



somewhat
different

Global Economic Uncertainty - Crisis of Insurance Industry

A view of Hannover Re

Cord Rinke, Managing Director Life & Health Asia and Longevity
23rd October 2019: Global Insurance Symposium, Seoul

hannover **re**[®]

Theses

- We will experience **more** and more significant political and economic **crises**
- Insured **catastrophes** will become more and **more expensive** and it will be harder to predict risks
- **Interest rates** are as low as ever before and they will **stay low** for a long time
- Within a decade, the insurance market in **Asia** will become **more important than** the **US and European** insurance markets

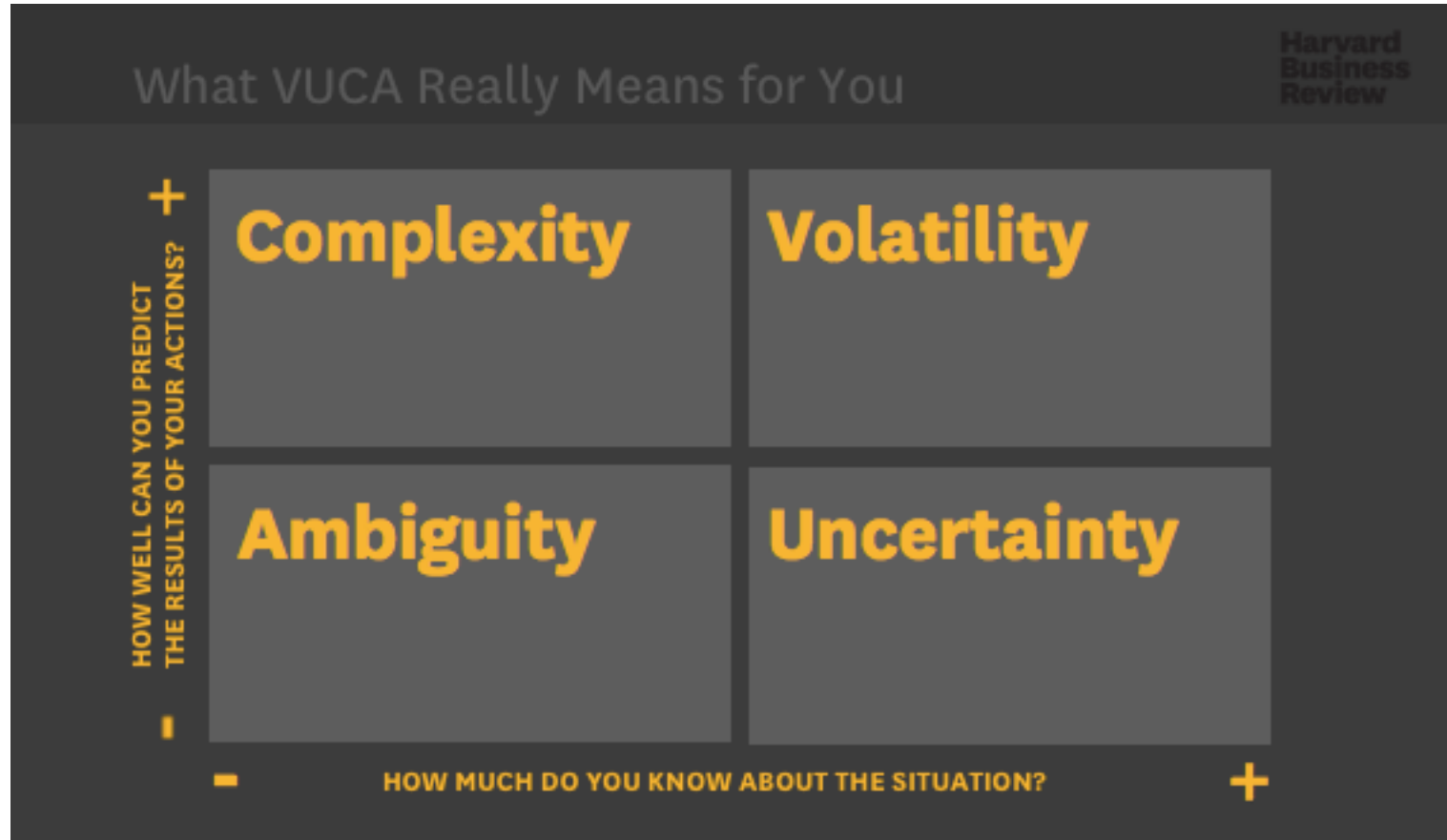
*somewhat
different*

1

Global Crises

A paradigm for our world

VUCA*



*Source: Harvard Business Review, Scott Berinato, Senior Editor, September 5th, 2014

Examples from world economics

- Trade conflicts (US – China; US – EU; Japan – Korea ... Any – Any?) threaten the world economy
- BREXIT “confusion”
- Debt levels of many states still very high (sovereign risk)
- Historically low interest rate environment
- Aging countries (EU, Japan, Korea, China ...) face funding issues

Examples from world politics

- “Failed” states and civil wars (Afghanistan, Iraq, Yemen, Syria, Libya, Ukraine...) destabilise the world’s political landscape
- Climate change causes human hardship and economic cost
- International migration due to poverty, discrimination or war leads to social frictions in the receiving countries (US, EU, ...)
- Social disparity in income and wealth weakens societies’ political unity

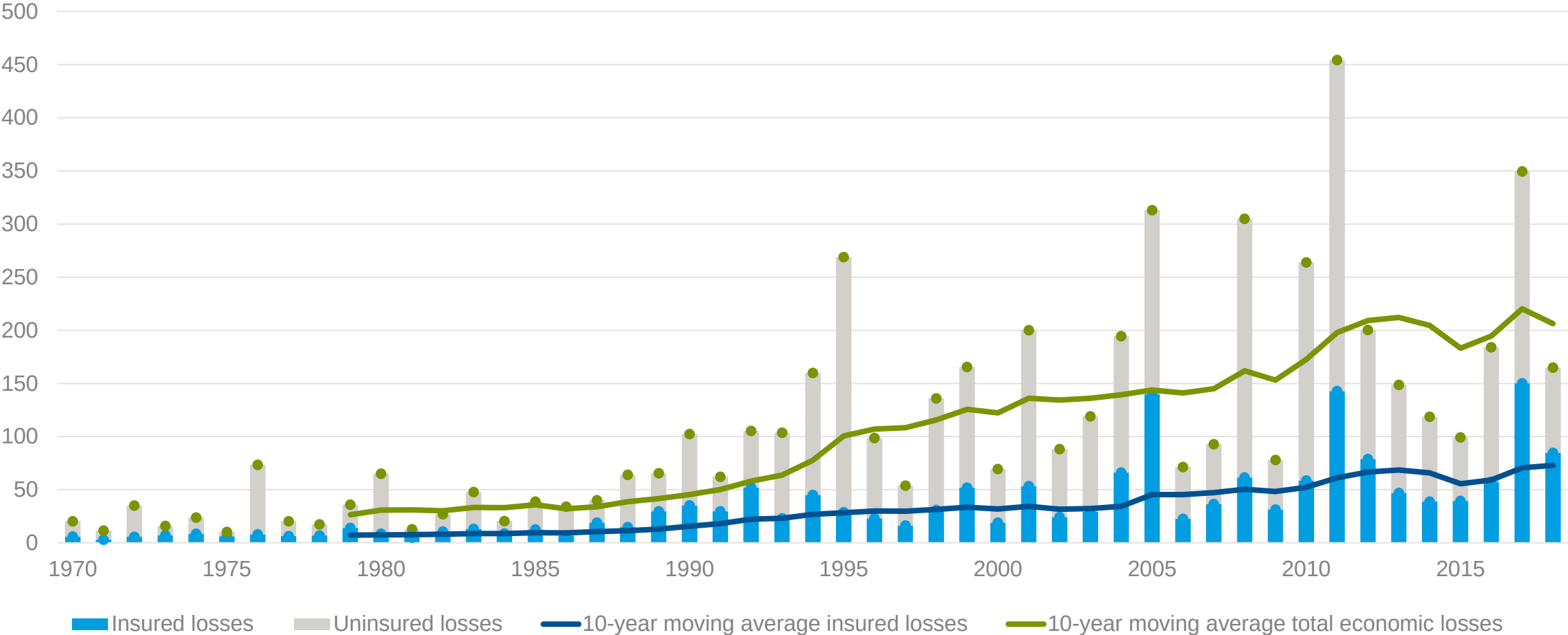
*somewhat
different*

2

Insurance Catastrophes

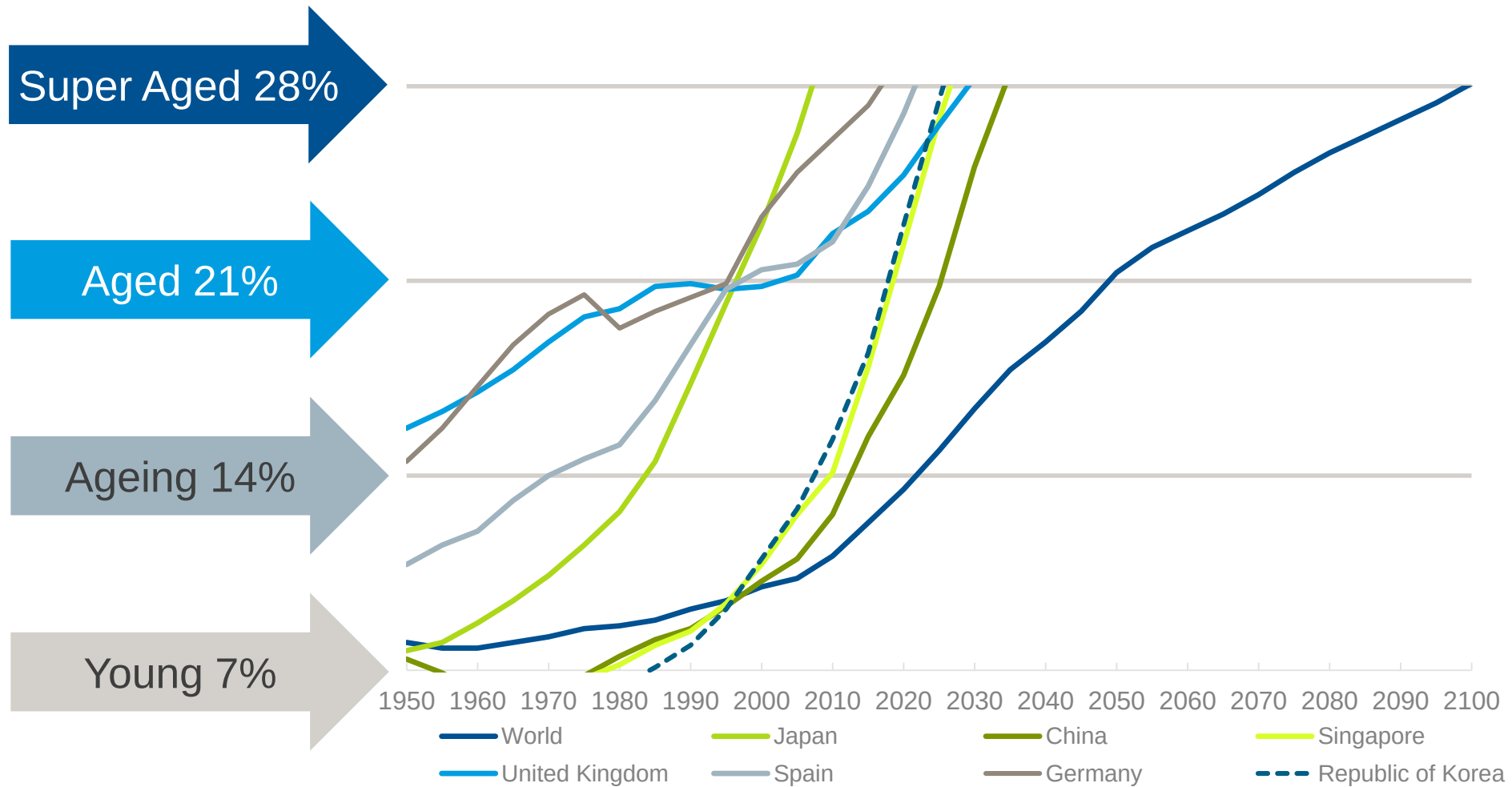
Ever increasing catastrophe losses

Significant proportion still uninsured



Mortality is changing and it is changing rapidly

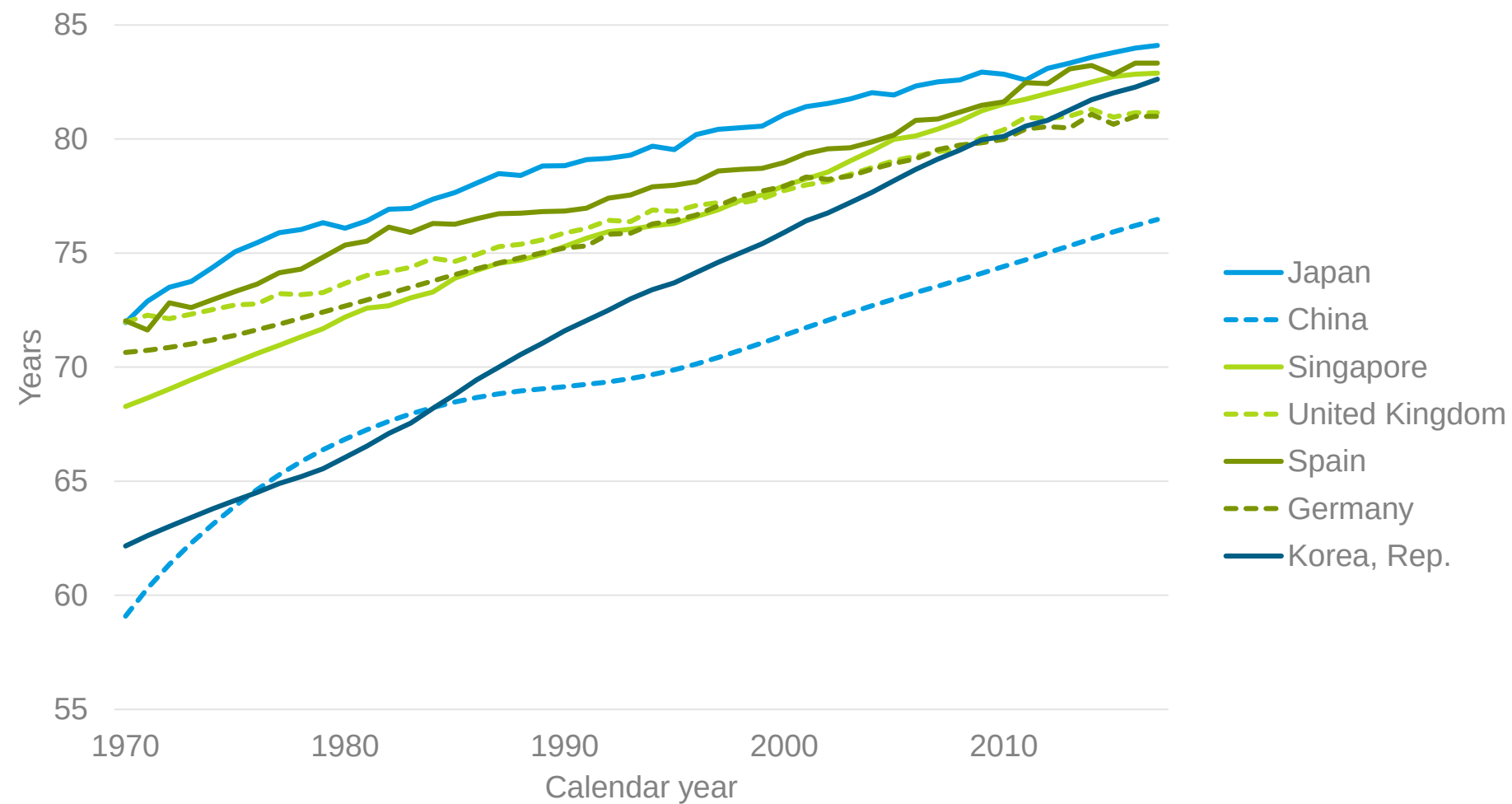
Part of the population aged 60+



United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2017). World Population Prospects: The 2017 Revision, custom data acquired via website.

Mortality is changing and it is changing rapidly

Life expectancy of males at birth



*somewhat
different*

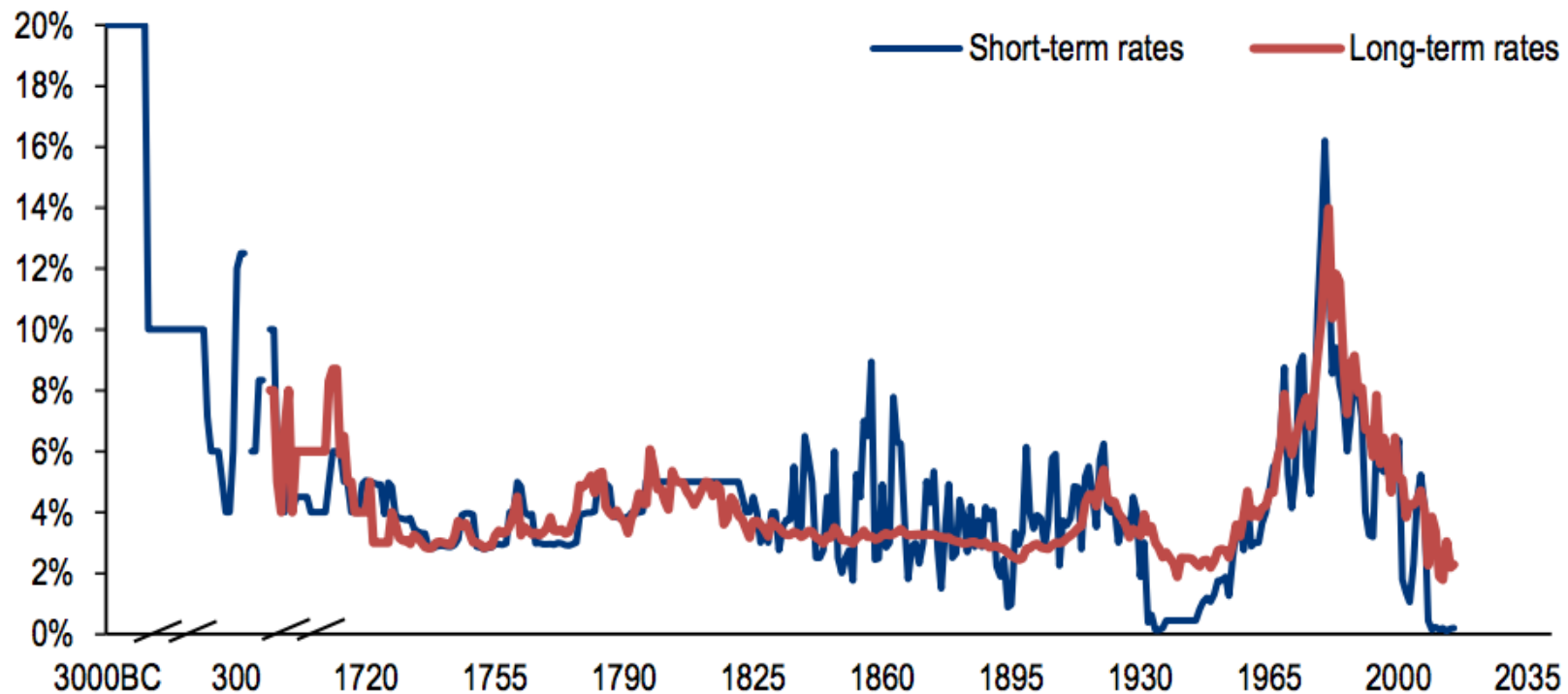
3

Interest rates



Low interest rates

Chart 1: Still the lowest interest rates in 5000 years!



Sources: Bank of England, Global Financial Data, Homer and Sylla "A History of Interest Rates"

Note: the intervals on the x-axis change through time up to 1700. From 1700 onwards they are annual intervals. Full methodology available upon request

Low interest rate environment

Responses of the life insurance industry

Example Europe

- New products have hardly any investment guarantees
- Companies focus more on protection products
- Old blocks of life insurance policies were sold to run-off platforms

Example Japan

- Variable products got introduced since the early 2000 ... which provide options to the policyholder as to
 - the fund investments
 - the chosen currencies
 - switching, withdrawal, ...
- Tax optimised products
- Low distribution cost products

*somewhat
different*

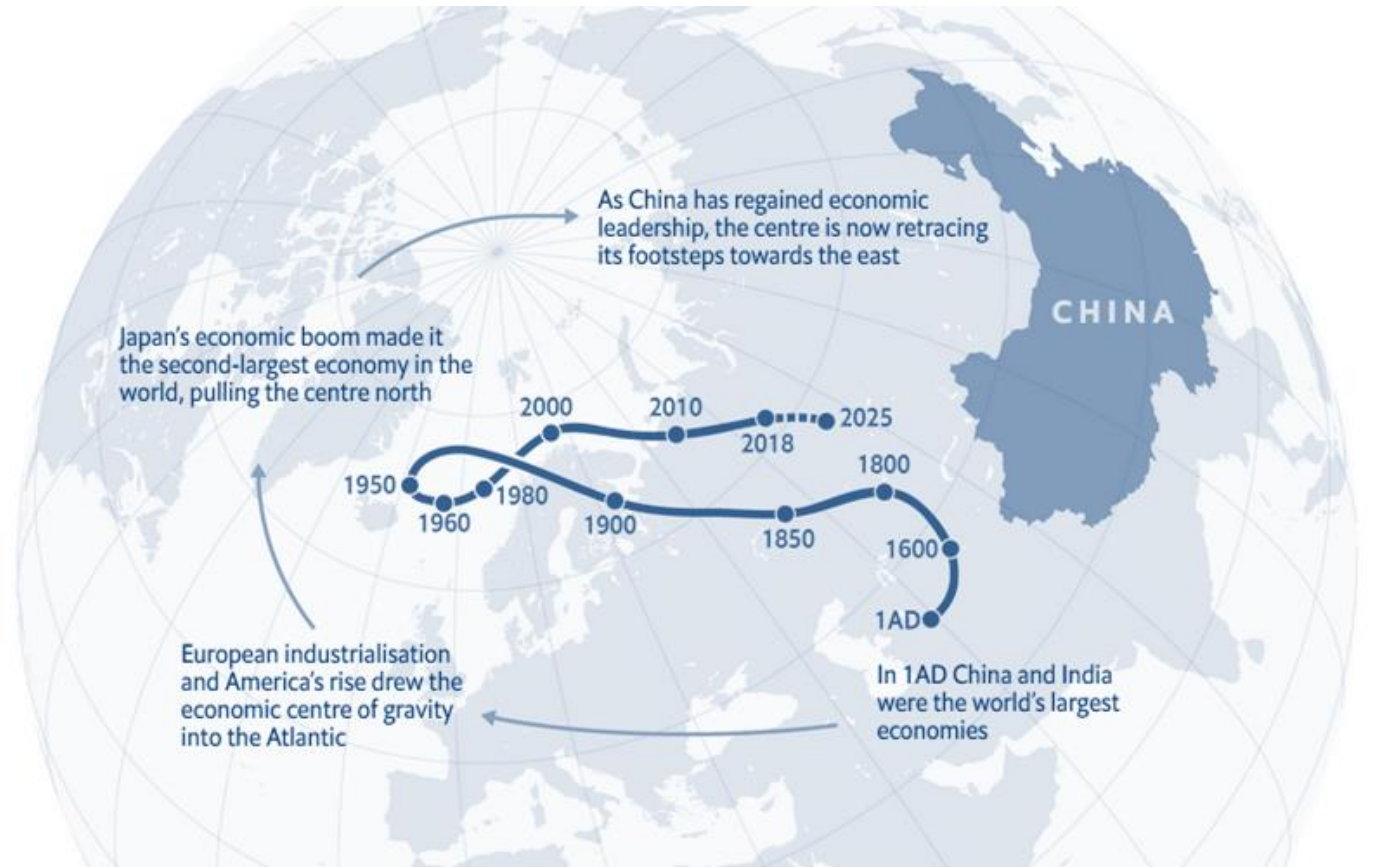
4

Growing Asia

hannover **re**[®]

World economy

Since 1950 the world's economic centre* of gravity is moving eastward



*The economic centre of the globe is calculated using an average of countries' locations weighted by their GDP

Source: The Economist, Oct 27th, 2018 (<https://www.economist.com/graphic-detail/2018/10/27/the-chinese-century-is-well-under-way>)

The world's economic centre will gravitate towards Asia



1

Growth potential is higher than for other continents

2

Expected average nominal* premium growth is ~7% p. a. (medium term)

3

Expected Asia* global insurance share is 43% in 2029 (31% in 2018)

4

Expected Asia global GDP* share is 36% in 2029 (28% in 2018)

* Expected real premium growth: : 4-5% p. a. / Asia = China, Hong Kong, India, Japan, Korea, Malaysia / GDP: Gross Domestic Product / Source: Axco, IMF, own research

*somewhat
different*

5

Measures

Asia will be the key to long-term global success

be close and fast

- Client proximity
- Local empowerment
- Fast decision making
- Learn fast, act fast, adjust fast, fail fast (if you have to ...)

be efficient

- Use data science capabilities
- Optimise network interaction
- Agile business culture



Realising economies of scale in Asia

Conclusions

- The **insurance industry** shall **mitigate** the **harm** from new perils, hazards and threats
- The insurance industry will see **significant growth** in some but not all Asian insurance markets
- Interest rates will stay low and **insurers must adapt** to the new environment
- Regulation will address **new risks and increasing complexity**

Uncertainty and volatility create new insurance opportunities though they may be hard to quantify

Disclaimer

This presentation does not address the investment objectives or financial situation of any particular person or legal entity. Investors should seek independent professional advice and perform their own analysis regarding the appropriateness of investing in any of our securities.

While Hannover Re has endeavoured to include in this presentation information it believes to be reliable, complete and up-to-date, the company does not make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy, completeness or updated status of such information.

Some of the statements in this presentation may be forward-looking statements or statements of future expectations based on currently available information. Such statements naturally are subject to risks and uncertainties. Factors such as the development of general economic conditions, future market conditions, unusual catastrophic loss events, changes in the capital markets and other circumstances may cause the actual events or results to be materially different from those anticipated by such statements.

This presentation serves information purposes only and does not constitute or form part of an offer or solicitation to acquire, subscribe to or dispose of, any of the securities of Hannover Re.

© Hannover Rück SE. All rights reserved.

Hannover Re is the registered service mark of Hannover Rück SE.

hannover **re**[®]



12th Global Insurance Symposium

Global Insurance Risk Horizon

DONG HYUN RHO
23 OCTOBER 2019

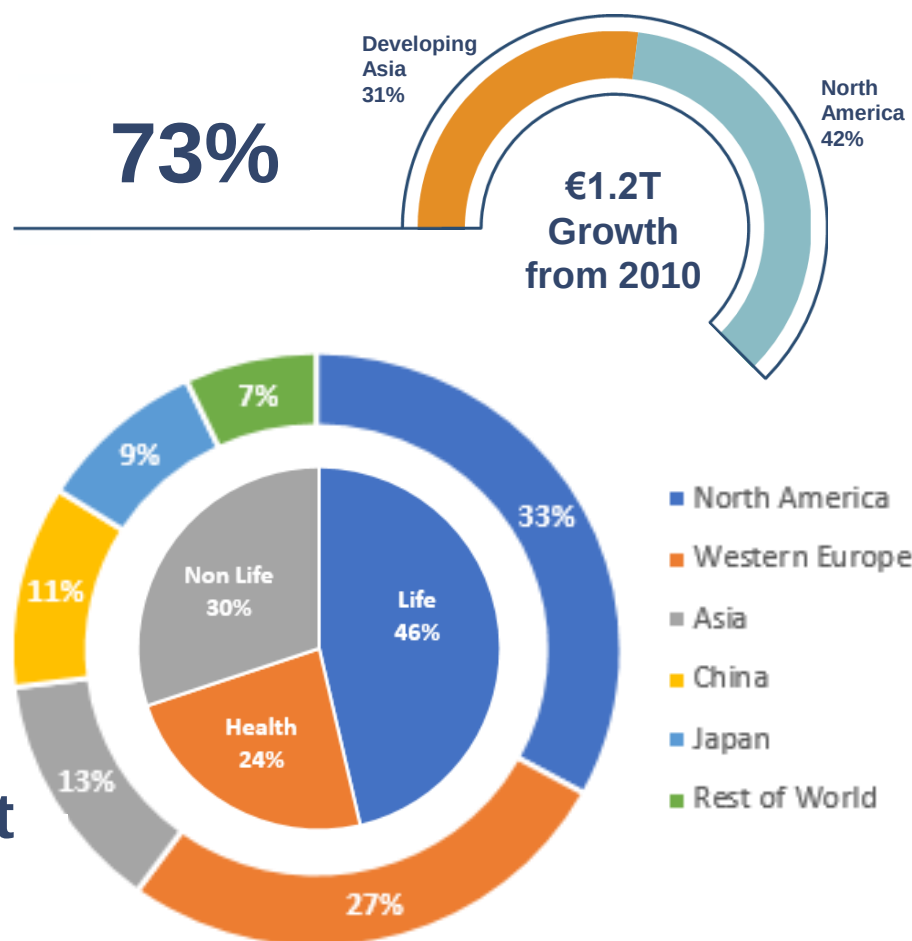
World Insurance Market | Past 10 years Growth

Global Insurance Market Size as of 2017

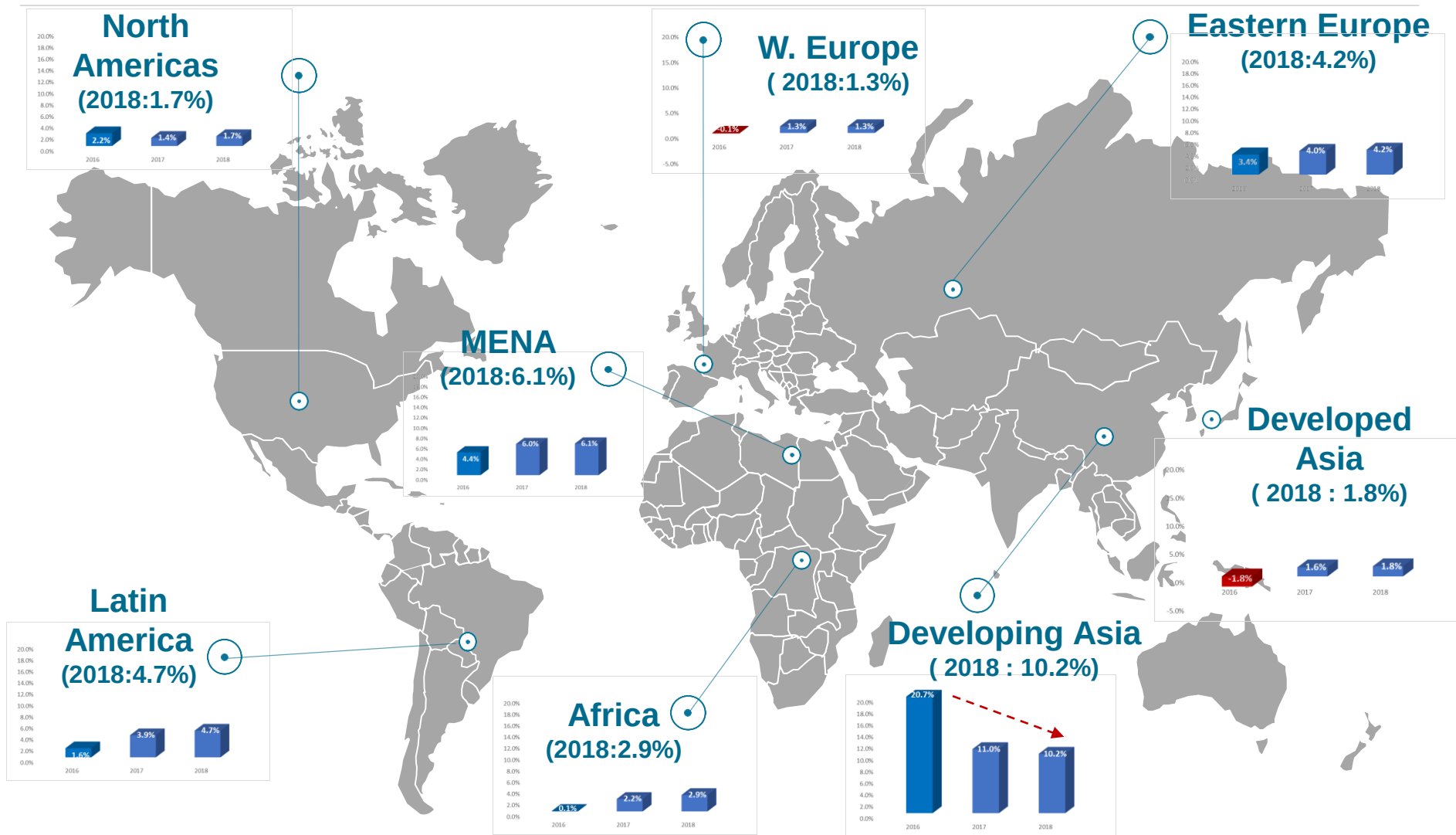
- The overall global insurance premium is around **€ 4.7 trillion** (Approx. KRW 6,199 trillion)
- Life Insurance industry GWP is estimated around **€ 2.1 trillion** and its growth rate is around 3.2%
- Health Insurance industry GWP is estimated at **€ 1.2 trillion** and its growth rate is 5.3%
- P&C insurance industry GWP is at **€ 1.4 trillion** and its growth rate is 5.1%
- World Insurance GWP accounts around **6% of world gross domestic production (GDP)**

Market Share
(€4.7T)

Major Growth comes from developing Asia and North America



World Insurance Market | Recent Growth



World Insurance Market | Future Growth Outlook

Although emerging markets continue to show strong growth...

Asia will account for **42%** of global premiums by 2029

China accounts for more than **50%** of total emerging market premiums

Global Insurance Growth is weakening and is ripe for disruption

Global growth will weaken to around 2.8% in 2020, 1.2% in advanced markets especially on Life Side

Insurers are heading toward a more disruptive future

- Weaknesses in innovation.
- Insufficient investments in FinTech
- Low investor confidence in insurers' future positioning.
- Low revenue growth
- Inefficiencies in the value chain.

Sources: Sigma 3 2019

<https://insuranceblog.accenture.com/how-susceptible-are-insurers-to-disruption-really>

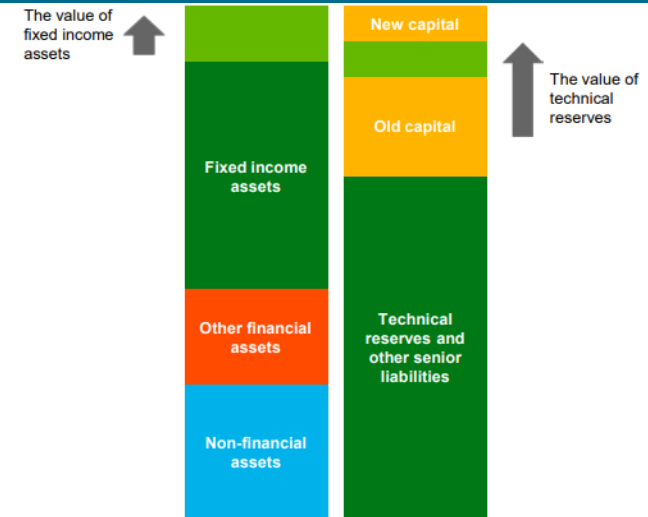
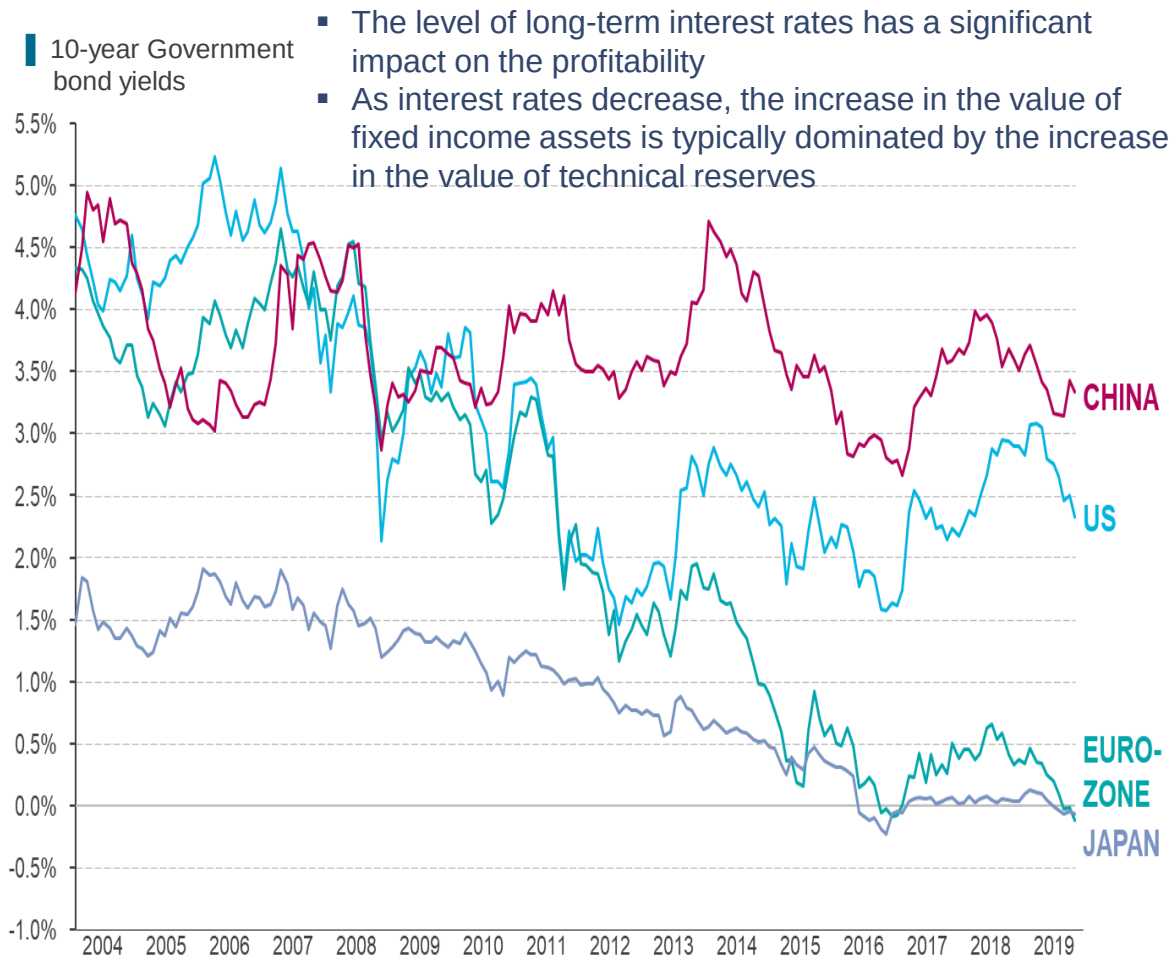


RISK 1

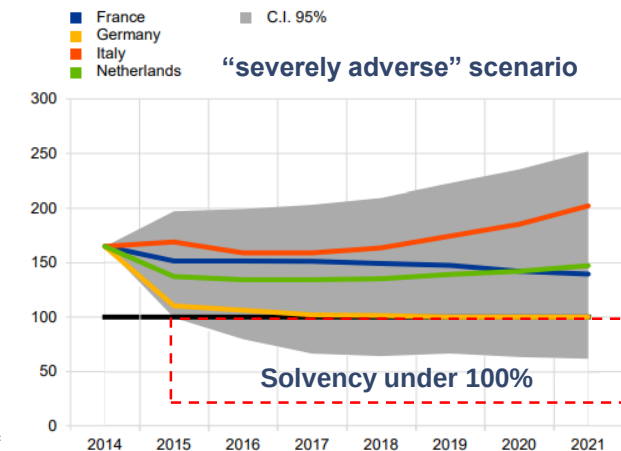
**THE INSURANCE BUSINESS IS
BECOMING LESS ATTRACTIVE**

Less Attractive Business I Low yield environment

Prolonged low yield environment poses a major challenge to insurers, both in developed and emerging markets



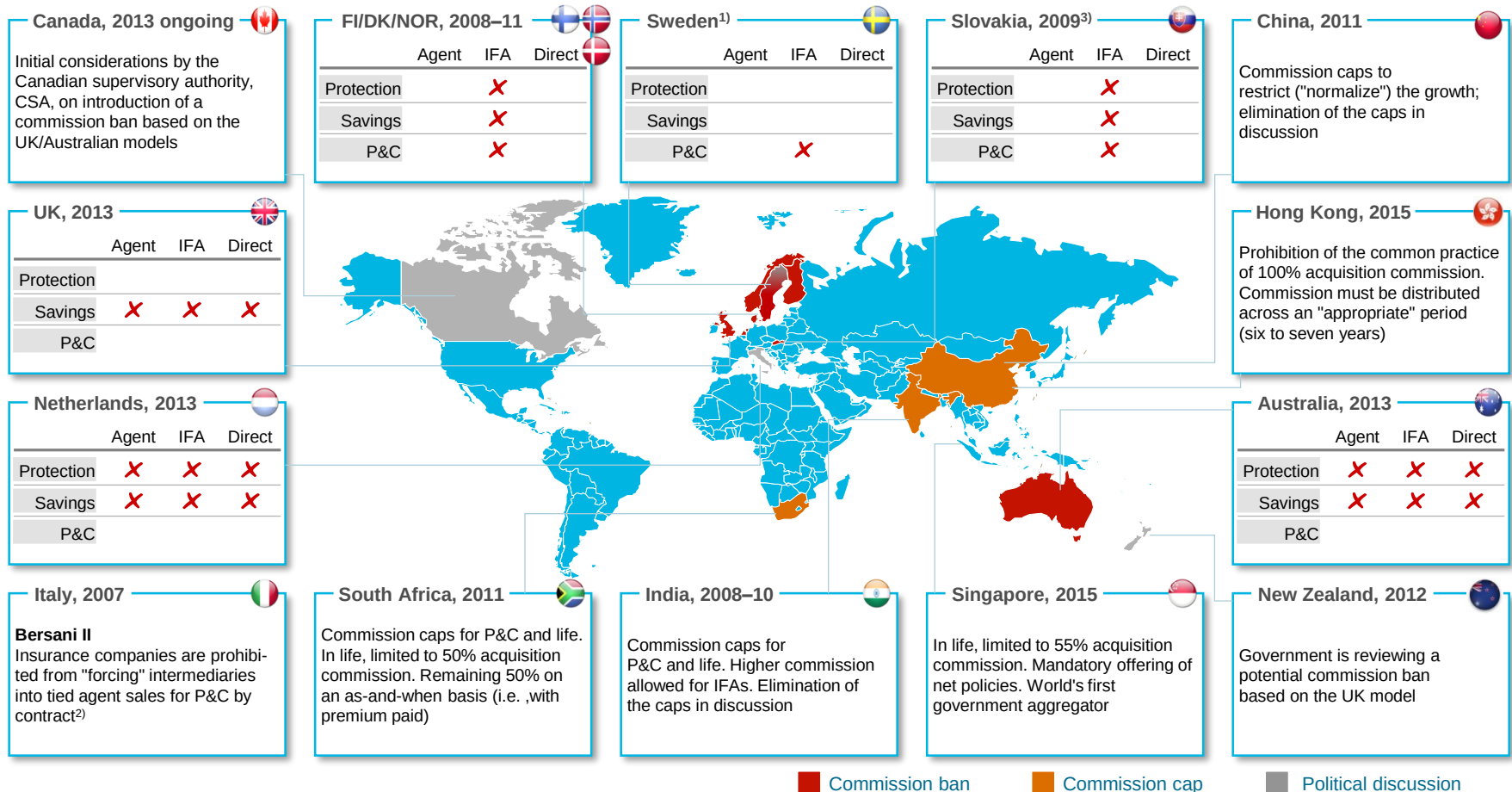
(2014-2021; solvency capital requirement ratio)



Sources: https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/fsr/art/ecb.fsrart201511_02.en.pdf

Less Attractive Business I Highly Regulated Market

Additionally consumer protection law impacting insurance distribution



1) As of 2003, net quoting for IFAs by the insurance company. To date no official commission ban, but ongoing discussion based on the UK model; Swedish FCA: "A commission ban should apply to all advice on financial products, irrespective of the type of firm providing the advice."

