3.8	1.1	1.0	0.9
	은행	0.0	0.0	2.0	1.7	2.2	2.1	1.4
군지역	대면	100.0	100.0	94.1	92.7	92.9	96.1	96.2
	직판	0.0	0.0	5.9	3.7	0.0	1.3	1.3
	은행	0.0	0.0	0.0	3.7	5.7	1.3	2.6

■ 질병보장보험 채널별 구성비: 직업별

○ 직업별 판매채널 구성비 역시, 농/림/수산업을 제외한 직업군에서 대면채널을 통한 가입률이 90% 이상으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-35〉 질병보장보험 채널별 구성비: 직업별

(단위 : %)

구분	화이트칼라	블루칼라	자영업	농/림/수산업	주부	무직/기타
대면	94.8	94.8	98.2	87.5	95.9	93.3
직판	1.7	1.0	0.0	0.0	2.1	0.0
은행	1.2	1.5	0.9	12.5	1.0	0.0

주 : 농/림/수산업, 무직/기타는 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

다. 향후 생명보험 채널별 선호도

1) 조사 목적

■ 향후 1년 내 생명보험 상품 구입 의향과 가입 경로를 파악하여 성장 가능 판매경로를 파악하고자 함.

2) 조사 결과 및 시사점

■ 향후 보험 가입 시 판매채널에 대한 선호도를 조사한 결과, 대면채널에 대한 선호가 89.2%로 가장 높았으며, 직판채널이 6.4%, 은행채널이 3.7%로 나타남.

■ 향후 선호도 역시 대면채널이 압도적으로 높았으나 현 가입률(96.3%) 대비 낮게 나타남.

○ 반면, 직판채널과 은행채널은 현 가입률보다 향후 선호도가 더 높게 나타나 향후 이들 채널의 성장 잠재력은 존재하는 것으로 조사됨.

■ 저축성보험(5.3%), 변액보험(7.0%)과 같이 저축 성격이 강한 보험상품에서 은행을 통한 가입 의향이 상대적으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-36〉 생명보험 채널별 선호도

(단위 : %)

구분	현행	향후 선호
대면	96.3	89.2
직판	2.1	6.4
은행	1.9	3.7

주 : 복수응답을 포함함(이하 동일).

3) 세부 분석

■ 향후 생명보험 채널별 선호도: 성별

○ 남성과 여성 모두가 향후 생명보험 가입 시 선호 채널로 대면채널을 가장 많이 꼽은 가운데, 직판채널(9.3%)과 은행채널(4.4%)의 선호도가 모두 남성에서 상대적으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-37〉 향후 생명보험 채널별 선호도: 성별

(단위 : %)

구분	남성	여성
대면	87.4	91.1
직판	9.3	3.2
은행	4.4	2.8

■ 향후 생명보험 채널별 선호도: 연령별

○ 대면채널에 대한 선호는 모든 연령에서 88% 이상으로 높게 나타남.

○ 20대(8.3%)와 30대(8.5%)에서는 직판채널에 대한 선호가, 40대에서는 은행채널(4.2%)에 대한 선호도가 상대적으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-38〉 향후 생명보험 채널별 선호도: 연령별

(단위 : %)

구분	대면	직판	은행
20대	88.7	8.3	3.0
30대	89.2	8.5	3.8
40대	90.0	5.0	4.2
50대 이상	88.8	3.7	3.7

■ 향후 생명보험 채널별 선호도: 거주 지역별

○ 대면채널에 대한 선호도는 모든 지역에서 88% 이상으로 높은 가운데, 중소도시 및 군지역(각각 88.6%) 보다 대도시(89.8%)에서 대면채널에 대한 선호가 더 높게 나타남.

– 한편, 중소도시에서는 직판채널(9.2%)에 대한 선호가 상대적으로 높고 은행채널에 대한 선호는 지역규모가 작을수록 상대적으로 높음.

〈표 Ⅱ-39〉 향후 생명보험 채널별 선호도: 거주 지역별

(단위 : %)

구분	대면	직판	은행
대도시	89.8	3.9	3.1
중소도시	88.6	9.2	3.9
군지역	88.6	5.7	5.7

■ 향후 생명보험 채널별 선호도: 학력별

○ 대면채널에 대한 선호도는 모든 학력층에서 88% 이상으로 높은 가운데, 중졸 이하(100.0%)에서 특히 더 높게 나타남.

○ 반면, 직판채널에 대한 선호도는 대재 이상(9.6%)의 고학력층에서, 은행채널에 대한 선호도는 고졸(5.2%) 학력층에서 상대적으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-40〉 향후 생명보험 채널별 선호도: 학력별

(단위 : %)

구분	대면	직판	은행
중졸 이하	100.0	0.0	0.0
고졸	88.8	3.7	5.2
대재 이상	89.2	9.6	2.1

주 : 중졸 이하는 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

■ 향후 생명보험 채널별 선호도: 종목별

○ 대면채널에 대한 선호도는 모든 보험 종목에서 85% 이상으로 높은 가운데, 질병보장보험의 경우 대면채널 선호도가 91.6%로 가장 높게 나타남.

○ 한편, 사망보장보험(7.1%)과 저축성보험(6.1%)에서는 직판채널에 대한 선호도가 상대적으로 높게 나타남.

– 저축성보험(5.3%)과 변액보험(7.0%)은 은행채널에 대한 선호가 상대적으로 높게 나타났는데, 질병보장보험에 비해 소비자의 이해도가 상대적으로 높아 직판채널 및 은행채널에 대한 의존도가 상대적으로 높게 나타난 것으로 이해됨.

〈표 Ⅱ-41〉 향후 생명보험 채널별 선호도: 종목별

(단위 : %)

구분	대면	직판	은행
질병보장보험	91.6	4.6	1.3
사망보장보험	90.0	7.1	2.9
저축성보험	87.0	6.1	5.3
변액보험	87.3	4.2	7.0

라. 향후 생명보험 채널별 선호 이유

1) 조사 목적

■ 향후 1년 내 상품 구입 시 이용할 의향이 있는 가입경로에 대한 선호 이유를 종목별로 파악하여, 향후 판매경로 개발의 참고 자료로 활용함.

