

경영세미나

인구 고령화와 일본 보험산업 변화

본 자료는 2018년 7월 13일 보험연구원 컨퍼런스룸에서 개최된 심포지엄 『인구 고령화와 일본 보험산업 변화』에서 논의된 내용을 정리한 것입니다.

CONTENTS

경영세미나

인구 고령화와 일본 보험산업 변화

I. 개최 취지	5
II. 일본 보험산업 환경 변화	6
III. 인구 고령화와 일본 보험산업 변화	8
IV. 결론	14
V. 토론내용 요약	15
「김홍중」 (생명보험협회 기획전략본부 본부장)	15
「류성경」 (동서대학교 글로벌경영학부 교수)	16
「오영수」 (김·장 법률사무소 고문)	16
「오창환」 (보험개발원 생명·장기손해보험부문 부문장)	18
「윤성훈」 (보험연구원 선임연구위원)	19

I. 개최 취지

- 우리나라는 2017년 고령사회에 진입하는 한편, 생산가능인구(15~64세)가 감소하기 시작하였으며, 총인구도 10년 이내에 축소될 것으로 전망됨

- 인구가 늘어나던 시기(인구 Bonus)만을 경험한 우리로서는 인구가 줄어드는 시기(인구 Onus)에 어떤 현상이 나타날지 예상하기 어려우며, 이에 따라 우리보다 20년 정도 인구 고령화가 앞선 일본의 사례를 정리함
 - 고령사회 진입: 일본 1994년 vs. 우리나라 2017년
 - 초고령사회 진입: 일본 2006년 vs. 우리나라 2025년 예상
 - 생산가능인구 감소: 일본 1995년 vs. 우리나라 2017년
 - 인구 감소: 일본 2008년 vs. 우리나라 2027년 예상

- 연구 범위는 일본 생명보험 중 개인보험과 개인연금으로 국한함
 - 2015년 일본 생명보험 수입보험료의 경우 개인보험 25조 6천억 엔, 개인연금 4조 7천억 엔, 단체보험 1조 천억 엔, 단체연금 4조 5천억 엔 등으로 개인보험과 개인연금이 80% 이상을 차지함

II. 일본 보험산업 환경 변화

- 일본은 1980년대 중반 이후 인구 고령화, 버블 경제 붕괴, 재정건전성 악화, 금융규제 개혁, 공적연금제도 변화, 공적건강보험제도 변화 등의 환경 변화를 겪어 왔음
 - 저출산·고령화로 노인인구가 증가하고 여성의 경제활동 참여율이 높아지고 있는 가운데, 만혼 및 비혼 등의 영향으로 1인가구 비중이 높아짐(2000년 27.6% → 2015년 32.6%)
 - 버블 경제 붕괴로 경기부진이 장기화되고 저금리가 지속되었으며, 이에 따라 보험산업의 경우 막대한 이차역마진이 발생하였는데, 1997~2001년 일본이 금융위기를 겪은 기간 중 7개 생명보험회사와 1개 손해보험회사가 파산함
 - 가구구조 변화 등으로 여성의 노동시장 참여율이 높아졌으나 경기부진 지속으로 비정규직이 확대됨
 - 경기부진 장기화 및 비정규직 증가 등으로 근로자 임금은 지속적으로 감소함(상용근로자 월평균 임금 2000년 35만 5천 엔 → 2015년 31만 4천 엔)
 - 버블 경제 붕괴 이후 경기부양을 위한 재정지출 확대와 인구 고령화로 인한 사회보장지출 증가로 일본의 재정건전성은 악화되었고, 일본 GDP 대비 정부부채 수준은 240%(2016년)에 달하는 등 세계 최고 수준으로 높아짐
 - 일본 정부는 고령사회에 대비하고 경제의 활력을 유지하기 위해 1996년부터 금융개혁을 시행함
 - 보험 관련 주요 내용은 자회사 방식으로 생·손보 상호진출 허용, 업무영역 확대 및 금융지주회사 설립 허용, 상품 및 가격규제 완화, 방카채널의 단계적 확대 등 판매채널 다양화, 보험계약자 보호, 지급여력제도 도입 등임
 - 금융개혁 시행 이후 가격 및 상품 자율화 진전으로 다양한 상품이 소개되기 시작하였고 외국계 및 손보 자회사의 대규모 신규 진입으로 시장경쟁이 심화됨
 - 이들은 소비자의 충성심이 높고, 점진적인 보험료 규제 완화로 높은 사차익 확보가 가능할 것으로 예상하는 등 일본 보험시장을 매력적으로 판단함
 - 공적연금제도 및 공적건강보험제도의 경우 본인 부담이 확대되고 공적보장이 축소됨
 - 공적연금제도의 경우 1994년부터 보험료를 인상하는 한편 수급연령을 상향 조정하는 방향으로 연금법이 지속적으로 개정됨

