【 해외금융 뉴스: 유럽 】

L&G, 틈새시장 전략 추진

□ L&G(Legal & General)는 최근 경쟁 보험그룹(Prudential, Aviva, Standard Life)의 성장전략 발표 이후, 모든 지역을 대상으로 틈새시장 개발전략을 추진한다고 발표함.

o 최근 Prudential, Aviva, Standard Life는 각각 아시아, 유럽, 영국을 중심으로 한 성장전략을 펼치겠다고 발표함.

o L&G는 모든 사업분야에서 이들 경쟁 보험그룹보다 열위인 상황이므로 특정 지역을 위주로 한 성장전략 보다는 모든 지역을 대상으로 틈새시장 개발이 효과적이라고 인지함.

o L&G는 2008년 현재 생명보험 수입보험료 기준 랭킹 4위의 보험그룹으로서 생명보험과 개인연금부문에서는 Aviva보다 열위이며, 퇴직연금부문에서는 Prudential과 Standard Life보다 열위인 상황임.

- L&G의 손해보험 사업은 미미한 수준이며, L&G 입장에서 Aviva는 영국 내에서 가장 강력한 경쟁 상대임.

□ 현재까지 L&G 경영전략의 근간이 되어온 '사업분야 간 시너지효과 최대화 전략'은 향후에도 지속될 것으로 보임.

o L&G는 보험, 자산운용, 연금분야 등 각 사업부문의 고객정보와 판매채널들을 공유함으로써 시너지를 창출하는 동시에 경쟁 보험그룹과 차별화되는 서비스를 제공 하겠다고 밝힘.

□ 해외보험시장에서는 시장규모가 크고, 고객 접근을 용이한 방카슈랑스채널의 활용이 가능하며, 보험침투율이 낮아 성장가능성이 있으나, 외국계 보험회사의 시장점유율이 낮은 시장이 틈새시장에 해당된다고 밝힘.

o 유력한 틈새시장 중 하나로 거론되는 인도는 인구대비 보험가입자가 적어 성장잠재력이 큰 장점이 있으나, 보험관련 법규의 일관성이 결여되어 있고, 마진이 낮은 단점이 있어서 외국계 보험회사들이 진입을 꺼리는 상황임.

o 한편, L&G는 인도 보험시장의 단점 극복에 대해 구체적으로 언급한 바가 없으나 2008년 조인트벤쳐 형태로 인도 보험시장에 진입하여 시장진출의 교두보를 확보한 바 있음. (Financial Times 3/23, L&G 3/22)