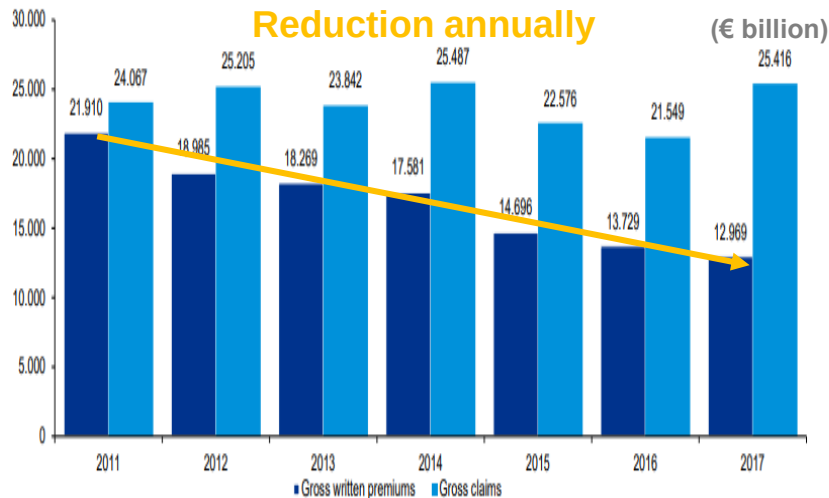
2) Voluntary tied agent sales by an agent for a product provider still permitted

3) Agents with low market share; agent regulation circumvented through founding of tied formats

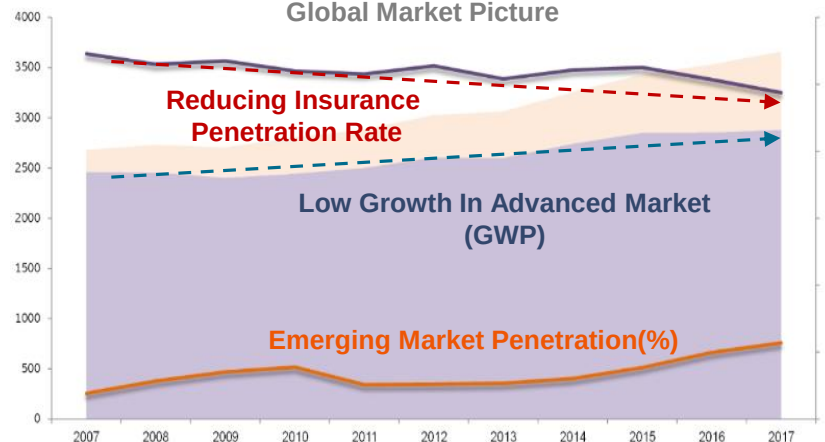
Less Attractive Business I Low Growth as New Normal

Netherland Life Market GWP

More than 11% of Premium
Reduction annually



Global Market Picture



New Normal – Low Growth

► Lost premiums of around EUR 330bn in 2017 alone (11% of total global Life & Health premiums)

- Roughly 95 percent of this “loss” is attributable to the regions of Western Europe and North America

► Spending an ever smaller proportion of their income on protection.

- Global insurance penetration (premiums as a percentage of GDP) has thus fallen to 6% – the lowest value in the last 30 years

► Emerging and advance markets going into different directions

- 80% of growth comes from Emerging markets
- However, this growth will only slow but not stop the downward trend in insurance penetration in advanced markets.

Less Attractive Business I Highly Regulated Market

Regulatory environment keeps changing, creating on-going challenges for insurance companies

Canada



- Implementation of LICAT, that replaces the current life insurance capital test (MCCSR)

UK/ Ireland



- Brexit: Temporary Permission Regime.
- Other challenges: GDPR and Solvency 2

France



- High pressure from gov for limiting medical UW
- New regulation on Credit Life
- Attempt to ban use of wearables data

Belux



- New legal pension age to have an impact on premiums and claims
- Attempt to ban use of wearables data

Nordics



- Impact of Solvency 2, GDPR, IFRS 17

USA



- Impact of AG48, PBR, 2017 CSO
- US Tax Reform: impact on business given decrease in tax reserves

Latin America



- Regulation is changing across the region (Brazil – Capital, MCAC – Sol 2, SA – Capital)

Southern Europe



- Insurers are learning and adapting to Solvency 2
- Impact of Solvency 2 on business is still not visible

South Africa



- SAM (S2 equivalent) in force since 1 July 2018
- Max premium rates cap (Credit Regulations)
- Negative impact on IP claims (Tax changes)

Middle East / Israel



- Solvency 2 impact in Israel expected
- First Mass lapse deal in Israel of a peer with Hachshara

SEA

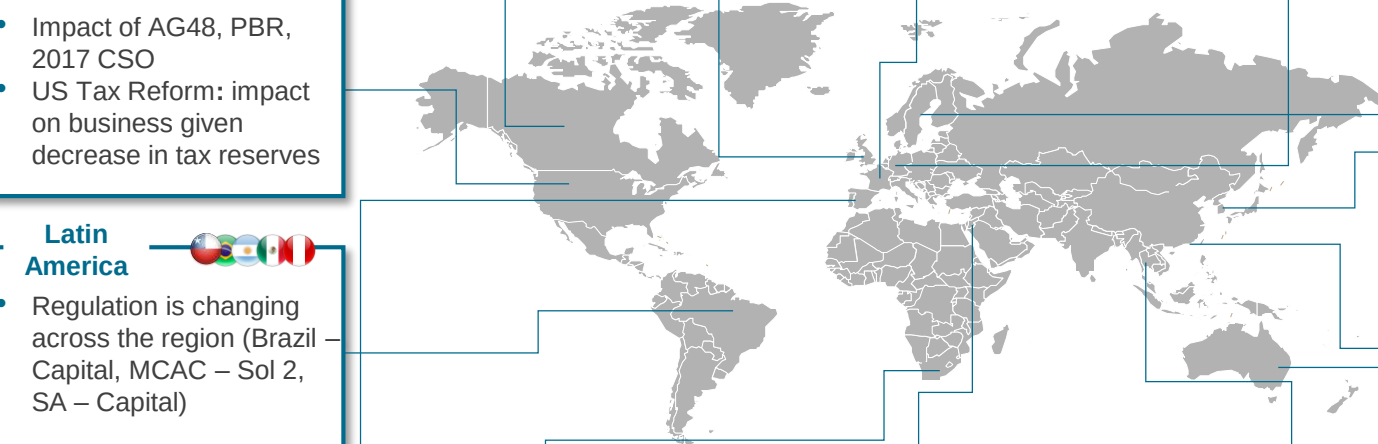


- Labuan FSA issued a new tax framework for Malaysia which might lead to physical presence in Malaysia being a must

ANZ



- Increased accountability requirements
- Stronger IT security requirements (APRA CPS 234)



Less Attractive Business I New Capital Requirement

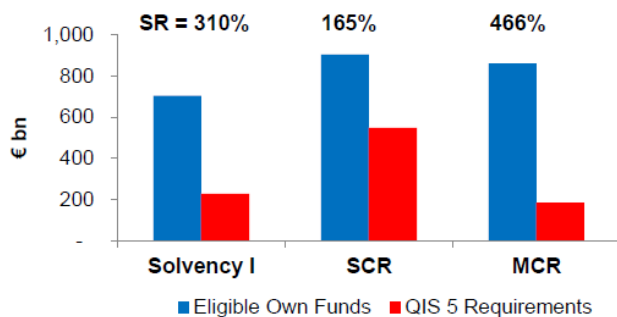
A successful capital management and control of Solvency II capital becomes the central pillar that will enable an insurance company to have more flexibility in dictating its own fate.

- Worldwide regulators will demand higher capital ratios
- In addition to Solvency II there is a global trend of regulators demanding higher capital ratios and seeking greater alignment of capital to risk drivers.

Surplus: Solvency I to QIS 5

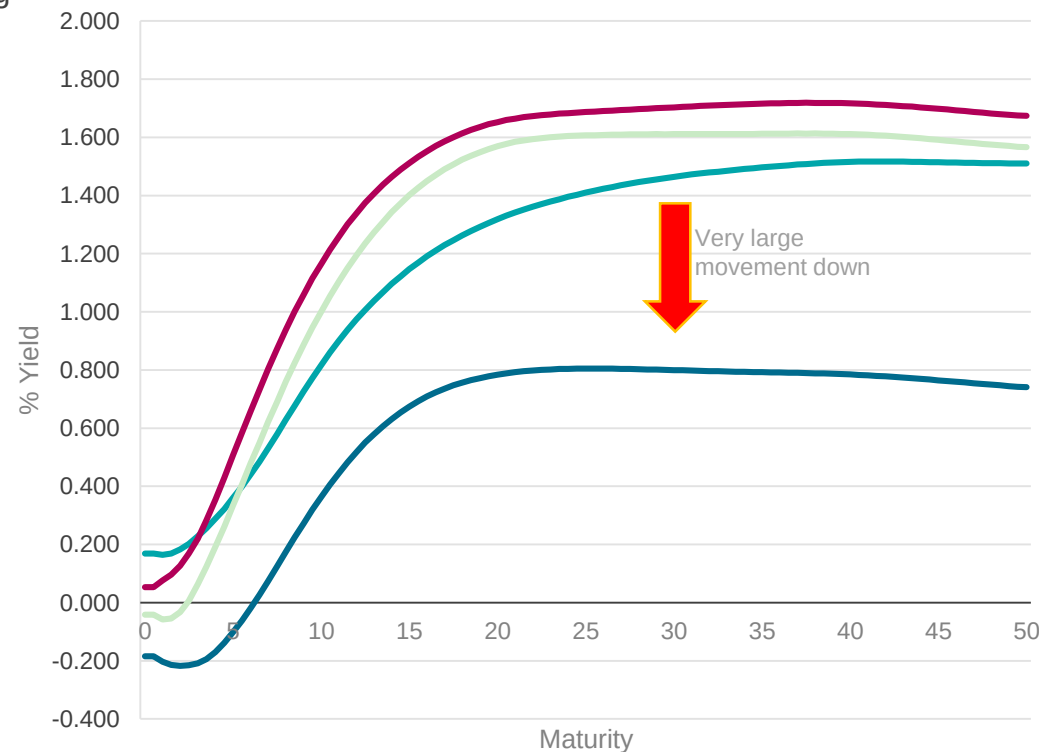
- Overall 2009 level of surplus for European industry has decreased by 30% representing a €120bn reduction (from €480m to €360m)
- The margin under the MCR has increased by €200bn
- Industry wide solvency ratio falls from 310% to 165% under QIS 5

Surplus: Solvency I to II



Source: AON Benfield

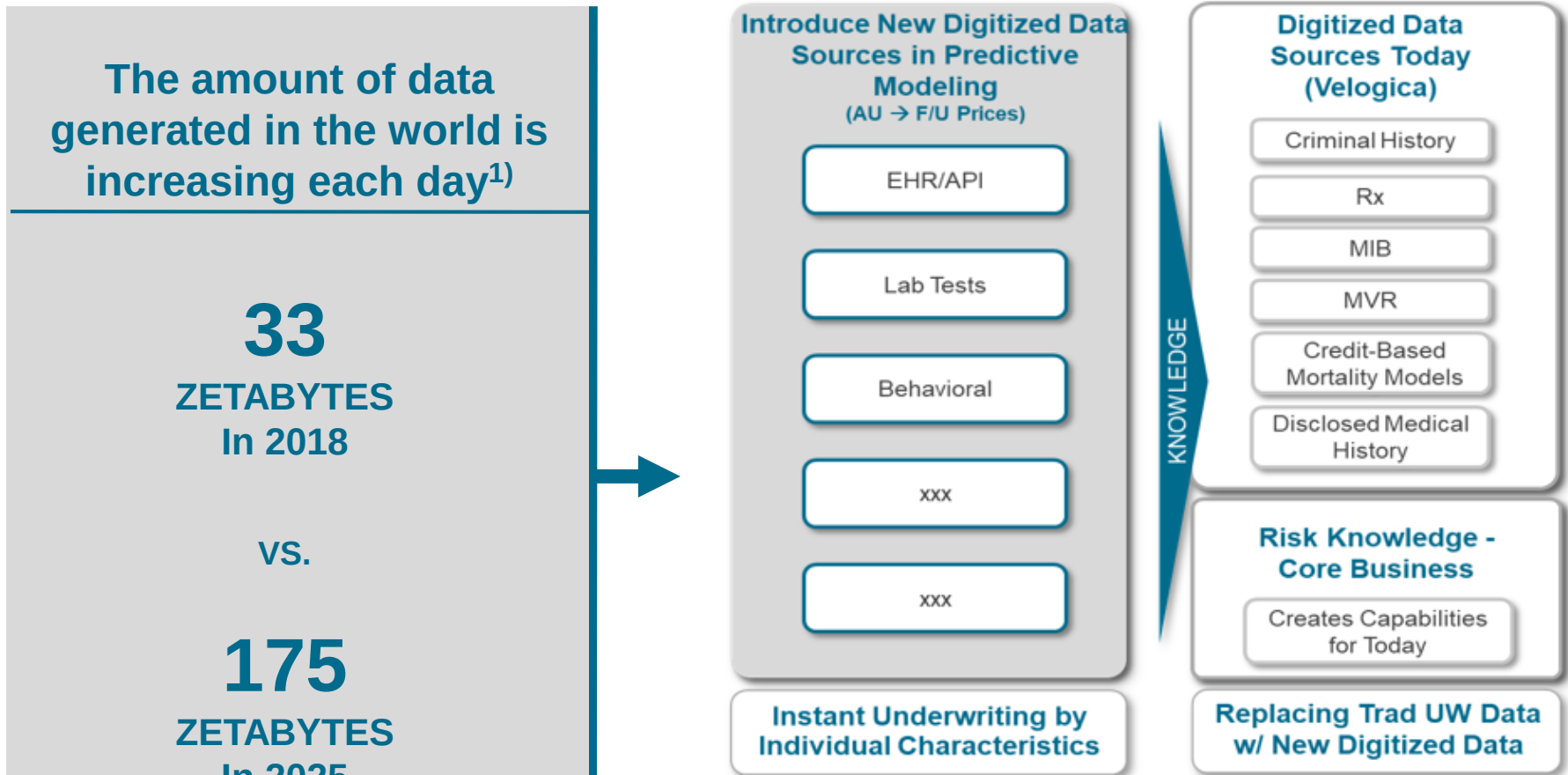
Risk free rate evolution over the last 12 months
The economic outlook for 2016 is showing depressed interest rates



RISK 2

INFORMATION ASYMMETRY IS INCREASING

Increasing Information Asymmetric | Big Data



1) Source: Data Age 2025, IDC

But regulation blocks to use personal information
Collecting, analyzing and owning behavioral data is a
key challenge for the industry

Increasing Information Asymmetric I Genetic Test

Predictive testing can identify mutations responsible for disorders with a genetic basis, such as certain types of cancer



New-born screening



Predictive and pre-symptomatic genetic testing



Diagnostic / confirmatory genetic testing

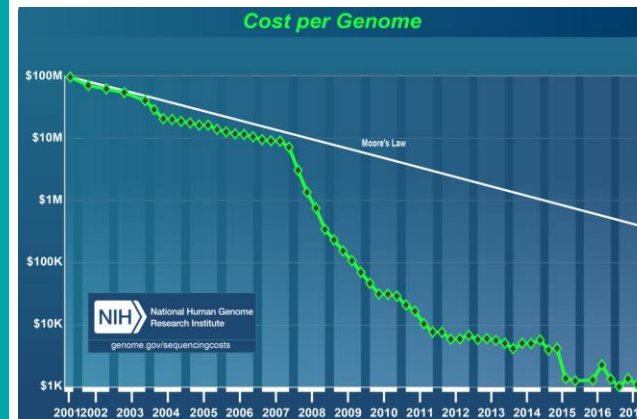


Direct-to-consumer(DTC) genetic testing

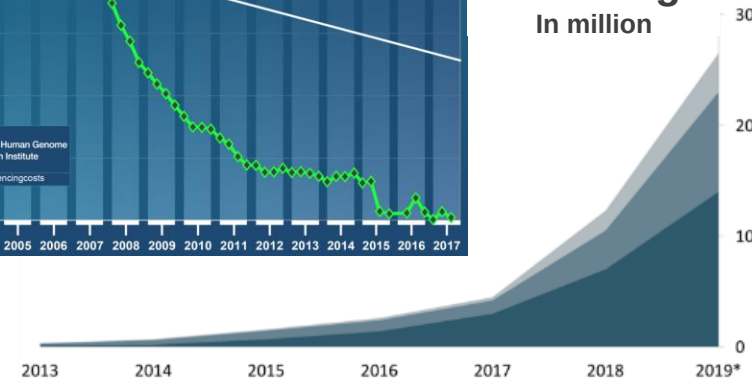


Liquid biopsy testing

Some genetic tests are marketed directly to consumers without involving healthcare professionals



DTC Market Growing In million



Increasing Information Asymmetric I Genetic Test Regulation

PROHIBITED MARKET BY LAW

KOREA
AUSTRIA
BELGIUM
CANADA
FRANCE
IRELAND
POLAND
PORTUGAL
USA(HEALTH)

LIMITED MARKET BY LAW

GERMAN
NETHERLANDS
SWITZERLAND
UK

NO REGULATION SELF REG.

CHINA
AUSTRALIA
USA(LIFE)
INDIA
JAPAN
SINGAPORE
HONG KONG

- “...As a result of the prohibition the average CI claim rates are likely to **increase by about 26% overall**, or 16% for males and 41% for females, in the age range 30–65...”
- Estimates potential increased claim cost: “If **2-5%** of the population undertook polygenic tests, claims to **increase 7-17%**”

Growing asymmetry of risk-relevant genetic health information will expose life / health insurers to increased adverse-selection

Increasing Information Asymmetric I Artificial Intelligence



Currently A.I. can predict disease within 2- or 3-years occurrence at 95% of accuracy if certain medical information is obtained and analyzed



RISK 3

POWER IS SHIFTING TOWARDS INDIVIDUALS

Power Shift to Individual I Individual Centred Economy

Organization-Centered economy



- Organizations drive consumption
- Channels are governed by company and pushed by consumers
- Each channel provides a different consumer experience
- User experience is unintuitive and approached as average concept not as individuals

Individual-Centered economy



- Consumers expect experiences ‘My Way’
- Channels are integrated for seamless experience
- Micro-segments are employed
- Focus on ease of use and curation
- Big Data and analytics underpin capabilities

Flexible

Tailored

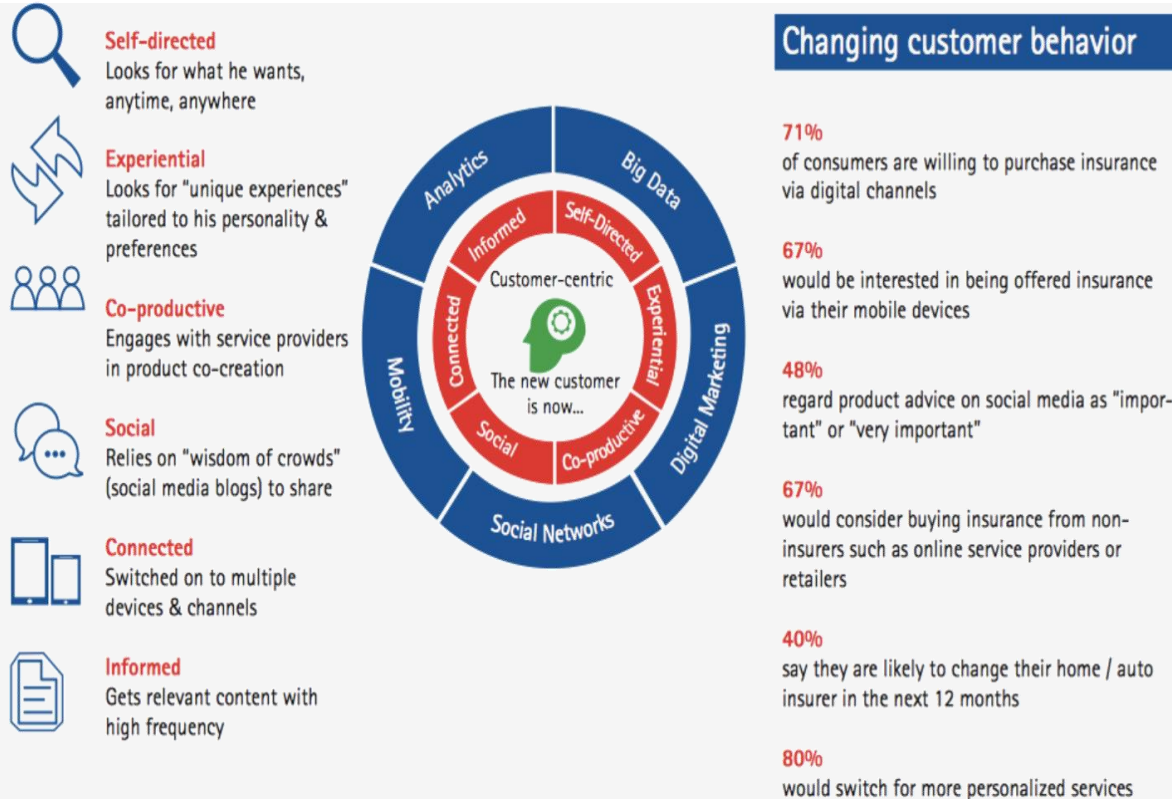
Integrated

Responsive

Individuals are **more connected, empowered and vocal**, leading to rising expectation about information access, connectivity and transparency. The ability to stay connected through a variety of devices has **increased consumer influence over organizations**.

Power Shift to Individual | New Customer

Consumers are more likely to switch providers than ever when unhappy with the service or price



Individuals will continuously monitor their **OWN HEALTH**



Individuals will be more informed **TELL WHAT THEY NEED**



Cost of health care and pricing of health insurance will be **MORE INDIVIDUALIZED**



Insurance solutions that best match **PERSONALIZED SITUATIONS**

Sources : Accenture, <https://insuranceblog.accenture.com/the-customer-centric-insurer-what-does-the-new-customer-want>

Power Shift to Individual I Blockchain – Data Ownership

Distributed Economy



Direct peer-to-peer relationships



OpenBazaar

Blockchain-based solution to buy and sell goods and services without intermediary

Slock.it

Blockchain-based solution to rent, sell or share accommodations without a third-party

A decentralized platform of intense collaboration



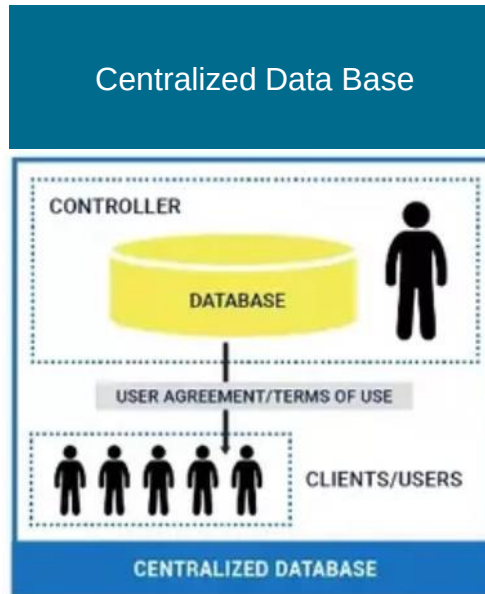
Transparency



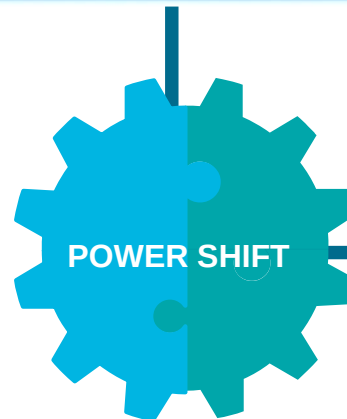
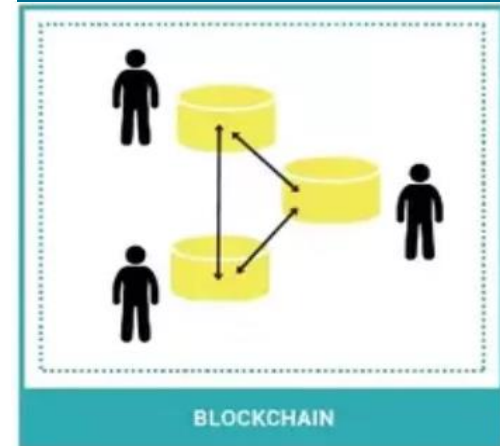
Security



Disintermediation



Distributed Data Base



INDIVIDUALS



Sell to advertisers and for profit research group



Share with trusted providers



Donate to the charitable research



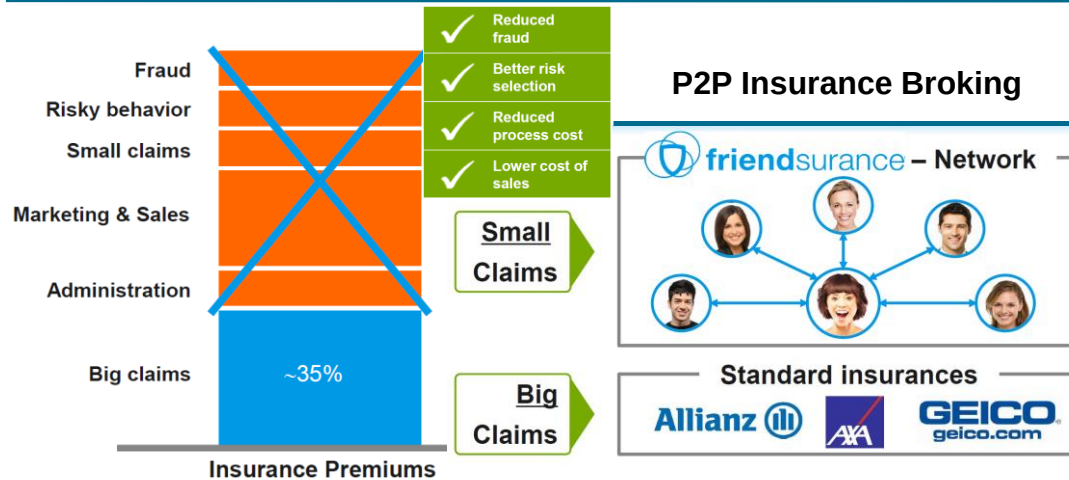
Health and life insurance



Improve health

Power Shift to Individual | P2P Business Model

P2P business model is emerging, and insurance solution will be highly personalized



BOUGHT BY MANY

GROUPS NEWS ABOUT US HOW IT WORKS

Already a member? Log in

The smart new way to buy Health insurance

Together, our members are making insurance companies listen.

[Find exclusive offers](#)

282 Groups 167,920 Members 18.6% Average Discount

INSURTECH

Using Technology to Change Insurance



TROV

- Provides on-demand insurance cover
- Coverage provided via a few taps on a smartphone
- Claims handled via in-app chatbots

METROMILE

- Uses IoT telematics devices
- Facilitating pay-per-mile auto insurance
- Saving low mileage drivers money



LEMONADE

- Uses behavioural economics to enhance trust
- Underwriting profits go to policyholder's charity of choice
- Artificial intelligence and chatbots to cut costs

WWW.PROACTUARY.COM



RISK 4

INSURANCE RISK ATTRIBUTION IS CHANGING

Change of Insurance Risk Attribution I Longevity Risk

PROGRESS HAS BEEN THE KEY DRIVER...



MEDICAL ADVANCES

Tremendous progress over the 19th and 20th centuries – vaccination, antibiotics...



MODERN AGRICULTURE

Seed selection, fertilizers, farm mechanization...



BEHAVIOURS & HOME EQUIPMENT

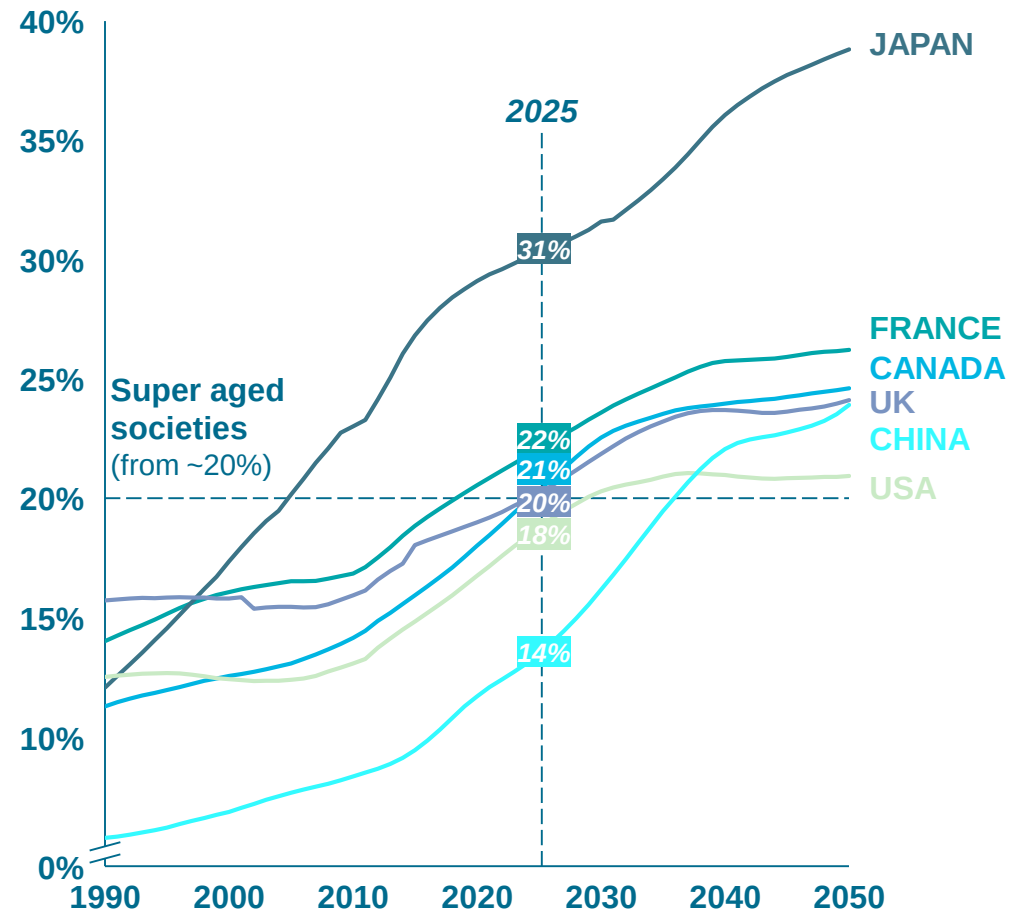
Increased hygiene awareness, widespread use of refrigerators...



DEVELOPMENT OF INSURANCE

Access to better healthcare for the masses

SHARE OF POPULATION AGED 65+²



Change of Insurance Risk Attribution I Nursing Care Risk



THE WAY ELDERLY PEOPLE ARE CARED FOR IS CHANGING

In the US as in Europe, **around 50% of people turning 65 today are expected to face a need for Long Term Care** in their lifetime.