2) 조사 결과 및 시사점

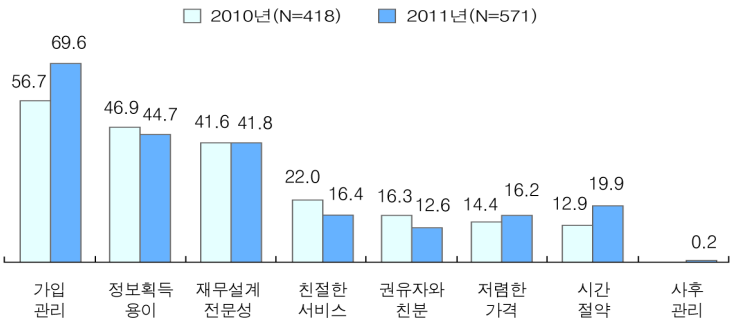
■ 선호하는 가입 경로에 대한 선호 이유로는 가입 편리성(69.6%)이 가장 중요한 이유로 선택되었으며, 다음으로 정보획득의 용이성(44.7%), 재무 설계의 전문성(41.8%) 등의 순서로 나타남.

■ 향후 선호도가 가장 높은 대면채널의 경우 가입 편리성(65.3%)과 정보획득 용이성(41.5%), 재무 설계 전문성(40.8%) 등이 높게 나타나 보험설계사와의 대면 및 지속적 정보 제공이 선호의 주요 이유인 것으로 나타남.

■ 한편, 직판채널은 저렴한 가격(81.1%)이, 은행채널은 지점을 통한 높은 접근성을 활용한 가입의 편리성(82.6%)이 장점으로 조사됨.

〈그림 Ⅱ-4〉 생명보험 가입 채널 선호 이유(복수응답)

(단위 : %)



〈표 Ⅱ-42〉 생명보험 채널별 선호 이유

(단위 : %)

구분	대면	직판	은행
가입 편리	65.3	69.8	82.6
정보획득 용이	41.5	26.4	39.1
전문성	40.8	11.3	43.5
친절한 서비스	14.9	5.7	8.7
권유자 친분	10.9	0.0	4.3
저렴한 가격	7.8	81.1	8.7
시간 절약	18.7	5.7	13.0
사후 관리	0.1	0.0	0.0

주 : 1) 복수응답을 포함함(이하 동일).
2) 직판과 은행채널은 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

3) 세부 분석

■ 생명보험 채널별 선호이유: 대면채널

○ 향후 보험 가입 시 대면채널을 통한 가입 이유로 보험종목과 상관없이 가입의 편리성, 정보획득의 용이성, 그리고 설계사의 전문성을 주로 꼽음.

○ 질병보장보험(65.0%), 사망보장보험(65.1%)과 저축성보험(67.9%)은 가입 편리성을, 변액보험은 재무 설계 전문성(58.7%)과 가입 편리성(52.0%)을 이유로 대면채널을 통해 가입을 희망하는 것으로 조사됨.

〈표 Ⅱ-43〉 생명보험 채널별 선호 이유: 대면채널(복수응답)

(단위 : %)

구분	질병보장보험	사망보장보험	저축성보험	변액보험
가입 편리	65.0	65.1	67.9	52.0
정보획득 용이	41.5	45.2	41.0	44.0
전문성	44.7	37.3	35.8	58.7
친절한 서비스	14.6	18.3	13.3	20.0
권유자 친분	9.8	14.3	11.1	9.3
저렴한 가격	8.5	6.3	7.0	6.7
시간 절약	15.9	13.5	0.4	9.3

3. 향후 생명보험 가입 의향

가. 개요

1) 조사 목적

■ 향후 1년 이내 생명보험 상품에 대해 종목별로 가입의향을 조사함으로써 미래 보험가입 수요를 예측하여 시장 성장성에 대한 분석에 활용하고자 함.

2) 조사 결과 및 시사점

■ 생명보험 종목별로 향후 1년 이내 가입 의향을 조사한 결과 저축성보험 20.6%, 질병보장보험 19.8%, 사망보장보험 11.7%, 변액보험 5.9% 등의 순으로 나타났으며 대부분 가입 의향이 20% 이하로 낮게 나타남.

■ 현재 질병보장보험 가입률이 67.3%로 가장 높음에도 불구하고, 향후 가입 의향 역시 19.8%로 상대적으로 높았으며, 저축성보험은 20.6%로 가장 높게 나타남.

○ 평균 수명이 연장되고 고령화 사회에 진입함에 따라 건강한 삶과 노후생활에 대한 관심이 증대되어 이와 관련한 보험 가입 의향이 높은 것으로 해석됨.

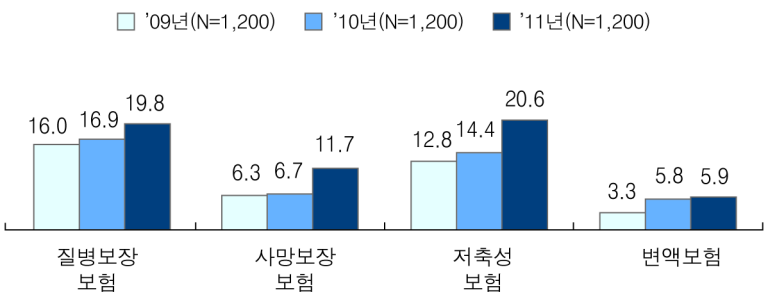
■ 한편, 현재 보험 가입률이 상대적으로 낮은 20대와 미혼자에서 향후 가입 의향이 높아 이들 계층의 잠재적 보험 가입 가능성이 높은 것으로 조사됨.

○ 그러나 경제활동 기간이 짧고 소득이 상대적으로 낮아 실제로 보험 가입 여력이 낮기 때문에 이들의 가입을 유도할 수 있는 적절한 상품 개발이 필요할 것으로 보임.

■ 생명보험 각 종목별 비가입자 기준 가입 의향을 살펴보면, 질병치료중점보장보험이 25.8%로 가장 높고, 종신보험 15.0%, 연금보험 13.4%, 저축성보험 12.1% 등의 순으로, 대부분 가입 의향이 10% 내외 수준임.

