

보험동향

Insurance Trends

◆ 테마진단

선진국의 보험상품에 대한 적합성 원칙의 비교분석과 시사점
선진보험회사의 전사적 리스크관리와 국내 보험회사에의 시사점

◆ 보험산업 환경

◆ 보험지표 동향

◆ 보험제도 및 시장 동향

FY06 보험모집조직 현황 및 경영효율
주택담보대출관련 리스크관리 강화대책의 감독규정화
2007년 상반기 보험사기 적발현황
생명보험회사 홈쇼핑채널 보험판매 실태분석
우리나라의 보건의료 실태 분석
특수형태 근로자 보호를 위한 불공정거래행위 심사기준 마련
양식수산물 재해보험 도입

◆ 해외보험 동향

북미 동향
EU 동향
일본 동향
기타 동향

보험개발원
보험연구소

목 차

테마진단	1
선진국의 보험상품에 대한 적합성 원칙의 비교분석과 시사점	1
선진보험회사의 전사적 리스크관리와 국내 보험회사에의 시사점	17
 보험산업 환경	27
1. 해외 경제	27
2. 국내 경제	29
3. 가계 경제 및 시중 자금 이동	31
 보험지표 동향	33
1. 보험산업 총괄	33
2. 생명보험	35
3. 손해보험	46
 보험제도 및 시장 동향	57
1. FY06 보험모집조직 현황 및 경영효율	57
2. 주택담보대출관련 리스크관리 강화대책의 감독규정화	63
3. 2007년 상반기 보험사기 적발현황	65
4. 생명보험회사 홈쇼핑채널 보험판매 실태분석	72
5. 우리나라의 보건의료 실태 분석	75
6. 특수형태 근로자 보호를 위한 불공정거래행위 심사기준 마련	78
7. 양식수산물 재해보험 도입	80
 해외보험 동향	82
1. 북미 동향	82
2. EU 동향	96
3. 일본 동향	108
4. 기타 동향	117
 통계표	128

테 마 진 단

◆ 선진국의 보험상품에 대한 적합성 원칙의 비교분석과 시사점

이상우 선임연구원

1. 서론

자본시장통합법에 따라 투자형보험에 있어서도 적합성 원칙이 도입될 가능성이 높으므로 향후 세부 시행방안이 마련되기 앞서 적합성 원칙에 대한 선진국의 사례조사를 통하여 국제적 공통성과 차별성을 살펴보고, 이를 통해 시사점과 기본적인 도입 방향을 모색하고자 함

- 적합성 원칙(Suitability Rule)은 판매자 등이 고객에게 최적의 금융상품을 권유해야 하는 의무로서 그 위반으로 인한 소비자 피해가 판매자의 손해배상책임의 원인이 되는 법률적으로 중요한 영업행위 원칙 중의 하나임.
 - 최근 국회에서 통과된 자본시장통합법은 금융투자상품을 포괄적으로 정의하고 있어 향후 투자형보험에 대해서도 적합성 원칙 등의 영업행위규제가 적용될 가능성이 높음.
 - 우리나라보다 앞서 적합성 원칙을 도입한 선진국의 경우 국가별, 금융권역별 등에 따라 각각 다르게 적용하고 있는데 향후 자본시장통합법의 세부 시행방안이 마련되기 전에 보험산업에 적합한 제도도입을 위해 선진국의 사례를 조사해 볼 필요가 있음.
- 본 고는 주요 선진국의 보험상품에 대한 적합성 원칙의 비교 분석을 통해 국제적 공통점과 차이점을 찾고 이를 통해 우리나라의 시사점과 향후 도입 방향을 모색하고자 함.
 - 특히, 여기에서는 선진국의 적합성 원칙에 대한 입법사례를 광의의 개념과 협의의 개념으로 구분하여 공통점과 차이점을 찾고 보험상품의 특성에 따른 적합성 원칙의 도입 방향을 제시하고자 함.

- 보험상품에 대한 적합성 원칙에 대한 국내 연구와 문헌조사가 부족하여 한국, 미국, 영국, 일본의 보험관련법과 통합금융법 체제의 입법사례를 분석 대상으로 함.

2. 적합성 원칙의 개념과 의의

적합성 원칙(Suitability Rule)은 판매자가 투자자에게 최적의 금융상품을 권유해야 하는 적극적 권유 원칙과 적합하지 않은 거래를 권유해서는 아니 된다는 소극적 권유 원칙으로 나눌 수 있으며, 전자를 광의의 개념으로, 후자를 협의의 개념으로 구분함

- 적합성 원칙은 1930년대의 불법적 증권 중개행위를 방지하기 위한 미국의 간판이론(shingle theory)의 유래에서 정립됨.
 - 간판이론은 Charles Hughes 판결사례를 계기로 정립되었는데 간판을 내걸고 있는 브로커·딜러가 증권투자상품을 권유하는 경우 권유내용에 고객에 대하여 성실하게 업무를 수행하겠다는 묵시적인 표시(implied representation)를 하였다고 보며,
 - 간판을 내 걸때는 합리적인 근거(resonable basis)가 있어야 하고, 그 전제로서 권유 증권에 대한 합리적인 조사를 행하여야 한다는 이론임.

Charles Hughes 판결사례

- Charles Hughes사례는 증권브로커가 고객에게 특정 증권을 시가보다 훨씬 높은 가격에서 강매시켜 증권거래위원회의(SEC)가 행정처분을 내린 사례임.
 - 1930년대 미국의 증권 중개업자 Charles Hughes가 미망인 등을 상대로 주식투자를 권유할 때 종전의 거래경험에서 얻은 신임을 미끼로 고객들에게 주식의 시세를 알리지 않은 채 시가보다 터무니없는 가격으로 주식을 매입해 주고 그 차액을 수수료로 챙겨 고객이 이의 제기한 사례임.
 - 미국 증권거래위원회의(SEC)는 설명하지 않고 시세보다 훨씬 높은 가격을 제시하여 중개한 행위는 증권거래법에 위반하는 사기행위로 판결하고 면허를 취소하는 행정처분을 내림.

- 적합성 원칙은 “증권업자가 투자자의 투자목적, 재산상태, 투자경험 등에 비추어 적합한 투자가 아니면 투자자에게 권유해서는 아니 된다는 원칙”을 말함.
 - 즉, “적합성 원칙이란 적합한 투자상품을 권유해야 하는 개념의 적극적 권유 의무를 의미하는 것이 아니라, 적합하지 않은 투자상품을 권유하여서는 아니 된다는 개념의 소극적 권유 의무를 의미함.¹⁾
 - 적합성 원칙을 수행하기 위해서는 투자자에게 적합한 투자상품을 권유하는데 필요한 판매자의 고객정보 수집과 합리적인 투자분석자료 제공이 필수적임.
- 그러므로 적합성 원칙은 투자자의 투자목적 등에 반하는 투자를 권유함으로써 투자자가 입을 수 있는 피해를 방지하고, 투자결과에 대한 투자자의 ‘자기책임원칙’이 작동되기 위한 제도로써 의의를 찾을 수 있음.
- 적합성 원칙의 개념은 국가별로 금융제도 및 환경에 따라 미묘한 차이를 보이고 있는데 크게 적극적 권유 의무를 광의의 적합성 원칙으로 하고, 소극적 권유 의무를 협의의 적합성 원칙으로 구분함.²⁾
 - 적합성 원칙을 구분하는 이유는 어떠한 적합성 원칙을 도입하느냐에 따라 투자자의 편익과 판매자의 법률적 책임이 달라지기 때문임.
 - 투자자가 투자결과에 대한 책임을 지는 ‘자기책임의 원칙’이 작동되기 위한 전제로 판매자가 사전에 적합성 원칙을 준수하여야 함.
 - 판매자가 적합성 원칙을 준수하지 않아 발생하는 투자자의 피해에 대해서 판매자는 손해배상책임을 지게 됨.
 - 따라서 적극적 개념인가, 소극적 개념인가에 따라 적합성 원칙 위반 여부가 다를 수 있어서 개념 정의는 중요함.

1) 오성근, 『일본의 금융상품거래법에 관한 연구』, 형사정책연구원, 2006, p.110, 神崎克郎, 『平成10年改正商品取引法条解説』, 商事法研究会, 2000, p.80
 2) 潮見桂男, 『消費者契約法・金融商品販売法と金融取引』, 経済法令研究会, 2001

3. 자본시장통합법의 적합성 원칙

투자형보험에 대해서는 자본시장통합법에 따라 협의의 적합성 원칙이 적용될 가능성이 높으며, 적합성 원칙 이외에도 보험관련법상의 상품설명제도 등과 같은 소비자 보호 규정도 적용되고 있음

- 자본시장통합법은 금융투자상품에 대해 고객에게 적합하지 않을 경우 투자권유 행위를 하지 못하도록 하는 협의의 적합성 원칙을 도입함으로써 현행 규정보다 소비자 권익이 강화된 것으로 평가할 수 있음.
 - 현행 증권업감독규정에서는 “고객에게 적합하다고 볼 수 있는 합리적 근거를 가질(제4-15조 2항)”의무를 명시하고 있으나 투자권유행위 자체를 금지하고 있는 않음.
 - 자본시장통합법은 금융투자업자가 “일반투자자에게 투자권유를 하는 경우 투자자의 투자목적·재산상황 및 투자경험 등에 비추어 그 투자자에게 적합하지 아니하다고 인정되는 투자권유를 하지 못하도록” 명시하고 있어 협의의 적합성 원칙을 채택하고 있음(법 46조).
 - 자본시장통합법에서 협의의 적합성 원칙을 도입한 이유는 투자자의 두터운 보호 및 증권시장의 건전한 육성과 발전을 위해 필요하며, 현행의 증권업감독규정과 자율규제기관의 규정에 의한 광의의 적합성 원칙의 위반행위로는 손해배상청구를 인정하기 어려운 점을 개선하기 위한 것임.
- 한편, 상법(보험계약법)*과 보험업법**은 보험상품에 대해 설명의무를 부여하고 있으며, 이를 이행하는 수단으로 약관 교부 및 보험안내자료 등을 제공함.
 - 특히, 변액보험은 보험안내자료 등을 통하여 보험료의 원금손실 가능성에 대한 설명의무를 부여하고(시행령 제42조), 변액보험계약의 모집에 관한 준수사항(감독규정 제4-31조의2)에 근거하여 불완전계약으로 인한 소비자 권익을 보호하고 있음.
 - 최근에는 보험소비자의 권익을 두텁게 보호하기 위하여 보험모집자 실명제를 실시하고, 보험계약자의 상품설명 확인제도 및 상품설명서를 도입하는 등 설명

의무가 강화되고 있는 추세임.

*상법 제638조의 3(보험약관의 교부·명시의무) 중요사항 설명의무

**보험업법 제97조(체결 또는 모집에 관한 금지사항) 중요사항 알리지 않는 행위의 금지 등

4. 미국의 보험상품 적합성 원칙 적용 사례

미국은 변액보험에 대해 증권업협회의 자율규정과 NAIC의 모델법을 준용한 주보험업법에 의거하여 협의 혹은 광의의 적합성 원칙을 적용하고 있으며, 일부 주의 경우는 연금보험에 대해서 광의의 적합성 원칙을 도입하고 있음

- 변액보험은 1950년대 말 증권거래위원회(이하 SEC)가 SEC의 등록상품으로 판결한 이후 주 보험법과 연방 증권관련 법령상의 규제대상이 됨.
- 연방 증권법상에는 적합성 원칙에 대한 직접적인 명시규정을 두지 않고 증권업협회(이하 NASD)의 자율규정에 위임함.
 - 증권거래위원회(이하 SEC)는 증권거래에 대한 행위규제의 원칙과 준수여부에 대한 행정처분의 권한을 가지며, 일부의 행위규제에 대해서는 NASD에 위임하고 있음.
 - 따라서 변액보험에 대한 적합성 원칙의 적용은 NASD의 자율규정을 준수하여야 함.
- 변액보험의 모집인은 NASD 회원으로 등록이 필요하며, NASD 규칙에 따라 “등록한 상품을 판매할 때 해당 상품이 고객에게 적합하기 위한 합리적인 근거를 갖도록 (제2310호)”하는 적합성 원칙의 규정을 준수하여야 함.
 - 특히, 변액보험은 주식이나 무추열 펀드와는 달리 생명보험 상품이므로 변액보험(연금)에 대한 가이드라인 규정을 준수하여야 함.
 - 동 가이드라인은 “등록 판매원 등이 고객의 재산상태, 니즈 등의 정보를 입수하기 위한 상당한 노력을 하고, 그 정보를 기초로 당해 고객이 변액보험을 필요로 하고 있는가와 보험료 납입 능력 여부를 검사”하도록 명시하고 있음.

- NASD는 동 가이드라인을 근거로 적합성 원칙을 위반할 경우 등록 대리인의 등록을 취소할 수 있는 권한이 있음.

<표1> 미국의 변액보험 규제

업무의 종류	근거법	규제 주체
변액보험 · 변액연금의 인수(발행)	각주 보험법 유가증권법(1933)	각주의 보험청 증권거래위원회
변액보험 · 변액연금의 판매	각주 보험법 유가증권법(1933) 유가증권거래법(1934)	각주의 보험청 증권거래위원회
유닛의 구성	투자회사법(1940)	증권거래위원회

□ 전미보험감독관협의회(이하 NAIC)가 제정한 ‘변액생명보험 모델규칙’^{*}은 적합하지 않은 상품을 권유하지 못하도록 하는 협의의 적합성 원칙을 적용하고 있음.

- 동 규칙은 “보험자가 계약자의 보험 · 투자목적, 재정상태, 니즈 등의 충분한 정보를 근거로 당해 상품의 구입이 예비 고객에게 적합한지에 대한 합리적인 근거가 없을 경우 권유 및 판매를 해서는 안 된다”고 규정하고 있음(제3조 c항).
- 또한 적합성 원칙을 이행하기 위한 수단으로 “연령, 수입, 배우자의 유무, 피부양자의 수 · 연령, 저축 및 기타 자산가치, 현재의 생명보험 가입의 상황”등 이른바 투자자의 특성을 파악할 의무^{**}(NYC Rule)를 부여함.

* Variable Life Insurance Model Regulation

** Know Your Customer Rule(이하 NYC Rule)

□ 일부 주 보험법에서는 NAIC의 ‘연금거래의 적합성 모델규칙(2006)’^{*}을 준용하여 연금상품에 대한 적합성 원칙을 도입하기도 함.

- 동 모델규칙은 NAIC가 2002년에 제정한 65세 이상 소비자를 가입대상으로 하는 ‘연금거래의 고령자모델규칙’^{**}을 모든 연령의 소비자를 가입대상으로 적용범위를 확대하고, 고령자 모델규칙의 내용을 대부분 계승하고 있음.
- 동 모델규칙은 “모집인이 없는 보험회사 또는 판매자가 고객에게 연금 또는 연금 승환을 권유할 경우 상품이 적합하다고 신뢰할 수 있는 합리적인 근거를

확보하도록” 규정하고 있어 광의의 적합성 원칙을 취하고 있음(제6조).

- 또한, 적합성 원칙을 이행하기 위한 수단으로 “고객의 재산상태 및 니즈에 대한 정보 수집” 등의 NYC Rule 의무를 부여함.
- NAIC에 의하면 현재(2006년 8월 기준) 적합성 원칙을 적용하고 있는 주는 고령자를 가입대상으로 하는 연금에 대해 13개 주가, 일반인을 가입대상으로 하는 연금에 대해 12개 주가 도입하였음.
- 다만, 주별 보험법에서 적합성 원칙을 다르게 적용하고 있고, 뉴욕주의 경우 연금상품에 대해서 NAIC의 모델을 반영하였으나(제308조(d)), 변액상품에 대해서는 SEC와 NASD의 규제를 준용함.