- 공적건강보험제도의 경우 1984년 급여의 본인 부담이 정액 방식에서 비율 방식으로 전환되었고 본인 부담은 10%에서 1997년 20%, 2002년 30%로 확대됨
- 75세 이상 노인의 경우 급여의 본인 부담이 면제되었으나 2008년부터 소득에 따라 10~20%를 부담함

■ 환경 변화의 영향으로 보험수요가 위축된 가운데 다양화·차별화되는 모습도 나타남

- 가구의 생명보험 가입률과 가입 건수, 납입보험료, 개인보험의 수입보험료 등이 1995년을 전후하여 축소됨
 - 1995년을 전후하여 일본은 고령사회에 진입하였고 생산가능인구가 감소하기 시작함
 - 생산가능인구가 감소한 독일, 체코, 핀란드, 스페인 등에서도 생산가능인구와 수입보험료 간에 양(+)의 상관관계가 나타남
- 여성의 노동시장 참여 확대, 가구구조 변화, 노인인구 증가 등으로 성별 및 연령별 보험수요가 차별화·세분화됨
 - 사망보장 중심에서 여성은 의료보험, 연금 등 본인보장 수요, 청년층 및 독신은 의료보험 등 본인보장 수요, 중장년층(핵심소비자)은 사망보험 등 가족보장 수요, 노인층은 연금, 요양 등 노후보장 수요로 보험수요가 세분화됨
 - 공적보장 축소로 개인연금과 의료보험을 포함한 제3분야(일본에서 의료보험, 암보험, 개호보험 등을 의미)에 대한 수요가 확대됨
 - 남성의 경우 의료보험 및 연금 이외의 보험수요가 위축되었으나 여성은 노동시장 참여 확대로 의료보험과 연금 이외에도 종신보험 수요가 증가함
 - 신계약 건수 기준으로 여성이 남성보다 보험에 더 많이 가입함
 - 노인인구 증가와 이들의 자산여력(60세 이상 노인층이 가계 금융자산 중 60%를 소유)으로 노인층 시장이 빠르게 성장함

