

세션 1: 발제

보험산업의 신 성장과 경쟁력강화방안

2010. 10. 21

보험산업 현황 및 문제점

◆ 성장성 약화 및 신성장동력 발굴 부진

- 최근 글로벌 금융위기시 생명보험을 중심으로 성장성 위기 경험
- 거시경제적 성장기반 약화, 획일적 사업모형, 전문성 미흡, 해외진출 부진 등으로 새로운 성장동력 발굴이 부진하여 중장기적 성장성도 좋지 않음

◆ 업무영역 제한과 획일적 수익구조

- 수익원이 다각화되어 있지 못해 보험영업수익과 투자영업수익 이외의 수익 비중이 낮음
* 2008년 기준 생명보험 4.3%, 손해보험 0.9%
- 은행 중심의 성장과 보험산업에 대한 규제로 금융산업의 균형발전이 이루어지지 못해 보험회사의 사업이 다각화 되어 있지 못한 데서 연유
- 보험산업의 경우 종합금융서비스 제공을 위한 사업모형 발굴이 미흡하고, 펀드나 신탁업 부문에서 성과가 미진

◆ 글로벌화 부진 및 글로벌 보험회사 미출현

- 국내영업 중심의 성장으로 글로벌화가 부진
* 2009년 6월말 기준 해외사업 비중 생명보험 0.28%, 손해보험 0.5%
- 생명보험: 5개 생명보험회사가 8개국에 진출 25개 점포 운영(현지법인 3개)
- 손해보험: 7개 손해보험회사가 8개국에 진출 41개 점포 운영(현지법인 9개, 지점 7개)

보험산업 현황 및 문제점

◆ 불완전판매의 증가와 모집질서 준수 미흡

- 모집조직의 다원화에도 불구하고 보수교육 미흡, 과도한 선지급 수당, 모집조직의 직접적 배상책임 부재 등으로 불완전판매가 늘어나고 소비자피해 가능성 증가
- 금융기관대리점, 대형 독립대리점의 협상력 증대를 배경으로 불공정거래의 우려가 확대되고 있는 반면에 모집질서 준수는 제대로 이루어지고 있지 못함

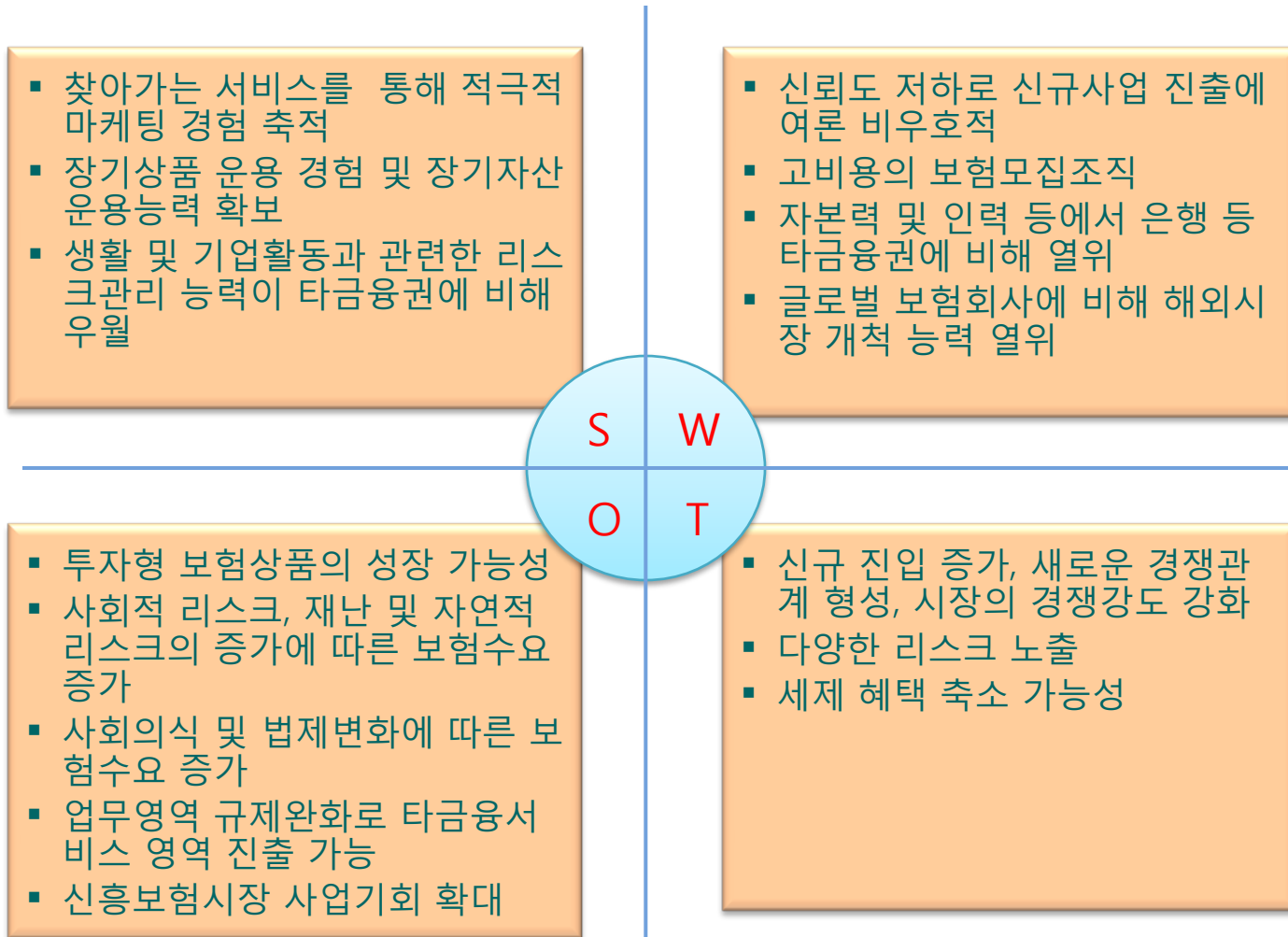
◆ 경제·사회·자연환경 변화로 인한 리스크 확대 우려

- 금융시장의 변동성 확대, 저금리 구조의 지속, 수명연장 등으로 재무리스크 증가
- 금융검열화 환경 노출, 내부통제 강화, 소비자보호 관련 감독 수준 증가로 비재무적 리스크도 증가
- 대규모 자연재해의 빈발, 대형 재난사고 등으로 보험회사의 위험 노출 규모 확대
- 경기 침체시 보증보험 분야에서 리스크 익스포저 크게 확대

◆ 민원증가 등에 따른 소비자 신뢰 저하

- 보험상품의 비결정성, 보험사업과정의 복잡성 등에 기인하여 분쟁발생 가능성이 높으며, 다른 권역에 비해 민원도 많아 소비자 신뢰가 낮음
 - * 전체 민원건수 중 보험 관련 민원의 비중: 32.8%(2002) -> 53.3%(2009)
- 윤리경영의 체계적 실천, 취약계층에 대한 보호 등의 노력이 실효성 있게 이루어지고 있지 못함

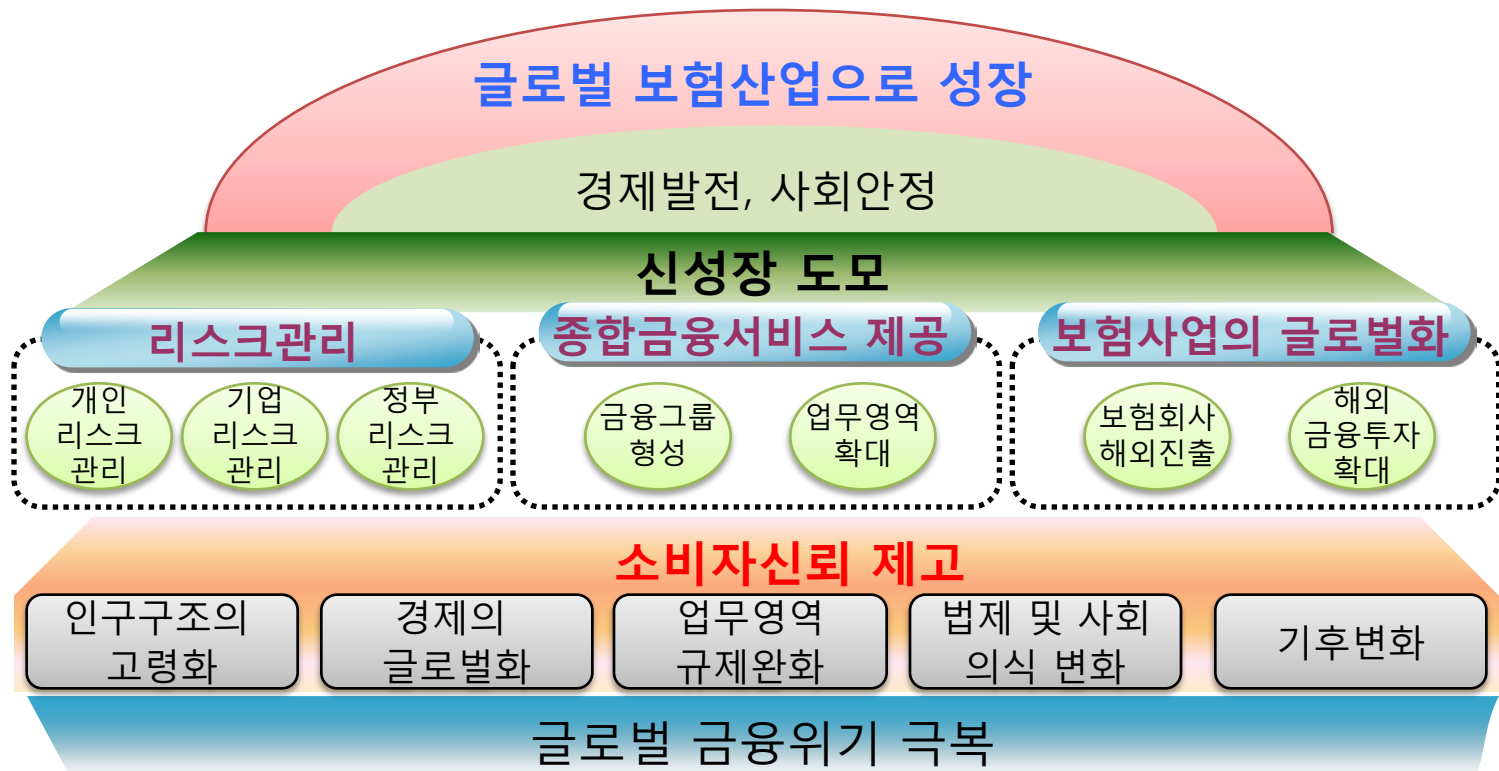
보험산업 SWOT분석



보험산업 발전비전

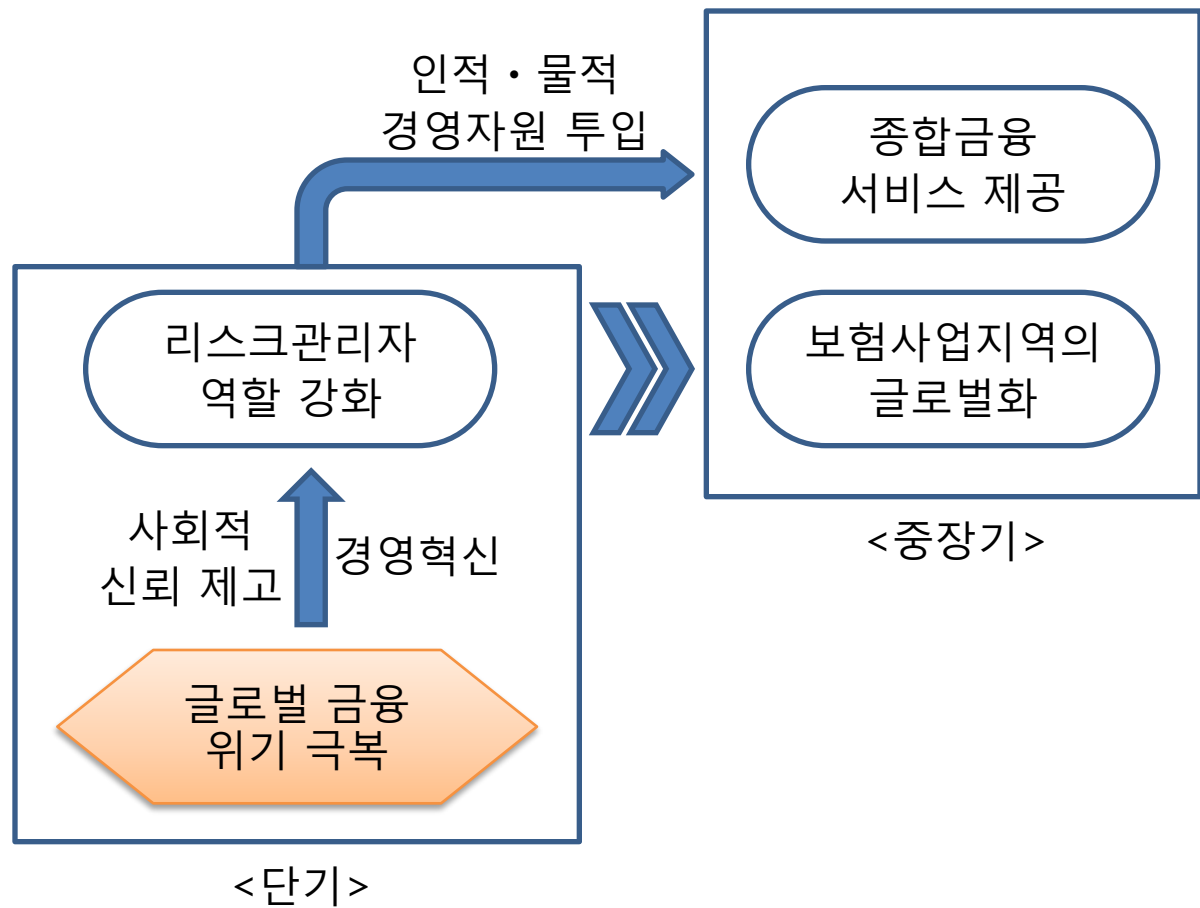
◆ 사회적 신뢰 기반 위에서 리스크관리자의 역할을 글로벌하게 확대함으로써 경제 및 사회 안정화에 기여하는 산업으로 성장

- 리스크관리자로서 역할 강화
- 종합금융서비스 제공
- 사업지역의 글로벌화 : 글로벌 보험회사 출현



보험산업 발전경로

- ◆ 단기 : 금융위기에서 벗어나 새로운 도약을 준비
- ◆ 중장기 : 대형화를 기초로 종합금융화와 글로벌화를 추진



보험산업 성장영역: 보험영업

◆ 생명보험 부문

- 전통형 상품은 부진하고 변액보험·연금 등 금융형 상품이 주력으로 등장하는 추세
- 주요 국가의 성장이 정체 또는 저성장 단계로 진입
- 다양한 유형의 단순·저가형 정기보험 상품을 직판채널로 판매
- 리스크 통합형 상품의 활성화 통해 서비스 선진화
- 성별 리스크에 상응하는 단순화 및 차별화 통해 세분화 상품과 시장특화 상품 개발

◆ 손해보험 부문

- 자동차보험보다 장기보험의 높은 성장세 지속
- 장기보험 성장을 유지와 자동차보험·특종보험의 성장동력 확보가 필요
- 개인용자동차보험에 렌터카 차량보장보험(특약) 신설시 최대 476억원의 시장창출 효과
- 환경오염보험제도 활성화를 위해 환경책임법의 제정 필요
- 법률비용보험의 수요가 증가하므로 종합보험담보로 제공하는 것이 필요

보험산업 성장영역: 보험영업

◆ 연금보험 부문

- 저출산·고령화에 따른 정부의 재정리스크와 개인의 장수리스크 증대로 보험사의 고령화 리스크 인수자로서의 역할 절실함
- 보험회사의 역할에 비하여 사적연금시장의 활성화는 미흡함
- 퇴직연금 서비스의 차별화, DC형 상해보험 도입, IRA형 연금보험 개발 통해 연금시장 내의 경쟁력 제고 시급

◆ 건강보험 부문

- 국민건강보험 미보장부분을 보장하는 실손형 건강보험에 특정리스크를 정액형으로 보장하는 통합형태로 성장 추세 지속 예상
- 민영건강보험의 의존도 높아질 것이므로 이에 대한 전략적 상품 및 서비스 개발 필요
- 반면에 건강보험은 보험리스크가 큰 분야이므로 리스크관리 위한 인프라 구축 선행
- 사전적 리스크관리자로서 보험회사는 건강보험상품에 건강관리 프로그램을 접목하여 헬스케어 서비스를 제공할 필요 있음

보험산업 성장영역: 보험영업

◆ 간병보험 부문

- 인구의 고령화에 따라 장기간병보험상품이 판매되고 있으나 시장은 활성화되지 못함
- 우리나라는 고령화가 장기간병비용에 미치는 영향이 소득 대비 OECD 국가 중 가장 높으므로 시장성장 가능성
- 장기간병 수요증가와 함께 요양시설 수요도 증가하므로 보험회사는 요양시설의 운영도 고려하여 종합적 리스크관리 서비스 제공기반 마련

◆ 글로벌화를 통한 성장 부문

- 국내 보험사의 해외진출 통한 수익원 확충은 글로벌 보험사에 비해 미약한 수준
- 진출대상국의 문화와 제도 등 현지화 전략을 도입하여 잠재성장이 높은 국가로 진출하되 진입장벽에 따라 주재사무소, 합작사 설립, 현지법인 등의 적합한 형태를 선택
- 국내 보험사는 만성적인 재보험수지 적자가 지속되고 있음
- 해외시장의 양호한 리스크는 교환재보험 등을 이용하여 적극적으로 수재하여 수익원을 대체할 필요 있음

보험산업 성장영역: 종합금융서비스

◆ 자산관리서비스 부문

- 고령화 진전, 자본시장법 시행 등으로 자산관리시장 성장이 예상되므로 보험사의 적극적인 참여 필요
- 자본시장법의 신탁업 범위를 벗어나는 신탁에 대하여 보험업법에서 보완적으로 규정하는 방안 고려
- 자산관리서비스의 비용절감을 위하여 개방형 판매 플랫폼, 독립투자자문인력 도입 등의 판매인프라 구축 필요

◆ 복합금융서비스 부문

- 금융겸업화의 진전으로 복합금융서비스 제공 여건 성숙되는 상황
- 현재 판매 중인 변액연금의 수익률 제고와 은퇴 후 소득안정에 유리하므로 성장잠재력 높음
- 변액보험 펀드 군을 다양화하고 보증옵션 등을 도입하면 시장 활성화에 도움

보험산업 성장영역: 종합금융서비스

◆ 연기금투자관리 부문

- 각종 연기금의 위탁운용자산이 지속적으로 확대되어 보험회사의 진출 필요성 높음
- 연기금투자관리와 관련한 상품개발, 운용자회사 등을 검토해야 할 시점
- 보험사는 중장기 자금운용에 전문성을 갖춘 금융회사로서 장기부채에 대한 자산운용에서 경쟁력을 보유하고 있음을 입증

◆ 금융거래 리스크보호 부문

- 신용거래로 인한 리스크를 보호해주는 무담보 신용보험의 성장이 확대될 것으로 예상
- 금융겸업화 진전, 자연재해보험시장의 성장, 고령화 등으로 인한 보험리스크 관리를 위한 보험 증권화의 가능성이 고조되는 상황
- 보험의 증권화 등을 통한 리스크전가 대체(ART)시장의 기반 조성
- 탄소배출권시장에 참여함으로써 발생하는 리스크관리로 녹색보험을 활용할 수 있음

참고문헌

보험연구원, 보험환경변화에 따른 보험산업 성장방안, *경영보고서* 2010-4(1), 2010. 6.

보험연구원, 종합금융화를 활용한 보험산업 성장방안, *경영보고서* 2010-4(2), 2010. 6.

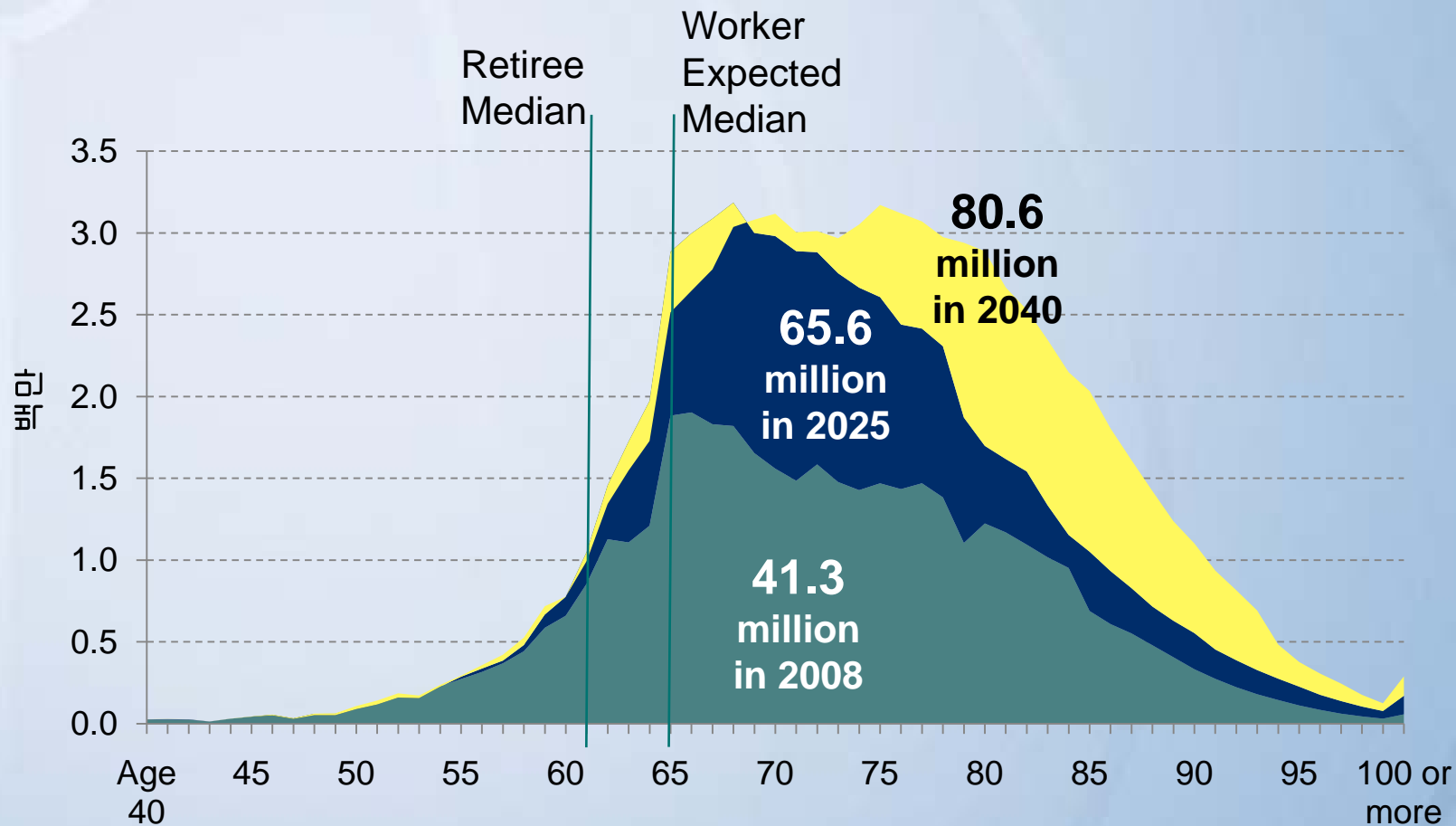
The U.S. Retirement Landscape

Opportunities for the Industry

Marie Z. Rice
Corporate Vice President, Director
Retirement Research, LIMRA

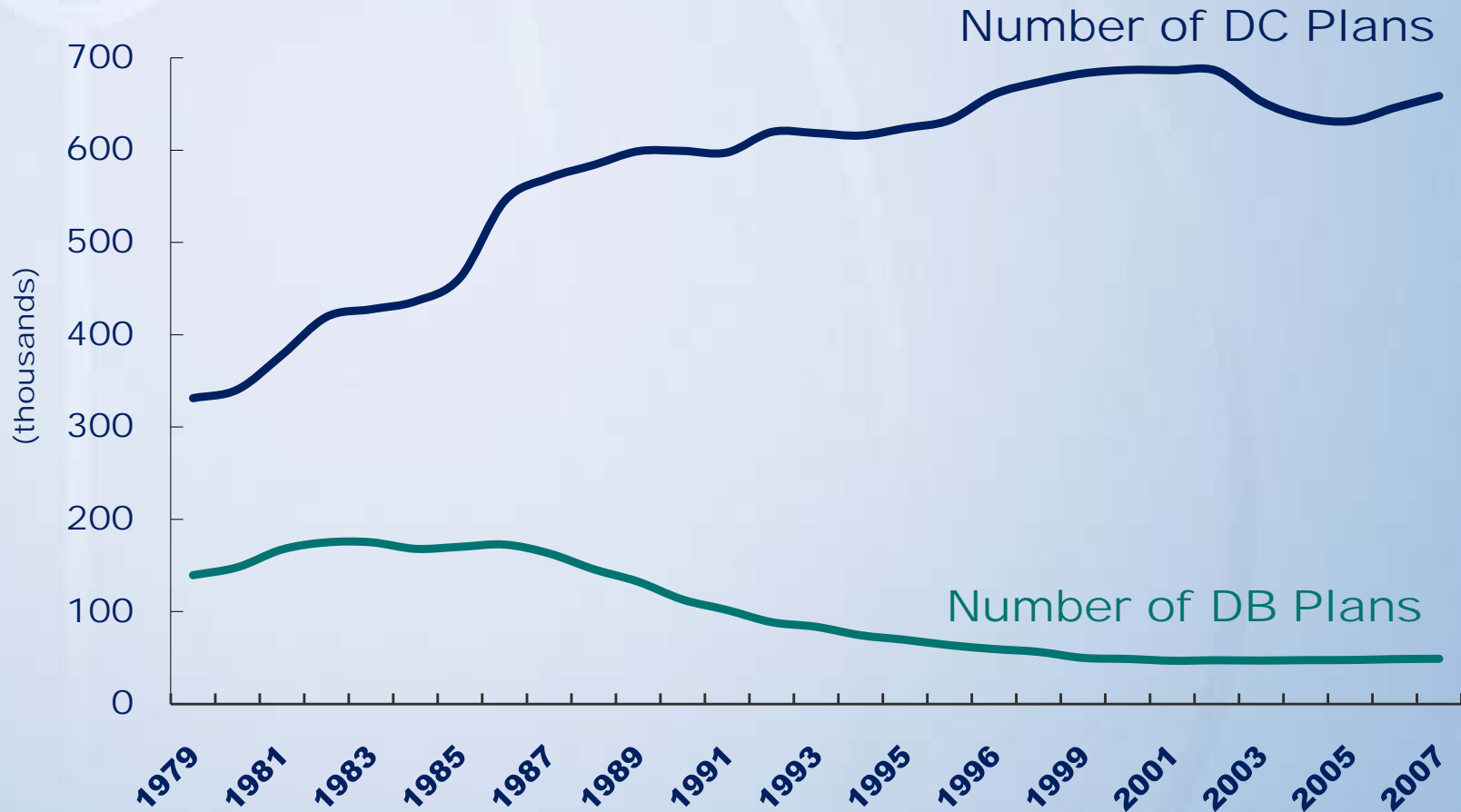


Projected Number of Retirees



Source: LIMRA analysis of U.S. Census Bureau's Current Population Survey, March 2009 Supplement