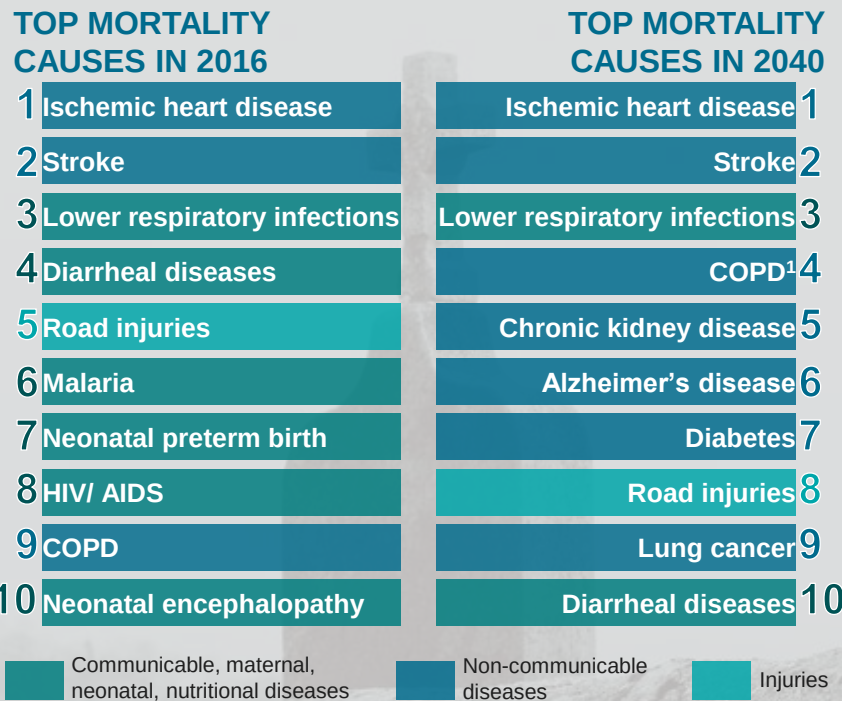
Intergenerational informal care for the elderly is expected to decrease in the future (due to changing family structures)

We live longer but our bedridden time will also increase like 12 years in women

Women is expected to be more vulnerable under long life expectancy

Change of Insurance Risk Attribution I Top Mortality Risk Changes

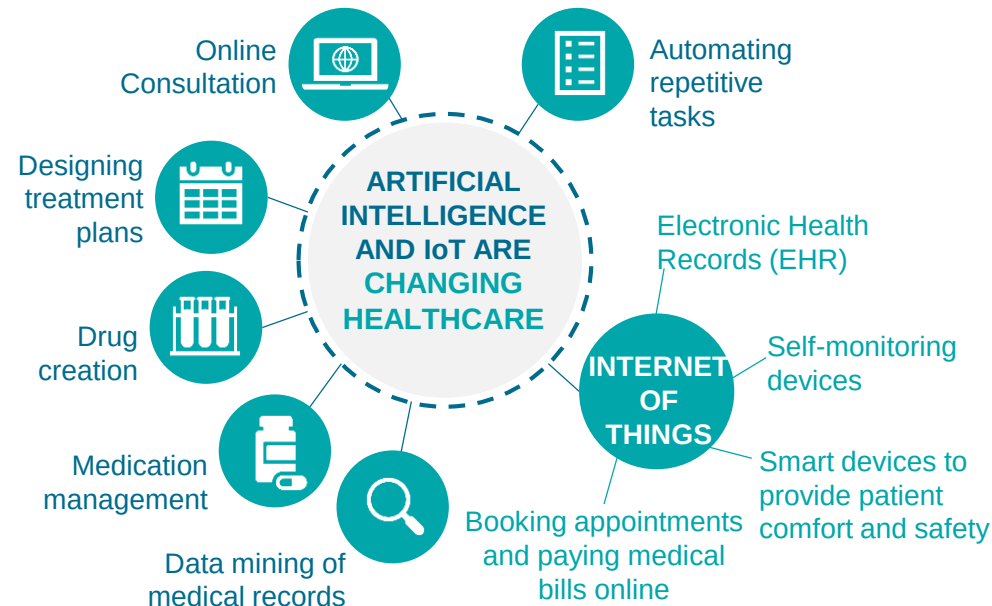
In 2040, the top three mortality causes are expected to be the same as today (Lost of Life)



By 2040, MORTALITY CAUSES WILL BE MORE TRENDING TOWARDS NON-COMMUNICABLE DISEASES (Alzheimer, diabetes...). Other factors such as ANTI-MICROBIAL RESISTANCE, OPIOID CRISIS... are new factors we collectively need to address

As new risks are emerging, top mortality causes are expected to shift

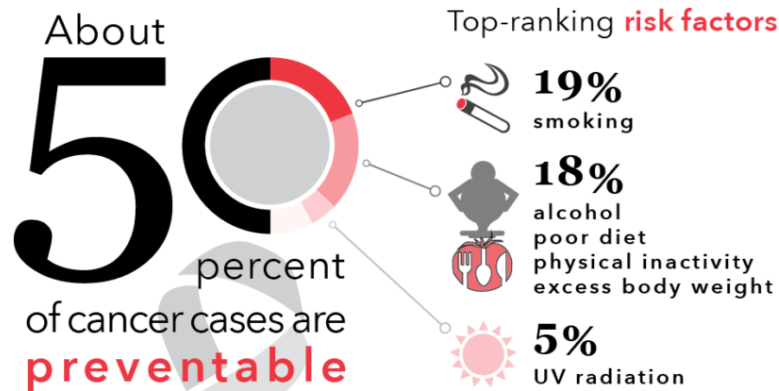
...with continuous progress of the healthcare industry



Change of Insurance Risk Attribution I Chronic Disease

Critical Illness can be curable and become chronic diseases

SCREENING / PREVENTIVE



659,640 cases + 265,150 deaths yearly are linked to modifiable risk factors



attributable to potentially modifiable risk factors in US

CA: A Cancer Journal for Clinicians 21 NOV 2017 DOI: 10.3322/caac.21440

BETTER TECHNOLOGY

- ☐ Liquid Biopsy
 - Circulating Tumor DNA / Cells / RNA
 - Autoantibodies
- ☐ Improved imaging with tracers
 - PET / MRI
 - Digital mammograms
 - Low-dose CT
- ☐ Genetics / Stem Cells
- ☐ Artificial Intelligence
- ☐ Health Monitoring System

BETTER MEDICINE

- ☐ Precision Medicine
- ☐ Chemotherapy advancement
- ☐ Rapid response assessment
- ☐ Immunotherapy
- ☐ Supportive and palliative Care

**MOST OF
CRITICAL
ILLNESS**

BECOMES

**CHRONIC
DISEASES**

Change of Insurance Risk Attribution I Lifestyle Risk

Beyond ageing and chronic diseases, we are facing significant lifestyle risks

OBESITY IS BECOMING A CRITICAL ISSUE¹



**POOR
DIET**



**SEDENTARY
LIFESTYLES**



**LACK OF
EDUCATION**

x3

increase of worldwide **OBESE
POPULATION** since 1975

39%

of worldwide adults are
OVERWEIGHT

13%

of worldwide adults are
OBESE

18%

of **CHILDREN AGE 5-19** are
OVERWEIGHT or **OBESE**

SLEEP DISORDERS ARE INCREASING²

12%

of Americans **SLEEP LESS THAN
7 HOURS** a day

1500

yearly deaths caused by **DROWSY
DRIVING** in the US alone

Sleep deprivation plays a
significant role in



DEPRESSION



DIABETES



**CARDIOVASCULAR
DISEASES**

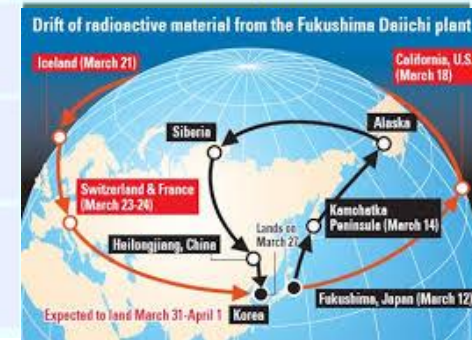
INCREASING MENTAL DISORDER

Change of Insurance Risk Attribution | Climate / Environmental Risk

Climate change will have an impact on many areas of our lives and health

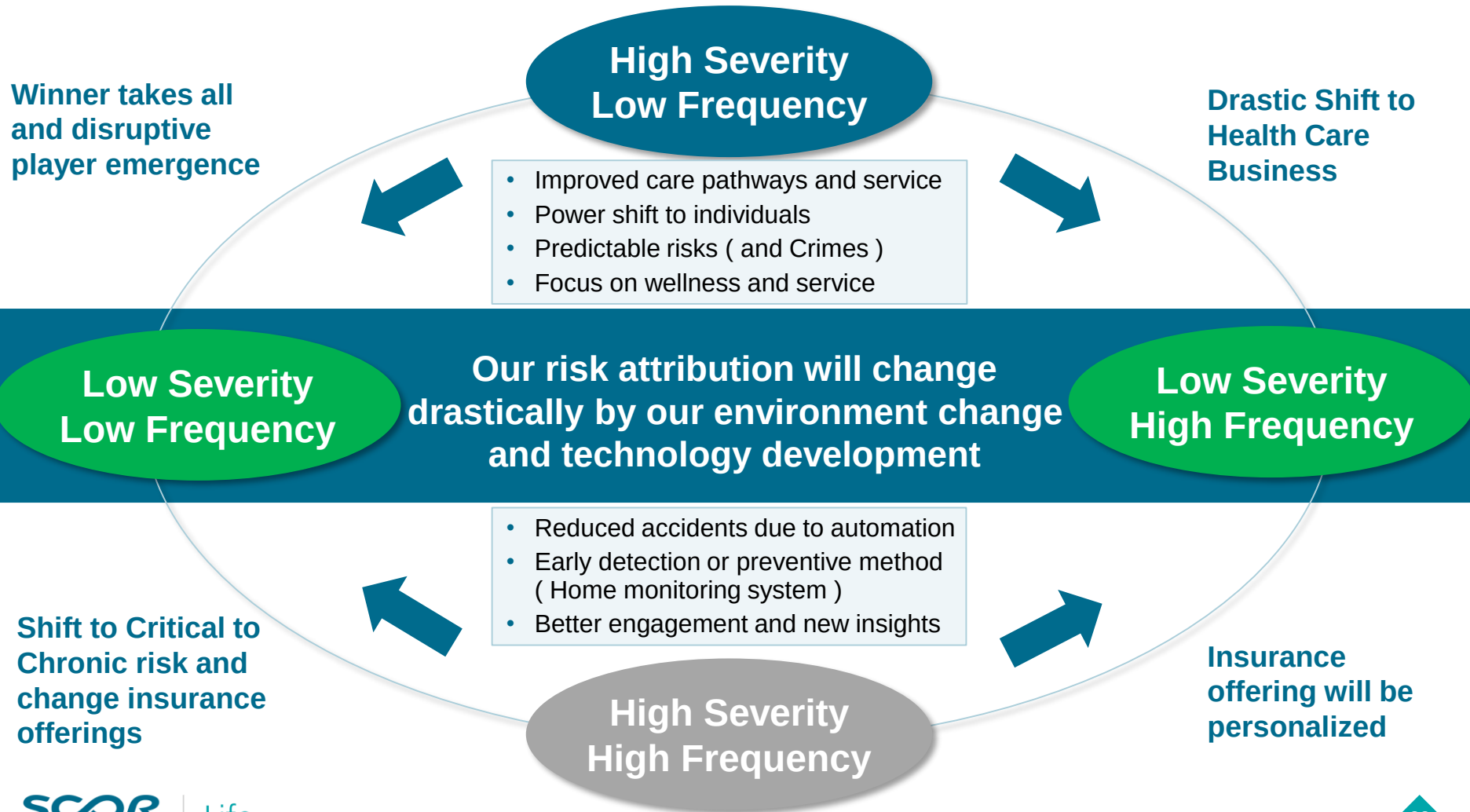
Exposed to radiation, drift of radioactive materials

AIR POLLUTANT / GHG	LIFETIME/ SCALE	CLIMATE IMPACT	HEALTH/ECOSYSTEM IMPACTS	
Carbon Dioxide				 Lifetime in Atmosphere = days/weeks Impact Scale=local/regional
Fluorinated Gases (F-gases)				 Lifetime in Atmosphere = years Impact Scale=global
Methane (CH ₄) Nitrogen Oxides				 Warm-
Nitrogen Oxides				 Cooling
Nitrous Oxides				 Human Health
Particulate Matter				 Ecosystem
Sulphur Dioxide				 No direct impact on human health or ecosystems*
Tropospheric Ozone (O ₃)				
Volatile Organic Compounds (VOCs)/ Carbon Monoxide				



Change of Insurance Risk Attribution I Overall Change of Risk

Pure P&C (auto and accidents) business will lost its ground and life insurance industry will suffer from reduced demand due to low severity and early detection and preventive health care

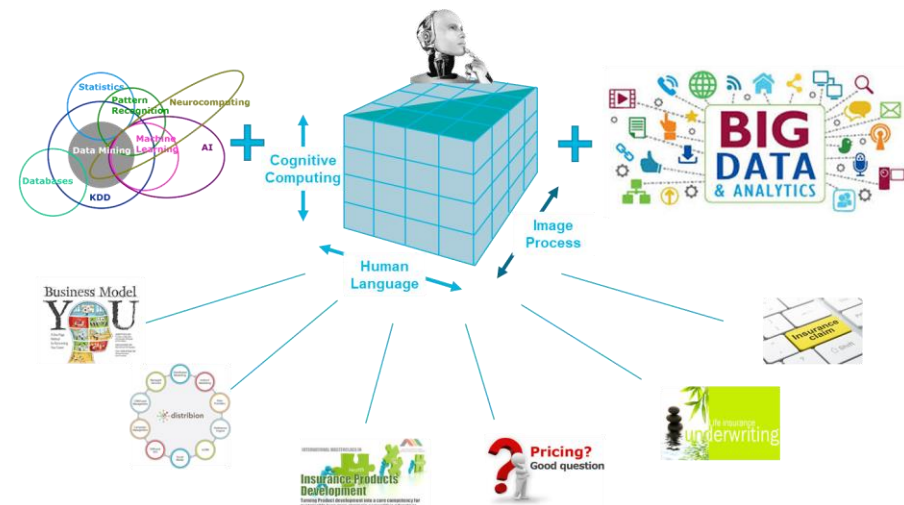


ULTIMATE RISK

**INSURANCE BUSINESS MODELS ARE BEING
DISRUPTED BY TECHNOLOGY**

Business Disruption by Technology I A.I. with Big Data

Impact on the entire value chain and insurance business model

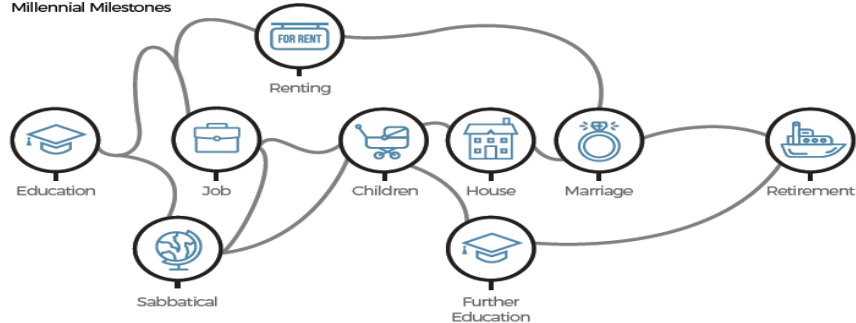


SHIFTING TRIGGER POINTS

Pre-Millennial Milestones



Millennial Milestones



New customers increasingly push insurers to “up their game”

Tech

amazon



Banking

N26

stripe
Slice

P&C
Insurance

Lemonade

众安保险
ZhongAn Insurance

Life
Insurance

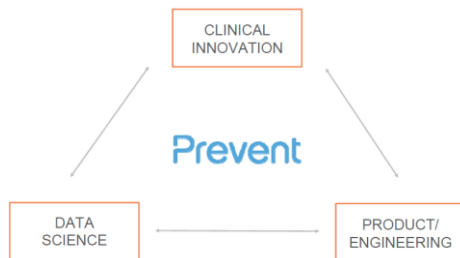
alan

Vitality

Business Disruption by Technology | HealthCare Service Company

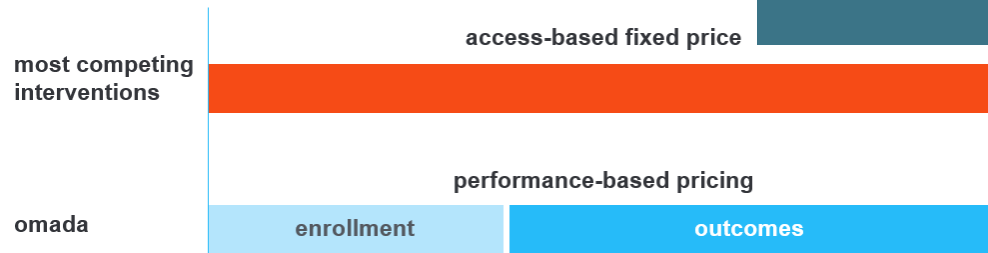
OMADA HEALTH COMMITTED TO OUTCOMES-BASED PRICING.

Instead of charging flat fees per patient, episode, or month, Omada's preferred model is to charge for clinical outcomes (weight loss as validated surrogate for biomarker improvement and risk reduction).

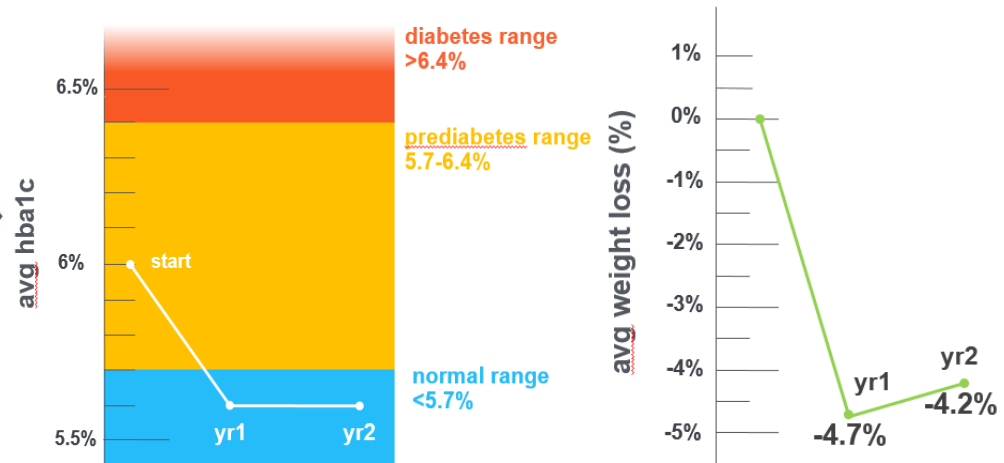
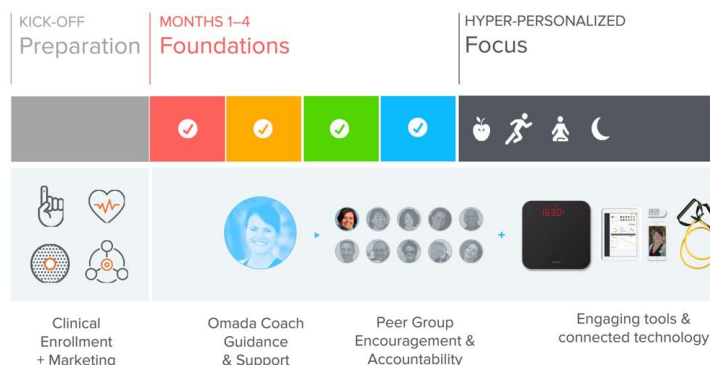


Instead of charging participation or PEPM fees, monthly fees after enrollment are based on the weight loss that engaged participants achieve in that month.

Non-Insurance Solutions

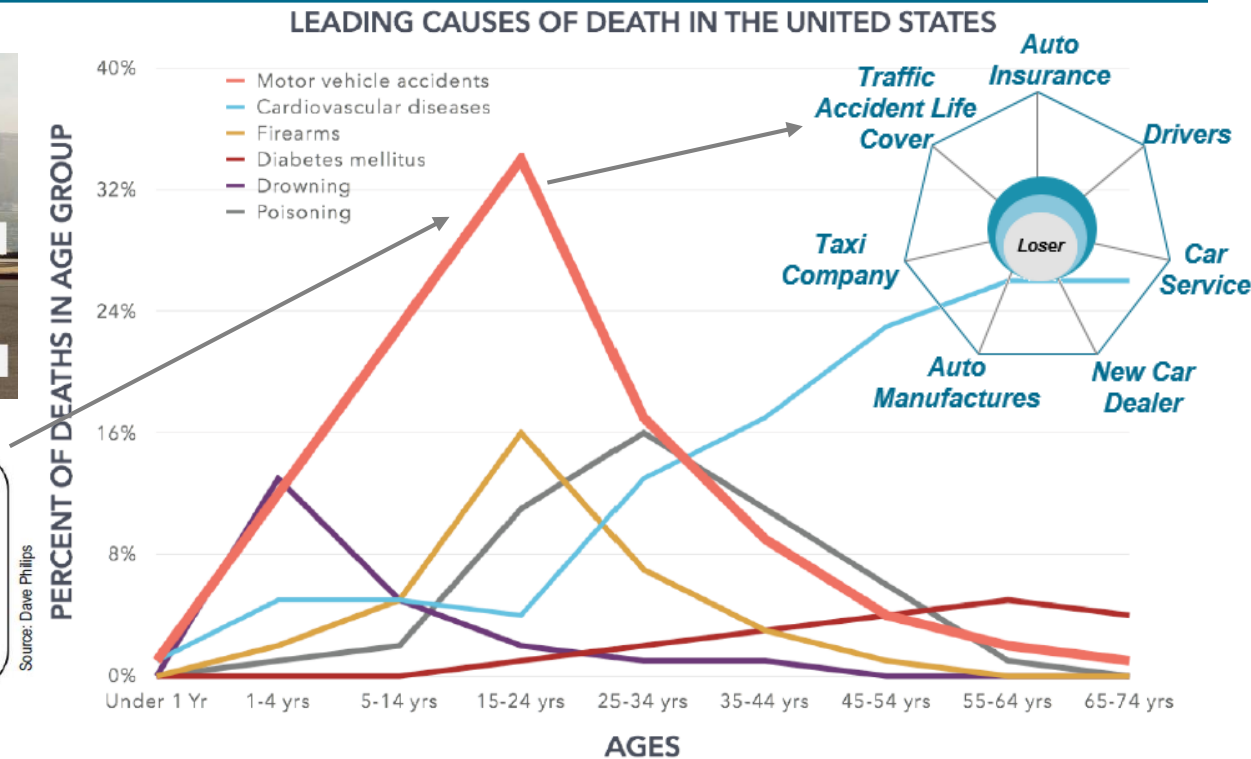
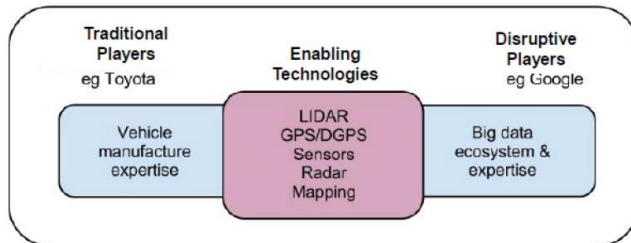
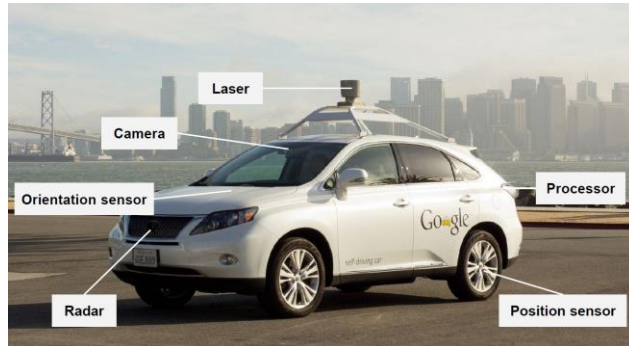


45,000 ENROLLED (31,000 IN 2015 ALONE)



Business Disruption by Technology I Driverless Car

Self Driving Cars might kill Auto Insurance and change the Life Accidental Business as well.



- As automation reaches levels 4 and 5—fully autonomous capability with the option for a human driver to take over, and fully autonomous with no human involvement, respectively—**insurance is going to change dramatically**

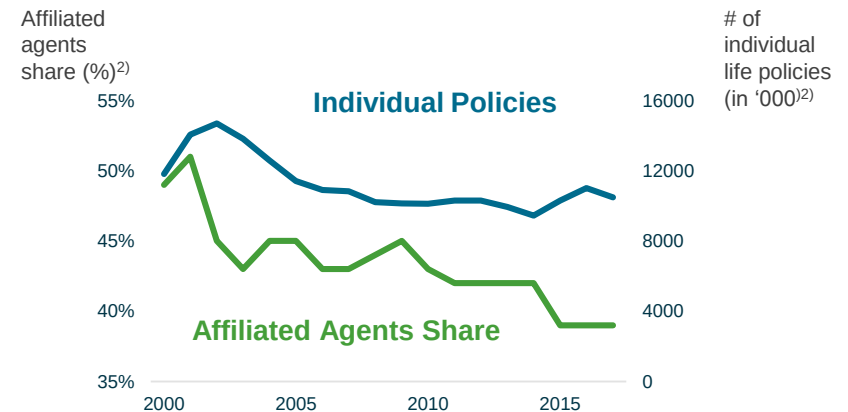
Business Disruption by Technology I New Way of Distribution

While distribution workforce is ageing

Average Age by Occupation in the US (2016, in years)¹⁾

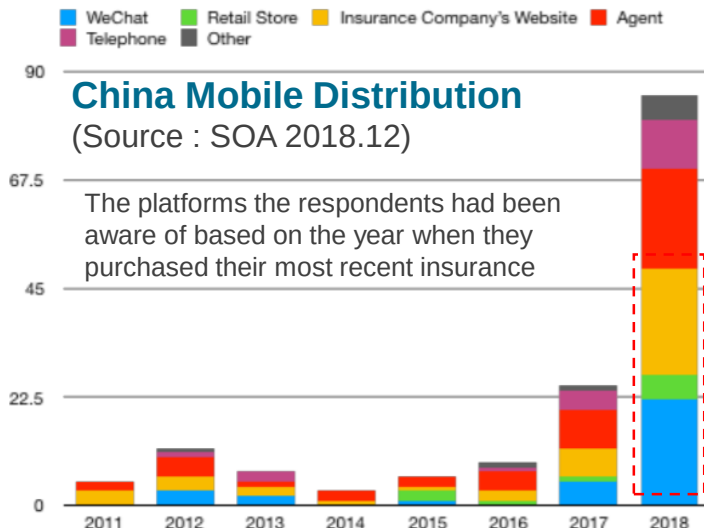


Policy count dropping together with career agents



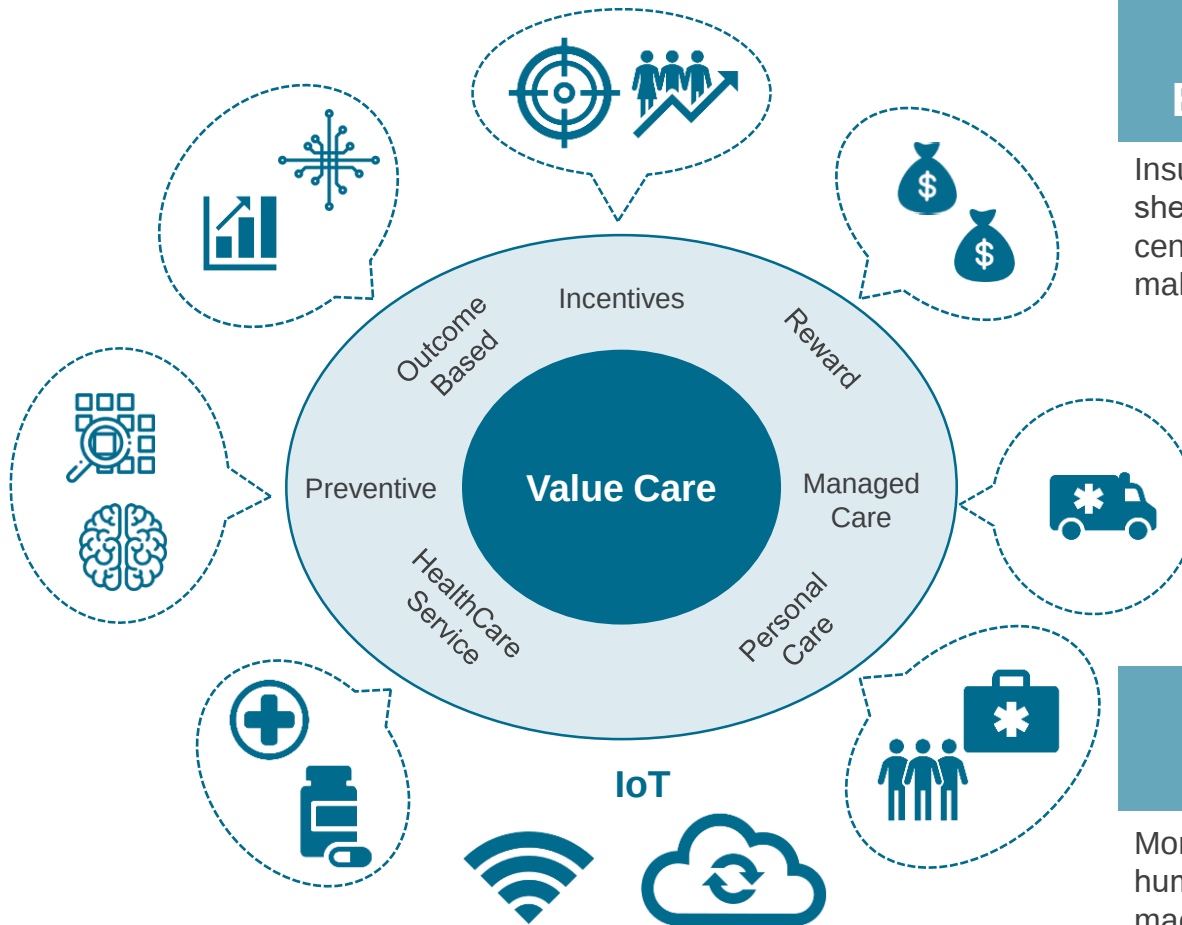
Average age of insurance agents in US is 59 years old and one quarter of insurance agents will be retiring in a couple years. Industry is not attracting younger workforce

In China, 47.5% of the respondents wished to use WeChat to make their next purchase of insurance in future.



Business Disruption by Technology | Change of Insurance Value

Insurance offerings will be a part of holistic client's offerings and be more diversified with other service benefits to provide real values of insurance..**But.**



LIMITATION FROM OUR EXISTING BUSINESS MODEL

Insurers are still trying to break out of their legacy shells. The tangle of legacy and complexity doesn't center only on technology, but also on decision-making and working practices.

NEW ECOSYSTEM – LACK OF COLLABORATION

Developing new business models and competing in chosen ecosystems demand deep competency in data, analytics and AI

LACK OF SKILL SET

More operations become automated, innately human capabilities that can't be replicated by machines — including creativity, empathy and leadership — are becoming an even greater differentiator.

Conclusion | Several risks are affecting the global insurance industry

RISK 1



The insurance business is becoming less attractive

RISK 2



Information asymmetry is increasing

RISK 3



Power is shifting towards individuals

RISK 4

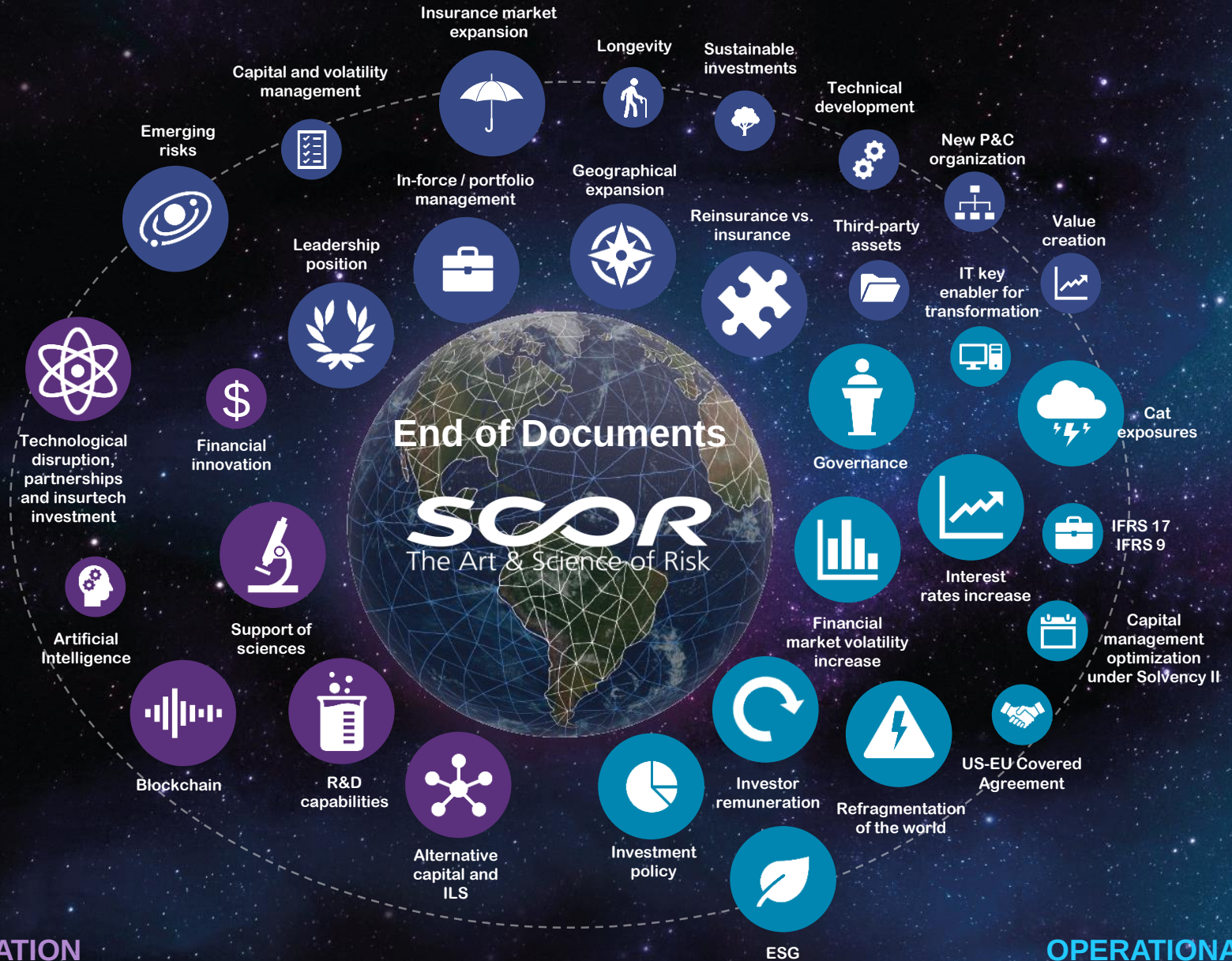


Insurance risk attribution is changing

ULTIMATE RISK

Insurance Business models are being disrupted by Technology

EXPANSION AND BUSINESS DEVELOPMENT



INNOVATION
AND DIGITIZATION

OPERATIONAL
OPTIMIZATION

국제세미나

국내 보험시장 동향과 위기요인

발표자: 김세중 연구위원

목 차

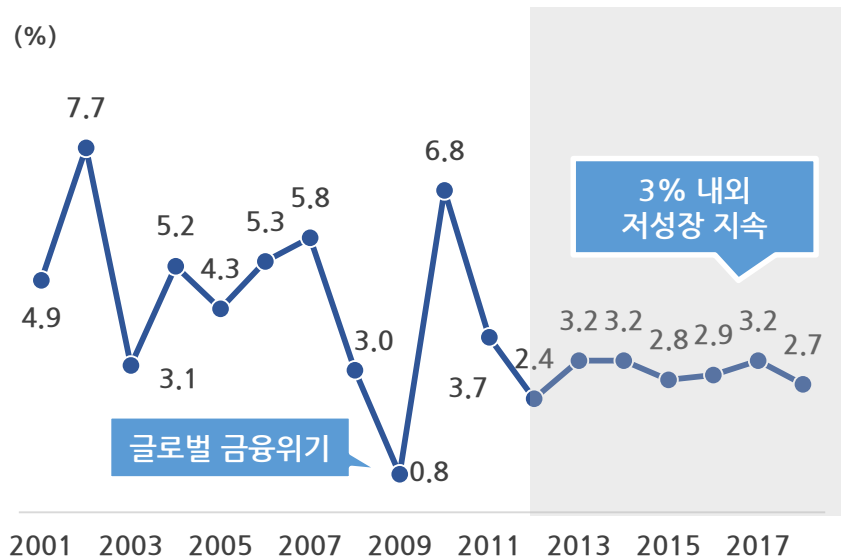
- I. 경제 및 제도환경 변화
- II. 생명보험시장 동향
- III. 손해보험시장 동향
- IV. 위기요인과 과제

I. 경제 및 제도환경 변화

1. 실물경기 위축

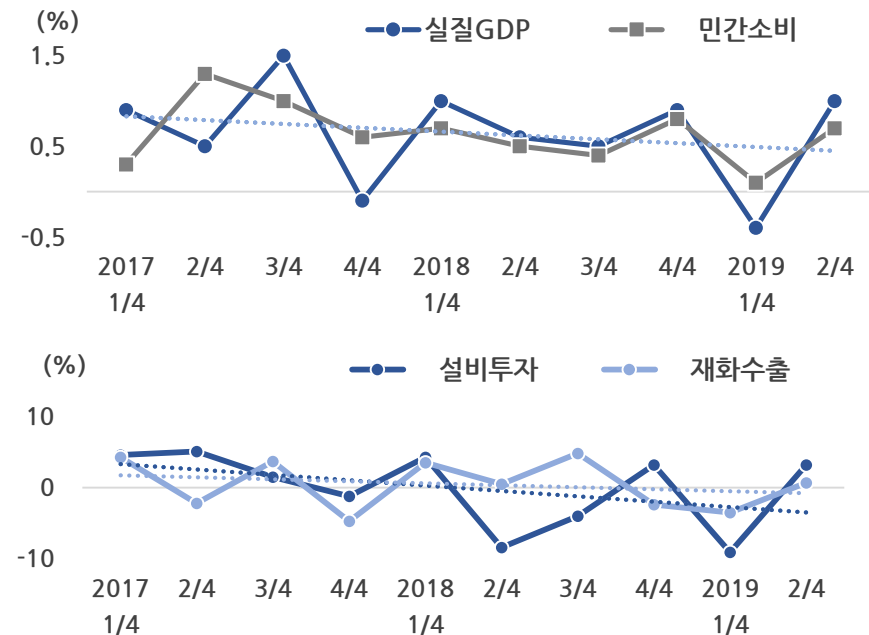
- 우리나라 실질 GDP 성장률은 글로벌 금융위기 이후 2012년부터 3% 내외로 정체되고 있음
- 2017년 이후 민간소비가 완만하게 둔화되는 가운데 설비투자 둔화세가 두드러지며, 수출 증가율도 둔화되는 추세임
- 한국은행, KDI 등 주요 기관들은 2019년과 2020년 경제성장률을 2.5% 내외로 전망함

연도별 실질 GDP 추이



자료: 한국은행

GDP 항목별 분기 증가율

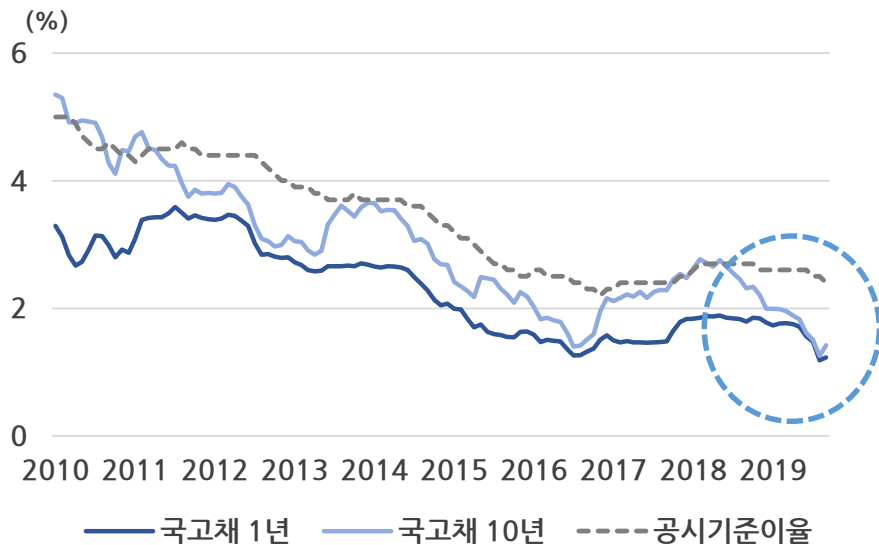


자료: 한국은행

2. 금리 하락

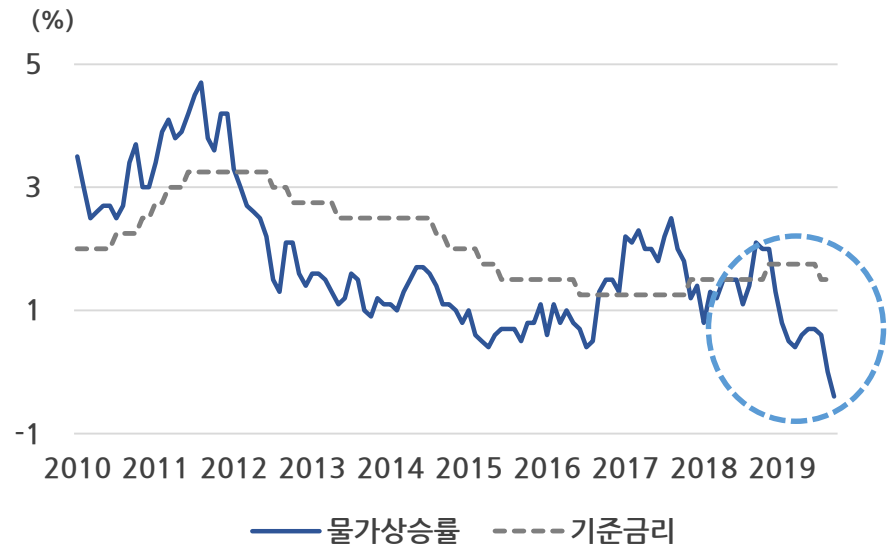
- 우리나라의 시중금리는 글로벌 금융위기 이후 지속적으로 하락하고 있으며, 이에 따라 보험회사의 공시이율도 하락 추세임
 - 최근 장기금리와 단기금리가 유사한 수준까지 하락하면서 경기침체의 신호라는 우려가 제기됨
- 한국은행은 2019년 10월 기준금리를 0.25%p 인하하였으나, 물가상승률이 낮은 수준을 지속하면서 기준금리의 추가적 인하 가능성이 있음
 - 소비자물가 상승률은 8월 0%대로 하락한 이후 9월 0.4% 감소하면서 디플레이션 우려가 나타남

