



일본 경제 · 사회 · 기술 변화가 생명보험 시장에 미치는 영향

박정희 선임연구원

다이와연구소는 일본의 경제 · 사회구조 변화 및 기술발전 등이 생명보험시장에 미치는 영향과 향후 생명보험시장의 지속가능성을 분석함. 사회구조 측면에서는 20년 후 일본의 경제활동 인구비율이 50%를 밑돌게 되면 보유계약액은 1987년(747조 엔) 수준으로 감소할 것으로, 경제적 측면에서는 소비자의 소득에 따라 가계의 보험구조 조정이 지속될 것이며, 기술발전으로 소비자가 스스로 보험상품을 선택하지 않고 자동으로 특화된 맞춤형 상품이 등장할 것이라고 예상함. 생명보험산업이 지속가능하기 위해서는 보유계약액이 100조 엔 이상이어야 하고 사업비 절감 등이 가장 중요한 요인이 될 것이라고 주장함

- 다이와연구소는 일본의 경제 · 사회구조 변화 및 기술발전 등이 생명보험시장에 미치는 영향과 향후 생명보험시장의 지속가능성을 분석함¹⁾
- 사회구조 측면에서는 20년 후 일본의 경제활동 인구비율이 50%를 밑돌게 되면 보유계약액은 2015년 858조 엔에서 747조 엔(1987년 수준)으로 감소할 것이라는 예상임
 - 일본 생명보험시장은 총인구 대비 노동력 인구비율이 1997년 정점을 기록한 이후 감소하고 있으며, 2015년 보유계약액은 정점(1997년 1,495조 엔) 대비 60% 수준임
 - 특히, 2005년 사망자 수가 출생자 수를 상회하면서 60세 이상 인구비율이 증가, 생명보험회사의 주요 고객층인 ‘베이비붐 세대²⁾’가 후기고령자(75세 이상)로 본격화되는 2025년부터 문제가 될 것임
 - 상위 10개 도시³⁾의 신규 · 보유계약 건수 및 금액은 2000년 대비 비중 확대로 지역별 편차는 더욱 커졌으며, 보험회사에게 사업효율성의 중요성이 커지고 있음
- 경제적 측면에서는 보험소비자의 소득에 따른 가계의 보험구조 조정은 지속될 것임

1) Daiwa Research(2017. 10. 24), “20年後の生命保険業界の行方”, 既存の生命保険会社は経済・社会構造の変化の波に耐えられるか

2) 일명 ‘단카이세대(1947~1949년생)’로 불리며 전쟁이 끝나고 남성들이 대거 귀국하면서 출산율이 급격히 증가한 세대

3) 도쿄, 오사카, 가나가와, 아이치, 홋카이도, 사이타마, 후쿠오카, 지바, 효고, 시즈오카 지역임

- 의료비, 개호비용 부담 증가에 따른 1인당 사회보험료 상승이 민간 보험회사에 지불하는 보험료를 감소시킬 우려가 있음
 - 30대 중·후반의 젊은 층은 세대 내, 세대 간의 소득격차 문제를 강하게 인식하고 있으며, 소득양극화가 고착될 것이라는 생각이 지배적임
 - 또한 현재 40세 전후의 사회핵심 계층인 ‘단카이주니어세대⁴⁾’도 비정규직 고용형태로 인해 향후 소득양극화 문제의 고착은 해소될 수 없다는 입장임
 - 이러한 소득격차가 가족 형성에도 영향을 주면서 저출산 가속화 및 독신세대, 저소득세대를 늘리고 그것이 세대 내, 세대 간의 지속적인 양극화를 초래하고 있음
- 한편, 기술발전으로 인해 소비자가 스스로 보험상품을 선택하지 않아도 자동으로 본인의 위험을 보장하는 맞춤형 상품이 등장할 것으로 예상함
- IoT의 보급으로 개인의 특정데이터를 수시로 수집하게 되면 특정개인에게 적합한 보험상품이나 유사한 상품을 제공하게 될 가능성이 높음
 - 만일 개인에게 특화된 맞춤형 상품이 제공되기 어렵다면, 기술이 발달한 AI가 개인에게 적합한 보험상품을 판매할 가능성도 있음
 - 사망률 및 이환율⁵⁾과 같은 고객의 정적데이터 대신 건강상태를 추적할 수 있는 동적데이터와 유전자정보 활용 등이 추진됨에 따라 새로운 상품이 등장할 것임
- 다이와연구소는 일본의 생명보험산업이 지속가능하기 위해서는 보유계약액이 최소 100조 엔 이상이어야 하고 사업비 절감 등이 가장 중요한 요인이 될 것이라고 주장함
- 전체 생명보험회사 가운데 소형사를 제외한 주요 26개사의 보유계약액과 사업비 비율을 살펴보면, 상대적으로 보유계약액이 큰 회사는 사업비 비율이 낮은 것으로 나타났음
 - 대기업 26개사의 20년 후 기초이익마진을 추산한 결과, 2036년 보유계약액 100조 엔 규모의 모든 회사는 기초이익마진이 흑자를 기록하는 것으로 나타났음
 - 100조 엔 규모를 유지할 수 있는 생명보험회사가 생명보험업계의 구조적 변화에 따른 수익성 하락 압력에 있어서도 상대적으로 강한 것으로 나타났음
 - 그러나 신규계약을 살펴보면 사망보험 보유계약액은 감소할 것으로 예상되고, 이로 인한 리스크마진 하락을 감당하기 위해서는 무엇보다 사업비 절감을 통한 비용차익을 확보하는 것이 필요함 **kiri**

4) 1990년대 초반부터 일본의 경기침체가 심화되면서 이른바 ‘취업빙하기’에 들어선 세대로 소비에도 소극적인 ‘소비혐오세대’ 또는 연애에 소극적인 ‘초식남’ 등이 등장한 세대

5) 일정 기간 내에 발생한 환자 수를 인구당의 비율로 나타낸 것으로 집단의 건강지표로 활용