



2015년 상반기 일본 생명보험산업 및 상품 동향

김진억 수석담당역

■ 전후 일본 생명보험산업에서 부동의 1위였던 니뽀생명(Nippon Life Insurance Company)의 순위가 2014년 중 수입보험료기준으로 다이이치생명보험회사에 추월당하면서 2위로 밀려남.¹⁾

- 이는 일본의 양적완화로 인한 저금리 환경에서 다이이치생명보험의 자회사 다이이치 프런티어 생명보험회사의 방카슈랑스를 통한 호주 달러 표시 일시납 개인연금 판매가 급증한데 기인함.
 - 다이이치생명보험의 방카슈랑스 판매 비중이 40%인 반면 니뽀생명보험회사의 방카슈랑스 판매 비중은 10%에 불과한 것도 두 회사의 격차를 만든 원인이 됨.

■ 일본 국내 생명보험 산업의 경우 은행, 독립설계사 같은 채널의 중요성이 증가함에 따라 국내사, 외국사 그리고 손해보험 자회사들 간 경쟁이 심해지고 있음.

- 한편 손해보험 경우는 2010년 4개 손보사가 통합되어 과점상태가 된 후에도, 2016년 7월까지 3개사가 통합하여 AIG 손보 설립이 진행되고 있어, 합병, 기능통합, 비용절감 등을 통한 손보산업 운영효율성 제고 노력이 지속되고 있음.

■ 대형 생명보험회사들은 젊은 보험소비자들의 보험상품 구매에 있어 자가 선택 니즈가 증가하고 있는 현상에 주목하여 여러 보험상품의 비교 권유가 가능한 보험숍²⁾ 판매 채널의 비중을 점차 늘리고 있음.

- 대형 생명보험회사의 경우 전통적으로 전속설계사가 주력 판매 채널이나, 이들의 주력 판매 상품인 사망보험에 대한 수요가 감소함에 따라 채널 관리에 어려움을 겪고 있음.
- 대형 생명보험회사들은 전속설계사 채널과 보험숍의 동일상품 판매로 야기되는 갈등해소를 위해 자회사를 설립하여 보험숍 전용 보험상품을 개발·판매함.

1) The Toa Reinsurance Company, "Japan's Insurance Market 2015".

2) 일본에서 보험숍은 전국적으로 역 주변을 중심으로 1,000군데 이상 있으며, 이해가 쉬운 건강보험상품 위주로 판매하는 저비용 보험판매 채널임.

■ 상품 측면에서 고령화와 저출산의 영향으로 개인 개호보험(LTC)과 여성 특화 의료보험 등의 판매가 확대되고 있으며, 또한 기대여명 증가에 따라 생명보험 가입 연령도 상향 조정되는 등 인구학적 변화에 맞춘 변화들이 일어나고 있음.

- 일본은 장기간병을 요하는 고령자가 증가함에 따라 2000년 공공 개호서비스 체계를 구축하였으나 고령화의 진전과 재정악화로 이를 보완하는 개인 개호보험의 수요와 판매가 증가하고 있음.
 - 일본 생명보험시장은 저출산율로 인해 규모가 축소되고 있으며, 전통적인 핵심 상품인 사망보험의 판매가 감소함에 따라 생명보험회사들은 개호보험(LTC)을 핵심 성장 사업으로 보고 새로운 상품과 서비스 개발에 나서고 있음.
 - 일부 생명보험회사들은 직접 요양시설을 운영하거나 요양회사의 동의하에 시설 내에서 상담서비스를 무료로 제공하는 등의 움직임을 보임.
- 여성의 사회활동이 활발해짐에 따라 여성들의 질병보장에 대한 관심도 증대되고 있으며, 보험회사들은 여성에 특화된 의료보험과 서비스를 개발하여 판매를 확대하고 있음.
 - 임신과 출산이 늦어짐에 따라 수요가 증가하는 여성 특화 의료보험의 개발 외에도 건강관리 이슈에 대해 상담하거나 여의사가 있는 병원으로부터 산부인과 정보를 받을 수 있는 서비스 제공을 위해 콜센터를 별도 설립하기도 함.
 - 여성들이 결혼과 출산을 미루는 경향이 지속되면서 고가의 시험관 수정에 대한 수요도 증가될 것으로 예상되며, 보험회사들은 이러한 추세에 대응한 여성 특화 보험상품을 지속적으로 개발하고 있음.
- 기대여명이 지속적으로 증가함에 따라 의료보험을 구매하는 고령자가 늘고, 이에 따라 보험회사들은 생명보험의 가입연령을 80세 이상으로 상향 조정하고 있음.
 - 75세 이상 고령자의 경우 공적 건강보험의 10% 자기부담과 공적 건강보험에서 보상하지 아니하는 의료서비스에 대한 부담으로 인해 개인 의료보험에 대한 신규 가입 수요가 증가하고 있음.
 - 이전 건강보험의 경우 70세로 가입연령이 제한되어 있었으며, 정기 건강보험 특약이 80세에 만기될 경우 다시 가입이 되지 않았음.

■ 일본 세법 개혁에 따라 2015년 1월 1일 이후 상속세율이 인상되었으며, 이에 따라 생존시 증여(living bequests)를 통해 상속세 부담을 줄일 수 있는 생명보험상품의 인기가 증가하고 있음.

- 생명보험을 통한 증여는 증여세가 면제되는 연 최대 110만 엔까지 보험료 형태로 자녀에게 증여하는 것이며, 이를 위한 개인연금보험과 종신보험의 신계약이 급증하고 있음.

(The Toa Reinsurance Company)