시중금리와 보험회사 공시기준이율 추이



자료: 보험개발원, 한국은행

물가상승률과 기준금리 추이

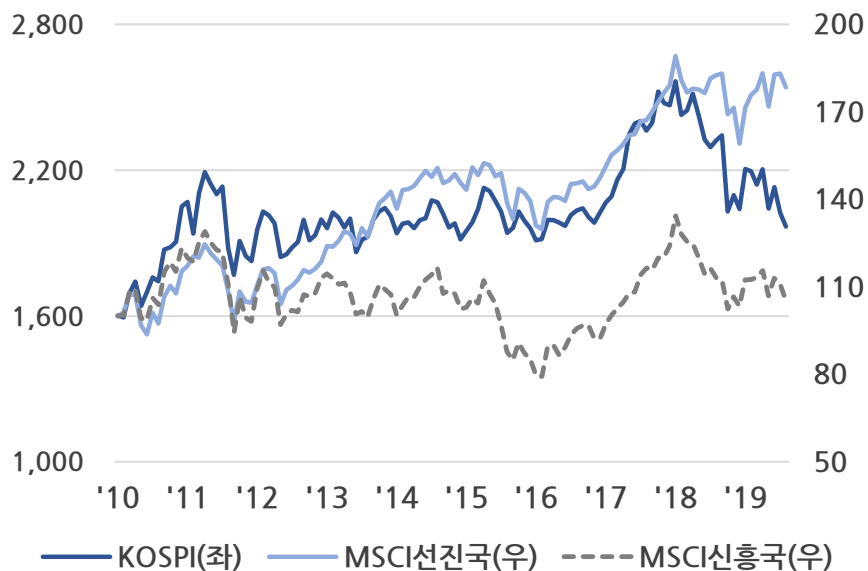


자료: 한국은행

3. 금융시장 변동성 확대

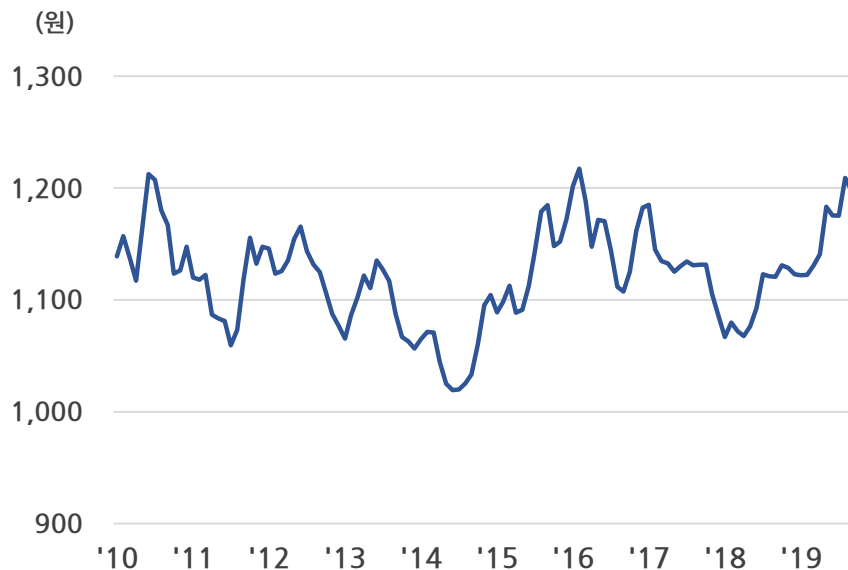
- 실물경기 둔화로 기업의 이익이 감소하고, 무역분쟁 등 글로벌 경기 불확실성 확대로 KOSPI지수는 2018년부터 급락함
 - 전통형 보험상품의 대안이 될 수 있는 변액보험 확대 어려움
- 글로벌 불확실성에 따라 환율변동성도 커지고 있으며, 이는 해외자산 투자에 대한 리스크 요인임

KOSPI지수와 MSCI지수 추이



자료: 한국은행, MSCI

원달러 환율 추이



자료: 한국은행

4. 국제회계기준(IFRS17) 도입

- 2022년 국제회계기준 IFRS17이 도입될 경우 일시적인 부채 증가가 예상되며, 부채의 시가(current) 평가가 이루어지면서 부채변동성이 커질 것으로 전망됨
- 보험회사는 새로운 회계제도하에서 수익성을 확보하면서, 부채변동 부담이 적은 보험상품으로 포트폴리오를 변화하여야 함
 - 만기가 장기인 보험상품의 판매 부담이 커질 수 있음
- 부채시가평가에 대비하기 위하여 부채적정성평가(LAT)제도를 도입함

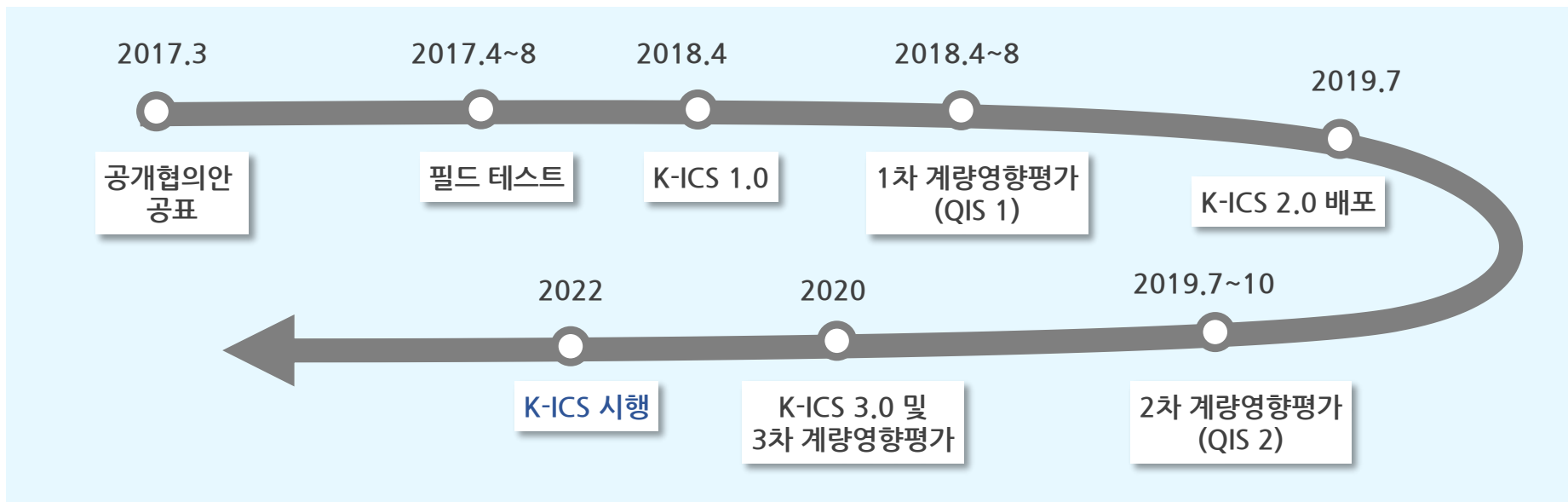
IFRS17 진행 경과



5. 신지급여력제도(K-ICS) 도입

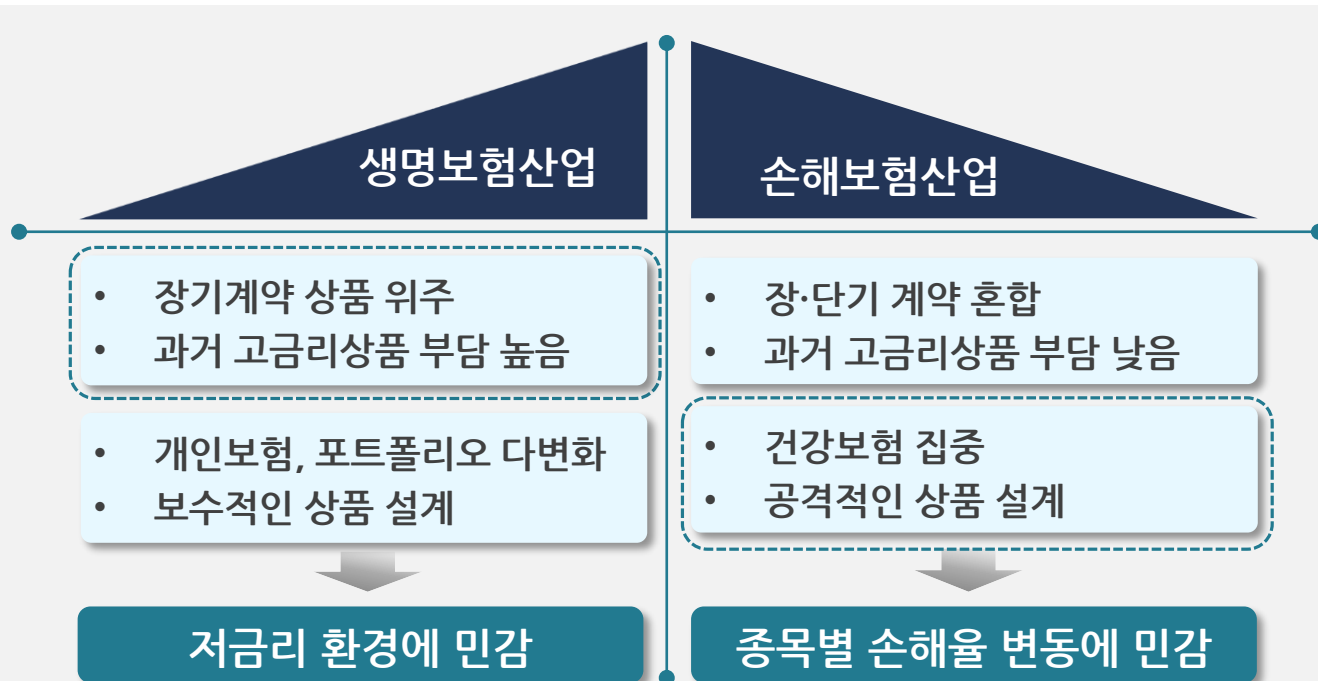
- Solvency II, ICS 등 글로벌 지급여력제도 변화를 반영하여 새로운 지급여력제도인 K-ICS가 2022년 도입될 예정임
- K-ICS는 IFRS17과 마찬가지로 부채의 시가평가에 기반하고 있으며, 단순한 계수방식이 아닌 다양한 시나리오를 바탕으로 요구자본을 측정함
- 따라서 보험회사는 장기적인 경제환경 및 계약자 행동 변화를 감안하여 리스크 관리에 나서야 함

K-ICS 진행 경과



6. 보험산업에의 영향

- 저성장·저금리 환경은 보험산업의 성장성, 수익성, 자본건전성을 악화시키는 요인이며, 회계제도 및 지급여력제도 변화는 이를 확대함
- 그러나 경제 및 제도환경 변화의 영향 정도는 생명보험과 손해보험에 다르게 나타나고 있음
 - 생명보험 시장은 저성장·저금리의 영향이 상대적으로 빠르게 나타나고 있으며, 손해보험은 개별종목 손해를 악화의 영향이 큼



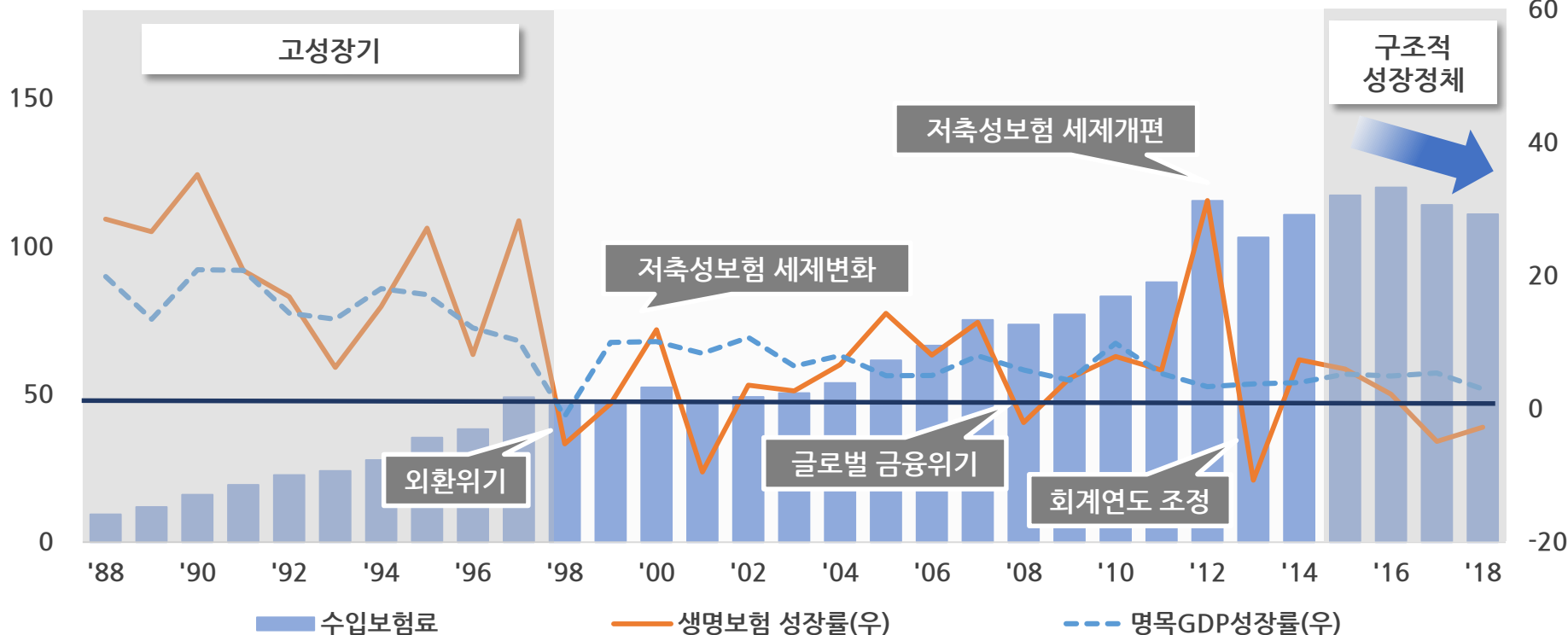
II. 생명보험시장 동향

1. 경제 및 제도환경과 생명보험산업

- 우리나라 생명보험산업은 1990년대 고성장기 이후 명목경제성장을 수준의 성장을 이어왔으나 2016년부터 구조적 저성장기에 진입한 것으로 평가됨
- 생명보험산업 성장성은 경기변동과 함께 제도변화에 민감하게 반응해 온 것을 알 수 있음

(조 원)

(%)

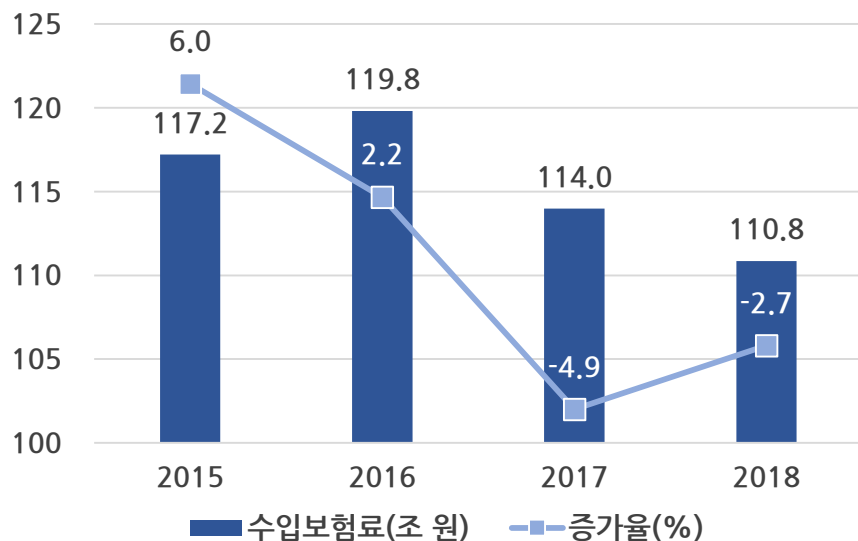


자료: 한국은행, 보험회사 업무보고서

2. 마이너스 성장

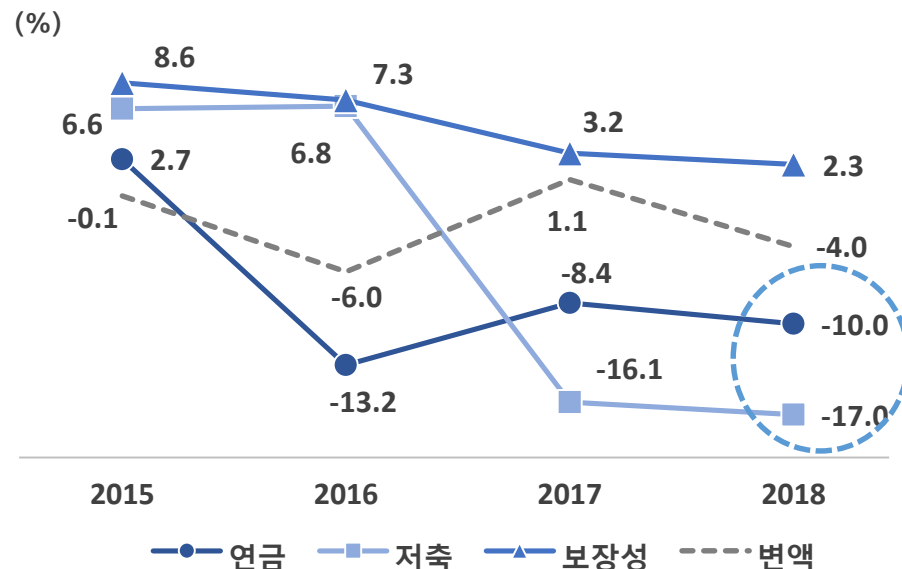
- 생명보험 수입보험료는 2016년 이후 마이너스 성장 중이며, 2019년도 마이너스 성장세 지속
- 연금과 저축보험을 중심으로 감소하고 있으며, 금융시장 변동성 확대로 변액보험 수입보험료 또한 감소함
- 보장성보험은 저해지 종신보험 등의 적극적 마케팅으로 플러스성장을 유지 중이나 성장세는 둔화됨

생명보험 수입보험료 추이



자료: 보험회사 업무보고서

개인보험 종목별 수입보험료 추이

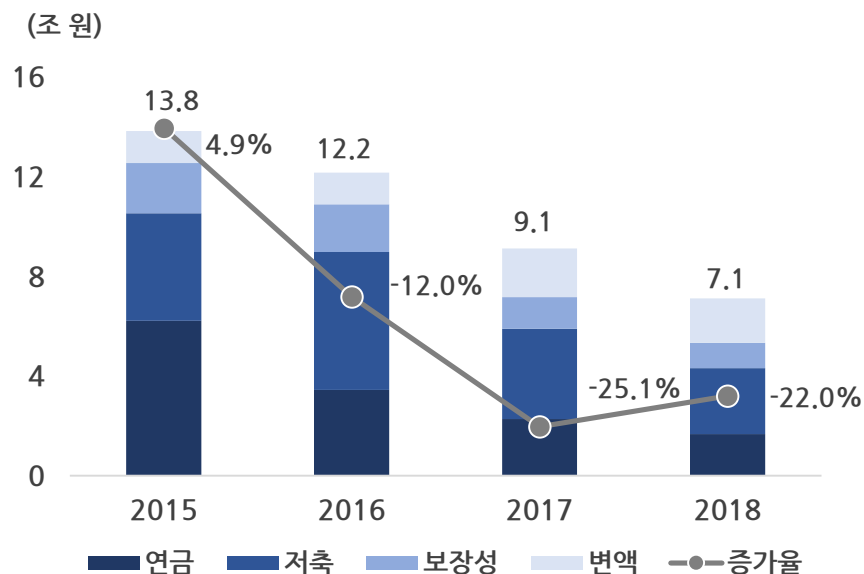


자료: 보험회사 업무보고서

3. 신계약 급감과 해지율 상승

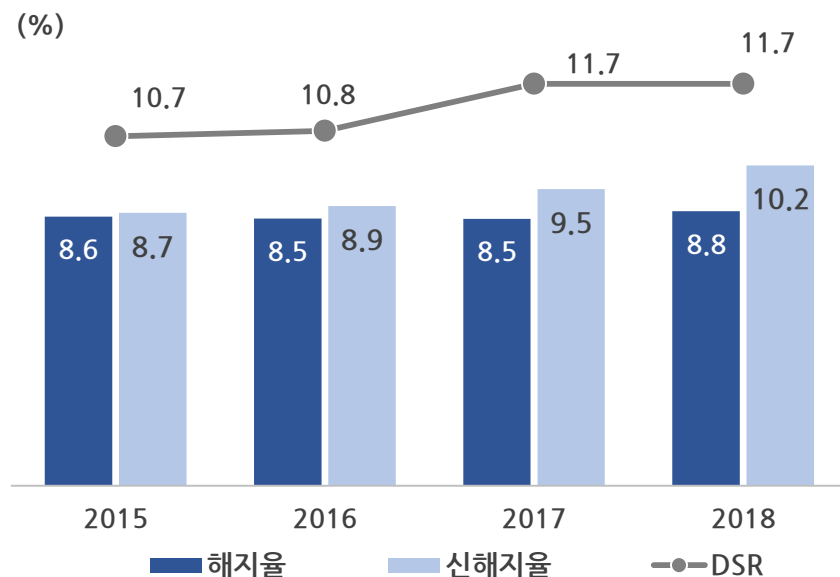
- 개인보험 초회보험료는 2017년과 2018년 20% 이상 급감하였고, 모든 종목에서 감소함
 - 연금 및 저축보험의 초회보험료 감소가 두드러지며, 보장성보험 또한 시장 포화로 인해 최근 감소함
- 생명보험 해지율은 가치분소득 감소와 가계부채부담(DSR) 확대로 최근 상승 추세를 보임
 - 특히, 최근에는 보장성보험의 해지 증가세가 두드러짐

개인보험 초회보험료 추이



자료: 보험회사 업무보고서

생명보험 해지율 추이



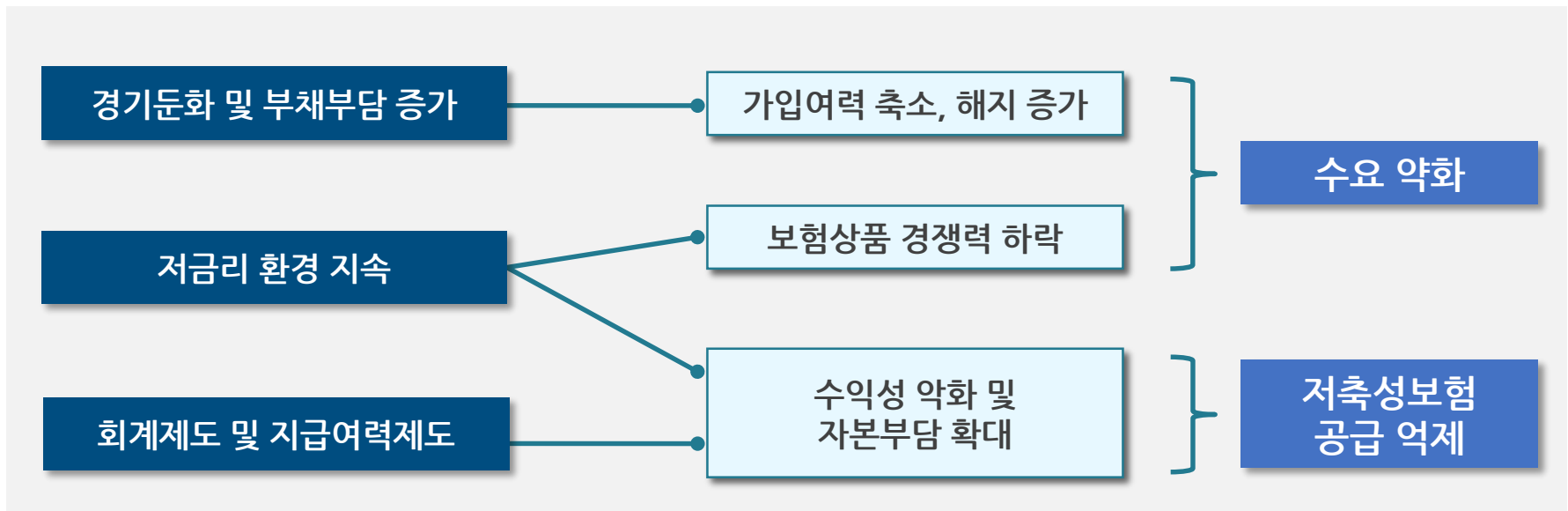
주: 1) 신해지율은 환급금을 당해년도 포함 6년간 수입보험료의 합으로 나눈 값
2) DSR은 2019년 3월이 최종수치

자료: 보험회사 업무보고서

4. 마이너스 성장 원인

- 저성장·저금리 환경, 회계제도 및 지급여력제도 변화 등은 생명보험의 수요와 공급을 모두 위축시키고 있음
- 생명보험 성장둔화는 경제 및 제도환경 변화에 따른 구조적 변화로 판단되며, 보험회사는 새로운 환경에 적합한 사업모형을 고민할 필요가 있음

환경변화에 따른 영향

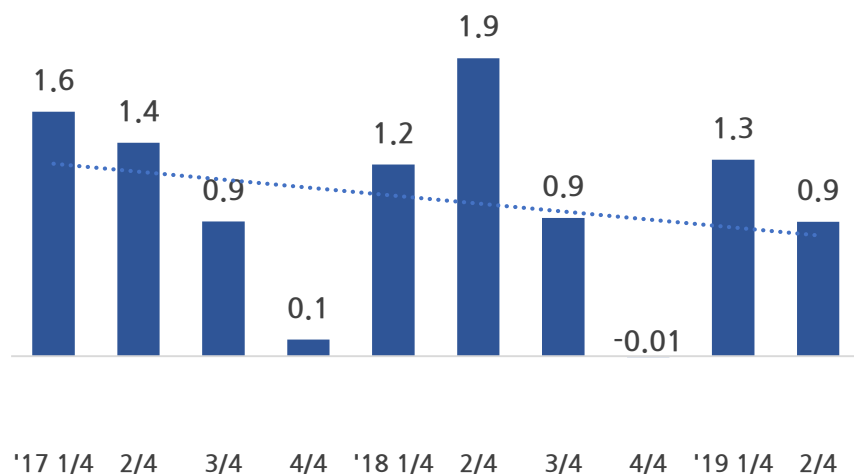


5. 수익성 악화

- 생명보험산업 당기순이익은 최근 지속적으로 감소하고 있으며, 이는 주로 보험영업이익 감소에 기인함
- 보험영업이익은 수입보험료 감소, 보험금 및 환급금 증가로 2018년 3/4분기 이후 적자 지속
- 투자영업이익의 경우 일부 보험회사의 일회성 자산매각으로 인한 착시가 존재

당기순이익 추이

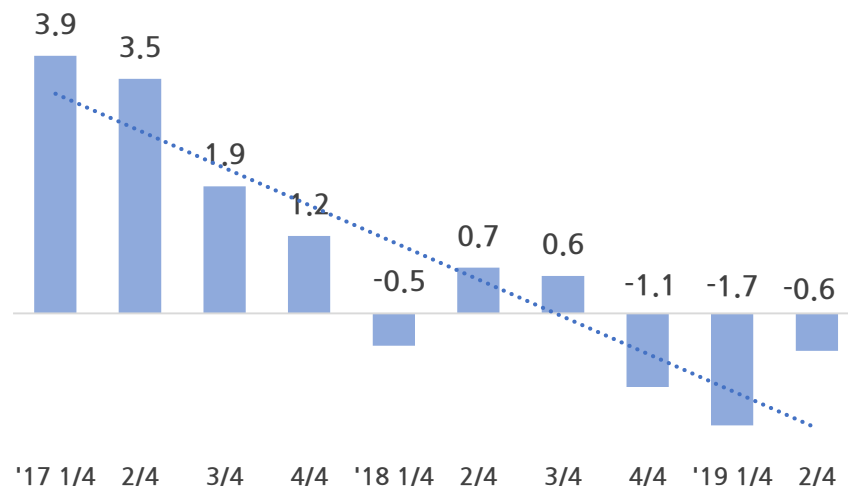
(조 원)



자료: 금융감독원

보험영업이익 추이

(조 원)

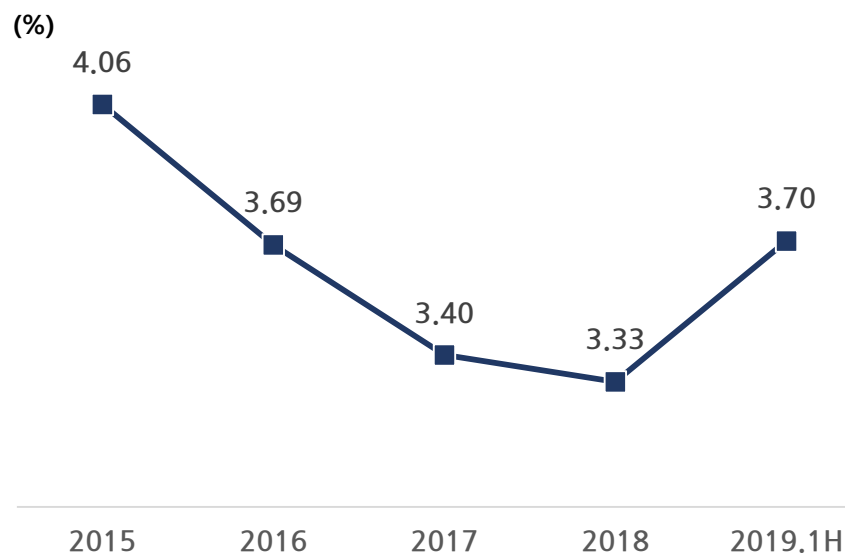


자료: 금융감독원

6. 운용자산이익률 하락

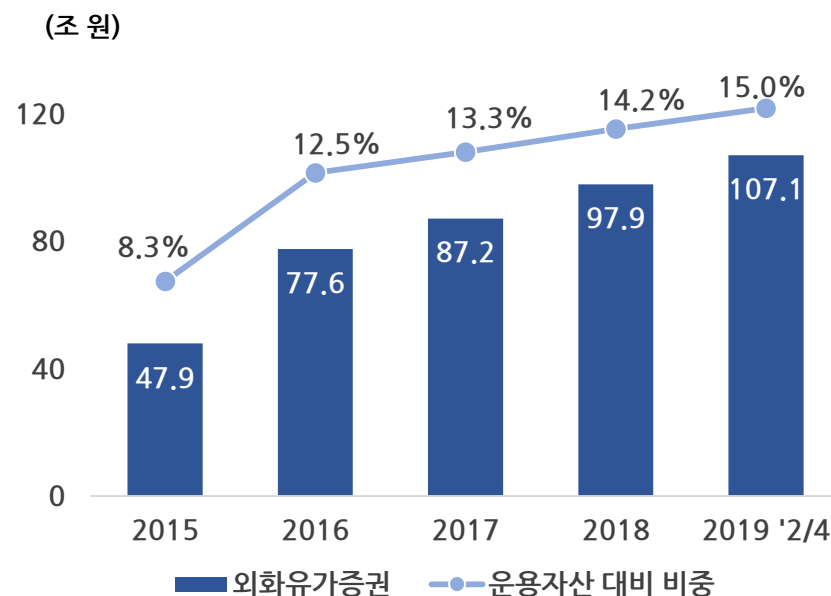
- 저금리의 영향으로 생명보험 운용자산이익률은 지속적으로 하락하고 있음
- 생명보험회사는 저금리 환경 극복을 위해 해외투자 자산을 확대하고 있으며, 2019년 6월 말 해외투자자산 규모는 2015년의 두 배 이상 증가함
- 해외투자자산 증가에도 불구하고 높은 환헤지 비용으로 운용자산이익률은 하락세임

운용자산이익률 추이



자료: 금융감독원

해외투자 자산 비중 추이

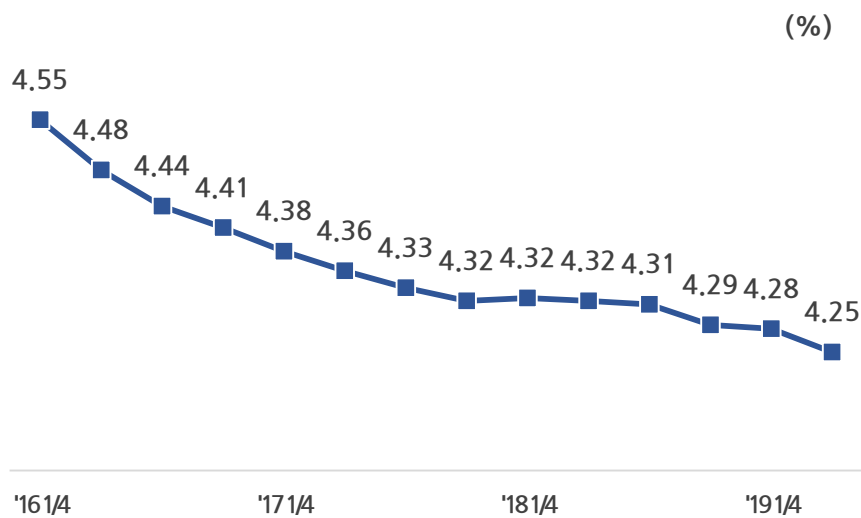


자료: 예금보험공사, 「생명보험업 경영위험분석」, 각 호 **kiri** 보험연구원

7. 이차 역마진 심화

- 생명보험 부채부담이율 또한 감소추세에 있으나 아직 4%를 상회하는 수준으로 운용자산이익률을 상회하며 역마진이 지속됨
- 과거 고금리 확정형 저축성보험 상품의 잔존만기가 많이 남아, 부채부담이율 감소가 느림
- 저금리 지속으로 이차 역마진이 심화될 것으로 예상됨

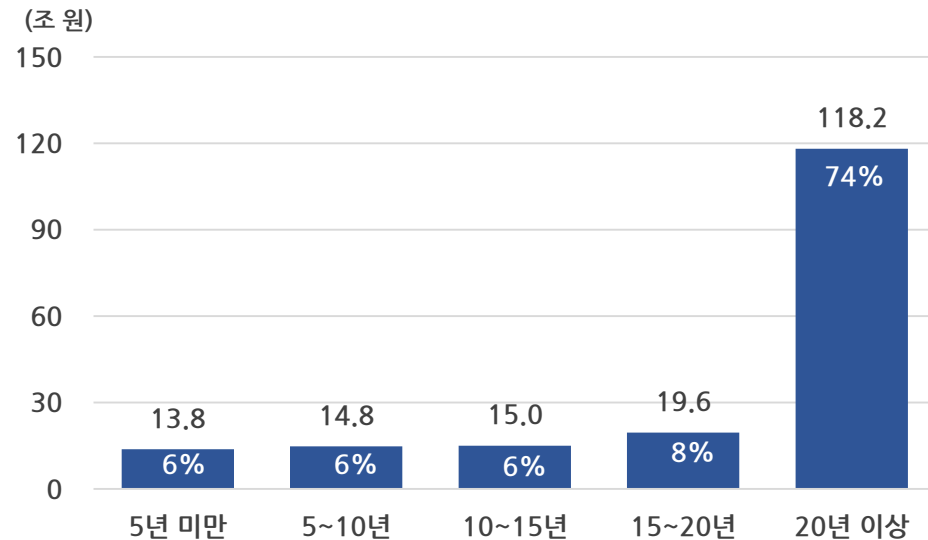
보험료 적립금 평균 금리



주: 평균 금리=(적용 금리수준의 보험료 적립금 X 적용 금리수준의 중간 값)/
총 보험료 적립금

자료: 보험회사 업무보고서

잔존기간별 금리확정형 보험료적립금

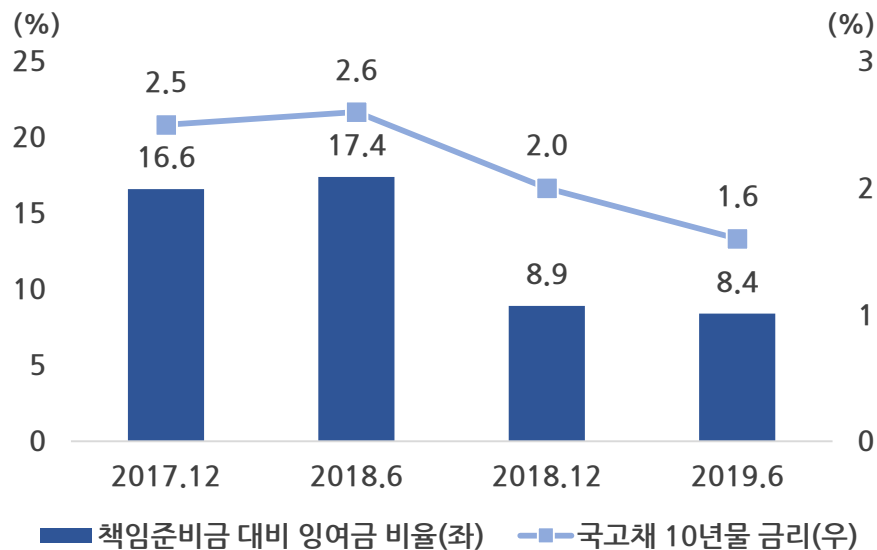


자료: 보험회사 업무보고서

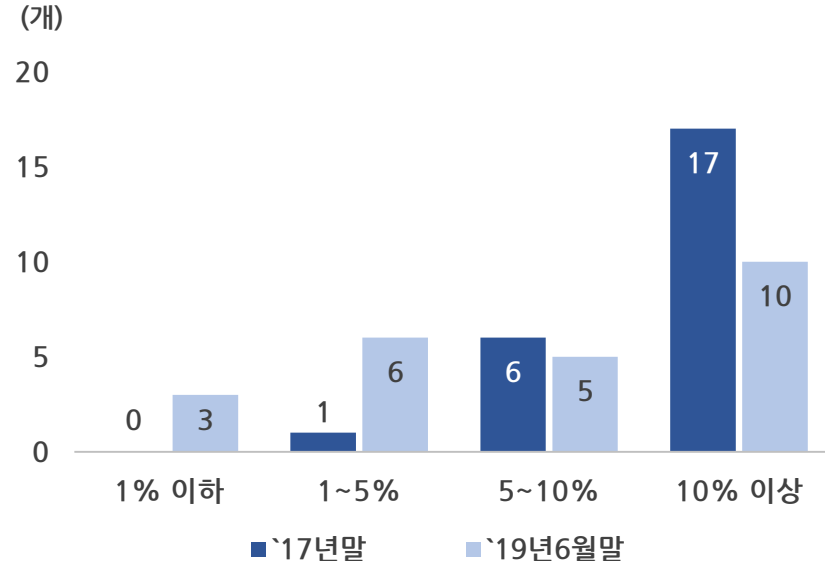
8. 부채시가평가에 따른 가용자본 감소

- 부채시가평가에 대비해 도입한 부채적정성평가(LAT) 하에서 부채 추가적립 우려 확대
- 2017년 말 16.6%에 달하던 책임준비금 대비 잉여율*이 2018년 6월 8.4%로 하락
* 책임준비금 대비 잉여율이 0이하로 하락하면 부채를 추가적립해야 함
- 2017년 말 잉여율 5% 미만 회사는 1개사에 불과하였으나 2019년 6월 말 9개사로 증가함
- 실제 부채시가평가 도입 시 가용자본이 크게 감소할 수 있음

책임준비금 대비 잉여율 비중



회사별 잉여율 변화 추이



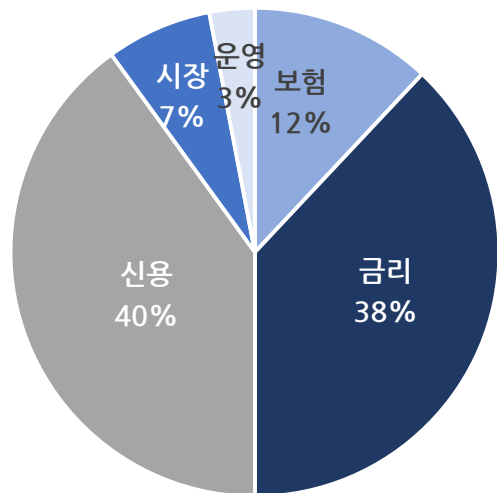
자료: 노건엽·채원영(2019), 「부채적정성평가(LAT) 부담 증가와 과제」, KiRi리포트, 보험연구원

