

CEO
Report

생명보험 계약자 속성분석 및 시사점

2005. 3



CEO Report는 보험산업과 관련된 현안과제를 집중분석하여, 보험회사 최고경영자의 의사결정에 도움을 드리고자 작성되었습니다.

< 목 차 >

I. 검토 배경	1
II. 생명보험 계약자 보험가입 특성	2
1. 보험종목 · 직종별 연간보험료 현황	2
2. 보험종목 · 연령별 가입 현황	4
III. 생명보험 계약유지 현황	7
1. 직종별 계약유지 현황	7
2. 연령별 계약유지 현황	8
IV. 생명보험 위험률차손의 현황	9
1. 직종별 위험률차손의 현황	9
2. 연령별 · 담보별 위험률차손의 현황	10
3. 경과기간별 · 담보별 위험률차손의 현황	11
V. 시사점	12
1. 판매확대 측면	12
2. 유지율 개선 측면	13
3. 위험률차손의 개선 측면	14

I. 검토 배경

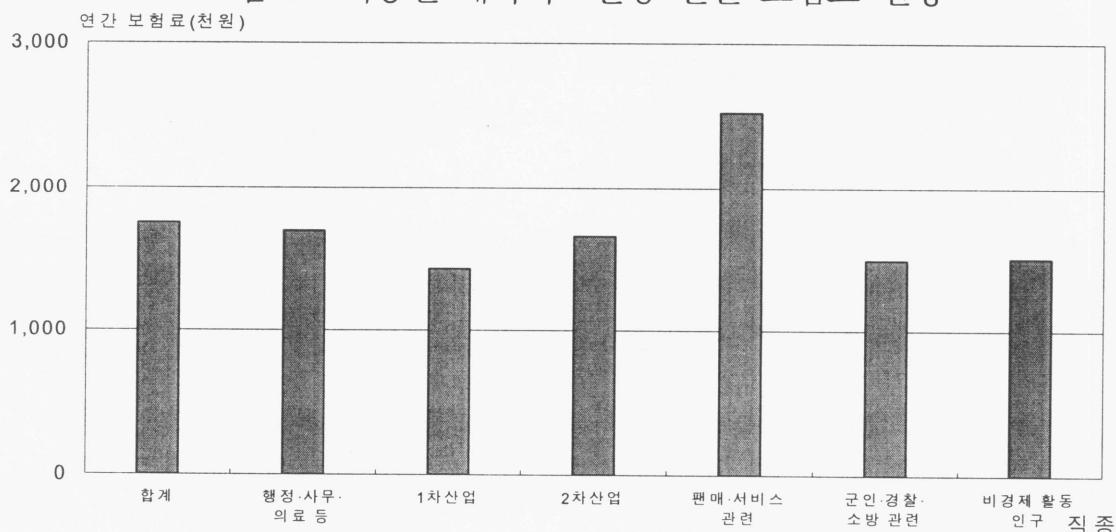
- 최근 4~5년 전부터 종신보험과 건강보험을 중심으로 한 보장성보험의 비중이 급격히 증가함
 - 일반계정 기준으로 보장성보험의 수입보험료가 총 수입보험료에서 차지하는 비중이 FY2000 26.9%에서 FY2003 49.9%로 증가함*
- * 수입보험료 현황
 - FY2000 - 일반계정: 46조 6천7백억원, 보장성보험: 12조 5천3백90억원
 - FY2003 - 일반계정: 45조 7천5백50억원, 보장성보험: 22조 9천3백60억원
- 이와 같은 보장성보험의 판매증가와 함께, CI(치명적 질병)보험* 및 LTC(장기간병)보험과 같은 새로운 형태의 보험 상품에 대한 관심이 증가하고 있으며, (*CEO-Report 2002-5, 「CI보험의 개발과 운영방안」 참조)
- 보험시장의 성장으로 인해, 계약자 개개인에 대한 수요와 성향을 정확히 반영한 마케팅 전략의 필요성이 제기됨
- 위험보험료 비중이 높은 보장성보험의 성장으로 인해 위험보험료의 적정한 반영이 가격 산출의 중요한 요소가 됨
 - 저금리 기조 및 예정사업비 책정에 대한 사회적 관심의 증가로 인해 위험률차손 발생시 이자율차익 및 사업비차익을 통해 보전하는 것이 어려워짐
 - 보장성보험의 보험기간이 점차 장기화되고 리스크가 큰 건강담보에 대한 수요가 증가함으로써, 적정한 위험률의 적용 여부는 보험회사의 손익에 큰 영향을 미칠 것으로 예상됨
- 생명보험 계약관련 정보 분석을 통한 시사점 도출
 - 계약자의 보험가입 특성, 계약유지 현황, 위험률차 손익 현황을 분석하여 계약자 특성에 맞는 차별화된 보험가격 산출과 판매전략을 수립하고,
 - 수요에 부합하는 상품 개발 및 전문화된 언더라이팅으로 보험사의 경쟁력을 높이고 손익을 개선하는 방안을 모색하고자 함