Ⅲ. 인구 고령화와 일본 보험산업 변화

- 인구 고령화 등 환경 변화와 보험수요 변화에 대해 일본 보험산업은 다음과 같이 대응함
- 첫째, 보험수요 변화를 선제적으로 파악하고 소비자 니즈에 부합하는 상품을 공급함
 - 1960년대는 경제가 빠르게 성장하는 가운데 도시화, 핵가족화가 진전됨에 따라 가장의 사망보험과 어린이보험에 대한 수요가 높았음
 - 1970년대는 석유파동으로 인플레이션이 높았던 시기로 사망보장금액이 부족할 수 있다는 우려로 인해 사망보장금액이 크게 확대됨
 - 보험금중도증액제도와 계약전환제도가 도입됨
 - 1980년대는 자산가격이 급등하고 금리자유화가 시작된 시기로 저축 수요가 높았으며, 이에 따라 높은 예정이율의 개인연금과 일시납 양로보험 등 저축성 보험이 투자형 상품으로 마케팅되어 인기를 얻었음
 - 의료비의 경우 급여의 본인 부담금 산정이 정액에서 비율 방식으로 변경됨에 따라 의료보험 수요가 나타나기 시작함
 - 1990년대의 경우 정기부 종신보험, 단순 정기보험 및 사망보장에 의료보장 특약을 탑재한 상품 공급이 확대됨
 - 버블 경제 붕괴, 금리 하락, 경기 침체, 보험회사 파산, 금융개혁 등의 환경 변화로 저축 수요가 위축되었으나, 사망보장 수요는 유지되었고, 의료보장 수요가 증가하였으며, 상품 및 가격경쟁이 시작됨
 - 2000년대 들어 생·손보 결합상품이 등장하였고, 암보험 및 의료보험이 활성화 되었으며, 리스크가 세분화되어 보험료에 반영되고, 무(저)해약 환급형 상품과 특약이 축소된 단순하고 저렴한 상품이 공급됨
 - 2000년대 들어 생·손보의 제3분야 진출 허용, 방카규제 철폐, 초저금리 지속, 시장경쟁 심화 속에서 공적보장이 축소됨
 - 가계의 소득 감소와 저금리 지속으로 보험상품에 대한 소비자의 가격 민감도가 높아지고 이에 따라 비대면채널 선호가 높아짐
 - 특약이 축소되고 단순화된 상품 수요가 늘어나는 등 시장이 세분화됨

- 여성 및 노인 수요가 확대됨
 - 예정이율을 높은 외화표시보험 공급이 확대되고, 주식시장 호황 및 노후준비로 변액연금이 활성화(글로벌 금융위기 이전)됨
 - 보험시장이 축소되자 계약자 유지가 중요해졌으며 이를 위해 방문 확대, 영업조직 교육 강화, 판매채널 다양화, 계약 제안에서 체결까지 업무 단순화 등 계약자 유지 노력이 강화됨
 - 13개월차 유지율이 93%(우리나라 80%대 초반) 이상으로 개선되었으며, 해지율도 6% 이하로 낮아짐
 - 시장을 세분화하고 이에 맞게 설계사, 대리점, 내점형 점포, 콜센터, 인터넷 등을 활용한 다양한 채널전략이 시행됨
 - 다이이치생명의 경우 소비자 유형에 맞는 상품을 적시에 공급하고 판매채널 간 충돌을 방지하기 위해 상품 유형에 따라 회사를 분리함
 - 부가가치가 높고 컨설팅이 필요하며 복잡한 저축성 및 보장성 상품의 경우 다이이치 생명보험회사에서 공급하고, 방카채널에 적합한 저축성 상품과 방카채널과 내점형 점포 등에 적합한 보장성 상품을 각각 별도의 자회사에서 공급함
 - 이러한 결과 생명보험산업의 보험상품 비중에서 보유계약 건수와 가입금액 모두 양로보험 비중이 하락하고 연금, 암보험 및 의료보험 비중이 높아짐
- 둘째, ALM 중시하에 수익률을 높이는 방향으로 자산운용 전략을 시행함
- 자산 듀레이션을 늘리고 위험관리를 강화하기 위해 대출과 주식 비중을 줄이는 한편 국채 비중을 크게 늘림
 - 대출 비중은 1990년 35.5%에서 2016년 8.3%로 감소, 주식 비중은 같은 기간 22.0%에서 5.7%로 감소, 국채 비중은 4.4%에서 43.0%로 증가함
 - 자산·부채 듀레이션의 경우 일본(2016년): 12.3년, 14.0년, 독일(2013년): 10.0년, 20.2년, 영국(2013년): 12.0년, 11.5년, 미국(2015년): 10.5년, 11.3년 등임
 - 수익률 제고를 위해 해외채권 투자를 확대함
 - 해외채권 비중은 1990년 13.1%에서 2016년 22.7%로 확대됨
- 셋째, 경영 효율화를 위해 자본 확충, 구조조정 등 비용 절감, 업무 제휴 강화, 해외 진출 등을 추진함
- 이익의 내부유보를 확대하고 후순위채권을 발행하는 등 자본 확충을 통해

재무건전성을 개선함

- 정부는 상호회사의 경우 계약자배당을 이익의 80%에서 20%로 축소할 수 있도록 법을 개정하였고, 후순위채권의 일종인 Kikin Bond 발행을 허용함