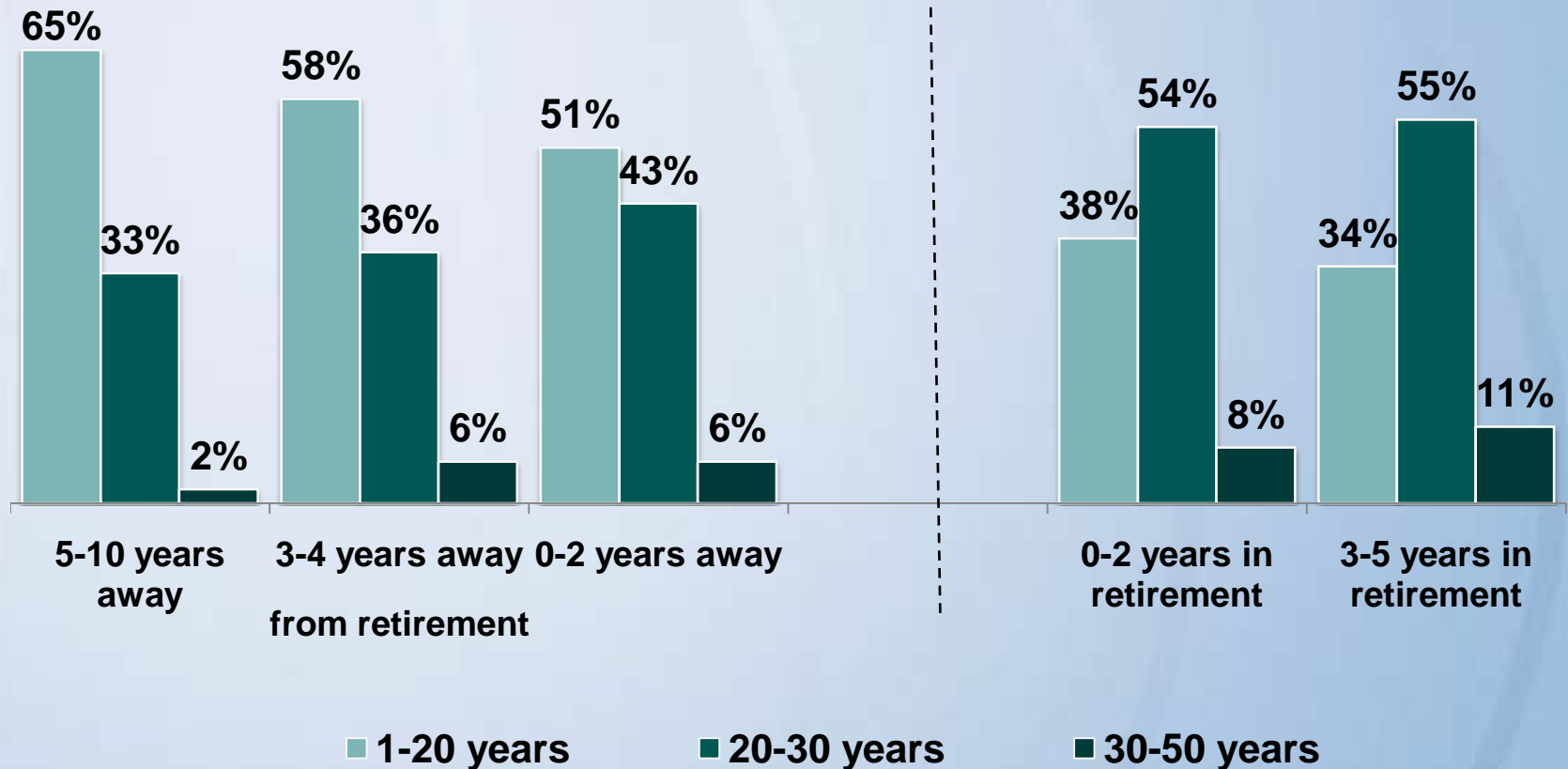
Corporate and Union Plans



Source: Department of Labor Private Pension Plan Bulletin Historical Tables and Graphs, June 2010, Table E1

The Risk of Underestimating Longevity

Longevity Expectations



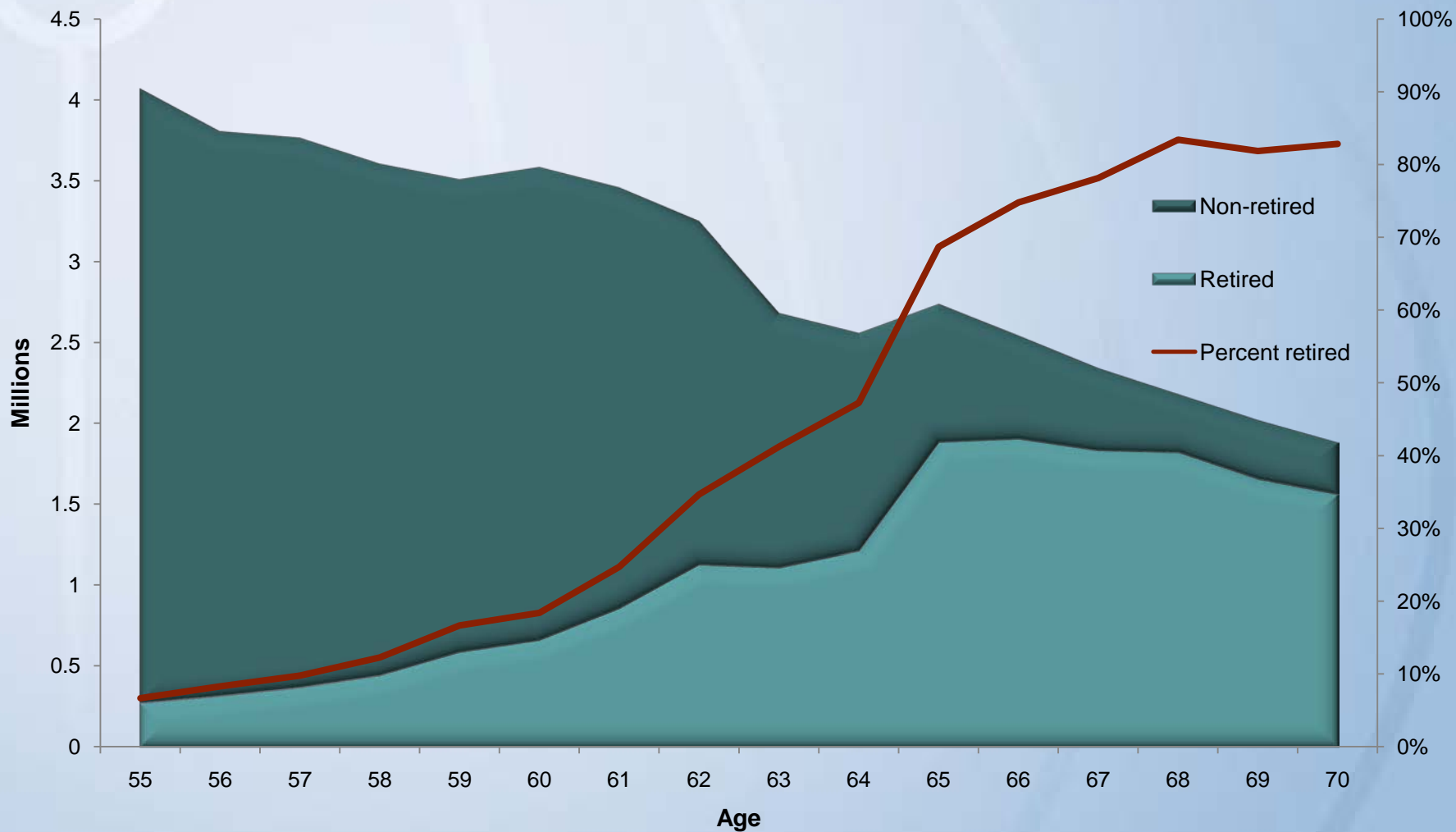
Source: Retirement Income Trade-offs, Implications for Product Development, LIMRA, 2009. Survey based on 1,188 pre-retirees and retirees aged 55 to 75 with at least \$100,000 in household current investable assets.

The Pre-Retiree Market

The Bubble Awaits



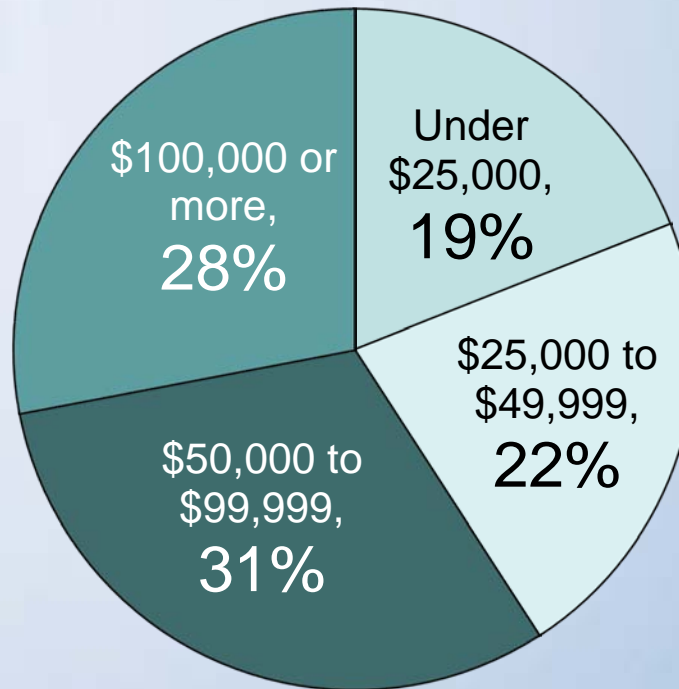
30 Million Pre-retirees



Source: LIMRA analysis of U.S. Census Bureau's Current Population Survey, March 2009 Supplement.

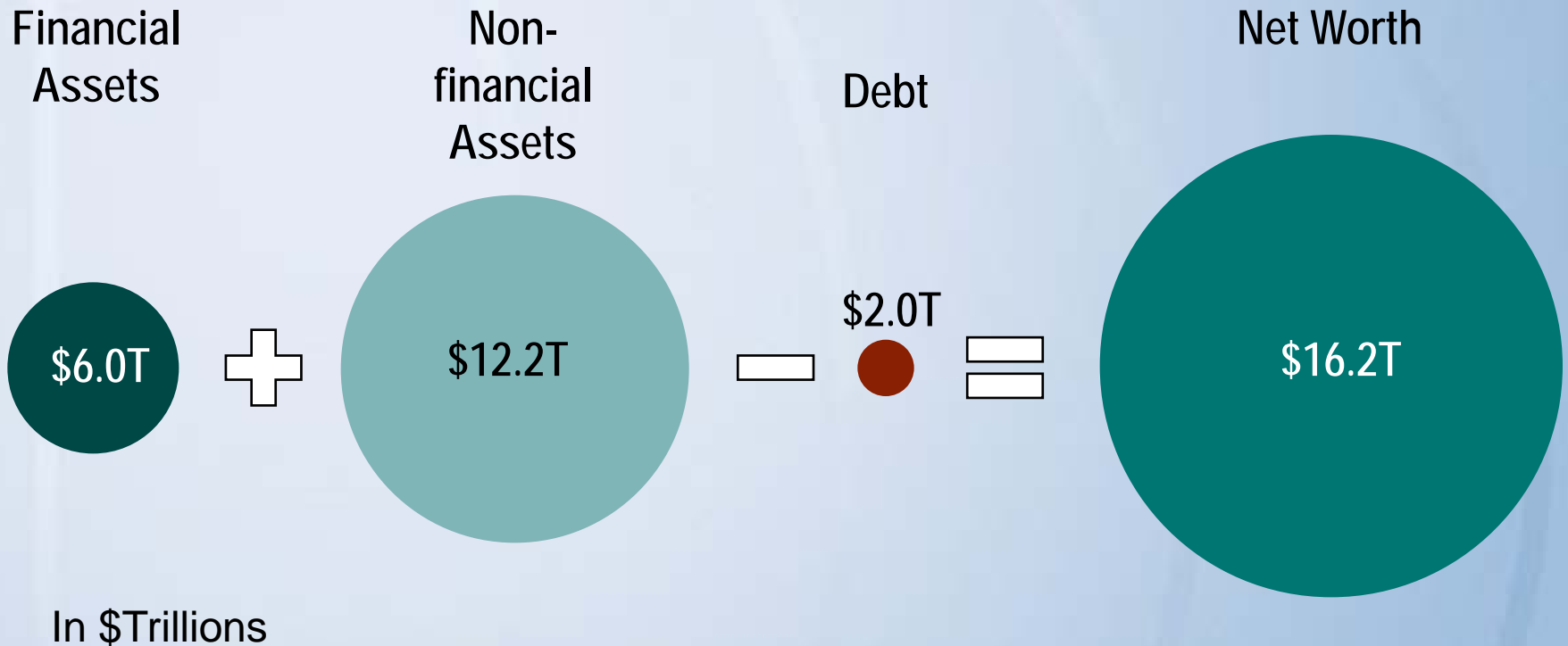
Pre-retiree Household Income

Median = \$61,500



Source: LIMRA analysis of U.S. Census Bureau's Current Population Survey, March 2009 Supplement. Analysis based on households in which no members are retired and head of household is aged 55 to 70.

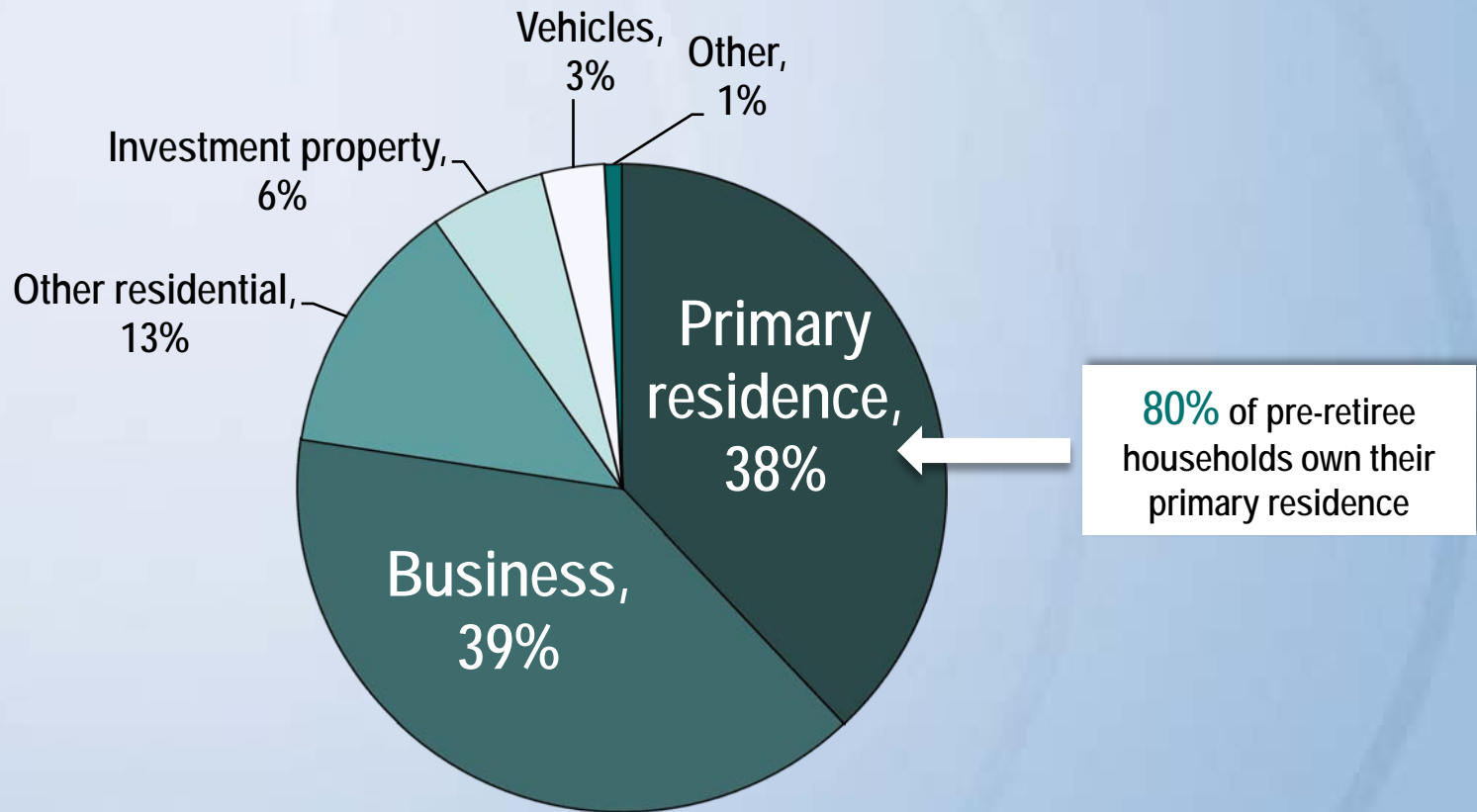
Pre-retiree Net Worth Exceeds \$16 trillion



Source: LIMRA analysis of 2007 Survey of Consumer Finances, Federal Reserve Board, 2009. Analysis based on households in which no members are retired and head of household is aged 55 to 70. Debt figures include mortgage debt.

Non-financial Assets: Homes and Businesses

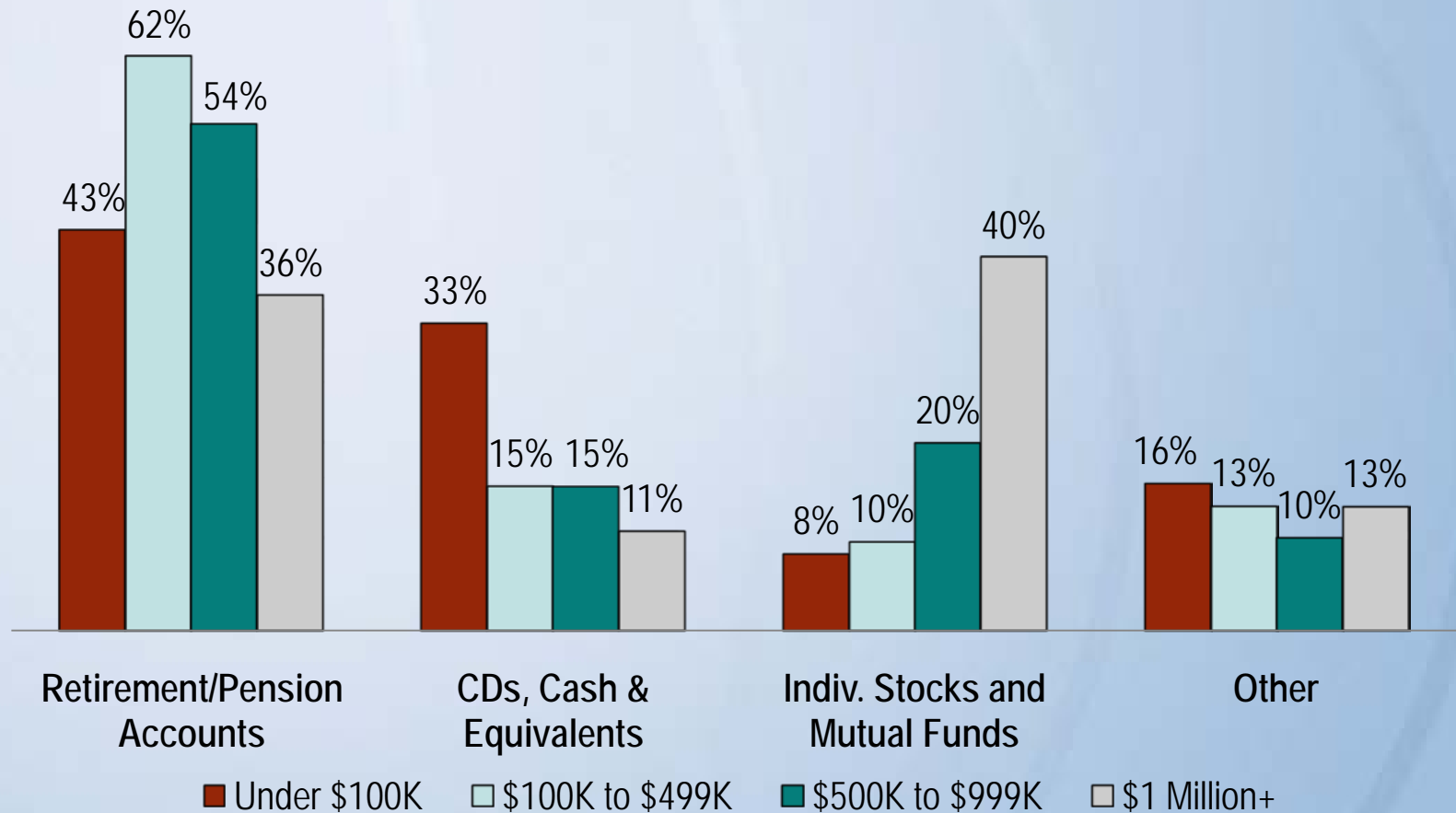
Non-Financial Assets by Non-Retired Households (\$12T)



Source: LIMRA analysis of 2007 Survey of Consumer Finances, Federal Reserve Board, 2009. Analysis based on households in which no members are retired and head of household is aged 55 to 70.

Financial Assets

Financial Asset Types by Household Asset Levels (\$6T)

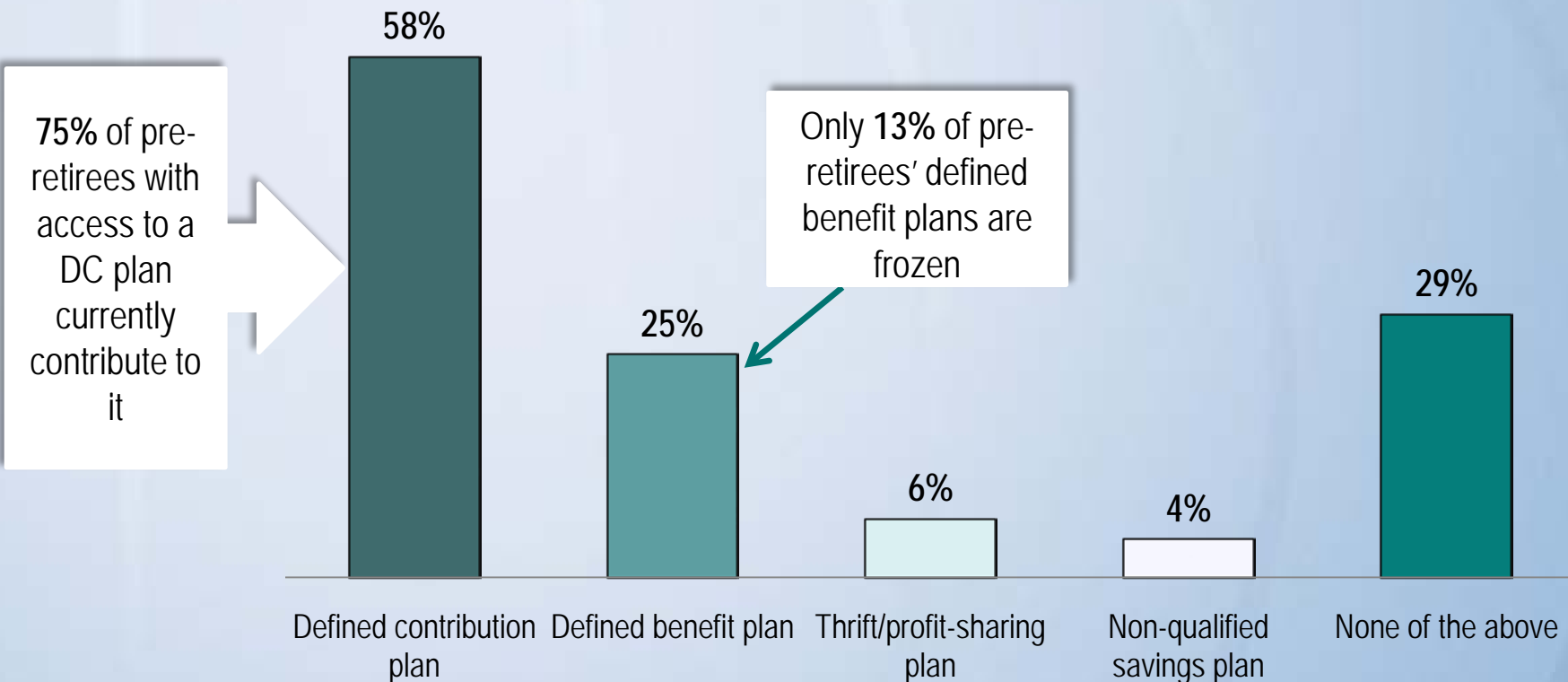


Source: LIMRA analysis of 2007 Survey of Consumer Finances, Federal Reserve Board, 2009. Analysis based on households in which no members are retired and head of household is aged 55 to 70.

Note: "Other" category includes individual bonds, life insurance, annuities, and other.

Majority have Access to a Retirement Plan

Pre-retiree Worksite Access to Retirement Plans



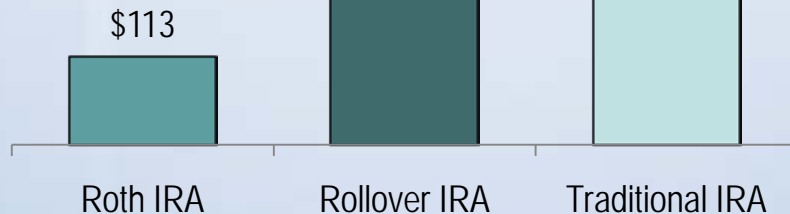
Note: Figures based on 889 pre-retirees who were working full-time or part-time. LIMRA's pre-retiree survey findings are based on responses from 1,000 non-retired Americans age 55 to 70, using eRewards' national online panel in February 2010. Results were weighed to be representative of the general population based on gender, age and household income data from the U.S. Census Bureau. The survey asked questions about a range of topics, including workplace retirement plans participation and contributions, IRAs, expectations about and attitudes towards retirement and pre-retirement risks.

Pre-retirees Hold Over \$1 Trillion in IRAs

Pre-Retiree IRA Assets

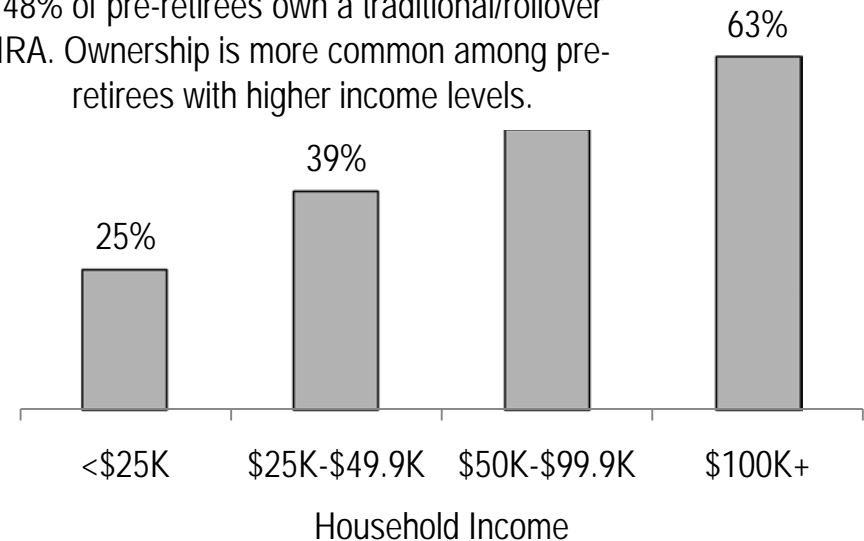
(billions)

Number of pre-retirees with IRA:
9.9 million
Average pre-retiree IRA balance:
\$119,243



Traditional/Rollover IRA Ownership by Household Income Level

48% of pre-retirees own a traditional/rollover IRA. Ownership is more common among pre-retirees with higher income levels.

