

【 주간 이슈 】

보험회사 해외진출 시 고려사항

- ASEAN 주요국을 중심으로 -

이승준 연구위원

- 우리나라 보험산업은 내수시장의 포화로 성장성이 저하됨에 따라 새로운 시장을 개척해야 할 필요성이 높아지고 있음.
 - 보험가입율, 보험밀도, 보험침투도 등 여러 지표를 통해 국내 보험시장 성장성의 한계를 인지할 수 있음.
 - 따라서 최근 다수의 보험회사는 해외진출에 역점을 두고 사업을 추진하고 있으며 이는 미래 보험산업의 성장을 위해 바람직한 방향으로 보임.
- 현재 우리나라 보험회사의 해외진출은 가속적으로 늘어나고 있으며, 주로 대형 보험회사가 주도하고 있음.
 - 현재 해외에 진출해 영업 중에 있는 보험회사는 생명보험 대형 3사, 손해보험 대형 4사와 메리츠화재, 그리고 재보험사인 코리안 리가 있음.
- 전통적인 다국적기업(Multinationals)의 해외직접투자에 관한 이론으로는 OLI 체계를 들 수 있는데 여기서 OLI는 소유(Ownership), 위치(Location), 내부화(Internalization)에 의한 우위를 의미함.
 - 보험 및 금융회사의 경우에도 내수시장에서의 생산성 및 규모가 뒷받침되어야 해외진출에서도 우위를 가질 수 있음.
- 해외진출 시 고려사항으로는 해외시장 진출에 따른 초기 손실의 감내 여부, 현지 보험당국의 규제 및 향후 제도 추이, 외국인 지분 비율 제한, 영업규제, 현지 인력 채용, 시장수요에 대한 고려 등이 있음.
- 우리나라 보험산업의 글로벌화는 현지 보험 및 금융제도에 대한 철저한 사전 조사가 선행되어야 이루어 질 수 있으며, 장기적인 비전을 갖고 치밀한 계획을 세워 진출국가의 제도 및 시장의 니즈에 맞추어 진행되어야 할 것임.

1. 보험산업 해외진출 필요성

- 최근 우리나라 보험산업은 내수시장의 포화로 성장성이 저하됨에 따라 새로운 시장을 개척해야 할 필요성이 높아지고 있어 해외진출을 위한 보다 주도면밀한 전략을 마련해야 할 시점임.
- 우리나라 가계의 보험가입율이 지속적으로 95%를 넘어서는 등 내수시장의 성장을 통한 보험산업의 성장을 기대하기 어려움.
- 특히 보험가입율이 2008년 이후 완만히 감소하고 있으며, 보험침투도, 보험밀도 등 다른 지표도 우리나라 내수 보험시장의 성장성이 한계에 와 있음을 보이고 있음.
- 또한 빠른 고령화와 낮은 출산율로 인해 국내 보험시장의 잠재적 수요 또한 지속적으로 감소할 것으로 예상되어 이에 대한 타개책이 필요한 상황임.
- 따라서 최근 다수의 보험회사는 해외진출에 역점을 두고 사업을 추진하고 있으며 이는 미래 보험산업의 성장을 위해 바람직한 방향으로 보임.

<표 1> 가구당 보험가입률 추이

(단위: %)

구 분	2007년	2008년	2009년	2010년
생명보험	87.2	90.8	89.9	88.0
손해보험	82.3	86.3	87.4	85.9
전 체	95.6	97.7	97.4	96.4

자료: 보험연구원, 2010년 보험소비자 설문조사, 2010.4

- 이미 다수의 국내 보험회사가 해외로 진출하여 활발한 활동 중에 있으며, 향후 해외영업은 더욱 적극적으로 이루어 질 것으로 예상됨.
- 2010년 12월 말 현재 12개 보험회사¹⁾가 총 12개 국가²⁾에 현지법인, 지점, 주재 사무소의 형태로 진출해 있으며 앞으로 해외진출에 대한 관심 제고와 함께 더욱 늘어날 것으로 전망됨.