〈그림 Ⅱ-5〉 생명보험 종목별 가입 의향

(단위 : %)



〈표 Ⅱ-44〉 생명보험 종목별 가입 의향

(단위 : %)

구분	질병보장 보험	사망보장 보험	저축성 보험	변액보험	기타
2010년	16.9	6.7	14.4	5.8	6.5
2011년	19.8	11.7	20.6	5.9	6.6
차이(%p)	+2.9	+5.0	+6.2	+0.1	+0.1

〈표 Ⅱ-45〉 생명보험 종목 가입여부별 가입 의향

(단위 : %)

구분	가입자	비가입자
질병치료중점보장보험	6.0	25.8
재해중점보장보험	5.6	6.7
종신보험	2.5	15.0
저축성보험	10.9	12.1
연금보험	3.3	13.4
교육보험	0.0	1.9
치명적 질병보험	3.0	9.7
변액연금보험	0.0	2.9
변액유니버셜보험	0.0	2.4
변액종신보험	0.0	2.0

나. 세부 분석

■ 생명보험 종목별 가입 의향: 성별 · 결혼 여부별

○ 보험 종목과 상관없이 전반적으로 기혼 대비 미혼에서 보험 가입 의향이 상대적으로 높게 나타남.

○ 질병보장보험 가입 의향은 미혼 남성(22.7%)과 여성(28.3%)에서 20% 이상으로 높게 나타났으며, 저축성보험 역시 미혼 남성(28.5%)과 여성(27.4%)의 가입 의향이 25% 이상으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-46〉 생명보험 종목별 가입 의향: 성별 · 결혼 여부별

(단위 : %)

구분		질병보장 보험	사망보장 보험	저축성 보험	변액보험	기타
남성	기혼	17.7	11.8	20.6	5.9	5.7
	미혼	22.7	17.4	28.5	8.1	7.6
여성	기혼	18.6	8.8	16.4	4.6	6.2
	미혼	28.3	15.1	27.4	8.5	10.4

■ 생명보험 종목별 가입 의향: 연령별

○ 질병보장보험을 비롯하여, 모든 보험종목에서 연령이 낮을수록 보험 가입 의향이 높은 특징을 보임.

○ 20대 젊은 층의 보험 가입률은 다른 연령층 대비 상대적으로 낮은 상황으로 향후 보험 가입에 대한 니즈가 커, 잠재적 보험 가입 가능성이 높은 것으로 나타남.

〈표 Ⅱ-47〉 생명보험 종목별 가입 의향: 연령별

(단위 : %)

구분	질병보장 보험	사망보장 보험	저축성보험	변액보험	기타
20대	24.9	17.5	30.1	9.2	9.6
30대	21.3	11.9	26.1	9.5	7.9
40대	23.4	14.1	20.8	5.6	7.1
50대 이상	14.0	7.1	12.5	2.4	4.0

■ 생명보험 종목별 가입 의향: 거주 지역별

○ 거주 지역별로 보면, 질병보장보험과 저축성보험 가입 의향은 대도시와 중소도시에서, 사망보장보험은 중소도시와 군지역에서에서 상대적으로 높음.

〈표 Ⅱ-48〉 생명보험 종목별 가입 의향: 거주 지역별

(단위 : %)

구분	질병보장 보험	사망보장 보험	저축성보험	변액보험	기타
대도시	20.2	9.9	21.8	6.0	6.4
중소도시	21.8	13.3	20.1	6.1	7.0
군지역	7.3	12.8	16.5	4.6	5.5

■ 생명보험 종목별 가입 의향: 가구 소득별

○ 보험 종목별 가입 의향을 소득별로 살펴보면, 질병보장보험과 저축성보험을 비롯하여 대부분의 종목에서 고소득층 보다 저소득층에서 보험 가입 의사가 높게 나타남.

○ 저소득층의 현재 보험 가입률이 상대적으로 낮은 것을 감안하여, 저소득층의 보험 가입 확대를 위한 상품개발이 요구됨.

〈표 Ⅱ-49〉 생명보험 종목별 가입 의향: 가구 소득별

(단위 : %)

구분	질병보장 보험	사망보장 보험	저축성보험	변액보험	기타
저소득	21.2	11.5	21.6	6.8	7.2
중소득	22.1	13.1	22.1	5.4	7.0
고소득	11.1	7.7	14.9	6.4	4.7

4. 생명보험 상품 니즈

가. 생명보험 보상 위험 분석

1) 조사 목적

■ 생명보험회사로부터 급부를 보상받은 경험자의 급부 항목을 파악하여 보상 위험을 분석함.

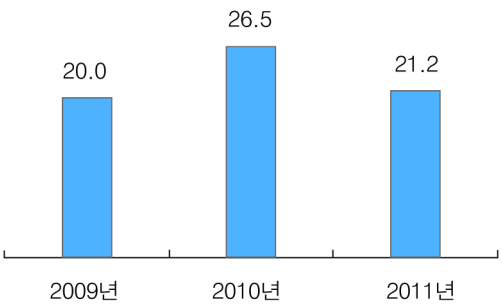
2) 조사 결과 및 시사점

■ 생명보험 가입 가구(N=1,048), 5가구 중 1가구(21.2%)가 생명보험사로부터 보험금을 지급 받은 경험이 있으며, 보험금 수급 경험은 전년도 26.5% 대비 5.3% 감소한 것으로 조사됨.

■ 보험금 수급 경험은 전년도와 비교했을 때, 지역별로는 군지역(+7.0%p)과 학력별로는 중졸이하(+9.5%p)의 저학력층에서 크게 증가한 것으로 나타남.

〈그림 Ⅱ-6〉 생명보험 보상 경험

(N=1,048 / 단위 : %)

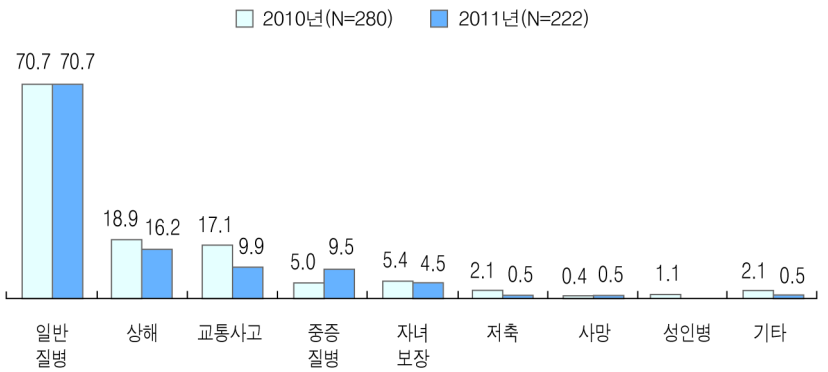


■ 한편, 보상 항목으로는 일반질병이 70.7%로 가장 많고, 다음으로 상해(16.2%), 교통사고(9.9%), 중증질병(9.5%), 자녀보장(4.5%) 순으로 많았으며, 그 외 항목은 1% 미만으로 미미한 수준임.

