

제공일자	2011. 5. 9	담당자	진 익 경영전략실장	
홍보담당	김세환 부장(3775-9051)	연락처	3775-9019	총 2매

제목 : 보험회사, 지속성장 위해 사업비 구조 개선 바람직

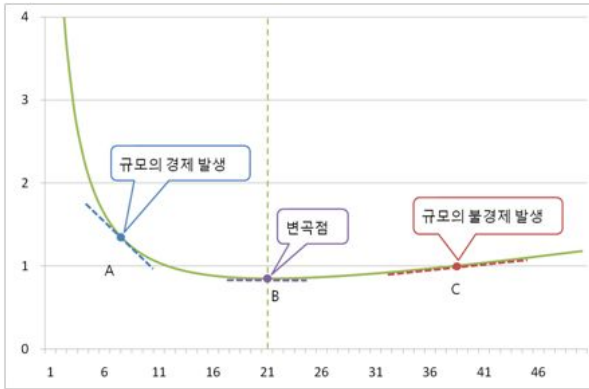
보험연구원, “보험회사가 지속적으로 성장하려면 규모의 경제가 발생하는 형태로 사업비 구조를 개선할 필요성” 제기

최근 보험소비자의 알권리 확대, 보험시장의 경쟁강화를 통한 효율성 제고 등을 위해 사업비 관련 공시가 강화되는 가운데, 보험회사가 지속적으로 성장하려면 규모의 경제가 발생하는 형태로 사업비 구조를 개선할 필요가 있다는 주장이 제기되었다. 보험연구원(원장: 김대식)의 진 익 경영전략실장은 보험회사 재무분석(제7호)에 실린 재무이슈 『보험회사 사업비율 특징과 시사점』에서 “현재의 사업비 구조 하에서는 규모의 경제가 발생하기 어려운 만큼, 보험회사가 지속적으로 외형을 확대할 경우 사업비율이 상승할 것으로 보이며, 그러한 특징이 신계약비 통제의 어려움에서 기인하고 있는 바 판매채널의 효과적 관리 여부에 따라 전체 경영성과가 좌우될 것”이라고 주장하였다.

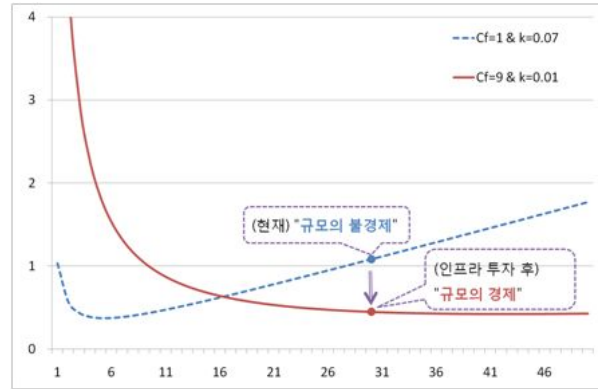
이러한 주장과 관련하여 보고서는 먼저 보험서비스 제공 시 소요되는 평균비용(즉 사업비율)의 특징을 분석하기 위해 미시경제이론을 참조하여 규모의 경제가 나타나는 조건(영업수익이 지속적으로 성장하는 가운데 사업비율이 낮아지는 조건)을 도출하였다. 그리고 업종별 대표성을 갖는 대형·중소형 보험회사를 대상으로 사업비율에 대한 실증분석을 수행함으로써 현 외형성장 중심의 사업모형에서 장기적으로 사업비율 하락이 가능한지 여부에 대해 검토하였다.

일반적으로 규모의 경제가 발생하는 상황(<그림 1>의 A점)에서는 영업수익 규모가 증가할 때 사업비율이 하락하므로 지속적 외형 성장이 수익성 개선을 수반하는 반면, 규모의 불경제가 발생하는 상황(<그림 1>의 C점)에서는 영업수익 규모가 증가할 때 사업비율이 상승하므로 외형 성장에 따라 수익성 악화가 초래되는 경향이 있다. 그런데 보고서는 국내 보험회사들이 변곡점(<그림 1>의 B점)에 위치하고 있다는 분석결과를 제시하면서, 현재의 사업비 구조 하에서 외형 성장에 따른 혜택이 제한적일 것이라고 주장하였다.

<그림 1> 영업수익과 사업비율 관계



<그림 2> 사업비 구조 개선 효과



따라서 보험회사가 향후에도 지속적인 양적 성장을 추구하고자 한다면 **사업비 구조 개선을 통한 사업모형 전환이** 요구된다는 것이다. 특히 현재 보유한 판매 채널 인프라 대비 생명보험회사의 경우 영업수익 규모가 크고, 손해보험회사의 경우 영업수익 성장속도가 빠른 것으로 나타났는바, 규모의 경제가 발생하는 상태로의 전환(<그림 2> 참조)을 위해 **판매채널 인프라 투자가** 요청된다는 주장이다. 또한 보고서는 이를 개선하기 위한 방안으로 다음을 제시하였다.

첫째, 보험회사의 지속성장을 위해서는 **신계약비 증가를 적절히 통제할 수 있는 방향으로 판매채널 구조가 변화**되어야 할 것이다. 신계약비(특히 비례수당)에 대한 보험회사의 통제력이 크지 않는 만큼, 보험소비자의 만족도를 제고하는 한편 타 업권과의 경쟁심화 속에서 보험회사의 시장지배력이 위축되지 않기 위해서는 판매채널 인프라 개선이 절실하다.

둘째, 장기적으로 보험회사는 적극적인 자본확충을 통해 **판매채널 인프라 투자 여력을 확보**하는 한편 **지주회사체제를 활용**하여 판매채널을 보다 다변화할 필요가 있다. 예를 들어, 표준형 보험상품과 맞춤형 서비스의 조합, 판매보수 기반 판매채널과 자문보수 기반 판매채널의 조합, 전속 판매채널과 독립 판매채널의 조합 등을 시도하면서 최적의 판매채널 조합을 도모해야 할 것이다.

보고서는 이러한 방안을 제시하면서 보험상품 유통시장의 건전성을 확립하는 한편 판매채널의 전문성을 제고하기 위해 **관련 제도(수수료 체계, 판매자의 권한과 책임 관련 제도, 모집정보 조회제도, 모집자격제도 등)의 개선이 병행**될 필요가 있음을 제안하였다. <끝>

<첨부> 보험회사 사업비율 특징과 시사점 설명자료

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다.

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