○ 경영환경 변화에 신속히 대응하고 자본 조달 수단을 다양화하기 위해 상호회사에서 주식회사로 전환이 활발해짐

- 상호회사의 경우 내부유보 확대로 배당이 축소되었고, 계약자의 직접경영이 아닌 계약자대표에 의한 경영으로 주식회사와 경영구조가 유사해지는 등 정체성이 사라짐
- 해외에서도 주식회사 전환 및 대형화가 주된 흐름이었음
- 1997년: 상호회사 16개, 주식회사 28개, 2010년: 상호회사 4개, 주식회사 41개

○ 경영 효율화를 위해 인수 합병이 전략적 수단으로 인식되었고, 구조조정 등을 통해 사업비를 크게 절감함

- 2000년대에 들어서기 이전만 하더라도 일본에서는 파산 시를 제외하고 인수 합병에 부정적이었으나, 금융규제 개혁으로 금융지주회사 설립 및 자회사 방식으로 생·손보 상호진출이 허용되었고, 해외에서 종합금융서비스 제공과 규모 및 범위 경제를 위해 인수 합병이 활발해짐에 따라 이를 전략적 수단으로 인식하기 시작함
- 구조조정 및 사업비 절감 등으로 인건비는 1996년 5,563억 엔에서 2010년 3,807억 엔으로, 운영비용은 같은 기간 2,632억 엔에서 1,931억 엔으로 축소됨
- 그러나 최근 들어 외형성장이 중시되고 시장경쟁이 치열해짐에 따라 사업비율이 다시 높아지고 있음

○ 기업의 경영전략에 따라 다양한 목적하에 기업 간 업무 연계 및 제휴가 강화됨

- 다이이치생명과 AFLAC 간 신규 상품 개발 및 판매채널 공유를 위해 제휴가 이루어짐
- 다이이치생명과 일본 우체국보험(Kampo) 간에 해외 진출, 자산관리, 공동연구 등 3개 영역에서 제휴가 이루어짐

○ 인구가 증가하고 경제 성장률이 높은 아시아 지역 진출을 확대함

- 일본의 경우 투자수익률이 매우 낮아서 위험을 고려한 ERM하에서도 해외 진출이 유리함

○ 사치익률이 높은 의료보험시장 성장과 경영 효율화 등의 결과로 영업이익이 안정적으로 유지됨

- 일본의 경우 사망담보의 사치익률은 30% 수준이나 암보험 및 의료보험의 사치익률은 40~50%에 달함

■ 넷째, 공적보장 축소에 대응하여 연금시장, 의료 및 개호보험시장을 공략함

- 저금리로 인한 예정이율 하락으로 1990년대 중반 개인연금 수요가 위축되었으나 외국계 주도로 변액연금이 공급되기 시작하였으며, 2000년대 초반 방카규제 완화 이후 글로벌 금융위기 이전까지 대형사의 변액연금 공급이 크게 증가함
 - 대부분 원금보장형이었으며, 글로벌 금융위기 이후 원금보장에 대한 리스크 확대로 변액연금 공급이 위축됨
 - 2010년대 들어 단카이 세대가 은퇴하자 이들을 대상으로 일일납 연금 공급이 확대되었고, 최근 들어 토탈성을 강화한 종신연금이 출시됨
- 일본의 의료보험은 공공부문의 높은 보장률로 인해 의료비의 환자 본인 부담을 보완해 주는 실손형 대신 소득보전 목적의 정액형을 중심으로 발전하였는데, 2001년 대형사의 진입 제한 철폐 이후 급성장함
 - 일본의 경우 건강나이와 실제나이 간의 격차가 남성의 경우 9년, 여성의 경우 13년이나 되며, 이에 따라 의료비의 50% 이상이 70세 이하에서 발생함
 - 1990년대 들어서기 이전에 질병특약이 개발되기 시작하였고, 1990년대 중반에 암보험이 소개됨
 - 여성특약, 고도 선진의료 특약, 취업불능 보장, 정신질환 보장, 불임치료 보장, 치매 보장, 건강나이 사용, 건강증진형 도입 등으로 진화함
 - 보장급부, 보험료, 언더라이팅 측면에서 다양한 상품이 공급되고 있으며, 생명보험 회사별로도 특화된 상품을 출시함
 - 의료보험시장이 성장한 배경을 보면, 공적보장 축소로 보험수요가 확대되는 상황에서 입원을 중심으로 한 보장설계로 상품내용이 간단하고 저렴하여 고객에게 접근하기 용이하였으며, 특히 정부 차원에서의 입원일수 제한 정책과 충분한 안전할증 등으로 사차익률이 높았기 때문임