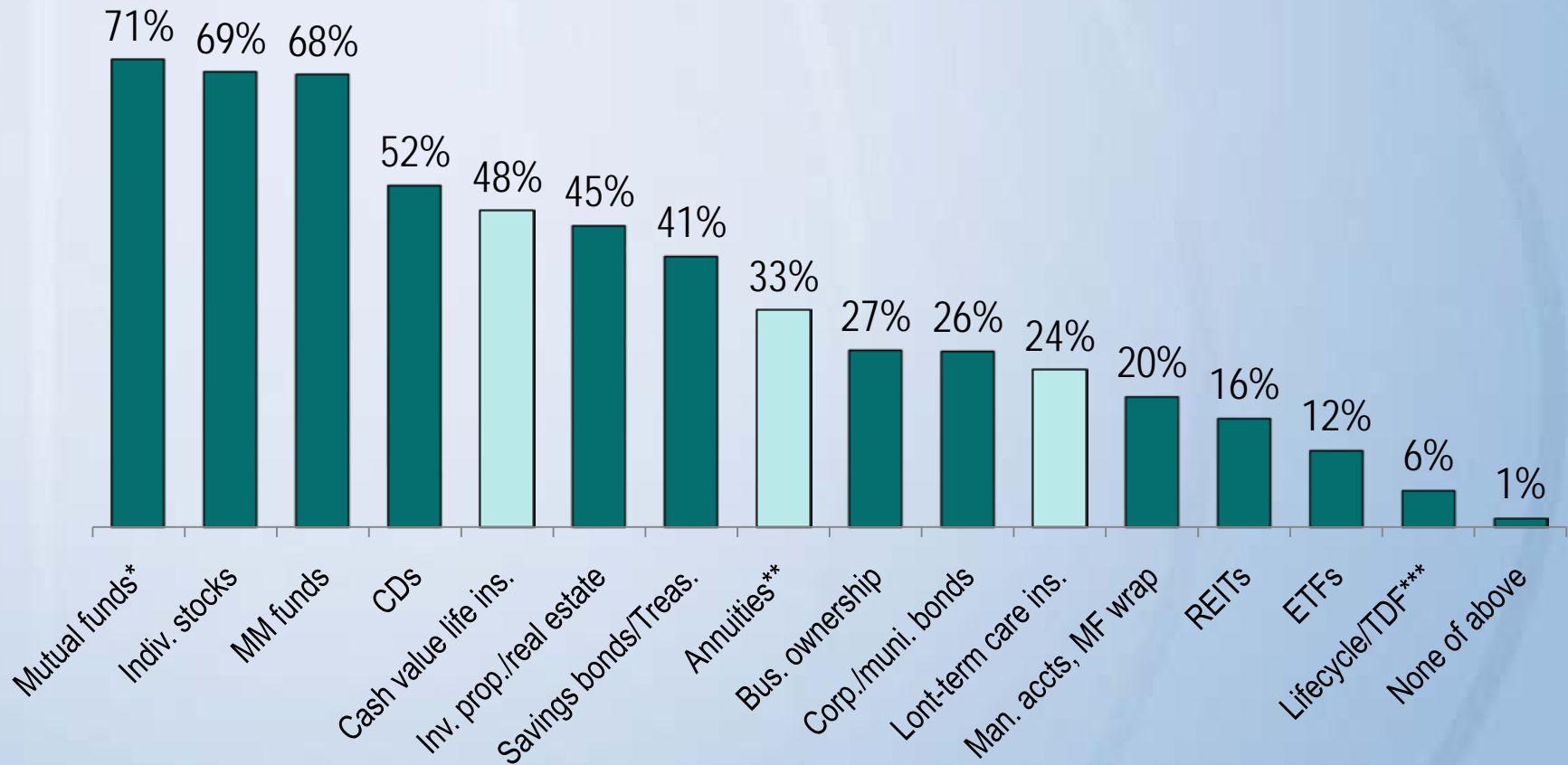


Source: LIMRA survey of 1,000 pre-retirees, February 2010.

Source: LIMRA analysis of 2007 Survey of Consumer Finances, Federal Reserve Board, 2009. Analysis based on non-retired individuals aged 55 to 70, including heads of households and their spouses.

Own a Variety of Financial Products

Pre-Retiree Ownership of Financial and Insurance Products

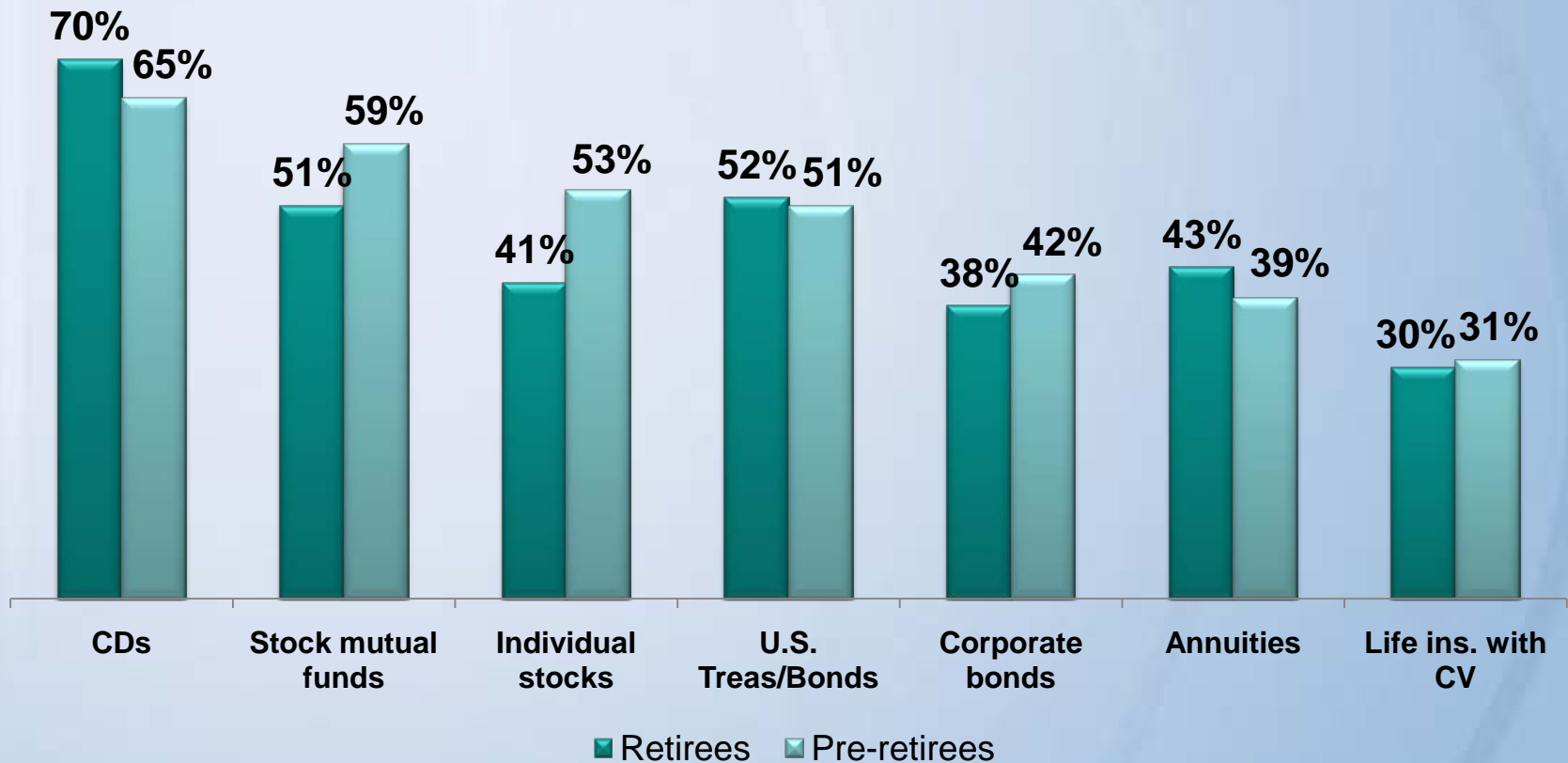


Note: Light-colored bars are insurance products. *Mutual funds exclude money market funds. **Annuities only include those with an account balance, ***TDF=Target date funds

Source: *Retirement Income Tradeoffs, Implications for Product Development*, LIMRA, 2009. Survey based on 795 pre-retirees aged 55 to 69 with at least \$100,000 in household current investable assets.

Positive View of Products

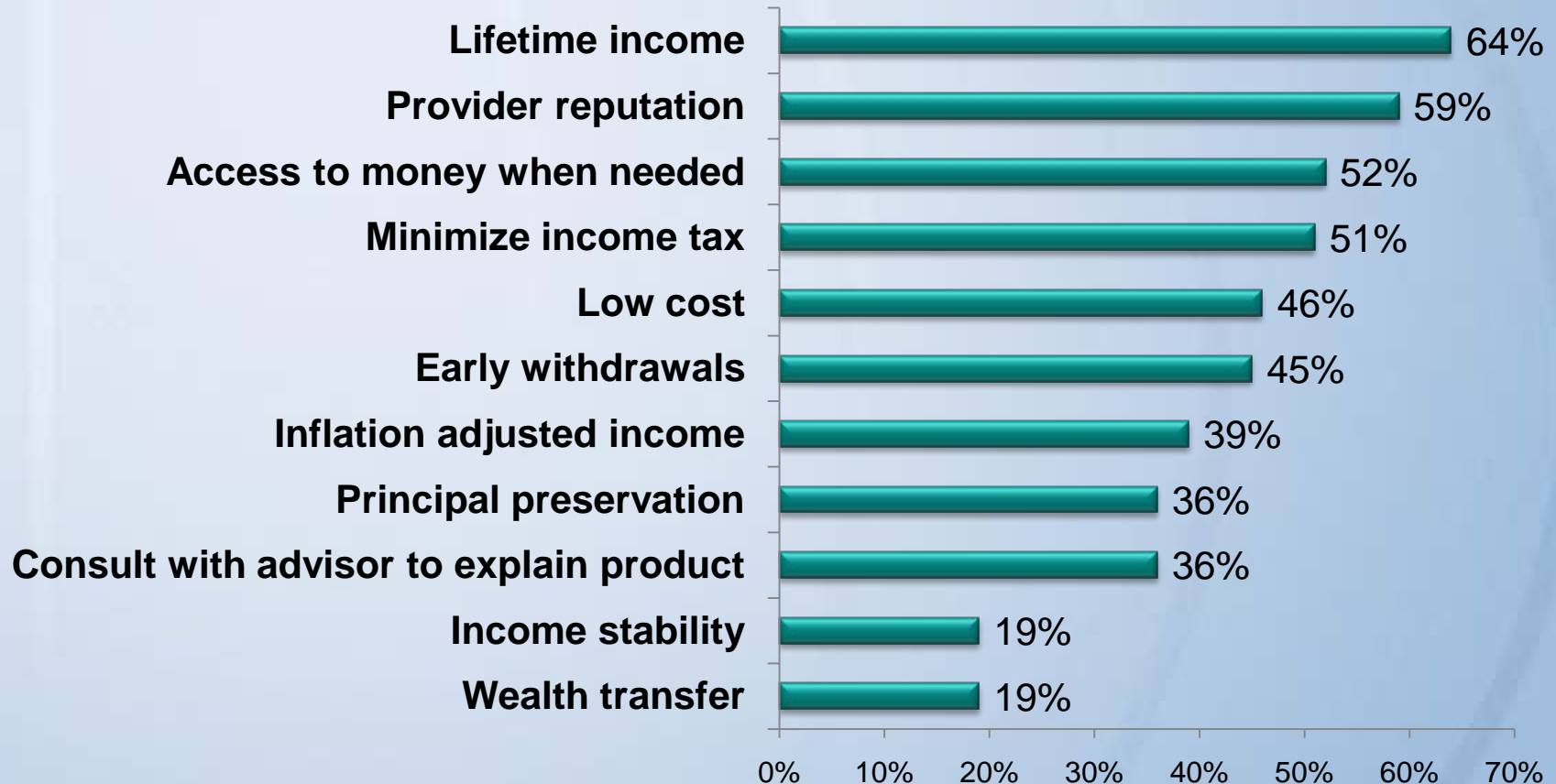
Percent with Positive Attitude Toward Various Financial Products



Source: *Retirement Income Tradeoffs, Implications for Product Development*, LIMRA, 2009.

Retirement Income Priorities

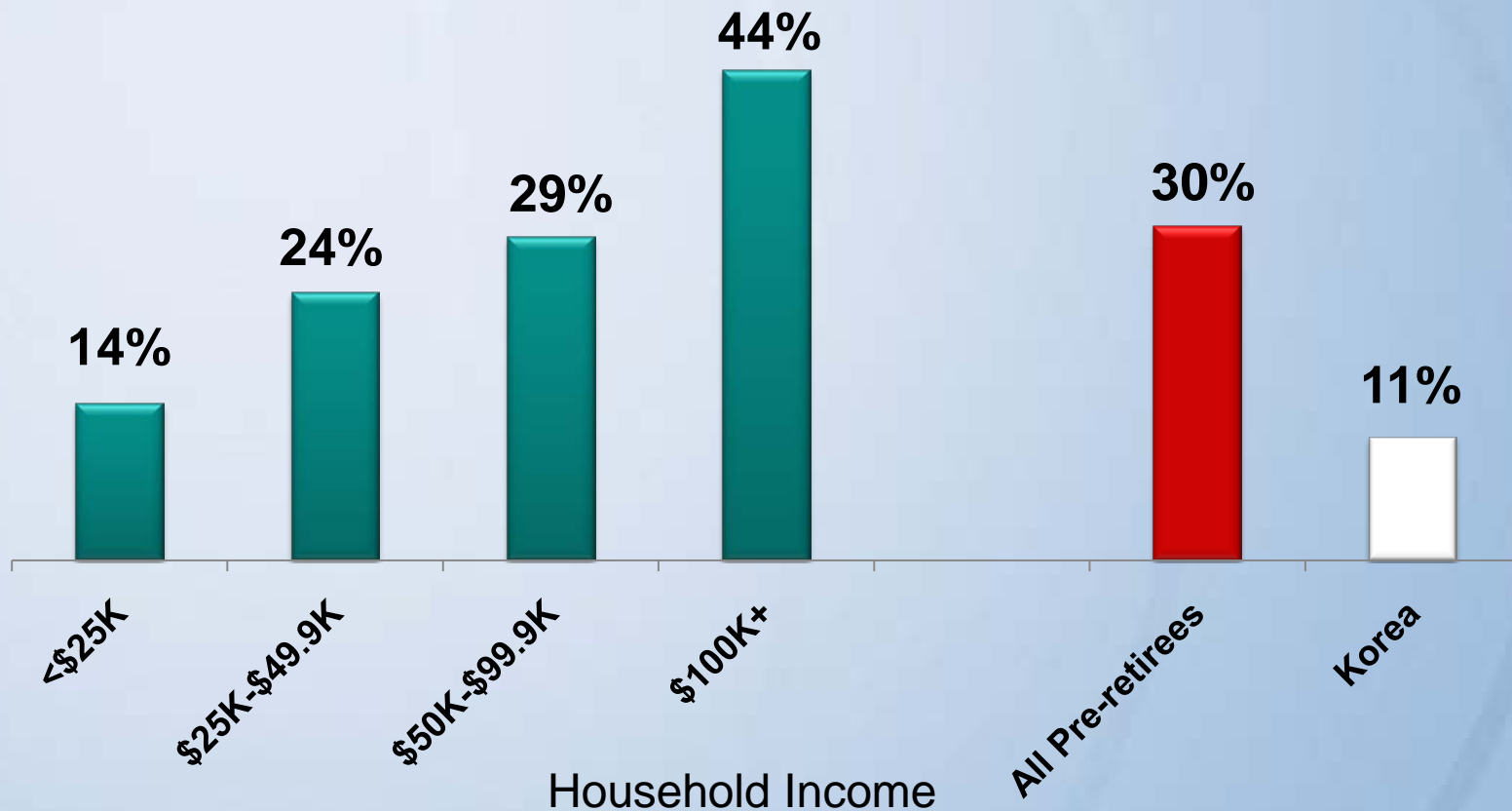
Extremely or Absolutely Important to Pre-retirees and Retirees



Source: *Retirement Income Trade-offs, Implications for Product Development*, LIMRA, 2009.

Preparedness for Retirement

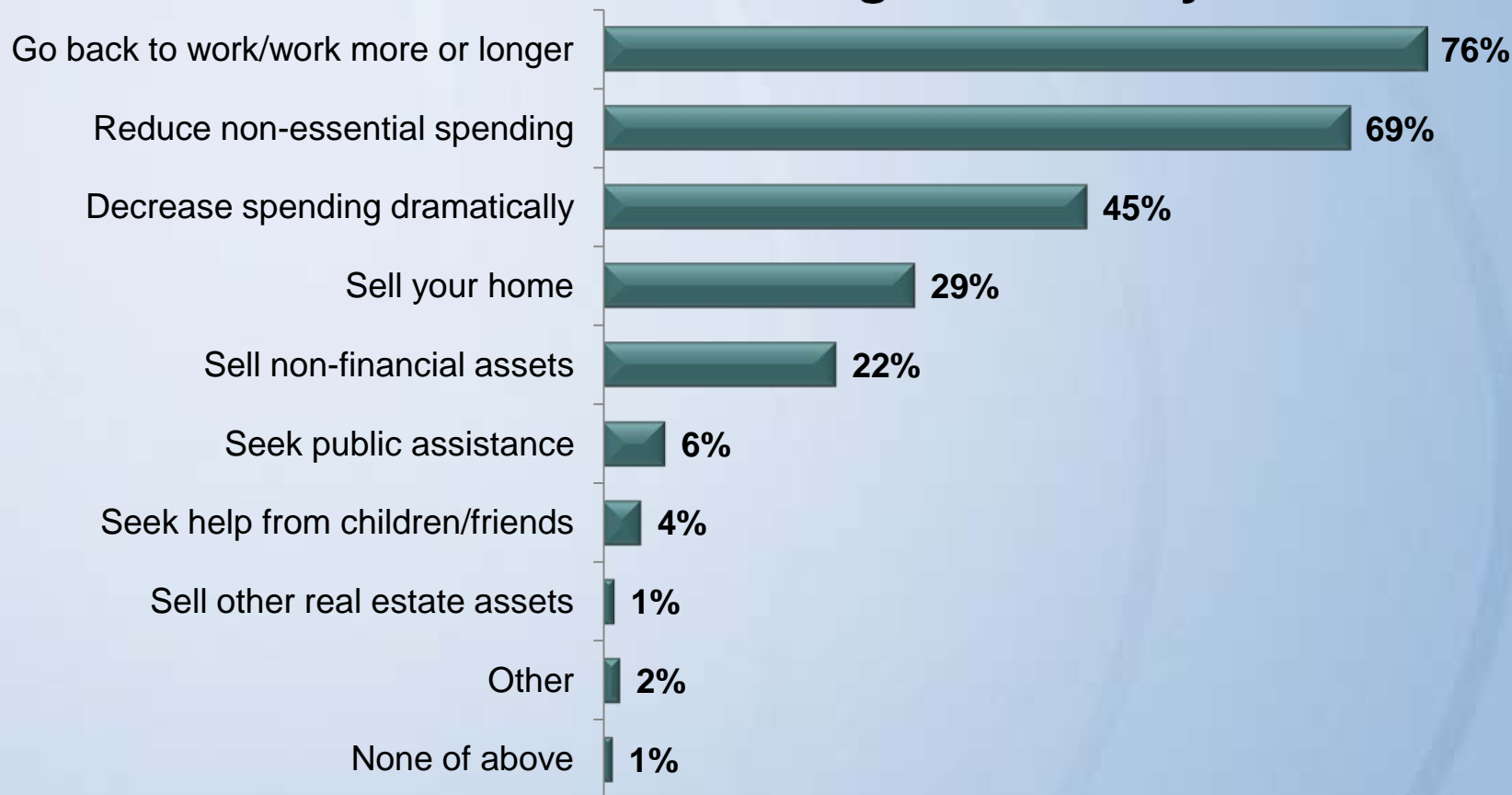
Those Who are *Very Prepared* for Retirement



Source: LIMRA survey of 1,000 pre-retirees, February 2010,
One Foot In, One Foot Out: Are Pre-retirees Ready for Retirement, 2010. Based on pre-retirees aged 55-70.

Managing the Income Shortfall

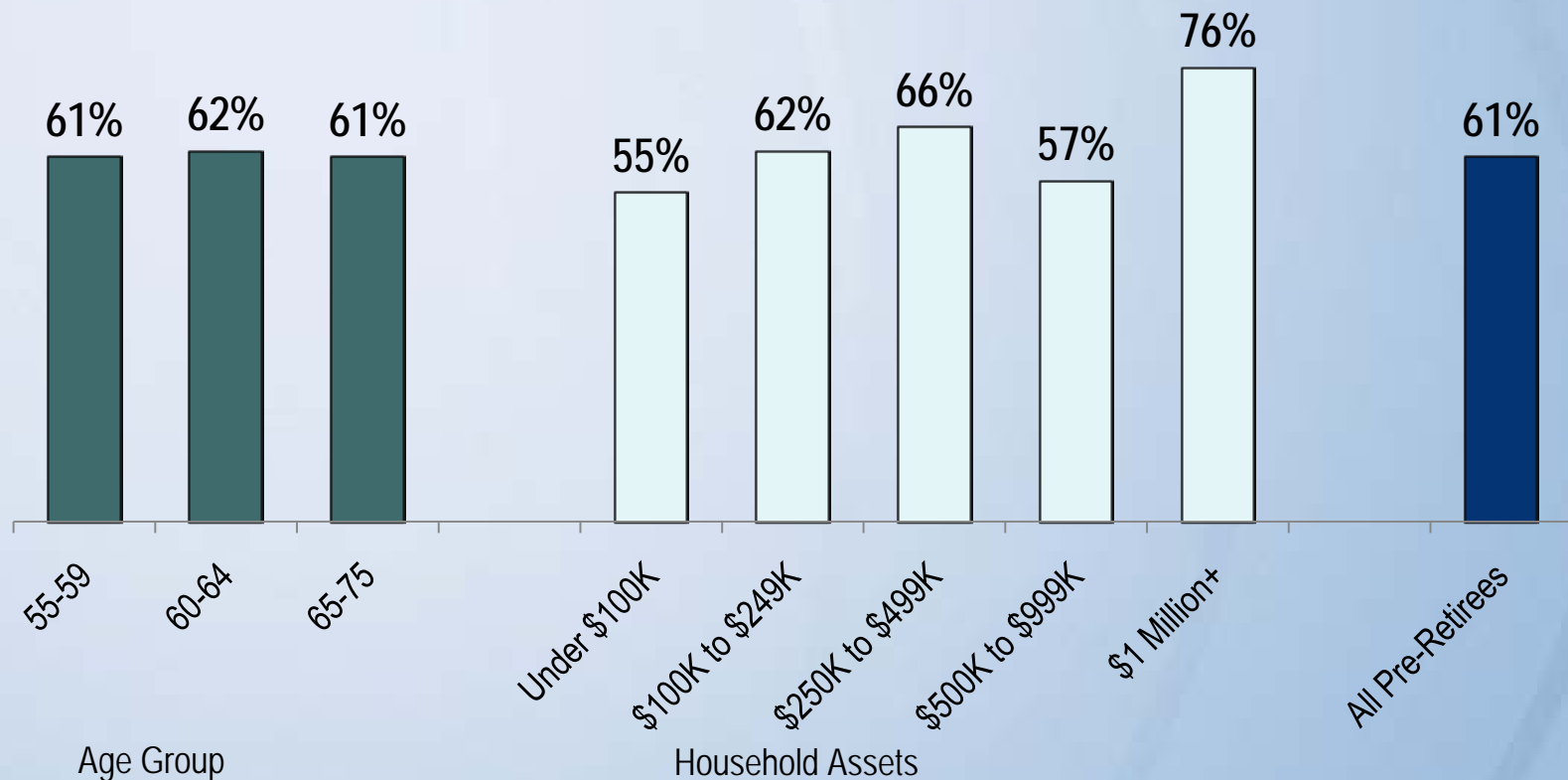
Considerations if Retirement Savings Fall to Very Low Level



Source: *Retirement Income Tradeoffs, Implications for Product Development*, LIMRA, 2009.

Pre-retirees Use Financial Advisors

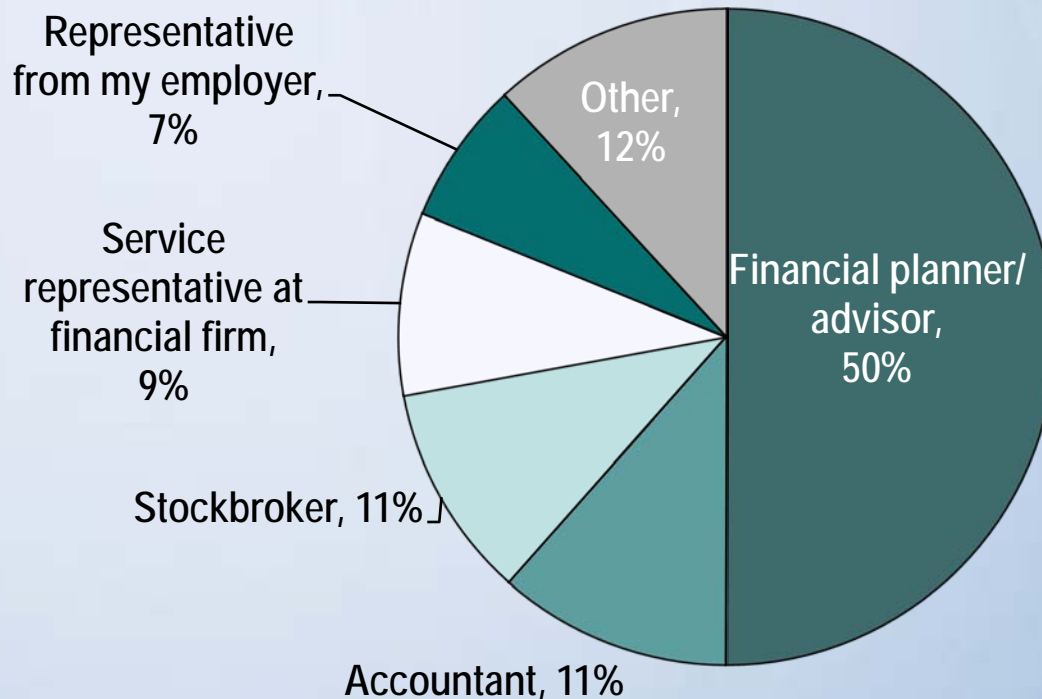
Percent with Financial Advisor



Source: *The Financial Advisor's Role in Retirement*, LIMRA, 2009. Analysis based on non-retirees aged 55 to 70. Respondents were considered to have a primary financial advisor if they had regularly received financial advice from that person within the past three years and that advisor was paid (by the respondent or a company) to provide professional financial advice.

Financial Planners/Advisors Most Common

Types of Primary Financial Advisors Used



Source: *The Financial Advisor's Role in Retirement*, LIMRA, 2009. Analysis based on non-retirees aged 55 to 70. Respondents were considered to have a primary financial advisor if they had regularly received financial advice from that person within the past three years and that advisor was paid (by the respondent or a company) to provide professional financial advice.

Note: "Other type of advisor" category includes bank representative, mutual fund broker, insurance agent/broker, respondent-defined other, and lawyer.

Steps Taken to Improve Financial Understanding

69% of Americans feel they have minimal investment knowledge
Koreans = 83%

	Websites	Read Books/ Magazines	Listen to Radio Programs	TV Programs	Classroom Seminars	Financial Advisors
U.S.	45%	42%	21%	35%	10%	64%
Korea	54%	37%	16%	41%	14%	26%

Source: LIMRA survey of 1,000 pre-retirees, February 2010,

One Foot In, One Foot Out: Are Pre-retirees Ready for Retirement, 2010

Percent who answered: Within the past 12 months, which of the following have you done to improve your understanding of financial issues?

Shift from Accumulation to Income

- Product proliferation, yet no silver bullet
- Portfolio diversification – to ride out down markets
- Stake your territory and differentiate with service:
 - Know your core strengths and value proposition
 - Align business and cut across silos
 - Capture IRA rollover dollars
- Segmentation and market research
 - Know the needs of your end-customer

Shift from Accumulation to Income

- Multiple distribution channels
 - Full-service advisors, banks, independent B/Ds, Registered Investment Advisors, direct
- Communicate and educate
 - Use illustrations, keep it simple
 - Variety of mediums, effective web-based tools
 - Conduct training programs for consumers, advisors, agents

Thank You!

LL Global, Inc.



HARTFORD ATLANTA MIAMI TORONTO LONDON KUALA LUMPUR SHANGHAI HO CHI MINH CITY SEOUL

©2010, LL Global, Inc.SM

This publication is a benefit of LIMRA membership.

No part may be shared with other organizations or reproduced in any form without LL Global's written permission.