*연금거래의 적합성 모델규칙(Suitability in Annuity Transaction Model Regulation; 2006)

**연금거래의 고령자모델규칙(Senior Protection in Annuity Transaction Model Regulation; 2002)

<표2> 미국의 주 보험업법의 적합성 원칙 도입 현황

	연금		변액		생명보험
	고령자 대상	일반인 대상	보험	연금	개인보험
가입유형 상품					
도입 수	13개 주	12개 주	32개 주	2개 주	9개 주

자료: NAIC(2006)

- 한편, 정액생명보험에 대한 적합성 원칙의 적용여부를 위한 NAIC의 검토가 있었으나 보험업계의 반대로 채택되지는 못하였으며, 보험업계의 반대의 이유는 다음과 같음.
- 변액보험과 달리 정액보험에는 원본 손실 리스크가 없음.
 - 생명보험은 미래지향적 계약, 장기계약, 불확실성 전가 등의 특성으로 권유시 사전에 상품의 객관적인 적합성을 판단하기 곤란함.
 - 증권상품은 등록제인 반면 보험상품은 인가제이므로 금융규제의 총체적 차원

에서 검토해야함.

- 고객정보 수집 · 집적 · 분석에 과도한 비용 소요 등임.

5. 영국의 보험상품 적합성 원칙 적용 사례

영국은 투자형보험에 대해서 협의의 적합성 원칙을 적용하고 있으나, 비투자형보험에 대해서는 최적의 권유상품이 아닐 경우 그 취지를 고객에게 설명한 후 권유하도록 하는 광의의 개념을 적용하고 있음

- 영국은 1986년 금융서비스법 이후 투자형 생명보험과 보장성보험으로 구분하여 별도로 규제하고 있으며, 금융서비스시장법(FSMA 2000)이 이를 계승하고 있음.
 - 영국 FSA의 금융영업규범에는 투자 및 저축성상품에 적용되는 일반영업행위규범(COB), 보장성 생명보험과 손해보험계약에 적용되는 비투자보험영업규범(ICOB) 등이 있음.
- 영국의 COB에 따르면 판매자가 “금융상품을 고객에게 권유할 경우 그 권유가 확실히 고객에게 적합하도록(suitability) 합리적인 조치(reasonable steps)”를 취해야함.
 - 특히, 판매자가 “판매하는 상품 중에서 가장 적합한(most suitable) 상품을 고객에게 권유하도록 하고, 만약 적절한 상품이 없을 경우 권유행위를 하지 못하도록”하는 협의의 개념을 취하고 있음(COB 5.3.5R).
 - 적합성 원칙을 이행하기 위한 수단으로 NYC Rule을 부여하고, 해당 상품의 적합성 근거와 손실 가능성을 설명한 적합성 통지서(suitability letter)를 계약 체결 전에 설명 및 제공하도록(COB 5.3.14R) 명시하고 있음.
 - 추가적으로 독립금융중개자(이하 IFA)의 경우 시장에서 판매되는 다양한 상품을 일정한 기준에 근거하여 분석하고 그 결과를 제시하여 가장 적합한 상품을 제공하도록 규정함(COB5.3.10A · R).
 - 그러나, 실무적으로는 시장에서 판매되는 모든 금융상품이 가장 적합하지 않을 경우가 많아 대부분 IFA단체가 제공하는 보험회사 상품정보 리스트를 활

용하여 상품을 권유함.

- 보장성보험을 규제하는 ICOB는 고객에게 “권유할 경우 그 권유가 고객의 니즈에 적합하도록 하는 합리적인 조치”를 취하도록 하는 광의의 적합성 원칙을 적용함.
 - 즉, “취급하는 상품 중 고객의 니즈와 완전히 일치하는 상품이 없을 경우 그 취지를 고객에게 설명한 후 다른 상품을 권유”할 수도 있도록 규정함 (ICOB4.3.1.R 등)
 - 적합성 원칙을 이행하기 위한 수단으로 고객의 수요 및 니즈를 기재하고, 해당 상품을 권유하는 이유 등을 설명하는 고객수요확인서(statement of demands and needs)를 제공토록 함(ICOB4.4.1.R).
 - 보장성보험의 경우에도 투자형보험과 마찬가지로 보험회사 상품정보 리스트를 활용하여 상품을 권유할 수도 있음(ICOB4.2.12.G).
- FSA가 보장성보험에 광의의 적합성 원칙을 적용한 이유를 요약하면 다음과 같음.
 - FSA는 보장성보험에 대해 요구하는 설명의무의 수준을 높인다고 반드시 불완전판매의 리스크가 감소하는 것은 아닌 것으로 판단하고 있음(CP187 2002).
 - 보장성상품은 투자상품이 아니므로 동일한 원칙을 적용하기 어렵다는 견해임.
 - 즉, 투자형상품의 경우 고객이 해당상품에 대해 얼마만큼의 수익과 손실 가능성이 있는지에 관심이 있으며, 보장성상품의 경우 고객이 얼마나 니즈와 부합된 상품을 선택하느냐가 관건임.
 - 이외에도 적합성 원칙을 이행하기 위해 소요되는 경비가 과다하다는 영국 보험업계의 반대가 있었음.

6. 일본의 금융상품거래법과 보험업법의 적합성 원칙 적용사례

일본의 금융상품거래법은 투자형 은행상품과 보험상품에 대해 은행법과 보험업법에서 금융상품거래법의 영업행위규제를 준용하도록 하는 법률적 체제를 취하고 있으며, 이에 따라 개정 보험업법은 협의의 적합성 원칙을 도입하였음.

- 적합성 원칙을 도입한 일본의 금융상품거래법(2006)은 영국의 금융서비스시장법을 모델로 한 중간단계의 법률로 유가증권과 관련된 금융관련 5개 법률*을 통합한 법률임.

*증권거래법, 금융선물거래법, 상품펀드법, 투자자문업법, 투자신탁법

- 동 법은 부분적이고 점진적인 금융통합법 체제를 취하고 있고, 포괄적 정의방식을 채택하는 등 우리나라의 자본시장통합법과 기능면에서 유사한 점이 많음.
- 그러나, 동 법은 은행상품과 보험상품 등을 동 법의 적용대상에서 제외하는 법률 체제를 취하고 있다는 점에서 우리나라의 자본시장통합법과 큰 차이가 있음(증권거래법 등 일부 개정 법률 18조 및 금융상품거래법제2조2항5호⁸ 관련).
- 다만, 이들 상품 중 투자형상품의 경우 원본 손실 가능성을 포함하고 있는 경계적 성질을 고려하여 동 법의 적합성 원칙 등과 같은 공통영업행위규제를 은행법과 보험업법이 준용하도록 요구하고 있음.
- 이에 따라 투자형 은행상품과 보험상품은 2006년 개정된 은행법과 보험업법에 따라 동 법의 상품판매 및 권유와 관련된 공통영업행위규제를 적용하고 있음.
- 이러한 법률적 체제를 채택하고 있는 이유는 투자형 은행상품과 보험상품이 이미 은행법과 보험업법에 의한 소비자 보호 규제가 존재하고 있어 동 법의 직접적인 규제가 적절치 않다는 시각이 있기 때문임.
- 결국 동 법은 동일한 금융기능의 동일 규제의 원칙을 고수하기 보다는 통합금융법의 중간단계의 법률로서 은행법과 보험업법 등의 소비자 보호기능을 존중하는 법률적 태도를 추구하였음.

<표3> 한국과 일본의 금융 관련법상 적합성 원칙 적용 비교

	한국		일본		
	자본시장 통합법	보험업법	금융상품 판매법	금융상품 거래법	보험업법
설명의무	○	○	○		○
적합성 원칙	○			○ ¹⁾	○ ²⁾
NYC Rule	○				
손해배상책임	○	○	○		○

주: 1) 은행상품과 보험상품은 법에서 제외

2) 보험업법에서는 투자형보험에 대해서만 적합성 원칙을 적용

□ 개정 보험업법(2006)은 금융상품거래법을 준용한 적합성 원칙을 도입하였으며, 이외에도 우리나라와 유사한 설명의무제도와 약관교부 및 정보제공 의무가 있음.

- 개정 보험업법은 금융상품거래법의 준용대상 보험계약을 ‘특정보험계약’이라고 명칭하고, “금리, 외환, 금융상품거래소 등의 시장지표 변동에 의해 손실이 발생 우려가 있는 상품”으로 정의하고 있음(제300조의 2).
- 금융심의회(총리 자문기관)에 따라 특정보험계약의 범위에는 변액보험·연금, 해약환급금변동형보험·연금 및 외화표시 보험·연금 등이 포함될 예정임.
- 또한, “보험회사 및 보험모집인, 보험중개인은 특정보험계약의 체결시 고객의 지식, 경험, 재산상황 및 목적에 비추어 부적당하다고 인정되는 권유행위를 하지 못하도록” 규정하여 협의의 적합성 원칙을 도입하고 있음(제300조의 2 및 금융상품거래법 제40조 관련).
- 적합성 원칙을 이행하기 위한 수단으로 “취득한 고객정보의 적절한 취급을 확보하기 위한 필요한 조치를 강구하도록 하고, 기타의 사항을 시행령에서 정하도록 하고” 있음.
- 한편, 최근 일본에서는 보험법령의 개정을 통해 모든 보험상품에 대해서 상품설명서를 ‘계약개요’와 ‘주의환기정보’로 명확히 구분하고, 계약자 자필서명이 필요한 ‘가입의향 확인서’를 도입하는 등 설명의무가 강화되고 있는 추세임.

7. 국제적 비교 분석

적합성 원칙은 협의의 개념을 적합성의 원칙으로 보는 것이 일반적인 해석임
투자형보험에 대해 한국과 영국은 금융통합법 체제에서 적합성 원칙을 도입하고
있는 반면, 미국과 일본은 보험업법에서 적합성 원칙을 적용하고 있음

- 국제적으로 투자형보험에 대해서는 협의의 적합성 원칙의 적용이 일반적이며, 법률적 체제는 국가별로 다소 차이를 보이고 있는 것으로 나타났음.
 - 우리나라의 자본시장통합법은 금융투자상품에 대해 협의의 적합성 원칙을 도입하여 현행 증권업감독규정의 광의의 개념 보다 소비자의 보호가 강화된 법률적 근거를 마련하였음.
 - 미국은 주별로 차이가 있으나 변액보험에 대해 대부분의 주에서 NAIC가 제정한 모델규칙을 준용하여 협의의 적합성 원칙을 도입하고 있으며, 일부 주에서는 연금보험에 대해서 광의의 적합성 원칙을 도입함.
 - － 다만, 뉴욕주 보험법은 변액보험에 대해 NASD의 자율규정을 준용한 적합성 원칙을 적용하고 있음.
 - 영국은 1980년대 이후의 금융사고 및 사적연금의 불완전판매 경험 등을 통해 투자형상품은 물론 개인연금에 대해서도 적합성 원칙을 도입하였음.
 - 일본은 투자형 은행상품 및 보험에 대해 금융상품거래법의 적용대상에서 제외하나, 보험업법에서 투자형보험에 대해 협의의 적합성 원칙을 도입하였음.

<표4> 투자정보보험의 국가별 적합성 원칙 적용방식 비교

	한국	미국	영국	일본
근거	자본시장 통합법	NASD 규칙/ NAIC 규칙	COB	금융상품 거래법
대상상품	원금손실	변액보험·연금	투자·저축성	원금손실 ¹⁾
적합성 방식	협의를	광의/협의를	협의를	협의를
설명의무	있음	있음	있음	없음 ²⁾

주: 1) 원금손실 가능성이 높은 상품을 지칭.

2) 금융상품판매법에 설명의무 있음.

- 비투자정보보험에 대해 영국은 광의의 적합성 원칙을 적용하고 있으나, 한국·미국·일본은 적합성 원칙을 도입하고 있지 않거나 일부 주(미국)에서 연금보험에 광의의 적합성 원칙을 도입하고 있음.
- 우리나라와 일본은 보험업법상 비투자정보보험에 대해 적합성 원칙을 도입하고 있지 않음.
 - 반면, 영국은 보장성생명보험 및 손해보험에 대해 적합성 원칙을 도입하고 있으나, 적극적 권유행위의 광의의 개념을 도입하고 있음.
 - 미국은 주별, 보험종목별로 차이가 있으나, 현재 12개주에서 연금보험에 대한 광의의 적합성 원칙을 도입하고 있음.

<표5> 비투자정보보험의 국가별 적합성 원칙 적용방식 비교

	한국	미국	영국	일본
근거	보험업법	NAIC 규칙	ICOB	보험업법
대상상품	전 보험종목	연금	비투자정보보험	비투자정보보험
적합성 방식	없음	광의	광의	없음
설명의무	있음	있음	있음	있음

- 광의의 적합성 원칙은 결과적으로 판매자가 권유하는 상품이 적합하지 않을 경우 적합하지 않는 합리적인 이유를 설명한다면 권유행위가 가능하므로 엄밀한 의미에

서 적합성 원칙으로 보기 어려움.

- 그 이유는 전술한 바와 같이 적합성 원칙은 권유하는 투자자의 정보수집과 합리적인 근거를 요건으로 하고, 이를 충족하지 못하면 권유행위를 할 수 없도록 하는 소극적 권유행위를 의미하기 때문임.
- 이러한 관점에서 영국의 보장성보험과 미국(12개 주)의 연금보험에 대해 적합성 원칙을 적용하고 있다고 보기 어려움.

8. 시사점 및 도입 방향

적합성 원칙은 금융상품의 중개·대리·교차판매가 발전되어 있고 다양한 판매채널이 활성화된 국가에서 도입의 효과가 높으므로 제도의 실효성을 높이기 위해서는 우리나라에서도 보험상품에 대한 판매채널 다양성 확보가 병행될 필요가 있음

비투자형보험은 원금손실의 위험이 없고 투자결과에 대해 자기책임 원칙이 적용되지 않으므로 적합성 원칙을 적용하기보다는 보험관련법상 설명의무와 정보제공제도 등 소비자 보호 규정의 개정을 통해 판매자의 책임을 강화하는 것이 바람직함

- 보험상품의 적합성 원칙의 적용은 국가별 금융보험환경과 역사적 배경에 따라 차이를 보이고 있으며, 영업규제 뿐만 아니라 금융규제의 전체적인 조화와 균형, 타 금융권과의 형평성이 재고된 가운데 도입이 가능하였음.
- 선진국의 경우 금융상품의 독립적인 중개 및 대리업 등이 잘 발달되어 있어 고객에게 권유할 수 있는 금융상품의 폭이 다양하기 때문에 적합성 원칙의 적용이 가능하였음.
- 또한, 금융상품 판매채널간의 과도한 경쟁으로부터 소비자의 권익을 보호하는데 효과적인 기능을 하였음.
- 특히, 영국의 적합성 원칙의 도입은 오래전부터 보험상품을 포함한 금융투자상품의 판매를 중개할 수 있는 독립금융중개인(IFA)과 보험브로커로부터 소비자 보호를 위해 도입하였음.