■ 다섯째, 일본 생명보험회사는 인구 고령화 등 환경 변화에 대해 중장기 계획을 수립하고 체계적으로 대응함

- 일본 생명보험회사는 중장기 경영목표하에 보험상품, 판매채널, 자산운용, 해외사업 등을 체계적으로 수립하고 시행함
- 1990년대에는 재무건전성이, 2000년대에는 수익성이, 2010년대에는 외형성장이 중시되었음
 - 니폰생명과 다이이치생명의 경영전략을 살펴보면, 1990년대는 경영환경 악화에 대응하여 재무건전성을 제고하는 한편, 고금리 상품의 계약전환을 통해 이차역마진을 개선하고 보장성 상품에 주력하였고, 판매채널의 고능률화를 추진하였으며, 자산운용에

있어서 주식과 대출 비중을 축소함

- 2000년대 들어 사업구조 조정 등을 통해 비용을 절감하는 가운데, 종합보험상품 및 의료보험 상품 공급을 확대하고, 비전속채널을 확충하기 시작하였으며, 수익성 제고를 위해 해외채권 투자를 확대함
- 2010년대 들어서는 1990년대와 2000년대의 성과를 바탕으로 해외 진출을 본격화 하는 등 외형성장을 중시하기 시작함
- 차이점은 다이이치생명의 경우 2010년 주식회사로 전환한 것임

그림 III-1 니폰생명 경영전략 변화

	1990년대	2000년대	2010년대
경영 목표	<ul style="list-style-type: none"> • 경영환경 악화 대응 - 비용 절감 - 재무건전성 제고 	<ul style="list-style-type: none"> • 수익성 중심 경영 - 경쟁력 제고 - 사업구조조정 	<ul style="list-style-type: none"> • 국내외 성장성/수익성 제고 - 해외진출 확대
상품	<ul style="list-style-type: none"> • 고액 사망보장 주력 • 고금리 상품 계약 전환 	<ul style="list-style-type: none"> • 종합보장형 통합보험 주력 • 건강보험 수요 증가 대응 	<ul style="list-style-type: none"> • 상품구조 혁신 • 고객 이탈 방지 • 신규고객 확보
채널	<ul style="list-style-type: none"> • 고능률 조직 유지 • 타겟고객군별 채널 다양화 	<ul style="list-style-type: none"> • 전속채널 축소 - 생산성 강화 주력 • 비전속채널 확대 	<ul style="list-style-type: none"> • 전속채널 고능률화 • 비전속채널 강화
자산 운용	<ul style="list-style-type: none"> • 자산운용리스크 관리 강화 - 채권 확대, 주식/대출 축소 	<ul style="list-style-type: none"> • 수익성 제고 - 해외투자 확대 - 국내외 자산운용사 설립 	<ul style="list-style-type: none"> • 해외투자 운용수익 제고
해외 사업	<ul style="list-style-type: none"> • 미국, 아시아 시장 중심으로 진출 	<ul style="list-style-type: none"> • 선진사 업무 제휴 관계 구축 - 전략적 자본 출자/투자 	<ul style="list-style-type: none"> • 선진사에 전략적 투자 및 M&A • 아시아 진출