■ 전년대비 상해, 교통사고로 인한 보상은 감소, 일반질병은 전년도와 같은 수준인 반면 중증질병에 따른 보상 수요는 전년대비 증가한 것으로 나타남.

〈그림 Ⅱ-7〉 생명보험 보상 항목(복수응답)

(단위 : %)



3) 생명보험 보상 위험

■ 생명보험 보상 위험: 지역 · 가구 소득별

○ 보험금 수급 경험을 살펴보면 대도시가 중소도시 및 군지역에 비하여 수급 경험이 낮은 것으로 나타났으며, 소득별로는 고소득 계층이 보상 경험이 높은 것으로 나타남.

○ 보상 항목 중 일반질병의 비중이 모든 지역과 소득 계층에서 높게 나타났으며, 군지역(90.6%)과 저소득(77.9%)층에서 특히 높음.

○ 보상 항목 중 상해가 차지하는 비중은 대도시(22.2%)에서 크게 나타났으며, 교통사고(24.1%)과 중증질병(20.7%)은 고소득층에서 더 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-50〉 생명보험 보상 항목: 지역 · 가구 소득별

(단위 : %)

구분	전체	거주 지역별			가구 소득별		
		대도시	중소도시	군지역	저소득	중소득	고소득
일반질병	70.7	62.2	72.0	90.6	77.9	66.3	58.6
상해	16.2	22.2	12.0	12.5	15.4	16.9	17.2
교통사고	9.9	6.7	14.0	6.3	5.8	10.1	24.1
중증질병	9.5	11.1	9.0	6.3	3.8	12.4	20.7
자녀에 대한 보장	4.5	5.6	5.0	0.0	2.9	5.6	6.9
사망	0.5	0.0	1.0	0.0	1.0	0.0	0.0
저축(연금포함)	0.5	1.1	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0
기타	0.5	1.1	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0
생명보험 전체	21.2	18.3	21.6	34.0	20.9	18.6	29.1

주 : 생명보험 전체는 보상 경험률임.

나. 생명보험 종목별 가입 이유

1) 조사 목적

■ 소비자의 생명보험 상품 가입 이유를 파악하여 향후 보험 상품 판매, 특히 신시장 개척을 위한 참고자료로 활용함.

2) 조사 결과 및 시사점

■ 생명보험 가입 이유

○ 위험에 대비한 보장이라는 응답이 94.4%를 차지하여 생명보험 가입자 대부분이 미래 발생할 수 있는 위험에 대비하기 위해 생명보험에 가입한 것으로 나타남.

- 이는 미래의 위험에 대비한 금융상품이라는 보험의 근본적 목적이 적절하게 인식되고 있는 것으로 평가됨.

○ 다음으로 노후자금 마련 20.1%, 저축수단 9.6% 등의 순으로 나타나 일부 계층의 경우 노후 대비 등 목돈 마련의 수단으로 보험을 활용하고 있는 것으로 나타남.

○ 한편, 유산상속 및 자산증식, 세제혜택을 위한 보험 가입은 5%이하로 매우 낮음.

■ 보험종목별 가입 이유

○ 질병보장상품은 가입자의 대부분(96.5%)이 위험에 대비한 보장 수단을 이유로 꼽았으며, 사망보장상품 역시 위험에 대비한 보장(66.7%)이 가장 높고, 이어 노후자금 마련(17.1%) 이유가 다음 순으로 나타남.

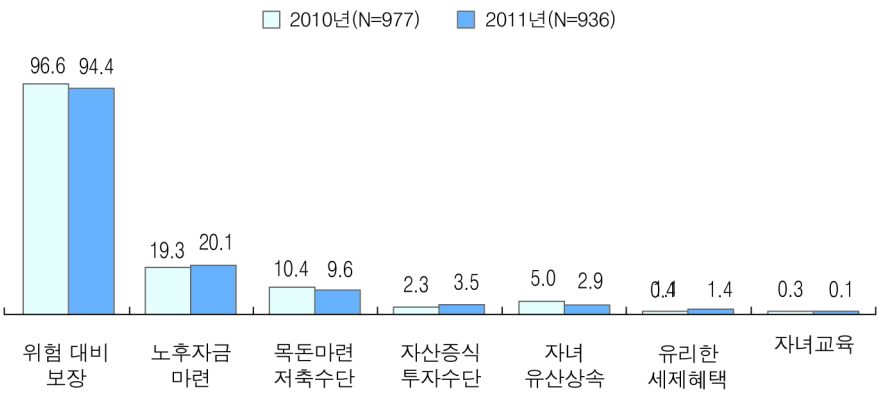
○ 저축성보험 가입 이유로는 노후자금 마련이 52.2% 가장 높고, 위험에 대비한 보장(25.1%), 목돈마련을 위한 저축수단(23.1%) 등의 순임.

○ 연금성격이 강한 변액보험은 노후자금 마련(36.8%), 위험에 대비한 보장(35.5%), 목돈 마련을 위한 저축수단(18.4%)을 가입 이유로 꼽음.

■ 조사 결과 보험 가입 목적에 따라 보험상품별 특성이 적절히 고려되고 있는 것으로 나타남.

〈그림 Ⅱ-8〉 생명보험 상품 가입 이유(복수응답)

(단위 : %)



〈표 Ⅱ-51〉 생명보험 종목별 가입 이유(복수응답)

(단위 : %)

구분	위험 보장	저축 수단	노후자금 마련	자산 증식	유산 상속	세제 혜택	자녀 교육
질병보장	96.5	0.9	0.4	0.7	0.2	1.5	0.0
사망보장	66.7	6.5	17.1	2.8	6.5	0.3	0.0
저축성	25.1	23.1	52.2	5.7	1.2	2.4	0.4
변액	35.5	18.4	36.8	9.2	1.3	0.0	0.0
기타	97.6	0.8	0.8	0.0	0.0	0.8	0.0

3) 저축성보험

■ 저축성보험 가입 이유: 성별 · 연령별

○ 저축성보험 가입 이유를 성별로 살펴보면, 남성의 절반 이상(55.8%)이 노후자금 마련을 위해서라고 응답한 반면, 반면 여성은 노후자금 마련 49.3%, 저축수단과 위험 보장이 각 24.6%로 가입 이유가 비교적 고르게 나타남.