II. 생명보험 계약자 보험가입 특성

1. 보험종목 · 직종별 연간보험료 현황¹⁾

- 직종별 계약자 1인당 연간보험료 현황 (<그림 1> 참조)
 - 보험계약자들은 연 평균 약 175만원의 보험료를 지출하고 있음
 - 판매 · 서비스 관련 직종의 계약자 1인당 연간 보험료 수준은 다른 직종에 비해 매우 높게 나타나고 있는데,
 - 업무 성격상 보험 판매에 종사하는 사람들과의 접촉이 빈번 해, 1인당 연간 보험료 수준이 높은 것으로 보여짐
 - 행정 · 사무 · 의료 종사자들의 소득수준이 다른 직종에 비해 높은 것을 감안하면, 연간 보험료는 오히려 낮은 것으로 판단되는데,
 - 비교적 안정된 수익으로 인해 보험에 대한 필요성이 상대적으로 낮은 것에 그 원인이 있을 것으로 사료됨

<그림 1> 직종별 계약자 1인당 연간 보험료 현황



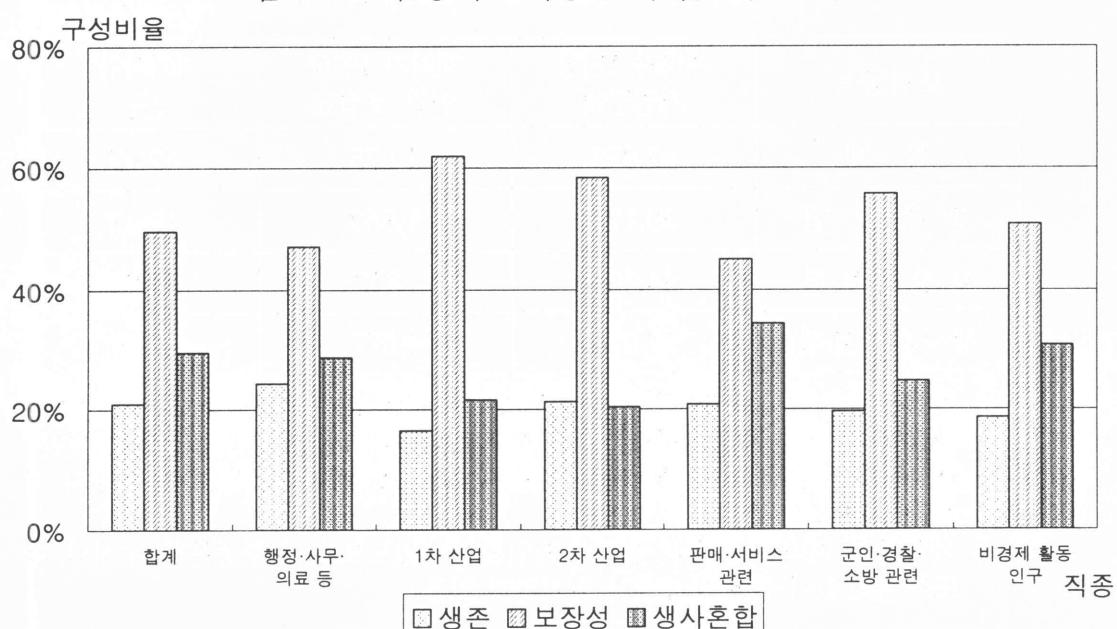
주) 계약자 1인당 연간보험료는 각 직종별 전체 연간 수입보험료를 계약자수로 나눈 것으로, 직종별로 보험계약을 보유하고 있는 계약자들의 보험료지출 현황을 파악하기 위한 것임

1) CY2001, CY2002, 2개년의 20세~59세 직종별 보험계약자를 대상으로, 계약자 1인당 연간 보험료 및 소득 대비 비율을 산출하여 검토하였으며, 18개 직종을 6개로 구분하여 정리하였음

□ 보험종목 · 직종별 수입보험료 구성 현황 (<그림 2> 참조)

