동남아 5개국 생명보험시장의 특성과 제언

김진억 수석담당역

- 지난 10여 년간 동남아 국가의 경제는 상당한 성장을 하였으며, 특히 상위 5개국은 경제발전과 함께 생명 및 건강보험 시장이 외국 생명보험회사에게 매력적인 시장[1]으로 부상함.

  - ASEAN 10개국 중 특히 말레이시아, 태국, 인도네시아, 필리핀과 베트남 등 5개국은 각기 다른 경제발전 단계에 있지만 상당한 경제적 성과를 이루어 냈고 경제공동체의 출범과 함께 경제통합 가속화[2]도 예정되어 있어 글로벌 생명보험회사들의 관심을 받고 있음.
  - 5개국의 인구는 5억 명 이상으로 중국과 인도를 제외한 어떤 단일 국가보다도 크며, 전통적인 농업기반의 경제에서 벗어나 도시화되고 산업화된 경제로 변모하고 있음.
    - 비록 노령인구는 상대적으로 낮은 비중을 차지하지만 의료와 위생 환경 개선으로 노령자들의 수명이 증가하면서 노령자 구성비와 보험니즈가 빠르게 증가하고 있음.
  - 또한 기술발전이 확산됨에 따라 일인당 소득이 빠르게 증가하고 있어 중산층 시장의 발전이 촉진되고 있음.

〈표 1〉 실질 GDP 성장률

구분	2009	2010	2011	2012	2013
미 국	-2.8	2.5	1.6	2.3	2.2
일 본	-5.5	4.7	-0.5	1.5	1.5
영 국	-5.2	1.7	1.1	0.3	1.7
한 국	0.7	6.5	3.7	2.3	3.0
인도네시아	4.6	6.2	6.5	6.3	5.8
말레이시아	-1.5	7.4	5.2	5.6	4.7
태 국	-2.3	7.8	0.1	6.5	2.9
필리핀	1.1	7.6	3.7	6.8	7.2
베트남	5.4	6.4	6.2	5.2	5.4

〈표 2〉 생명보험 실질성장률

구분	2009	2010	2011	2012	2013
미 국	-14.6	-0.7	2.9	2.3	-7.7
일 본	-0.8	0.0	6.5	9.2	1.4
영 국	-11.8	-3.3	-3.3	-3.0	2.0
한 국	-5.8	3.8	2.0	5.5	-12.4
인도네시아	10.6	8.6	11.9	8.5	12.4
말레이시아	-1.4	8.3	7.0	6.8	3.0
태 국	14.9	16.1	6.7	15.8	13.1
필리핀	8.9	9.5	16.3	12.8	38.0
베트남	8.6	6.9	2.9	5.2	4.3

자료: IMF 및 Swiss Re.

---

1) RGA(2014. 11), "Southeast Asia's developing life insurance markets".
2) 채원영(2014), 「ASEAN 경제공동체(AEC) 출범과 ASEAN 보험산업 전망」, KiRi Weekly, 2014. 10. 27.

■ 동남아 보험시장은 보험상품 유형, 시장 침투도 수준, 보험료 규모, 생명/생존 급부 및 니즈 등의 측면에서 다양한 추세를 보이고 있으며, 공통적으로 민영 보장성 보험 니즈가 빠르게 증가하고 있음.

- 동남아에서 경제발전의 부작용으로 오염, 좌식 생활과 가공식품 섭취 등이 증가하고 있으며, 이는 폐질환과 암 발생 뿐만 아니라 비만과 이전에 아시아와 연관 짓지 못했던 건강악화를 유발하고 있음.
  - 이에 따라 보장성 보험상품에 대한 수요가 급속히 증가하고 있으며, 현지 생명보험회사들은 예측모델과 자동심사솔루션과 같은 보다 복잡한 판매기술을 채택함에 따라 효율적으로 보장성 보험을 개발하여 판매하고 있음.
- 또한 청년층이 점차 도시로 이주함에 따라 노년층, 특히 농촌 노년층의 경우 전통적인 보호자를 상실하고 소득과 자산보호에 대한 니즈가 증가하고 있음.
  - 반면 아직 인구가 젊기 때문에 종신연금과 같은 은퇴 후 투자 상품은 아직 인기가 없음.

■ 동남아 보험시장은 지역적 특성상 전통적인 채널이 큰 역할을 하는 가운데 기술발달로 대안적 채널이 일부 부유층을 대상으로 발전하고 있음.

- 이 지역에서 설계사는 전통적으로 생명보험의 주요 유통채널로, 설계사의 직접 대화가 보험상품 정보를 가망고객에게 전달하는 주요한 수단임.
  - 직접 대화는 소비자의 재무적 니즈와 보장니즈를 결정하고 신뢰관계를 구축하는 최고의 수단으로 간주되고 있음.
- 한편 인터넷과 같은 IT기술의 빠른 발전으로 다이렉트, 방카슈랑스 그리고 텔레마케팅과 같은 대안적 유통구조도 발전하고 있음.
  - 동남아 금융 문화가 저축위주인 관계로 이러한 채널들은 저축성 보험상품을 대량으로 부유층에 판매하는 수단이 되고 있으며, 청소년 교육자금 마련 목적의 저축상품도 잘 팔리고 있음.
  - 그러나 일부 국가의 지급시스템 개발은 발전 보조를 맞추지 못하고 있으며 은행들은 통합 정도가 낮아 현금이 주요한 거래수단임.
  - 설계사들이 전통적으로 보험료를 수금하기 때문에 설계사채널에서 벗어나고자 하는 보험회사들은 새롭고 혁신적인 보험료 수금수단을 개발해야 함.
- 타카풀시장 성장
  - 타카풀은 말레이시아와 인도네시아와 같은 무슬림 국가에서 강력하게 성장하고 있는 상품이며, 고리대금과 리스크의 상업적 이전을 반대하는 샤리아법의 교훈과 이익 참여 및 윤리적 투자방식을 받아들임으로써 비-무슬림 소비자에게도 매력적인 상품이 되고 있음.

- 동남아 5개국에 성공적으로 진출하기 위해서는 현지 보험상품 니즈, 유통구조, 기술발전 등 각 시장의 금융문화와 시스템 특성에 대한 면밀한 조사와 함께 장기 진출 전략을 마련할 필요가 있음.

  - 동남아 5개국 생명보험시장은 성장성이 높은 반면 민영 생명보험시장은 아직 덜 발달함에 따라 초기 진입과 시장특성을 반영한 치밀한 진출 전략 마련과 장기 투자가 중요함.
    - 동남아 시장은 보험니즈가 역동적으로 변하는 한편 유통구조는 아직 전통적인 방식에 머물고 있으나 한편으로는 기술발전으로 대안적인 채널도 일부 시장을 대상으로 발전하고 있어, 각국의 금융문화와 금융시스템 등에 대한 면밀한 조사와 진출 전략이 요구됨.
  - 또한 진출 시 지역 보험니즈와 유통에 보장성 상품을 적응시키는 한편 무슬림 국가에 타카풀 상품을 공급하는 것도 고려할 필요가 있음.

(RGA, Asia Insurance Review 등)