○ 20대를 제외한 모든 연령층에서 노후자금 마련을 위해 저축성 보험을 가입한다는 응답이 가장 높음.

〈표 Ⅱ-52〉 저축성보험 가입 이유: 성별 · 연령별

(단위 : %)

구분	성별		연령			
	남성	여성	20대	30대	40대	50대 이상
노후자금 마련	55.8	49.3	38.9	56.5	50.0	53.8
저축 수단	21.2	24.6	33.3	22.6	21.6	22.6
위험 보장	25.7	24.6	27.8	27.4	23.0	24.7
자산 증식	4.4	6.7	11.1	9.7	6.8	1.1
유산 상속	0.9	1.5	0.0	0.0	2.7	1.1
자녀 교육	0.9	0.0	0.0	0.0	1.4	0.0
세제 혜택	1.8	3.0	5.6	1.6	1.4	3.2

주 : 20대는 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

■ 저축성보험 가입 이유: 거주 지역별

○ 지역 규모와 상관없이 노후자금 마련을 위해 저축성보험에 가입했다는 응답이 50% 내외 수준으로 높은 가운데, 목돈마련을 위한 저축 수단과 미래 위험에 대비한 보장 수단이라는 응답은 지역 규모가 작을수록 상대적으로 높은 특징을 보임.

〈표 Ⅱ-53〉 저축성보험 가입 이유: 거주 지역별

(단위 : %)

구분	대도시	중소도시	군지역
노후자금 마련	49.6	54.4	56.7
저축 수단	27.6	18.9	16.7
위험 보장	26.0	24.4	23.3
자산 증식	5.5	7.8	0.0
유산 상속	0.0	3.3	0.0
자녀 교육	0.8	0.0	0.0
세제 혜택	2.4	0.0	10.0

주 : 군지역은 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

■ 저축성보험 가입 이유: 직업별

○ 농/림/수산업을 제외한 모든 직업군에서 저축성보험 가입 이유로 노후자금 마련을 가장 많이 꼽음.

○ 저축 수단으로의 가입은 자영업자(33.3%)에서, 위험 보장은 블루칼라(35.0%)에서 상대적으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-54〉 저축성보험 가입 이유: 직업별

(단위 : %)

구분	화이트 칼라	블루칼라	자영업	농/림/ 수산업	주부
노후자금 마련	58.3	45.0	53.1	0.0	52.3
저축 수단	20.0	16.7	33.3	0.0	18.2
위험 보장	25.0	35.0	17.3	100.0	25.0
자산 증식	6.7	6.7	2.5	0.0	9.1
유산 상속	0.0	1.7	0.0	0.0	4.5
자녀 교육	0.0	0.0	1.2	0.0	0.0
세제 혜택	3.3	0.0	3.7	0.0	2.3

주 : 농/림/수산업은 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

4) 사망보장보험

■ 사망보장보험 가입 이유: 성별 · 연령별

○ 사망보장보험 가입 이유로 남녀노소 모두 위험 보장을 가장 많이 꼽은 가운데 20대의 젊은 층에서 80.6%로 특히 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-55〉 사망보장보험 가입 이유: 성별 · 연령별

(단위 : %)

구분	성별		연령			
	남성	여성	20대	30대	40대	50대 이상
위험보장	65.7	67.8	80.6	64.7	60.7	68.6
노후자금 마련	16.6	17.8	6.5	15.3	23.8	16.5
유산 상속	7.7	5.3	3.2	5.9	8.3	6.6
저축 수단	6.5	6.6	3.2	9.4	6.0	5.8
자산 증식	3.0	2.6	6.5	4.7	1.2	1.7
세제 혜택	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0	0.8

■ 사망보장보험 가입 이유: 거주 지역별

○ 사망보장보험 가입 이유로 지역 규모와 상관없이 위험 보장이라는 응답이 60% 이상으로 가장 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-56〉 사망보장보험 가입 이유: 거주 지역별

(단위 : %)

구분	대도시	중소도시	군지역
위험보장	69.7	63.4	66.7
노후자금 마련	15.8	20.7	4.2
유산 상속	6.6	5.5	12.5
저축 수단	5.3	6.9	12.5
자산 증식	2.6	3.4	0.0
세제 혜택	0.0	0.0	4.2

주 : 군지역은 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

■ 사망보장보험 가입 이유: 직업별

○ 모든 직업군에서 사망보장보험 가입 이유로 위험 보장을 가장 많이 꼽은 가운데, 특히 화이트칼라에서 75.0%로 가장 높음.

〈표 Ⅱ-57〉 사망보장보험 가입 이유: 직업별

(단위 : %)

구분	화이트칼라	블루칼라	자영업	농/림/수산업	주부	무직/기타
위험보장	75.0	65.2	61.5	66.7	66.2	75.0
노후자금 마련	11.8	16.7	16.3	0.0	25.0	25.0
유산 상속	6.6	4.5	7.7	33.3	5.9	0.0
저축 수단	3.9	7.6	11.5	0.0	1.5	0.0
자산 증식	2.6	6.1	1.9	0.0	1.5	0.0
세제 혜택	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0	0.0

주 : 농/림/수산업은 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

5) 질병보장보험

■ 질병보장보험 가입 이유: 성별 · 연령별

○ 질병보장보험 가입 이유로는 모든 계층에서 위험 보장을 목적으로 가입했다는 응답이 95% 이상으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-58〉 질병보장보험 가입 이유: 성별 · 연령별

(단위 : %)

구분	성별		연령			
	남성	여성	20대	30대	40대	50대 이상
위험보장	95.9	97.0	99.2	96.4	96.4	95.7
저축 수단	1.4	0.5	0.0	1.8	0.5	0.9
노후자금 마련	0.8	0.0	0.0	0.0	1.5	0.0
세제 혜택	1.4	1.6	0.8	1.2	1.0	2.1

■ 질병보장보험 가입 이유: 거주 지역별

○ 거주 지역별로 보면, 모든 지역에서 90% 이상이 위험 보장을 질병보장보험 가입 이유로 꼽음.