그림 III-2 다이이치생명 경영전략 변화

	1990년대	2000년대	2010년대
경영 목표	<ul style="list-style-type: none"> • 경영환경 악화 대응 - 비용 절감 - 재무건전성 제고 	<ul style="list-style-type: none"> • 경영 효율화 • 미래성장동력 확보 	<ul style="list-style-type: none"> • 외형 확대 - 의료보험 소형사 인수 - 해외 M&A
상품	<ul style="list-style-type: none"> • 양로->사망보장 전환 • 고금리 상품 계약 전환 	<ul style="list-style-type: none"> • 의료보험 공급 확대 - 고령화, 1인가구 증가 대응 	<ul style="list-style-type: none"> • 보장성 중심 • 연금판매 강화
채널	<ul style="list-style-type: none"> • 영업조직 효율화 - FC 축소 - 점포 통합 	<ul style="list-style-type: none"> • 신계약 중심에서 효율중시 영업체제로 전환 	<ul style="list-style-type: none"> • FC 고능률화 - 타채널과 시너지 제고 - 방카 확대 및 GA 강화
자산 운용	<ul style="list-style-type: none"> • ALM 도입 - 채권 확대, 주식/대출 축소 	<ul style="list-style-type: none"> • 채권중심 운용 - 장기채 및 해외채권 확대 	<ul style="list-style-type: none"> • 국내외 자산운용사업 강화
해외 사업	<ul style="list-style-type: none"> • 해외거점 운영 - 선진시장 조사 	<ul style="list-style-type: none"> • 해외영업 시작 - 아시아 이머징 시장 중심 	<ul style="list-style-type: none"> • 해외영업 본격화 - 아시아 진출 확대 - 선진사 M&A

- 인구 고령화 등 환경 변화에 대한 일본 보험산업의 대응은 완료된 것이 아니라 현재에도 진행형임

- 향후 인슈테크, 초고령사회 대응, M&A 또는 해외 진출 등이 보다 중시될 것으로 예상됨
 - 일본에서 인슈테크는 언더라이팅, 계약관리, 클레임 등에서 활용이 활발하나, 아직까지 상품 개발이나 마케팅 등에 활용이 미흡함
 - 80세 이상 초고령자 비중이 높아지고 이에 따라 독거노인 및 치매노인이 늘어남에 따라 보험가입 및 보험금지급 문제가 새롭게 대두됨
 - 일본 생명보험협회는 구매 단계, 계약유지 단계, 보험금지급 단계별로 고령계약자 서비스 가이드 라인을 제시함
 - 인구 감소에 따른 시장 축소로 향후 인수 합병을 통해 적정 규모를 유지할 것이냐 아니면 해외 진출을 선택할 것이냐 결정해야 하는 상황에 직면할 것으로 예상됨
 - 전문보험회사를 제외하고 일본 생명보험시장에서 생존하기 위해서는 회사별 보유계약 금액이 100조 엔이 되어야 한다는 보고서도 발표되었고, 이 경우 40개가 넘는 생명보험회사 수는 절반 정도로 축소되어야 함

V. 토론내용 요약

「김홍중」 (생명보험협회 기획전략본부 본부장)

- 우리나라의 경우 저출산과 인구 고령화로 인해 국가 전체적으로 심각한 상황에 직면함
 - 이는 단순히 보험수요만 감소시키는 것이 아니라 경제적 수요 또한 감소시킴
 - 정부 차원에서 일본처럼 국가가 전체적으로 적극적으로 나설 필요가 있음
- 고령화와 관련하여 연금 세제가 확대되어야 하는데 최근 연금 세제가 축소되는 양상을 보임
- 유병자와 표준하체 보험에 대한 시장 수요가 급증할 것으로 예상됨
 - 표준하체 보험시장 활성화를 위해서는 고령자와 유병자 대상으로 위험률 개발이나 조정의 자율성이 부여되어야 함
- 4차 산업혁명이 다가오고 있는데 인슈테크나 빅데이터 활용을 위해 정부의 지원이 필요함
 - 헬스케어 서비스 등 보험산업 영역 확대를 위해서는 무엇보다 시장 활성화 기반이 마련되어야 함
- 한국은 CEO 임기가 일본보다 짧은데, CEO 임기를 장기화하여 성과를 더 이끌어내야 한다고 생각함

「류성경」 (동서대학교 글로벌경영학부 교수)