- 전 직종에 대한 평균적인 수입보험료 구성은 생존보험 21%, 보장성보험 50%, 생사흔합보험 29%로 보장성과 저축성의 비율이 균형을 이루고 있음
- 농업, 제조업 등과 같은 1, 2차 산업 종사자들은 타 직종 종사자에 비해 보장성보험의 보험료 비중이 더 높음
 - 이는 1, 2차 산업 종사자들이 직종의 위험도를 반영하여 비교적 수요에 적합한 보험을 선택하고 있으며,
 - 비교적 낮은 소득 수준을 반영하고 있다고 판단됨
- 행정 · 사무 · 의료 및 판매 · 서비스 관련 직종의 경우, 보장성보험의 수입보험료 비율이 45% 수준으로 타 직종에 비해 낮음
 - 보험 가입시 상대적으로 보장보다는 저축에 관심을 두고 있다고 보여짐

<그림 2> 보험종목 · 직종별 수입보험료 구성비



주) 직종별 수입보험료에서 보험종목의 수입보험료가 차지하는 비중을 나타내는 자료임

2. 보험종목 · 연령별 가입 현황²⁾

□ 보험종목간 가입현황

- 전체 인구 중 62% 정도가 생명보험에 가입하고 있음
- 보험종목별로 비교하면 생존보험(12%)이나 생사혼합보험(8%)에 비해 보장성보험(60%)의 계약자 수가 가장 많음
 - 보장성보험의 경우 보험료가 저렴하고, 계약자가 필요성을 가장 많이 느끼고 있으며, 제휴상품 등과 같이 가입이 용이한 것에서 원인을 찾을 수 있음
- 그러나, 각 종목별 보험계약자 1인에 대한 연간 보험료는 생존보험(186만원) 및 보장성보험(84만원)에 비해 생사혼합보험(408만원)이 가장 높음
 - 이는 동일 가입금액의 경우 생존보험이나 보장성보험에 비해 생사혼합보험에 대한 보험료 수준이 높기 때문임

<표 1> 보험종목별 보험가입 현황

(단위: 천원, %)

보험종목	계약자 1인당 가입금액	계약자 1인당 연간 보험료	계약자수/ 인구
합 계	42,873	1,675	62.47
생 존 보 험	30,122	1,860	12.42
보 장 성 보 험	34,504	837	59.57
생사혼합보험	32,074	4,077	7.76

주 1) 보험종목별 계약자 1인당 가입금액 및 연간 보험료는 해당 보험종목 보험가입금액 및 연간 수입보험료를 계약자수로 나누어 1인당 금액을 산출한 것임

주 2) 보험종목별 인구 대비 계약자수 비율은 해당 보험종목 계약자수와 인구의 비율을 나타내는 것임

주 3) 계약자에 따라 1~3개의 종목에 가입할 수 있으므로, 보험종목별 수치의 합 또는 평균값이 합계의 수치와 일치하지 않음

2) 보험종목 · 연령별 가입현황 분석을 위하여 CY2001, CY2002의 15세부터 59세까지의 보험계약자를 대상으로 보험종목별 계약자수, 1인당 가입금액 및 연간 보험료, 인구 대비 계약자수 등을 산출하여 검토하였음

□ 생존보험의 가입 현황

- 연령별 가입률과 가입금액의 상반성
 - 저연령에서는 연금의 보험료 적립기간(1보험기간)이 길어 보험료 수준이 낮으므로, 계약자 1인당 가입금액이 높고 연간 보험료는 낮은 반면, 고연령에서는 반대 현상을 보임
 - 20대는 30, 40대에 비해 가입률이 저조한데, 이는 개인연금 등과 같은 생존보험에 대한 필요성을 크게 느끼지 못하고, 소득이 비교적 낮기 때문인 것으로 추측됨
 - 40대 이후에는 연간 보험료 수준은 높아지지만 가입비율 및 계약자 1인당 가입금액은 낮아지는 현상을 보임

<표 2> 생존보험의 연령별 보험가입 현황

(단위: 천원, %)

보험종목	연령	계약자 1인당 가입금액	계약자 1인당 연간 보험료	계약자수/ 인구
생존보험	15~19	23,146	762	5.26
	20~29	35,079	1,397	10.15
	30~39	31,490	1,830	16.83
	40~49	28,431	2,159	15.82
	50~59	23,118	2,553	7.67

□ 보장성보험의 가입 현황

- 30, 40대 대비 20대의 가입현황 저조
 - 20, 30, 40대에서 가입 비율은 전체적으로 높으나, 20대의 가입현황이 상대적으로 저조한데,
 - 대부분 20대에는 비경제활동 인구가 많고, 보험에 대한 인식과 필요성이 부족한 것에 그 원인을 찾을 수 있음

- 30대의 경우 보장성보험에 대한 필요성의 증대와 40대에 비해 저렴한 보험료 수준으로 인해, 계약자 1인당 가입금액 및 가입비율이 상대적으로 높음

<표 3> 보장성보험의 연령별 보험가입 현황

(단위: 천원, %)