자료: 노건엽·채원영(2019), 「부채적정성평가(LAT) 부담 증가와 과제」, KiRi리포트, 보험연구원

9. 요구자본 부담 확대

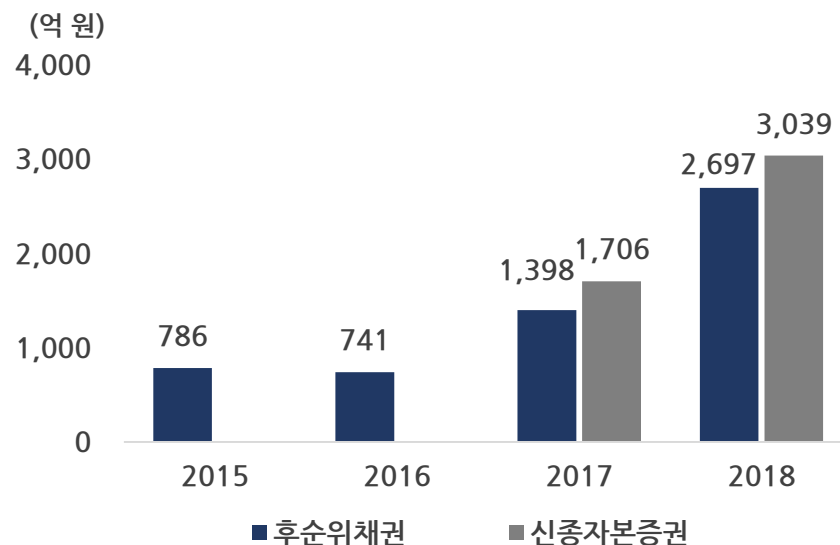
- K-ICS 1차 필드테스트 결과 많은 회사의 지급여력비율이 100% 이하로 하락하는 것으로 알려짐*
* 이데일리, “강화한 '新RBC' 기준따라 천차만별…”국내 보험산업 구조 흔들려”, 2018.10.10
- 생명보험의 경우 금리리스크 비중이 크기 때문에 금리가 추가 하락할 경우 요구자본 부담 확대
- 자본확충을 위한 후순위채 및 신종자본증권 발행이 증가하면서 자본조달 비용이 커지고 있음
 - 2018년 말 12개 생명보험회사의 자본성증권 평균 발행금리는 4.58%인데 비해 운용자산이익률은 3.42%로 1.16%p의 금리 역마진 발생

생명보험 항목별 리스크 비중(2017년)



자료: 각 사 업무보고서

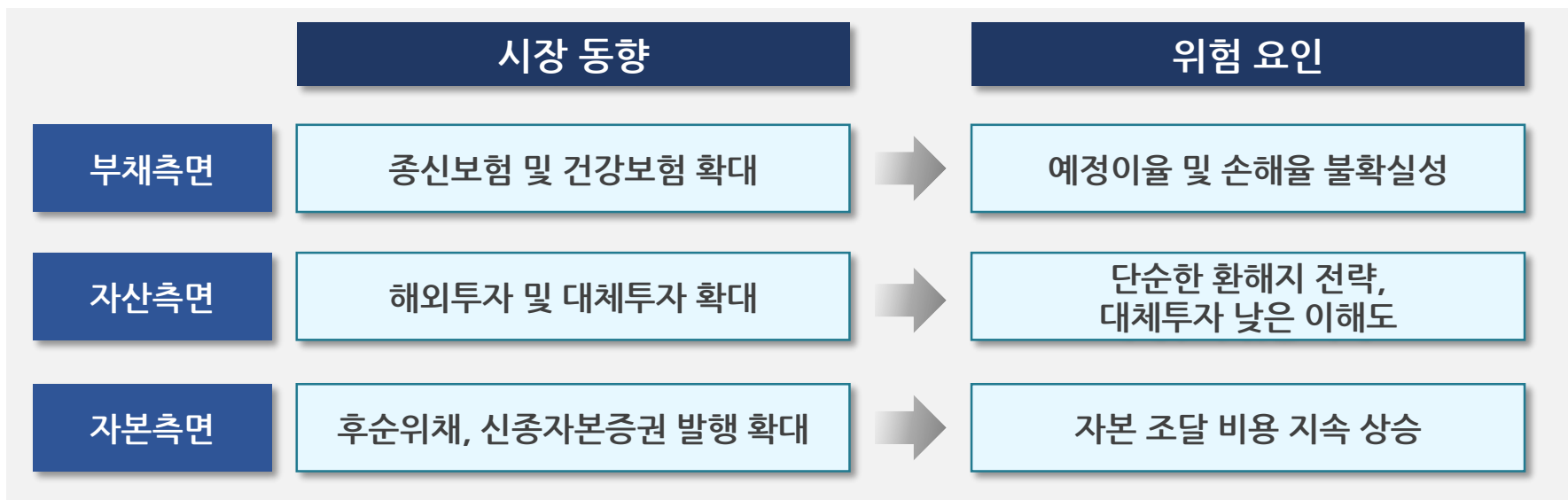
후순위채 및 신종자본증권 발행 추이



자료: 보험회사 업무보고서

10. 평가

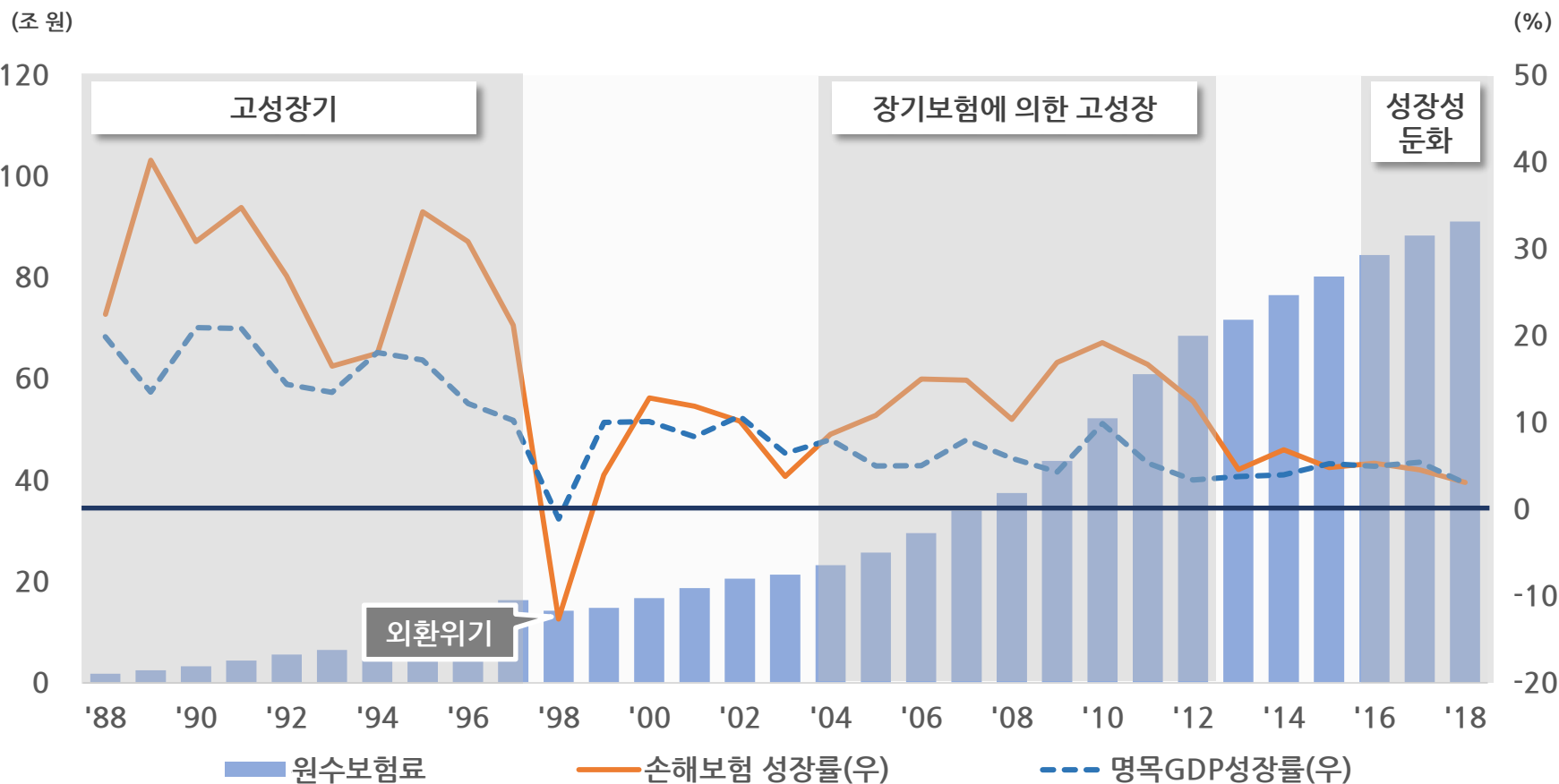
- 생명보험산업은 경제 및 제도환경 변화의 영향으로 성장성, 수익성, 자본건전성이 모두 악화됨
- 이에 따라 “외형 확대 전략” 보다는 “수익성 개선 및 자본관리”를 목표로 자산, 부채, 자본 관리 노력을 진행하고 있음
 - 부채 측면에서는 연금 및 저축보험을 축소하면서 종신보험, 건강보험 등 보장성보험을 확대하고 있음
 - 자산 및 자본 측면에서는 해외투자 및 대체투자를 확대하고 후순위채, 신종자본증권 발행을 확대함
- 각각의 대응전략에 대한 위험요인을 식별하고 대응할 필요가 있음



III. 손해보험시장 동향

1. 경제 및 제도환경과 손해보험산업

- 우리나라 손해보험산업은 1990년대 고성장기 이후, 2000년대 들어 장기손해보험에 의해 또 한번의 고성장기를 경험한 후 최근에는 성장세가 점차 둔화되고 있음
- 손해보험산업 성장성은 고성장기를 제외하면 명목경제성장률 수준으로 회귀하는 모습임

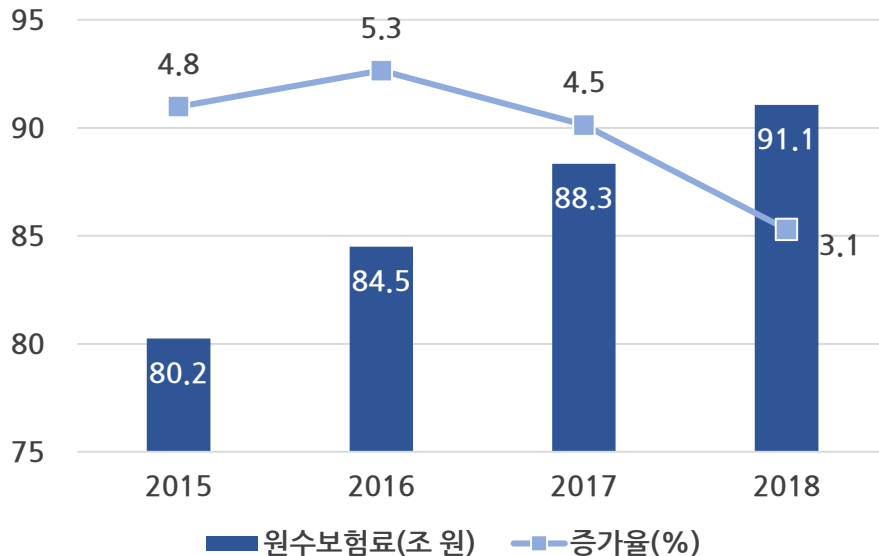


자료: 한국은행, 보험회사 업무보고서

2. 성장세 둔화

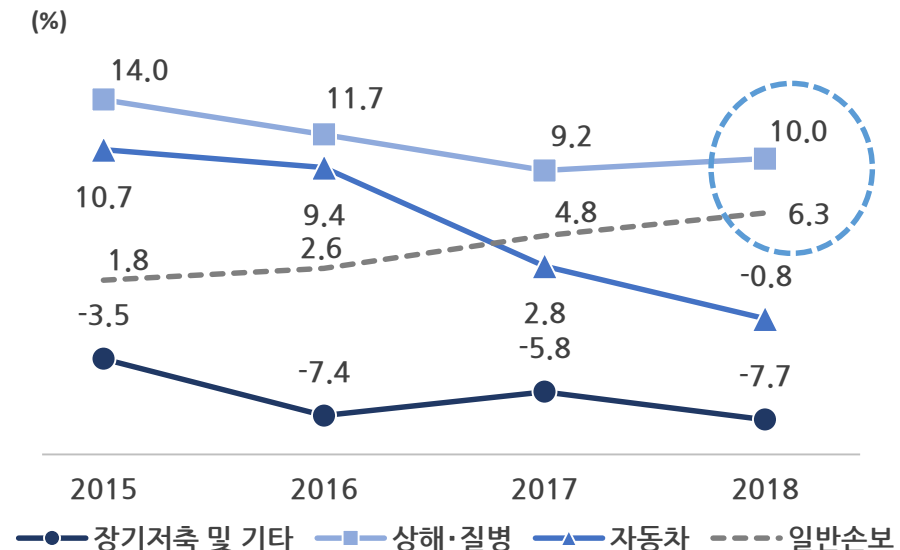
- 손해보험 원수보험료는 플러스 성장을 유지하고 있으나 2016년 이후 성장세는 둔화되고 있음
 - 2018년 3% 수준의 성장에 그쳤으며, 2019년에도 3%대의 성장이 예상됨
- 상해·질병보험과 일반손해보험이 성장하고 있으나, 자동차보험은 성장세가 둔화되면서 2018년 마이너스 성장으로 전환되었고 저축성보험은 마이너스 성장을 지속 중임

손해보험 원수보험료 추이



자료: 보험회사 업무보고서

손해보험 주요종목 수입보험료 증가율

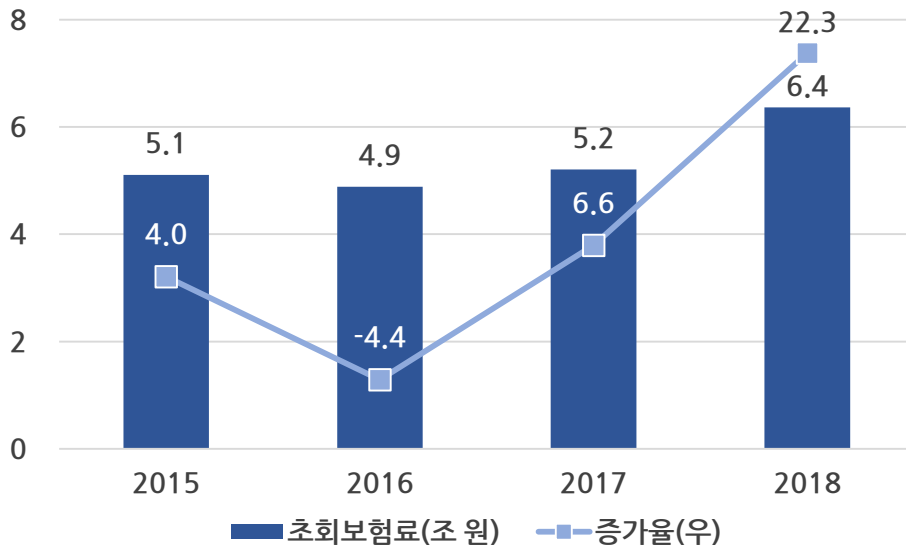


자료: 보험회사 업무보고서

3. 상해·질병보험 쏠림현상 심화

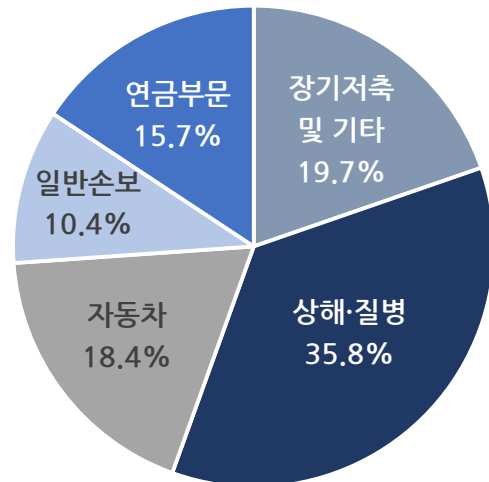
- 상해·질병보험 초회보험료는 2017년 6.6% 증가한데 이어 2018년 22.3% 급성장함
 - 상해·질병보험의 급성장은 가입조건을 완화하고 보장범위를 확대하고 공격적인 마케팅에 나섰기 때문임
- 상해·질병보험의 수입보험료 내 비중은 2018년 말 35.8%에 달할 정도로 집중됨

상해·질병보험 초회보험료 추이



자료: 보험회사 업무보고서

손해보험 종목별 원수보험료 비중 (2018년)



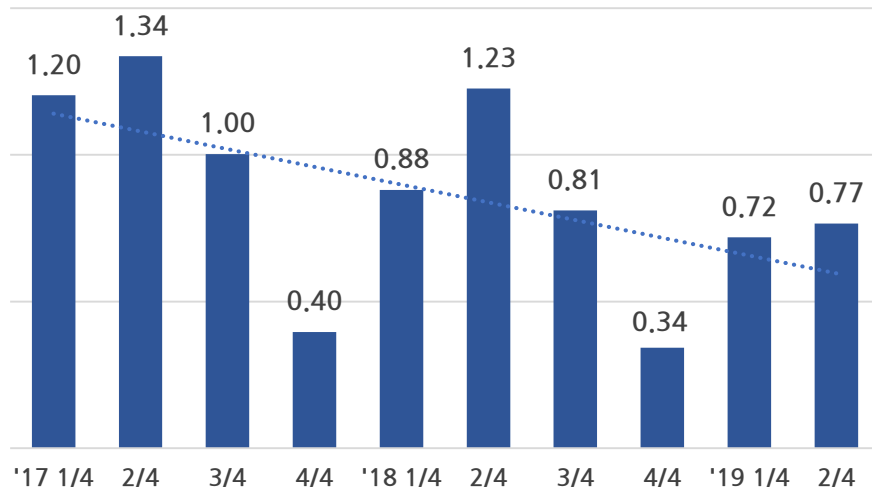
자료: 보험회사 업무보고서

4. 수익성 악화

- 손해보험 당기순이익은 지속적으로 감소하고 있으며, 이는 보험영업 손실 확대에 기인하는 것으로 판단됨
- 자동차 및 실손의료보험 손해율 상승으로 발생손해액이 증가하고, 건강보험 신상품에 대한 공격적 마케팅으로 사업비 지출이 확대된 영향임

당기순이익 추이

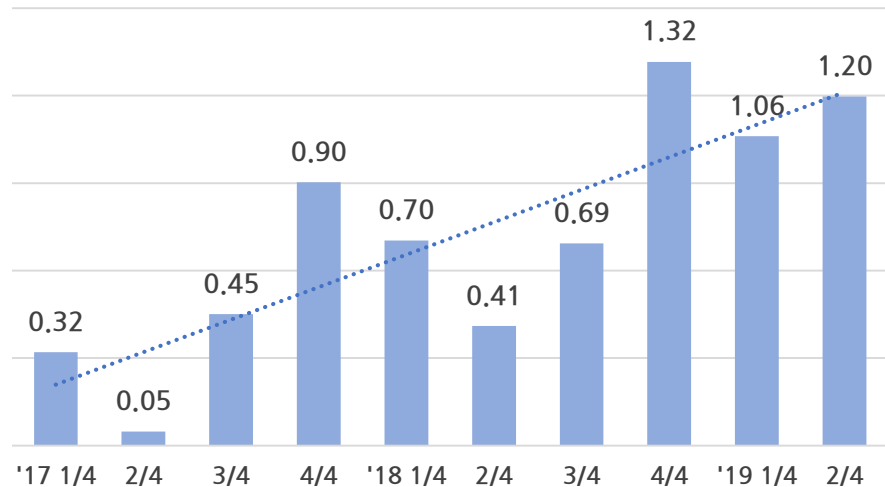
(조 원)



자료: 금융감독원

분기별 보험영업 손실 추이

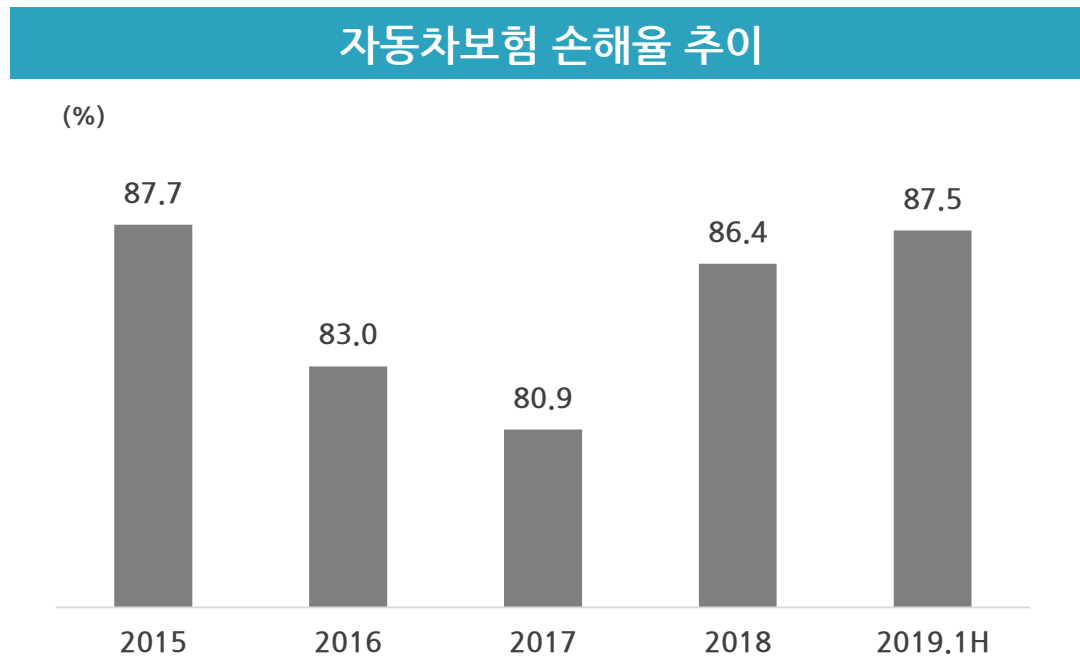
(조 원)



자료: 금융감독원

5. 자동차보험 손해율 악화

- 2018년 이후 자동차보험 손해율이 크게 상승하면서 2019년 상반기 87.5%로 90%에 육박함
 - 최근 손해율 악화는 자동차 부품 가격인상에 따라 물적담보 손해율이 상승하고 있기 때문임
- 손해율 상승에도 불구하고 보험료 조정이 자유롭지 못하기 때문에 손해보험산업 수익성에 지속적인 영향을 미칠 수 있음



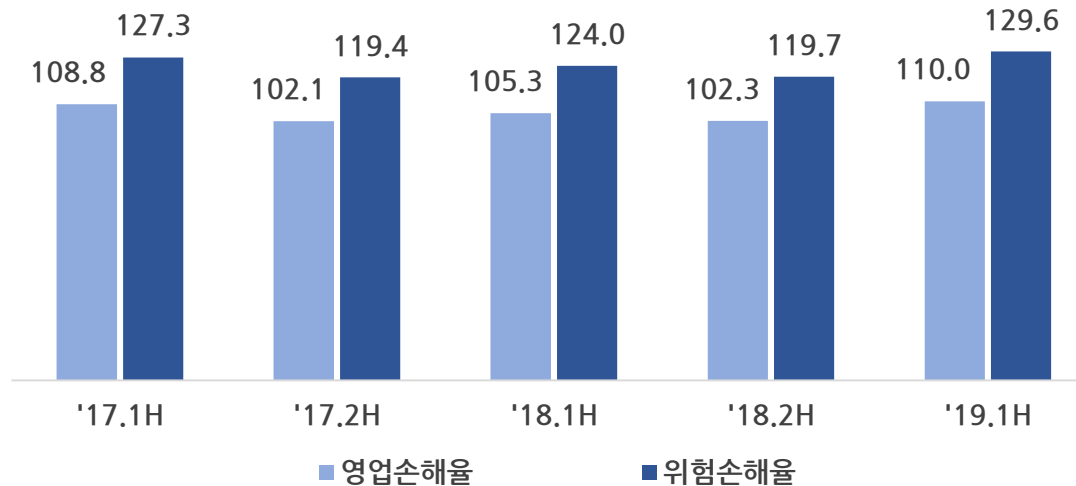
자료: 보험회사 업무보고서

6. 실손의료보험 손해율 악화

- 2019년 상반기 실손의료보험 위험손해율은 130% 수준으로 2016년 이후 최고치를 기록함
 - 15% 수준의 증가세를 보이던 실손의료보험 손해액은 2019년 상반기 20% 수준으로 증가함
- 도덕적 해이를 유발하는 분야에 대한 미시적 관리가 이루어지지 않는다면 손해율 악화가 지속될 것으로 예상됨

실손의료보험 손해율 추이

(%)



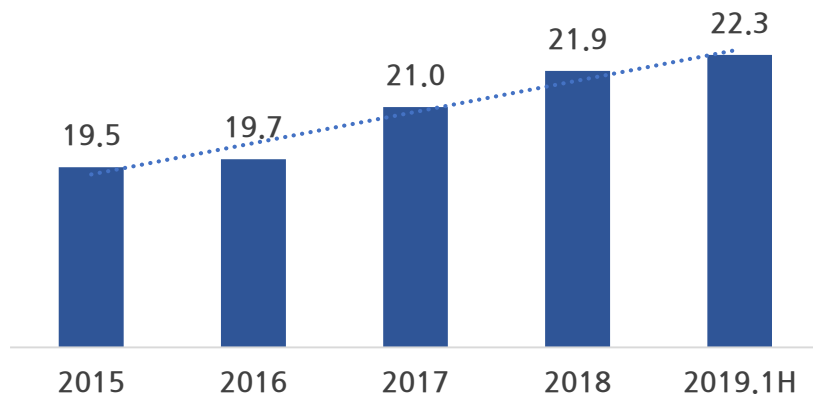
자료: 이태열(2019), 「실손의료보험제도 현황과 평가」, 보험연구원 정책세미나

7. 건강보험 수익성 악화 우려

- 초간편보험, 보장을 확대한 암보험, 치매보험 등 건강보험 신상품을 경쟁적으로 확대함
- 위험률 예측이 어려운 표준하체 가입이 확대되고, 보장금액 확대로 과잉진료 및 도덕적 해이 유발 가능성이 높아지면서 손해율 악화 우려가 큼
 - 자동차 및 실손의료보험과 같이 손해율 악화를 보험료에 즉각적으로 반영하기 어려울 수 있음
- 경쟁이 과열되면서 시장 선점을 위한 사업비용 증가 등의 부작용이 발생함
- 리스크 중심의 제도변화를 앞두고 이러한 매출확대 전략이 바람직한 것인가에 대한 고민 필요

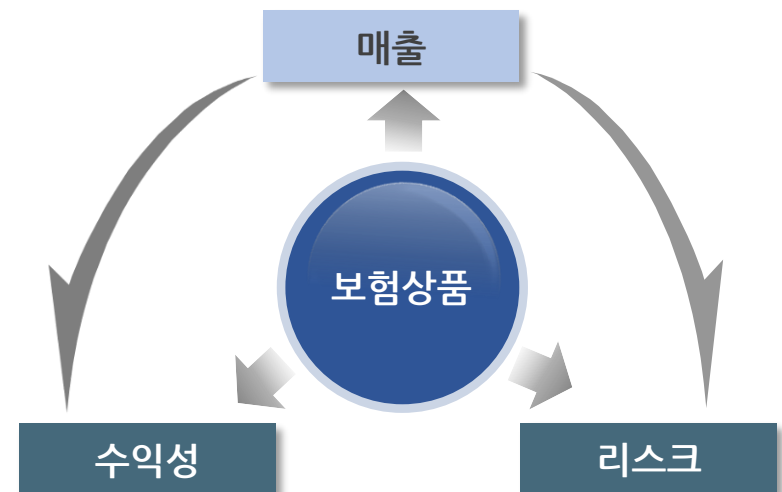
손해보험 사업비율 추이

(%)



주: 개인, 퇴직연금 제외
자료: 보험회사 업무보고서

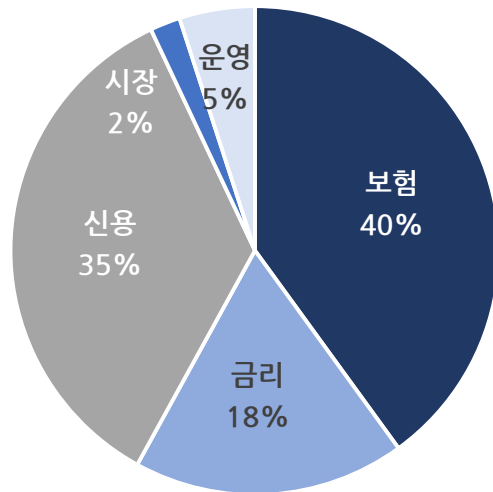
보험상품 개발 시 고려사항



8. 보험리스크 자본부담 확대

- K-ICS 하에서 손해보험 지급여력비율도 크게 낮아질 것으로 예상되나, 생명보험에 비해 금리리스크 부담이 덜하기 때문에 금리하락의 영향은 상대적으로 적을 것으로 예상
- 그러나 손해보험산업 요구자본은 보험리스크의 비중이 생명보험에 비해 상대적으로 크기 때문에 위험률 가정 변화에 민감하게 변동할 수 있음
- 상해·질병보험 위험률의 추세적으로 상승 시 보험리스크 자본부담 확대 우려

손해보험 항목별 리스크 비중(2017년)

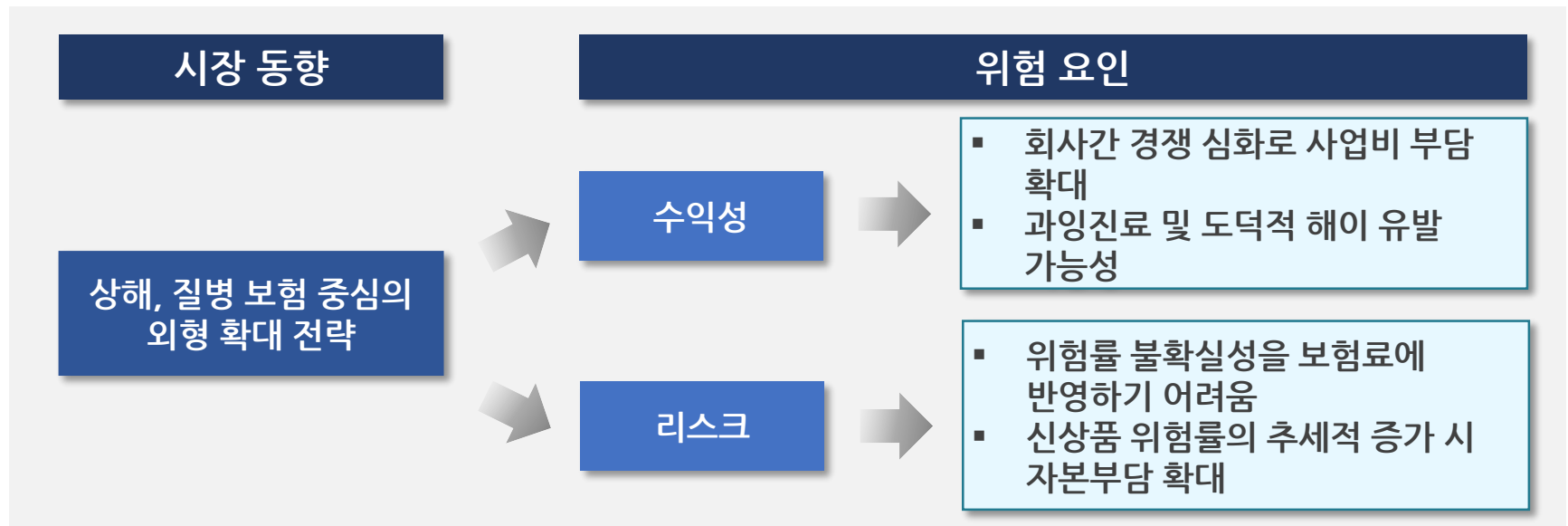


보험리스크 확대 대비

- 금리리스크 부담이 큰 생명보험과 달리 손해보험은 보험리스크 부담이 큼
- 위험률의 현행(current) 가정이 변경될 경우 보험리스크가 확대될 가능성이 높음
- 건강보험의 간편가입 및 보장확대로 위험률 추세 상승 위험

9. 평가

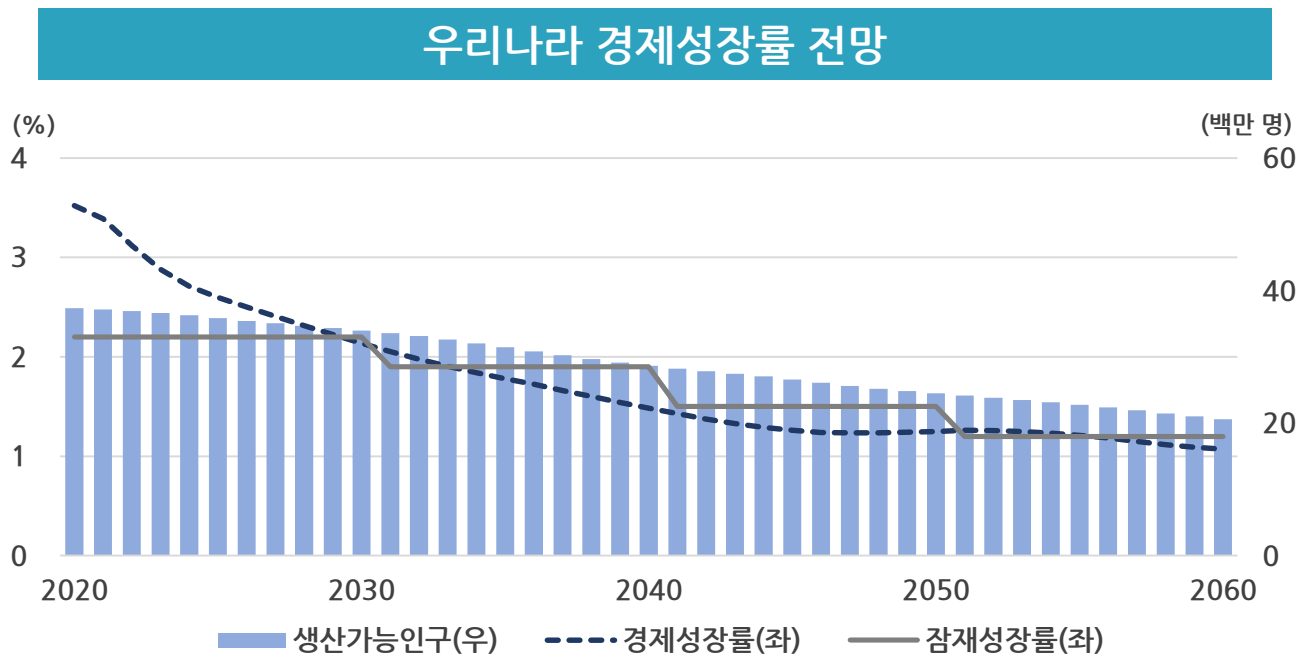
- 손해보험산업은 저성장·저금리의 영향이 생명보험에 비해 상대적으로 덜하기 때문에 상해·질병 보험의 공격적인 확대전략으로 성장세를 유지하고 있음
- 그러나 최근 자동차 및 실손의료보험 손해율 상승으로 수익성이 악화되고 있으며, 새롭게 판매중인 건강보험의 손해율 악화 및 보험리스크 자본부담 확대 가능성이 크다고 판단됨
- 무리한 “외형 확대 전략” 보다는 “수익성 개선 및 자본관리”로의 경영전략 변화가 요구됨



IV. 위기요인과 과제

1. 저성장·저금리 장기화

- 고령화가 심화되면서 우리나라의 생산가능인구는 지속적으로 하락하고 있으며, 이는 잠재성장률을 하락시키는 요인임
- IMF는 우리나라 잠재성장률이 2030년 이후 1%대로 하락하고 이후에도 지속적으로 하락할 것으로 전망하고 있으며, OECD는 경제성장률 또한 추세적으로 하락할 것으로 전망함
- 경제성장률 하락은 금리 하락을 야기하기 때문에 우리나라 경제의 저성장·저금리 환경은 장기화될 가능성이 높음



자료: 통계청, OECD, IMF

2. 미래 환경변화에 대한 조기 인식

- 회계제도 및 지급여력제도 변화는 장기적인 미래현금 흐름을 통해 미래 경제상황 및 환경변화를 당기에 인식하게 됨
- 저성장·저금리 장기화와 같은 구조적인 경제환경 변화가 보험회사의 재무성과에 조기 인식되기 때문에 보험회사는 신속히 새로운 경영전략을 확립할 필요가 있음



3. 과제도출

경제 및 제도환경 변화 영향

생명보험 산업

- 장기계약 상품 위주
- 과거 고금리상품 부담



저금리 환경에 민감

손해보험 산업

- 건강보험 집중
- 공격적인 상품 설계



종목별 손해를 변동에 민감

보험시장 동향 평가

시장 동향

- 성장성, 수익성, 자본건전성 악화
- 자산, 부채, 자본 관리 노력 진행

위험요인

- 예정이율, 손해를 불확실성
- 자산운용 다변화 어려움
- 자본부담의 급격한 증가
- 자본조달 비용 상승

시장 동향

- 건강보험 중심의 외형 확대 전략
- 수익성, 자본건전성 악화

위험요인

- 과잉진료 및 도덕적 해이 유발 가능성
- 경쟁심화에 따른 사업비 부담
- 자율적 보험료 조정 어려움
- 보험리스크 자본부담 확대

과제도출

보험상품 및 채널

- 경제 및 제도환경 변화에 적합한 상품 개발
- 보험회사와 판매채널 간의 균형 있는 발전전략

자산 및 리스크관리

- 환헤지 전략 다양화 및 대체투자 이해 제고
- 자본조달 방식 다양화
- 리스크관리 수단 활용

감독 정책

- 상품 및 가격 규제 완화
- 신제도의 연착륙 지원
- 지급여력제도와 예금보험제도의 연계성 확보

감사합니다.