- 일본 생명보험 업계는 고령사회 진입과 경기침체로 인해 급격히 성장세가 둔화되었고 보유계약과 신계약이 감소하였음
- 우리나라도 2017년 고령사회에 진입하고, 2025년 초고령사회에 진입할 것으로 예상됨에 따라 일본과 유사한 저성장, 저금리 등 복합적인 현상이 나타날 것으로 보임
- 일본의 경우 성별·연령별 보험수요 차별화 과정에서 남녀 모두 연금 수요가 증가하고, 여성의 종신보험 선호도 높아졌는데, 우리나라도 이러한 일본의 사례를 벤치마킹하고 보험산업 환경 비교를 통해 대비해야 함
- 보유계약 유지를 위해서는 판매채널에만 의존할 수 없기 때문에 회사 자체적으로 조직을 만들어 관리해야 함
- 공급자 중심의 상품보다는 소비자 중심의 저가형 상품과 소비자 니즈를 고려한 다양한 연금 상품을 개발하는 것이 필요함

「오영수」 (김·장 법률사무소 고문)

- 소중한 자료를 어떻게 쓸 것인가, 어떻게 활용할 것인가 고민해보아야 할 것임
- 외국 사례를 살펴보는 것은 국내 문제를 해결하기 위한 것인데, 일본의 선례를 살펴본 후 이를 보완하면 대응이 쉬울 것이라 예상됨
 - 다만 사회적·환경적 요인 등이 동일하게 작용하지 않을 것임
 - 보고서상 환경 변화 가거지는 현재 우리나라 상황과 동일하지 않을 수 있으며, 실제 회사가 직면한 위험은 전통적인 것보다 예상하지 못한 곳에서 발생하고 있음
 - 또한 최근 4차 산업혁명 등 주목해야 할 부분이 많음

- 우리나라의 경우 보험회사에 대한 통제가 많고 보험산업의 역할을 긍정적으로 인식하지 못하는 경향이 있으며, 이미지 제고를 통한 국민적인 공감대를 형성할 필요가 있음

■ 수요자 중심의 관점에서 문제를 해결할 필요가 있음

- 일본의 선례를 살펴볼 때 일본에서 수요자의 반응은 어떠하였는지, 문제 해결 방식은 어떠하였는지 살펴보아야 함
 - 일명 '하류 노인'과 같이 사회에서 탈락하는 집단이 있으나 보험회사의 영역이 아니라고 제외할 것이 아님
 - 연금에 대해 세제 지원을 하는 것은 그 분야도 보험산업이 진출하여 포용하라는 뜻임
 - 기존의 수요층은 어느 정도 보험에 가입이 되어 있거나 확장시키는 것이 어려우므로 기존 수요층이 아닌 집단을 참여시키기 위한 노력이 필요함
- 일본의 해법뿐만 아니라 일본이 찾지 못한 해결 방안도 고민해보아야 할 것임

■ 주요 인구층이 자산 축적을 마무리하였으므로 향후 이 자산을 어떻게 나누어 사용할 것인가에 주목할 필요가 있고, 노후자산 관리와 관련하여 생보산업에 강점이 있을 것이라 예상되며 중장기적인 계획이 필요함

■ 향후 아시아 지역의 성장이 예상됨

- 일본은 아시아 지역에 투자를 많이 해왔음
 - 미얀마의 사례를 보면 일본 3개사에게만 자유무역지대에 사업을 허용하고 있고, 생명보험 산업 자체에 대하여 일본의 조언을 많이 받아들이고 있음
 - 우리나라도 아시아 지역에 대한 관심과 해외 진출 노력이 필요함

■ 산업 차원에서 전략과 노력이 필요함

- 4차 산업혁명으로 인한 스마트화, 새로운 변화에 대응하여 개별 회사 차원의 전략 이외에도 산업 차원에서의 전략이 필요함
 - 유관기관과 보험회사 중심의 노력이 중요함
 - 불편하고 시간이 다소 걸릴 수 있으나 소비자단체, 보험업계에 비판적인 학자 등을 참여시켜 산업을 이해하도록 설명하고 노력하여야 함