- 일본은 보험회사가 부수업무로 다양한 파생금융상품을 판매할 수 있고, 생·손보 간의 교차판매가 허용되는 등 판매채널이 다양화되어 있어 보험회사가 권유할 수 있는 투자상품의 폭이 다양한 편임.
- 그러나, 우리나라는 보험상품의 중개 및 독립대리업의 기능이 미흡하고 보험회사의 부수업무도 제한되며, 주로 일사전속의 모집행위에 의존하고 있는 등 판매자 등이 권유할 수 있는 투자상품의 폭이 좁음.
 - 판매하는 변액보험의 수가 몇 종에 불과한 소규모 보험회사에서 적합성 원칙을 적용할 경우 보험소비자에게 권유하는 상품이 적합하지 못하면 판매가 곤란해질 수 있는 가능성도 있음.
- 보험회사의 경우 적합성 원칙 도입에 따른 정보수집 및 상품분석 기법의 도입으로 판매 및 관리업무에 인적·물적인 과도한 비용이 지출될 수 있으며, 이는 곧 상품의 가격경쟁력 약화로 이어질 수도 있음.
 - 금융투자상품을 폭 넓게 판매하는 타 금융권의 경우 이미 오래전부터 이 제도를 도입하여 관련 업무의 노하우와 다양한 상품 분석기법 등이 축적되어 있는 편임.
 - 영국 금융청의 2006년 설문조사에 의하면 소비자 보호규제와 관련 비용 지출 중 적합성 통지서의 비용지출이 1위로 나타남.
- 금융투자상품에 대한 적합성 원칙의 도입은 판매자의 법률적 권유위반 행위를 명확히 할 수 있고, 투자자의 투자결과에 대한 '자기책임원칙'을 적용시키기 위해서도 필요할 것으로 판단됨.
 - 다만, 비투자형보험은 투자형상품과 달리 원금손실에 대한 위험이 없어 투자자의 자기책임원칙이 작동되지 않아 적합성 원칙을 적용하기 어려우므로, 현행 보험관련법령에서 설명의무와 정보제공제도를 개선하는 것이 효과적임.
 - － 특히, 보장성생명보험과, 자동차 및 상해보험 등과 같은 단기성 보험의 경우 적합성 원칙이 요구하는 지나친 개인의 사적정보 요구는 보험가입에 대한 거부감을 불러 일으켜 보험의 구매력을 감소시킬 가능성도 있음.
- 보험상품에 대한 적합성 원칙의 적용 범위는 투자형상품에 대해 우선적으로 도입

하는 것이 바람직함.

- 투자형상품의 범위에 대해서도 자본시장통합법 시행령 제정 시 법률에서 정한 원금 손실 발생의 우려가 있는 일부의 변액상품으로 한정하여 법률 시행에 대한 영향을 최소화 할 필요가 있음.
 - 특히, 보험회사의 모집방식이 전통적인 푸시형영업에 의존하고 있는 점을 고려하여 고객이 사적정보의 제공을 거절할 경우 적합성 원칙이 작동되지 않도록 하는 예외적인 조치가 필요함.
 - － 미국, 영국, 일본 등의 국가에서 개인정보 제공을 거절할 경우에 대한 예외적 조치가 있음.
 - 또한, CM·TM 등의 비대면판매채널의 경우 판매채널의 특성상 구두에 의한 정보파악과 권유 이유 등을 먼저 설명하고, 사후에 매체나 문서로 제공할 수 있도록 하는 조치도 필요함.
 - 향후 자본시장통합법 시행령 제정시 보험규제의 특수성을 고려하여 일본의 사례와 같이 보험법령에 위임하도록 하여 보험법령의 개정을 통하여 적합성 원칙을 도입하는 것이 규제감독적 측면에서 효과적일 수 있음.
- 향후 적합성 원칙 제도의 실효성을 높이기 위해서는 보험상품의 교차판매와 타 금융투자상품에 대한 부수업무의 확대를 통하여 판매자 등이 권유할 수 있는 투자상품의 선택 폭을 다양화하는 제도적 기반 마련이 필요함.

◆ 선진보험회사의 전사적 리스크관리와 국내 보험회사에의 시사점¹⁾

장동식 선임연구원

1. 전사적 리스크관리로의 전환 배경

선진 보험회사는 감독기관의 요구, 주주 및 투자자의 니즈 등에 대응하고, 보험회사의 생존전략의 일환으로 리스크관리 능력을 제고하고 있음.

- 미국·유럽의 은행감독기관은 신BIS에 의하여 리스크중심 감독을 강화하였고, 유럽의 보험회사 감독기관은 솔벤시 II 논의를 통해 리스크중심 감독으로 체계를 전환하고 있음.
- 유럽·미국의 감독기관은 아시아 경제위기, 9.11 테러, 회계부정, 글로벌 제약사 리콜 등의 사건을 경험하면서 리스크관리를 보다 강화하여야 한다는 인식에 이름.
- 이에 감독기관은 사바나-옥슬리 법 제정, 바젤 II 도입, 솔벤시 II 검토, IFRS 제정 등을 통해 리스크관리의 강화를 도모함²⁾.
 - 이 중 유럽의 솔벤시 II 는 보험회사의 8대 실패원인^{*}을 논하고 있는 Sharma 보고서(2002)에 기반하여 논의가 진행됨³⁾.
 - * 전략적 계획 부재/자본부족/기술적 준비금 이해부족/내부 프로세스 및 시스템 통합부족/무능한 경영자/CEO 전횡/독립적 위기분석 부족/권한한도 부족
 - 이 진행과정에서 “리스크중심 감독”이 금융시장의 규제 틀로 표준화됨.
- 또한, 주주·투자자 및 신용평가기관 역시 금융기관이 리스크관리 능력을 제고할 것을 요구하고 있음.
- 주주·투자자는 금융기관들에게 투자자의 기대를 관리체계에 반영하고, 리스크를 인식할 수 있는 조직문화를 구축하여 기금 및 관리자원을 효율적 배분하는 것을

1) 이 테마진단은 보험개발원·GENEVA 학회가 공동주최한 국제세미나에서 발표된 내용과 전사적 리스크관리 관련 자료를 참조하여 작성함.
 2) Doug Doll·Michael Taht·Cheryl Tibbits, *Enterprise Risk Management*, 2005.12, p.22.
 3) Aaron Halpert, *ERM Essentials for Decision Makers*, 2007.3, p.13.

요구하고 있음.

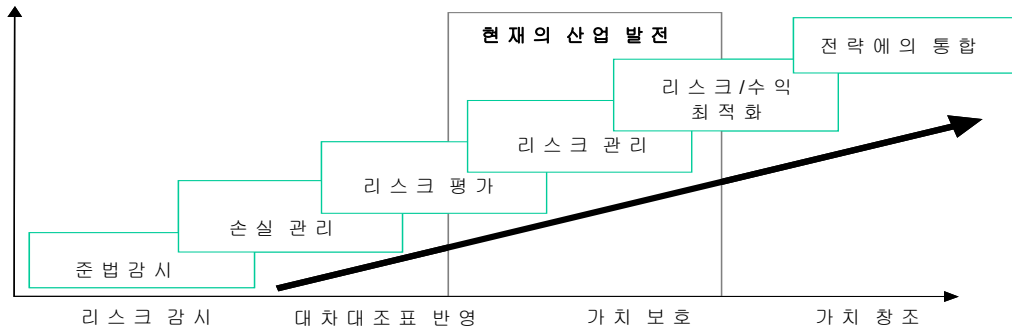
- 또한 신용평가기관은 채권자 관점에서 리스크관리 현황 등을 평가, 신용등급에 반영하고 있음.
- 금융기관 스스로도 금융기관의 가치 즉 주주가치 제고에 기여할 수 있도록 리스크 관리 능력을 향상시켜 시켜 생존 및 경쟁우위를 지킬 필요가 있음.
- 일반기업과 같이 보험회사도 지속적으로 성장·생존을 바라고 있으나, 성장의 추진 과정에서 보험회사는 영속성을 해치거나 절체절명의 위기에 처할 수 있음.
- 선진보험회사 역시 아시아 경제위기, 보험회사 파산 등을 경험하면서 성장만을 추구하는 경우 간과할 수 있는 제반 영역의 리스크 관리가 필요하다는 것을 인식하게 됨.

2. 전사적 리스크관리로의 전환단계

리스크관리는 시대요구에 따라 단순한 준법감시, 손실관리 및 리스크 평가를 넘어 리스크-수익 최적화 및 리스크관리와 경영전략 통합의 전사적 리스크관리로 발전하고 있음.

- 주주·투자자의 니즈에 따라 리스크관리의 목적이 리스크 감시, 대차대조표 반영, 가치보호 및 가치창조로 확대되어 가고 있음.
- 이에 준법감시, 손실관리, 리스크평가, 리스크관리, 리스크-수익 최적화, 리스크관리와 전략 융합 등으로 리스크관리 수준이 향상되어옴.
- 특히 가치보호 및 가치 창조를 목적으로 하는 리스크-수익 최적화 및 리스크관리와 전략을 통합화하는 전사적 관점의 리스크관리로 발전되어옴.

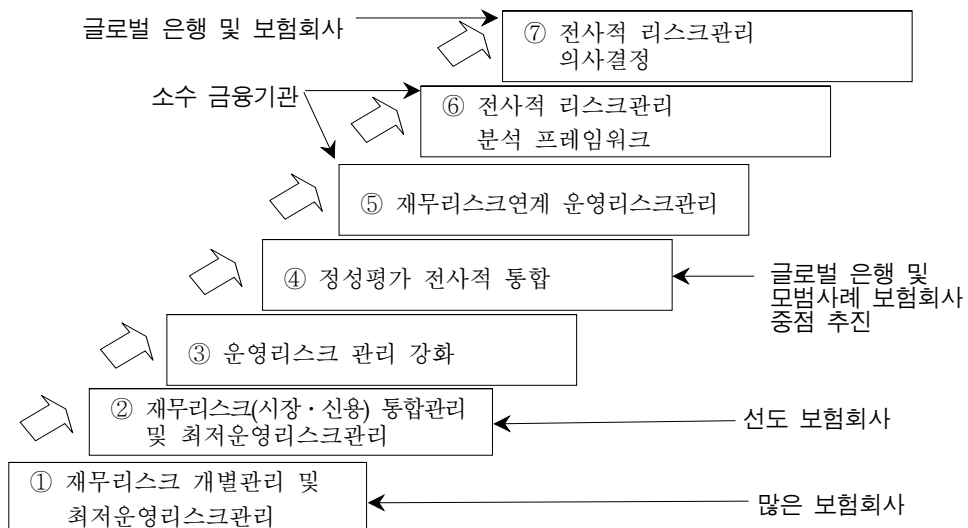
<그림 1> 리스크관리 패러다임



자료 : Anthony Bice, *The Rise of Risk : Developments in Enterprise Risk Management in Insurers*, 2007.09, p.8.

- 또한 리스크관리 발전과정은 리스크를 관리하는 방법(개별, 통합), 운영리스크를 관리하는 정도 등에 따라 총 7단계로 구분할 수 있음(<그림 2> 참조).
- 4~7단계가 리스크를 전사적 관점에서 관리하는 것이므로 전사적 리스크관리 단계라 할 수 있으나, 실질적으로는 의사결정과 융합된 7단계가 전사적 리스크관리라 할 수 있음.

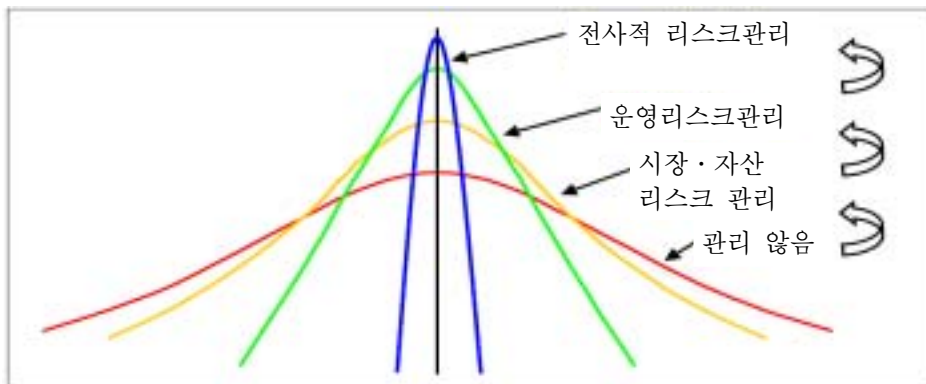
<그림 2> 전사적 리스크관리 발전과정



자료 : Ernst and Young, *Leading Practices in Risk and Capital Management*, 2004.7, p.1.

- 4단계 이상의 리스크관리는 리스크-수익의 최적화 관점에서 노출될 수 있는 리스크에 대한 전략적 의사결정 능력제고로 보유리스크의 변동성이 축소됨(<그림 3> 참조).
- 전사적으로 리스크를 관리하는 단계에 있는 경우가 일부 리스크(예, 시장·신용리스크)만을 관리하는 경우보다 전략적인 의사결정을 수행할 수 있음.
- 보험회사의 높아진 전략적 의사결정 능력으로 이전보다 리스크 변동이 축소됨.

<그림 3> 전사적 리스크관리 효과



자료 : Anurag Saxena, *Enterprise Risk Management*, 2007.3, p.3.

- 리스크관리 패러다임과 전사적 리스크관리 발전단계를 명확히 이해하기 위해서는 전사적 리스크관리와 일반적 리스크관리의 차이를 살펴볼 필요가 있음(<표 1> 참조).
- 전사적 리스크관리는 기업가치 보호 및 제고를 목적으로 하고 있는데 반하여, 일반적 리스크관리는 기업가치 보호에 목적으로 두고 있음.
- 전사적 리스크관리는 전사적 리스크 및 포트폴리오 관점에서 비즈니스 리스크에 대한 관리 및 내부통제를 실시하나, 일반적 리스크관리는 재무 및 거대손실리스크에 대한 관리 및 내부통제를 실시함.
- 전사적 리스크관리는 모든 가치 원천에 대하여 적용되는 반면, 일반적 리스크관리는 특정 리스크·사업부문·프로세스에만 적용됨.
- 전사적 리스크관리는 모든 사업부분에서 이루어지는 의사결정에서 적용되지만, 일반적 리스크관리는 관련된 재무 및 운영에서 이루어지는 의사결정에만 적용됨.

<표 1> 리스크관리와 전사적 리스크관리 체계 비교

구분	일반적 리스크관리	비즈니스 리스크관리	전사적 리스크관리
중점사항	재무·거대손실 리스크 및 내부통제	개별 리스크 관점에서 비즈니스 리스크 및 내부통제	전사적 리스크 및 포트폴리오 관점에서 비즈니스 리스크 및 내 부통제
목적	기업가치 보호	기업가치 보호	기업가치 보호 및 제고
범위	관련된 재무 및 운영	계량화할 수 있는 비즈니스 관리자	모든 사업부문 및 결정단계
강조사항	재무 및 운영	관리	전략적 세팅
적용사항	특정 리스크·사업부문 · 프로세스	특정 리스크·사업부문 · 프로세스	모든 가치 원천

자료 : James W. Deloach, *Enterprise Risk Management : Practical Implementation Ideas*, 2005.4, p.1.

3. 선진보험회사의 리스크관리 수준 및 발전

글로벌 보험회사 및 선진보험회사는 리스크-수익 최적화, 리스크와 전략 통합 등을 리스크관리를 통해 달성하고자 하는데 반해, 많은 보험회사가 낮은 수준의 리스크 관리인 준법감시 및 리스크 감소에 머무르고 있어 감독기관은 리스크관리를 강화할 필요가 있다고 인식하고 있음.

- ☐ 보험회사는 전사적 리스크관리를 통해 전략 수행시 필요한 자원 확인, 가치를 창출할 수 있는 리스크 보유 결정 등을 보다 용이하게 할 수 있음.
- 보험회사는 리스크-수익의 최적화 관점에서 중요한 리스크 보유에 대한 의사결정을 보다 용이하게 하여, 실질적으로 보험회사의 주주가치 제고로 이어질 수 있음⁴⁾.
- 또한, 보험회사의 전사적 리스크관리는 감독기관 등이 지니고 있는 니즈를 충족시킬 수 있음.
- ☐ 이에 보험회사는 리스크관리 능력을 제고하고자 많은 노력을 기울이고 있으며, 그 핵심에는 보험회사의 주주가치 보호가 자리잡고 있음.