보험산업 신성장과 경쟁력 강화

New Growth of the Insurance Industry and
Strengthening Competitiveness

2010. 10. 21

김대환 연구위원

Dae-Hwan Kim, Research Fellow

보험연구원

Korea Insurance Research Institute

차 례

Contents

1. 한국의 보험산업 현황

Korea Insurance Industry

II. 당면과제

Challenges

III. 경쟁력 강화 및 신성장 방안

New Growth of the Insurance Industry and
Strengthening Competitiveness

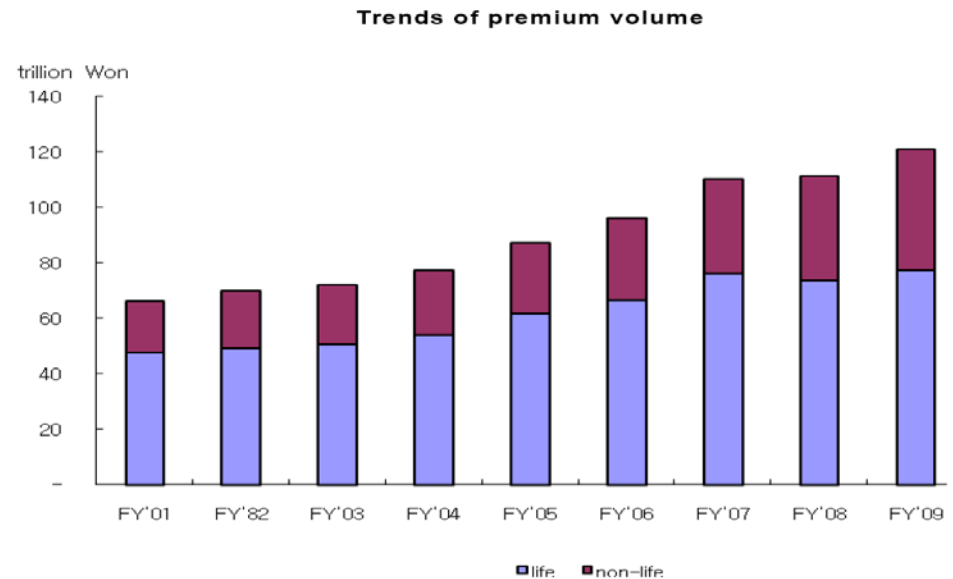
I. 한국의 보험산업 현황

Korea Insurance Industry

1. 보험시장 전체: 수입보험료

❖ FY09 수입보험료 121조

- 생보 : 77조 64%(4.6% 성장)
- 손보 : 44조 36%(16.9% 성장)



Premium volume

(Units: billion Won, %)

	FY'03	FY'04	FY'05	FY'06	FY'07	FY'08	FY'09
Life	50,393 (2.7)	53,751 (6.7)	61,472 (14.4)	66,455 (8.1)	75,956 (13.0)	73,561 (-2.0)	76,957 (4.6)
Non-life	21,374 (3.7)	23,219 (8.6)	25,724 (10.8)	29,583 (15.0)	33,982 (14.9)	37,495 (10.3)	43,832 (16.9)
Total	71,767 (3.0)	76,970 (7.2)	87,196 (13.3)	96,038 (10.1)	109,077 (13.6)	111,057 (1.8)	120,789 (8.8)

1. 보험시장 전체 : 세계 보험시장 규모 순위

❖ 세계 10위: 생명보험 8위, 손해보험 12위

Total premium volume by country

(Units: \$ billion, %)

Ranking	Country	Premium volume		Changes, 2009		Share of world market, 2009
		2008	2009	Nominal	Inflation-adjusted	
1	United States	1,239.7	1,139.7	-8.07	-7.77	28.03
2	Japan*	483.1	505.9	4.73	-1.06	12.44
3	UK	395.6	309.2	-21.84	-9.43	7.61
4	France	275.8	283.1	2.61	8.20	6.96
5	Germany	241.9	238.3	-1.48	3.64	5.86
6	Italy	140.7	169.4	20.38	26.07	4.17
7	PR China	140.8	163.0	15.79	14.63	4.01
8	Netherlands	114.5	108.1	-5.57	-1.51	2.66
9	Canada	98.8	104.4	-5.29	1.02	2.43
10	Korea*	90.6	92.0	1.48	0.81	2.26

*: Fiscal year (Apr.1, 2009~Mar.31, 2010)

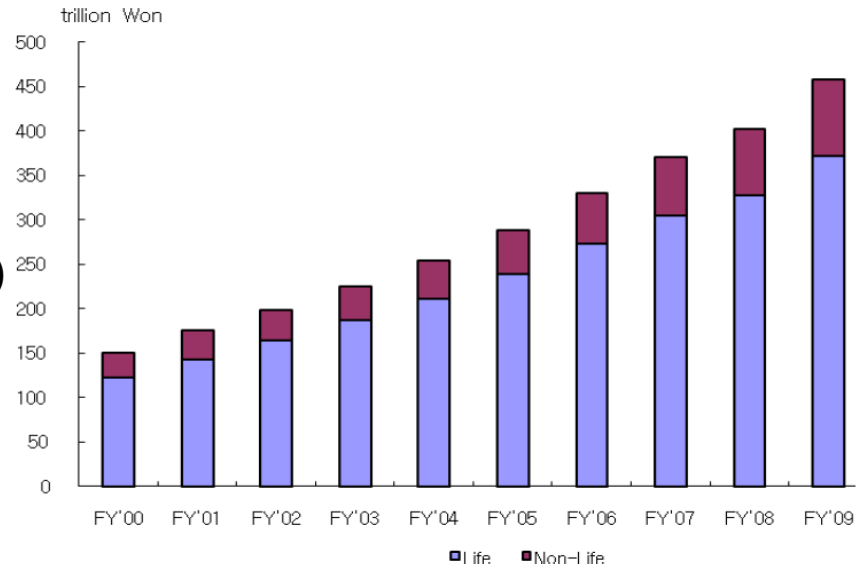
Source: Sigma, No 2/2010, Swiss Re.

1. 보험시장 전체 : 자산

❖ FY09 자산 459조

- 생보 : 373조 81% (13.5% 성장)
- 손보 : 86조 19% (16.4% 성장)

Trends in total assets



Total assets

(Units: billion Won, %)

	FY'03	FY'04	FY'05	FY'06	FY'07	FY'08	FY'09
Life	187,362 (14.1)	211,610 (12.9)	239,362 (13.1)	273,132 (14.1)	305,400 (11.8)	328,332 (7.5)	372,525 (13.5)
Non-life	38,823 (9.8)	43,472 (15.0)	49,277 (13.4)	56,971 (15.6)	66,015 (15.9)	73,990 (12.1)	86,122 (16.4)
Total	226,184 (13.3)	255,082 (12.8)	288,639 (13.2)	330,103 (14.4)	371,415 (12.5)	402,322 (8.3)	458,647 (14.2)

1. 보험시장 전체 : 보험사(Number of Insurers)

❖ 국내 보험사 현황

- 생보 : 22개사(국내사 13, 외국사 9)
- 손보 : 14개사(국내사 14, 외국사 16)

Insurance companies in Korea

Classification		Domestic	Foreign	Sub total
Life Insurance		13	9	22
Non-Life Insurance	Primary	13	10	23
	Reinsurer	1	6	7
	Sub total	14	16	30
Total		27	25	52

Note: 1) All figures are on Mar.31, 2010

2) Foreign subsidiaries, branches, and joint ventures in which foreign shareholders account for more than 50 % of total stocks are regarded as foreign insurance companies.

2. 생명보험(Life) : 종목별 수입보험료

❖ FY09 4.6% 성장

- 경기회복과 기저효과영향
- Annuity는 새로운 경험생명표(Life Table)의 적용의 영향이 가세

Premium income by product type

(Units: billion Won, %)

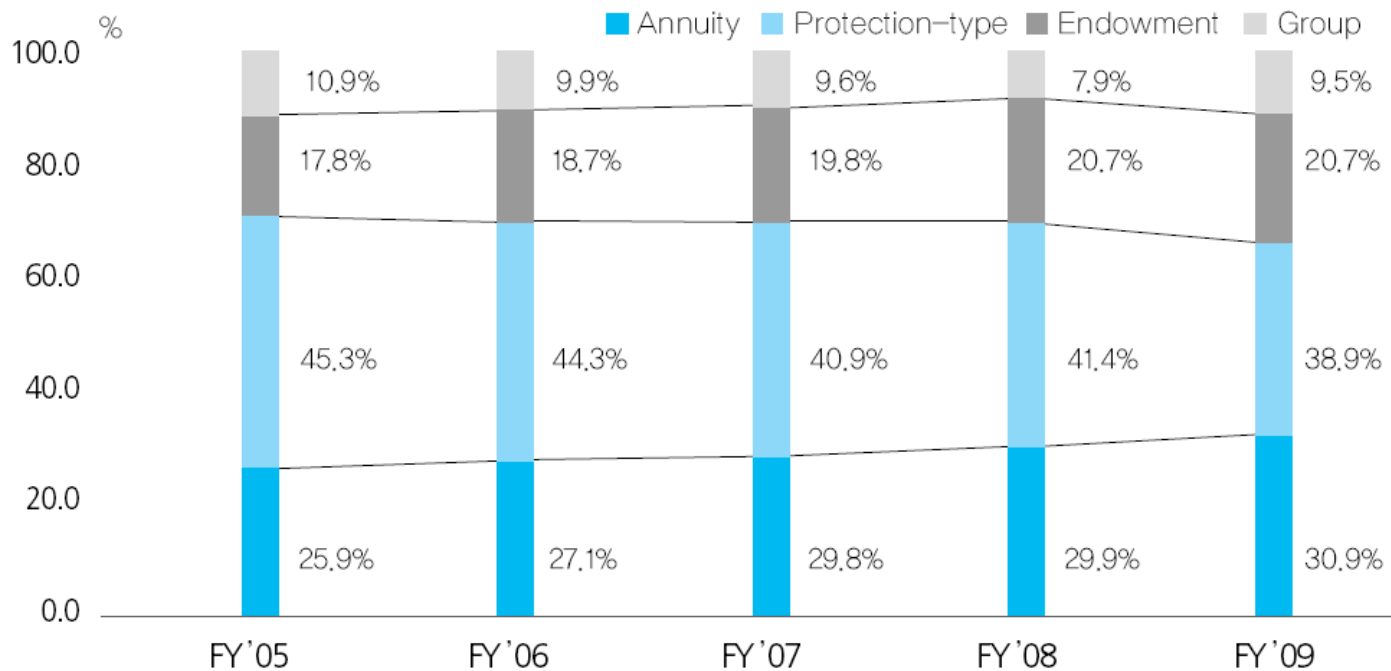
Classification	FY '05	FY '06	FY '07	FY '08	FY '09
Annuity	15,930 (21.3)	18,059 (13.4)	22,390 (24.0)	22,015 (-1.7)	23,791 (8.1)
Protection-type	27,849 (3.5)	29,420 (5.6)	30,681 (4.3)	30,489 (-0.6)	29,939 (-1.8)
Endowment	10,972 (37.8)	12,421 (13.2)	14,835 (19.4)	15,249 (2.8)	15,926 (4.4)
Individual Total	54,752 (14.0)	59,900 (9.4)	67,906 (13.4)	67,753 (-0.2)	69,655 (2.8)
Group	6,720 (17.1)	6,555 (-2.5)	7,190 (9.7)	5,809 (-19.2)	7,302 (25.7)
Total	61,472 (14.4)	66,455 (8.1)	75,096 (13.0)	73,561 (-2.0)	76,957 (4.6)

2. 생명보험(Life) : 종목별 비중 추이

❖ 일정한 트렌드

- 보장성보험(Whole life, CI, Term Life) 등 지속적 감소
- 저축 기능을 포함한 상품들의 비중 증가
- 단체보험은 퇴직연금의 시장확대로 증가

Market share by insurance product type

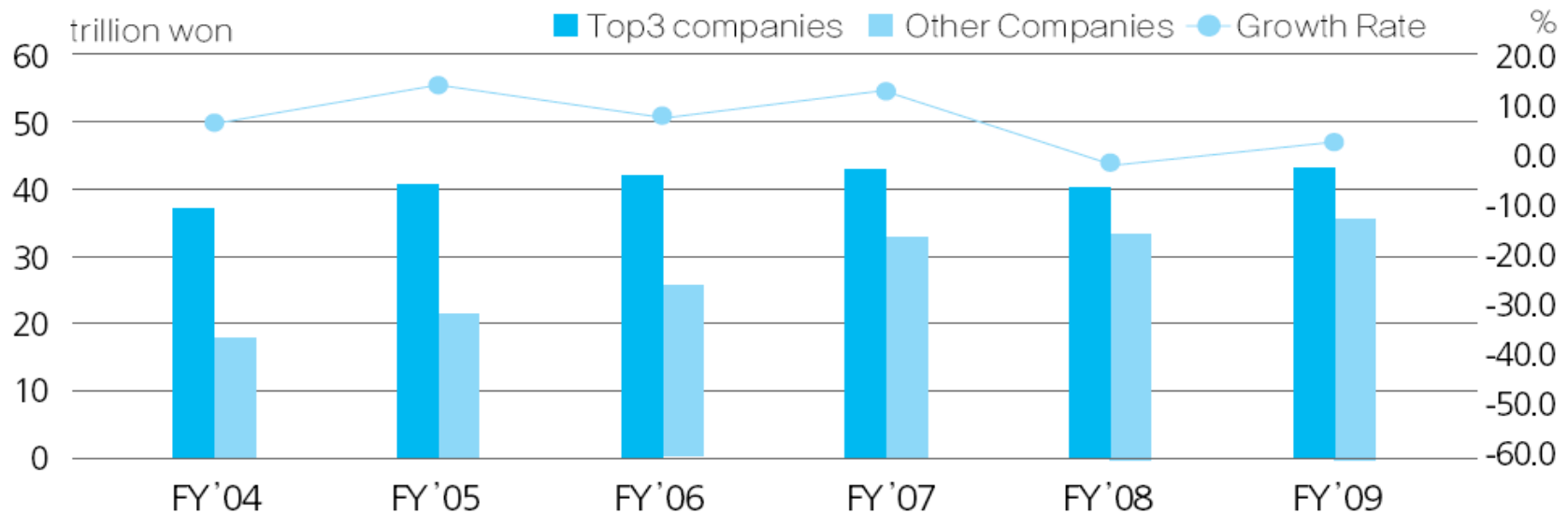


2. 생명보험(Life) : 회사 그룹별 시장점유율 추이

❖ 시장경쟁도 지속적으로 증가

- 대형3사 시장점유율 지속적으로 감소
- FY2009 수입보험료 대형3사 3.4%, 외국사 2.7%, 중소형사 9.1% 증가

Premium income by company group and growth rate



2. 생명보험(Life) : 경영수지

❖ FY2009 투자영업실적 개선

- 보험영업의 적자확대
- 투자영업 개선으로 최근 5년 동안 가장 큰 순이익 실현(2조 5천억)

Total income, expenditure and net income

(Units: billion Won)

Classification		FY '05	FY'06	FY'07	FY '08	FY '09
Income	Underwriting	50,050	52,053	54,234	54,147	56,296
	Investment	12,520	13,092	15,345	19,358	18,586
	Other	1,008	1,681	2,310	3,328	3,347
	Total	63,578	66,826	71,889	76,833	78,230
Expenditure	Underwriting	57,991	61,599	65,475	66,973	69,522
	Investment	2,280	1,962	2,856	8,239	4,823
	Other	583	682	669	744	598
	Total	60,855	64,243	68,999	75,956	74,943
Net Balance	Underwriting	-7,941	-9,546	-11,240	-12,826	-13,226
	Investment	10,240	11,131	12,489	11,119	13,763
	Other	425	999	1,641	2,584	2,749
	Total	2,724	2,584	2,890	877	3,286
Tax		626	636	785	306	831
Net income (loss)		2,097	1,948	2,105	571	2,455

3. 손해보험(Non-Life) : 종목별 수입보험료

❖ FY09 16.9% 고성장

- 장기손해보험의 신규계약 급증 및 경기회복에 따른 자동차보험의 회복
- 실손의료보험의 상품표준화(보장 90%로 축소) 이전 초회보험료 급증

Premium income by product type

(Units: billion Won, %)

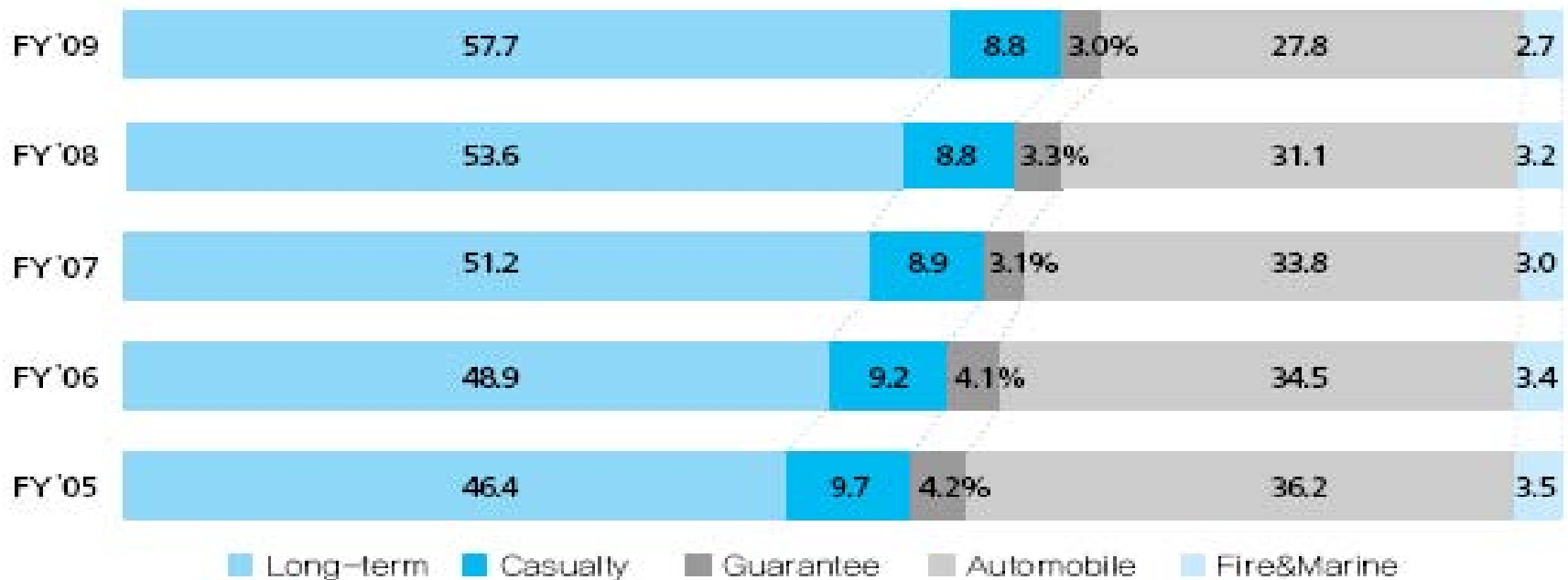
Classification	FY '05	FY '06	FY '07	FY '08	FY '09
Fire	324 (10.2)	313 (-3.4)	307 (-1.9)	284 (-7.8)	276 (-2.5)
Marine	528 (4.1)	632 (19.7)	652 (3.2)	851 (30.5)	805 (-5.4)
Automobile	8,789 (3.1)	9,649 (9.8)	10,810 (12.0)	10,937 (1.2)	11,222 (2.6)
Guarantee	1,007 (11.6)	1,143 (13.5)	994 (-13.0)	1,153 (16.0)	1,229 (6.6)
Casualty	2,291 (12.5)	2,499 (9.0)	2,725 (9.7)	2,912 (6.9)	3,329 (14.3)
Overseas direct	60.9 (-23.5)	82.3 (35.1)	112 (36.1)	178 (58.4)	208 (16.7)
Long-term	11,256 (16.8)	13,680 (21.5)	16,344 (19.5)	18,883 (15.5)	23,299 (23.4)
Individual annuity	698 (2.6)	798 (14.3)	999 (25.2)	1,285 (28.6)	1,784 (38.8)
Retirement	771 (37.2)	787 (2.1)	1,039 (32.0)	1,013 (-2.5)	1,680 (65.8)
Total	25,724 (10.8)	29,583 (15.0)	33,982 (14.9)	37,495 (10.3)	43,832 (16.9)

3. 손해보험(Non-Life) : 종목별 비중 추이

❖ 일정한 트렌드

- 장기손해보험 지속적 상승 : 총 원수보험료의 58%를 차지
- 자동차보험의 비중은 빠르게 축소
- 최근 저축 기능을 포함한 상품들의 비중 증가

Market share by insurance product type

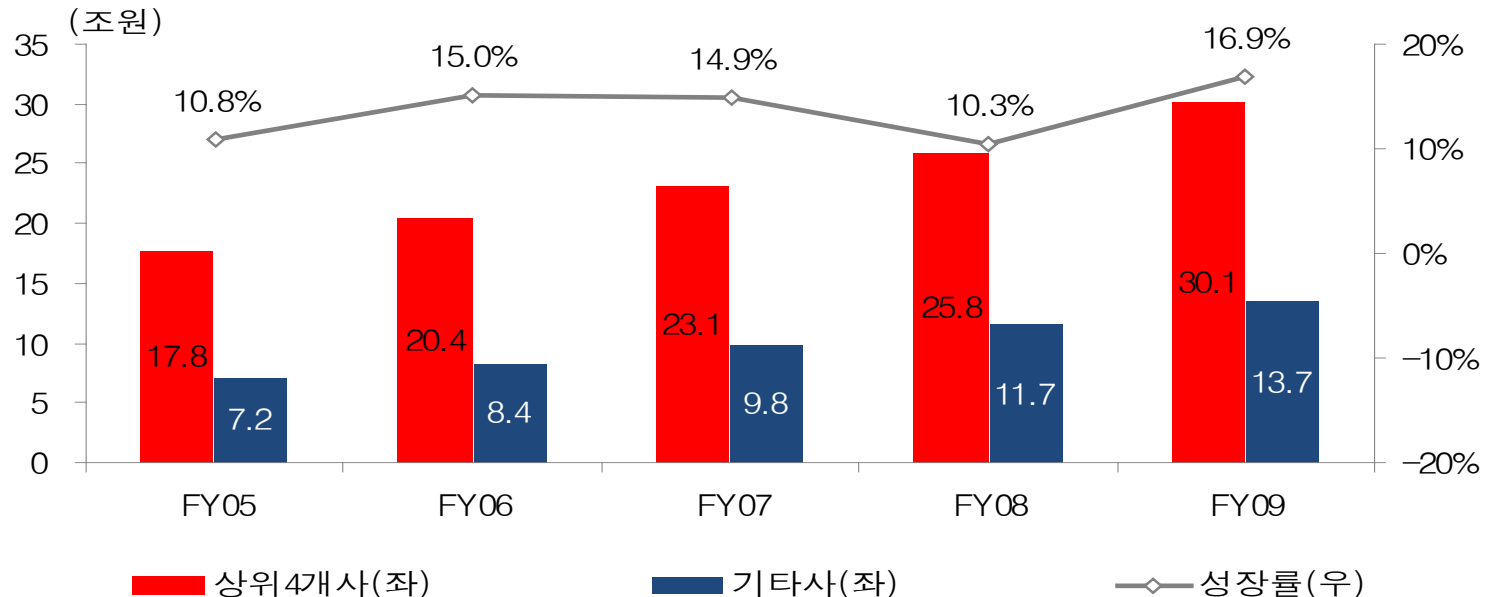


3. 손해보험(Non-Life) : 회사 그룹별 시장점유율 추이

❖ 시장경쟁도 지속적으로 증가

- 대형4사 시장점유율 지속적으로 감소
- FY2009 수입보험료 대형4사 16.7%, 외국사 4.4%, 중소형사 17.7% 증가

Premium income by company group and growth rate



3. 손해보험(Non-Life) : 경영수지

❖ FY2009 투자영업실적 개선

- 보험영업의 적자확대
- 1조 5천억 순이익으로 금융위기 이전 수준 회복

Total income, expenditure and net income

(Units: billion Won)

Classification		FY '05	FY '06	FY '07	FY '08	FY '09
Income	Underwriting	23,169	26,631	31,219	35,681	40,817
	Investment	2,638	2,856	3,630	4,170	4,256
	Other	929	1,276	1,294	1,469	2,118
	Total	26,737	30,762	36,142	41,320	47,190
Expenditure	Underwriting	23,669	27,473	31,426	36,530	41,753
	Investment	548	616	960	1,540	1,115
	Other	1,027	1,055	1,422	1,474	2,252
	Total	25,245	29,144	33,808	39,544	45,119
NetBalance	Underwriting	-500	-842	-207	-849	-937
	Investment	2,090	2,240	2,670	2,631	3,141
	Other	-98	220	-128	-5	-133
	Total	1,590	1,398	2,463	1,781	2,205
Tax		292	550	656	466	530
Net income (loss)		1,199	1,068	1,679	1,311	1,541

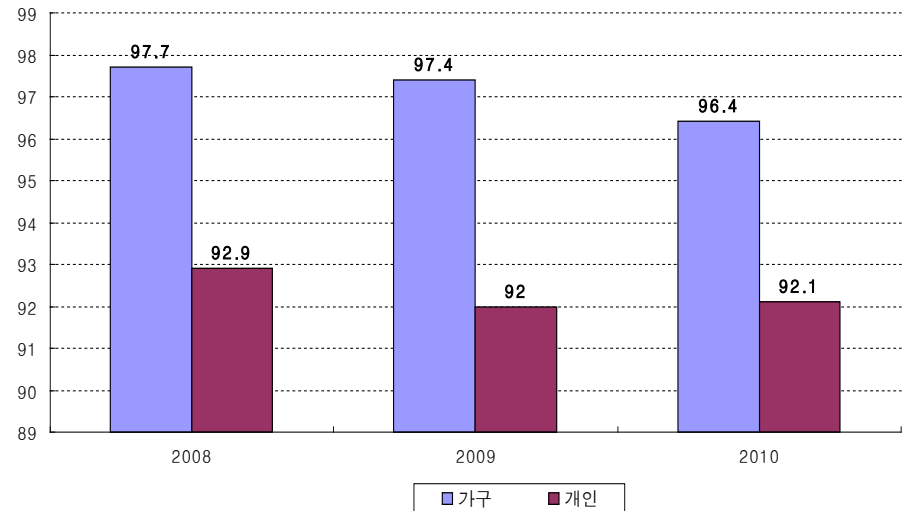
II. 당면과제 Challenges

1. 보험시장 전체 : 시장포화(Market Saturation)?