보험종목	연령	계약자 1인당 가입금액	계약자 1인당 연간 보험료	계약자수/ 인구
보장성보험	15~19	25,276	597	26.46
	20~29	33,621	591	53.94
	30~39	40,258	858	72.97
	40~49	34,970	1,019	70.57
	50~59	22,967	890	50.64

□ 생사혼합보험의 가입 현황

- 고연령에서도 인구대비 가입자수의 변동이 크지 않음
- 50대 이전에서는 연령이 증가할수록 인구대비 가입자수 비율이 증가하고, 50대에서도 감소폭이 작아 전반적으로 가입비율이 안정적임
- 고연령에서 생존보험과 보장성보험의 가입비율이 급격히 감소하는 것과 비교할 때에, 이는 생사혼합보험의 연령별 보험료 차이가 작기 때문인 것으로 추측됨

<표 4> 생사혼합보험의 연령별 보험가입 현황

(단위: 천원, %)

보험종목	연령	계약자 1인당 가입금액	계약자 1인당 연간 보험료	계약자수/ 인구
생사혼합보험	15~19	27,430	4,224	2.61
	20~29	33,799	4,753	6.40
	30~39	34,240	4,212	8.68
	40~49	33,141	3,989	9.75
	50~59	25,166	3,159	8.91

III. 생명보험 계약유지 현황³⁾

1. 직종별 계약유지 현황 (<그림 3> 참조)

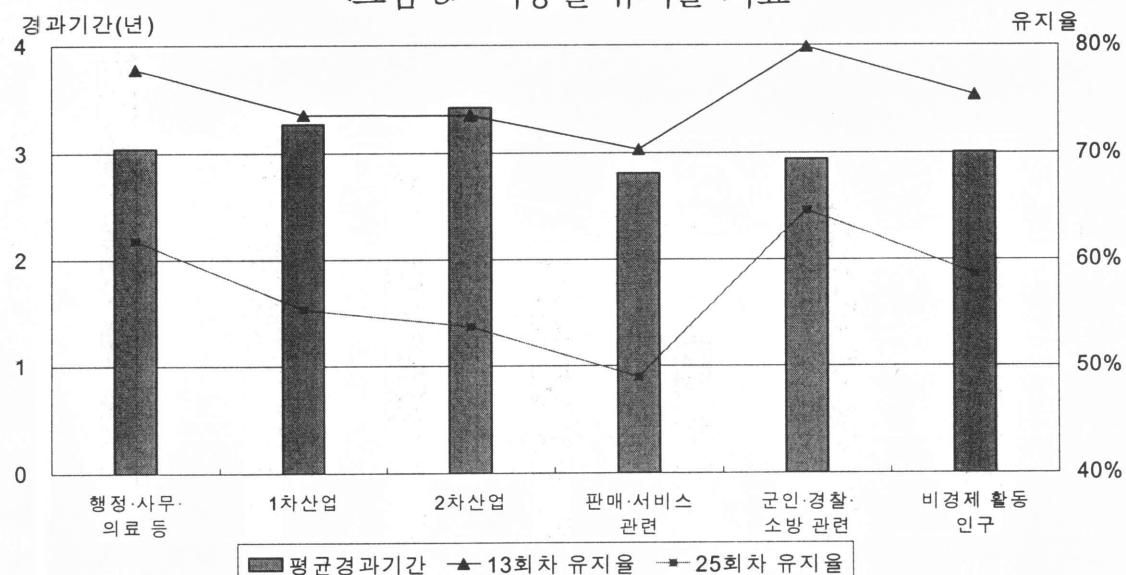
□ 판매·서비스 관련 직종

- 계약 유지율과 경과기간은 다른 직종에 비해 낮게 나타남
 - 연간보험료 수준이 높은 것과 비교해보면, 계약의 체결과 해지가 동시에 빈번하게 발생하고 있음을 보여주고 있음
 - 불규칙한 소득을 가장 큰 원인으로 꼽을 수 있는데,
 - 회사의 경영 효율성에 좋지 않은 영향을 미치고 있음