KIRI – Financial News Joint International Symposium

“Global Economic Slowdown and
Insurance Industry”

Insurance Product and sales Channel

Tsuneto Yamauchi

Keio University

講師経歴

		所属	主な仕事
1981.04	1984.03	慶應義塾大学大学院工学研究科	工学修士
1984.04	1987.07	ソニー・プルデンシャル生命保険	数理業務 変額保険の導入
1987.08	1994.08	プルデンシャル生命保険	会社設立 リビングニーズ特約の導入
1994.09	2000.03	AXA生命保険	会社設立 数理 商品開発
2000.04	2004.09	ソニー生命保険	商品・数理・ALM
1999.04	2001.11	筑波大学大学院経営政策科学研究科	法学修士
2004.10	2012.12	AXA生命保険	団体営業担当役員
(2007)	(2012)	SBIアクサ設立 ネクスティア生命に改称後 現アクサ・ダイレクト生命	会社設立[インターネット生命保険会社]商品・数理
2013.01	2013.03	ライフネット生命	コンサルタント
2013.05	2015.06	韓国 サムスン生命	顧問
2016.04		慶應義塾大学理工学研究科 特任教授	

日本アクチュアリー会正会員

東京大学 理学部数学科 非常勤講師

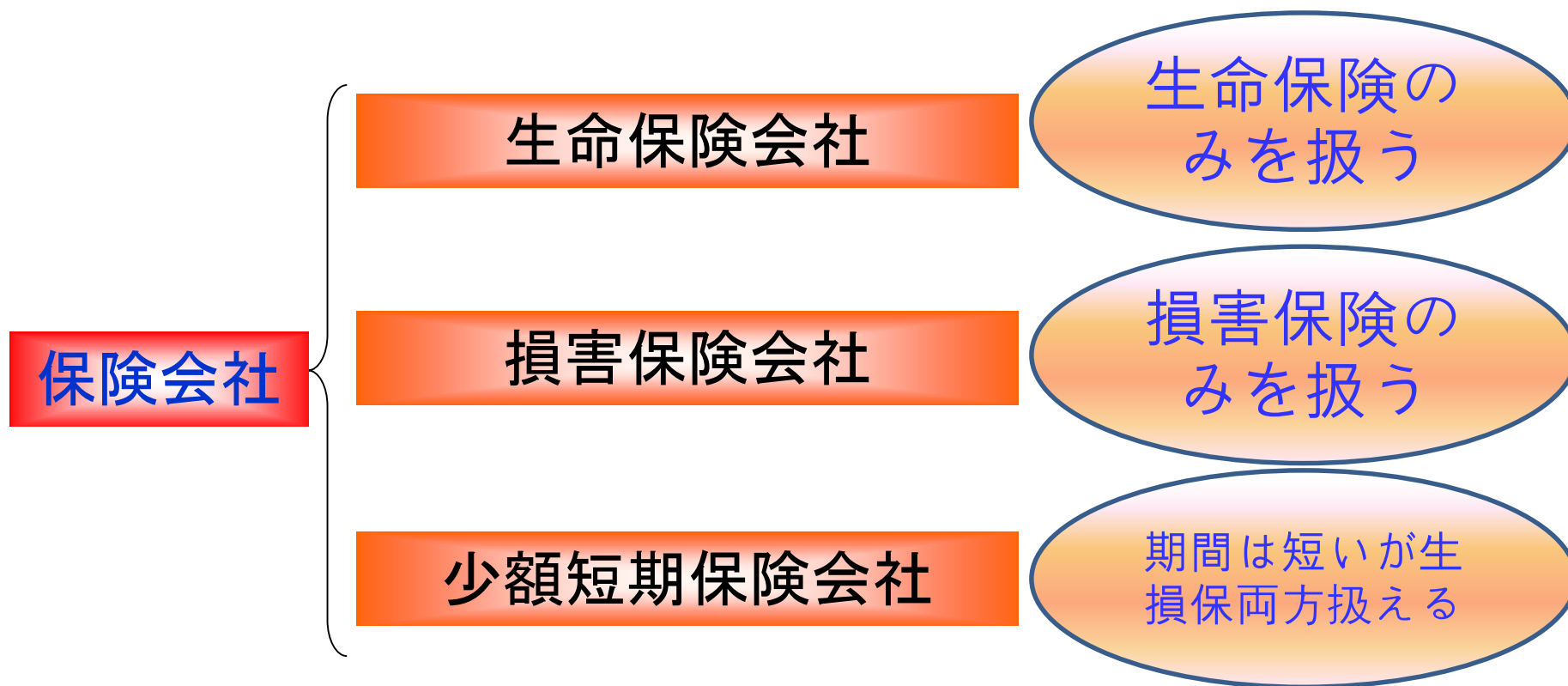
大阪大学 数理・データ科学教育研究センター 非常勤講師 など

2009年「生命保険数学の基礎」(2014第2版)を東京大学出版会から出版

本講演の基調メッセージ

- 潤沢な安全割増しから発生する内部留保の確保
- 保障性商品を基調とする保険商品のラインアップ
- 営業職員チャネルによる保険販売への回帰

日本の保険会社



韓国には少額短期保険の保険会社は存在しない

日本の保険会社の組織

韓国には相互組織の生命保険会社は存在しない

相互会社

所有者＝保険契約者(社員)
会社利益⇒保険契約者(社員)
意思決定機関⇒社員総代会
資本金はなく基金がある
日本の大手生保

保険会社

株式会社

所有者＝株主
会社利益⇒株主
意思決定機関⇒株主総会
資本金がある
第一生命のほか外資 中小生保

その他大きな保険組織として「共済」がある

本日のコンテンツ

☆ 生命保険会社の連続破綻を振り返る

☆ 商品：低金利下における商品政策

要点：十分な内部留保が確保できる商品群

- 1.利差のみ商品（有配当商品はほとんどこれに移行した）
- 2.低解約返戻金商品・無解約返戻金商品
- 3.死差益の確保（十分な安全割増）
- 4.配当政策（法律上は20%が最小還元率となった）

☆ チャネル

- 1.セールス・フォース概要
- 2.代理店の意向確認の徹底
- 3.保険ショップ
- 4.営業社員教育の革新

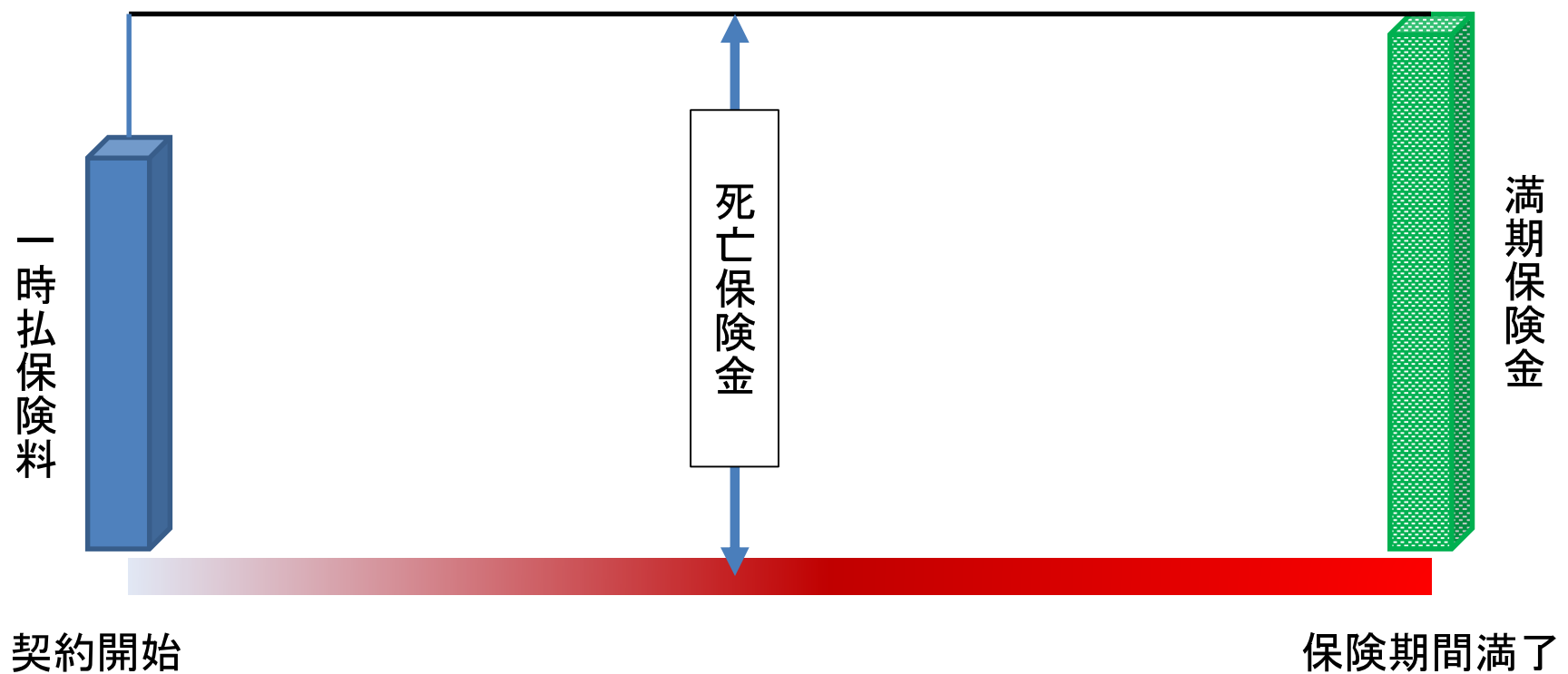
日本の生命保険会社の集中的な破たん

現在の日本の生命保険の監督や商品などに関する姿勢を理解するには2000年台にあった連続的集中的な生命保険会社の破綻を前提として考えた方がよい

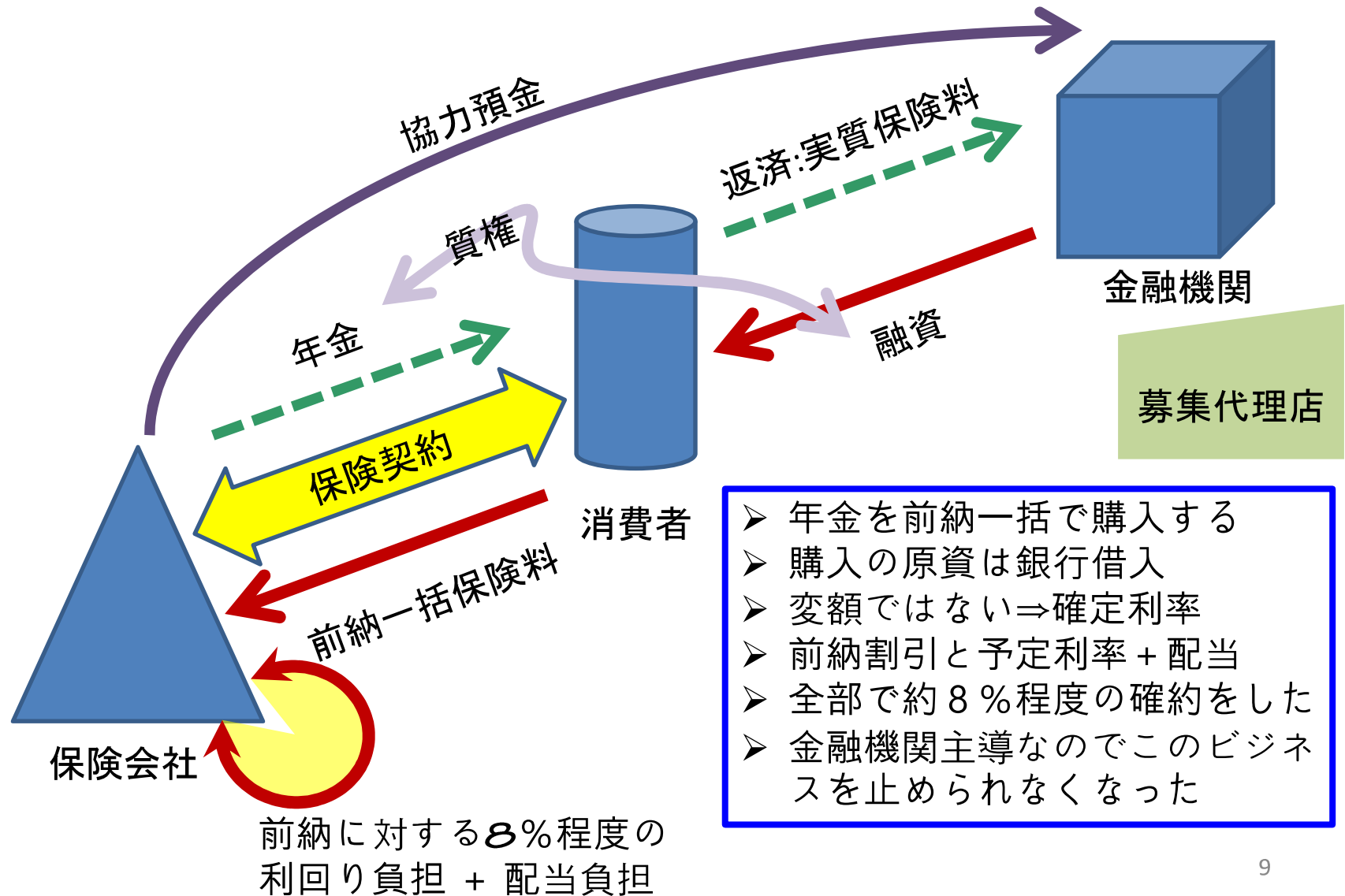
- 手厚い内部留保
- 死差益の確保

	破綻時	処理完了	債務超過額	予定利率	
				破綻前 (平均)	破綻後 (上限)
日産生命	97年04月	97年10月	3,029億	不明	2.75%
東邦生命	99年06月	00年03月	6,500億	4.79%	1.50%
第百生命	00年05月	01年04月	3,177億	4.46%	1.00%
大正生命	00年08月	01年03月	365億	4.05%	1.00%
千代田生命	00年10月	01年04月	5,950億	3.70%	1.50%
協栄生命	00年10月	01年04月	6,895億	4.00%	1.75%
東京生命	01年03月	01年10月	731億	4.20%	2.60%
大和生命	08年10月	09年04月	643億	3.00%	1.00%

破たんの原因を招いた代表的保険商品Ⅰ 一時払い養老保険



破たんの原因を招いた代表的保険商品Ⅱ 年金保険ローン



生命保険には大数の法則は働かない

Law of large Numbers

- The fundamental principle of insurance

This principle is most essential for the understanding the concept of insurance.

Random variables $\{X_k\}_{k=1,2,3,\dots,n}$ i.i.d. represent X with value

$$X = \begin{cases} 1 & \text{death} \\ 0 & \text{alive} \end{cases}$$

Then $E(\sum_{k=1}^n X_k/n) = E(X)$, $Var(\sum_{k=1}^n X_k/n) = Var(X)/n$

This means more insureds more stable situation.

- But, for the life insurance industry, a discount rate Y (this is a random variable, independent of X) is also essential.

If we see the one year term insurance,

Premium $= E(Y \sum_{k=1}^n X_k/n) = E(Y)E(X)$,

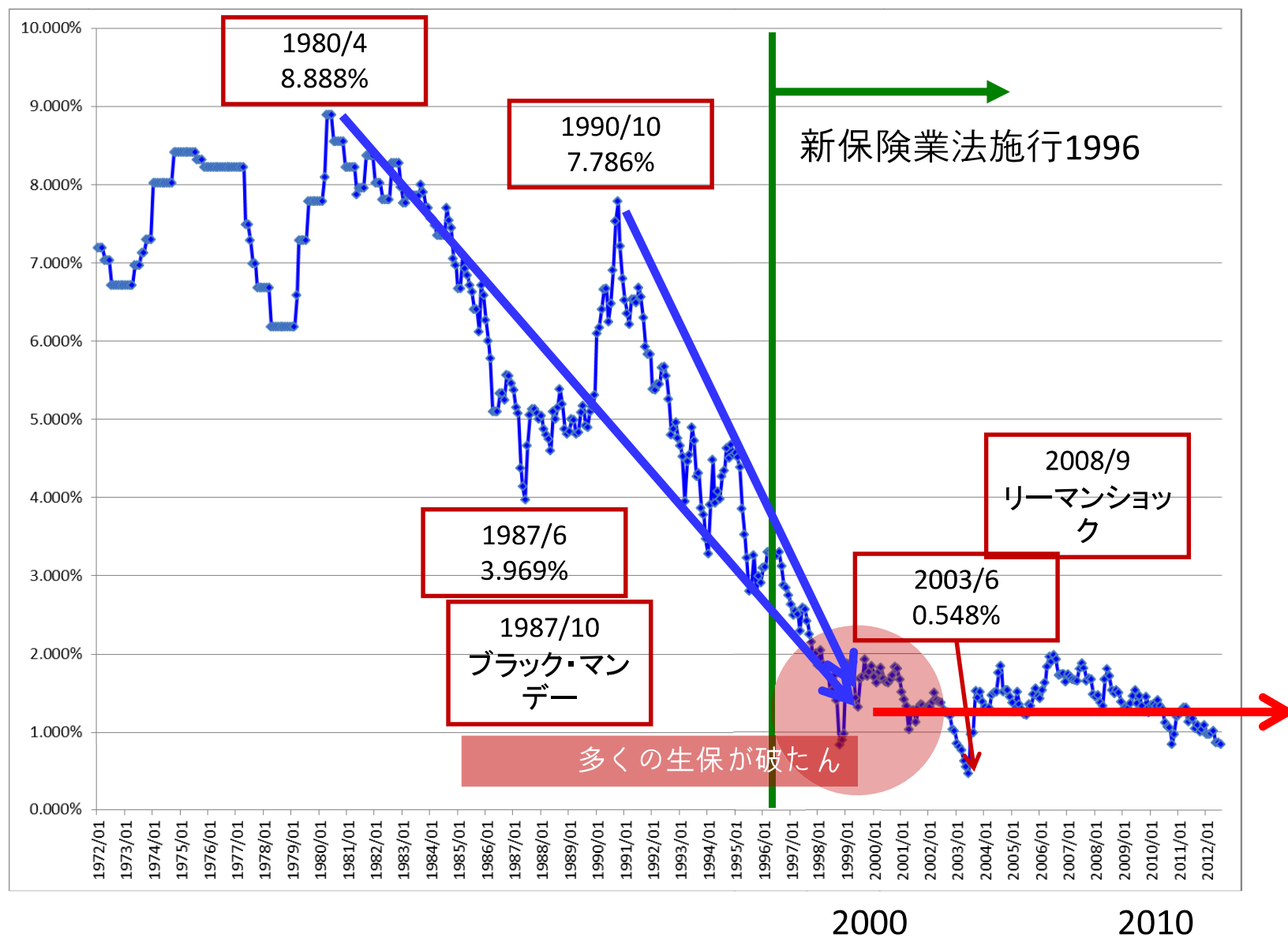
$$Var(Y \sum_{k=1}^n X_k/n) = E(Y^2)Var(X)/n + (E(X))^2 Var(Y)$$

The first term will be vanished as $n \rightarrow \infty$.

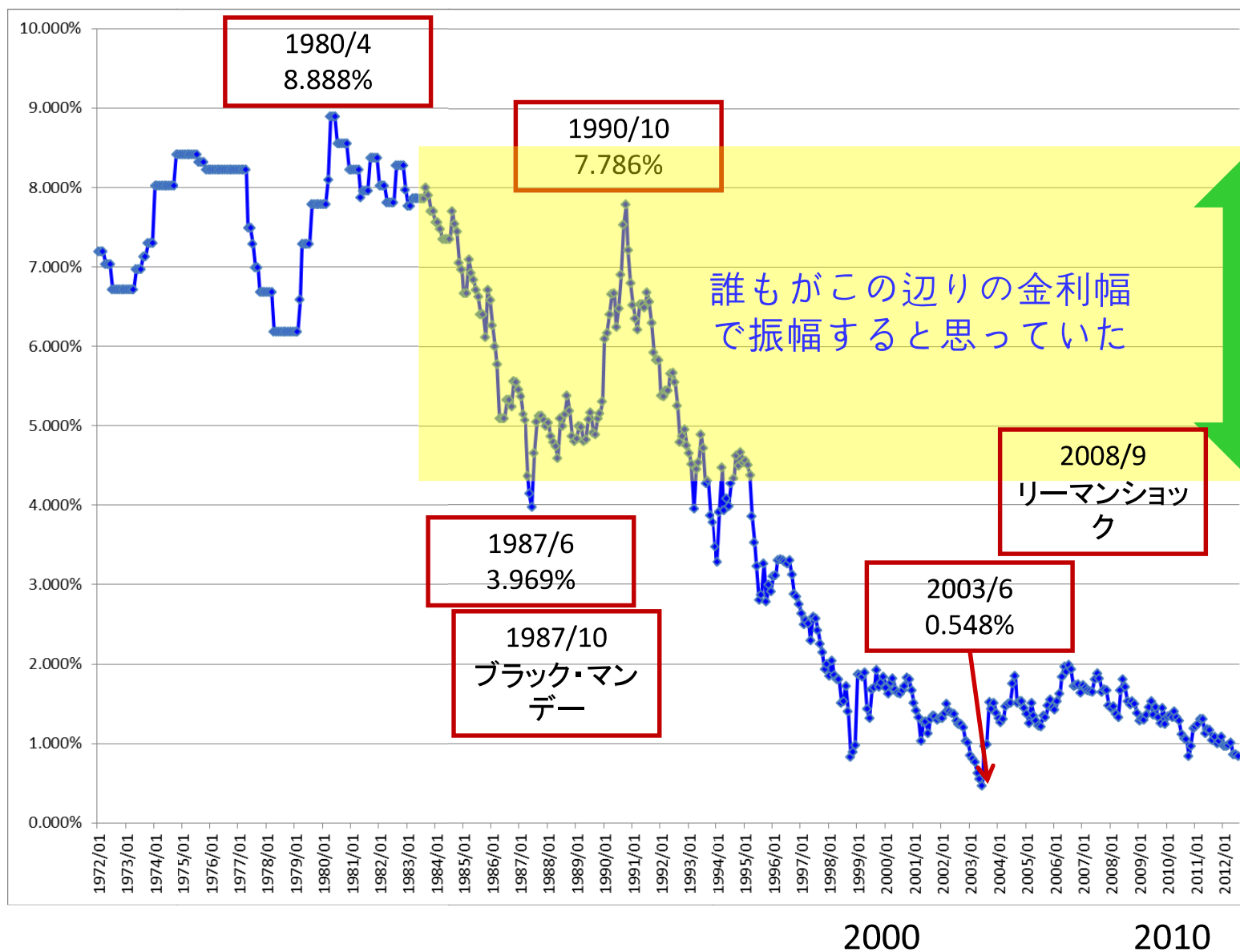
But the second term will not vanished. In the classical text book, Y is not a random variable. But currently, Y is recognized as a random variable, therefore $Var(Y)$ will not vanished.

割引率が確率変動するようになると保険の原則であった「大数の法則」は成り立たない

過去40年間の日本の10国債の金利



過去40年間の日本の10国債の金利



10 国債と日経平均 まとめ



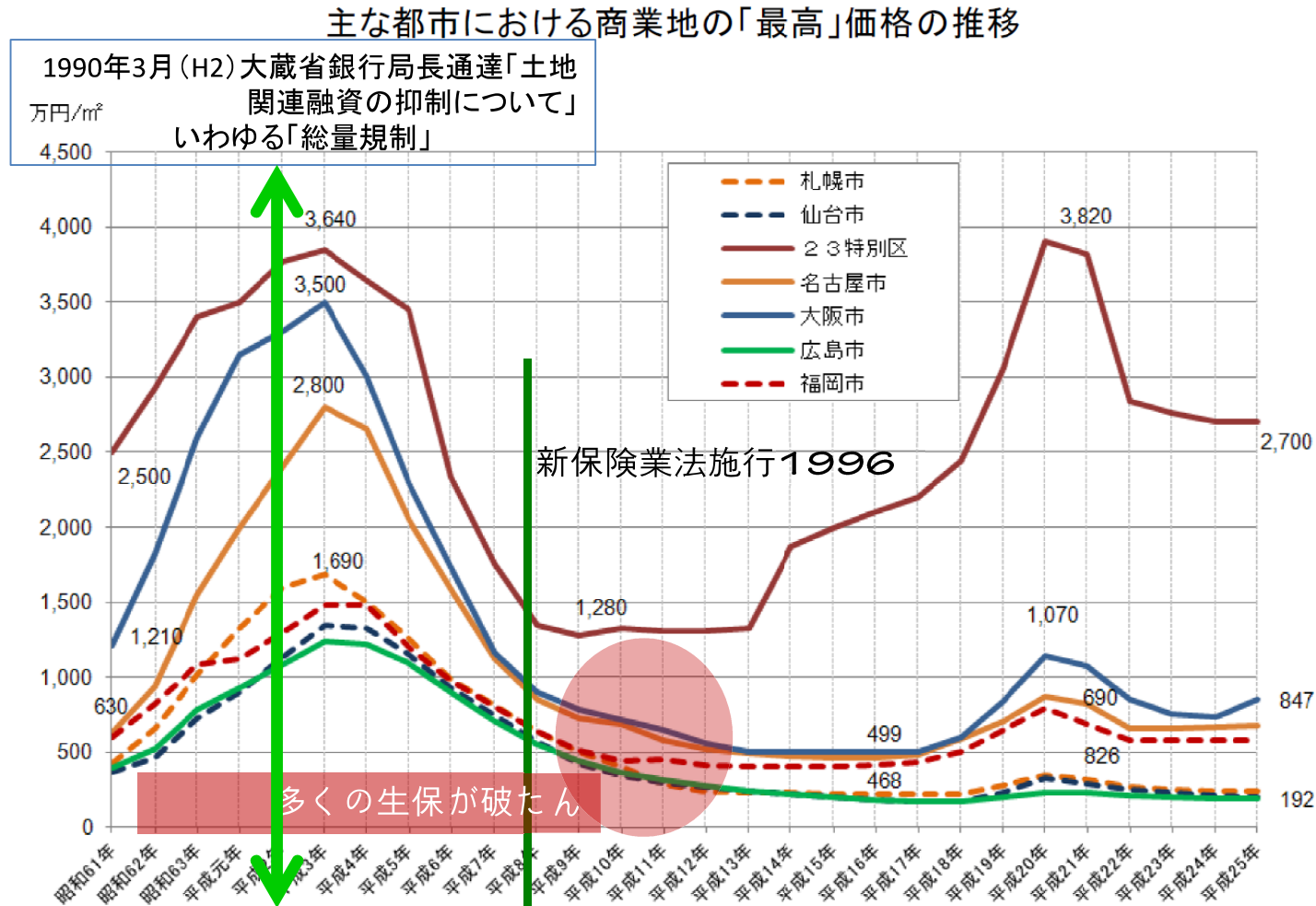
ドルと円の為替レート



主要都市の商業地の最高価格推移

2015/6/23

主な都市における商業地の「最高」価格の推移



ダウンロード: [PDFファイル](#)

日本の生命保険会社の集中的な破たん

	破綻時	処理完了	債務超過額	予定利率	
				破綻前 (平均)	破綻後 (上限)
日産生命	97年04月	97年10月	3,029億	不明	2.75%
東邦生命	99年06月	00年03月	6,500億	4.79%	1.50%
第百生命	00年05月	01年04月	3,177億	4.46%	1.00%
大正生命	00年08月	01年03月	365億	4.05%	1.00%
千代田生命	00年10月	01年04月	5,950億	3.70%	1.50%
協栄生命	00年10月	01年04月	6,895億	4.00%	1.75%
東京生命	01年03月	01年10月	731億	4.20%	2.60%
大和生命	08年10月	09年04月	643億	3.00%	1.00%

破たんへの道筋

規模の拡大

配当競争

一時払養老
金利依存契約

配当原資は
利息配当だけ

金利のよい外国債券購入
少し楽をして稼ごうと思った

1985年のプラザ合意
外国債券が毀損した

- 利配収入の確保は問題なし
- 株価はまだ高かった
- 金利もまだ大丈夫
- 10年たてば元に戻る（根拠のない慰め）
- 他社も同様（これも慰め）

ところが！！ 株価の暴落・金利の急降下
なお、不動産もこのとき急落している

破たん

破たんの要因と現状

破たんの要因

現状

外的要因

相互会社の配当規制

内部留保が大幅に可能となった

経済環境の激変

ALMの導入
(激変は不可避)

内的要因

貯蓄性商品への偏向

保障性商品に回帰

銀行融資など外部を用いた

銀行窓販は補助的

自己資本概念の欠如

ソルベンシーマージンなどの整備

経営層の判断ミス

トップの機能の分散化

この当時破たんを免れた会社

破たんの要因

破たんを免れた要因

外的要因

相互会社の配当規制

配当規制の緩和が間に
合った

経済環境の激変

保障性商品の膨大な死差
益が激変を緩和

内的要因

貯蓄性商品への偏向

保障性商品を捨てること
はなかった

銀行融資など外部を用い
た

営業職員を基軸とする活
動を守りきった

自己資本概念の欠如

予定事業費部分にも十分
余裕があった

経営層が判断ミス

同族会社が
少なかった

破たんを免れた会社の主要因

保障性商品を捨てることはなかった

終身保険を中心とした販売

高額 of 定期特約付き終身保険

各社とも保険金競争を続けた

保障性商品の膨大な死差益が激変を緩和

終身・定期の死差益

平均余命の上昇
政府主導の入院期間の短縮

医療系（入院期間・潤沢な
マージン）

予定事業費部分にも十分余裕があった

保険金競争で維持費が拡大

低金利時代の生命保険商品の大きな選択肢

保障性商品を購入しやすくする

5年毎利差配当商品

解約返戻金抑制型（含無解約返戻金）商品

外貨建て商品

非社員契約の導入（相互会社）

終身保険以外の
メイン・プレイヤーを探す

医療保険（定期タイプ・終身タイプ）

変額年金

逓増定期保険

がん保険（定期タイプ・終身タイプ）

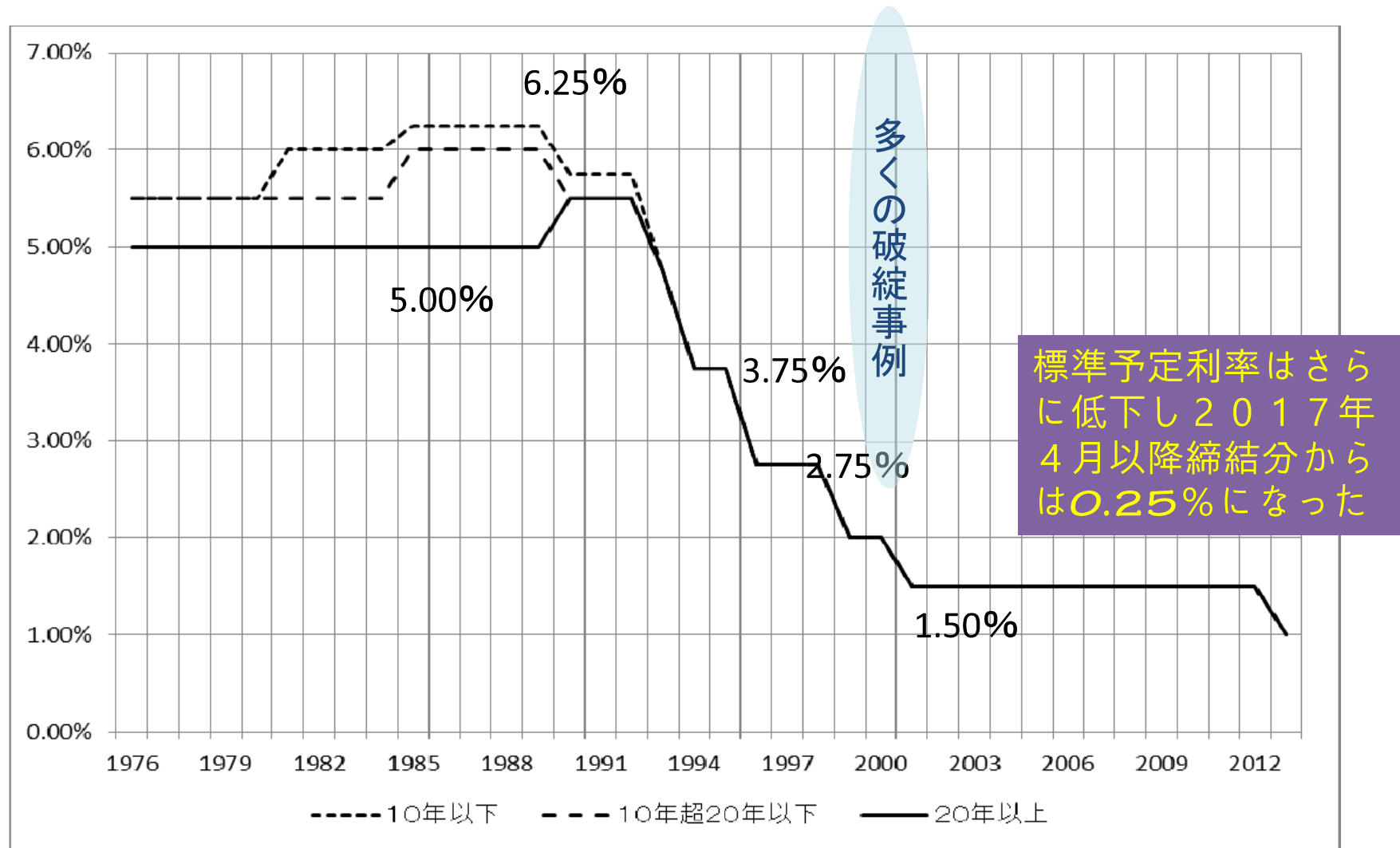
介護保険（公的介護連動）

保険に加入しやすくする

限定告知型商品

ネット生保の誕生

予定利率推移



低金利下の日本の生命保険会社が結果的に選択した方法

破たん会社

金利依存商品を大量に販売した

劇的な低金利

金利以外に保険料算出基礎を創出

保険料自由化

事業費は実質的に自由

合理的であれば純保険料基礎率も自由

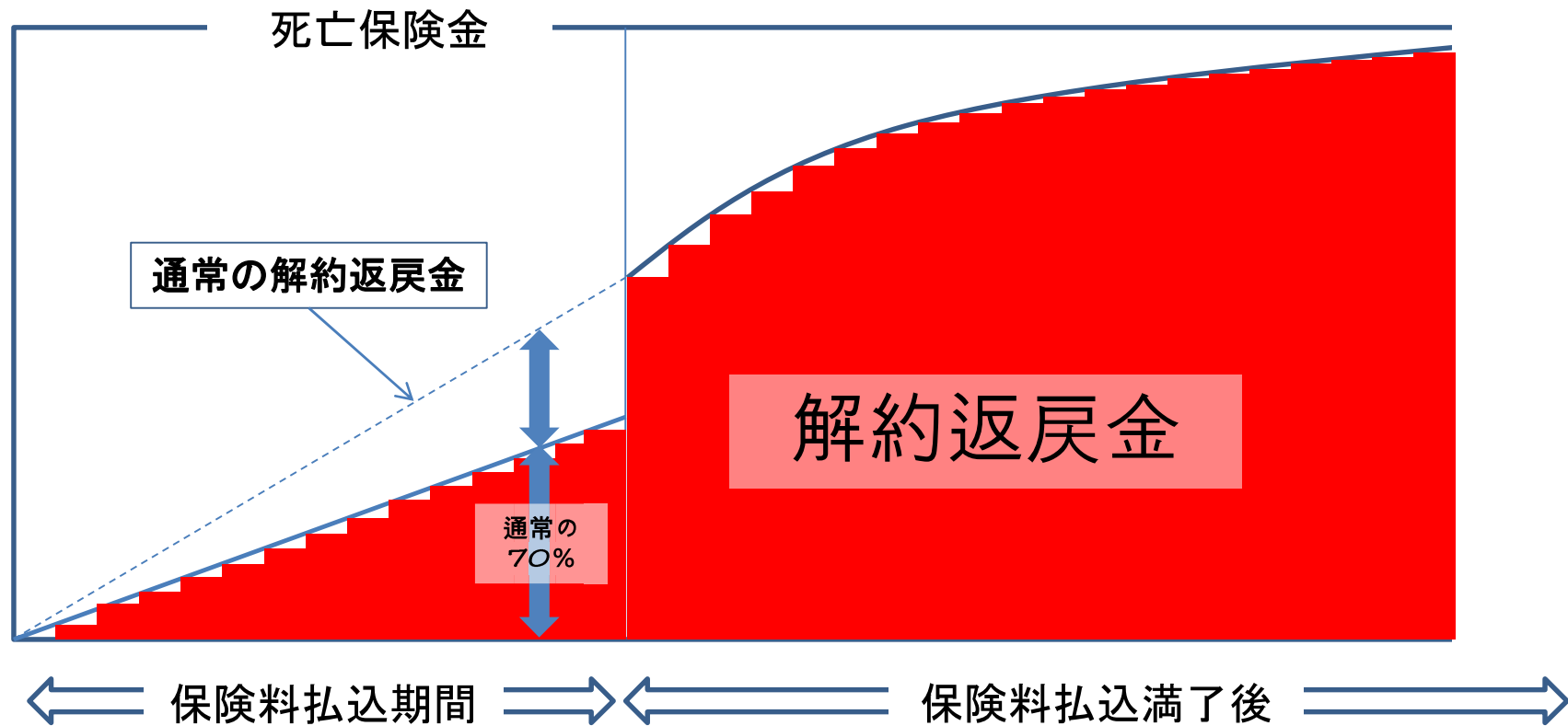
解約返戻金抑制型商品

死差益（危険
差益）の維持

負債を低減さ
せる効果

保険料を低減
させる効果

東京海上日動あんしん生命 長割り終身保険



- 日本で予定解約率を用いた最初の商品
- 保障性商品であって、貯蓄性商品ではない
- 終身保険には貯蓄機能があるという消費者の自然な期待も裏切っていない
- あくまで低金利下にあっても保障性商品の購入を容易にする仕組みである

無解約返戻金商品 日本の多くの終身医療保険

無解約返戻金でも構わない理由

1. 医療保険加入者は入院等の医療関連の保障を必要としており解約返戻金を主な目的としていない
2. 日本の医療関連給付の発生率は安定しており、終身医療が可能であるが、その分保険料が高くなるので解約返戻金をなくして購入し易くした
3. 外資系生命保険会社が無解約返戻金終身保険を発売し、その後国内生保が追随した

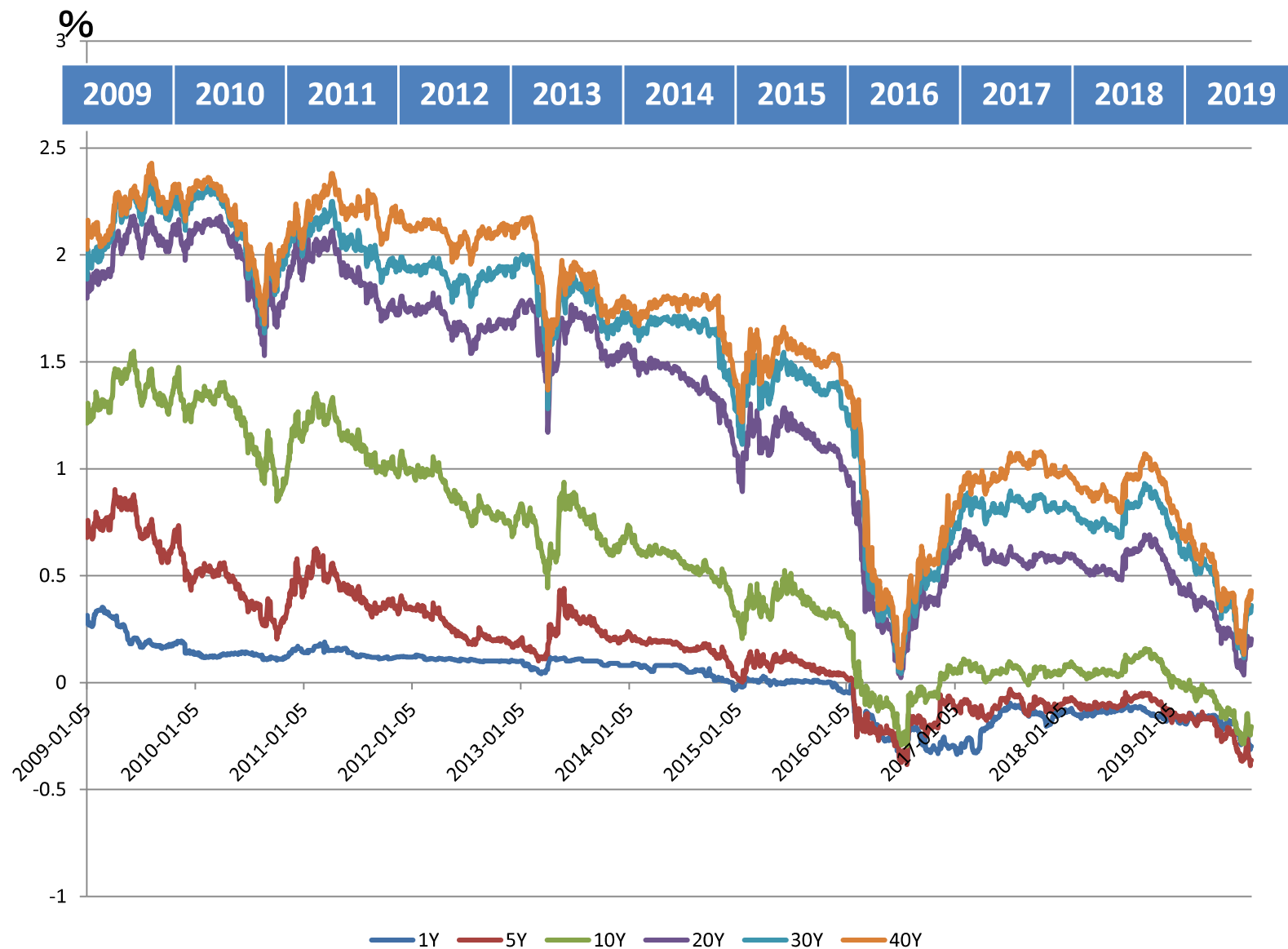
〔背景的説明〕

- 保険料払込中の解約は無解約返戻金であるが、保険料払込満了後は入院給付金日額の倍数（例えば10倍）が解約返戻金として支払われるものもある
- 給付は様々であるが、日本の生命保険会社の入院給付はhospital cashであって一入院につき定額を支払うものである（indemnity typeの商品は損害保険会社が扱うものである）