4) Brian W. Noco and Rene M. Stulz, *Enterprise risk Management : Theory and Practice*, 2006.7, pp.3~8.

- 선진보험회사는 금융시장의 규제 틀에 대한 논의가 국제적으로 전개되는 가운데 리스크관리 문화, 리스크통제 프로세스 개선, 신규리스크 관리 강화, 리스크 및 경제적 자본모델 개발, 전략적 리스크관리 수행 등을 통하여 리스크관리 능력을 제고함.
- 또한 선진보험회사는 포럼(CRO 포럼, ERM 포럼)등을 통하여 리스크관리의 발전을 함께 논의하고 있음.

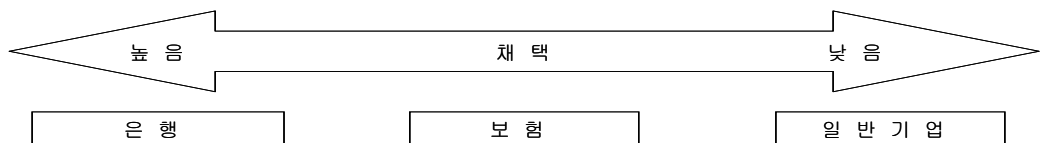
<표 2> 보험회사의 리스크관리 개선

리스크관리 문화	- 리스크 허용 및 리스크 선호를 상세히 검토함 - 리스크 한도를 리스크 허용과 연결함
리스크통제 프로세스	- 리스크통제 프로세스를 위한 여러 건전한 실무를 보다 상세히 검토함 - 개별회사의 특성을 반영한 검토프로세스를 정립 함 - 주요 리스크에 관한 상세한 사례를 연구함
신규 리스크 관리강화	- 신규 리스크에 중점을 둘 것을 명확히 하기 위하여 리스크 명칭을 부여함
리스크 및 경제적 자본 모델 개발	- 모델에 의해 상세하게 전사적 리스크관리를 검토함 - 경제적 자본모델의 특정 결과는 평가에 반영하지 않음
전략적 리스크관리 수행	- 약점/적절성/강점/우수성 검토에 대한 실무상 특이점

자료 : David Ingram, *Enterprise Risk Management : Insurance Ratings*, 2006, p.19.

- 그러나, 보험회사는 리스크관리에 있어서 은행과 비교시 상대적으로 전사적 리스크 관리에 대하여 다소 유보적인 입장을 취하고 있음(<그림 4> 참조)

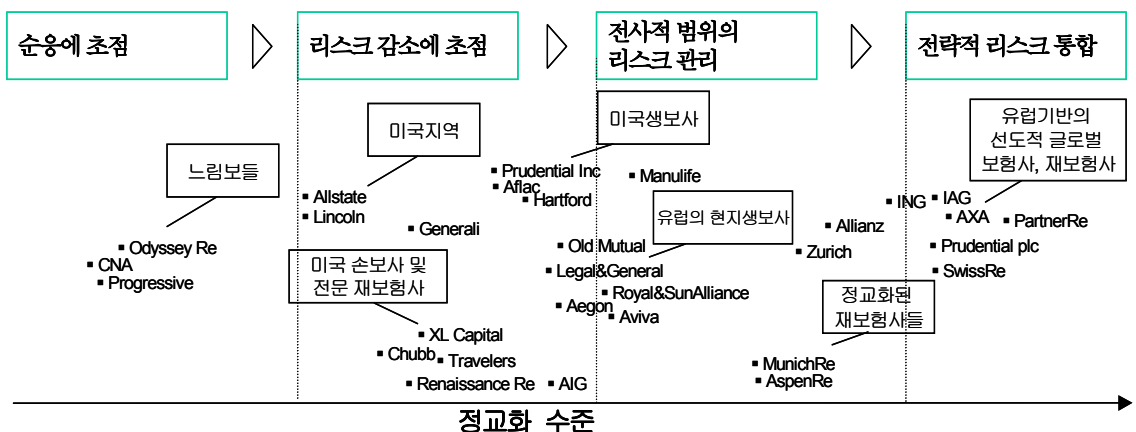
<그림 4> 금융기관 전사적 리스크관리 채택도



자료 : Doug Doll · Michael Taht · Cheryl Tibbits, *Enterprise Risk Management*, 2005.12, p.23.

- 은행은 바젤 II의 요구에 따라 리스크관리 개선이 이루어지고 있으며, 보험회사는 모든 리스크를 포괄적으로 인지하고, 이를 보여주지 못한 상황에서 점차 리스크관리에 대한 감독요구가 증가하고 있음.
- 전사적 리스크관리에 대한 이러한 인식을 반영하듯이, 글로벌 보험회사와 몇몇 보험회사를 제외하고는 아직 높은 수준의 전사적 리스크관리에 도달하지 못하고 있음.
- 2004년경 보험회사의 리스크관리 수준은 시장선도 보험회사가 5단계 이상의 리스크관리 수준에 이르고 있으나 많은 보험회사가 1단계인 재무리스크 관리 및 최저 운영리스크관리 수준에 머물러 있음(<그림 2> 참조).
 - 선도보험회사는 2단계인 시장·신용리스크 통합관리 및 최저운영리스크관리 수준에, 모범사례가 되는 보험회사는 3단계인 운영리스크 관리 강화 수준에 있음.
 - 일부 보험회사가 성공적으로 5단계인 재무리스크관련 운영리스크관리 수준 또는 6단계인 전사적 리스크관리 분석 프레임워크 수준에 도달함.
 - 글로벌 보험회사는 하향식 분석 및 통찰력을 통하여 5단계 및 6단계를 거치지 않고 7단계인 전사적 리스크관리 수준에 있음.
- 현재 유럽의 글로벌 보험회사 및 현지 생보사가 전략적 리스크 통합 또는 전사적 범위의 리스크관리를 수행하고 있음(<그림 5> 참조).

<그림 5> 미국·유럽 보험회사의 리스크관리 수준



자료 : Anthony Bice, *The Rise of Risk : Developments in Enterprise Risk Management in Insurers*, p.9.

- 이는 경쟁이 높아짐에 따라 보험회사가 경쟁우위 확보를 요구받게 되고, 이 과정에서 관리·자본 효율성을 제고하여 경쟁우위를 확보하고자 리스크관리를 강화한 결과임.
 - 그러나, 많은 보험회사가 리스크관리의 필요성을 인식하여 리스크 담당임원의 중요성이 점차 높아지고 있으나, 가용 수단 및 자원이 한정되어 있어 기대한 효과를 완전히 획득하지 못함.
- 이러한 상황에서, 선진보험회사는 주주·투자자 및 신용평가회사로부터 리스크를 관리하는 능력을 제고할 것을 요구받고 있으며, 신용평가회사는 보험회사의 리스크 관리 현황 및 능력을 평가하여 신용등급에 반영하고 있음.
- S&P는 보험회사가 복잡한 리스크를 보유한 상황에서 자본에 여유가 없는 경우 전사적 리스크관리가 매우 중요하다고 보고 있음.

<표 3> S&P의 전사적 리스크관리 평가등급

매우 우수	- 허용한도내 모든 리스크 노출을 인식·측정·관리할 수 있는 능력 보유 - ERM 이행 및 개발 집행 - 전사적으로 일관된 리스크-수익 최적화
우수	- 리스크 허용한도 및 리스크 프로파일에 대한 분명한 비전 - 신규리스크 인식 및 준비하는 프로세스 보유 - 리스크-수익 최적화를 위한 리스크관리 및 의사결정을 통합
적정	- 모든 리스크를 통제하는 시스템 보유 - 신규리스크 인식 및 준비하는 프로세스 부족 - 리스크-수익을 최적화하는 프로세스가 완전히 개발되지 못함
미흡	- 여러 리스크에 대한 부적절한 통제 프로세스 - 주요 리스크 노출을 인식, 측정 및 관리에 한계

자료 : David Ingram, *Enterprise Risk Management : Insurance Ratings*, 2006, p.15.

4. 결론 및 시사점

글로벌 보험회사와의 경쟁에서 국내 보험회사가 생존하기 위해서는 리스크관리 능력을 글로벌 보험회사와 같이 리스크-수익의 최적화 더 나아가 리스크관리와 경영 전략을 통합하는 전사적 리스크관리 구축에 많은 노력을 기울일 필요가 있음.

- 국내 보험회사가 글로벌 보험회사의 경쟁에서 생존할 수 있는 기반을 확보하기 위해서는 리스크관리 능력을 강화하여 경쟁력을 높여야 할 것임.
- 글로벌 보험회사로의 성장을 목표로 하는 국내 보험회사는 국제보험시장에서 선진보험회사와 경쟁관계를 형성할 것임.
- 따라서, 국내 보험회사는 글로벌 보험회사와 같은 수준으로 리스크관리 능력을 강화할 필요가 있으며, 이를 위해 전사적 리스크관리 구축에 많은 노력을 기울일 필요가 있음.
- 첫째 보험회사는 전사적 리스크관리의 실행에 앞서, 전사적 리스크관리와 리스크관리에 대한 차이를 분명하게 이해할 필요성이 존재함.
- 전사적 리스크관리는 보험회사의 가치를 보호, 제고할 수 있도록 각종 업무에서 발생하는 리스크 관계를 이해하고 계량화하고, 이를 기반으로 모든 업무과정에서 발생하는 리스크를 관리하는 데부터 출발함.
- 전사적 리스크관리는 전사적 관점에서 리스크를 다루며, 리스크관리를 경영책임자의 영역으로 확대하여 리스크관리 프로세스에서 기회와 리스크를 동시에 다루어야 함.
- 둘째 보험회사가 리스크 중심으로 다양한 의사결정이 이루어지는 조직 및 기업문화를 마련하는 것이 중요함.
- 보험회사가 다양한 의사결정, 즉 사업계획, 상품설계·가격, 투자전략, 재보험구매, M&A 및 사업매각 등에 관한 의사결정을 할 때 전사적 리스크관리를 통해 적합한 정보를 제공 받을 수 있어야함.
- 보험회사는 전사적 리스크관리가 법규준수를 포함하여 가치 보호 및 창출에 있다는

것을 인식하고, CRO 및 전사적 리스크관리 담당조직이 실질적인 권한을 가지고 전사적 리스크관리 업무를 수행하여야 함.

- 다만 아무리 좋은 제도라도 현실과의 괴리가 너무 크다면 적용이 불가능할 수 있으므로 원칙을 크게 훼손하지 않은 범위 내에서의 현실화 전략이 필요함.
- 셋째, 보험회사는 모두가 새로운 리스크관리체계를 이해하고 익숙하게 업무에 적용하는데 많은 노력이 요구됨.
- 회사의 업무프로세스를 전사적 리스크관리에 맞게 개편하고 리스크 평가 및 성과 측정을 위한 시스템 구축 및 관련 인력 확보에 많은 노력이 있어야 할 것임.
- 리스크관리 마인드의 확산을 위하여 지속적인 교육을 실시하고, 이를 위해 정규 및 비정규 교육 프로그램의 개발·운영에 많은 노력이 있어야 할 것임.
- 이와 더불어 보험회사는 리스크관리 강화를 지속적으로 추진하여, 감독기관·주주·투자자들의 신뢰를 확보할 필요가 있음.
- 국내 금융감독기관이 리스크중심 감독체제로 전환하는 내용을 반영하고, 리스크 관리 모범사례에 대한 지속적인 모니터링을 통하여 리스크관리를 강화하는 자세로 전환하여야 할 것임.
- 또한, 리스크관리 정보가 리스크의 효율적 관리 차원에서 활용되는 범위를 벗어나 외부투자자들이 투자 의사결정에 활용될 수 있도록 기업정보로 제공하는 것이 바람직함.

보험산업 환경

1. 해외 경제

2007년 2/4분기 세계경제는 미국이 양호한 경제성장률을 보이고 중국도 경기과열 양상을 보였으나 일본 및 유로는 다소 둔화되는 모습을 보임.

- 2007년 2/4분기 미국이 양호한 경제성장률을 보이는 가운데, 중국을 제외한 일본 및 유로는 전분기에 비해 위축된 모습을 보임.
- 미국의 2007년 2/4분기 GDP성장률은 3.4%(잠정치)로 양호한 성장을 하였으며 이는 서브프라임 모기지 부실 등으로 주택부문 투자가 부진하였으나 수출호조 및 주택경기 부진에 따른 수입둔화로 무역수지가 크게 개선된 데 기인함.
- 중국경제는 2/4분기 GDP가 최고주준인 11.9% 성장하고 소비자물가도 근래 최고 수준에 달하면서 경기과열 우려 심화
 - 이에 따라 중국정부는 금리를 인상하고 이자소득세를 대폭 인하하는 등의 긴급 조치를 취함.
- 일본의 2007년 2/4분기 GDP성장률은 소비위축 및 대미수출 감소의 영향으로 전 분기에 비해 둔화됨.
- 유로지역 경제는 독일의 건설산업 둔화, 프랑스의 투자부진 등으로 전분기보다 둔화된 성장률을 보임.

<표 1> 주요국 GDP성장률 추이
(단위 : %)

	2006				2007	
	2/4	3/4	4/4	연간	1/4	2/4
미 국	2.6	2.0	2.5	3.3	0.6	3.4
중 국	11.5	10.6	10.4	10.7	11.1	11.9
일 본	1.2	0.2	5.4	2.2	3.2	0.5
유 로	0.9	0.6	0.9	2.7	0.7	0.3

주 : 미국 전기비연율, 중국 동기비, 일본·유로 전기비
자료 : 재경부, 『주요경제지표』 2007. 8

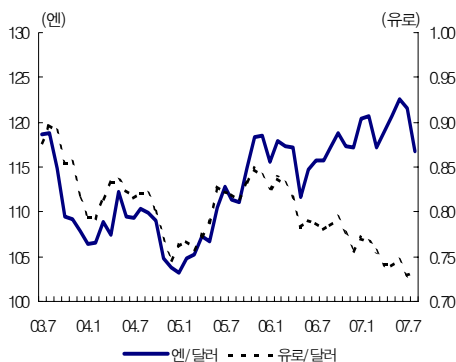
<표 2> 미국의 주요 경제지표
(단위 : %)

	2006				2007	
	2/4	3/4	4/4	연간	1/4	2/4
개인소비지출	2.6	2.8	3.9	3.1	3.7	1.3
주거건축투자	-11.1	-20.4	-17.2	-4.6	-16.3	-9.3
산업생산	6.5	4.0	-1.5	3.9	1.1	2.9
소매판매	0.7	0.8	0.2	6.2	1.5	1.2

주 : 소비지출·건축투자 전기비연율, 생산·판매 전기비.
자료 : 재경부, 『최근경제동향』 2007. 8

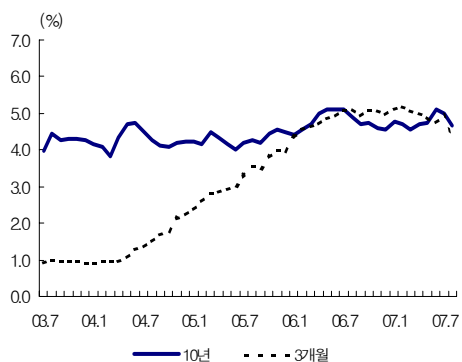
- 2007년 2/4분기 미국금리는 서브프라임 모기지 부실 우려 등으로 안전자산 선호 경향이 강화되면서 큰 폭의 하락을 보였으며, 미 달러화는 엔화에 대해서는 약세를 시현했으며 유로화에 대해 약세정도가 완화됨.
- 미국의 10년 만기 국채금리는 2007년 2/4분기 서브프라임 모기지 부실 우려가 확산됨에 따라 안전자산에 대한 선호 경향이 강화되면서 7월에는 5.00%, 8월에는 4.67%로 하락함.
- 일본의 무담보콜금리는 2007년 2월 이후 0.5%수준에서 머물고 있으며 리스크예방을 위해 전문가들은 향후 금리인상 시기를 10월로 예상하고 있는 상태임.
 - BNP 파riba의 펀드환매 중단사태에 따라 엔화 환율이 8월 9일 118.8엔/달러에서 8월 17일 연중 최저 수준인 113.36엔/달러를 기록하면서 엔화 가치가 급등(-4.6%)
- 유로지역은 2007년 경제성장세가 지속되는 한편 유럽중앙은행이 2007년 들어 두 차례 기준금리를 인상한 이후에도 추가적인 인상 가능성이 예상되고 있음.
- 미국의 증시는 메릴린치가 미국 최대 서브프라임 모기지업체인 컨트리와이드 파이낸셜에 대해 파산 가능성을 언급하자 8월 15일 다우지수가 전일대비 1.29%나 하락하는 등 세계 대부분의 증시 동반하락세를 이끔.
- 2분기 CPI는 전기대비 1.5% 상승하고 근원소비자물가도 전기대비 0.5% 상승, 이는 FRB가 우려하는 수준을 넘는 것은 아니나 여전히 인플레이션압력위험은 상존.