❖ 보험 가입률 현황(Subscription Ratio)

- 생보 : 가구 88%, 개인 81.4% 가입
- 손보 : 가구 85.9%, 개인 65.0% 가입

Insurance Subscription Ratio(%)



❖ 보험침투도(Insurance Penetration)

- 생보 : 세계 4.0%, 한국 6.5%
- 손보 : 세계 3.9%, 한국 3.0%

보험침투도(Premiums in % of GDP)

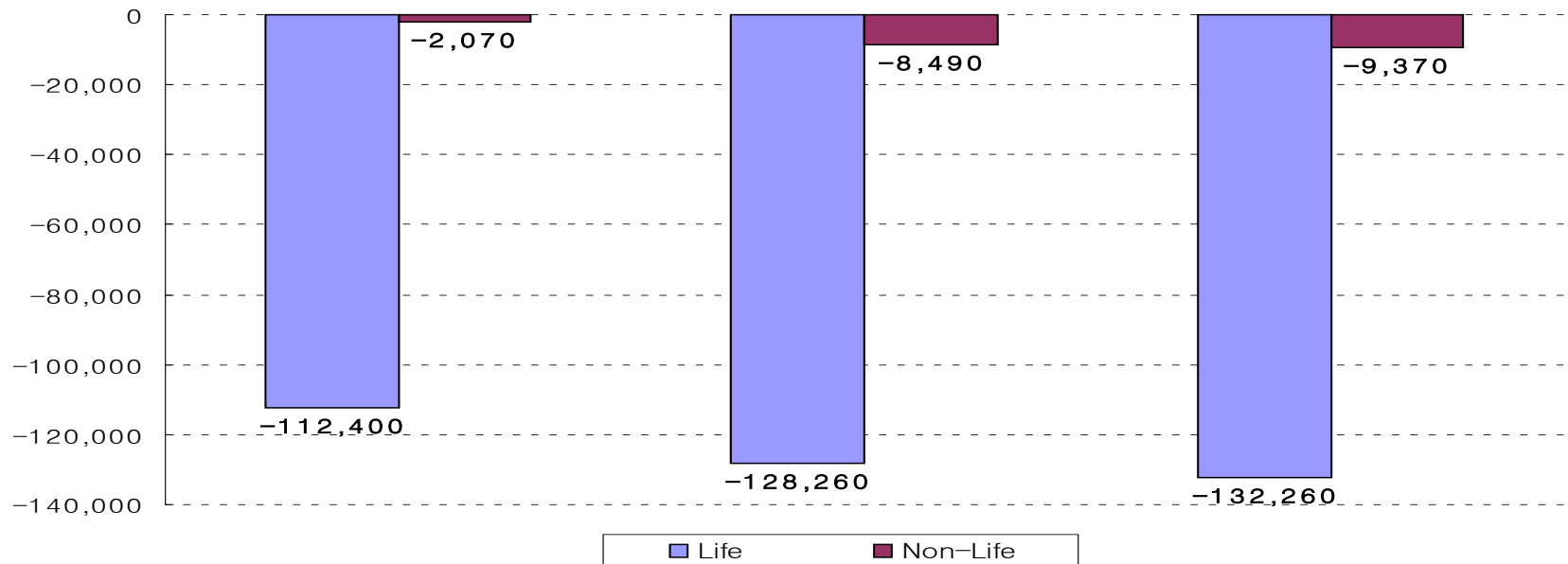
	2007			2008			2009		
	Life	Non-life	Total	Life	Non-life	Total	Life	Non-life	Total
Korea*	8.2	3.6	11.8	8.0	3.7	11.8	6.5	3.9	10.4
World	4.4	3.1	7.5	4.1	2.9	7.1	4.0	3.0	7.0

2. 보험산업 전체: 보험영업 측면

❖ 보험영업에서 손해율 및 적자 지속적 확대

- 리스크 관리시스템이 체계적이지 않은 상황에서 시장확대에 경쟁
- 일부 상품의 경우 손해율 한계수준
- 가격경쟁 심화, 의료비 상승, 기대수명 증가, 저금리 기조 등으로 적자 확대 예상

보험영업부분의 적자 추이(억원)

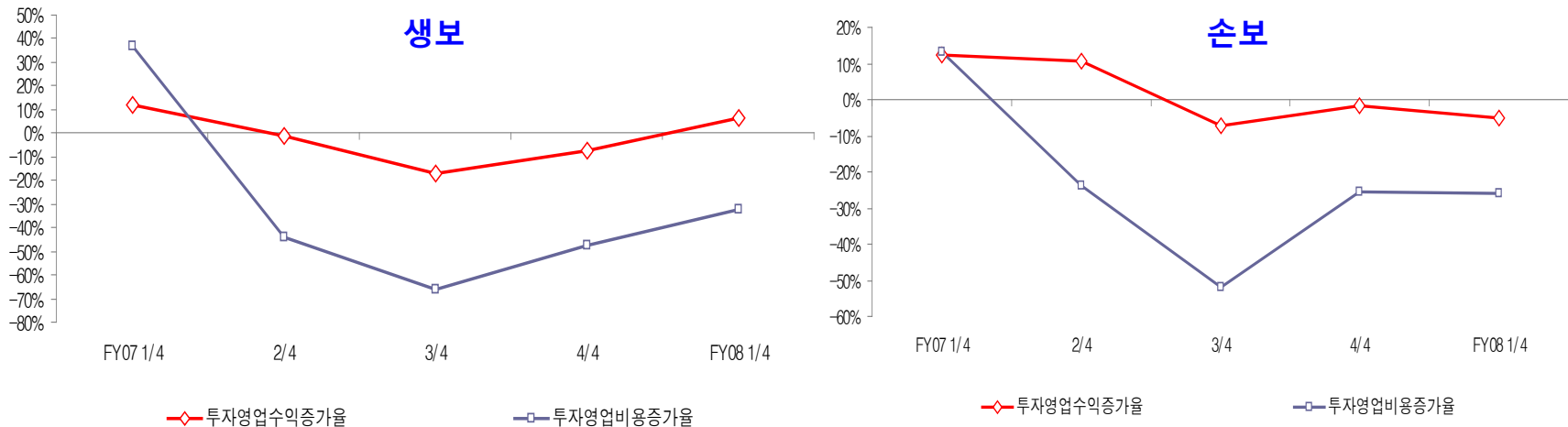


3. 보험산업 전체 : 투자영업 측면

❖ 자산운용의 성과는 보험회사의 전체 경영수익을 결정

- 현재 생보 및 손보의 수익은 보험영업의 적자를 상쇄하는 투자영업에서 발생
- 특히 최근 급증한 당기순수익은 투자영업의 수익증가가 아닌 비용감소가 원인
- 과거에 비해 저성장 및 저금리 기조 예상과 함께 이차역마진에 대한 부담 증가 가능

FY2009 분기별 투자영업 수익 및 비용 증가율(전년동기대비)



4. 보험산업 전체 : 판매채널

❖ 독립채널의 부작용

- 설계사나 대리점으로 대표되는 보험유통시장은 방카슈랑스, 독립대리점 등 다양한 독립형 채널의 등장으로 더욱 경쟁적인 환경으로 변화
- 현재 보험유통시장에서 독립채널의 대형화 및 전문화가 진행되고 있지만 효율성이 제고되었다고 판단하기 어려움
- 독립채널에 대한 의존도가 점차 증가, 대형화 및 전문화가 지속될 경우 정책적인 기대와 달리 효율성 측면의 효과를 기대하기 어려울 수 있음
- 채널당 소요비용뿐만 아니라 불완전 판매율, 유지율, 신뢰성, 채널의 통제력 약화

FY2008 모집조직별 불완전판매 및 계약해지율(%)

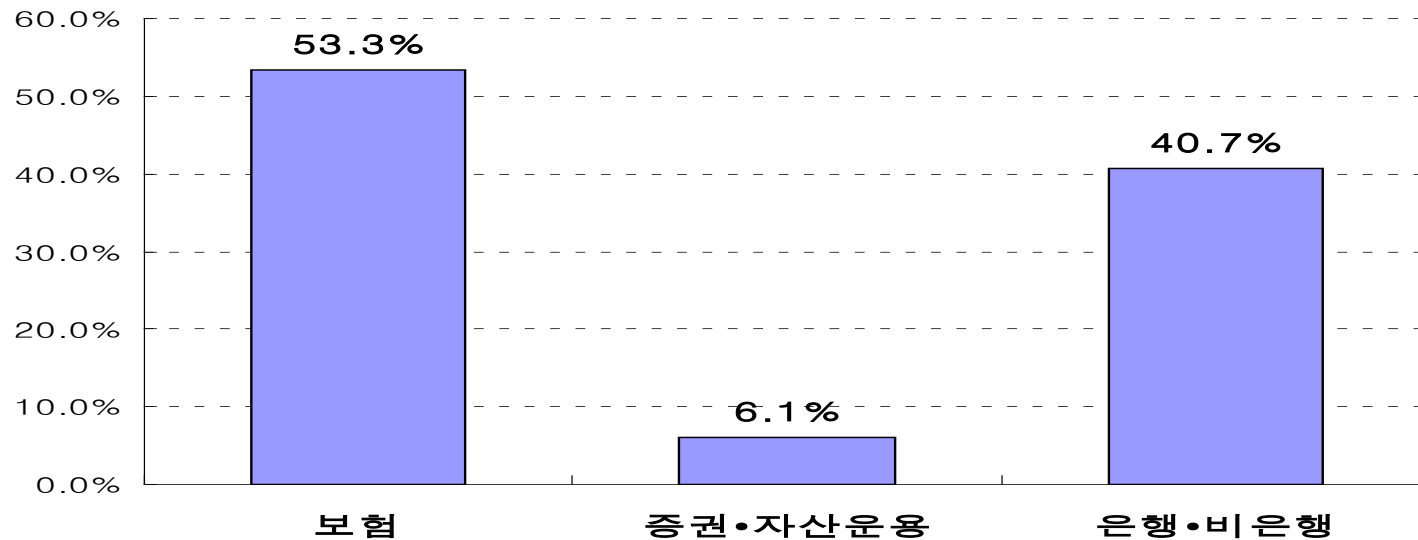
모집조직별	설계사	개인 대리점	법인 대리점	방카 슈랑스	통신 판매	홈쇼핑	평균
불완전판매율	5.5	5.8	7.6	11.2	20.6	17.3	10.1
계약해지율	1.5	1.3	3.1	0.7	7.6	5.2	2.9

5. 보험산업 전체 : 보험에 대한 이미지

❖ 보험에 대한 이미지 부정적

- 금융권별 민원접수 중 보험권의 비중이 가장 높고 지속적으로 증가추세
- 타 금융권에 비해 상대적 이미지 부정적(설문조사)

금융권별 민원접수 현황(2009)



6. 보험시장 전체 : 인구구조의 변화(저출산 고령화)

❖ 저출산 · 고령화로 인해 세계에서 가장 급속한 인구구조 변화에 직면

- 2005~2010년 합계출산율 1.22명(UN)은 전세계 2.57명의 절반
- 기대수명은 빠르게 증가 : 1971년 62.3세 ⇒ 2005년 78.6세 ⇒ 2050년 86.0세로 높아질 전망
- 2000 고령화사회, 2018년 고령사회, 2026년 초고령사회

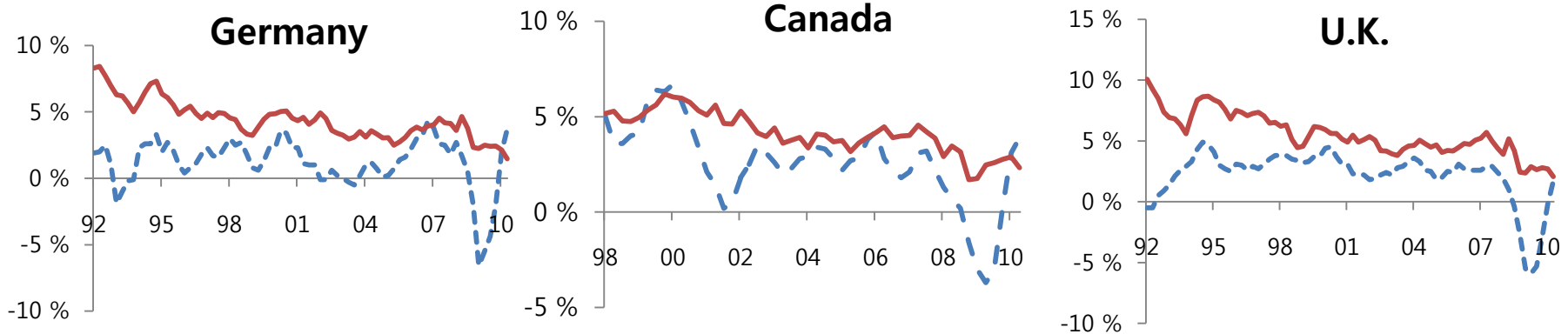
각국의 고령화 속도

국가	고령인구 비율 도달연도			소요연수	
	7%	14%	20%	7% → 14%	14% → 20%
Canada	1945년	2010년	2024년	65년	14년
France	1864년	1978년	2018년	114년	40년
Germany	1932년	1972년	2008년	40년	36년
U.S.A.	1942년	2014년	2031년	72년	17년
Italy	1927년	1988년	2007년	61년	19년
Japan	1970년	1995년	2006년	25년	11년
Korea	2000년	2018년	2026년	18년(yr)	8년(yr)

6. 보험시장 전체 : 인구구조의 변화(저출산 고령화)

❖ 저출산·고령화는 경제구조 및 경제성장에 부정적 영향

주요국의 실질 이자율(Red Line)과 실질 경제성장률(Blue Line)



우리나라 잠재성장률 추이 및 전망(Potential Growth Rate)

구분	1981~90	1991 ~ 00	2001 ~ 10	2011 ~ 20	2021 ~ 30	2031 ~ 40	2041 ~ 50
KDI(2004, 2006)	8.29	5.97	4.40	4.21	2.91	1.60	0.74
조세연구원(2006)	8.62	6.27	4.62	4.27	2.81	1.70	1.20

6. 보험시장 전체 : 인구구조의 변화(저출산 고령화)

❖ Sisyphus

- 고령화 – 의료비 증가 – 고령화 (Healthcare Technology, Cost of Dying)

❖ GDP 대비 의료비 비중은 세계에서 가장 낮은 수준

❖ GDP 대비 의료비 지출 성장률은 세계 최고 수준

- 평균수명은 OECD 평균보다 높으나 건강수명은 중하위권

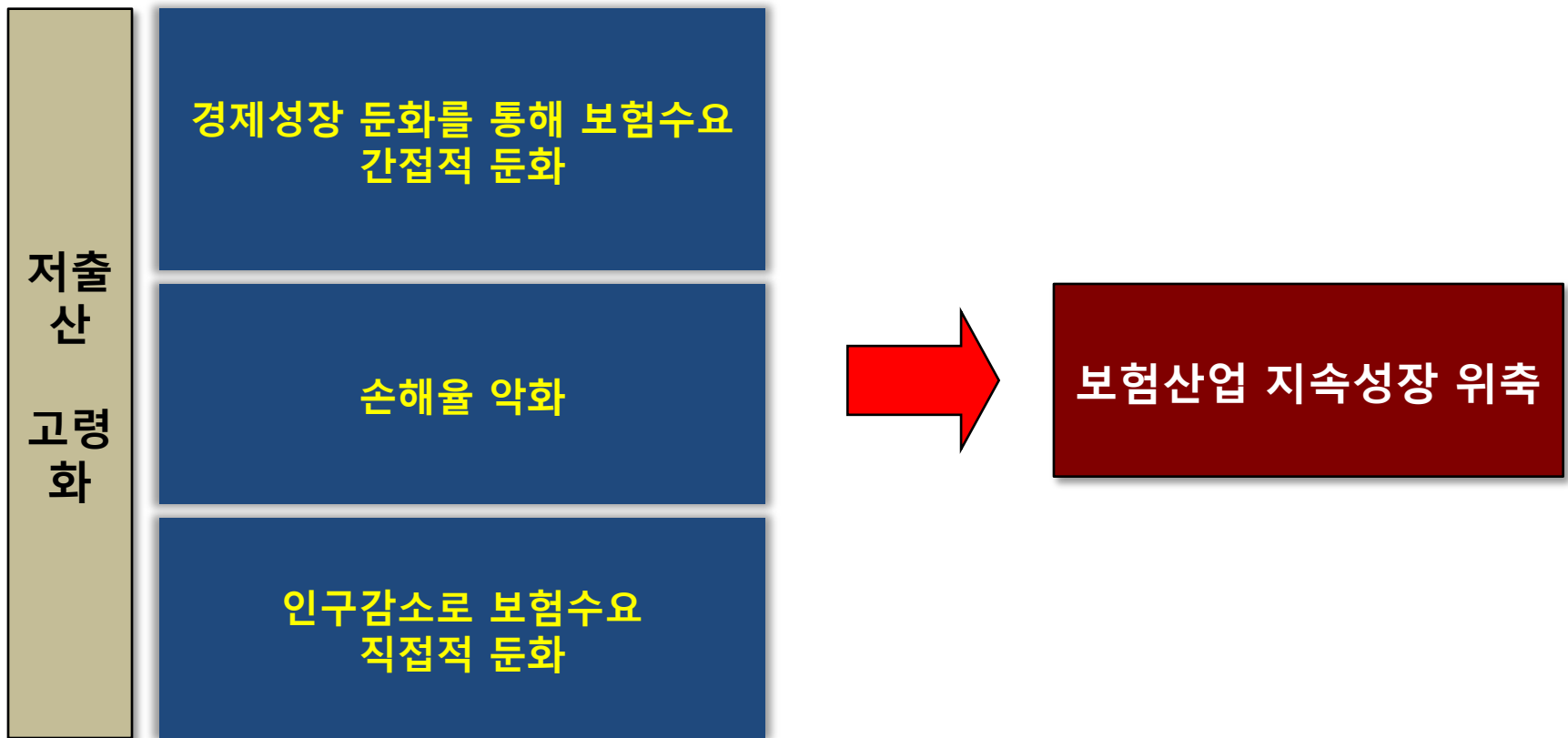
❖ 즉, 아프지만 오래사는 구조(Unhealthy Long Life)는 건강보험과 연금의 손해를 악화할 초래

- 특히 우리나라 민영건강보험의 손해율은 이미 한계수준

❖ 저출산 심화

- 현재(2009년) 합계출산율 1.15로 OECD 국가 중 최저수준
- 여성의 노동시장 진입, 학력, 취업연령 및 결혼연령의 지속증가
- 인구감소는 궁극적으로 보험의 잠재수요 감소 초래

6. 보험시장 전체 : 인구구조의 변화(저출산 고령화)

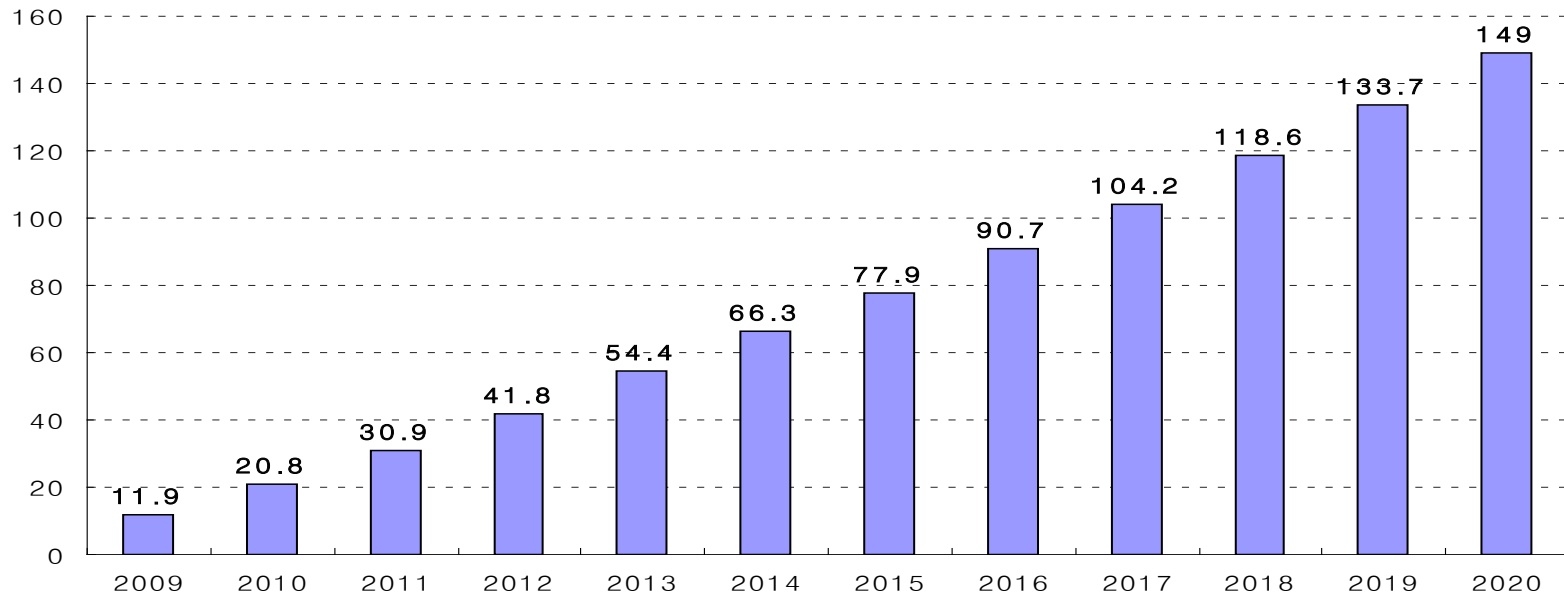


7. 보험시장 전체 : 퇴직연금

❖ 퇴직연금시장은 인구의 고령화 및 노후소득재원 마련을 위한 정책적 지원으로 급성장

- 퇴직연금시장은 장기적인 안정적 수익창출이 가능한 시장으로 금융기관들 간에 경쟁 치열

연도별 퇴직연금 적립금 규모 추정(단위 : 조원)

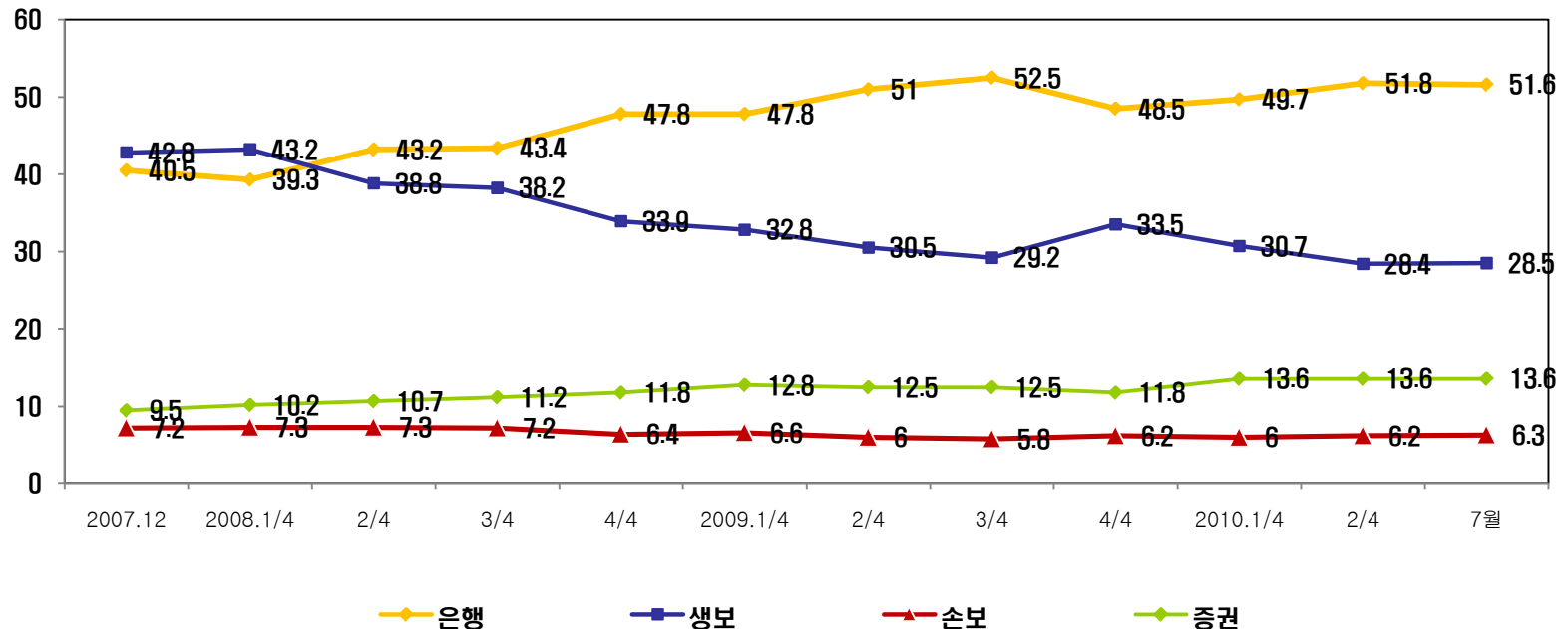


7. 보험시장 전체 : 퇴직연금

❖ 2008년 10월을 기점으로 은행권이 선두로 나선 이후 격차 확대

- 자산운용 전문성에 대한 이미지 약화가 앞으로 더욱 큰 약점으로 부각

금융권별 퇴직연금시장 점유율(%) 추이



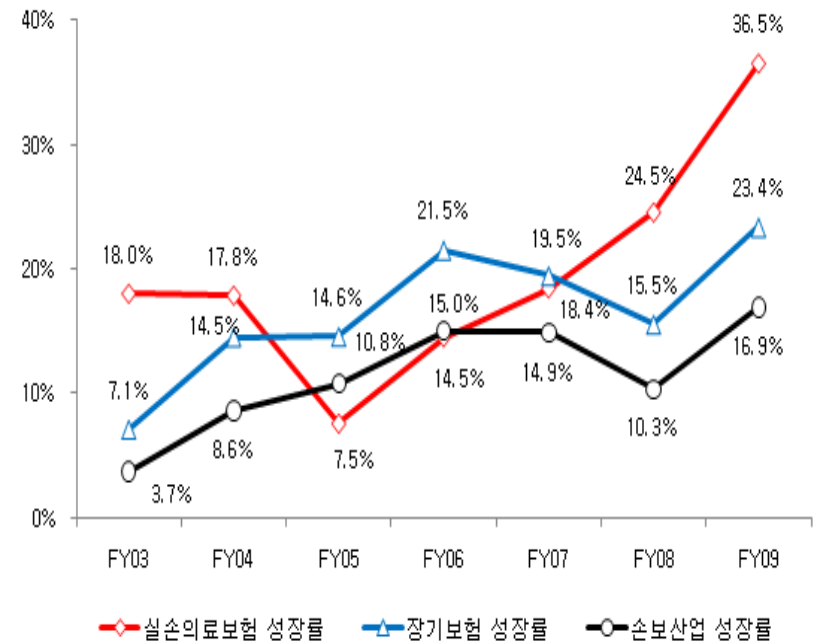
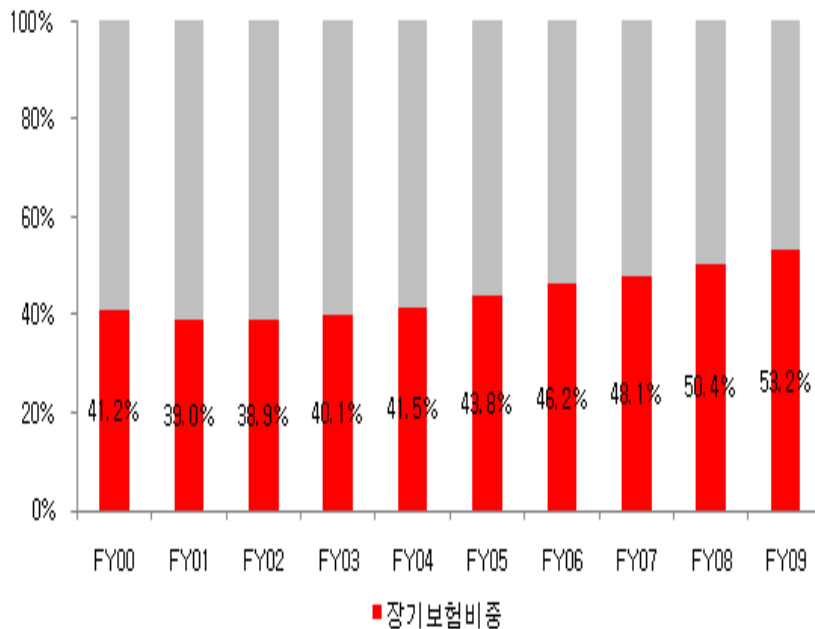
8. 생명보험(Life)

- ❖ 가장 큰 비중을 차지하는 보장성보험의 지속적인 위축
 - 보장성보험(Whole life, CI, Term Life) 등 지속적 감소
- ❖ 최근 종신보험 판매실적 좋지만 일시적일 가능성 큼
 - 가족 구성원 간 이타주의 약화
 - 사망 이후보다 사망 이전에 관한 리스크 관리 욕구 증가
- ❖ 장기적으로 경제성장을 지속적으로 위축될 경우 손보보다 타격
 - 단위당 보험료 높음
 - 정책성 보험의 부재
- ❖ 변액 및 퇴직연금은 대체 금융상품 존재 및 업권간 경쟁심화
- ❖ 시장을 이끌 새로운 생명보험상품 부재

9. 손해보험(Non-Life)

❖ 전체 손해보험시장의 장기손해보험에 대한 의존도 집중

- 전체 손보에서 장기손보의 비중 점차 확대
- 장기손보는 그동안 고성장을 지속하며 손해보험시장 전체의 성장을 주도
- 장기손보 중 실손의료보험(질병 및 상해)은 49%를 차지, 실손의료보험이 장기손보의 성장을 주도