□ 행정·사무·의료 관련 및 군인·경찰·소방관련 직종

- 다른 직종에 비해 계약 유지 현황이 좋음
 - 주된 원인으로는 타 직종에 비해 수입이 안정적인 것을 꼽을 수 있을 것임

<그림 3> 직종별 유지율 자료

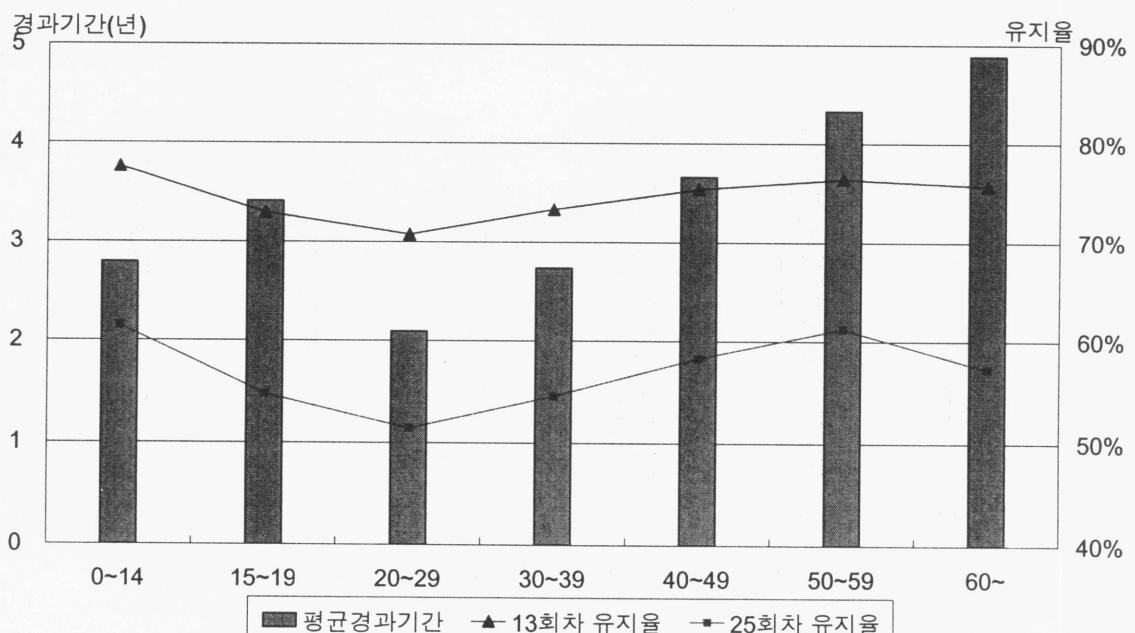


3) 평균경과기간은 CY2001과 CY2002의 보유계약 자료 중에서, 유지율은 CY2000과 CY2001의 신계약 자료의 2년간 변동자료를 이용하였음

2. 연령별 계약유지 현황 (<그림 4> 참조)

- 20대는 다른 연령군에 비해 25회차 유지율이 낮고, 경과기간은 짧음
 - 특히, 20대와 30대에서 신계약 체결이 많은 것을 감안하면,
 - 피보험자의 수요를 적절히 반영하지 못한 보험판매와 소득의 불안정이 이러한 해약의 주된 원인으로 추측됨
 - 그러므로, 체계적인 상품설계 및 적극적인 보험에 대한 홍보를 통하여 유지율을 증대시킬 필요성이 있음
- 15세 이전 연령과 고연령에서의 계약유지 현황은 좋음
 - 저연령부터 장기간 유지된 계약들이 남아있는 경우가 많아 고연령에서의 경과기간이 긴 것으로 추측되며,
 - 15세 이전에는 주로 부모들에 의해서, 고연령에서는 보험에 대한 높은 필요성으로 인해서 계약이 주로 체결되어, 계약유지현황이 좋게 나타나는 것으로 보여짐

<그림 4> 연령별 유지율 자료

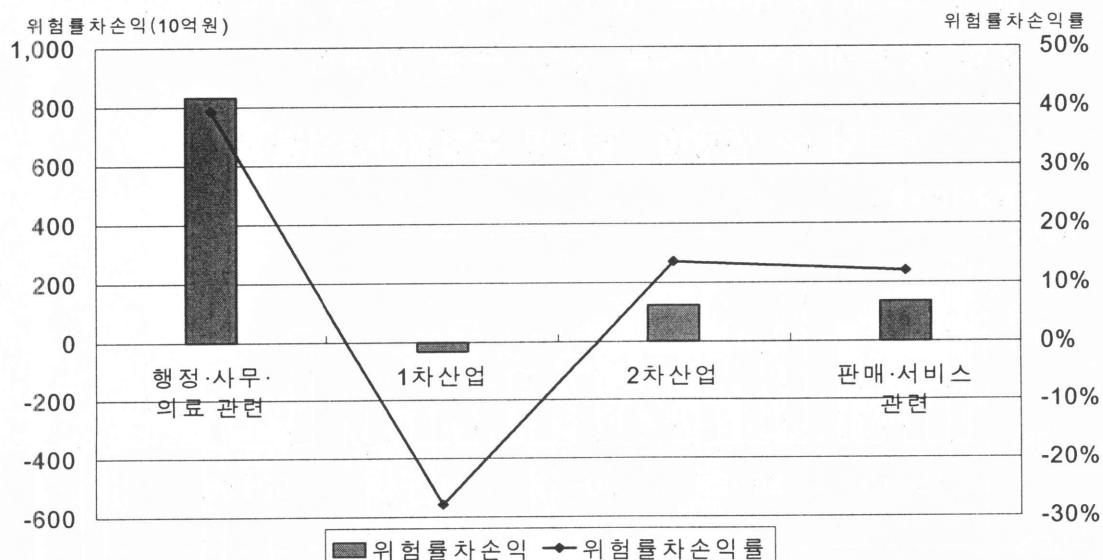


IV. 생명보험 위험률차손의 현황⁴⁾

1. 직종별 위험률차손의 현황 (<그림 5> 참조)