<그림 1> 국제환율 추이



주 : 기간 평균 환율임
자료 : 한국은행 ECOS

<그림 2> 미국 국채 금리 추이



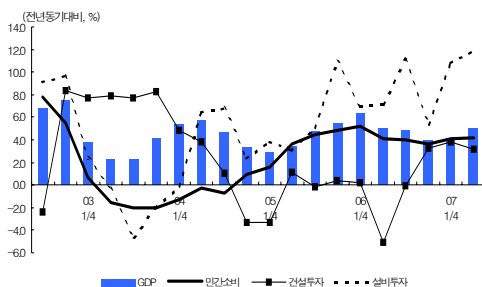
주 : 기간 평균 금리임
자료 : FRB St. Louis

2. 국내 경제

2007년 2/4분기 GDP는 수출 호조속에 소비, 투자 등 내수지표가 개선되면서 전년 동기 대비 5.0% 성장하는 견실한 회복세를 보임.

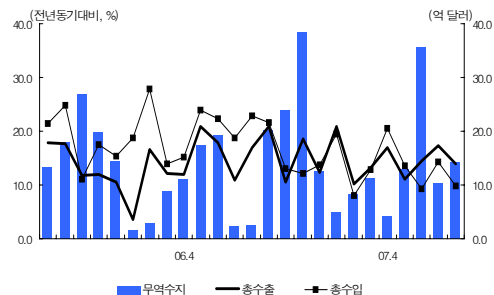
- GDP는 수출호조, 내수의 양호한 성장이 이어지는 등 2007년 1/4분기 이후 경기하강을 마무리하고 상승세로 견실한 회복을 보이면서 2/4분기 5.0%(잠정치) 성장함.
- 2/4분기 민간소비는 승용차 등 내구재가 높은 성장세를 지속했으나 의류, 차량용 연료 등의 판매부진으로 완만한 회복세에 그침.
- 설비투자는 2/4분기 반도체제조용장비와 컴퓨터사무용 기계를 비롯한 기계류투자의 증가세가 다소 둔화되었으나 운수장비투자가 큰 폭의 성장을 보임에 따라 견조한 성장
- 건설투자는 2/4분기 건설기성액은 건축부문의 부진 등으로 증가세가 둔화되었으나 건설수주액은 높은 증가세를 지속
- 2007년 2/4분기 무역수지는 수입 증가세가 확대되었으나 자동차, 무선통신기기, 철강제품 등에서 수출이 호조를 보이며 58.6억달러 흑자기록
- 수출은 대유럽, 대중, 대미 등으로 높은 증가세를 시현했으며 수입은 내수회복 및 원유 등 원자재 가격상승 등의 영향으로 소비재·원자재 수입증가율이 크게 증가

<그림 3> 부문별 성장률 추이



자료 : 한국은행

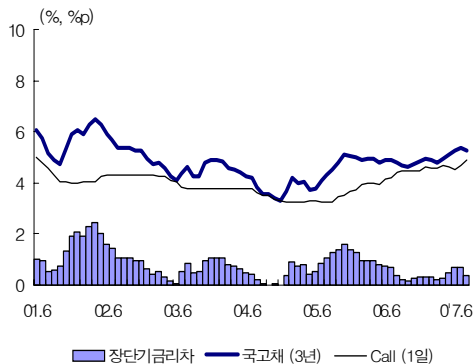
<그림 4> 대외 거래 지표 추이



자료 : 관세청

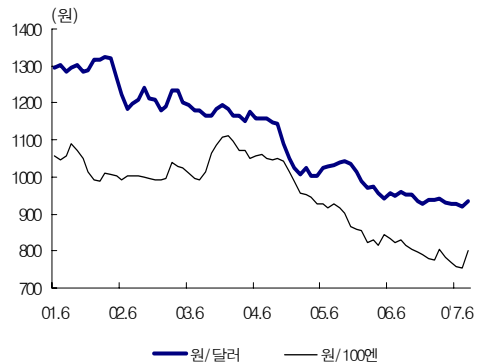
- 2007년 8월 9일 콜금리 인상으로 국고채(3년)는 5.3%를 돌파하였으나 미국의 서브프라임 모기지 부실여파로 글로벌금리가 하락함에 따라 금리가 하락함.
- 8월 9일 금융통화위원회는 시중유동성을 조절하기 위해 콜금리를 4.75%에서 5.00%로 0.25%p 인상하였으며 금융통화위원회가 2개월 연속 콜금리를 인상한 것은 1999년 콜금리목표제 시행이후 처음임.
- 콜금리는 미국의 서브프라임 모기지 부실여파로 하락압력이 있으나 콜금리 추가 인상 가능성도 상존함에 따라 횡보하고 있음.
- 원/달러 환율은 2/4분기 미국 서브프라임 모기지 리스크 재발로 인해 매우 불안한 양상을 보였고 원/100엔 환율도 역시 엔화 강세를 보이며 등락하였음.
- 원/달러 환율은 미 연방준비은행의 시장개입에도 불구하고 여전히 신용경색에 대한 우려로 달러매수세가 확대되며 하락함.
- 원/100엔 환율은 엔 캐리 트레이드 청산 우려 등으로 글로벌 엔화강세가 나타나며 하락세가 심화됨.

<그림 5> 장단기 금리 추이



자료 : 한국은행 ECOS

<그림 6> 원화 환율 추이



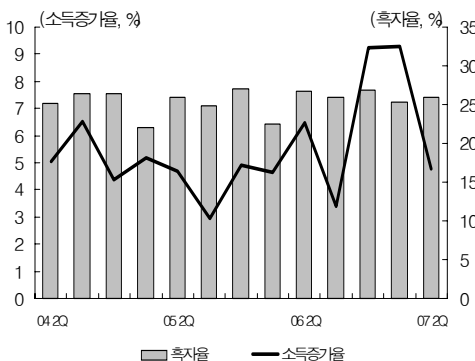
자료 : 한국은행 ECOS

3. 가계경제 및 시중 자금이동

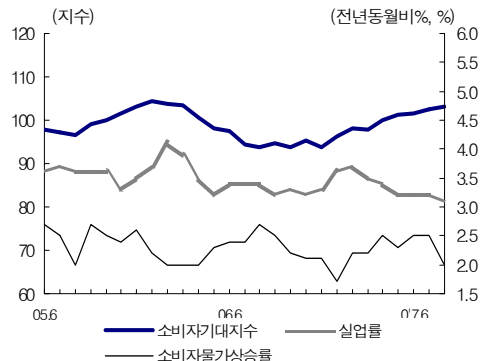
소비자기대지수는 2007년 2/4분기 들어서도 지속적으로 상승, 향후 경기회복에 대한 기대감을 반영했으며, 2/4분기 중 금융권의 순수신은 투신권과 보험권을 중심으로 증가함.

- 2007년 2/4분기 들어서도 소비자기대지수는 100을 넘어 지속적으로 상승세를 보이면서 경기회복에 대한 기대감이 높아지고 있으며, 실업률과 물가상승률이 하향안정세를 나타내는 가운데 도시근로자가구의 흑자율은 전년동기보다 상승함.
- 소비자기대지수는 2007년 4월 100을 상회하기 시작하면서 8월에는 103.0에 달해 향후 소비자들의 경기상승 기대를 반영함.
- 2007년 2/4분기 중 실업률은 3.2%로 하향 안정세를 유지하고 7월도 같은 수준을 보였으며, 소비자물가상승률은 8월 전월비 0.1%, 전년동월비 2.0% 상승에 그치는 안정세 지속
- 2007년 2/4분기 도시근로자가구의 가구당 월평균 소득은 346만8천원으로 전년동기 대비 4.8% 증가하고 가구당 월평균 소비지출은 222만6천원으로 5.3% 증가하면서 흑자율(25.9%)은 0.8%p 감소함.

<그림 7> 도시가계 소득, 흑자율



<그림 8> 소비심리, 실업률, 물가



- 2007년 2/4분기(FY2007 1/4분기)중 은행 수신은 신탁이 감소했으나 예금이 증가하면서 전체적으로 증가했으며, 투신권은 주식형이 크게 증가한 반면 채권/혼합형이 감소함.
- 2007년 2/4분기에 은행은 4월 특정 금전신탁위주로 신탁이 크게 감소하였으나, 저축성위주로 총예금이 크게 늘어남에 따라 전체 순수신은 크게 늘어남.
- 2/4분기에 투신권의 자금흐름은 채권혼합형이 급속한 감소한 반면 주식형펀드의 큰 유입이 꾸준히 있었고, 채권형도 늘어나면서 전체적으로 큰 폭의 자금유입이 있었음.
- 2/4분기 증권사의 순수신은 환매조건부채권이 전분기 대비 크게 증가하고 고객예탁금도 큰 폭으로 증가하면서 전분기 대비 187% 증가함.
- FY2007 1/4분기(CY 2/4분기)에 생명보험은 주식시장 호황에 따라 변액보험에 의한 보험료가 지속적으로 유입되고 지급보험금이 감소하면서 자금유입이 증가하였고 손해보험도 장기손해보험에서 실적이 성장하면서 보험권의 순수신은 전년동기 대비 약 13.5% 증가한 10조 6,338억원을 기록함.

<표 3> 금융기관 순수신 추이

(단위 : 억원, %)

구 분	CY2005		CY2006				CY2007	
	3/4	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	2/4
보 험	77,359	92,935	81,083	93,699	89,600	115,113	95,422	106,338
생명보험	60,022	75,781	66,460	74,238	69,914	94,257	74,700	83,189
손해보험	17,337	17,154	14,623	19,461	19,686	20,856	20,722	23,149
은 행	96,532	49,098	-41,969	225,384	128,483	181,165	33,002	101,574
일반계정	84,452	41,787	-85,002	183,429	82,785	165,339	-2,513	114,075
신탁계정	12,280	7,311	43,033	41,955	45,698	15,826	35,515	-12,501
증 권	17,618	19,175	-8,291	18,650	48,065	13,445	29,858	85,722
투 신	-37,592	74,571	184,828	-5,011	25,649	97,260	73,030	16,893
종 금	-10,616	40,443	5,651	31,812	53,010	10,350	60,303	79,432

주 : 보험의 순수신은 수입(원수)보험료에서 지급보험금(원수손해액)을 차감하여 산출함.
 자료 : 보험개발원, 한국은행

(김진익 선임연구원)

보험지표 동향

1. 보험산업 총괄

가. 수입보험료

FY2007 보험산업 수입보험료는 생명보험의 변액보험 성장에 회복세를 보이고 손해보험의 장기손해보험의 고성장세 및 자동차보험의 양호한 성장 등 전반적 성장세 지속으로 인해 전년동기 대비 12.0%의 견조한 성장 실현

□ FY2007 1/4분기 보험산업 전체 수입보험료는 생명보험과 손해보험 모두 견조한 성장세에 힘입어 전년대비 12.0% 성장함.

- 생명보험은 주식시장이 상승세를 틈에 따라 변액보험의 성장세가 회복되고 또한 생존보험의 견조한 성장과 특히 생사혼합보험이 소폭의 (+)성장을 실현함에 따라 전체적으로 전년동기대비 10.8%의 견조한 성장을 함.
- 손해보험은 장기보험이 고성장세를 이어가고 자동차보험도 지속적으로 성장호조를 보임에 따라 전체보험료는 전년대비 14.5%의 성장률을 기록함.

<표 1> 생·손보사 수입보험료

(단위 : 억원, %)

연도 종목	FY2005		FY2006					FY2007
	4/4	연간	1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
생명보험	160,628	614,722	157,136	155,651	180,215	171,547	664,549	174,185
	20.0	14.4	14.8	10.0	2.6	6.8	8.1	10.8
손해보험	64,498	257,235	69,259	72,299	77,962	76,309	295,829	79,300
	12.8	10.8	13.1	16.5	12.3	18.3	15.0	14.5
합 계	225,126	871,957	226,395	227,950	258,177	247,856	960,378	253,485
	17.8	13.3	14.2	12.0	5.4	10.1	10.1	12.0

주 : 1) 주요지표의 각 하단 수치는 전년동기대비 증가율임.

2) 손해보험의 경우 원수보험료임.

3) 특별계정이 포함됨.

자료 : 보험개발원, 『보험통계월보』, 각 월호 및 생·손보사 『업무보고서』, 각 월호.

나. 총자산

FY2007 1/4분기 국내 보험산업 총자산은 생명보험이 전분기대비 3.5%, 손해보험이 4.5% 증가하여 전체적으로 전분기대비 3.7%의 성장세를 나타냄.

- FY2007 1/4분기 보험산업 총자산은 생명보험과 손해보험의 수입보험료가 견조한 성장세를 보이면서 전분기대비 3.7% 성장한 342조 2,348억원을 기록함.
- 생명보험 총자산은 변액보험수입보험료가 성장세를 보임에 따라 특별계정의 펀드자산 증가로 전분기대비 3.5% 증가한 282조 7,189억원을 기록함.
- 손해보험 총자산은 장기손해보험 고성장에 따른 책임준비금 증가와 투자영업이익 확대에 힘입어 전분기대비 4.5% 증가한 59조 5,159억원을 기록함.

<표 2> 생·손보사 총자산

(단위 : 억원, %)

종목 \ 연도	FY2005		FY2006					FY2007
	4/4	연간	1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
생명보험	2,393,619	2,393,619	2,460,733	2,559,105	2,657,808	2,731,316	2,731,316	2,827,189
	2.0	13.1	2.8	4.0	3.9	2.8	14.1	3.5
손해보험	492,774	492,774	508,801	528,852	556,053	569,713	569,713	595,159
	0.7	13.4	3.3	3.9	5.1	2.5	15.6	4.5
합계	2,886,393	2,886,393	2,969,534	3,087,957	3,213,861	3,301,029	3,301,029	3,422,348
	1.8	13.2	2.9	4.0	4.1	2.7	14.4	3.7

주 : 1) 주요지표의 각 하단 수치는 전분기대비 증가율임.

2) 특별계정이 포함됨.

자료 : 보험개발원, 『보험통계월보』, 각 월호 및 생·손보사 『업무보고서』, 각 월호.