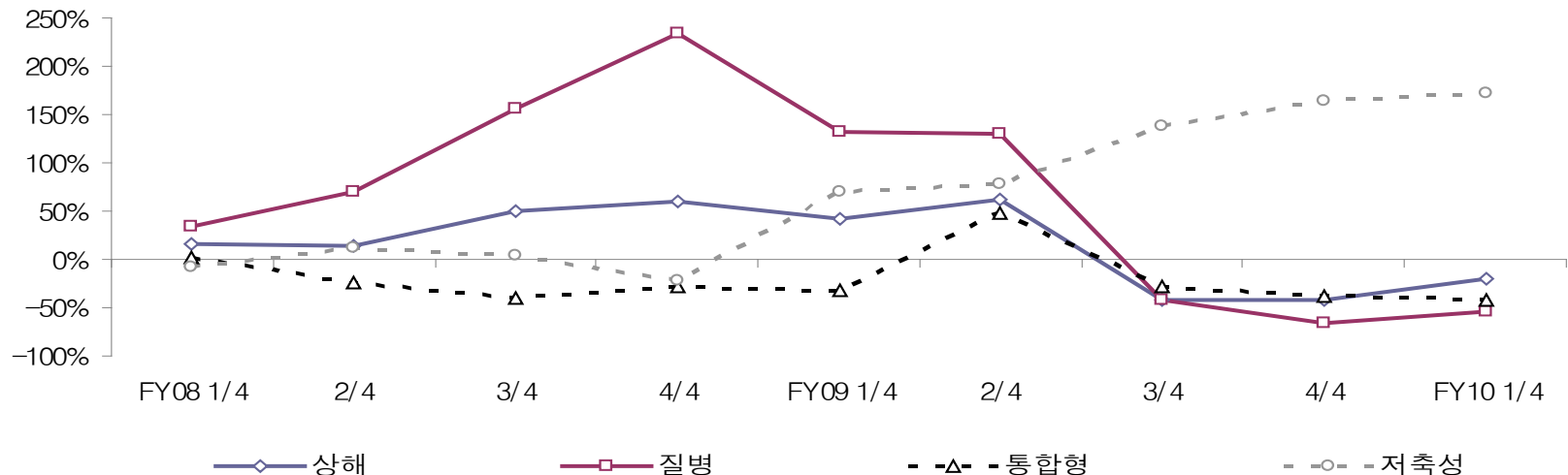
9. 손해보험(Non-Life)

❖ If 실손의료보험 위축, 장기손보 위축 ⇒ 전체 손해보험시장 위축

❖ 최근 실손의료보험의 초회보험료 급감

- 최근 장기손보의 고성장은 실손의료보험의 계속보험료 유입과 저금리 기조 하에서 저축성보험에 대한 수요가 일시적으로 증가
- 장기손보에 대한 높은 의존도로 인해 실손의료보험의 초회보험료 급감은 전체 장기손보 성장에 큰 부담

장기손해보험의 종목별 초회보험료 성장률(전년 동기대비)

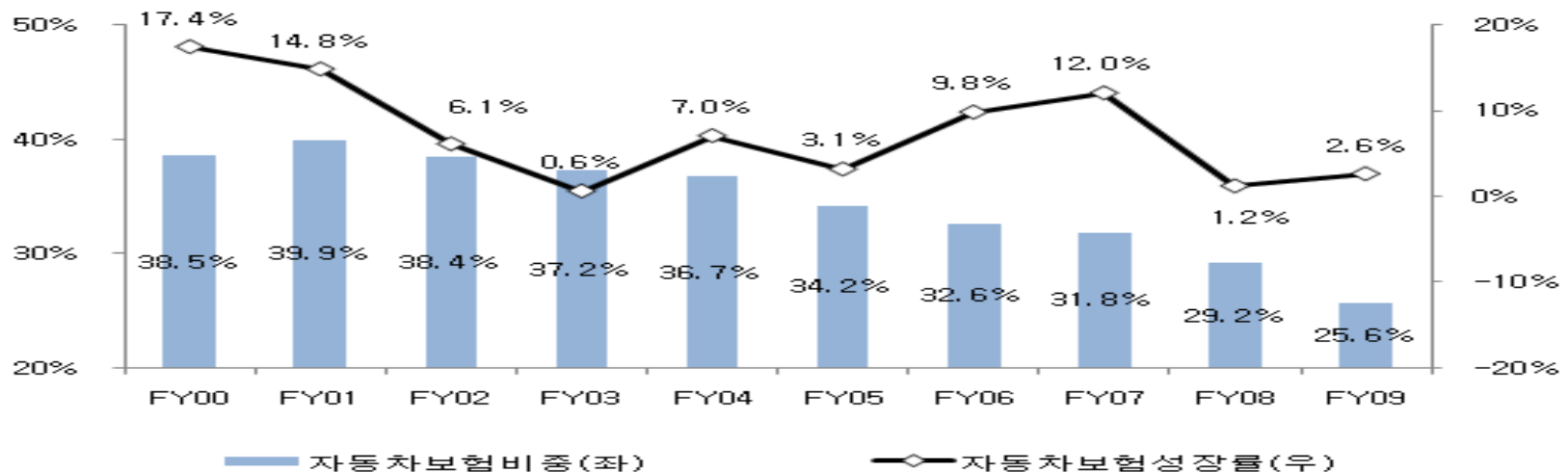


9. 손해보험(Non-Life)

❖ 자동차 보험은 손해보험의 가장 기본 & 비중 낮지 않음

- 자동차보험 비중 FY2001 이후 지속적으로 감소하면서 현재 25.6%에 불과
- 성장률 또한 지속적으로 감소
- 가격경쟁 심화로 더 이상 과거와 같은 고성장 기대하기 어려우며 수익구조 개선 어려움
- 시장의 성장 및 축소는 보험회사가 통제하기 어려운 경기변동, 자동차등록대수, 대형차 및 수입차 비율 등과 같은 외생변수에 의해 결정

자동차 보험의 비중 및 성장률 추이



III. 경쟁력 강화 및 신성장 방안

New Growth of the Insurance Industry and Strengthening Competitiveness

1. 기본에 충실

❖ 리스크 및 손해율 관리

- 국내 보험 및 연금시장은 리스크에 대한 관리시스템이 충분하지 않은 상황에서 시장확대에 경쟁적으로 나섬에 따라 잠재리스크의 확대 우려
- 보험 및 연금상품에서 Under-pricing에 대한 경각심 제고 필요
- 언더라이팅, 보험요율, 상품개발 및 계리 영역 등에 대한 전문인력 확충과 함께 각 기능이 서로 연계될 수 있는 체계적인 리스크 관리 시스템의 구축 필요
- 특히 건강보험은 보험리스크가 매우 큰 분야로, 다른 보험보다 상대적으로 높은 수준의 리스크관리 체계가 필요

2. 보험에 대한 이미지 개선 노력

❖ 소비자 교육

- 불완전 판매 및 보험사기 등의 원인으로 보험에 대한 이미지 부정적
- 소비자 보호를 위해 대부분 공급자(판매자)의 책임강화로 연결
- 소비자 교육을 통해 보험 및 금융상품에 대한 전반적인 이해수준을 높이고, 특히 보험에 대한 부정적인 선입견을 경감시킬 수 있도록 정책적 차원에서 소비자 교육 필요
- 정식 교과과정에서 은행과 증권뿐만 아니라 보험에 대한 체계적인 교육 필요

❖ 소비자 보호, 사회적 책임(CSR) 등에 대한 경영패러다임 변화

- 소비자 보호 및 CSR을 비용으로만 고려하는 현 사고의 전환 필요
- 소비자 보호 및 CSR은 단기적으로는 비용을 유발할 수 있지만 장기적으로 평판리스크 감소를 통해 모집비용의 감소, 유지율 개선 등 성장 및 경영수익 개선으로 연결

3. 판매채널

❖ 독립채널 : 효율성 측면의 장기적인 전략 마련

- 채널당 소요비용뿐만 아니라 유지율, 신뢰성, 채널의 통제력 등 전반적인 평가체계를 중심으로 전속채널과 독립채널간 상호보완적인 접근과 함께 “효율성 측면”에 대한 장기적인 시각으로 전략 마련 필요

❖ 판매자책임 제도 개선

- 독립채널의 경우 직접적인 배상책임이 없어 불완전판매를 유발할 가능성이 높으며, 이는 곧 보험회사의 책임으로 귀결
- 독립채널의 배상자력이 충분하다고 판단되는 바 보험상품의 최종 판매자에 대한 책임의 강화 필요

❖ 온라인 채널

- 온라인은 향후 성장가능성이 높은 판매채널이자 서비스채널
- 다만, 온라인 채널의 약점으로 지적되는 언더라이팅과의 연계 및 Under-pricing에 대한 보완책 마련

4. 위기는 기회: 퇴직연금

- ❖ 인구구조의 변화 및 기대수명의 증가는 공적연금보다는 퇴직연금을 중심으로 한 사적연금의 확대로 연결
- ❖ 확정기여(DC)형 및 개인퇴직계좌(IRP)는 신성장 및 지속성장을 위한 Key
 - 기존에는 퇴직연금 시장 자체가 신성장의 기반이었으나 장기적으로는 퇴직연금 중 DC와 IRP가 신성장 영역
 - 규제환경 변화, 근퇴법 개정, 자산운용 및 노동시장의 환경변화 등으로 퇴직연금시장이 DB보다는 DC와 IRP 중심 개편
 - 자산운용에 대한 전문성 및 이미지 제고
 - 전문회사 설립 및 제휴 등을 고려
 - 퇴직연금 전분야가 아닌 DC 및 IRP와 같은 특정 분야에 집중하는 전략 고려
 - 상대적으로 중소규모 및 영세 사업장과 자영업자 및 이직자 등 개인대상 마케팅 전략

4. 위기는 기회: 퇴직연금

❖ 확정기여(DC)형 및 개인퇴직계좌(IRP)

- 설계사 조직이 적극적으로 고객을 발굴할 수 있도록 인센티브 제공방안 모색
- 특히 IRP를 위해 퇴직금의 연금지급을 위한 다양한 상품 및 자산관리 서비스개발과 홍보 필요
- 절대적인 경쟁력을 확보하고 있는 건강(보험)과 연계한 운용상품 및 서비스
- 퇴직연금 사업자의 불건전 가입권유 행위에 대한 지속적인 감독강화 유도

❖ 확정급여(DB)형시장에서의 경쟁력 유지

- 보수적인 자산운용 문화 및 규제 + 법정퇴직금제도 친숙도 ⇒ DB형시장 유지
- 퇴직보험 및 신탁에서 DB형 시장으로의 유입 ⇒ 이전기업에 대한 영업강화

5. 위기는 기회: 건강보험

- ❖ 인구구조의 변화 및 기대수명의 증가는 공적건강보험보다는 민영건강보험의 확대로 연결
- ❖ Healthcare 서비스를 통한 사전적인 리스크관리자로서의 역할
 - 전통적인 건강관리시장은 질병(또는 상해)이 발생 후 치료 중심
 - 건강보험도 사후적인 리스크관리자로서 역할에 한정
 - 기대수명 증가와 함께 건강한 삶을 위한 발병 이전의 건강관리에 대한 수요 증가
 - 건강보험의 사전적인 리스크관리자로서의 역할 확대 필요
 - 발전하는 IT와 연계한 U-Healthcare 서비스를 건강보험과 연계 필요

6. 위기는 기회: 위험군의 적극적 인수

❖ 저출산과 고령화는 위험군의 증가로 연결

- 의료기술의 발달로 만성질환자, 고령자 및 다태아의 인구비중이 절대적으로 증가
- 저출산 고령화는 부모부양에 대한 가족기능을 변화시켜 간병 및 요양에 대한 수요 증대
- 기대수명 증가와 함께 연금시장의 비우량체 증가
- 새로운 위험군의 발생 ⇒ 새로운 리스크(보험)에 대한 수요 증가

❖ 위험군의 적극적 인수

- 위험군에 대한 보수적 인수에서 적극적인 인수로 전환 필요
- 다만 언더라이팅 시 위험도를 정확히 측정하고 효율과 상품구조를 유연하게 접목하여 리스크를 관리할 수 있는 능력 제고 및 리스크를 헤징(Hedging)할 수 있는 시스템 마련

7. 자산운용 및 관련 종합서비스

- ❖ 자산운용의 전문성 제고는 보험회사의 경영수익과 직결
- ❖ 자산운용 능력 및 자산관리서비스는 보험영업의 경쟁력 확보에도 중요
 - 금융회사의 대형화·겸업화·그룹화, 고령화, 자본시장 성숙, 규제완화 등의 경영환경 변화는 보험산업이 자산관리서비스를 통해 지속성장할 수 있는 기회 제공
 - 고령화의 진전과 공적보장기능의 축소로 인해 개인의 생애재무설계서비스의 수요가 증가할 것이며 특히 자산축적과 함께 자산소진에 대한 서비스 수요 증대 예상
 - 기존에는 자산관리서비스가 기존 보험영업과 연관성이 낮았으나 최근 보험수요의 트렌드 또한 보장성 중심에서 서비스, 투자 및 저축 기능을 겸비한 상품으로 이동하고 있어 보험영업과의 시너지 효과 기대
 - (퇴직연금)전문기관(자회사, 제휴, 합작)을 통한 자산운용 및 관련 종합서비스 제공은 단기간에 전문성과 경쟁력 축적을 통한 이미지 제고 가능

8. 해외 시장

❖ 보험영업 측면에서 아시아 보험시장은 국내 보험시장에 신성장 영역

- 아시아 국가는 경제성장률 높은 반면 보험침투도 낮아 성장성 높음
- 건강 및 노후소득재원 마련과 관련한 정부의 역할 크지 않아 민간보험에 대한 의존도 높아질 것
- 문화의 차이 상대적으로 크지 않아 비제도적인 진입 및 영업장벽 낮음
- 중국과 인도뿐만 아니라 요율산출기관이 발달한 말레이시아, 비합작 외자계보험사 진출이 가능한 베트남, 고성장 타카풀 등 시장선점 중요

❖ 투자영업 측면에서도 해외시장 관심

- 당장은 국내유가증권 투자에 비해 감내한 리스크 대비 수익률 높지 않음
- 국내 제한적인 장기채 공급에서 ALM에 근거한 안정적 수익확보 및 저금리 기조 하에서 수익성 제고를 위해 해외투자에 대한 중요성 증대

9. 시장포화에 대한 사고 전환

$$\text{보험시장} = N(\text{수요자}) \times P(\text{보험료})$$



$$\text{보험시장} = N \times n(\text{상품}) \times (P + \alpha)$$

감사합니다

Thank You

좋은 평판을 만드는 데는 20년이 걸리나,
이를 무너뜨리는 데는 5분이면 충분하다.
- Warren Buffett -

보험산업의 사회적 신뢰 제고 필요성과 과제



2010. 10. 21

오영수

목 차



왜 사회적 신뢰인가?



보험산업과 사회적 신뢰



사회적 신뢰의 경영전략적 접근

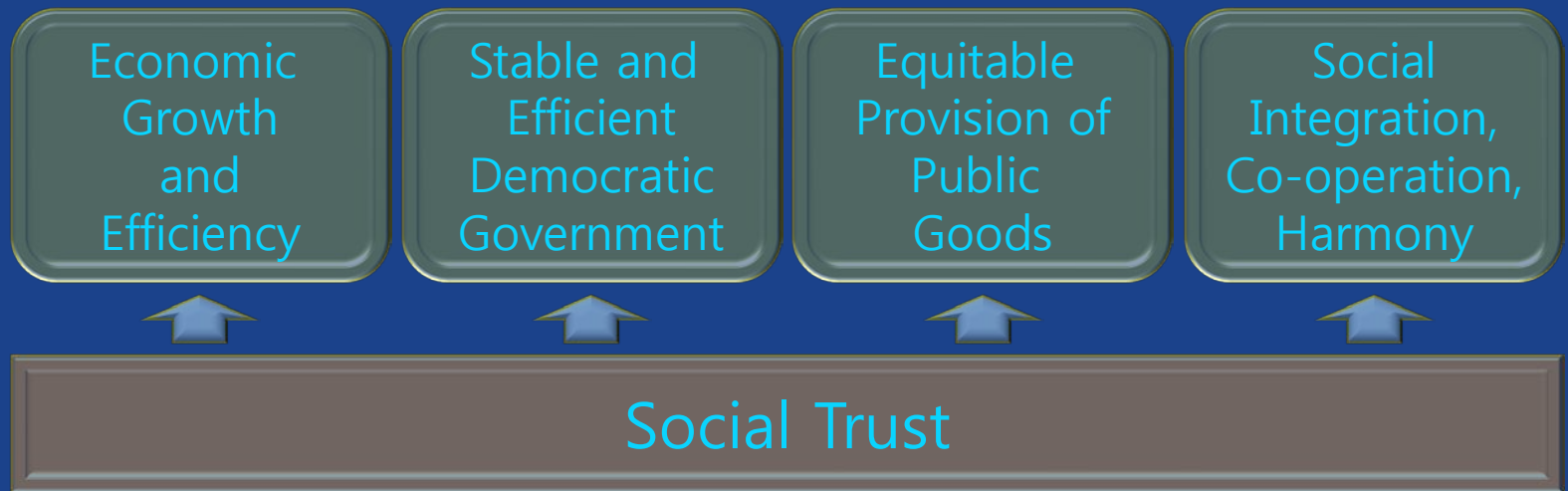


맺음말

I. 왜 사회적 신뢰인가?

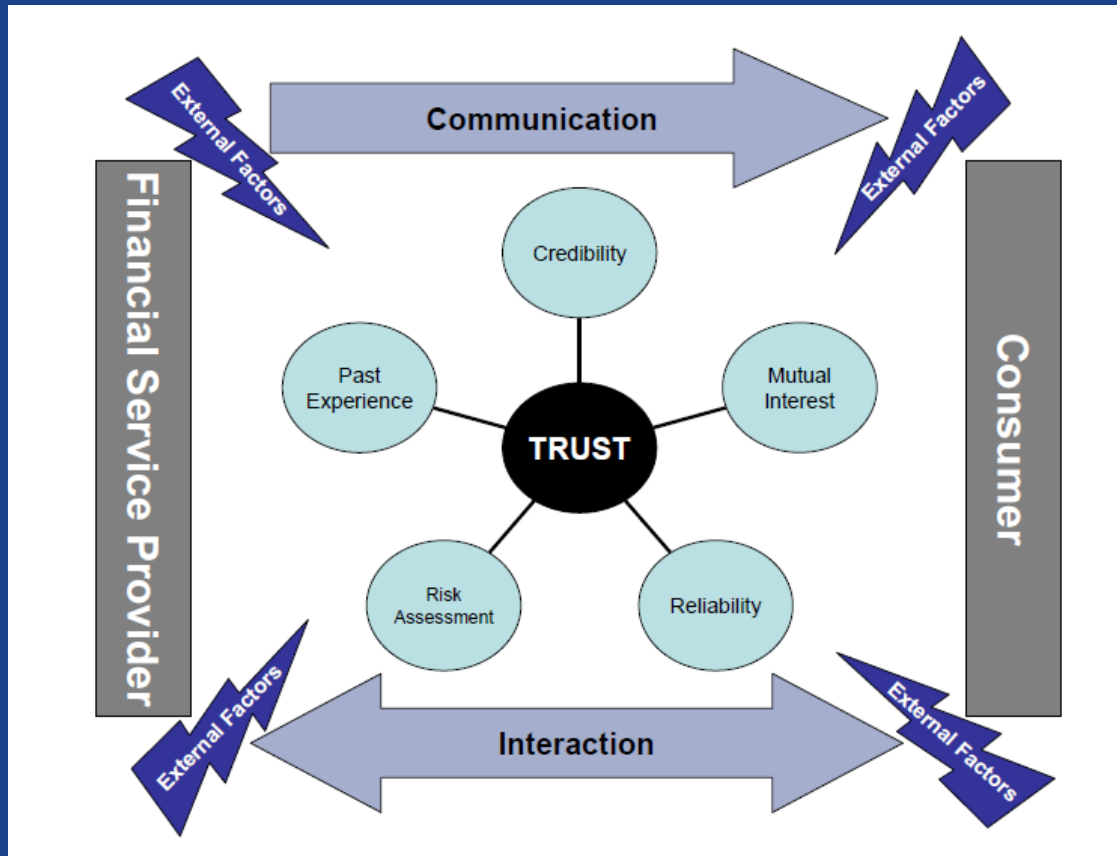
■ 사회적 신뢰란?

- ◆ 신뢰(trust)란 미래의 상황에서 약속을 지키거나 기대를 채워줄 수 있다는 것에 대한 믿음
- ◆ 사회적 신뢰(social trust)란 신뢰가 사회구성원들 사이에서 또는 수평적인 사회관계 속에서 상호작용을 통해 표현되어 나타난 것
 - *Trust is one of the most important synthetic forces within society* (Simmel 1950:326)



I. 왜 사회적 신뢰인가?

■ 금융회사에 대한 사회적 신뢰의 형성



자료: Datamoniutor(2009)

I. 왜 사회적 신뢰인가?

■ 사회에서 왜 신뢰가 중요해졌나?

- ◆ 사회적 가치관의 변화: 수직적 관계, 명령 -> 수평적 관계, 협력
- ◆ 업무수행방식: 직접 수행 -> 대리, 위임, 신탁
- ◆ 통신 혁명에 따른 사회적 공감대 범위 확대 및 빠른 전파속도
- ◆ 공급자에서 수요자로 권력이동(power shift)
- ◆ 21세기 들어 대형 부패기업으로 인해 기업경영의 투명성, 정직성, 사회적 책임 등에 대한 관심이 높아져 새로운 시각에서 기업 평가의 필요성 증가
 - 엔론(Enron), 월드컴(World Com) 등

I. 왜 사회적 신뢰인가?

■ 금융회사에 대한 사회적 신뢰가 무너지면?



자료: Datamonitor(2009)

II. 보험산업과 사회적 신뢰

■ Insurers are actually in the “business of trust”.

◆ Insurance = Assurance

◆ sure (from Webster Dictionary)

- 1) safe from danger or harm
- 3) reliable, trustworthy

◆ assure (from Webster Dictionary)

- 1) to make safe
- 2) to give confidence
- 4) to inform positively

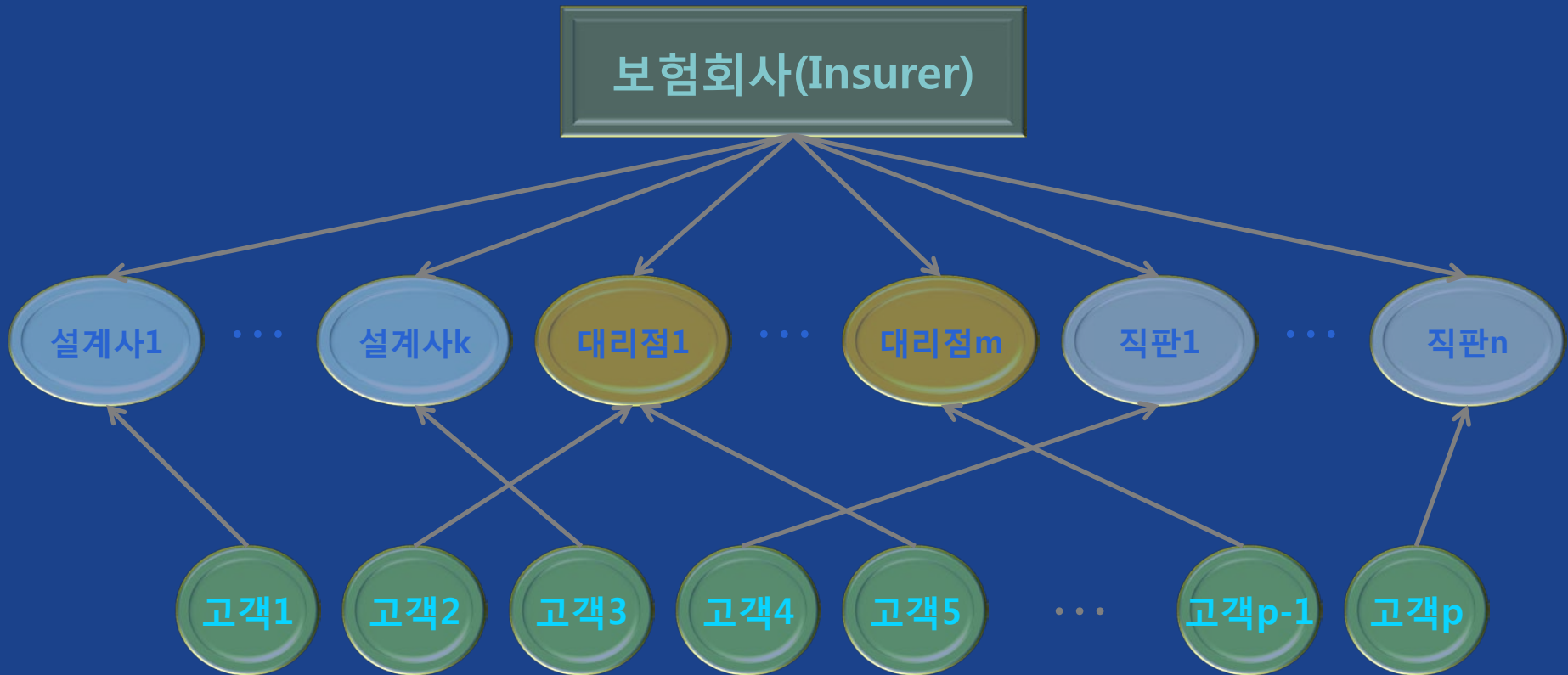
Ⅱ. 보험산업과 사회적 신뢰

■ 보험산업에서 신뢰는 어떻게 작용하는가: 계약 측면

- ◆ Fiduciary Duty를 전제: “믿기 때문에 맡긴다”
- ◆ 장기간에 걸친 계약: 자산운용 등의 많은 불확실성을 극복하고 보험금을 지급할 것이라는 데에 대한 믿음
 - 생명보험: 종신보험, 연금보험 등
 - 손해보험: 장기손해보험
- ◆ 자산관리서비스가 성장함에 따라 고객에 대한 많은 정보를 알아야 상품 및 서비스를 제공할 수 있다
 - 신뢰가 없으면 고객은 정보를 내놓지 않는다
 - 고객의 프라이버시 보호가 무엇보다 중요해진다