- 행정·사무·의료 관련 직종의 위험보험료 비중은 전체의 49%인 반면, 위험률차익의 비중은 전체의 79%를 차지하여 다른 직종보다 높음
- 농축산업 및 광업 등의 1차 산업의 경우 위험률차손이 발생 (-28%)하며, 특히 생존보험(-19%)과 보장성보험(-34%)에서 위험률차손이 발생함
- 제조업 등의 2차 산업 및 판매·서비스 관련 직종의 경우 전반적으로 위험률차손이 발생하지는 않지만, 위험률차손의율은 상대적으로 낮게 나타남(14%, 12%)

<그림 5> 직종별 위험률차손의 분석(대형 4개사 3개년 평균)



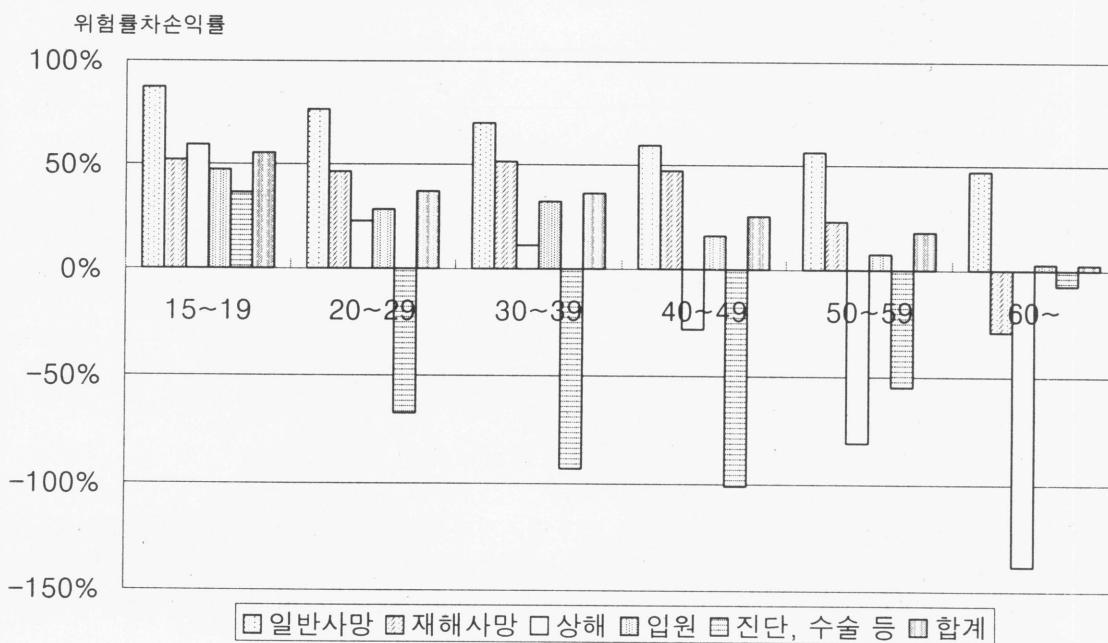
주) 위험률차손의 = 위험보험료-위험보험금
위험률차손의율 = $(\text{위험보험료}-\text{위험보험금})/\text{위험보험료}$

4) 위험률차손의 현황은 직종별, 연령별, 담보별, 경과기간별로 위험보험료와 지급보험금을 분석하여 보험회사의 가격산출 및 언더라이팅에 참고가 될 수 있도록 하기 위한 것으로, FY2000부터 FY2002까지 3개년 자료를 평균하여 이용하였고, 대형 4개사의 15세 이상 피보험자에 대한 자료를 대상으로 하였음

2. 연령별 · 담보별 위험률차손익 현황 (<그림 6> 참조)

