

제공일자	2011. 1. 31(월)	담당자	이경희 전문연구위원	
홍보담당	김세환 부장(3775-9051)	연락처	3775-9043	총 2 매

제목: 개인생명보험의 신계약 동향과 시사점- 보험종목과 판매채널을 중심으로

신계약 연납화 보험료 기준, 보장성보험 40%, 실계사 채널 60% 차지

보험연구원(원장 김대식)의 이경희 전문연구위원과 김세중 선임연구원은 『개인생명보험의 신계약 동향과 시사점』이라는 보고서(보험동향 2010년 겨울호 테마진단)를 작성하였다. 최근 생명보험회사의 상장을 계기로 우리나라 생명보험산업의 성장성과 수익성에 대한 관심이 높아지고 있으나, 이러한 관심을 충족시켜줄 수 있는 신계약 정보는 제한적이며, 월납과 일시납보험료를 단순 합산한 자료를 사용함으로써 왜곡된 정보를 제공할 우려도 있었다. 이에 동 보고서에서는 FY2006~FY2010 1분기 동안의 초회보험료를 월납, 일시납, 납입 방식을 연간 기준으로 환산한 연납화로 구분하고 보험종목별·판매채널별로 살펴보았다.

개인생명보험의 월납 초회보험료 규모는 연간 1조 4천억원 수준이며, 금융위기 이후 보장성보험의 비중이 사망보장을 중심으로 확대되었고 금융형보험의 비중이 축소되면서 FY2010 1분기 기준, 보장성과 금융형의 비중은 대략 40% 대 60% 수준으로 나타났다. 연간 5조원에 달하는 일시납 계약은 주로 금융형보험을 중심으로 체결되고 있는데, 금융형 일시납 보험료 규모는 금리·주가·판매채널 등 보험회사 외부 요인으로부터 많은 영향을 받기 때문에 변동성이 매우 높은 것으로 나타났다. 신계약 매출 추이를 연납화 보험료($=\text{월납} \times 12 + 2\text{월납} \times 6 + \text{분기납} \times 4 + \text{반기납} \times 2 + \text{연납} + \text{일시납}/10$) 지표로 살펴보면, FY2009 이후 보장성보험 성장세가 높게 나타나 대체적으로 월납 기

준과 매우 유사한 양상을 보이는 것으로 나타났다.

판매채널 측면에서는 월납 기준 설계사 비중은 점차 축소되고 있지만 여전히 63%를 점유하여 가장 높고 그 다음은 GA, 방카슈랑스, 비대면 채널 순으로 나타났다. 반면 일시납 보험료에서는 설계사가 차지하는 비중은 매우 빠른 속도로 축소되어 20%대에 머물렀고, 방카슈랑스 채널은 매년 큰 폭으로 증가하여 70%대를 돌파하면서 일시납 계약에서는 방카슈랑스 채널의 영향력이 압도적인 것으로 나타났다. 연납화 보험료 기준으로 보면, 설계사가 60%대를 초과하여 가장 높고, 방카슈랑스 15%, 대리점 14%, 비대면 채널 7%대 순으로 나타났다. 전반적으로 연납화 보험료 기준은 월납 기준과 매우 유사한 양상을 보이는 것으로 나타났다.

이러한 분석한 결과는 상품의 특성에 따라 납입 방식(보장성보험은 월납 vs. 금융형보험은 일시납)과 판매채널(보장성보험은 설계사 vs. 금융형보험은 방카슈랑스) 간 큰 차이가 존재함을 의미한다. 따라서 신계약 매출 정보를 통해 향후 성장성과 수익성을 가늠하기 위해서는 납입 방법을 조정한 연납화 보험료 기준을 활용하는 것이 단순 합계 방식보다 더 바람직하다고 볼 수 있다.

또한 연납화 보험료 기준에 따라 FY2006~FY2009 신계약 동향을 보면, 글로벌 금융위기 이후 보장성보험 비중이 높아지면서 수익성 측면에서는 개선되는 모습이나, FY2006 18조 3천억원에 달하던 연납화 보험료가 FY2009 17조 7천억원 수준으로 소폭 하락하는 등 성장성 측면에서는 정체되는 것으로 나타났다. 이에 따라 생명보험회사들은 성장성을 높이기 위한 혁신적 상품개발, 보험가입 대상자 확대, 해외시장 진출 등 신규 영역 발굴에 힘써야 할 것이다.

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다.

<http://www.kiri.or.kr>