



일본 생명보험시장 변화와 보험회사 동향

김진억 수석담당역

■ 일본 생명보험시장은 인구고령화, 일인 가구 증가, 신판매채널 확대 등의 환경 변화를 겪고 있으며, 이는 생명보험회사의 영업에 직접적인 영향을 미치고 있음.¹⁾

- 일본 총인구가 지속적으로 감소하고 있는 가운데 60세 이상 인구 비중이 증가함에 따라 생명보험 수요에 영향을 미치고 있음.
 - 60세 이상 보험소비자들은 사망리스크보다는 생존리스크에 대한 우려로 사망보험보다는 종신 의료보험과 같은 건강보험상품에 관심이 높음.
 - 또한 55세 이상 인구 비중은 2030년까지 45%를 초과할 것으로 전망되고 있으며, 이에 예비퇴직자 및 퇴직자들을 위한 저축성 보험상품 시장이 크게 확대될 것임.
- 한편 일인 가구가 증가하고 있는 상황에서 젊은 세대의 생명보험상품 구매가 급격히 감소하고 있음.
 - 이의 원인으로 ① 직장인에게 개인보험을 팔던 설계사들이 사무실 출입 보안 강화로 잠재고객에 접근이 어려워진 것과 ② 라이프스타일 다양화로 젊은 세대들이 미혼상태로 있거나 무자녀 가구가 증가한 것, ③ 가처분소득이 낮아지면서 보험상품 구매여력이 낮아진 것이 꼽히고 있음.
- 전통적으로 전속설계사가 주요 판매채널이나 방카슈랑스, 보험아웃렛(Insurance Outlets)²⁾, 인터넷 등이 등장하면서 채널 선택의 폭이 넓어졌으며, 이에 따라 설계사 채널 비중은 1994년 88.0%, 2003년 71.8%, 2012년 68.2%로 계속 축소되고 있음.
 - 특히 보험가격을 비교할 수 있는 보험숍에서 구매여력이 낮은 젊은 층과 저소득자들의 저가 보험상품 구매가 증가하고 있음.

■ 이와 같은 환경 변화로 정기생명보험과 같은 순수보장성 시장이 축소되고, 개인개호보험(LTC), 개인의료보험과 장수리스크대비 저축성보험 시장이 성장할 것으로 전망됨.

1) The Toa Reinsurance Company, "Japan's Insurance Market 2014".

2) 보험숍(Insurance Shops: insurance clinics, insurance counters로도 불림)이 대표적이며, 1996년 금융자유화 이후 2000년대 후반부터 생겨남. 최근 수수료가 높은 보험상품 권유로 인한 불완전판매 민원이 증가함에 따라 개정보험법이 시행되는 2016년 봄부터 판매행위에 대한 규제가 강화될 예정임.

- 일본의 공공 개호서비스 수급자들은 총수급비의 10%만 부담하도록 되어 있으나, 10% 외에도 일상생활비, 상실소득, 급식비 등 개인이 부담해야 할 비용들이 있으며, 이러한 비용을 보장해주는 개인개호보험에 대한 수요가 더욱 확대될 것임.
- 또한 2012년 말 개인의료보험 가입자는 6천 9백만 명이나 이들의 평균 일일 통원의료비 급부는 5,921엔으로서 일일 필요 통원의료비 추산액 13,000엔에는 미치지 못함에 따라 이는 잠재적인 시장 성장요인으로 작용할 것임.
- 일본의 2012년 말, 개인금융자산은 약 1,500조 엔이며 이중 약 60%가 현금과 예금으로 노후 소득을 위해 연금이나 저축성 보험으로 전환될 가능성이 높은 것으로 분석됨.

■ 이러한 환경 변화에 속에 생명보험회사들은 국내 보험수요 변화에 대응하는 한편 높아진 자본축적을 바탕으로 적극적인 해외진출, 위험자산 투자, 기업 M&A 등을 통해 수익성 확대를 꾀하고 있음.

〈표 1〉 일본 생명보험산업 수입보험료와 손익 추이

(단위: 조 엔)

구분	FY2008	FY2009	FY2010	FY2011	FY2012	FY2013
보험료	34.0	34.1	34.4	36.2	37.1	34.7
기초손익(basic profit) ¹⁾	2.1	2.8	2.6	3.0	3.2	3.5

주: 1) 보험영업관련 당기손익으로, 자본이득/손실과 비정상적인 이득/손실을 제외한 것임.

자료: 일본 생명보험협회(2014), Life Insurance Fact Book.

- 2013년 생명보험 수입보험료는 표준이율³⁾ 인하여 기인한 보험료 인상으로 일시납 보험 판매가 감소되면서 전년보다 6.5% 축소되었으나 준비금적립금 감소와 투자손익 증가로 기초손익은 3.5조 엔으로 증가(8.8%)하면서 영업이익률이 10%대로 확대됨.
 - 최근 양호한 경영성과 누적으로 인한 막대한 자본을 바탕으로 일본 생명보험회사들은 위험자산에 대한 투자를 늘리고 있음.
 - 또한 자금여력과 성장기 보험판매 경험을 바탕으로 아시아 등 해외진출을 적극 추진하고 있으며, 국내외 기업 M&A도 확대하고 있음.
 - 한편 대형 생명보험회사들은 자금여력을 바탕으로 보험상품 비교가 가능한 보험속에 대응하기 위해 보험료를 인하하면서 국내보험회사간 가격경쟁 조짐이 일어남.

■ 고령화는 일본 생명보험 시장에 전례없는 환경 변화를 초래하고 있으며, 유사한 환경 변화를 겪고 있는 우리나라 생명보험회사들은 일본 생명보험회사들의 대응전략을 예의주시할 필요가 있음.

(The Toa Reinsurance Company, 일본생명보험협회 등)

3) 2015년에 금리 변화를 적시에 반영하기 위해 표준이율 산출방식을 변경하고 산출빈도도 늘리는 지침개정을 예정 중임.