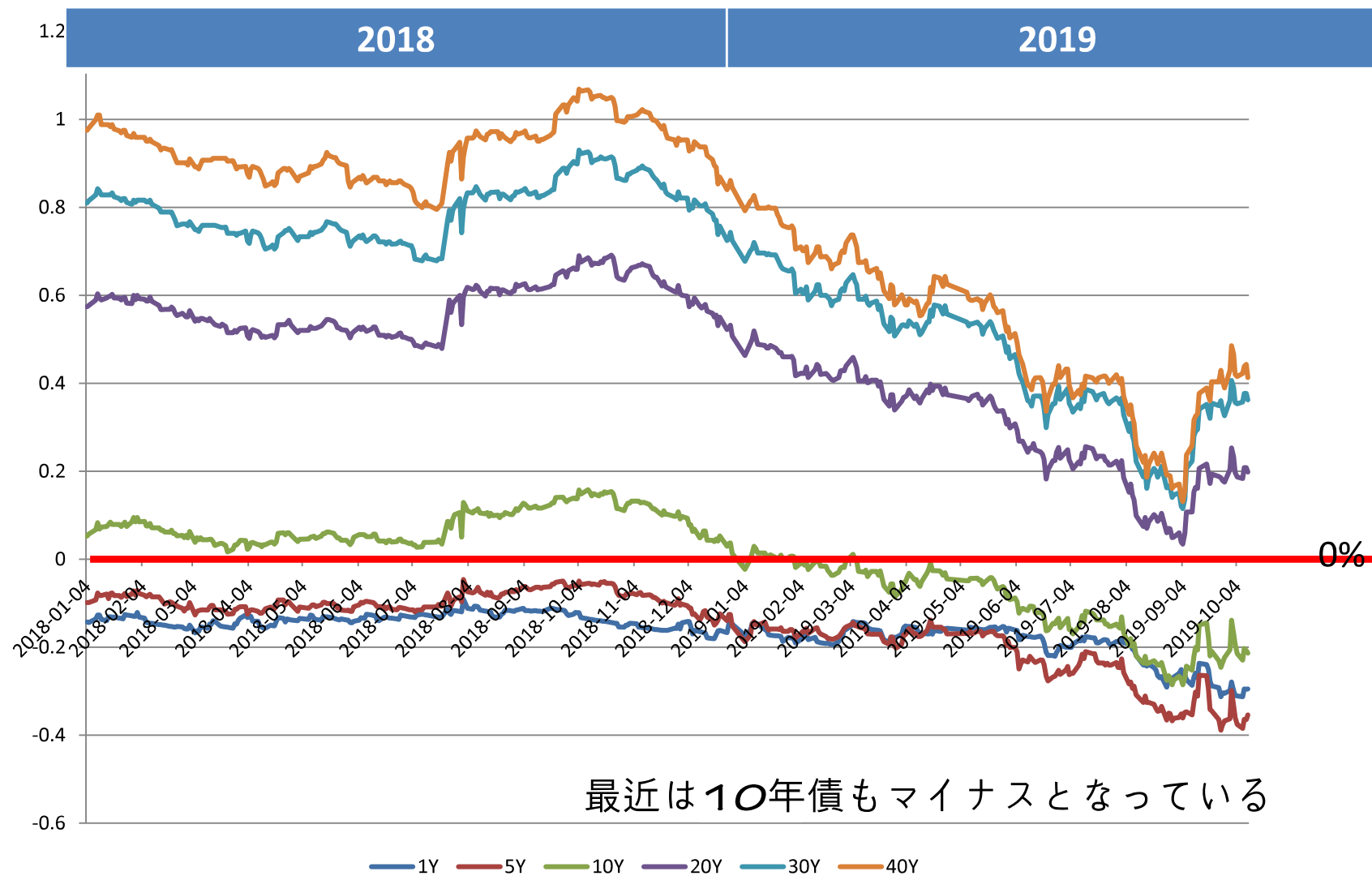
予定解約率を用いるときの考察点

1. 予定解約率を用いる必然性が会社内で十分に共有されていること
2. 予定解約率を用いる場合は想定される解約率は低すぎると保険料に影響がなく
なるが、高すぎると解約損が発生して問題が生じる
3. 万が一発生する解約損を補うために、発生率には十分な安全割り増しを施し、
予定事業費も十分とっておく必要がある
4. 対象商品は基本的には保障性商品である
5. 生命保険の基本である保障性商品を低金利下でも適正価格で消費者に提供する
ための方法であって、これを用いて冒険をしてはならない
6. 市場に通常の終身保険などのひな型がある場合は、そのひな形が持っている機
能について消費者が抱く合理的な期待を裏切ってはいけない。例えば終身保険
には解約返戻金による貯蓄機能があるという合理的な期待を否定するようなこ
とは避けなければならない
7. 初めて予定解約率を決定する際、過去の解約率はあてにならない。なぜならば、
「解約返戻金を低く抑えた商品」を購入した消費者は過去にいないからである
8. 日本でも終身保険を貯蓄性の高い商品として販売していることはあるが、その
場合はほとんどの場合MVA（市場価格調整）を施すことによって金利変動に
備えるのが普通である
9. 消費者には解約返戻金が少なかったり、あるいは無解約返戻金の期間が長期に
存在することについて良く理解させる必要がある。これが不備であれば、大き
なクレームにつながる

過去10年間の日本の国債の金利[1, 5, 10, 20, 30, 40年債]



過去2年間の日本の国債の金利[1, 5, 10, 20, 30, 40年債]



**十分な内部留保が確保できる商品
群**

生命保険会社の利益源泉

単位：億円

日本生命	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
基礎利益	5,465	5,924	6,790	6,981	6,349	6,682	6,782
利差益	317	1,147	1,906		1,482	2,032	2,340
危険差益	4,477	4,048	4,089		4,325	4,281	4,179
費差益	670	727	795		541	368	261

単位：億円

アフラック	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
基礎利益	1,623	3,252	4,530	2,602	2,586	2,753	3,087
利差益	-93	258	437	431	208	92	266
危険差益	1,555	2,665	3,617	1,791	1,899	2,090	2,089
費差益	162	329	475	379	479	571	733

危険差益が安定的な収入源

内部留保強化 = ソルベンシー・マージン比率

順位	生保会社名	2019.3月期	順位	生保会社名	2019.3月期
1	みどり	4,364	21	明治安田生命	983
2	ネオファースト	3,134	22	フコクしんらい	978
3	メディケア	2,816	23	ソニーライフ・エイゴン	974
4	ソニー	2,591	24	第一生命	971
5	ライフネット	2,085	25	アフラック	961
6	東京海上日動あんしん	2,064	26	日本生命	933
7	アリアンツ	1,863	27	住友生命	930
8	アクサダイレクト	1,804	28	カーディフ	895
9	オリックス	1,721	29	メットライフ	890
10	三井住友海上あいおい	1,682	30	楽天	888
11	損保ジャパン日本興亜ひまわり	1,508	31	朝日	861
12	大同	1,272	32	ジブラルタ	857
13	富国	1,190	33	太陽	850
14	かんぽ	1,188	34	マニユライフ	844
15	大樹	1,132	35	三井住友海上プライマリー	825
16	T&Dフィナンシャル	1,102	36	PGF	824
17	チューリッヒ	1,065	37	クレディ・アグリコル	813
18	SBI	1,045	38	プルデンシャル	804
19	FWD富士	1,030	39	アクサ	791
20	ニッセイ・ウェルス	988	40	エヌエヌ	760
			41	第一フロンティア	507

200%以上のソルベンシー・マージン比率があれば行政的な介入はない

配当規制の緩和 = 内部留保の充実

More than 90%

More than 80%

More than 20%

1997年以前：

生命保険会社の利益の性格上、利益は契約者に還元されるべきものと考えられており、1997年の保険業法改正前には、相互会社の定款において、剰余金の100分の90以上(90%以上)を社員配当準備金に繰入れることが定められていた。

1965年代以降、とりわけ、バブル景気にかけて生命保険会社は大きな剰余をあげることとなり、これを契約者にどのように還元するかが大きな課題となった。しかし、その後のバブル崩壊に伴う運用環境低迷を受けて、生命保険会社の剰余は減少し、逆ざやの発生・増大、生命保険会社の破綻といったことを受け、契約者配当と内部留保のバランスが一層重視されるようになった。

1997年の新保険業法施行後：

1997年に施行された新保険業法においては、標準責任準備金制度、ソルベンシー・マージン基準および相互会社における基金の再調達が認められるとともに、生命相互会社の社員配当準備金の繰入率が80%に引下げられた

2001年：

さらに2001年社員配当準備金の繰入率が20%に引下げられた。

契約者保護の観点からの内部留保充実に関する規定が導入されたことからこうした背景が分かる。

なお、現在、消滅時の特別配当を行っている会社はほとんどない

無配当保険の販売 相互会社の社員外契約

株式会社

契約者

株式会社の利用者

利益の配当とは関係ない

大半の株式形態の保険会社は契約者に対して配当を行わない
すなわち「無配当保険」は当たり前である

相互会社

契約者

相互会社の所有者

利益の配当を受ける

相互会社の契約者は利益配当を受ける権利がある。利益配当を受けない「無配当保険」を相互会社で行うべきであろうか

無配当保険の販売 相互会社の社員外契約

伝統と格式のある相互会社というインフラを信頼しているが価格競争力を期待する消費者に無配当保険を販売したい

しかし、全部無配当になると相互会社の意義が失われる

制限を設けて認めることにした

(非社員契約)

保険業法 第六十三条 相互会社は、剰余金の分配のない保険契約その他の内閣府令で定める種類の保険契約について、当該保険契約に係る保険契約者を社員としない旨を定款で定めることができる。

2 前項の定款には、同項の定めをする保険契約の種類のほか、内閣府令で定める事項を定めなければならない。

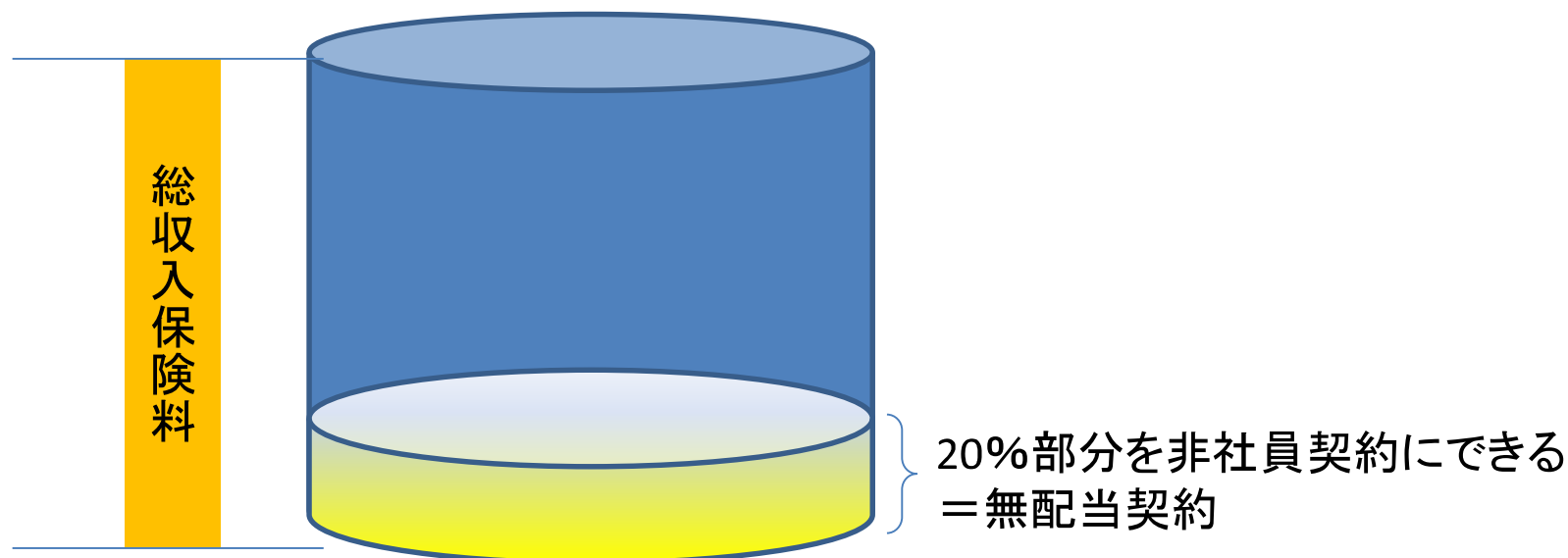
3 相互会社が行う第一項の保険契約に係る保険の引受けは、内閣府令で定める限度を超えてはならない。

4 相互会社は、第一項の保険契約に係る保険の引受けをする場合には、内閣府令で定めるところにより、当該保険契約に係る経理を、社員である保険契約者の保険契約に係る経理と区分してしなければならない。

5 商法第三編第七章（海上保険）の規定は、第一項の保険契約（海上保険契約に該当するものに限る。）について準用する。この場合において、必要な技術的読替えは、政令で定める。

6 前各項に定めるもののほか、第一項の保険契約に関し必要な事項は、内閣府令で定める。

無配当保険の販売 相互会社の社員外契約



(非社員契約)

保険業法施行規則 第三十三条 法第六十三条第一項に規定する内閣府令で定める種類の保険契約は、剰余金の分配のない保険契約とする。

2 法第六十三条第二項に規定する内閣府令で定める事項は、同条第一項の保険契約（以下この款において「非社員契約」という。）に係る保険の引受けの限度とする。

3 相互会社が保険者となる保険契約に係る第一号に掲げる額に第二号に掲げる額を加算した金額の第三号に掲げる額に第四号に掲げる額を加算した金額に対する割合は、百分の二十を超えてはならない。

一 元受保険契約のうち非社員契約であるものに係る保険料の総額

[以下略（受再保険など再保険に関する事柄）]

生命保険会社の利益源泉

保険料の計算基礎

予定死亡率

予定利率

予定事業費率

予定と実際の差異から生じるものが利益源泉

予定死亡率

予定より死亡者が少ない

死差益(危険差益)

予定利率

予定より利回りがよい

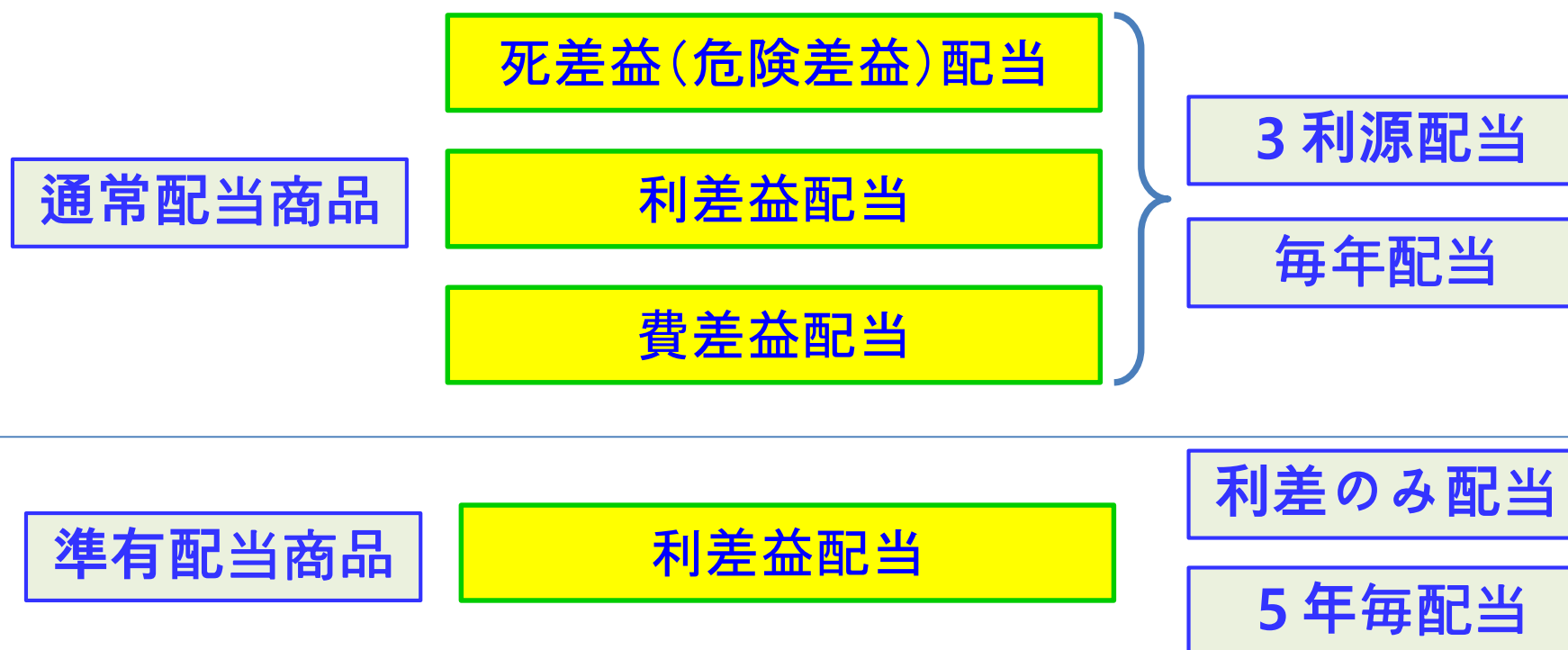
利差益

予定事業費率

予定より事業費が少ない

費差益

準有配当保険の販売



1996年当時、①運用環境は低迷、②配当基準利回りの引き下げ、③有配当保険の予定利率が3.75%から2.75%に引き下げ。④無配当保険の予定利率が3.1%であった。

⇒有配当保険の競争力が大きく低下することとなった。

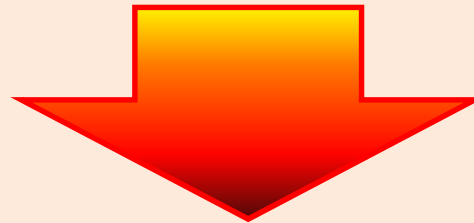
有配当保険の特徴である価格調整機能を有しつつ、無配当保険との競争力を確保する観点から、1996年に各社から5年ごと配当保険（準有配当保険ともいわれる。）が販売され、現在の有配当保険の主力となってい³⁷る。

準有配当保険の販売

3利源配当

1利源配当

- ① 保険会社のリスクは本来保険リスクにある
- ② 保険リスクによる利益特に死差益は保険会社が享受し内部留保化することができる
- ③ それ以外の利益、特に利差に関しては契約者に還元しても構わないだろう

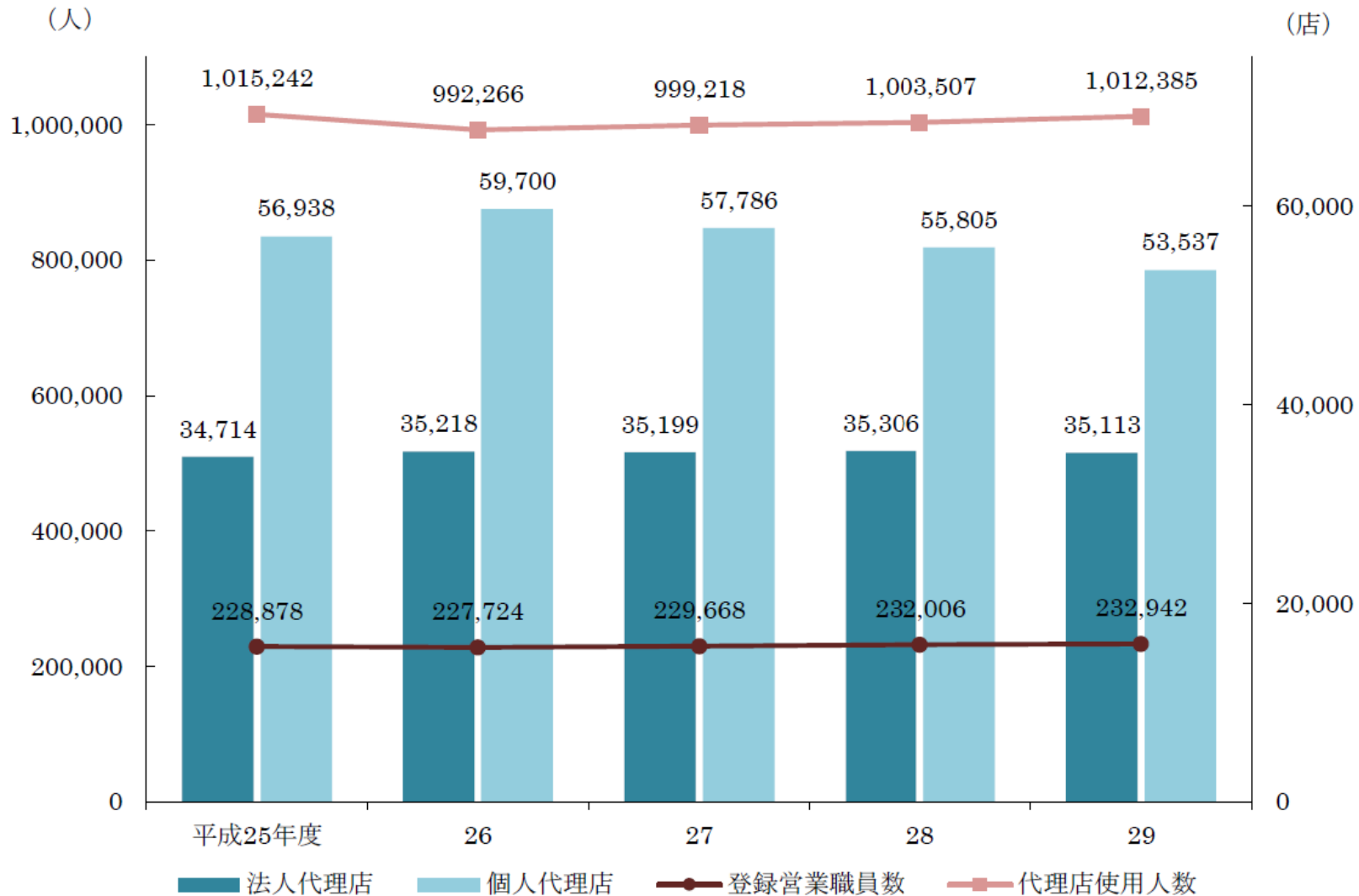


〔結果〕

- 保険リスク以外の利益損失についてはイーブンの姿勢を保険会社は保つことができる
- 更に、これは無配当商品ではないので相互会社でも準有配当商品として堂々と販売できる
- また5年毎に配当するので毎年配当と比べて各年度の収支の変動をある程度平均化することができる

営業チャネル

年度末登録営業職員数、登録代理店数および代理店使用人数の推移



登録営業職員数について、平成29年度は23万2,942名（前年度比100.4%）と3年連続の増加となった。代理店関係では、法人代理店数は概ね横ばいとなっており、平成29年度は3万5,113店（同99.5%）となった。個人代理店数は5万3,537店（同95.9%）と3年連続の減少となった。代理店使用人数は101万2,385名（同100.9%）と3年連続の増加となった。

代理店営業に関する意向確認の徹底

一部代理店においてコミッション優先の営業が行われ消費者の利益が大幅に損なわれた

消費者の意向確認を徹底する保険業法の改正が行われた

徹底した営業管理が行われる代理店のみが営業を行えるようになった

「意向把握・確認義務」は、「保険会社若しくは保険募集人等は、保険募集に関し、顧客の意向を把握し、これに沿った保険契約の締結等の提案、当該保険契約の内容の説明及び保険契約の締結等に際しての顧客の意向と当該保険契約の内容が合致していることを顧客が確認する機会の提供を行わなければならない。」（法第294条の2）というものであり、当該義務の適切な履行は、正に『顧客本位の業務運営』に資するものである。

一方、保険会社向けの総合的な監督指針（Ⅱ-4-2-2（3）①）においては、意向把握・確認義務の実務上の形骸化や、顧客や保険会社・保険募集人に対する過度な負担となることを避けるため、意向把握・確認の具体的方法については、取り扱う商品や募集形態を踏まえたうえで、保険会社又は保険募集人（保険代理店）の創意工夫によることを規定している。

保険ショップ

保険ショップの大手の会社	
東急ほけんのコンシェルジュ	ほけんの110番
イオンのほけん相談	保険物語
保険ひろば（2005年）	よくわかる！ほけん案内
保険コンパス（1991年）	保険見直し本舗（2001年）
保険デザイン（2008年）	ほけん百花（2009年）（住友生命）
みつばちほけん（2001年）	保険ほっとライン（2000年）
ほけんの窓口（1995年）	ほけん選科
保険クリニック	保険deあんしん館
保険テラス（2005年）	ゼクシィ保険ショップ

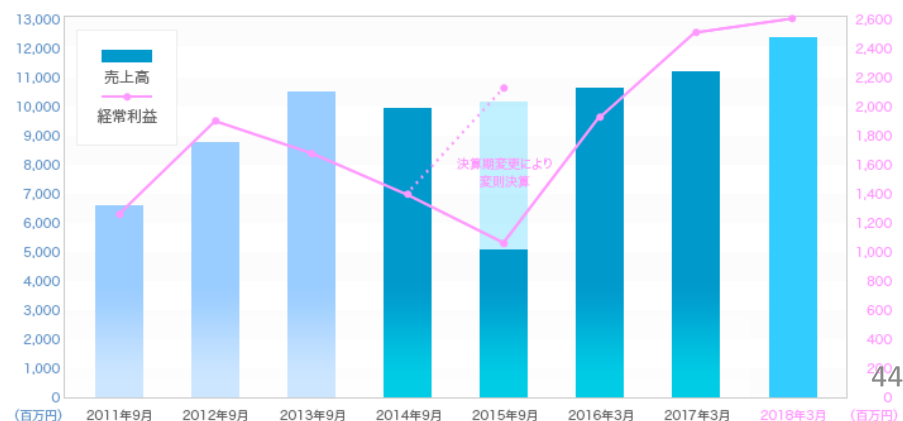
他にも含めて30ほどの代表的な保険ショップが存在する

保険ショップ（保険見直し本舗の店頭）



保険ショップ（保険見直し本舗 業績）

	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
売上高	10,641百万円	11,237百万円	12,303百万円
経常利益	1,948百万円	2,505百万円	2,594百万円
当期利益	1,212百万円	1,591百万円	1,774百万円
新規獲得年換算保険料	11,588百万円	12,047百万円	11,474百万円
新契約数	93,898件	94,091件	101,177件
従業員数	1,165名	1,242名	1,302名

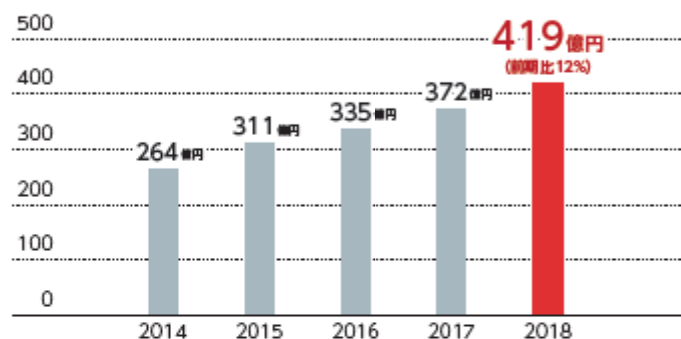


保険ショップ（ほけんの窓口 業績）

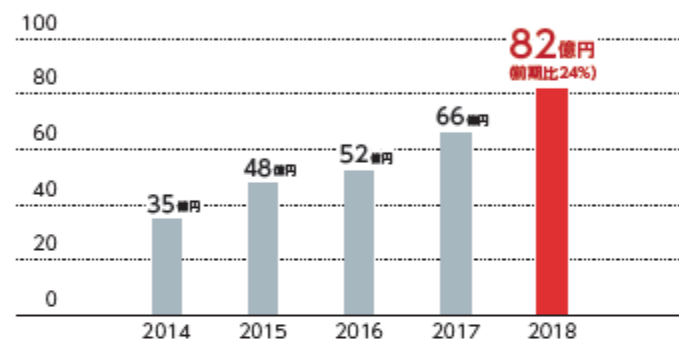
5年間の財務データ概況

多くのお客さまからのご支持を背景に、2018年度も増収増益となりました。（2018年7月1日から2019年6月30日まで）

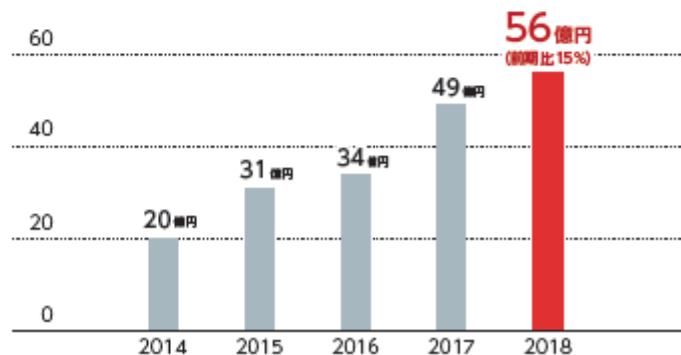
営業収益



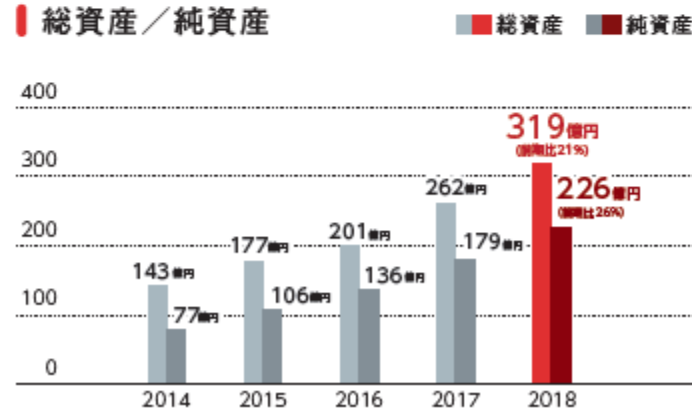
経常利益



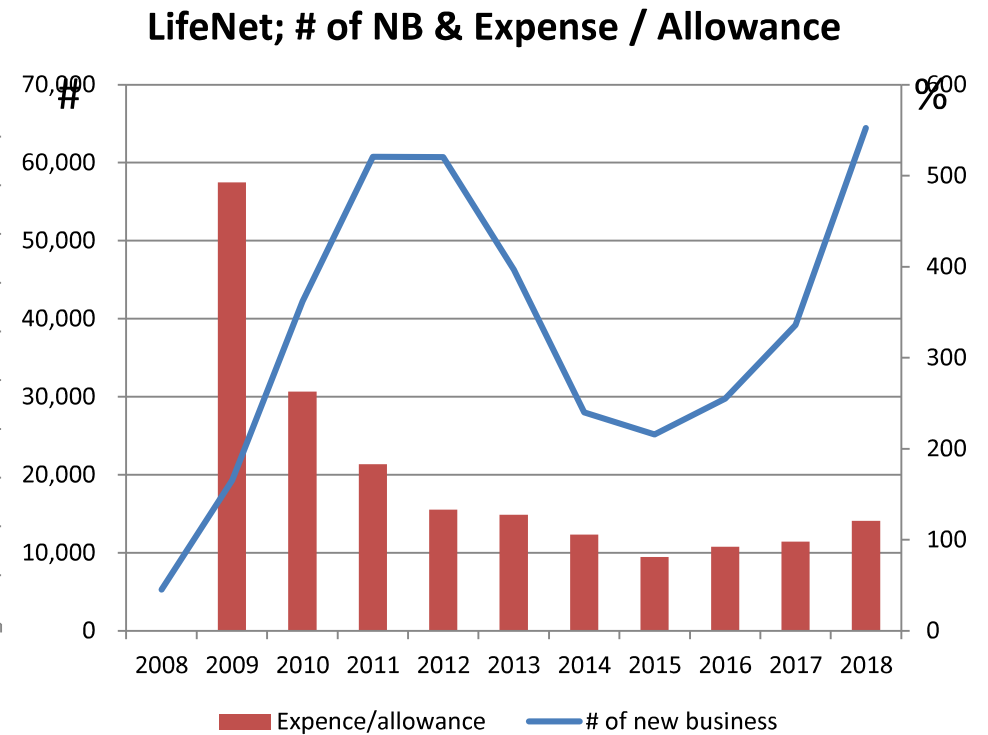
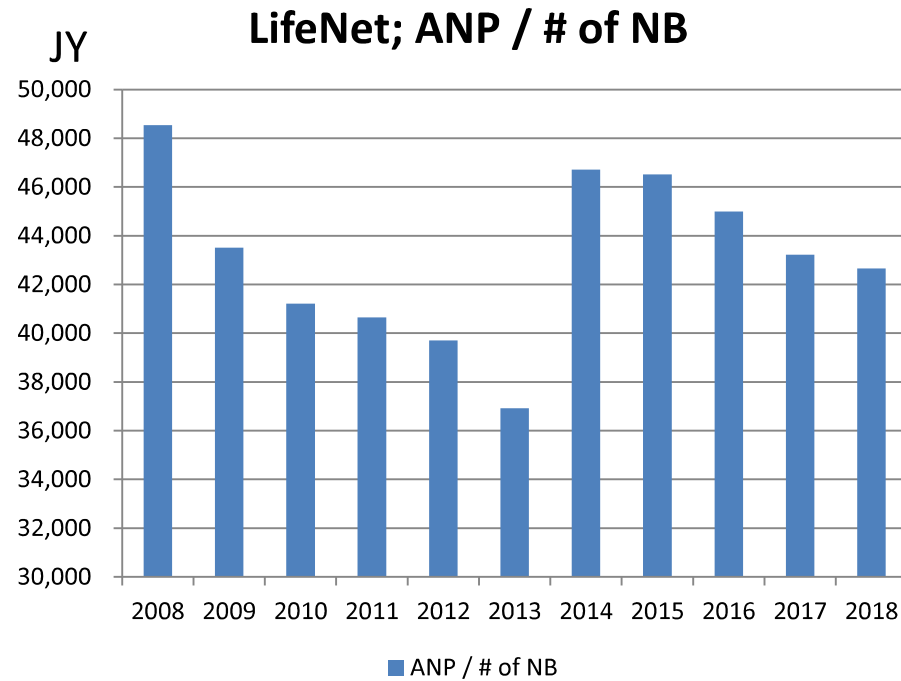
当期純利益



総資産／純資産



ネット生保（ライフネット）のビジネス



ネット生保は圧倒的にビジネス効率が悪い

LifeNet								
Business Year		① Capital (Million Y)	② # of inforce policies	③ Expense incl. commission	④ Premium income minus (Res.+CP)	⑤ ③/④ E/P(%)	⑥ Ordinary gain/loss	⑦ Cumulative gain/loss
1	2008	13,200	5,116	1,860	12	15500	-1,368	-2,080
2	2009	13,200	23,606	1,778	361	492.5	-1,032	-3,117
3	2010	13,200	63,188	2,724	1,037	262.7	-820	-3,952
4	2011	20,956	118,040	3,984	2,180	182.8	-687	-4,852
5	2012	20,968	169,312	4,976	3,737	133.2	-23	-4,978
6	2013	21,000	202,963	4,161	3,269	127.3	-2,258	-7,173
7	2014	21,000	215,403	3,815	3,603	105.8	-1,532	-8,798
8	2015	24,040	225,534	3,239	4,006	80.9	-475	-9,227
9	2016	24,272	239,800	4,047	4,382	92.4	-2,031	-11,116
10	2017	24,272	263,847	4,942	5,041	98.0	-197	-11,365
11	2018	24,272	308,845	6,916	5,721	120.9	-1,719	-13,101

営業社員チャネルのビジネスの効率は良好

Prudential								
Business Year		-1 Capital (Million Y)	-2 # of inforce policies	-3 Expense incl. commission	-4 Premium income minus (Res.+CP)	-5 0.75 E/P(%)	-6 Ordinary gain/loss	-7 Cumulative gain/loss
1	1988	10,000	7,055	1,024	352	290.9	-603	-232
2	1989	10,000	22,162	2,164	1,801	120.2	-413	-579
3	1990	10,000	46,438	3,815	3,594	106.1	-727	-1,197
4	1991	10,000	86,548	6,137	8,616	71.2	-928	-2,417
5	1992	10,000	134,613	11,830	13,789	85.8	-222	-2,056
6	1993	10,000	200,834	15,628	19,519	80.1	-52	-1,886
7	1994	10,000	281,297	21,441	28,143	76.2	259	-1,636
8	1995	10,000	362,904	24,861	24,820	100.2	31	-1,630
9	1996	10,000	441,045	29,184	36,116	80.8	57	-1,625
10	1997	10,000	524,344	29,796	37,999	78.4	152	-1,619

営業社員育成の新たな展開

Training = 24 months

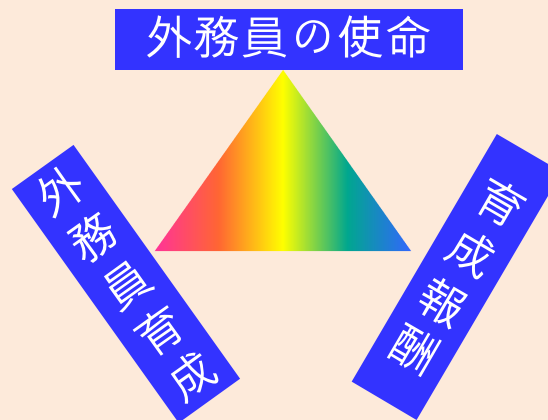
Training = 60 months

以前：

24か月で一人前の営業社員になるという前提でトレーニングをしていた
多くの営業社員は中途半端な教育でフィールドに出ていくことが多かった

3年前

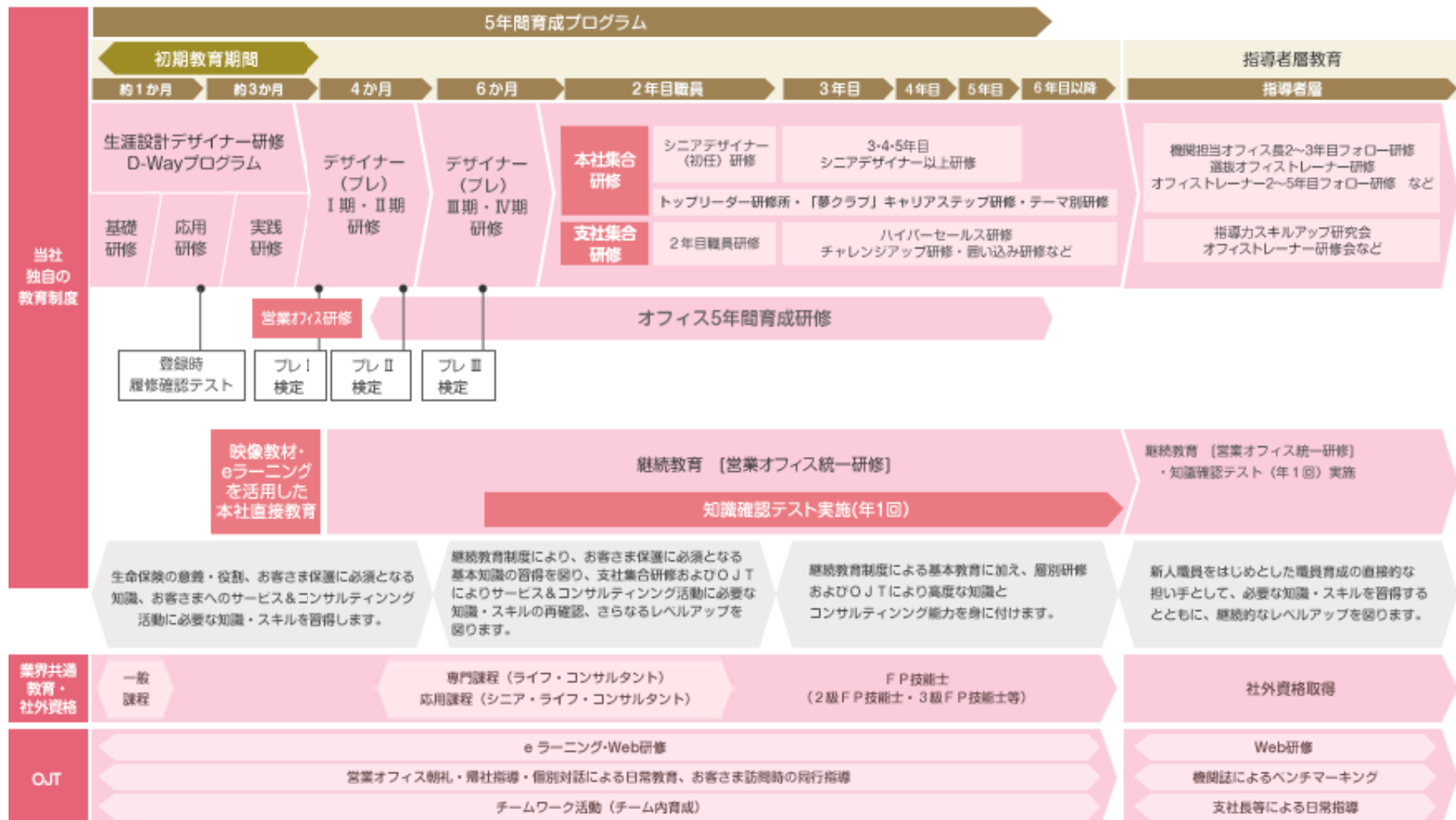
大手4社を中心に、5年間の育成期間を設けるようにした。以下の三一体型の思想のもと、改革が行われている。



- 各支社に常駐している教育担当者
- 5年間の細部に亘る育成スケジュール
- マネージャーによる育成も、「育成貢献度」により報酬の加算が行われるようになった

第一生命

育成期間の固定給化が長期化している。これによって時間をかけて営業社員を育成できる



営業総合職（管理職候補の募集）

最近出た募集広告

営業総合職【未経験から3年で営業所長へ】

フコク生命 <富国生命保険相互会社> ◎3年でキャリアを積める営業所長候補
◎年間休日123日 ◎完全週休2日制(土・日)◎福利厚生充実(家族手当・住宅手当)

勤務地 全国各支社(全国464カ所)※入社後3年間は面接を受けた支社に配属※首都圏...