1) 교보생명, 대한생명, 동양생명, 삼성생명, 흥국생명, 동부화재, 메리츠화재, 삼성화재, 현대해상, LIG손해, 서울보증보험, 코리안리
 2) 미국(뉴욕, LA, 괌, 하와이), 영국, 브라질, 두바이, 인도, 인도네시아, 베트남(호치민시, 하노이), 태국, 홍콩, 싱가포르, 일본, 중국(북경, 상해)

<표 2> 최근 우리나라 보험산업의 주요 지표 추이

연도	전체 수입보험료		보험침투도 (보험료/ GDP)		보험밀도 (국민 일인당 보험료)	
	국제 순위	수입보험료 (백만달러)	국제 순위	보험침투도 (%)	국제 순위	보험밀도 (달러)
2005년	7위	82,933	7위	10.25	22위	1706.1
2006년	7위	101,179	4위	11.10	21위	2071.3
2007년	7위	116,990	5위	11.80	21위	2384.0
2008년	10위	97,023	5위	11.80	24위	1968.7
2009년	10위	91,963	6위	10.40	25위	1890.3
2009년 세계평균				7.00		595.1

자료: Swiss Re, Sigma, 각 연호.

<표 3> 국내 보험회사 해외진출 현황

(단위: 개)

진출형태	북미	유럽	아시아							총계	
	미국	영국	베트남	인도	인니	중국	태국	홍콩	일본		
생 보	현지법인	3	1	1	-	-	1	1	1	-	8
	지점	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
	사무소	4	2	1	1	-	4	-	-	3	15
	계	7	3	2	1	0	5	1	1	3	23
손 보	현지법인	2	1	1	-	3	3	-	1	-	11
	지점	5	-	-	-	-	-	-	-	1	6
	사무소	4	3	4	1	-	8	-	-	2	22
	계	11	4	5	1	3	11	0	1	3	39
총합계	18	7	7	2	3	16	1	2	6	62	

주1: 2010년 12월 말 현재,

주2: 브라질(현지법인 1개), 싱가포르(지점 1개 사무소 1개), 두바이(사무소 3개) 제외

자료: 금융감독원

□ 그러나 보험회사를 포함한 국내기업의 해외진출은 국내에서의 사업과는 다른 여러 가지 문제점을 가질 수 있으므로 해외진출 전에 충분한 고려를 통하여 대비책을 세워야 시행착오를 줄일 수 있음.

○ 역사와 문화 및 생활환경과 관습이 다른 외국의 소비자를 상대로 금융상품 또는 보험상품과 같은 무형의 상품을 거래하는 것은 유형의 제조물품을 판매하는 것 보다 복잡하고 어려운 문제임.

○ 특히 보험산업은 금융업 중에서도 대표적인 규제산업으로 각 나라의 보험규제는 공통점과 차이점을 갖고 있어 이에 대한 면밀한 준비가 필요함.

□ 이에 본고에서는 인도네시아, 태국, 베트남, 인도 등 ASEAN 주요국을 중심으로 국내 보험회사의 해외시장 진출 시 고려사항을 살펴보고 향후 해외진출 전략과 관련된 시사점을 제시하고자 함.

○ 우선 해외진출과 관련된 국제무역이론을 통해 기업의 해외진출을 결정하는 유인들을 살펴보고 우리나라 보험산업에 대한 시사점 및 고려사항을 살펴 봄.

○ 또한 향후 해외진출을 계획하거나 이미 진출해 있는 보험회사의 의사결정에 필요한 현지 법인의 주재원 및 현지 보험감독당국의 감독관과의 인터뷰를 통해 수집된 정보를 공유하고자 함.

2. OLI³⁾ 체계에 의한 해외직접투자 유인

□ 현재 우리나라 보험회사의 해외진출은 가속적으로 늘어나고 있으며, 주로 대형 보험회사가 주도하고 있음.

○ 현재 해외에 진출해 영업 중에 있는 보험회사는 생명보험 대형 3사, 손해보험 대형 4사와 메리츠화재, 그리고 재보험사인 코리안 리가 있음.

□ 이는 다국적기업의 해외직접투자(FDI) 결정요인에 관한 실증연구와도 일정부분 부합하는 현상으로 보임.