〈표 Ⅱ-59〉 질병보장보험 가입 이유: 거주 지역별

(단위 : %)

구분	대도시	중소도시	군지역
위험보장	96.6	97.7	91.0
저축 수단	0.8	0.9	1.3
노후자금 마련	0.5	0.3	0.0
세제 혜택	1.6	0.0	7.7

■ 질병보장보험 가입 이유: 직업별

○ 모든 직업군에서 위험 보장을 위해 질병보장보험을 가입했다는 응답이 95% 내외 수준으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-60〉 질병보장보험 가입 이유: 직업별

(단위 : %)

구분	화이트 칼라	블루칼라	자영업	농/림/수산업	주부	은퇴자	무직/기타
위험보장	95.9	97.9	93.8	100.0	98.4	100.0	100.0
저축 수단	1.7	0.5	0.9	0.0	0.5	0.0	0.0
노후자금 마련	1.2	0.0	0.4	0.0	0.0	0.0	0.0
세제 혜택	1.2	0.0	4.0	0.0	0.5	0.0	0.0

주 : 농/림/수산업, 무직/기타는 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

다. 생명보험 회사군별 가입률

1) 조사 목적

■ 생명보험회사군을 3개로 구분하여 국내 대형사, 국내 중소형사, 외국사별 가입 현황을 파악함으로써 각 회사별 잠재 수요층을 예측하여 마케팅 자료로 활용토록 함.

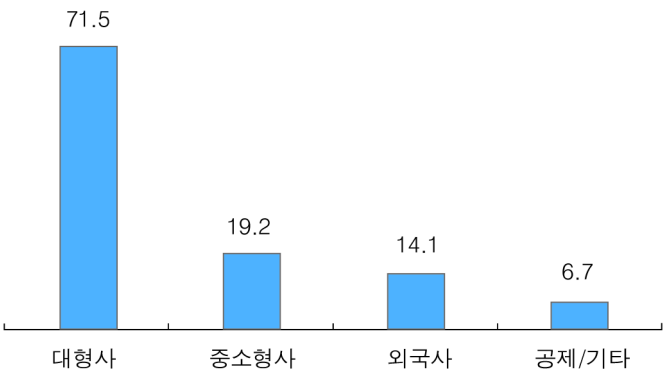
2) 조사 결과 및 시사점

■ 최근 3년 내 가입한 생명보험사를 조사한 결과, 삼성생명, 대한생명, 교보생명 3개 대형사 가입률이 71.5%로 압도적으로 높음.

○ 그 다음으로 국내 중소형사가 19.2%, 외국사 14.1%, 공제/기타가 6.7%로, 대형사에 대한 선호도가 높음.

〈그림 Ⅱ-9〉 최근 3년 내 생명보험 회사군별 가입률

(N=569 / 단위 : %)



3) 세부 분석

■ 생명보험 회사군별 최근 3년 내 가입률: 성별

○ 성별로 살펴보면, 남성과 여성 모두 대형사 가입률이 70% 이상으로 높은 가운데, 중소형사는 여성(21.2%)이, 외국사는 남성(15.3%)의 가입률이 다소 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-61〉 생명보험 회사군별 가입률: 성별

(단위 : %)

구분	대형사	중소형사	외국사	공제/기타
남성	71.0	16.8	15.3	5.3
여성	72.0	21.2	13.0	7.8

■ 생명보험 회사군별 최근 3년 내 가입률: 연령별

○ 모든 연령에서 대형사 가입률이 가장 높은 가운데, 30대의 가입률이 76.1%로 특히 높게 나타남. 중소형사 가입률 역시 30대(21.0%)에서 상대적으로 높음.

〈표 Ⅱ-62〉 생명보험 회사군별 가입률: 연령별

(단위 : %)

구분	대형사	중소형사	외국사	공제/기타
20대	67.7	18.5	14.5	3.2
30대	76.1	21.0	15.9	2.2
40대	70.4	18.3	16.2	9.9
50대 이상	71.5	18.8	10.3	10.3

■ 생명보험 회사군별 최근 3년 내 가입률: 거주 지역별

○ 모든 지역에서 대형사의 가입률이 높은 가운데, 대형사 가입률은 지역 규모가 작을수록 높고(대도시 69.3% 〈 중소도시 72.0% 〈 군지역 80.0%), 외국사 가입률은 지역 규모가 클수록 상대적으로 높은 특징을 보임.

〈표 Ⅱ-63〉 생명보험 회사군별 가입률: 거주 지역별

(단위 : %)

구분	대형사	중소형사	외국사	공제/기타
대도시	69.3	17.5	16.0	5.4
중소도시	72.0	21.0	13.6	7.8
군지역	80.0	18.2	7.3	7.3

■ 생명보험 회사군별 최근 3년 내 가입률: 직업별

○ 모든 직업군에서 대형사 가입률이 80% 내외 수준으로 높음.

○ 중소형사 가입률은 화이트칼라(24.2%)와 자영업자(23.2%)에서, 외국사는 자영업자(17.2%)에서 상대적으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-64〉 생명보험 회사군별 가입률: 직업별

(단위 : %)

구분	대형사	중소형사	외국사	공제/기타
화이트칼라	71.9	24.2	14.8	3.1
블루칼라	72.2	14.6	12.6	10.6
자영업	69.5	23.2	17.2	4.6
농/림/수산업	77.8	0.0	0.0	22.2
주부	71.1	17.5	12.3	7.9
무직/기타	81.3	6.3	12.5	0.0

주 : 농/림/수산업, 무직/기타는 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

■ 생명보험 회사군별 최근 3년 내 가입률: 가구 소득별

○ 소득별로 보면, 대형사를 통한 가입률이 70% 내외 수준으로 높은 가운데, 고소득층에서 중소형사를 통한 가입률이 26.6%로 상대적으로 높은 것으로 조사됨.

〈표 Ⅱ-65〉 생명보험 회사군별 가입률: 가구 소득별

(단위 : %)

구분	대형사	중소형사	외국사	공제/기타
저소득	74.4	15.7	14.9	6.6
중소득	69.4	17.6	14.2	6.8
고소득	74.2	26.6	12.9	6.5

라. 생명보험 상품 만족도 분석

1) 조사 목적

■ 최근 3년 이내 가입한 보험 상품의 만족도를 보험 종목별로 파악하여 서비스 개선의 기초 자료로 활용하고자 함.

2) 조사 결과 및 시사점

■ 최근 3년 내 가입한 보험 상품에 대한 만족도를 조사한 결과, 5가지 보험 종목 모두, 5점 만점에 3.7점 내외로 전년도와 비슷한 수준임.