- 대부분의 담보에서는 고연령으로 갈수록 위험률차손익률이 감소하고 있으며, 상해담보에서는 그 정도가 매우 심함
 - 일반사망의 경우, 전 연령에서 전반적으로 위험률차익이 발생하고 있으나, 고연령으로 갈수록 그 비율이 감소하고 있으며,
 - 재해사망담보의 경우, 고연령에서 위험률차손이 비교적 크게 발생하고 있음
 - 상해담보의 경우, 40세 이상부터 위험률차손이 급격히 증가하고 있음
 - 입원담보의 경우, 전반적으로 위험률차익이 발생하고 있으나, 그 수준은 별로 높지 않은 것으로 나타남
- 진단, 수술 등의 담보에서는 전 연령에서 고르게 위험률차손이 크게 발생하고 있으며, 사망 등의 위험률차손익이 양호한 담보에서의 이익을 상당 부분 상쇄함

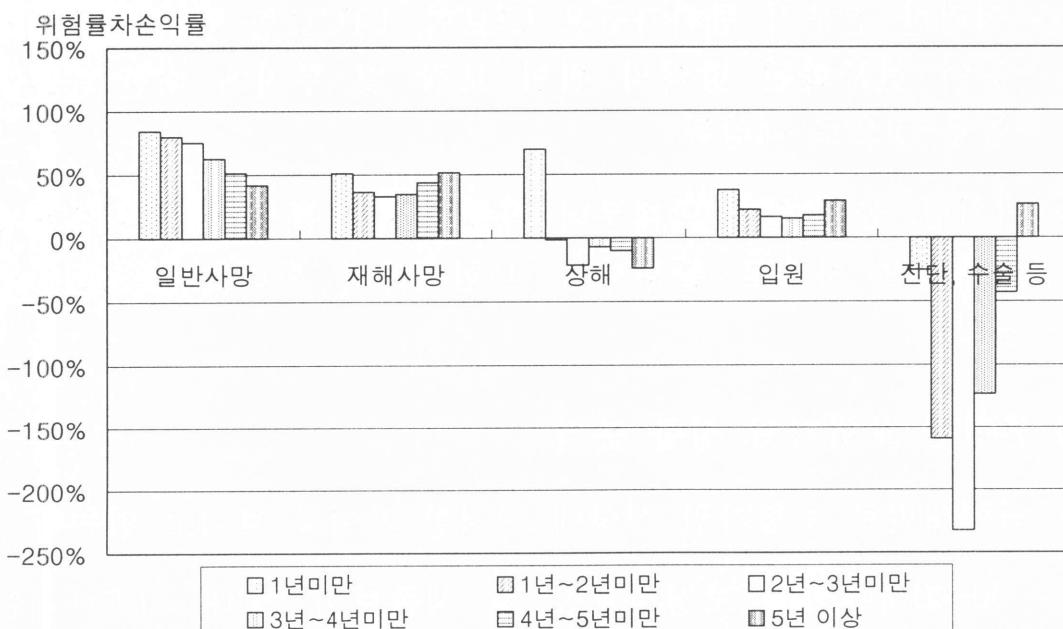
<그림 6> 연령별 · 담보별 위험률차손익률 분석



3. 경과기간별 · 담보별 위험률차손익률 현황 (<그림 7> 참조)

- 일반사망 담보에서는 보험기간이 경과할수록 위험률차손익률이 감소함
 - 초기에 위험률차익이 높은 것으로 보아 선택효과가 잘 반영된 것으로 보임
- 진단, 수술 등의 담보에서는 보험계약후 5년 이상이 경과해야 위험률차익이 발생함
 - 가입후 2년이 경과하는 시점까지 위험률차손익률이 점차 악화되는 것으로 보아, 계약자가 발병의 가능성이 높다는 것을 인식한 상태에서 보험에 가입하는 역선택의 경우가 많다고 판단됨

<그림 7> 경과기간별 · 담보별 위험률차손익률 분석



V. 시사점

1. 판매확대 측면

□ 직종별 수요분석

- 행정·사무·의료 직종 및 판매·서비스 관련 직종은 저축성 상품을, 1·2차 산업 및 군인·경찰·소방관련 직종은 보장성 보험을 선호하는 것으로 나타나고 있음
- 특히, 행정·사무·의료 직종과 같이 소득이 안정적인 전문 직종은 건강에 대한 관심 증가와 소득에 비해 낮은 보험료지출로 인해, 보험수요 증대 요인이 많을 것으로 예측되는데,
 - 이러한 전문직 종사자들은 CI보험, LTC보험 및 변액보험과 같이 전문화된 방식의 위험 보장 및 투자에 대한 수요가 높을 것으로 예상됨
- 이처럼, 상품 설계 단계부터 **직종별 수요를 반영하여 직종별 판매전략** 자료로 활용하고, 보험시장의 확대를 유도해야 할 것임