○ 전통적인 다국적기업(Multinationals)의 해외직접투자에 관한 이론으로는 OLI 체계⁴⁾를 들 수 있음.

□ 소유우위(Ownership advantage)란 기업고유(firm-specific)의 유·무형 자산 소유가 그 기업의 해외진출에 있어 우위를 제공하며, 따라서 해외진출에 따른 매몰비용(sunk cost)을 감내할 수 있는 기업이 해외진출에 유리하다는 것임.

3) 소유(Ownership), 위치(Location), 내부화(Internalization)에 의한 우위를 의미

4) Dunning, John H., "Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach." in Ohlin, B., Hesselborn, P-O., Wijkman, P. M., eds, The International Allocation of Economic Activity, London, Macmillan

- 특히 최근 국제경제학은 다국적기업의 내수, 수출 및 해외직접투자에 대한 의사 결정을 개별 기업의 생산성의 차이에 근거하는 것으로 설명하고 있음.⁵⁾
- 즉, 생산성이 해외직접투자에 따른 매몰비용을 감내할 만큼 높은 기업은 직접투자를 통한 해외진출을 하며, 그 보다 낮은 생산성을 가지지만 국제경쟁력을 가진 경우, 수출을 통한 해외진출을 모색한다는 것임.
- 보험 및 금융회사의 경우에도 내수시장에서의 생산성 및 규모가 뒷받침되어야 해외진출에서도 우위를 가질 수 있음.

□ 위치우위(Location advantage)란 기업이 국내보다 해외에서 활동함으로써 얻게 되는 우위에 관한 것으로 해외시장 개척이라는 수평적(horizontal) FDI와 낮은 해외 생산비용에 기초한 수직적(vertical) FDI의 경우로 나누어 설명할 수 있음.

- 수평적 FDI는 국내에서 생산 및 판매되는 동일한 종류의 제품을 공간을 확장하여 해외시장에도 공급하는 경우를 의미함.
- 수직적 FDI는 해외의 상대적으로 저렴한 노동력과 같은 낮은 생산비용을 이용하여 부품생산 현지공장을 만드는 경우를 의미함.
- 보험 및 금융상품에 있어서 수평적 FDI가 의미를 가지나, 이 경우에도 현지의 문화와 니즈에 적합한 상품개발은 시장개척에서 중요한 의미를 지님.

□ 끝으로 내부화우위(Internalization advantage)란 해외진출의 형태를 결정함에 있어 수출이나 라이선싱 같은 국경 간(cross-border) 무역 또는 서비스 형태보다 지점 또는 자회사 형식의 직접투자에 의한 직영(in-house)방식에 의한 우위를 말함.

- 특히 다른 조건이 같고 운송비용(transportation costs)이 높을 경우, 내부화에 대한 우위가 높아져 해외직접투자가 증가하는 것으로 알려져 있음.
- 보험 및 금융과 같은 무형의 상품 판매에 있어 국경 간 서비스 형태보다 직접투자에 의한 직영 방식이 시장개척에 보다 유리할 것으로 보임.
 - 특히 문화 및 언어 장벽의 극복을 위한 현지화가 금융, 보험 등의 무형상품 판매에서 중요한 요인으로 작용함.

□ 해외 직접투자 방식에는 현지에 지점 또는 법인을 설립하는 미개발지(greenfield) 방식과 현지 법인을 인수하는 국경 간 인수합병(cross-border M&A)방식이 있음.

5) Helpman, E., Melitz, M. J. and Yeaple, S. R., "Export versus FDI with heterogeneous firms", The American Economic Review, Vol. 94, 2004

○ 국경 간 M&A의 경우 크게 비용절감이나 기술이전의 측면에서 상호보완적 기업과의 합병으로 인한 시너지(synergy)효과와 잠재적 경쟁자의 인수를 통해 산업 내 경쟁을 약화시키려는 전략적(strategic)효과가 그 목적이 될 수 있음.

□ 이러한 일반 해외직접투자(General FDI) 연구방법론이 금융부문 해외직접투자(Financial Sector FDI or FIFDI)에도 적용될 수 있음을 주로 은행업종의 FDI를 대상으로 한 선행연구를 통해 확인할 수 있음.