○ 보험 종목별로는 질병보장보험과 사망보장보험에 대한 만족도가 각각 3.79점으로 상대적으로 가장 높고, 변액보험(3.64점)은 전년도에 이어 만족도가 상대적으로 가장 낮음.

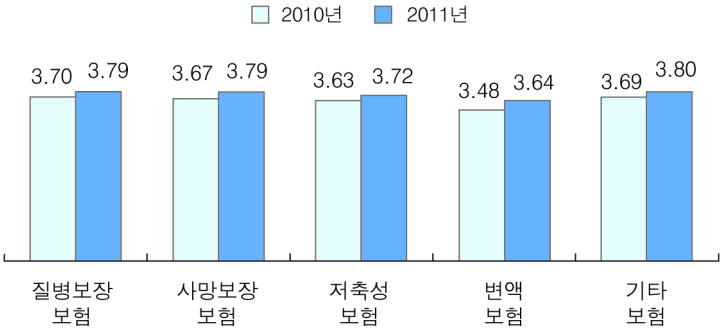
〈표 Ⅱ-66〉 생명보험 종목별 가입률 및 상품 만족도

구분	3년 내 가입률(%)	상품 만족도(점, 5점 척도)
질병보장보험	34.7	3.79
사망보장보험	11.3	3.79
저축성보험	10.3	3.72
변액보험	4.3	3.64
기타	4.6	3.80

주 : 최근 3년 내 가입률로 전체 가입률과 차이가 있음.

〈그림 Ⅱ-10〉 생명보험 종목별 만족도

(N=1,200 / 단위 : 점, 5점 만점)



3) 세부 분석

■ 생명보험 상품 만족도: 성별

○ 전반적으로 성별에 따른 만족도 차이는 크지 않는 것으로 보이나, 변액보험에 대한 만족도는 남성(3.58점)에 비해 여성(3.71점)이 상대적으로 더 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-67〉 생명보험 상품 만족도: 성별

(단위 : 5점 척도)

구분	남성	여성
질병보장보험	3.77	3.80
사망보장보험	3.73	3.84
저축성보험	3.65	3.76
변액보험	3.58	3.71
기타	3.71	3.87

■ 생명보험 상품 만족도: 연령별

○ 연령별로 만족도의 큰 차이는 없으나, 사망보장보험의 경우 30대(3.90점)에서 특히 높고, 변액보험(3.50점)은 30대에서 가장 낮게 나타남.

〈표 Ⅱ-68〉 생명보험 상품 만족도: 연령별

(단위 : 5점 척도)

구분	20대	30대	40대	50대 이상
질병보장보험	3.74	3.77	3.84	3.81
사망보장보험	3.86	3.90	3.74	3.65
저축성보험	3.67	3.72	3.80	3.63
변액보험	3.60	3.50	3.64	3.83
기타	3.50	4.00	3.82	3.84

■ 생명보험 상품 만족도: 거주 지역별

○ 거주 지역별로는 변액보험을 제외한 모든 종목에서 중소도시 지역의 만족도가 상대적으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-69〉 생명보험 상품 만족도: 거주 지역별

(단위 : 5점 척도)

구분	대도시	중소도시	군지역
질병보장보험	3.76	3.83	3.74
사망보장보험	3.76	3.84	3.58
저축성보험	3.70	3.77	3.61
변액보험	3.61	3.57	3.90
기타	3.90	3.71	4.00

■ 생명보험 상품 만족도: 직업별

○ 직업별로 상품 만족도를 살펴보면, 질병보장보험과 사망보장보험은 주부와 화이트칼라에서, 변액보험은 블루칼라와 주부에서 만족도가 가장 높음.

〈표 Ⅱ-70〉 생명보험 상품 만족도: 직업별

(단위 : 5점 척도)

구분	화이트칼라	블루칼라	자영업	농/림/수산업	주부	무직/기타
질병보장보험	3.74	3.75	3.83	3.71	3.82	3.93
사망보장보험	3.87	3.60	3.77	3.00	3.94	3.00
저축성보험	3.68	3.69	3.74	4.00	3.78	3.00
변액보험	3.54	3.88	3.45	4.00	3.83	-
기타	3.64	3.67	3.79	4.00	4.17	3.50

주 : 농/림/수산업은 표본이 적어 통계적 의미가 낮음.

■ 생명보험 상품 만족도: 학력별

○ 질병보장보험을 제외한 모든 상품 만족도는 대재 이상의 고학력층 보다 중졸 이하의 저학력층에서 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-71〉 생명보험 상품 만족도: 학력별

(단위 : 5점 척도)

구분	중졸 이하	고졸	대재 이상
질병보장보험	3.69	3.83	3.74
사망보장보험	4.00	3.73	3.83
저축성보험	4.00	3.76	3.66
변액보험	4.00	3.71	3.59
기타	-	3.83	3.76

■ 생명보험 상품 만족도: 가구 소득별

○ 소득별로는 질병보장보험과 사망보장보험은 중소득층에서, 변액보험은 저소득층에서 만족도가 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-72〉 생명보험 상품 만족도: 가구 소득별

(단위 : 5점 척도)

구분	저소득	중소득	고소득
질병보장보험	3.76	3.81	3.75
사망보장보험	3.61	3.84	3.82
저축성보험	3.63	3.73	3.74
변액보험	4.00	3.64	3.57
기타	3.70	3.85	3.57

마. 생명보험사 선택 시 고려 사항

1) 조사 목적

■ 향후 생명보험회사 선택 시 소비자의 고려 사항을 파악함으로써 보험소비자의 보험 니즈 파악의 기초자료로 활용하고자 함.

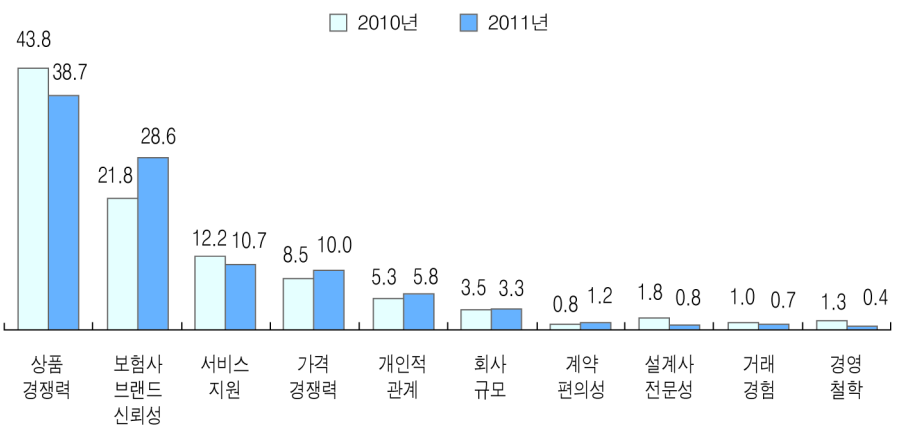
2) 조사 결과 및 시사점

■ 소비자가 생명보험사를 선택할 때 고려하는 사항으로 무엇보다 상품 경쟁력(38.7%)을 가장 많이 고려하는 것으로 나타남.