年収例 590万円／営業所長1年目・29歳(既婚・子供1人・首都圏勤務)/固定給与年額...
700万円／営業所長5年目・33歳(既婚・子供2人・首都圏勤務)/固定給与年額...
490万円／入社2年目・26歳(既婚・首都圏勤務)/月給31万7千円(初任給加算...)

仕事の概要 営業総合職/3年間の育成プログラムに基づいた研修を通じて営業所長を目指します。

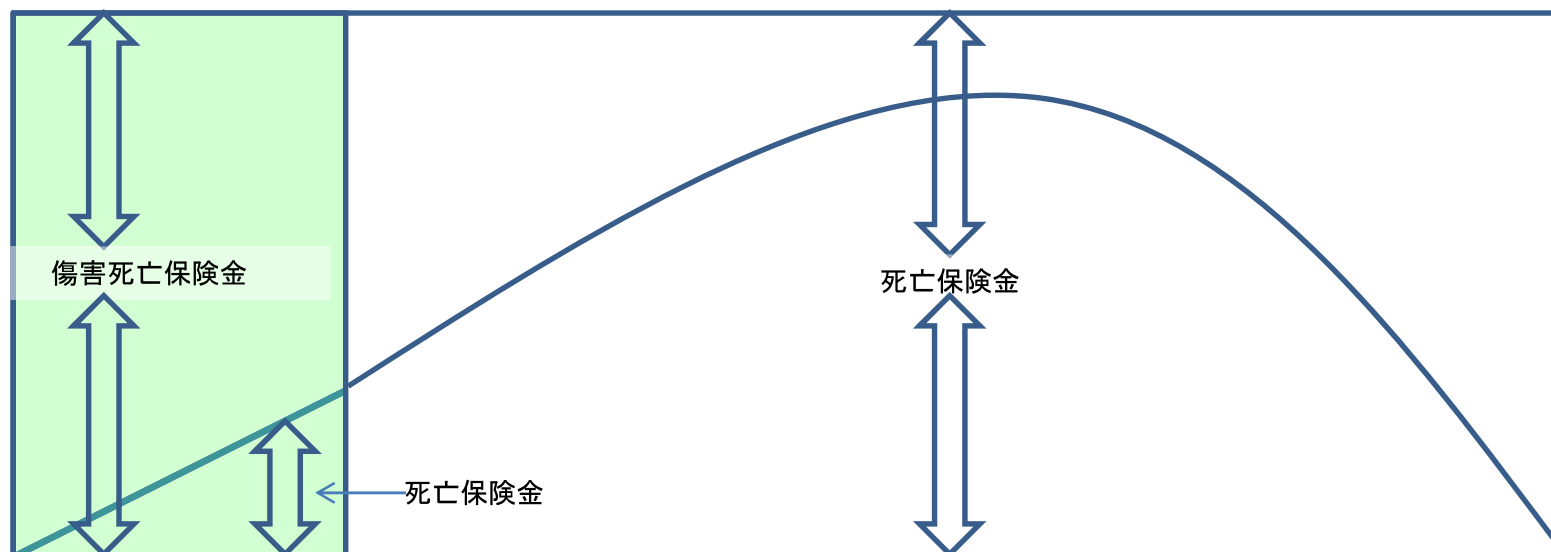
求める人材 大卒以上◎未経験OK！生命保険の知識不要◎20代・30代が活躍中

掲載期間：2019/9/6（金）～2019/10/3（木）

プラチナフェニックス問題

仕組図

ニッセイ 傷害保障重点期間設定型長期定期保険



告知項目

- ① 現在、入院していますか。もしくは、医師から、今後1カ月以内の治療・検査を目的とした入院をすすめられていますか。
- ② 2年以内に、病気で、2週間以上続けて入院をしたことがありますか（正常分娩による入院はのぞきます）。
- ③ 5年以内に、別表に定める病気で、医師による診療（問診・診察・検査・治療・投薬）を受けたことがありますか。

この商品を法人に対して「保険料全額損金算入」として販売し、他社も同様の商品を開発して損金で販売した。

プラチナフェニックス問題

金融庁は国税からの指摘を受けて

- 節税目的
- 解約前提

この2点を重点目的にしている商品は好ましくないとして是正を求めた
(事実上の売り止め命令)

■ 国税庁が問題視し、販売休止となった「節税保険」

会社名	商品名	発売時期
日本生命	プラチナフェニックス	2017・4
東京海上日動あんしん生命	災害保障期間付定期保険	2017・10
アクサ生命	フォローアップライフ	2018・2
朝日生命	グランドステージ	2018・3
ネオファースト生命	ネオdeきぎょう	2018・3
三井住友海上あいおい生命	オーナーズロード	2018・7
マニユライフ生命	災保重点期間付定期保険	2018・8
エヌエヌ生命	介護・障害保障型定期保険	2018・11

(注) エヌエヌ生命は「災害保障タイプ」。上記商品は現在、すべて販売休止中。上記以外にも販売休止になった商品がある。

まとめ

商品に関して

内部留保の確保（潤沢な安全割りましが背景にあった）

低金利下でも保険料を低廉化し保険の購買可能性を確保した

低解約返戻金・無解約返戻金商品の開発

準有配当商品

営業

ネット生保の事実上の敗北

保険ショップの拡大

〔組織的な代理店による営業管理が求められるようになった〕

営業職員チャネルへの回帰

今後の問題[低金利の三つの局面]

金利下降局面は生命
保険にとって常にNG

解約原因の正しい理解
金利上昇は解約促進につながるか？
実は常識が通用しない世界

下降局面

上昇局面

持続局面

保有債券の
価値の暴落

日本

?

제12회 국제 보험산업 심포지엄

보험감독환경 변화와 대응방안

2019. 10. 23. (수)

박 진 해

[금융감독원 보험리스크제도실장]

I. 무엇이 어떻게 변하고 있는가?

1. 보험계약 국제회계기준(IFRS17) 도입
2. 국제 보험자본기준(ICS) 제정

II. 감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

1. IFRS17 시행에 대비한 연착륙 방안
2. 보험회계 체계 마련
3. 新지급여력제도(K-ICS) 마련
4. IFRS17 및 K-ICS 도입시 영향 및 감독방향

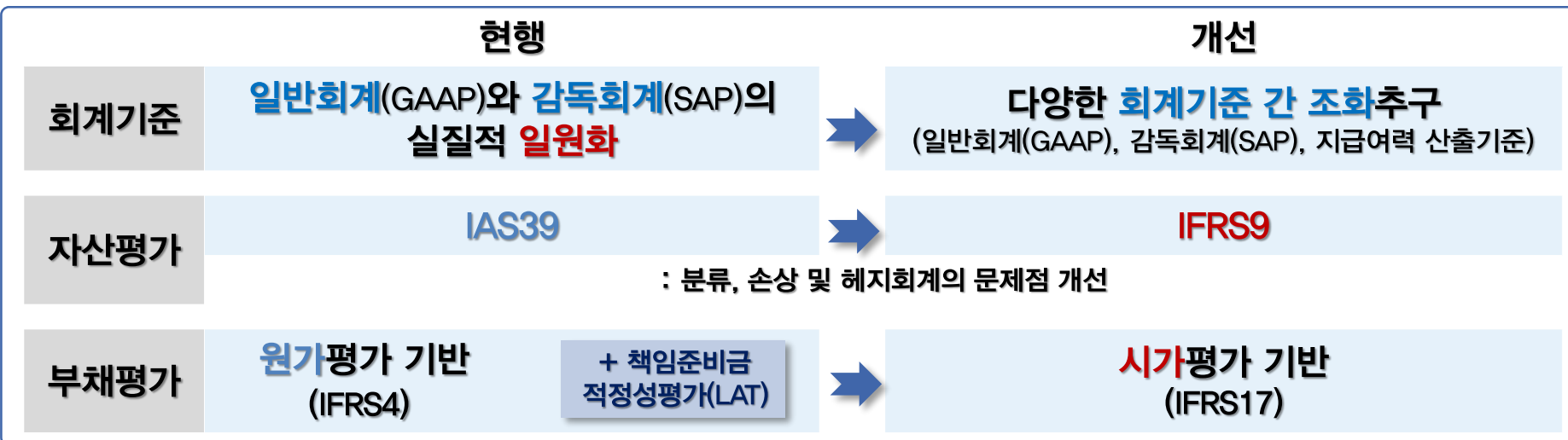
I. 무엇이 어떻게 변하고 있는가?

무엇이 어떻게 변하고 있는가?

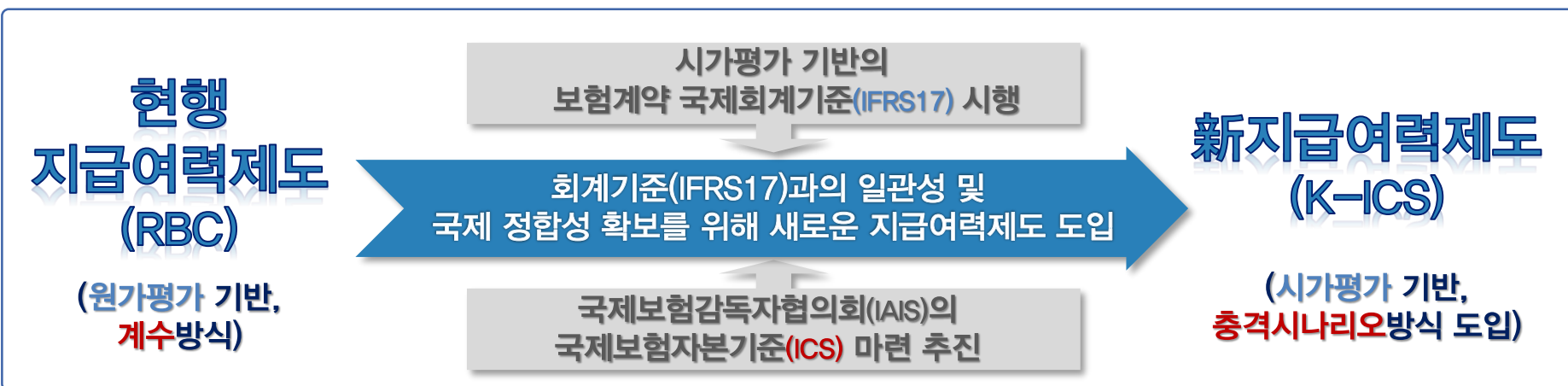
IFRS17 도입

ICS 제정

1 회계기준의 변화



2 지급여력제도의 변화



1 보험계약 국제회계기준(IFRS17) 도입

- 글로벌 자본시장의 확대 → 국제회계기준(IFRS) 제정 필요성
 - 재무정보 투명성 및 회사별 비교가능성 제고
 - 기업 실질가치를 이해관계자에게 충실히 제공
- 기존 보험계약 국제회계기준(IFRS4)
 - : 원가기준 부채평가방식 채택 → 장래 보험금 지급 이행능력 반영 한계
 - 부채평가지 금융환경 변화로 인한 보험금 지급 부담 미반영
- ➔ 장래 지급여력의 정확한 평가를 위해 시가기준 부채평가방식 도입

- 국제회계기준위원회(IASB)는
 - '22년부터 시가기준 부채평가방식을 채택하는 IFRS17을 적용할 예정
('17.5월 확정안 발표, '18.11월 '21년 시행에서 '22년 시행으로 1년 연기 결정)
- 보험부채 평가기준 및 수익인식 방법 등 변경 → 보험회계의 대변혁 예상

I. 무엇이 어떻게 변하고 있는가?

무엇이 어떻게 변하고 있는가?

IFRS17 도입

ICS 제정

1 보험계약 국제회계기준(IFRS17) 도입

보험부채 시가평가 도입영향

- 보험부채 시가평가 기준 및 체계 구축, 상품개발 및 성과평가 방식 등
경영전략 전면 개편이 불가피

	현행(IFRS4)	향후(IFRS17)	경영영향
부채 측정	· 미리 정해진 책임준비금 테이블 이용	· 최적가정을 이용하여 산출한 미래 현금흐름을 현재가치로 할인하여 측정	· 기초가정관리 · 부채평가 등 결산시스템 구축
상품 개발	· 3이원(위험율·이자율·사업비율) 중심 상품개발	· 보험부채 시가평가와 연계한 상품개발	· 보험상품개발 전략 개편(예: 물량 중심에서 경제적가치 중심으로)
자본 변동	· 자산 시가평가 및 단기성과에 의해 자본 변동	· 자산·부채 시가평가 및 장기가치에 의해 자본변동	· 자산부채 연계 시스템 구축 · 리스크·손익 관리체계 강화 필요

2 국제 보험자본규제(ICS) 제정

· 글로벌 금융위기 이후

- 국가별 자본규제의 비교 가능성 제고를 위해 자본규제에 대한
국제표준 제정 필요성 증가

· '13.10월 국제보험감독자협의회(IAIS)는 국제적 보험그룹(IAIG) 대상 리스크 중심의 국제보험자본규제(ICS) 개발 계획 발표

※ IAIG 산정기준

- 1) 국제성 : 3개국 이상 보험영업 & 해외 수입보험료 비중 10% ↑
- 2) 규모 : 총자산 500억 달러 ↑ 또는 총수입보험료 100억 달러 ↑

· 이후 ICS 마련을 위한 본격 논의 및 제정 작업 준비

(공개협약안 3차례('14, '16, '18) 발표, 필드테스트 4차례 실시('15~'18))

– '19년 필드테스트 후 **ICS 2.0** 확정하여 '20부터 적용(최초 5년은 모니터링 기간)

※ 향후 보험권 자본규제의 **국제표준**이 될 **가능성**

(바젤협약도 최초 제정시 국제 활동 은행이 대상이었으나 은행권 자본규제 국제표준으로 자리매김)

② 국제 보험자본규제(ICS) 제정

ICS의 주요 특징

- 그룹 기준 지급여력비율 산출
- 자산·부채 모두 공정가치 평가 후 가용자본 산출
- 99.5% 신뢰수준의 요구자본 산출
 - 리스크 종류에 따라 충격시나리오 또는 위험계수 방식 적용

감독당국의 대응

- ICS 논의과정 적극 참여
 - 국내 보험산업 특수성 반영을 위한 의견 개진
- 국내 新지급여력제도(K-ICS) 개발시 참고
 - ICS 기준 등을 참고하여 K-ICS 도입안 마련 및 계량영향평가 실시

[참고] ICS 실무작업반(CSFWG) 회의 참여

※ CSFWG(Capital, Solvency & Field-testing Working Group) : 자본 및 지급여력 관련 국제기준 제·개정을 담당하는 핵심 실무회의체이며, 현재 ICS 제정을 추진중

▣ '15년 이후 약 40여회 회의에 참여하여 의견 제시 및 소기의 성과 달성

① 주식위험 중 선진국 분류기준 변경 (MSCI→FTSE)

: 우리나라가 신흥국에서 선진국으로 변경되어 **충격수준 인하** (48%→35%)

② 원화 부채평가 **할인을 기준금리 변경** (스왑금리 → 국고채금리) 및

LTFR(=실질이자율 + 목표 인플레이션율) 산출시 실질이자율 **분류 그룹 추가**

(선진국 1.8%, 신흥국 3.0% → 선진국 1.8%, 준선진국(한국포함) 2.4%, 신흥국 3.0%)

: 할인율 인상으로 **부채 축소 효과**

③ **금리위험** 측정시 **추세요인 제거** 요청 (PCA모형 → DNS모형)

: **금리위험 40% 축소 효과**

④ **금리위험 측정모델 추가 개선** 제안 (DNS형 → 무차익DNS모형)

: 개선모델임에도 ICS 일정 등 문제로 채택 보류

I . 무엇이 어떻게 변하고 있는가?

1. 보험계약 국제회계기준(IFRS17) 도입
2. 국제 보험자본기준(ICS) 제정

II . 감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

1. IFRS17 시행에 대비한 연착륙 방안
2. 보험회계 체계 마련
3. 新지급여력제도(K-ICS) 마련
4. IFRS17 및 K-ICS 도입시 영향 및 감독방향

II. 감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

연착륙방안

보험회계

新지급여력제도

① IFRS17 시행 대비, RBC제도 및 LAT제도 개선

RBC제도 정교화('17년~)

재무건전성 단계적 강화

- RBC 금리위험액 산출방식 변경
 - : RBC 부채 듀레이션 확대
 - : 연동형 공시기준이율 전환
- 변액보험 최저보증위험액 산출방식 변경
 - : 확률론적 방식으로 변경
- 퇴직연금 리스크 측정방식 변경

LAT제도 개선('17년~)

책임준비금 충실화 유도

- 할인율 산출구조 변경
 - : 보험계약관련위험 외 자산투자위험 제거
- 책임준비금 현행추정치 조정
 - : IFRS17 기준으로 매년 단계적 조정
- 금리연동형보험 공시이율 조정
 - : 부채평가에 적용될 공시이율을 반영
- 보험계약대출 현금흐름 반영

II. 감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

연착륙방안

보험회계

新지급여력제도

1-1 RBC제도 개선사항 연착륙

자산포트폴리오 변경 및 리스크 관리 강화 유도
IFRS17 도입 시 재무적 충격 완화

단계적 적용을 통한 제도개선 충격 완화

	'17년	'18년	'19년	'20년
· RBC 부채듀레이션 IFRS17 수준 확대 : 잔존만기 20년 → 30년				
· 연동형 공시기준이율 전환 :			증가액 50% 반영	100%
· 변액보험 보증위험액 산출방식 개선 :	CTE85	→ CTE90	→ CTE95	
· 퇴직연금 리스크 측정방식 변경 :			증가액35%반영	→ 70% → 100%

II. 감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

연착륙방안

보험회계

新지급여력제도

1-2 책임준비금 적정성평가(LAT) 제도 개선

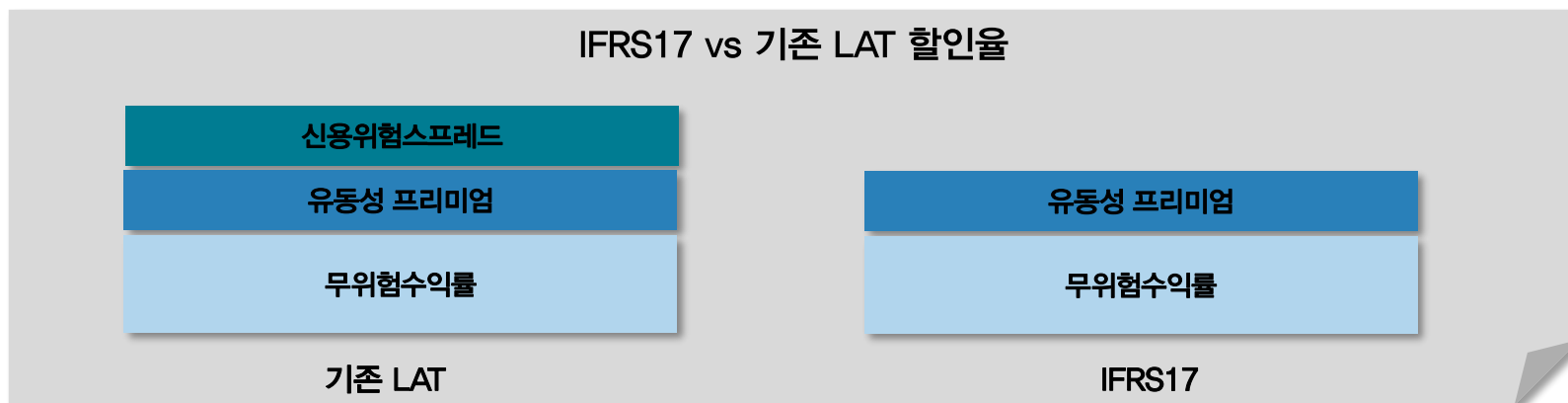
- 기존 LAT제도 ≠ IFRS17 평가방식

	기존 LAT 제도	IFRS17
할인율 신용위험스프레드 반영여부	신용위험스프레드 반영	신용위험스프레드 미반영
금융환경 변화 부채 반영 정도*	금융환경 변화 점진적으로 반영	금융환경 변화 즉각 반영

* IFRS17 : 평가일 현재 시장에서 관찰된 값을 할인율에 즉각 반영

기존 LAT제도 : 과거 경험치에 기반을 둔 통계량 할인율 반영

- IFRS17 시행에 따른 일시적 영향 대비 필요



II. 감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

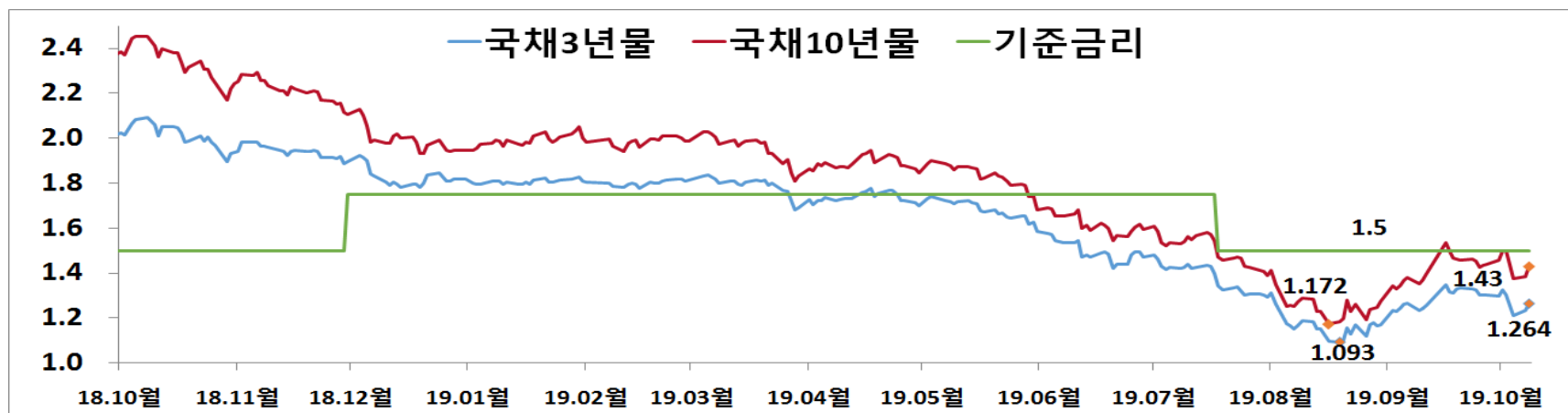
감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

연착륙방안

보험회계

新지급여력제도

1-3 LAT제도 개선 일정 조정



< LAT 적립기준 강화 일정 1년 연기(예정) >

구 분	'17년	'18년 and '19년	'20년	'21년
i) 할인율	국채수익률+ [산업위험스프레드 ×100%]	국채수익률+ [산업위험스프레드 ^① ×80%]	국채수익률+ 유동성 프리미엄 ^②	국채수익률+ 유동성 프리미엄
ii) 평가금액결정방식	50퍼센타일	55퍼센타일 ^③	55퍼센타일	전체평균
iii) 추가적립액의 가용자본 인정비율 ^④	90%	80%	70%	60%

① 국채수익률을 초과하는 산업평균 자산운용 초과수익률

② 산업위험스프레드-신용위험

③ 금리가정에 따른 다양한 시나리오별 LAT 책임준비금 중 하위 55%에 해당하는 금액

④ LAT에 의한 책임준비금 중 지급여력제도(RBC)에서 가용자본으로 인정되는 비율

II. 감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

연착륙방안

보험회계

新지급여력제도

2

IFRS17 도입시 보험회계 체계

보험회계 체계

일반회계(GAAP)
(근거 : 외감법)

- 주주, 투자자 의사결정에 필요한 재무정보 제공목적
- IFRS 전면도입(IASB 제 · 개정)

감독회계(SAP)
(근거 : 보험업법)

- 재무건전성 유지, 계약자 보호 등 감독목적 활용
- 보험 감독당국 회계관련 규정 및 세칙 제·개정 담당

건전성회계(PAP)
(근거 : 보험업법)

- 지급여력비율 산출 기초 재무상태표 작성을 위한 자산·부채평가기준

일반회계(GAAP) B/S
Generally Accepted Accounting Principle

자산	부채
	자본

감독회계(SAP) B/S
Statutory Accounting Principle

자산	부채
	자본

건전성회계(PAP) B/S
Prudential Accounting Principle

자산

순 자산

부채

부채평가차액
자본
자산평가차액

계약서비스 마진(CSM) 등

대출채권, 부동산 시가평가차액

일반회계(GAAP) P/L = 감독회계(SAP) P/L

수익	비용	이익	수익	비용	이익
----	----	----	----	----	----

II. 감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

연착륙방안

보험회계

新지급여력제도

3-1 K-ICS 도입의 필요성 및 기본 방향

국제적 정합성

- 국제 패러다임 지향
(Solvency II, ICS 등)
- 국내 보험산업 현실 반영

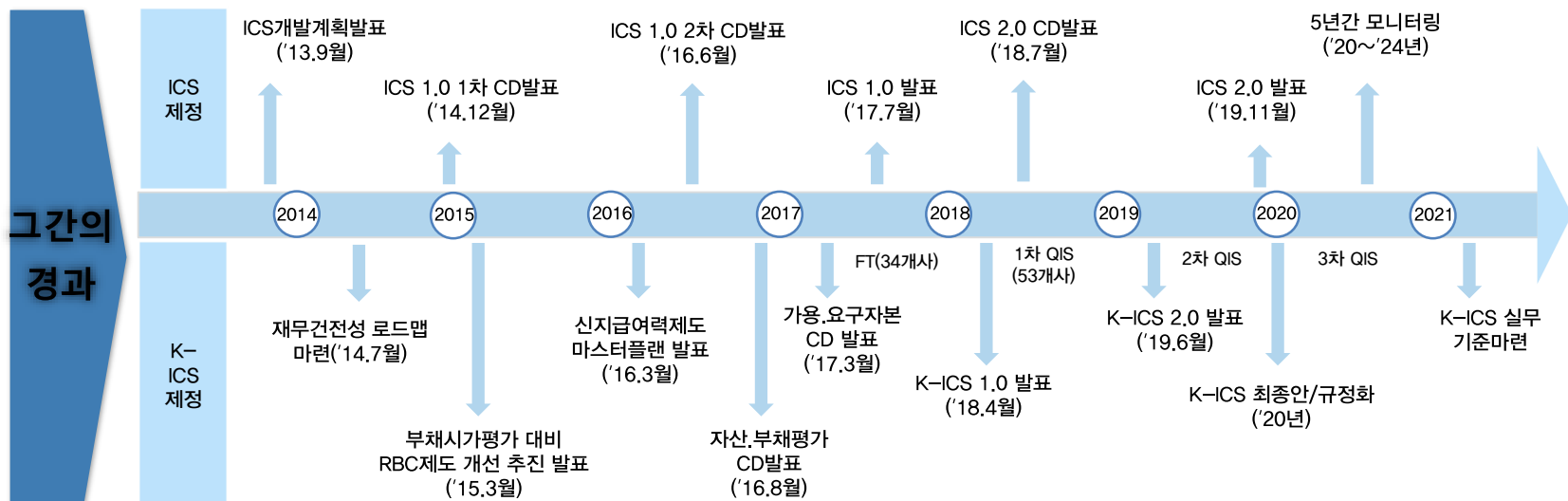
상호의존성 및 일관성

- 자산,부채 시가평가기준과
가용·요구자본 산출기준
상호의존성 · 일관성 유지



리스크 관리 능력 제고

- 경제적 실질 및 리스크 속성
부합 리스크량 산출
- 내부모형 승인제도 운영



II. 감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

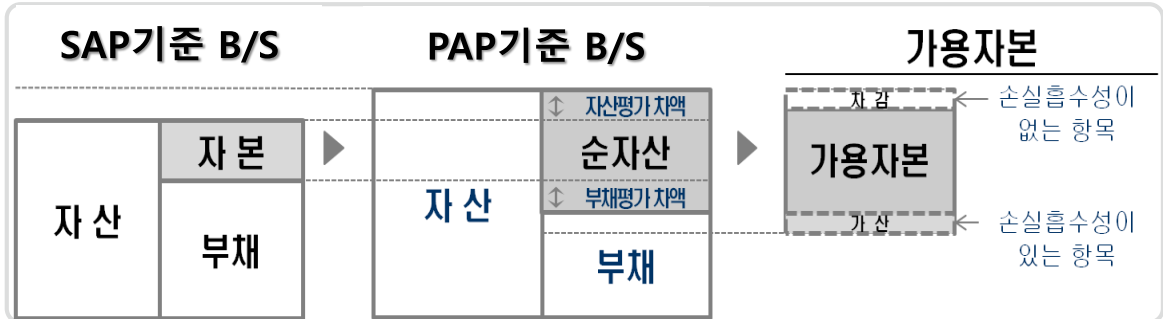
연착륙방안

보험회계

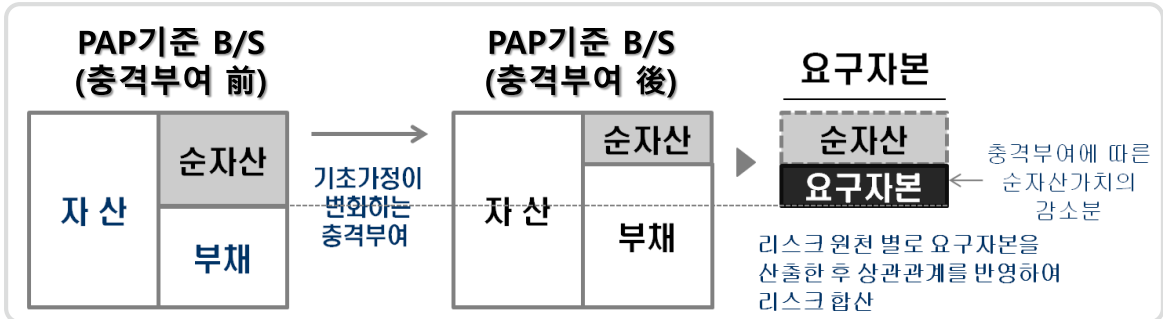
新지급여력제도

3-2 新 지급여력제도(K-ICS) 기본구조

1. 자산·부채 시가평가 가용자본 산출



2. 요구자본 산출



3. 지급여력비율 산출

$$\text{지급여력비율} = \frac{\text{가용자본}}{\text{요구자본}} \geq 100\% \quad \text{100\% 미달시 적기시정조치}$$

II. 감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

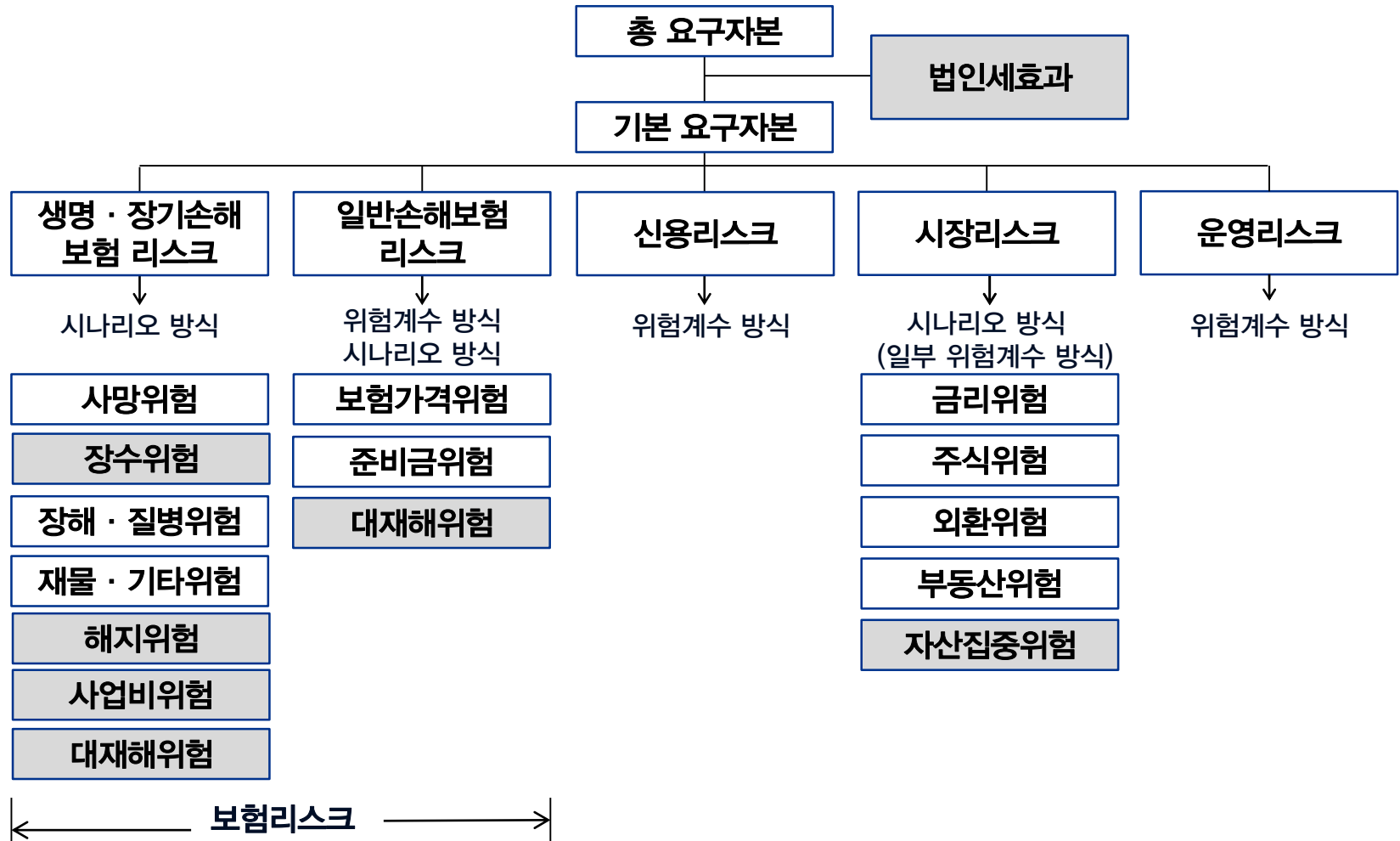
감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

연착륙방안

보험회계

新지급여력제도

[참고] K-ICS 리스크 및 하위위험의 분류 도해



* : 신규로 추가되는 리스크

II. 감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

연착륙방안

보험회계

新지급여력제도

4-1 IFRS17 및 K-ICS 도입시 영향 및 감독방향 : 보험상품 측면

가. 보험상품 포트폴리오 현황

- ✓ 국내 보험상품의 경우 확정고금리 장기보험계약이 여전히 상당한 비중을 차지
- ✓ 상품의 담보구조도 복잡 다양하며 특약수가 많은 등 주계약보다는 특약이 주된 요소
- ✓ 보험상품에 최저보증, 연금전환, 추가납입 등 다양한 보증과 옵션이 내재

나. 보험상품 포트폴리오 구조개편 감독방향

- ✓ 장기관점에 의한 리스크 관리 및 적정 부채평가 가능한 상품 포트폴리오 체계 개편 유도
- ✓ 재무제표 변동성 축소를 통한 보험사 신뢰도 제도를 위해 단순화된 상품으로 전환 유도

* 유럽, 미국, 호주 등 주요 선진국 보험사의 경우 보험상품은 주계약 중심으로 구성되며 옵션을 최소화하는 등 상품구조를 단순하게 설계

II. 감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

감독당국은 어떻게 준비하고 있는가?

연착륙방안

보험회계

新지급여력제도

4-2 IFRS17 및 K-ICS 도입시 영향 및 감독방향 : 자본관리 측면

가. 국내 보험사 자본관리 현황

- ☑ 부채 듀레이션이 자산의 듀레이션 보다 긴 상황에서 시장금리가 지속적으로 하락
 - * 생보업계 자산 듀레이션은 7~8년 수준이나 부채 듀레이션은 14-16년 내외
- ☑ IFRS17 도입시 부채의 증가폭이 자산의 증가폭보다 크게 나타나 순자산 감소 예상
- ☑ 현재 자본시장에서 초장기채 발행물량이 충분치 않아 자산-부채 듀레이션 갭 축소에 상당한 시간이 필요
 - * 최근 5년간 생보사의 금리연동형 비중이 약 5%p 증가하는데 그쳐, 보험부채 전환은 상당시간 소요

나. 국내 보험사 자본관리 강화 감독방향

- ☑ 운용자산(금리파생상품 활용 등) 및 보험부채(재보험 활용 등) 측면에서 자산부채 듀레이션 갭 축소를 위한 지원방안 검토 추진

감사합니다