○ 예를 들면 Goldberg(2004)⁶⁾는 은행산업의 해외직접투자 사례에서도 해외직접투자를 통해 투자유치국(host country)은 기술이전, 생산성 및 임금상승을 경험하게 되는 현상이 일어남을 보여줌.

○ Buch and Lipponer(2004)⁷⁾는 또한 독일 은행산업의 예를 들어 은행의 해외진출 의사결정에 관한 실증적 분석을 통하여 금융부문의 해외직접투자와 국경간(cross-border) 금융서비스 사이에 보완재적인 관계가 있음을 보임.

□ 이상에서 살펴 본 국제경제학에서의 해외직접투자 유인에 대한 연구를 통해 우리나라 보험산업의 해외진출에 있어서 효과적인 전략을 도출해 볼 수 있음.

○ 어떤 보험회사가 해외진출을 모색하고 있으며, 만약 해외진출을 결정했다면 어떤 형식(신규법인 또는 합작투자)으로 진출하는 것이 가장 효과적인 방법인가에 관한 연구가 요구됨.

3. 국내 보험회사의 해외진출 시 고려사항

□ 한 기업이 해외진출을 고려하기 위해서는 내수시장에서의 기반이 튼튼해야만 해외진출에 따른 초기의 고정비용 및 투자비용으로 인한 손실을 흡수할 수 있는 여유가 생겨 장기적으로 해외투자의 성공 확률이 높아짐.

○ 현재 각국에서 활동하는 다국적 보험회사의 경우, 해외시장 진출 초기에 적극적 투자를 통한 공격적 영업활동을 통해 시장선점을 이루어낼 수 있었음.

6) Goldberg, Linda, "Financial Sector Foreign Direct Investment and Host Countries: New and Old Lessons", Staff Report no.183, Federal Reserve Bank of New York, 2004

7) Buch, Claudia M. and Alexander Lipponer, "FDI vs Cross-border Financial Services: The Globalization of German Banks", Discussion Paper, Deutsche Bundesbank, 2004

- 예를 들어 영국 Prudential의 100% 투자회사인 베트남 Prudential의 경우 1999년에 베트남 시장에 진출하여 현지 생명보험 시장에서 2004년 이후 시장점유율 1위를 지키고 있음.
 - 이는 2001년과 2003년에 걸쳐 납입자본금을 증가시키며 호치민시와 하노이의 지점 뿐 아니라 18개 도시에 소비자상담센터를 두는 등 적극적인 투자 및 영업활동을 한 결과로 보임.
- 이는 OLI 체계의 소유우위로 설명될 수 있는 바, 보험회사의 특정 유·무형 자산의 소유에서 파생되는 생산성의 우위와 이를 통한 현지 진출의 우위가 실현된 것으로 볼 수 있음.

□ 현지 보험정책당국의 인·허가 정책 등 장기적인 보험산업 정책을 고려하여 진출여부 및 투자시점을 결정하여야 함.

- 예를 들어 인도네시아의 경우, 손해보험회사가 90여개 이상 난립해 있어 경쟁이 격화되고 지나친 판매 수수료 및 영세 보험회사의 소비자 보호가 문제 되자 보험당국은 구조조정을 유도하고 있음.
 - 납입자본금을 2010년 400억 루피(약 50억 원), 2012년 700억 루피(약 90억 원), 2014년 1,000억 루피(약 125억 원) 등으로 점차 증액할 예정임.
 - 이를 통해 영세 보험회사의 자연퇴출 또는 인수·합병이 유도되는 등 이미 정책효과가 나타나는 것으로 평가되고 있음.
- 또한 태국의 보험감독당국인 OIC(Office of Insurance Commission)도 인도네시아와 유사한 이유로 자국 보험산업의 구조조정을 유도하기 위해 2014년까지 신규 인·허가를 주지 않기로 하였음.
 - 2014년 이후 외국 보험회사에 대한 투자 허용여부도 아직 불투명한 상황으로 보임.
- 이처럼 현지 보험당국의 장기적인 인·허가 및 진입장벽에 관한 정책을 먼저 고려하여 해외투자 여부를 결정하여야만 현지 인·허가 획득 및 투자시점 결정을 위한 효율적 전략을 세울 수 있음.