■ 그 다음으로 브랜드 신뢰성(28.6%), 서비스 지원(10.7%), 가격경쟁력(10.0%), 개인적 관계(5.8%) 등의 순으로, 회사 규모, 경영철학, 계약 편의성 등은 보험사를 선택함에 있어 크게 고려되지 않는 것으로 조사됨.

〈그림 Ⅱ-11〉 생명보험회사 선택 시 고려 사항(1순위)

(N=1,200 / 단위 : %)



3) 세부 분석

■ 생명보험회사 선택 시 고려 사항: 성별

○ 생명보험사 선택 시 고려사항은 남성과 여성 간의 차이가 없음.

〈표 Ⅱ-73〉 생명보험회사 선택 시 고려 사항(1순위): 성별

(단위 : %)

구분	전체	남성	여성
상품 경쟁력	38.7	39.3	38.0
브랜드 신뢰성	28.6	28.6	28.6
서비스 지원	10.7	11.1	10.2
가격 경쟁력	10.0	8.1	11.9
개인적 관계	5.8	6.1	5.6
회사 규모	3.3	3.4	3.1
전문성	0.8	1.0	0.5
경영철학	0.4	0.7	0.2
거래 경험	0.7	0.7	0.7
계약 편의성	1.2	1.2	1.2

■ 생명보험회사 선택 시 고려 사항: 연령별

○ 연령에 따른 생명보험사 선택 시 고려사항의 큰 차이는 없으나, 20대와 30대는 브랜드 신뢰성, 40대 이상에서는 상품 경쟁력에 대한 고려가 더 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-74〉 생명보험회사 선택 시 고려 사항(1순위): 연령별

(단위 : %)

구분	20대	30대	40대	50대 이상
상품 경쟁력	37.6	39.9	43.5	35.6
브랜드 신뢰성	31.0	31.6	25.7	27.4
서비스 지원	12.2	6.3	10.8	12.2
가격 경쟁력	7.4	9.5	8.6	12.5
개인적 관계	5.2	5.1	6.3	6.2
회사 규모	2.6	2.8	1.9	4.7
전문성	1.3	1.2	0.7	0.2
경영철학	0.4	0.4	0.7	0.2
거래 경험	0.4	1.6	0.0	0.7
계약 편의성	1.7	1.6	1.9	0.2

■ 생명보험회사 선택 시 고려 사항: 거주 지역별

○ 생명보험사 선택 시 고려사항에 있어 거주 지역에 따른 차이는 없는 가운데, 군지역의 경우 대도시와 중소도시에 비해 서비스 지원에 대한 고려가 상대적으로 높게 나타남.

〈표 Ⅱ-75〉 생명보험회사 선택 시 고려 사항(1순위): 거주 지역별

(단위 : %)

구분	대도시	중소도시	군지역
상품 경쟁력	38.5	40.2	32.1
브랜드 신뢰성	25.0	32.0	30.3
서비스 지원	12.3	7.6	17.4
가격 경쟁력	10.5	9.8	8.3
개인적 관계	7.5	3.6	8.3
회사 규모	2.8	4.0	1.8
전문성	0.9	0.6	0.9
경영철학	0.7	0.2	0.0
거래 경험	1.1	0.2	0.9
계약 편의성	0.7	1.9	0.0

■ 생명보험회사 선택 시 고려 사항: 직업별

○ 농/림/수산업을 제외한 모든 직업군에서 생명보험회사 선택 시 고려사항으로 상품 경쟁력을 가장 많이 꼽은 가운데, 화이트칼라(44.7%)와 블루칼라(40.1%)에서 특히 응답이 높음.

○ 한편, 농/림/수산업자에서는 브랜드 신뢰성(33.3%)이 선택 시 고려사항으로 더 높은 응답이 나타남.

〈표 Ⅱ-76〉 생명보험회사 선택 시 고려 사항(1순위): 직업별

(단위 : %)

구분	화이트칼라	블루칼라	자영업	농/림/수산업	주부	은퇴자	무직/기타
상품 경쟁력	44.7	40.1	37.0	25.0	34.4	0.0	32.5
브랜드 신뢰성	26.9	29.6	29.1	33.3	28.9	100.0	22.5
서비스 지원	8.3	11.1	13.3	16.7	8.7	0.0	12.5
가격 경쟁력	9.1	8.9	8.2	0.0	14.2	0.0	15.0
개인적 관계	8.3	2.2	5.7	16.7	6.7	0.0	10.0
회사 규모	0.8	3.8	3.5	8.3	4.0	0.0	7.5
전문성	0.0	1.9	0.3	0.0	0.8	0.0	0.0
경영철학	0.8	0.3	0.6	0.0	0.0	0.0	0.0
거래 경험	0.0	1.0	0.6	0.0	1.2	0.0	0.0
계약 편의성	1.1	1.0	1.6	0.0	1.2	0.0	0.0

■ 생명보험회사 선택 시 고려 사항: 학력별

○ 생명보험사 선택 시 고려사항으로 학력에 따른 큰 차이 없이 상품 경쟁력이 가장 높게 나타난 가운데, 대재 이상에서 42.3%로 특히 높음.

〈표 Ⅱ-77〉 생명보험회사 선택 시 고려 사항(1순위): 학력별

(단위 : %)

구분	중졸 이하	고졸	대재 이상
상품 경쟁력	38.9	35.8	42.3
브랜드 신뢰성	29.6	28.0	29.2
서비스 지원	9.3	10.5	11.1
가격 경쟁력	11.1	11.1	8.5
개인적 관계	7.4	6.7	4.5
회사 규모	1.9	4.4	2.0
전문성	0.0	0.9	0.6
경영철학	1.9	0.3	0.4
거래 경험	0.0	0.6	0.8
계약 편의성	0.0	1.7	0.6