II. 보험산업과 사회적 신뢰

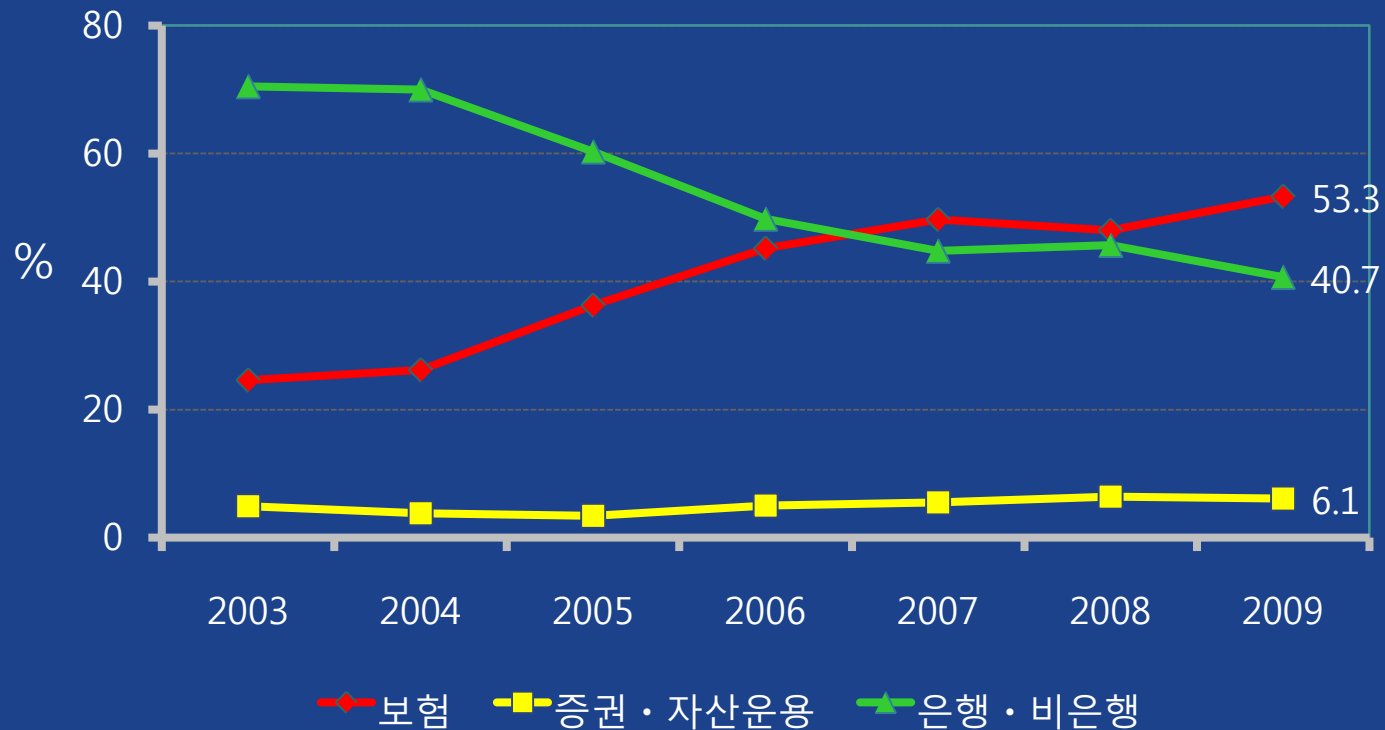
■ 보험산업에서 신뢰는 어떻게 작용하는가: 영업 측면



Ⅱ. 보험산업과 사회적 신뢰

■ 보험산업의 민원 발생 추이

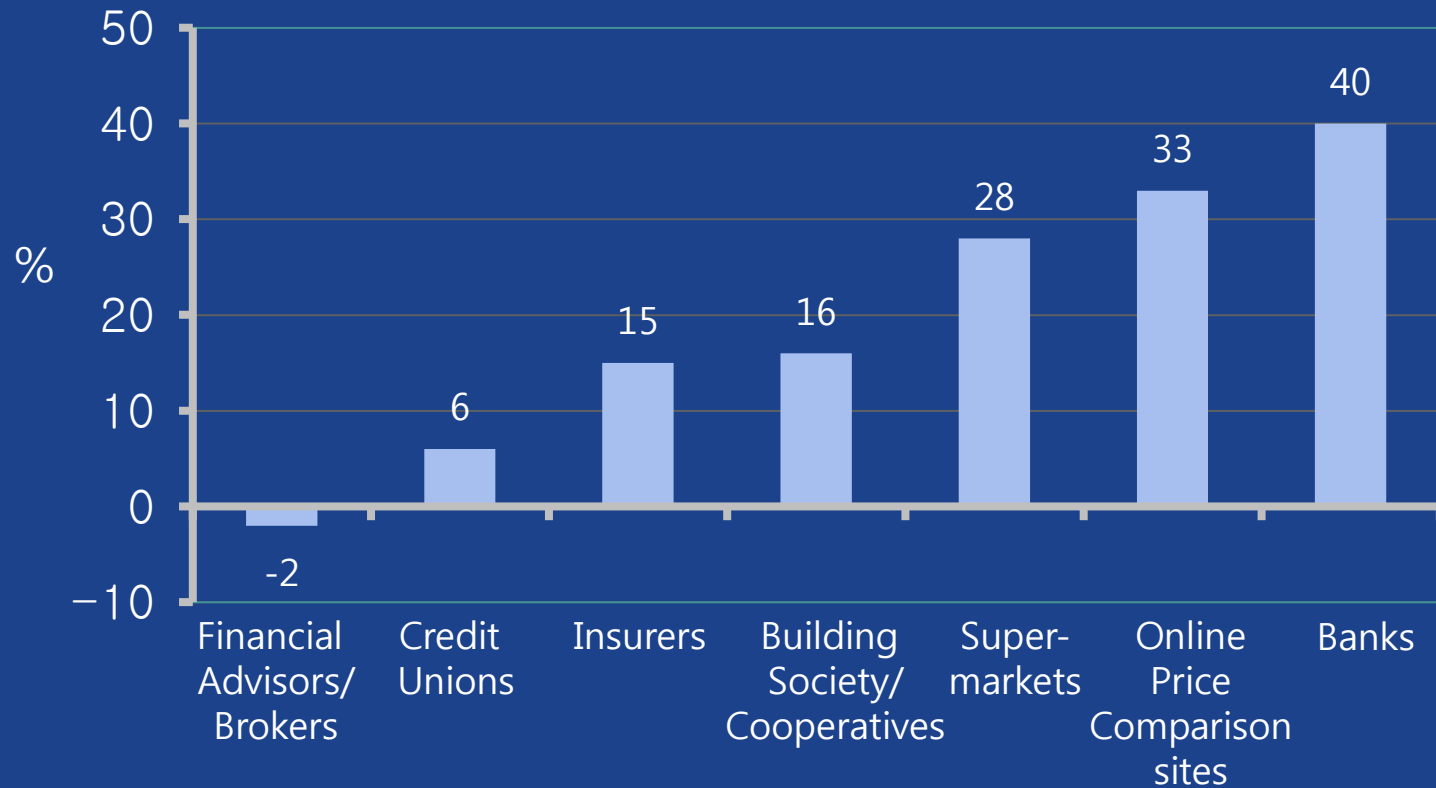
- ◆ 금융권역별 민원 접수 현황을 보면 2009년을 기준으로 보험회사의 민원이 절반 이상을 차지



II. 보험산업과 사회적 신뢰

■ 다른 금융기관 등과 비교한 보험회사의 순신뢰도

◆ 한국, 미국, 일본, 독일, 프랑스 등 15개국 대상 조사

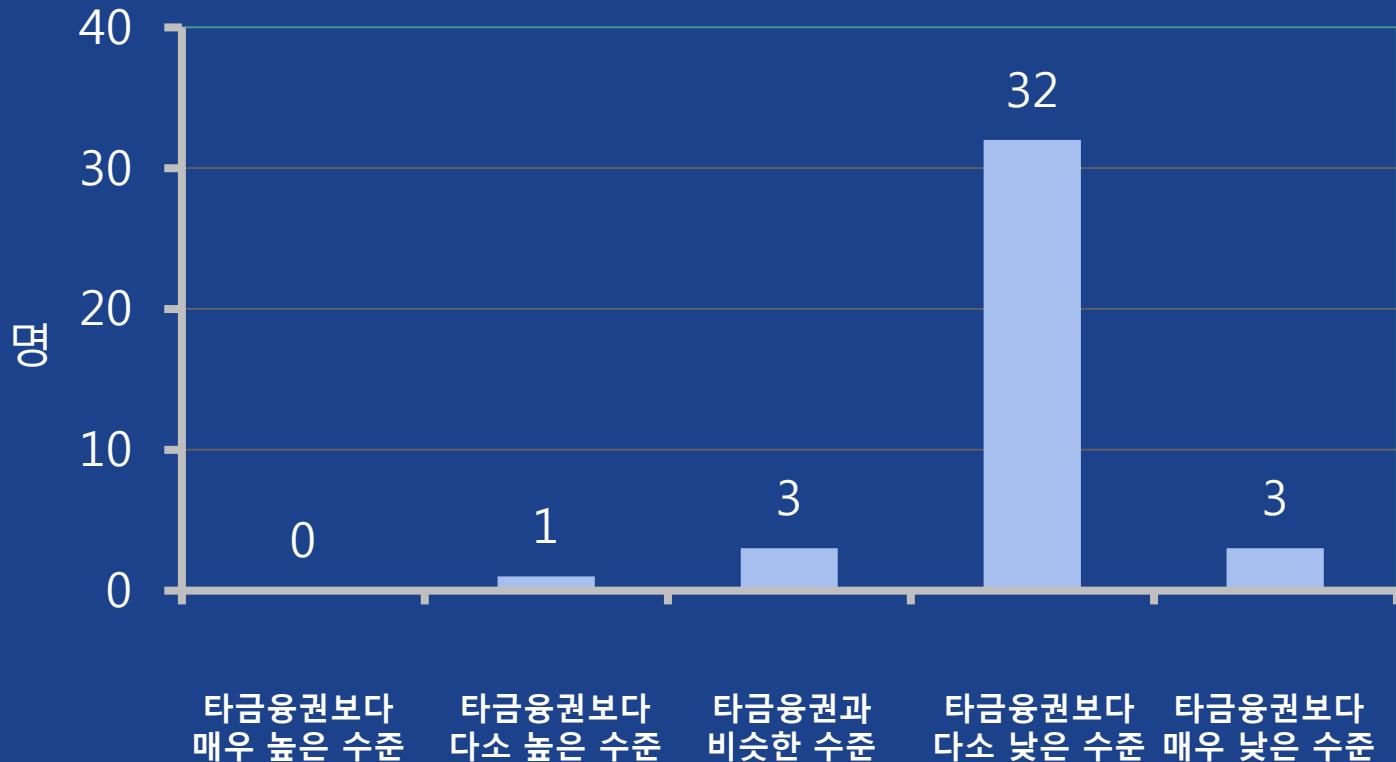


자료: Datamonitor, Financial Services Consumer Insight Survey 2009

Ⅱ. 보험산업과 사회적 신뢰

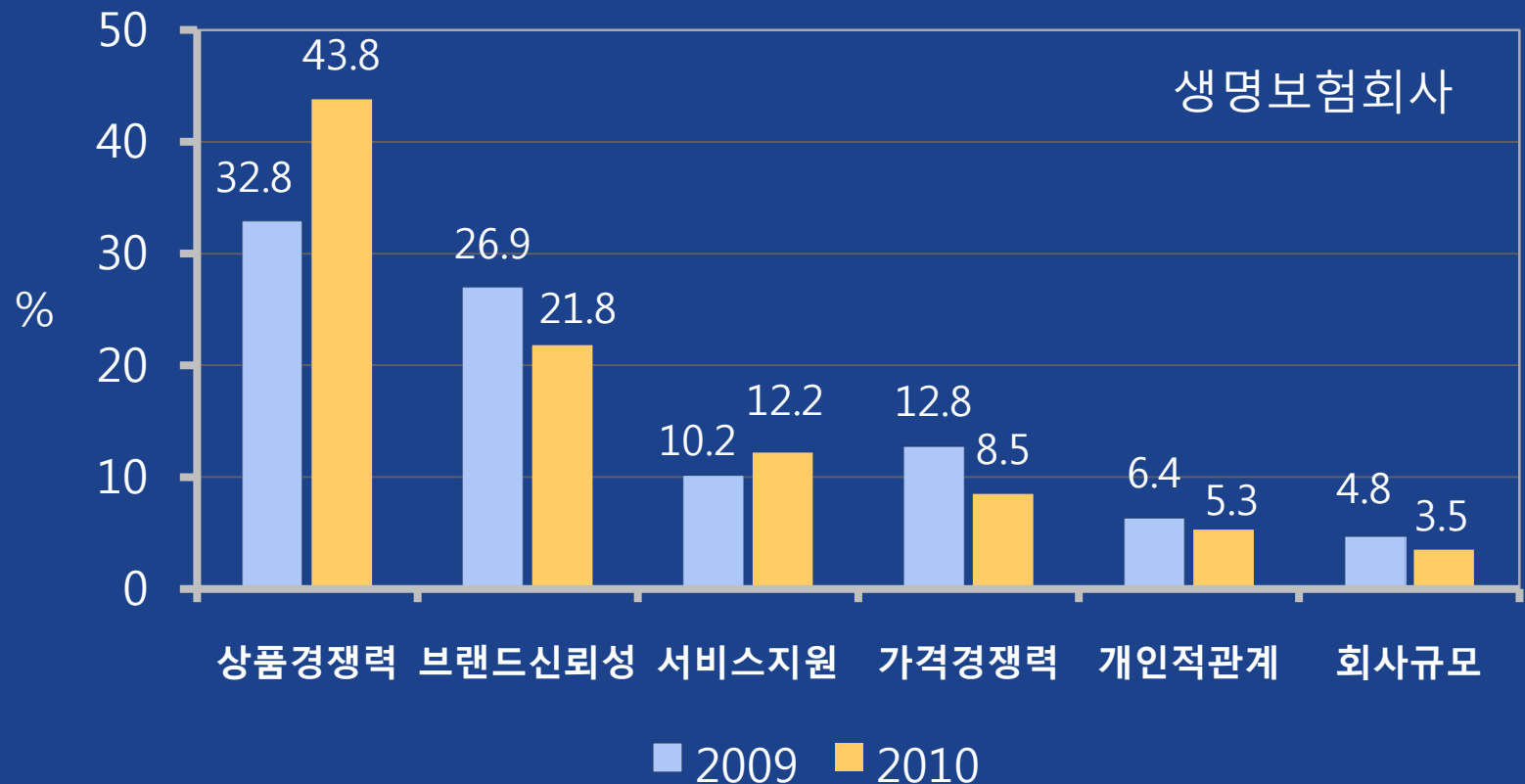
■ 보험에 대한 이미지(신뢰도) 조사 결과(이순재 · 정중영, 2007)

◆ 보험회사 CEO 39명(생보 21명, 손보 18명)



Ⅱ. 보험산업과 사회적 신뢰

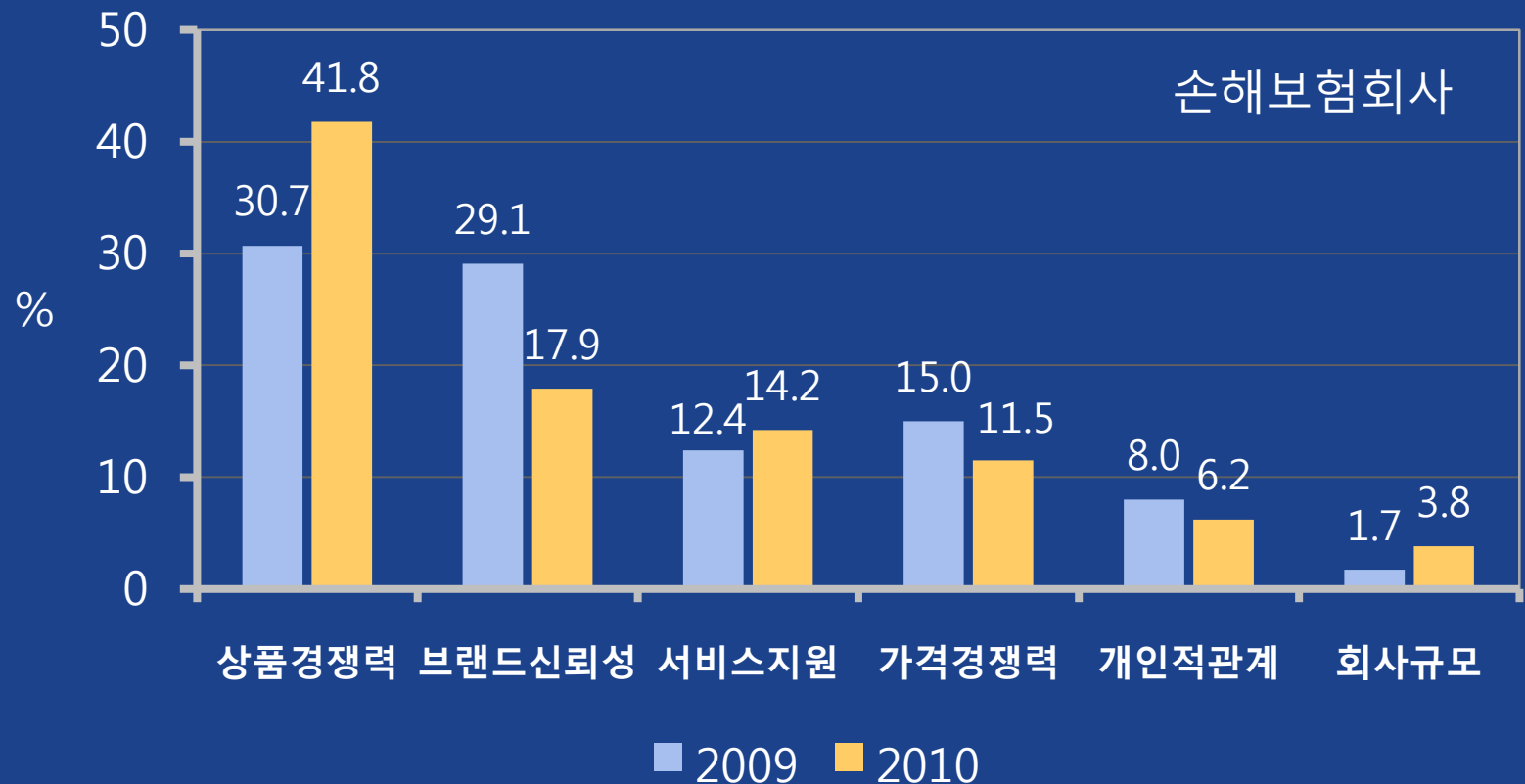
■ 신뢰성은 보험회사 선택에 중요한 요소로 작용한다



자료: 보험연구원(2010)

Ⅱ. 보험산업과 사회적 신뢰

■ 신뢰성은 보험회사 선택에 중요한 요소로 작용한다



자료: 보험연구원(2010)

Ⅱ. 보험회사와 사회적 신뢰

- 보험회사에 대한 신뢰가 성장의 밑거름이 된다
 - ◆ 고객의 신뢰가 높아질 때 보험회사는 성장의 기반을 다질 수 있다
 - 보험회사를 선택할 때 신뢰도가 높은 회사를 선택한다
 - ◆ 고객의 신뢰가 높아지면 충성도가 높아진다
 - 입소문을 낸다
 - 다른 사람에게 보험회사를 추천한다
 - ◆ 고객이 신뢰할 때 경영성과도 높아진다
 - 고객 획득 및 유지 관련 비용이 낮아져 수익성 개선에 긍정적 영향을 미친다
 - ◆ 품질에 대해 기대수준이 높아지는 고객의 신뢰를 충족시키려고 노력하는 과정에서 경영혁신이 이루어지고 경쟁력이 제고될 수 있다

Ⅲ. 사회적 신뢰의 경영전략적 접근

- 사회적 신뢰는 건전성과 영업에 관한 경영전략의 문제이다
 - ◆ 사회적 신뢰는 장기적 생존가능성을 전제로 얻어진다
 - 사회적 신뢰는 보험회사의 장기적인 재무안정성을 통해서도 얻어진다
 - ◆ 사회적 신뢰를 얻지 못하고서는 생존하기 어렵다
 - 사회적 신뢰를 얻지 못할 정도로 평판이 나빠지면 고객이 떠나고 새로운 고객도 얻기 힘들다
 - ◆ 또한 사회적 신뢰의 기초인 법규 준수 또는 평판은 영업행위와 밀접히 관련되어 있다
 - 법규를 준수하지 못할 경우 그에 따른 배상책임이 수반되어 큰 비용을 지불해야 할지도 모른다
 - 평판이 나쁘면 영업을 어려워져 지속적 성장에 위협이 된다

Ⅲ. 사회적 신뢰의 경영전략적 접근

■ 보험회사는 어떻게 사회적 신뢰를 높일 수 있을 것인가?

◆ 최고경영자가 윤리경영을 중시하고 그에 맞는 지배구조를 확립한다

- 경영의 투명성 제고 등 바람직한 지배구조를 확립하며, 지배구조상에 윤리경영을 책임지는 임원을 둔다
- 높은 수준의 영업윤리기준을 세우고 그에 맞추어 사내제도를 정비하며, 특히 고객과 접점이 많은 조직에 윤리교육을 강화한다
- 사회적 책임투자와 사회공헌활동을 강화한다

Ⅲ. 사회적 신뢰의 경영전략적 접근

■ 보험회사는 어떻게 사회적 신뢰를 높일 수 있을 것인가?

- ◆ 소비자의 입장에서 생각하고 그에 맞추어 업무체제를 정비한다
 - 수익을 생각하기에 앞서 소비자의 고충을 먼저 생각한다
 - 주기적으로 소비자의 니드를 파악하고 이를 경영에 반영한다
 - 상품을 이해하기 쉽게 만든다
 - 소비자가 경영에 참여할 수 있는 틀을 만들고, 소비자가 보험 회사 경영을 이해하게 만들어야 한다
 - 소비자보호를 위한 사내제도를 정비한다: “어려울 때 친구가 진정한 친구이다”

Ⅲ. 사회적 신뢰의 경영전략적 접근

■ 보험회사는 어떻게 사회적 신뢰를 높일 수 있을 것인가?

◆ 이해관계자와 더 많이 소통하기 위해 노력한다

- 공시 등을 통해 적극적으로 정보를 제공한다
- 소비자와 투자가가 알고자 하는 사항에 대해서 적극적으로 공시한다
- 일관성 있는 입장을 유지하며, 입장이 바뀔 때는 사전에 충분히 설명한다
- 경제위기시처럼 어려운 시기일수록 소통 노력을 배가한다
- 새로운 고객의 획득에 앞서 기존 고객과 소통을 강화한다

Ⅲ. 사회적 신뢰의 경영전략적 접근

■ 보험회사는 어떻게 사회적 신뢰를 높일 수 있을 것인가?

◆ 보험소비자교육에 적극 참여한다

- 똑똑한 소비자가 강한 보험회사를 만든다
- 정부 및 공적기구와 협력체계를 구축한다

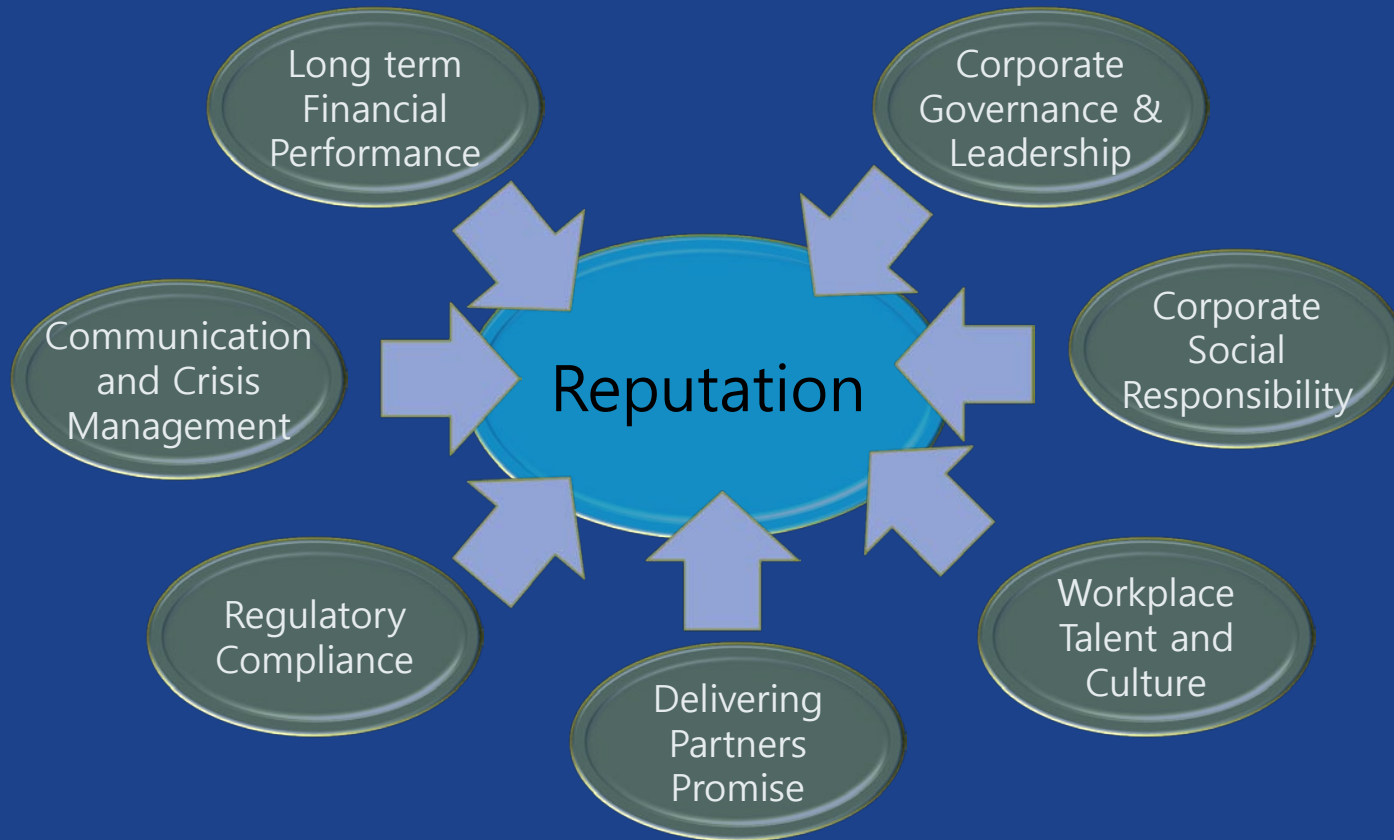
◆ 평판을 관리한다

- 평판은 소통의 산물이다
- 일관된 핵심가치를 유지하기 위해 지배구조 차원에서 전략적으로 접근해야 한다
- 주기적으로 평판을 측정한다
- 평판의 위기가 발생할 경우 정직을 최상의 무기로 삼아 올바르게 신속하게 대응해야 한다

Ⅲ. 사회적 신뢰의 경영전략적 접근

■ 보험회사는 어떻게 사회적 신뢰를 높일 수 있을 것인가?

평판을 구성하는 요소들



자료: Rayner(2003)

IV. 맺음말

- 사회적 신뢰를 중시하는 태도가 약해질 가능성은 없다
- 개별 보험회사의 노력과 함께 전체 산업 차원의 노력이 필요하다
- 법 이전에 윤리가 앞서야 한다
- 보험소비자를 단순한 보호대상이 아니라 당당한 거래주체로 인정하고 그들의 능력을 향상시키는 데 도움을 주어야 한다
- 사회적 신뢰를 얻기 위한 노력은 단순한 비용요인이 아니라 지속적 성장을 위한 필수적 과정이다
- 고객만족이 아니라 고객기쁨이 되도록 해야 한다

감사합니다

2010 Global Insurance Symposium



NEW YORK STATE INSURANCE DEPARTMENT

October 21, 2010

NYSID - Overview

NYSID (the Department) began operations in 1860.

The oldest independent state insurance regulatory agency in the United States.

The Department's core mission – to protect policyholders from insolvent insurers.

NYSID's Mission

1. Ensure the continued sound and prudent conduct of insurers' financial operations;
2. Provide fair, timely and equitable fulfillment of insurer obligations;
3. Protect policyholders from financially impaired or insolvent insurers;
4. Eliminate fraud, other criminal abuse and unethical conduct in the industry; and
5. Foster growth of the insurance industry in the State.

Areas of Regulation

1. Organization and Licensing of Insurers
 - The insurer receives a charter or Certificate of Incorporation (COI) from the State
 - Capital stock insurer: minimum capital and surplus requirements
 - Mutual insurer: minimum surplus requirements (no stockholders)
 - All insurers (domestic, foreign and alien insurer) are required to maintain a substantial deposit of securities.

Areas of Regulation

2. Insurance Policy Regulation (Policy Forms and Rate Regulations)

Policy Forms

- To protect insureds, policyowners and beneficiaries against misleading, unfair and deceptive provisions and practices.
- To make insurance contracts more understandable.
- Contract forms must be filed and approved, and contracts must not be unjust, ambiguous, unfair, misleading, or encourage misrepresentation.

Rate Regulation

- To ensure reasonable rates that are not excessive, inadequate, or unfairly discriminatory.

Areas of Regulation

- 3. Marketing Practices/Advertising
 - a. Licensing of Agents and Brokers
 - b. Unfair Trade Practices
 - Prohibit misrepresentation, twisting, rebating, deceptive or false advertising, inequitable claim settlement, and unfair discrimination.

Areas of Regulation

4. Financial Regulation (Solvency Surveillance)
 - (1) Financial statement filing requirements,
 - (2) The Insurance Regulatory Information System,
 - (3) Examinations, and
 - (4) Enforcement and market surveillance

Areas of Regulation

4. Financial Regulation (Solvency Surveillance)

(1) Financial Statement Filings

- Asset Limitations and Valuation
- Liability Valuation
- Minimum Capital and Surplus
- Risk-Based Capital Requirements

(2) Early Warning Systems

- National Association of Insurance Commissioners (NAIC) Insurance Regulatory Information System (IRIS) includes the Financial Analysis Solvency Tools (FAST) – statistical and analytical phase.
- FAST develops a score for each insurer that is used to prioritize insurers.

Areas of Regulation

4. Financial Regulation (Solvency Surveillance)

(3) Examinations

Examines domestic insurers at least once every 5 years; 3 years requirement for certain requested entities

(4) Enforcement and Surveillance

Address fraudulent activities and problem individuals and insurers through the use of administrative sanctions and civil actions.

(5) Mergers and Acquisitions

(6) Rehabilitation and Liquidation

(7) Guaranty Fund – Insurance Guaranty Associations

- The NAIC adopted two guaranty association model laws – property and liability insurance and life and health insurance.
- Insolvency guaranty laws provide for the indemnification of losses suffered by policyowners of insolvent insurers.