□ 연령별 보험가입 성향 분석

- 연령대별로 보험가입 성향에 현저한 차이를 보이고 있는데,
 - 30~40대에서는 보장성보험 및 생존보험, 50대 이후에서는 생사혼합보험에 대한 수요가 높으므로, 이러한 사실을 판매 전략에 적극 활용할 필요가 있음
- 저연령에 대해 보험의 필요성을 꾸준히 홍보함으로써 저연령의 낮은 보험가입비율을 높일 수 있을 것으로 보임

□ 판매 인력의 강화

- 보다 전문화되고 조직화된 판매 인력의 확보 필요성
 - 판매·서비스 관련 직종 및 저연령에서 저조한 계약 유지율은 계약자의 수요를 충분히 반영한 보험판매가 이루어지지 못한 것에 그 원인을 찾을 수 있으며,
 - 보험설계사로 하여금 보험계약을 유지할 수 있는 유인을 제공하지 못한 것에서도 그 원인을 찾을 수 있음

2. 유지율 개선 측면

□ 다양한 상품 형태를 통한 계약자의 수요 충족

- 계약이 조기에 실효·해약되는 현상을 방지하기 위하여, 단순한 보험상품보다는 저축성과 위험보장이 보다 강화된 다양한 형태의 보험상품을 지속적으로 개발해야하며,
- 보험료 납부의 부담에 따른 계약 해지를 예방하기 위하여 보험료의 입출금이 비교적 자유로운 유니버설 상품 형태의 보험상품 판매 활성화를 고려해야 함

□ 예정사업비 체계 변경에 따른 보험가격 산출 방안 모색

- 현행 신계약비 위주의 설계사 수당체계는 설계사로 하여금 계약유지보다는 보험판매에만 치중하게 할 수 있으므로
- 계약이 장기 유지될 경우 설계사에게 충분한 보상이 주어질 수 있도록 함으로써, 판매뿐만 아니라 계약 유지에도 많은 노력을 기울이도록 유인하는 방안을 모색해야 함

3. 위험률차손의 개선 측면

□ 직종별 위험률차손의

- 세분화된 위험직종별로 적정한 위험률 적용
 - 현행처럼 전 피보험자에 대해서 동일한 보험요율을 적용하면서 특정 위험직종에 대해 가입을 제한하는 방식은 특정 직종에 대해 위험률차손의 악화시키는 원인이 될 수 있으므로,
 - 고위험 직종에 대해서도 위험도를 평가하고 그에 맞는 적정한 보험요율을 적용하는 방식이 필요함
 - 현재 추진중인 위험직종별 재해율(직종별 위험지수)이 도입되면 계약자의 보험가입을 확대하고, 보험회사의 위험률차손의를 적정하게 유지할 수 있을 것으로 보임

□ 담보별 위험률차손의

- 담보별로 위험률차손의 차이가 심하며, 진단, 수술 등의 담보에서는 큰 폭의 위험률차손이 발생하고 있음
 - 특히, 계약 초기에 위험률차손이 크게 발생하므로, 고지의무 대상 질병의 확대 등 계약자의 질병에 대한 사전 인지여부를 판단할 수 있는 보다 엄격한 언더라이팅 기준이 필요하며,
 - 보다 전문적인 의학 지식을 가지고 있는 언더라이팅 인력의 확충이 필요함
 - 또한, 회사간 계약자정보 공유 등과 같은 새로운 제도적 장치의 마련도 고려해야 함

□ 연령별 위험률차손익

- 현행 담보대상 및 연령에 따른 위험률차손익률의 심한 차이를 해소할 수 있는 위험률 체계 수립이 필요함
- 특히, 고연령에서 **상해담보**의 위험률차손이 크게 증가하는 것을 반영하여, **연령별 위험률 적용**이 필요함
- 배당보험 상품의 확대
 - 고연령에서는 저연령에 비해 위험률차손익이 점차 악화되고 있으며, 이는 미래의 위험률 수준을 적절하게 예측하지 못한 것이 한 원인이 될 수 있음
 - 위험률 예측이 점차 어려워지고 고액보장의 보장성보험 판매가 확대되고 있어, 질병담보에 대한 위험률차손익이 향후 회사의 손익에 크게 영향을 미칠 수 있으므로,
 - **배당보험 상품의 운영을 확대하여 회사의 리스크를 감소시키는 방안을 검토하는 것이 필요함**

CEO Report 2005-01

생명보험 계약자 속성분석 및 시사점

발행일 2005년 3월 일

발행인 김 창 수

편집인 박 상 래

발행처 보험개발원

서울특별시 영등포구 여의도동 35-4

인쇄소 (주)유성사

대표전화 2268 - 0676

본 자료에 실린 내용에 대한 문의는 보험개발원 생명보험본부 생보통계팀(☎368-4171)으로 하여 주십시오.