□ 현재 또는 향후 외국 보험회사에 대한 합작투자 허용 여부 또는 허용 시 외국인 투자비율 및 규제에 대한 심도 있는 사전 조사가 이루어져야 함.

- 인도의 경우, 외국인의 합작투자 허용비율이 26%에 불과하며 농촌 및 소외계층에 대한 사회적 보험요건 등의 추가적인 규제가 있어 합작투자로 보험시장에 들

어가는 데 따른 우위가 여타 국가에 비해 높지 않은 것으로 평가됨.

- 베트남의 경우 외국인의 보험회사 자본비율에 상한이 없으며, 인도네시아의 경우에도 초기투자는 80%까지 인정⁸⁾하는 등 외국 보험회사의 합작투자에 관대한 정책을 취함.

○ 단, 인도의 경우에도 외국인 투자비율을 높이려는 시도도 있으며 의회에서 논의가 되고 있으나, 이는 현지의 정치적인 문제로 귀결되므로 인도 진출에 관심이 있는 경우, 향후 추이를 주목할 필요가 있음.

□ ASEAN 및 인도 보험시장의 경우 통계자료가 미비하고 부정확하므로 여기에 근거한 경영전략 수립 시에는 특별한 주의가 필요하며, 각종 제도가 갖추어져 있더라도 집행여부는 일관되지 않을 수도 있음.

○ 현지 보험회사 간의 보험요율자료 등 통계정보 공유는 이루어지지 않고 있으며, 감독 당국의 발표자료 또한 많은 경우 지체되고 부정확한 것으로 평가됨.

- 저개발국의 경우 요율산출에 필요한 전산 인프라 및 시스템이 미비하며 보험통계에 대한 인식이 부족한 것으로 보임.

○ 많은 경우, 과거 식민지 경험을 토대로 제도는 선진화되어 있으나 이에 대한 집행은 미비한 것으로 평가됨.

- 단, 외국 보험회사는 현지회사보다도 규정 및 제도에 대한 이행에 보다 철저할 필요가 있으며 이를 통해 장기적으로 긍정적 평판을 쌓을 수 있음.

□ 현지 인력조달과 관련하여 언어능력 및 전문성을 갖춘 인재 확보에 어려움이 있으며 이들에 대한 스카웃 경쟁이 치열해 질 수 있음.

○ 보험과 같은 전문적 금융상품에 대한 이해와 외국 회사에서 언어장벽을 극복할 수 있는 현지 인력은 희소하며 이들에 대한 수요는 항상 공급을 초과하는 것으로 평가됨.

○ 따라서 현지법인, 지점 또는 합작투자를 통한 내부화 우위의 실현을 위해서는 현지의 능력을 갖춘 인력의 확보를 통한 현지화가 효과적으로 이루어져야 함.

8) 초기 외국지분의 상한은 80%이며 점차 현지 지분을 높이도록 규정하고 있으나 선언적 규정으로 볼 수 있음.

4. 결론

- 국내 보험시장의 포화 및 성장성 저하에 따라 해외진출은 보험산업의 지속 성장을 위해 선택이 아닌 필수요소가 되어가고 있음.
 - 우리나라 보험산업이 세계 보험시장에서 차지하는 위상에 비교하여 볼 때, 내수 시장을 넘어서는 글로벌 보험회사의 출현은 오히려 늦은 감이 있음.
- 그러나 보험회사의 해외진출은 사전에 이에 따른 문제점에 대한 사전적 고려가 없이는 실패할 확률이 높음.
 - 보험산업의 해외진출은 치밀한 현장 조사를 통해 주도면밀하게 계획되어야 하고 본고에서도 해외진출에 따른 고려사항 중 일부에 대해 ASEAN 주요국 및 인도의 예를 통해 살펴보았음.
- 결론적으로 우리나라 보험산업의 글로벌화는 현지 보험 및 금융제도에 대한 철저한 사전 조사가 선행되어야 이루어 질 수 있으며, 장기적인 비전을 갖고 치밀한 계획을 세워 진출국가의 제도 및 시장의 니즈에 맞추어 진행되어야 할 것임. KiRi