Department's Bureaus



Life Bureau

Entities regulated by the Life Bureau (2009)

Number of Regulated Entities	Type of Entity
267	Charitable annuity funds
133	Life insurance company
39	Accredited reinsurers
38	Fraternal benefit societies
24	Employee welfare funds
9	Governmental variable supplements funds
8	Governmental systems
8	Viatical settlement companies
4	Private pension funds

Life Bureau

Balance Sheet (in billions)
Life Insurance Company Licensed in NYS

	2008
Assets	\$2,315.7
Liabilities	2,182.7
Capital & Surplus	133.0

Property Bureau

Entities regulated by the Property Bureau (2009)

Number of Regulated Entities	Type of Entity
789	Property/casualty insurers
92	Accredited reinsurers
47	Captive insurers
29	Title insurers (includes one accredited reinsurer)
28	Mortgage guaranty insurers
24	Assessment co-operatives
18	Advance premium co-operatives
17	Financial guaranty insurers
11	Associations, pools, and syndicates
10	United States branches
1	Property Insurance Underwriting Association

Property Bureau

Net Premiums Written and Surplus to Policyholders
Property and Casualty Insurers Licensed in NYS
2008 (dollar amounts in millions)

Stock Companies					Mutual Companies			
Year	No of Cos.	Net Premiums Written (during year)	Surplus/ Policy-holders (end of year)	Ratio of Premiums to Surplus	No of Cos.	Net Premiums Written (during year)	Surplus/ Policy-holders (end of year)	Ratio of Premiums to Surplus
2008	739	\$244,995	\$288,680	0.8	71	\$68,654	\$105,503	0.7

Health Bureau

Entities regulated by the Health Bureau (2009)

Number of Regulated Entities	Type of Entity
33	Accident and Health Insurers
22	Article 44 Public Health Law HMOs
16	Managed Long Term Care Plans
10	Municipal Cooperative Health Benefits Plans
10	Continuing Care Retirement Communities
9	Health Service Corporations
3	Medical and Dental expense Indemnity Corporations
1	Life Insurer (writing predominantly accident and health insurance)

Consumer Services Bureau

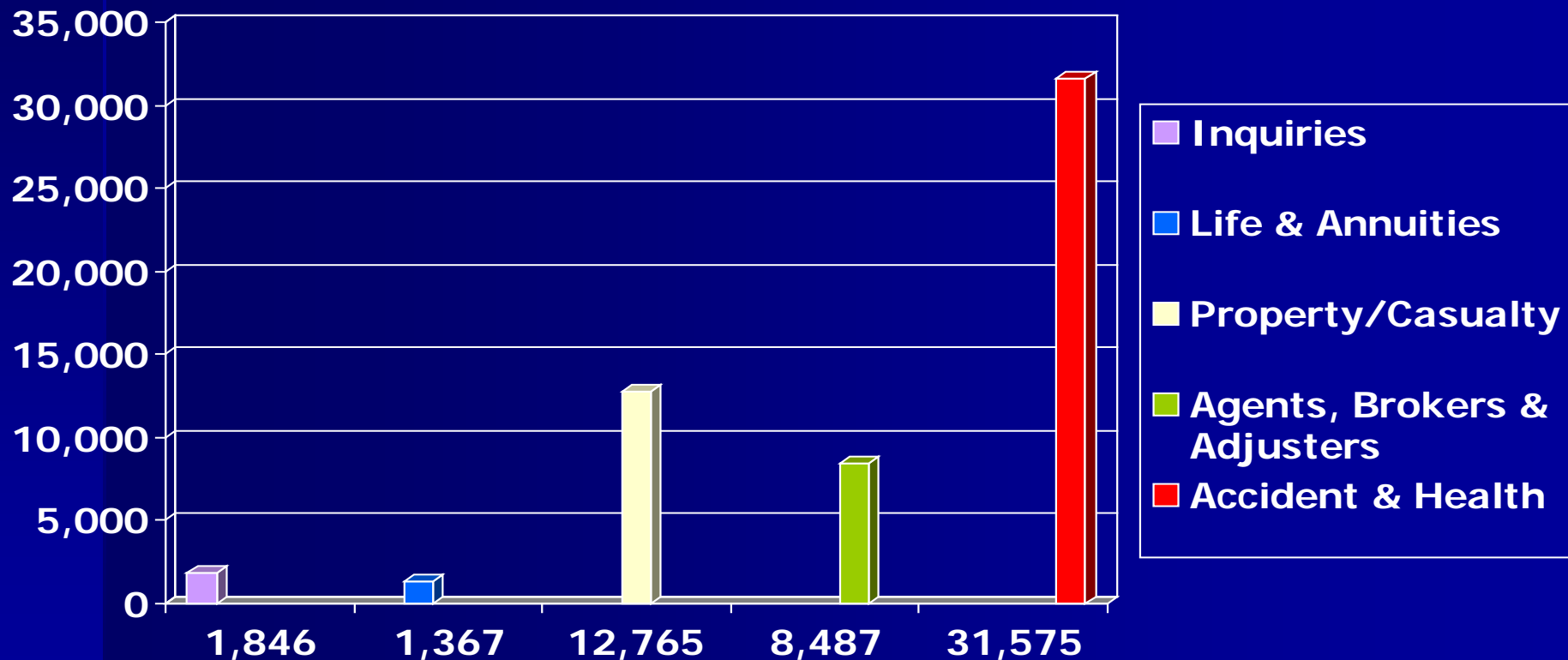
Each year, the Bureau responds to more than 200,000 consumer inquiries.

a. Resolving Disputes

- Loss settlements or the interpretation of policy provisions.
- Improper practices on the part of agents, brokers and adjusters.
- Failure of insurers to provide timely settlement of claims.
- Improper policy cancellations.

Consumer Services Bureau

b. Closed Complaint Activity (2009)



Consumer Services Bureau

- c. Consumer Recoveries and Reinstatements
 - Total of \$32,300,000 in recoveries to consumers for 2009.
- d. Prompt Payment Statute
 - In 2009, \$850,000 in prompt pay fines were levied against 28 health insurers and HMOs.
- e. External Appeals Process
 - Available to consumers when health plans deny insurance coverage because specific health care services are deemed experimental or investigational or not medically necessary.
 - External Appeal Applications

	Received	Rejected	Overtured	Upheld	Reversed
2009	4,263	1,896	815	1,222	350

Frauds Bureau

The Bureau's vision of collaborative alliances with the insurance industry, prosecutors and law enforcement agencies on the federal, state and local levels was reinforced over the past year. Teamwork, dedication and hard work resulted in 738 arrests and 499 convictions throughout the State.

1. Investigations

The Bureau received 24,920 reports of suspected fraud in 2009.

Fraud Bureau

2. Major Cases

a. Escrow/Other Funds Stolen

- The operator of three title insurance agencies in NY and Suffolk Counties was charged with misappropriating millions of dollars in escrow and other client fund and embezzling a part of those funds for his personal use.

b. House Fire

- The owner of a home heavily damaged in a 7/23/09 fire was arrested 8/14/09 and charged with deliberately setting the blaze. The home was insured for more than \$500,000 and, though a claim was filed, it was never paid.

c. Embezzlement

- A licensed life insurance agent was charged with embezzling \$109,000 from 29 clients and using the money for personal gain.

Case 1 – NYS Homeowners Coverage, Windstorm Deductibles

- On 9/14/1993, NYSID issued Circular Letter No. 11.
- The Circular Letter sets forth the Department's windstorm recommendations and guidelines, designed to enable homeowner insurers in NY to protect consumers as well as industry solvency.
- Insurers may offer homeowner an optional catastrophic windstorm deductible of no more than 5%, with an accompanying premium reduction of up to 10%, where the choice is entirely the policyholder's.

Case 1 – NYS Homeowners Coverage, Windstorm Deductibles

NEW YORK STATE HOMEOWNERS COVERAGE APPROVED INDEPENDENT WINDSTORM DEDUCTIBLES: REVISED AS OF 09/01/2009

Company Name	% Deductible based on Dwelling (A)	Trigger (Circumstances under which deductible is applicable)	Territory
Farm Family Casualty Insurance Company Homeowners' Program -	1% and 2% The deductible amount applies to the dwelling's insured value of the dwelling.	Applies to loss to property caused by wind, wind gusts, rain, tornadoes, or cyclones during a catastrophic windstorm occurrence (time period that occurs within a period of 12 hours before or 12 hours after the storm which caused the loss makes landfall anywhere in NYS and is declared by the National Hurricane Center of the NWS as a Category 2, 3, 4, or 5 hurricane.	1% (but not less than \$1,000) - Kings, Queens, Richmond, Bronx and Westchester counties 2% (but not less than \$2,000) - Nassau and Suffolk counties.
Farmers New Century,	Band I 5% Band II 2% Band III 1% Band IV no special deductible The deductible amount applies to the dwelling's insured value of the dwelling.	Applies to windstorm loss within a period of 12 hrs. before or 12 hrs. after the storm which caused the loss makes landfall anywhere in New York State as declared by NWS as <u>Category 2 or higher hurricane</u> .	Suffolk, Nassau, Queens, Kings, Richmond and Westchester counties.
Fireman's Fund	2% or 1%. 5% The deductible amount applies to the dwelling's insured value of the dwelling.	The deductible applies to losses which occur as a result of either: a) a Category 1 or higher hurricane making landfall in NYS, or b) a hurricane making landfall outside of NYS, but which is determined by the National Weather Service to be a Category 1 or higher hurricane force winds in the area within NYS in which the losses occur.	Mandatory 2% for Nassau and Suffolk. Mandatory 1% for SI, Queens, & Brooklyn. Mandatory 5% on risks located within 3 miles of the Atlantic Shore in Suffolk and Nassau counties. For the remainder of these risks in these territories (those located more than 3 miles away from the Atlantic Shoreline), the Mandatory Deductible will remain at 2%.

Case 1 – NYS Homeowners Coverage, Windstorm Deductibles

SPECIAL FORM HOMEOWNERS - PREMIER
FARMERS NEW CENTURY INSURANCE COMPANY, AURORA, IL
A Stock Company

DECLARATIONS HOMEOWNERS

Replaces all prior Declarations, if any

TRANSACTION TYPE OFFER OF RENEWAL

The Policy Period is effective (not prior to time applied for) at described residence premises.

POLICY NUMBER	FROM	TO	STANDARD TIME	POLICY EDITION
	01-17-2009	01-17-2010	12:01 A.M.	04-91

This policy will continue for successive policy periods, if: (1) we elect to continue this insurance, and (2) if you pay the renewal premium for each successive policy period as required by our premiums, rules and forms then in effect.

INSURED'S NAME & MAILING ADDRESS:

LOCATION OR DESCRIPTION OF RESIDENCE PREMISES:
 (Same as mailing address unless otherwise stated.)

DESCRIPTION OF PROPERTY

YEAR OF CONSTRUCTION	CONSTRUCTION TYPE	ROOF TYPE	NUMBER OF UNITS	OCCUPANCY
1899	ALUMINUM OR PLASTIC SIDING	ASPHALT COMPOSITION	001	OWNER

COVERAGES - We provide insurance only for those coverages indicated by a specific limit or other notation.

SECTION I - PROPERTY				SECTION II - LIABILITY		ANNUAL PREMIUM
A DWELLING OR MOBILE HOME	B SEPARATE (OTHER) STRUCTURES	C PERSONAL PROPERTY	D LOSS OF USE	E PERSONAL LIABILITY	F MEDICAL PAY TO OTHERS	
\$605,000	\$60,500	\$423,500	\$121,000	\$500,000 Each Occurrence	\$5,000 Each Person	\$3,561.33

ENDORSEMENTS

ENDORSEMENT NUMBER	EDITION NUMBER	DESCRIPTION
E6415	1ED	SEWER AND DRAIN WATER DAMAGE COVERAGE ENDORSEMENT
H00340	1196	WINDSTORM PERCENTAGE DEDUCTIBLE
H00490	491	PERSONAL PROPERTY REPLACEMENT COST
H00496	491	NO COVERAGE FOR DAY CARE BUSINESS
H00498	491	REFRIGERATED PERSONAL PROPERTY
H02395	491	OFF PREMISES THEFT EXCLUSION
H02493	491	WORKERS COMPENSATION
H4116	1ED	ENDORSEMENT AMENDING LOSSES NOT INSURED
H4141	1ED	IDENTITY FRAUD EXPENSE COVERAGE
J6167	1ED	VALUE PROTECTION ENDORSEMENT
IMPORTANT NOTICE - ADDITIONAL ENDORSEMENTS SHOWN ON BACK		

DISCOUNTS

50 PLUS, NON SMOKER, HOME SECURITY, AND ULTRA PREMIER PROGRAM DISCOUNTS HAVE BEEN APPLIED TO YOUR POLICY.

DEDUCTIBLES

\$1,000 Deductible is applicable to covered losses under Coverage A, B, C.
EXCEPT WINDSTORM:
WINDSTORM 5% OF COVERAGE A LIMIT (\$30,250)
(SEE ENDORSEMENT H00340 FOR DEDUCTIBLE PROVISIONS)

POLICY ACTIVITY

(SUMME AMOUNT DUE WITH ENCLOSED INVOICE)

\$ NONE	Previous Balance	
3,561.33	Premium	
	Fees	
	Payments or Credits	
\$ 3,561.33	Total DUE	
MORTGAGEE PAYS		

ANY "TOTAL" BALANCE OR CREDIT \$7.00 OR LESS WILL BE APPLIED TO YOUR NEXT BILLING. BALANCES OVER \$7.00 ARE DUE UPON RECEIPT.

This Declarations page is part of your policy. It supersedes and controls anything to the contrary. It is otherwise subject to all other terms of the policy.

AGENT:

AGENT PHONE:

AGENT NUMBER:

Countersignature

Authorized Representative

Case 1 – NYS Homeowners Coverage, Windstorm Deductibles

A - DWELLING OR
MOBILE HOME
\$605,000

DEDUCTIBLES

\$1,000 Deductible is applicable to covered losses under
Coverage A, B, C.
EXCEPT WINDSTORM:
WINDSTORM 5% OF COVERAGE A LIMIT (\$30,250)
(SEE ENDORSEMENT HO0340 FOR DEDUCTIBLE
PROVISIONS)

Case 1 – NYS Homeowners Coverage, Windstorm Deductibles

- NYSID proposed second amendment to Regulation 159 (11 NYCRR 74) regarding Windstorm and Hurricane Deductible Requirements and disclosure information and other notices.
- Section 74.2, Windstorm Deductibles
“No dwelling fire personal lines insurance policy or homeowner’s insurance policy issued or delivered in this State covering property located in this State shall contain a windstorm deductible, except as part of a deductible applied in the same manner as it applies to all other perils insured against under the policy.”
- Section 74.3, Minimum standard for the use of hurricane deductibles in a dwelling fire personal lines insurance policy or homeowner’s insurance policy.
“...(c)(1) A hurricane deductible shall be triggered only when the National Weather Service (NWS) determines that the hurricane was a category one or greater hurricane and had made landfall in this State.”

Case 2 – Limited Benefits Health Plan

- The investigation of the limited medical benefits market began with the review of a number of complaints made against American Medical and Life Insurance Company ("AMLI").
- Three sample cases
- The investigation revealed that AMLI violated numerous NYIL provisions.
 - Sold thousands of limited benefit plans to NY residents using unlicensed agents employed by telemarketing firms.
 - Conducted a nationwide marketing campaign through an intermediary called Cinergy Health, Inc. created the misleading impression that the limited benefit plan offered major medical or comprehensive coverage.
 - AMLI continued to use the misleading advertising as part of its national marketing campaign, even after the Department had the Company stop such marketing in NY.
- Based upon the results of the investigation, AMLI signed a stipulation under which it agreed to discontinue marketing and sales of the product in NY, discontinue its current advertisements nationwide and pay a fine of \$700,000.

Case 2 – Limited Benefits Health Plan

NYSID's Further Actions

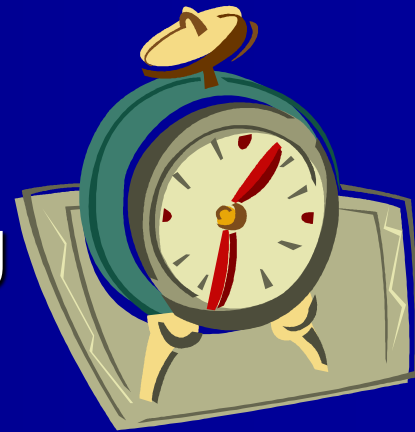
- ① The investigation of the limited medical benefits market was expanded to include all carriers currently writing the coverage.
- ② NYSID held hearings on LMPs.
- ③ Two Section 308 letters (Special Report) were sent to all carriers marketing limited medical benefits policies in NYS.
- ④ On 6/22/10, NYSID issued a citation to Cinergy Health, insurance agency that sells coverage, seeking to revoke Cinergy's license for running misleading television ads for LMPs.
- ⑤ On 10/1/10, Cinergy agreed to pay a \$500,000 fine to settle an investigation by NYSID, in lieu of any other disciplinary action.

Case 3 – Agents' Violation of the Insurance Law

- More than 20 agents admitted the solicitation of annuity contracts issued by unauthorized insurer in NYS.
- Almost 80 investigations of agents are still in progress.
- Most of these agents knowingly submitted to unauthorized insurer applications, which falsely stated that the annuitant signed the application in other states when in fact the application was signed in the State of NY.
- Stipulations were signed resulting in fines of \$284,130; one license was revoked after a hearing.

NYS Insurance Department

- Department's staff training
- Consumer education (Outreach events)
- Hearings
- NYSID Website
www.ins.state.ny.us
- Memorandums of Understanding





Memorandums of Understanding

[Return to: Office of General Counsel Index | Publications and Downloads](#)

The Department has entered into the following Memorandums of Understanding (MoU) with other government agencies, both domestic and foreign, for the purpose of information sharing. EOL stands for Exchange of Letters.

Release Date	Government Agency	MoU links
July 28, 2009	China Insurance Regulatory Commission (CIRC)	China
July 20, 2009	The Office of Insurance Commission, Thailand	Thailand
June 29, 2009	Superintendencia del Sistema Financiero de El Salvador (SSF)	El Salvador
June 12, 2009	Financial Services Agency of Japan	EOL: Japan to NYSID EOL: NYSID to Japan
March 31, 2009	Autoridade Monetária de Macau	Macau
October 10, 2008	Financial Services Authority of the United Kingdom (FSA)	United Kingdom
September 25, 2008	Bermuda Monetary Authority (BMA)	Bermuda
September 2008	Autorite de Controle des Assurances et des Mutuelles (ACAM) (French insurance regulatory authority)	France
June 12, 2008	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) (German insurance regulatory authority)	Germany
September 7, 2007	Financial Supervisory Commission, Taiwan	Taiwan

자동차보험과 소비자 보호

제3회 국제보험산업심포지움

2010년 10월 21일

김 정 동

(연세대 경영학과 교수)

자동차보험에 대한 소비자 불만 사항

- 높은 보험료, 빈번한 보험료 인상
 - 서비스 불충분
 - 보험사기 만연으로 보험료 누출
 - 높은 사업비
 - 우량 가입자 인수 기피
 - 교통법규 위반자에 대한 보험료 인상 , etc.
-
- 옳은 점도 있으나, 관련 제도에 대한 이해 불충분으로 오해하는 부분도 있음

- 소비자 불만의 근본 원인은 관련제도의 결함 때문인 경우가 많다

- 교통사고처리 특례법
- 지역별 보험요율 차등 금지 제도
- 보험사기에 대한 미온적 대처
- 음주운전 처벌 미약
- 보험료 할증기준 상향조정
- 대차(Rental Service) 문제
- 빈번한 교통법규 위반자 사면, etc.

- 이상은 자동차보험 및 자동차사고 관련 제도상의 문제로서, 보험사의 노력으로는 해결되지 않는 문제임.
- 경제학적 관점에서 보면, 시장실패 때문에 생기는 문제이므로 정부의 적절한 개입이 있어야 해결됨.
- 현재 정부가 이러한 문제를 대부분 **방치/외면**하고 있는 상태임.
- 오늘 발표의 주제는 이러한 문제들을 짚어보는 것임.

주요국의 교통사고율 (2006)

	사망자		부상자	
	10만 명당	1만대당	10만 명당	1만대당
터키	6.3	3.8	232	138
한국	13.0	3.2	702	175
미국	14.3	1.7	862	102
캐나다	9.1	1.5	631	101
프랑스	7.7	1.3	166	27
영국	5.4	1.0	436	77
독일	6.2	0.9	512	77
일본	5.7	0.9	859	132

자료: 교통안전공단 교통사고분석자료집, 2009

교통사고 사상자 수 통계 (명)

년도	경찰청	손보협회
2007	340,207	1,338,554
2008	344,832	1,389,983
2009	-	1,579,211

- 경찰청 통계를 기준으로 각종 교통사고 통계에서 세계 1~3위 수준.

인구 10만명 당 부상자수, 사망자수
차량 1만대당 부상자수, 사망자수

주요국 자동차 보험료 수준 비교

- 3년 이상 가입자 기준

	대당 보험료	원화 환산	상대도
한국	599,000 원	599,000 원	100
미국	\$982 ~\$3,248	1,080,000 원 ~3,573,000 원	180 ~596
일본	107,250 엔	1,287,000 원	215
중국	7,993 RMB	1,279,000 원	214

- 신규가입자 기준으로 해도 대동소이함
- 2010년 4월 기준
- 한국(A화재), 미국(Allstate, 뉴욕주),
일본(동경해상, 도쿄), 중국(PICC, 상해)

자동차보험 손해율

2007년	72.7%
2008년	69.6%
2009년	75.2%
2010년 4월	72.7%
2010년 6월	76.3%
2010년 8월	81.5%

- 손해율 70%이면 보험사는 breakeven
- 최근 10년간 손해율 70% 이하인 해가 3개년임.
- 2000년 이후로 약 5조원 규모의 만성적자 구조임.
- 2010년 손해율은 보험료 인상 요인이 있음을 시사함.

교통사고처리특례법 (1)

- 무한배상책임보험에 가입한 교통사고 가해자는 11대 중대법규 위반에 해당되지 않으면 형사처벌을 면제한다.
단, 사망사고는 형사처벌의 대상이다.
- 11대 중과실: 중앙선 침범, 속도위반, 끼어들기 금지 위반, 건널목통과 위반, 횡단보도 사고, 무면허 운전, 약물/주취 운전, 보도보행자 사고, 개문발차, 어린이보호구역 위반, 신호기 또는 교통경찰의 지시 위반
- 이상의 이유 이외의 사고가 더 많음
졸음운전, 야간사고, 빗길/눈길사고, ETC.
11대 중과실이라도 증거 불충분이면 형사처벌 면제

교통사고처리특례법 (2)

- 1982년부터 시행
- 자동차산업의 내수기반을 확보하기 위하여 도입
- 소기의 목적을 달성했으면 폐기되었어야 하나, 불필요하게 살아남은 악법임
- 교통사고 가해자에게 특혜를 주는 법임
- 전 세계적으로 유례가 없음
- 핸드폰 사용, 안전띠 미착용은 행정적 처벌을 받으나 중상해 사고를 내도 아무런 제재가 없음
- 국민들은 처벌이 약하여 교통안전에 소홀함
형사처벌은 교특법으로 면제
민사배상책임은 보험으로 처리
피해자는 가해자로부터 경위설명, 사과도 못 받음

교통사고처리특례법 (3)

- 경찰에게는 교통사고가 실적에 올라가지 않는 귀찮은 사고임. 단속, 조사 소홀로 이어짐
- 위장사고, 사고금액 부풀리기, 나이롱 환자 등이 만연하는 원인 제공
- 국민은 높은 교통사고율, 비싼 자동차보험료로 고통 받음
- 교통사고에 대한 정보비대칭 확대 ➔ 도덕적해이 유발
- 2009년에 위헌판결, 2010년 1월 25일 개정. 중상해의 경우에는 11대 중과실 뿐만 아니라 경과실도 형사처벌하게 됨.
단, 경상해의 경우에는 여전히 형사처벌 면제.
- 제도 변경의 효과가 나타나려면 시간이 필요함.

지역별 요율 차등 금지 제도 (1)

- 전 세계적으로 유례가 없음
- 불공평할 뿐만 아니라 비효율적임
- 사고율이 낮은 지역의 주민들이 높은 지역 주민들의 보험료를 일부 부담하게 됨
- 보험사의 우량 운전자 보험가입 거절의 원인 제공
(고 손해율 지역 우량운전자의 보험료가 지나치게 낮음)
- 오래 전부터 도입을 시도했으나 교통사고율이 높은 지역의 정치인들이 반대하여 번번이 좌절됨
- 과거에는 ‘햇바지론’ 이 힘을 받음
“정부의 교통시설투자 차별로 많이 죽고 다치는 것도 억울한데, 자동차보험료마저 많이 내란 말이나?”
- 지금은 아님.
지방자치제 실시, 교통시설의 전국적 평준화 달성

지역별 요율 차등 금지 제도 (2)

- 경찰의 교통위반 단속 의지와 보험사기 단속 의지를 약화시킴
- 결과적으로 교통사고 발생률을 높이고 보험료 인상의 요인이 됨
- 지역별 요율 차등 제도를 실시하면:
 - 주민들이 지역별 자동차보험료 비교
 - ➔ 보험료가 높은 지역의 교통위반 단속 및 보험사기 단속 강화 여론 비등
 - ➔ 지방 경찰청장과 시도지사가 관심을 기울임
 - ➔ 교통사고율 감소, 보험료 인하

근본적 의문

- 이상의 제도는 보험료를 인상시키고 교통사고율을 높이는 역할을 함
- 누구를 위한 제도인가?
자동차보험 소비자 일반 (전 국민)을 위한 제도인가, 목소리를 높이는 자들을 위한 제도인가?
- 보험회사에게 책임을 물으면 해결될 것인가?
- 제도개선 필요
- 자동차보험 관련 다른 제도에 대해서도 같은 의문이 있음

보험사기에 대한 미온적 대처 (1)

적발금액 (백만원)

	2007	2008	2009
생보	39,335	36,946	47,581
손보	165,189	217,925	282,874

혐의자 (명)

생보	2,309	1,694	2,639
손보	28,613	39,325	51,629

- 자동차보험이 차지하는 비중은 금액 기준으로는 79%, 인원 기준으로는 90%임.
- 보험사기로 인한 민영보험금 누수 규모는 2.2조원 (가구당 14만원)으로 추정된 바 있음. (2006년 기준, 보험개발원)

보험사기 (2)

- 교통사고 환자 입원율:
한국 60.6%, 일본 6.4% (2008년, 보험개발원)
상해사고 시 건강보험 입원율의 10여배
- 교통사고 환자 부재율 18.4% (2010년 6월 점검)
- 부재환자 근절 시 가구당 보험료 6,954원 인하 효과
- 손해율 높은 지역의 부재율이 높은 경향
- 진료기록부 허위작성 문제
- 처벌이 잘 이루어지지 않음
- 보험사는 수사권이 없어서 보험사기 적발에 한계

보험사기 (3)

- 2008년 보험업법 개정 시 보험사기에 대한 조항 도입
- 그러나 '보험사기 금지의무'에 관한 조항만 도입되었고, '보험사기의 정의'와 '처벌조항'은 도입되지 못하였음
- 보험사기 예방 및 감소효과 미미할 것임
- 외국의 경우는 대부분 보험사기를 형법으로 처벌함
- 금융감독원, 수사기관, 보험사 등이 보험사기를 적발하고 방지하기 위하여 각자 역할을 수행하나, 아직 뚜렷한 성과 없음
- 처벌강화, 제도정비 필요.
- 지역별 요율 차등 제도의 도입도 하나의 해결책임

물적사고 할증기준 상향조정

- 과거에는 50만원 이상 사고의 경우에 보험료를 할증 하였음
- 2010년 1월부터 50/100/150/200으로 기준을 세분화 하고, 소비자가 선택하도록 하였음
- '200만원'을 선택한 사람은 자기부담금(대개 5만원)만 내면 200만원 이하의 차체 수리를 할 수 있게 됨
- 200만원을 선택한 그룹의 손해율은 102.7% (2010년 1~3월)
- 도덕적해이를 부추기는 제도임
선량한 보험계약자의 보험료 상승 원인
- 친 서민 정책인가, 친 사기꾼 정책인가?

● 그 밖에

- 교통사범에 대한 빈번한 사면
 - 교통사고에 대한 미약한 범칙금 부과
 - 음주운전자에 대한 관대한 처벌
 - 정비업체 수의 급증에 따른 견인사례비 문제와 허위, 편승, 과대수리 문제
 - 차량 렌트 업체의 이중가격제 운영에 따르는 과도한 대차료 부과 문제, etc., etc....
-
- 이상의 문제들은 모두 교통사고 유발, 손해율 악화, 보험료 인상, 소비자 불만 유발 요인이 된다.
 - 보험사의 힘으로는 해결되지 못한다.
 - 정부 당국의 문제의식과 꾸준한 의지가 필요하다.

감사합니다