- 전략을 세워도 실행하지 않으면 의미가 없으며 정부보다 산업이 중심이 되어 전략을 세운 뒤 정부를 설득하는 과정을 거쳐야 함

「오창환」 (보험개발원 생명·장기손해보험부문 부문장)

- 우리나라는 일본의 인구구조, 경제, 사회 환경, 의료제도 변화를 비슷하게 따라가고 있으며, 이 보고서는 우리가 이 시점에 왜 일본을 살펴보아야 하는가를 알려줌
- 일본은 유관기관 및 단체들이 상호 유기적인 관계를 맺고 있음
 - 일본 국책사업 중 건강일본21을 살펴보면 생활습관 질환, 중증화 예방을 모토로 보험상품이 정부정책하에 개발되었음을 알 수 있음
 - 정책 중 재택의료나 지역계획 등 사회적 인프라를 보면 약제사, 간호사 등이 민간보험회사 및 정부와 유기적인 관계가 있음
- 일본과 우리나라의 보험상품 트렌드는 비슷하나 사회적 환경에 차이가 있음
 - 일본의 계획을 살펴보면 질병 예방이나 건강증진을 목표로 하고 있으며 향후 개인 유전자 정보를 활용하는 사업을 진행하여 중증화 방지를 위해 노력하고 있음
 - 신상품 트렌드는 '자신을 위한 보험'으로 종신, 정기, 사망보험보다 암보험 등 생존보장 상품 비율이 늘고 있음
 - 우리나라도 일본과 비슷한 트렌드를 가지고 있으나 우리나라의 경우 일본과 달리 상품개발이 자유롭지 못하므로 정부와의 협력이 필요함
- 판매채널과 관련하여 대면채널, 비대면채널에 대한 고민이 필요함
 - 사망보험과 건강보험의 경우 30~40%를 설계사가 판매하고 있으며 전문성을 가진 설계사의 권유와 설명이 필요함
 - 인터넷 가입의 경우 전체 과정이 인터넷으로 해결되는 경우는 3%에 불과함
 - 하지만 최근 젊은 층을 연구하는 사람들은 향후 인터넷 채널이 더 활발해질 것이라 예상함

- 일본 보험산업은 환경 변화에 대해 분석적이며 차분하고 긴 호흡으로 대응하였는데, 우리나라 보험산업에도 이러한 대응이 필요하다고 생각함

「윤성훈」 (보험연구원 선임연구위원)

- 토론자 대부분이 우리나라에 주는 시사점과 일본의 사례를 어떻게 참고하면 좋을지에 대하여 토론해주셨으며, 보고서에서 다루지 않은 내용을 설명해주셨음
- 일본에서 M&A 시 계약 전환이 가능한 이유는 공적자금을 투입하지 않고 소비자에게 일부 책임을 부담하게 하기 위한 것인데, 공적자금 투입과 소비자 부담 중 어느 것이 좋은 것인가에 대해서는 본 보고서의 연구 범위를 넘어섬
- 건강보험의 경우 일본은 보험금 지급이 입원을 기준으로 하므로 입원 일수 및 병상을 제한하는 방식으로 공·사 협조가 이루어짐
- 일본의 내점형 점포가 활발한 이유는 소비자의 가격 민감도와 위치적인 장점 때문으로 보임
 - 내점형 점포는 주로 변화기에 위치하고 있으며 보험 가입의 주된 핵심층인 30~40대 여성들을 타겟으로 함
 - 일본의 내점형 점포에서는 컨설팅을 무료로 받을 수 있으며, 소비자 니즈에 부합하면서도 저렴한 상품을 추천받을 수 있음

경영세미나

인구 고령화와 일본 보험산업 변화

발행일 | 2018년 8월

발행인 | 한기정

발행처 | 보험연구원

주 소 | 서울시 영등포구 국제금융로 6길 38 (여의도동 35-4)

연락처 | 02-3775-9000

인쇄처 | 경성문화사 / 02-786-2999

Copyright@Korea Insurance Research Institute. All Rights Reserved.