2. 생명보험

가. 수입보험료 및 총자산

<생명보험 전체>

- FY2007 1/4분기 생명보험 수입보험료는 전년동기대비 10.8% 증가한 17조 4,185억 원으로 3분기 만에 두자리수 성장을 기록
 - 개인보험의 경우 증시호황에 따른 변액보험의 성장세 회복으로 인해 지난 두 분기의 한자리수 성장에서 벗어나 전년동기대비 12.6%의 성장을 나타냄.
 - 단체보험의 경우 지난 분기 23.6% 성장을 보이며 생명보험 전체의 성장을 이끌었던 반면 FY2007 1/4분기에는 성장률 -8.9%을 기록하며 한분기만에 다시 마이너스 성장으로 돌아섬.
- FY2007 1/4분기 생명보험의 총자산 규모는 282조 7,189억 원을 기록하며 전분기대비 3.5% 증가함.
 - 이는 주식시장 호황에 따른 변액보험 판매 증가로 인해 특별계정 자산이 전분기 대비 10.4% 증가한 것에 기인함.

<표 3> 생명보험 수입보험료 및 총자산

(단위 : 억원, %)

구 분	FY2005		FY2006					FY2007
	4/4	연간	1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
수입보험료	160,628	614,722	157,136	155,651	180,215	171,547	664,549	174,185
	20.0	14.4	14.8	10.0	2.6	6.8	8.1	10.8
총 자 산	2,393,619	2,393,619	2,460,733	2,559,105	2,657,808	2,731,316	2,731,316	2,827,189
	2.0	13.1	2.8	4.0	3.9	2.8	14.1	3.5

주 : 1) 수입보험료는 분기별 통계로서 변액보험 및 퇴직보험 특별계정을 포함한 실적임.

2) 총자산의 증가율은 전분기대비, 수입보험료는 전년동기대비임.

자료 : 보험개발원, 『보험통계월보』, 각 월호.

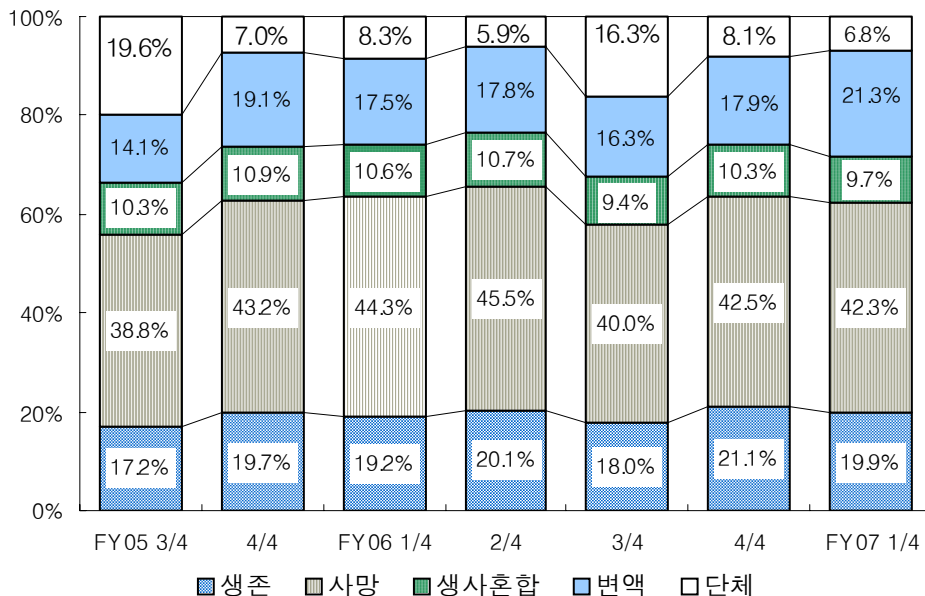
생명보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

<보험종목별 수입보험료>

□ FY2007 1/4분기 생명보험의 종목별 수입보험료 비중은 전년동기대비 사망, 생사혼합, 단체보험의 비중이 축소되고 생존, 변액보험의 비중이 확대됨.

- 사망보험과 생사혼합보험의 수입보험료는 각각 42.3%와 9.7%의 비중을 차지하면서 전년동기대비 각각 -2.0%p, -0.9%p 비중이 축소되어 지속적인 전년동기대비 비중 축소 추세를 이어감.
- 반면 생존보험의 경우 전년동기대비 0.7%p 상승한 19.9%의 수입보험료 비중을 기록하며 전년동기대비 비중 확대 추세를 이어감
- 변액보험의 수입보험료 비중은 21.3%로 전년동기대비 3.8%p 증가하며 변액보험 판매이후 처음으로 20%가 넘는 비중을 기록함.
- 단체보험의 수입보험료 비중은 성장률 감소로 인해 전년동기대비 1.5%p 축소된 6.8%를 기록

<그림 1> 생명보험 종목별 구성비 변동추이



- FY2007 1/4분기 개인보험의 수입보험료는 전년 동기대비 12.6% 증가한 16조 2,260 억원을 기록
 - 생존보험의 수입보험료는 전년동기대비 14.7% 증가한 3조 4,612억 원으로 지난 분기에 이어 두 분기 연속 두자리수 성장을 기록하였고, 사망보험의 수입보험료는 전년 동기대비 5.8% 증가한 7조 3,721억 원으로 꾸준한 성장세를 이어감.
 - 생사혼합보험은 전년동기대비 0.8% 성장하면서 소폭이지만 두분기 연속 플러스 성장세를 이어감.
 - 변액보험의 수입보험료는 전년동기대비 35.0% 성장한 3조 7,097억 원으로 지난 두 분기 간의 부진한 성장을 털어내며 개인보험 전체 성장률의 상승을 주도함.
- 단체보험의 수입보험료는 일반 단체보험의 지속적인 마이너스 성장세와 퇴직보험 성장률의 마이너스 전환으로 인해 -8.9% 성장한 1조 1,924억 원을 기록함.
 - 일반단체보험의 수입보험료는 전년동기대비 -8.0% 성장을 기록하며 지속적인 마이너스 성장 추세를 이어감.
 - 퇴직보험의 수입보험료는 지난 분기 일시적으로 플러스 성장세를 보였으나 이번 분기에는 전년동기대비 -38.3%로 성장률이 큰 폭 하락하면서 단체보험 수입보험료의 성장률 하락을 주도함.
- 일반계정의 경우 보장성 보험에 비해 저축성 보험의 성장세가 두드러졌으며, 상품 종류별로는 장기건강보험의 성장이 두드러졌고 특별계정의 경우 변액연금, 변액유니버설보험이 높은 성장률을 보임.
 - 일반계정 저축성 보험의 전년동기대비 성장률은 9.5%로 보장성 보험의 5.3%에 비해 높은 성장세를 보임.
 - 상품 종류별로는 비중이 작은 장기건강보험이 전년동기대비 성장률 26.5%로 큰 폭의 증가세를 나타냈으나 비중이 큰 종신보험의 경우 1.0%의 미미한 성장률을 나타냄.
 - 특별계정의 경우 변액연금과 변액유니버설 보험이 30%가 넘는 성장률을 기록하였으며 변액종신보험의 경우 0.1% 성장에 그침.

<표 4> 생명보험 종목별 수입보험료

(단위 : 억원, %)

구 분		FY2005		FY2006					FY2007
		4/4	연간	1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
생존	보험료	31,722	119,887	30,188	31,314	32,398	36,266	130,166	34,612
	성장률	8.0	-1.2	5.6	6.4	7.5	14.3	8.6	14.7
	구성비	19.7	19.5	19.2	20.1	18.0	21.1	19.6	19.9
사망	보험료	69,342	271,215	69,685	70,840	72,127	72,985	285,637	73,721
	성장률	5.4	6.2	4.9	5.3	5.8	5.3	5.3	5.8
	구성비	43.2	44.1	44.3	45.5	40.0	42.6	43.0	42.3
생사 혼합	보험료	17,514	72,596	16,689	16,636	16,974	17,619	67,918	16,830
	성장률	-8.2	-8.9	-8.9	-11.0	-6.1	0.6	-6.4	0.8
	구성비	10.9	11.8	10.6	10.7	9.4	10.3	10.2	9.7
변액 보험	보험료	30,752	83,822	27,479	27,675	29,406	30,717	115,278	37,097
	성장률	168.4	252.4	127.2	70.7	18.8	-0.1	37.5	35.0
	구성비	19.1	13.6	17.5	17.8	16.3	17.9	17.3	21.3
개인 계	보험료	149,330	547,521	144,041	146,465	150,906	157,587	598,999	162,260
	성장률	18.8	14.0	14.9	11.3	6.9	5.5	9.4	12.6
	구성비	93.0	89.1	91.7	94.1	83.7	91.9	90.1	93.2
단체	보험료	11,298	67,201	13,095	9,186	29,309	13,960	65,550	11,924
	성장률	38.2	17.1	13.6	-7.1	-15.0	23.6	-2.5	-8.9
	구성비	7.0	10.9	8.3	5.9	16.3	8.1	9.8	6.8
합계	보험료	160,628	614,722	157,136	155,651	180,215	171,547	664,549	174,185
	성장률	20.0	14.4	14.8	10.0	2.6	6.8	8.1	10.8

주 : 1) 단체보험은 퇴직보험 특별계정이 포함됨.

2) 성장률은 전년동기대비(분기) 또는 전년대비(연간)임.

자료 : 보험개발원, 『보험통계월보』, 각 월호.

<회사별 시장점유율>

- FY2007 1/4분기 회사별 시장점유율은 상위 3사의 점유율이 하락하고 외국사와 국내 중소형사의 점유율은 동반 상승함.
- 상위 3사의 시장점유율은 58.4%로 전분기에 비해 2.3%p 하락하였으며 처음으로 60%이하의 점유율을 나타냄.
 - 외국사의 시장점유율은 22.1%로 전분기에 비해 1.1%p 증가하며 계속해서 20%가 넘는 점유율을 이어갔으며 국내중소형사의 시장점유율은 전분기에 비해 1.2%p 성장한 19.5%를 기록하면서 외국사와의 격차를 소폭 축소시킴.
 - 지난 5월 하나생명의 지분이 100% 하나금융그룹 소유로 전환되면서 외국사로 분류되던 하나생명을 국내중소형사로 분류하였고, 이를 감안할 때 실질적인 외국사의 시장 점유율 증가는 더 크다고 볼 수 있음.
 - 허핀달지수는 상위 3사 시장점유율이 크게 감소하면서 0.1389를 나타내며 지속적인 하락추세를 유지

<표 5> 생명보험시장 회사별 시장점유율(수입보험료 기준)

(단위 : %)

구 분	FY2005		FY2006					FY2007
	4/4	연간	1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
상위 3개사	64.3	65.9	63.6	62.4	62.5	60.7	62.3	58.4
외 국 사	20.1	18.3	20.1	20.7	18.7	21.0	20.1	22.1
국내중소형사	15.6	15.8	16.3	16.9	18.8	18.3	17.6	19.5
허핀달지수	0.1632	0.1739	0.1614	0.1546	0.1578	0.1486	0.1554	0.1389

- 주 : 1) 퇴직보험 및 변액보험 특별계정 수입보험료를 포함한 실적임.
 2) 허핀달지수는 각사 시장점유율을 제곱한 값을 합한 수치로 시장집중도를 나타냄.
 3) 외국사는 지분변동을 기준, 2007년 6월말 알리안츠 등 9개사이며 ING, SH&C는 국내지분이 있으나 외국사로 간주함.
 4) 국내중소형사(10개사)는 상위 3사와 외국사를 제외한 보험회사로 함.
- 자료 : 보험개발원, 『보험통계월보』, 각 월호.

나. 경영수지

〈총수익 · 총비용〉

- FY2007 1/4분기 당기순이익은 보험영업수지, 투자영업수지, 기타수지가 모두 증가하며 전년대비 122.4% 증가한 7,634억 원을 기록함.
- 보험영업수지는 전년동기대비 2.4%의 소폭 증가를 보인 반면, 투자영업수지는 전년동기대비 24.5% 증가하면서 당기순이익 증가에 기여함.
 - 기타수지 또한 전년동기대비 118.2% 증가하면서 전분기에 이어 100% 이상의 증가율을 나타냄.
 - 준비금전입액은 전년동기대비 6.4% 증가하였으나 지난 분기 30.6% 증가에 비해 증가율이 낮아져 당기순이익 증가에 영향을 미침.

<표 6> 생명보험회사 총수익 및 총비용

(단위 : 억원)

구 분		FY2005	FY2006				FY2007
		4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4
총 수 익	보험영업	500,499	125,079	252,867	383,363	520,529	133,936
	투자영업	125,203	31,688	62,531	95,061	130,924	38,289
	기타	10,080	3,054	6,685	10,746	16,807	5,067
	소계	635,782	159,821	322,083	489,175	668,260	177,293
총 비 용	보험영업	428,830	97,465	203,548	307,943	418,740	105,648
	투자영업	22,803	5,351	9,367	14,586	19,616	5,487
	기타비용	5,830	1,605	3,246	5,054	6,817	1,906
	소계	457,463	104,421	216,161	327,583	445,173	113,040
수 지 차	보험영업	71,669	27,614	49,319	75,420	101,789	28,289
	투자영업	102,400	26,337	53,164	80,481	111,308	32,802
	기타	4,250	1,449	3,439	5,691	9,989	3,162
	소계	178,319	55,400	105,922	161,592	223,087	64,253
준비금전입		151,083	50,636	95,226	144,802	197,252	53,891
법인세		6,264	1,330	2,895	4,433	6,360	2,727
당기순이익		20,972	3,433	7,800	12,357	19,475	7,634

주 : 1) 분기실적은 누계치임.

2) 특별계정을 제외한 일반계정 실적이며 기타손익은 기타수지 및 특별손익의 합계임.

자료 : 생명보험협회, 『생명보험』, 각 월호.

<보험금지급률 및 사업비율>

- FY2007 1/4분기 보험금지급률은 52.2%로 전년동기대비 0.5%p 감소하였고, 사업비율은 전년동기와 동일한 17.8%를 기록
- 변액보험의 보험금지급률은 전년동기대비 18.0%p 상승한 30.1%를 기록하며 개인보험의 보험금 지급률을 상승시킴.
- 생존보험, 사망보험, 생사혼합보험 등은 모두 전년동기대비 소폭 변화하며 각각 60.0%, 37.4%, 108.4%를 기록함.
- FY2007 1/4분기 신계약률은 전년동기대비 0.1%p 감소한 5.4%를 나타냈고, 해약률은 0.3%p 감소한 2.8%를 나타냄.

<표 7> 생명보험 보험금지급률, 사업비율 및 해약률

(단위 : %)

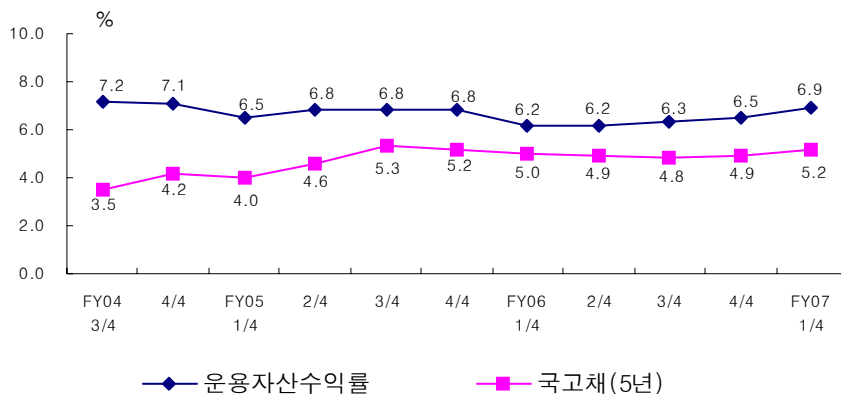
구 분	FY2005		FY2006					FY2007
	4/4	연간	1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
보험금지급률	58.6	57.9	52.7	55.1	47.7	56.5	52.8	52.2
- 생 존	70.4	66.6	60.8	66.7	62.5	61.0	62.7	60.0
- 사 망	39.4	36.6	37.2	40.9	38.4	40.3	39.2	37.4
- 생사혼합	133.2	151.0	108.3	109.9	110.4	104.3	108.2	108.4
- 변 액	8.0	6.5	12.1	14.7	20.9	26.3	18.8	30.1
- 개 인 계	50.5	59.9	45.6	49.3	48.2	49.5	48.2	47.9
사 업 비 율	18.0	17.9	17.8	18.8	17.1	19.2	18.2	17.8
신 계 약 률	28.0	28.0	5.5	11.5	17.7	24.5	24.5	5.4
해 약 률	11.9	11.9	3.1	5.8	8.1	10.6	10.6	2.8

주 : 1) 보험금지급률=지급보험금/수입보험료, 사업비율=실제사업비/수입보험료,
신계약률=신계약액/연초보유계약액,
해약률=(효력상실액+해약액)/(연초보유계약액+신계약액).
2) 신계약률과 해약률은 누계치임.
자료 : 보험개발원, 『보험통계월보』, 각 월호.
생명보험협회, 『생명보험』, 각 월호.

<자산 운용>

- FY2007 1/4분기 생명보험산업의 운용자산수익률은 전년동기대비 0.7%p 상승한 6.9%를 기록함.
- 항목별로는 대출채권의 수익률이 0.3%p 하락했음에도 유가증권과 부동산의 수익률이 각각 1.2%p, 0.3%p 상승하여 전체 운용자산수익률이 개선됨.
- 유가증권 중 단기매매증권 수익률의 경우 최근 주식시장 활황의 영향으로 전년동기에 비해 세배 이상 상승한 18.4%를 기록하였으나, 운용자산 중 가장 비중이 높은 매도가능 채권 수익률은 0.1%p 상승에 그침.
- 주가상승으로 인해 특별계정 자산의 수익률이 15.6%로 두자리수를 기록하면서 전체 자산에 대한 수익률도 증가함.

<그림 2> 운용자산수익률 추이



- 주 : 1) 분기별 누적치이며 운용자산은 총자산에서 비운용자산과 특별계정을 제외한 수치임.
 2) 운용자산의 투자수익률은 각 사의 업무보고서 재산이용명세서를 기준으로 하였음.

자료 : 생명보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

한국은행ECOS

<표 8> 생명보험회사 자산운용 포트폴리오

(단위 : %, 억원)

구 분	FY2006								FY2007	
	1/4		2/4		3/4		4/4		1/4	
	구성비	수익률	구성비	수익률	구성비	수익률	구성비	수익률	구성비	수익률
현 금 과 예 금	2.4	3.9	2.1	4.5	2.4	4.3	2.1	4.8	2.2	4.6
유 가 증 권	59.2	5.4	60.0	5.4	59.7	5.5	60.5	5.7	60.6	6.6
○ 단기매매증권	2.3	5.7	2.3	5.8	2.3	6.0	2.1	6.2	2.1	18.4
- 주 식	0.1	12.0	0.1	17.4	0.1	19.0	0.1	21.4	0.2	97.7
- 채권 등	1.5	5.7	1.2	6.4	1.1	5.8	1.1	6.0	1.0	11.5
- 수익증권	0.7	4.9	1.0	3.9	1.0	4.7	0.9	4.8	1.0	14.3
○ 매도가능증권	46.3	5.2	47.0	5.3	46.7	5.4	47.7	5.7	47.7	5.2
- 주 식	4.8	3.7	5.1	2.5	4.9	2.2	4.7	5.2	5.1	3.2
- 채권 등	38.3	5.3	38.6	5.7	38.5	5.7	39.7	5.7	39.2	5.4
- 수익증권	3.2	6.8	3.3	5.2	3.2	6.6	3.3	6.4	3.4	6.2
○ 만기보유증권	9.8	5.8	9.9	5.8	9.9	5.9	9.9	6.0	10.0	5.6
- 채권 등	9.8	5.8	9.9	5.8	9.9	5.9	9.9	6.0	10.0	5.6
- 수익증권	0.0	-	0.0	-	0.0	-	0.0	-	0.0	-
○ 지분법적용투자주식	0.7	6.4	0.8	5.1	0.8	5.0	0.8	5.4	0.9	66.1
대 출 채 권	22.2	9.1	21.7	9.2	22.0	9.2	21.6	9.3	21.7	8.8
부 동 산	4.3	3.7	4.3	3.7	4.2	3.8	4.2	4.4	4.1	4.0
운 용 자 산 계	88.0	6.2	88.1	6.2	88.3	6.3	88.4	6.5	88.6	6.9
비 운 용 자 산	12.0	4.6	11.9	2.9	11.7	2.6	11.6	2.6	11.4	3.2
일 반 계 정 자 산 계 (자 산 운 용 율)	100.0 (87.7)	6.0	100.0 (87.1)	5.8	100.0 (86.1)	5.9	100.0 (85.6)	6.1	100.0 (84.7)	6.5
특 별 계 정 자 산	12.3	4.7	12.9	6.6	13.9	6.5	14.4	6.7	15.3	15.6
총 자 산	100.0	5.8	100.0	5.9	100.0	6.0	100.0	6.1	100.0	7.8
총 자 산 규 모	2,460,733		2,559,105		2,657,813		2,731,316		2,827,112	

주 : 1) 수익률은 누계실적임.

2) 자산구성비는 일반계정자산에서 차지하는 비중임.

자료 : 생명보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

다. 판매채널

〈모집형태별 초회보험료〉

- FY2007 1/4분기 모집형태별 초회보험료 비중은 전년동기대비 임직원의 비중이 줄고 방카슈랑스의 비중이 증가
- 임직원의 비중은 전년동기대비 9.6%p 하락하여 12.3%를 기록하였고 설계사의 비중은 전년동기대비 0.5%p 소폭 축소된 43.0%를 기록
 - 반면 방카슈랑스의 비중은 전년동기대비 8.8%p 증가한 36.5%를 기록하며 두 분기 연속 35%이상의 점유율을 유지하였으며 최근 방카슈랑스 비중의 증가는 저축성 보험의 수입보험료 증가에도 영향을 미친 것으로 판단됨.
 - 대리점의 비중도 전년동기대비 1.3%p 증가한 8.2%를 기록하였고 이는 대리점 수의 증가에 따른 것으로 풀이됨.

〈표 9〉 생명보험 모집형태별 비중(초회보험료 기준)

(단위 : %, 억원)

구 분	FY2005		FY2006					FY2007
	4/4	연간	1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
임 직 원	13.8	21.4	21.9	20.0	22.9	24.7	22.5	12.3
설 계 사	52.1	44.5	43.5	43.5	42.8	32.8	40.1	43.0
대 리 점	7.9	6.8	6.9	6.0	6.0	6.8	6.4	8.2
중 개 사	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
방카슈랑스	26.2	27.3	27.7	30.5	27.7	35.7	30.7	36.5
기 타	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	0.0	0.1	0.0
합 계	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	28,827	92,770	20,689	20,046	20,958	26,540	88,233	23,630

주 : 1) 모집형태별 통계 중 일부 회사의 업무보고서 자료를 수정함.

2) 보험회사 퇴출시 해당사 통계를 제외하였음.

3) FY2005 1/4분기부터 업무보고서 양식변경에 따라 T/M, C/M 채널이 다른 채널에 포함됨.

자료 : 생명보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

<모집조직>

- FY2007 1/4분기 임직원수는 전분기대비 0.1% 감소한 26,848명을 나타냈고, 설계사와 대리점은 각각 2.7%, 3.0% 증가한 135,416명과 10,048개를 기록함.
- 임직원수는 지속적인 증가 추세를 보여 왔으나 FY2007 1/4분기 국내중소형사에서 감소(-1.1%)로 인해 전분기에 비해 소폭 감소함.
 - 설계사의 수는 외국사와 국내중소형사에서 모두 4% 이상 증가하며 전체적인 증가를 이끌었고, 성별로는 국내사의 경우 남자설계사를, 외국사는 여자설계사를 상대적으로 많이 확충한 것으로 나타남.
 - 대리점의 경우 최근 3분기 연속 감소추세를 나타냈으나 대형3사에서의 9.1% 증가에 힘입어 FY2007 1/4분기에는 3.0% 증가함.

<표 10> 생명보험 모집조직 규모

(단위 : 명, 개)

구 분	FY2005	FY2006				FY2007
	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4
임 직 원	26,033	26,051	26,432	26,604	26,868	26,848
설 계 사	123,850	125,542	127,346	130,140	131,850	135,416
대 리 점	10,290	10,812	10,341	10,110	9,746	10,048

자료 : 생명보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

(김진익 선임연구원, 김세중 연구원)

3. 손해보험

가. 원수보험료 및 총자산

<손해보험 전체>

□ FY2007 1/4분기 손해보험 원수보험료는 일반손해보험의 성장부진에도 불구하고, 장기손해보험의 꾸준한 고성장세, 자동차보험의 성장세 호조 지속에 힘입어 전년동기 대비 14.5% 증가한 7조 9,300억원을 기록함.

○ 자동차보험의 원수보험료는 FY2006부터 나타난 성장세 회복기조가 계속되며 전년 동기대비 14.3% 성장한 2조 5,838억원을 기록한 반면, 일반손해보험의 경우 특종보험을 제외한 기타 종목들의 성장 부진에 따라 전년동기대비 3.7% 감소함.

○ 장기손해보험은 통합형 보험의 성장기조 지속 및 저축성 보험의 성장 확대에 힘입어 전년동기대비 22.4%의 높은 성장세를 지속하고 있음.

□ FY2007 1/4분기 손해보험회사의 총자산은 전분기대비 4.5% 증가한 59조 5,159억원을 기록하였음.

○ 이는 손해보험 시장의 전체적인 원수보험료 성장 및 장기손해보험의 고성장 지속에 따른 책임준비금 증가와 투자영업 이익 확대에 기인함.

<표 11> 손해보험 원수보험료 및 총자산

(단위 : 억원, %)

구 분	FY2006					FY2007
	1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
원수보험료	69,259	72,299	77,962	76,309	295,829	79,300
	13.1	16.5	12.3	18.3	15.0	14.5
총자산	508,801	528,852	556,053	569,713	569,713	595,159
	3.3	3.9	5.1	2.5	15.6	4.5

주 : 1) 주요 지표의 각 하단 수치는 증감률이며, 총자산의 경우 전분기 대비, 원수보험료는 전년동기 대비 증감률임.

2) 원수보험료는 특별계정 포함, 부수사업은 제외된 실적임.

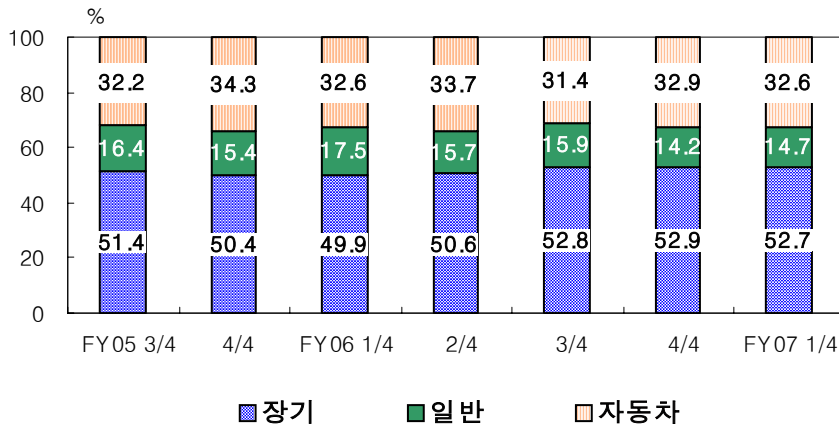
자료 : 손해보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

<보험종목별 원수보험료>

□ FY2007 1/4분기 손해보험 종목별 원수보험료 비중을 살펴보면, 장기손해보험이 52.7%, 자동차보험 32.6%, 일반손해보험 14.7%의 시장점유율을 나타내었음.

- 고성장을 지속중인 장기손해보험의 보험료 점유율이 전년동기대비 2.8%p 증가한 반면, 자동차보험의 비중은 성장세 호조에도 불구하고 장기손해보험의 구성비 확대에 따라 전년동기와 동일한 수준을 유지함.
- 일반손해보험은 대부분의 종목이 성장세 부진을 보임과 더불어 자동차보험 및 장기손해보험의 상대적인 보험료 팽창으로 점유율은 전년동기대비 2.8%p 감소함.

<그림 3> 손해보험 종목별 구성비 변동추이



주 : 1) 원수보험료 기준이며, 분기별 실적임.

2) 장기보험은 개인연금 및 퇴직보험을 포함한 실적임.

3) 일반손해보험에는 화재, 해상, 보증, 특종, 권원보험, 해외원보험이 포함되었음.

자료 : 손해보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

□ FY2007 1/4분기 자동차보험의 원수보험료는 2조 5,838억원으로 전년동기대비 14.3% 성장하였음.

- 자동차보험은 온라인 시장 확대에도 불구하고, 보험료 인상효과, 대형차량 및 수입차 증가에 따른 대당보험료 증가로 높은 성장세를 시험함.

- 장기손해보험은 저축성보험과 통합형보험을 중심으로 성장세가 지속되어 전년동기 대비 22.4% 성장한 3조 8,628억원을 기록하였음.
 - FY2007 1/4분기 장기손해보험 부문별 성장률은 통합형보험이 전년동기대비 73.1%를 기록하였으며, 저축성보험이 35.5%, 상해 26.0%, 질병 5.2%, 재물 3.5%, 운전자 2.2%의 순으로 나타남.
 - 통합형보험의 성장세는 완화되는 추세인 반면, 저축성보험은 성장이 꾸준히 확대되고 있으며, 마이너스 성장을 보이던 질병 및 운전자보험의 성장세가 다소 회복됨.
 - 장기손해보험의 초회보험료는 전년동기대비 8.7% 성장으로 원수보험료 성장보다 낮게 나타났으며, 이는 통합형보험에서의 성장세 감소(-16.2%)에 기인함.
 - 반면, 질병보험의 경우 67.8%의 높은 초회보험료 성장을 기록하였고, 상해, 운전자, 재물보험 부문에서도 양호한 성장세를 나타냄.
- FY2007 1/4분기 보증보험은 대형 이동통신사업자의 계약이탈에 따른 상업신용보험료 감소 및 모기지신용보험(MCI)의 판매 약세로 전년동기대비 18.4% 감소한 2,424억원을 나타냄.
- FY2007 1/4분기 해상보험의 원수보험료는 전년동기대비 17.4% 감소한 1,735억원을 기록함.
 - 해상보험 중 가장 비중이 큰 선박보험은 전년동기대비 10.6% 성장하였으나, 적하보험은 효율인하 적용으로 0.7%의 소폭 감소세를 보였으며, 운송 및 항공보험에서도 전년동기대비 각각 78.4%, 52.8%의 큰 폭의 감소세를 기록함.
- 화재보험은 FY2007부터 적용되는 일반물건의 보험요율 인하와 건설 및 투자부문의 성장 부진으로 전년동기대비 1.8% 감소한 743억원의 원수보험료를 기록함.
- FY2007 1/4분기 특종보험의 원수보험료는 상해 및 책임보험을 중심으로 전년동기 대비 7.2% 성장한 6,775억원을 기록함.
 - 상해보험과 책임보험이 전년동기대비 각각 38.6%, 6.8%의 성장률을 기록한 반면, 기술보험은 최근 건설투자 회복세 위축에 따라 마이너스 성장을 지속하고 있으며 종합보험은 기업성종합보험의 판매실적 저조로 소폭의 감소세로 전환됨.

<표 12> 손해보험 종목별 원수보험료

(단위 : 억원, %)

구 분		FY2006					FY2007
		1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
화 재	보험료	756	716	902	758	3,132	743
	성장률	-4.8	-4.7	-1.2	-3.5	-3.4	-1.8
	구성비	1.1	1.0	1.2	1.0	1.1	0.9
해 상	보험료	2,101	1,604	1,304	1,314	6,323	1,735
	성장률	50.2	13.6	1.9	10.9	19.9	-17.4
	구성비	3.0	2.2	1.7	1.7	2.1	2.2
자동차	보험료	22,598	24,344	24,444	25,106	96,492	25,838
	성장률	5.7	10.3	9.4	13.6	9.8	14.3
	구성비	32.6	33.7	31.4	32.9	32.6	32.6
보 증	보험료	2,972	2,665	3,073	2,718	11,428	2,424
	성장률	31.8	11.5	10.1	3.4	13.5	-18.4
	구성비	4.3	3.7	3.9	3.6	3.9	3.1
특 종	보험료	6,143	6,159	6,813	5,872	24,987	6,584
	성장률	6.9	7.2	8.8	14.0	9.1	7.2
	구성비	8.9	8.5	8.7	7.7	8.4	8.3
해 외 원보험	보험료	156	205	278	184	823	191
	성장률	20.9	43.1	69.9	6.4	35.2	22.4
	구성비	0.2	0.3	0.4	0.2	0.3	0.2
장 기	보험료	31,564	33,352	34,814	37,072	136,802	38,628
	성장률	19.3	21.6	21.2	23.9	21.5	22.4
	구성비	45.6	46.1	44.7	48.6	46.2	48.7
개 인 연 금	보험료	1,836	1,884	2,119	2,136	7,975	2,265
	성장률	9.0	9.8	18.5	19.4	14.3	23.4
	구성비	2.7	2.6	2.7	2.8	2.7	2.9
퇴 직 보 험	보험료	1,133	1,370	4,216	1,149	7,868	892
	성장률	-18.1	234.5	-18.3	52.8	2.1	-21.2
	구성비	1.6	1.9	5.4	1.5	2.7	1.1
계	보험료	69,259	72,299	77,962	76,309	295,829	79,300
	성장률	13.1	16.5	12.3	18.3	15.0	14.5

주 : 1) 성장률은 전년동기 대비 수치임.

2) 부수사업의 원수보험료는 제외되었으며, 특종보험에는 부동산권리보험의 원수보험료가 포함되었음.

3) 기간별 수치는 해당기간에 대한 실적치임.

자료 : 손해보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

<회사별 시장점유율>

□ FY2007 1/4분기 손해보험회사 그룹별 시장점유율의 경우, 대형사와 전업사는 전년 동기대비 시장점유율이 다소 감소한 반면, 일반사계와 온라인의 시장점유율은 소폭 확대되었음.

- 대형사의 시장점유율은 전년동기대비 0.1%p 감소한 70.6%로 나타났으며, 전업사는 전년동기대비 1.3%p 감소한 3.1%를 기록함.
- 반면, 일반사 및 온라인 단종보험회사의 시장점유율은 전년대비 각각 1.1%p, 1.0%p 성장한 95.4%, 3.5%의 점유율을 기록함.
- 시장집중도를 나타내는 허핀달지수는 대형사의 시장점유율은 감소된 반면, 일반사와 온라인 단종보험회사의 시장점유율이 상대적으로 확대되며 0.1507의 낮은 시장 집중도를 기록하였음.

<표 13> 손해보험시장 회사별 시장점유율 (원수보험료 기준)

(단위 : %)

구 분		FY2006					FY2007
		1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
점유비	상위4개사	70.7	70.8	70.9	71.0	71.0	70.6
	일반사 계	94.3	94.6	94.5	94.6	94.6	95.4
	온라인단종사	2.5	2.7	2.8	3.0	3.0	3.5
	전 업 사	4.4	4.1	4.1	4.0	4.0	3.1
	외 국 사	1.3	1.4	1.4	1.4	1.4	1.5
허 핀 달 지 수		0.1519	0.1529	0.1532	0.1531	0.1531	0.1507

주 : 1) 일반사 계에는 온라인단종사(교보AXA자동차, 교원나라, 다음다이렉트, 현대하이카) 실적이 포함되었으며, 전업사는 보증사와 재보 6사, 외국사는 AIG, ACE, 페더럴, 로얄, 퍼스트아메리카, 미쓰이, 동경해상일동 7개사임.

2) 허핀달지수는 각사 시장점유율을 제곱한 값을 합한 수치로 시장집중도를 나타냄.

3) 누적기준 실적치임.

자료 : 손해보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

나. 경영수지

〈총수의 총비용〉

- FY2007 1/4분기 손해보험회사의 영업성과에 있어서는 보험영업이익이 434억원의 흑자로 전환됨에 따라 당기순이익은 전년동기대비 104.9% 증가한 5,189억원의 높은 성장세를 기록함.
- 손해보험회사의 투자영업이익은 증시활황에 7,225억원으로 힘입어 전년동기에 비해 흑자폭이 크게 확대되었음.
- 보험영업수지는 장기손해보험을 중심으로 한 영업실적 호조 및 자동차보험 손해를 개선에 따라 회사별로 적자폭이 크게 감소하거나, 흑자로 전환된 모습을 보이며 2005년 3/4분기 이후 지속되던 적자 추세에서 벗어남.

<표 14> 손해보험회사 총수익 및 총비용

(단위 : 억원)

구 분		FY2005	FY2006				FY2007
		4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4
총 수 익	보험영업	231,078	62,032	127,173	194,983	266,230	73,382
	투자영업	26,358	6,497	12,926	19,984	28,556	9,213
	기 타	9,270	4,352	4,198	10,778	12,747	910
	계	266,706	72,880	144,297	225,745	307,533	83,505
총 비 용	보험영업	236,258	63,356	130,775	201,481	274,656	72,948
	투자영업	5,479	1,795	3,257	4,778	6,161	1,988
	기 타	10,251	4,193	3,811	8,617	10,543	1,387
	계	251,988	69,344	137,843	214,876	291,360	76,323
수 지 차	보험영업	-5,180	-1,324	-3,602	-6,498	-8,426	434
	투자영업	20,879	4,702	9,669	15,207	22,395	7,225
	기 타	-982	159	386	2,161	2,204	-477
	계	14,717	3,536	6,453	10,869	16,173	7,182
법 인 세		2,844	1,055	1,864	3,233	5,501	1,992
당기순이익		11,873	2,532	4,589	7,637	10,673	5,189

주 : 기간별 수치는 해당기간에 대한 누적치임.
 자료 : 손해보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

<손해율과 합산비율>

- FY2007 1/4분기 손해보험산업의 합산비율은 전년동기대비 3.0%p 감소한 98.2%를 기록, 보험료 수입 전체가 비용 지급 전체보다 커짐에 따라 손해보험산업의 지속적인 적자구조가 개선되었음.
- 전체 손해율과 사업비율은 전년동기대비 각각 2.8%p, 0.2%p 감소한 75.8%, 22.4%로 나타남.
- 손해보험 전체 손해율이 개선된 것은 주로 자동차보험의 보험료 인상 및 언더라이팅 강화에 따른 손해율 하락, 장기손해보험 손해율의 하향 안정화 추세에 기인함.
- 부문별 손해율을 살펴보면, 자동차보험과 장기손해보험의 경우 전년동기대비 각각 3.6%p, 4.9%p 호전되었으며, 화재보험과 해상보험도 손해율이 낮아진 반면, 특종보험과 보증보험의 경우는 전년동기대비 다소 상승하였음.

<표 15> 손해보험 손해율 및 합산비율

(단위 : %)

구 분		FY2005	FY2006					FY2007
		4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	
손해율	화재보험	40.9	48.6	40.7	40.2	39.6	40.9	
	해상보험	52.0	51.3	50.3	46.4	52.1	47.3	
	자동차보험	76.6	77.2	78.9	79.5	79.0	73.6	
	보증보험	2.9	16.2	10.5	21.5	23.4	28.0	
	특종보험	51.6	48.5	55.8	56.8	55.3	54.3	
	해외원보험	52.4	26.1	40.4	36.7	44.7	26.8	
	장기보험	86.4	86.7	85.3	84.3	83.9	81.8	
	개인연금	125.9	119.9	119.8	118.9	125.4	115.8	
	전 체	77.9	78.6	78.7	78.8	78.6	75.8	
사업비율		23.2	22.6	23.2	23.5	23.8	22.4	
합산비율		101.1	101.2	101.9	102.3	102.3	98.2	

주 : 합산비율=손해율+사업비율

자료 : 손해보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

<자산 운용>

□ FY2007 1/4분기 손해보험 산업의 운용자산수익률은 주가급상승의 영향으로 전년동기대비 1.4%p 상승한 7.8%의 높은 성장세를 기록하였음.

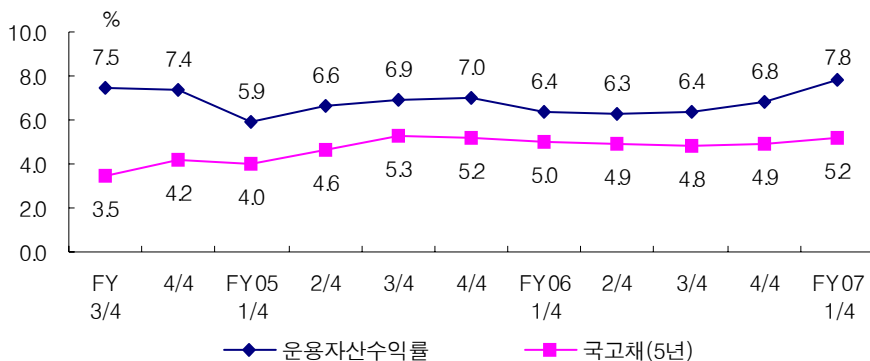
○ 손해보험회사 매도가능증권의 수익률은 전년동기대비 1.5%p 상승한 7.8%를 기록하였으며, 이 중 주식과 수익증권의 수익률이 각각 12.7%p, 2.8%p 확대됨.

- 단기매매증권 수익률은 전년동기대비 8.9%p 상승한 16.7%를 기록하였으며, 증시 활황으로 주식 수익률이 157.7%를 기록함.

- 현·예금 및 부동산의 수익률은 전년동기대비 각각 0.8%p, 0.2%p 증가한 반면, 대출채권과 만기보유증권의 수익률은 각각 0.5%p, 0.3%p 감소함.

□ 손해보험회사들의 일반계정자산 및 총자산의 수익률은 전년동기대비 각각 1.1%p 씩 증가한 것으로 나타남.

<그림 4> 운용자산수익률 추이



주 : 1) 분기별 누적치이며, 운용자산은 총자산에서 비운용자산과 특별계정을 제외한 수치임.

2) 자산수익률 = (투자영업수익×2)/(기초자산+기말자산-투자영업수익)
×(연기준 환산)

자료 : 손해보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

□ 손해보험회사의 자산운용 포트폴리오는 안정적 수익률의 대출채권과 장기채권의 보유비중이 꾸준히 확대되는 가운데, 부동산의 보유비중은 축소되는 모습을 보임.

- 이는 주식시장 활황에도 불구하고 서브프라임 모기지 등에 따른 금융시장의 불안 정성이 확대되며, 손보사들이 보수적인 운용형태를 취하고 있음을 보여줌.
- 매도가능증권의 채권 및 대출채권의 비중은 각각 36.6%, 18.0%로 전년동기대비 0.7%p, 0.4%p씩 확대된 반면, 부동산의 경우 6.3%로 지속적인 감소세를 보임.
- 손해보험회사들의 운용자산은 총자산 대비 84.2%를 차지하고 있어 전년동기대비 0.2%p 감소하였음.

<표 16> 손해보험회사 자산운용 포트폴리오

(단위 : %)

구 분	FY2006								FY2007	
	1/4		2/4		3/4		4/4		1/4	
	구성비	수익률	구성비	수익률	구성비	수익률	구성비	수익률	구성비	수익률
현 금 과 예 금	4.7	4.2	4.6	4.6	4.5	4.7	5.0	4.6	4.8	5.0
유 가 증 권	54.8	6.5	55.6	6.2	54.9	6.4	54.6	7.1	55.0	8.8
○단기매매증권	6.3	7.7	6.1	7.8	6.1	8.1	6.2	7.5	5.7	16.7
- 주 식	0.3	31.9	0.3	34.0	0.3	45.9	0.3	48.7	0.2	157.7
- 채 권 등	4.9	6.8	4.6	7.3	4.0	7.5	4.0	6.8	3.5	13.8
- 수익증권	1.0	5.9	1.2	4.6	1.8	3.9	1.9	4.0	2.0	6.5
○매도가능증권	44.5	6.3	45.3	5.9	45.0	6.1	44.6	7.0	45.8	7.8
- 주 식	6.8	7.1	7.0	5.3	6.7	7.0	5.9	13.4	6.6	19.8
- 채 권 등	35.9	6.1	36.4	6.2	36.4	6.3	36.3	6.4	36.6	6.1
- 수익증권	1.7	5.8	2.0	6.9	2.0	5.8	2.4	6.5	2.7	8.6
○만기보유증권	3.4	6.4	3.4	6.1	3.1	6.2	2.9	6.1	2.7	6.1
- 채 권 등	3.4	6.4	3.3	6.1	3.0	6.2	2.9	6.1	2.6	6.1
○투자주식 ¹⁾	0.7	12.0	0.8	12.0	0.8	14.6	0.9	11.4	0.9	13.7
대 출 채 권	17.6	7.8	17.3	8.0	17.9	7.8	18.2	7.8	18.0	7.3
부 동 산	7.3	3.3	7.0	3.3	6.7	3.4	6.6	3.5	6.3	3.5
운 용 자 산 계	84.4	6.4	84.5	6.3	84.0	6.4	84.3	6.8	84.2	7.8
비 운 용 자 산	15.6	-	15.5	-	16.0	-	15.7	-	15.8	-
일반계정 자산 계	100.0	5.5	100.0	5.3	100.0	5.4	100.0	5.7	100.0	6.6
	(96.4)	-	(96.5)	-	(96.1)	-	(96.2)	-	(96.3)	-
특 별 계 정 자 산	3.6	-	3.5	-	3.9	-	3.8	-	3.7	-
총 자 산	100.0	5.3	100.0	5.1	100.0	5.2	100.0	5.5	100.0	6.4

주 : 1) 수익률은 누적실적임.

2) 투자주식은 지분법 적용대상 주식임.

3) 자산구성비는 일반계정자산에서 차지하는 비중이며, 일반계정의 하단 수치 및 특별계정의 경우 총자산에서 차지하는 비중임.

자료 : 손해보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

다. 판매채널

〈모집형태별 원수보험료〉

- FY2007 1/4분기 모집형태별 원수보험료를 살펴보면, 대리점과 방카슈랑스의 비중은 확대된 반면, T/M 및 C/M이 포함되어 있는 회사직급과 보험설계사의 비중은 감소한 것으로 나타남.
- 방카슈랑스 비중은 장기손해보험의 꾸준한 판매확대로 전년동기대비 1.6%p 증가한 5.5%를 기록하였음.
- 반면, 방카슈랑스 채널의 비중확대에 따라 회사직급의 원수보험료 비중은 전년동기대비 2.3%p 감소한 11.9%를 기록함.
- 손해보험 모집형태에 있어 가장 큰 비중을 차지하고 있는 대리점의 원수보험료 비중은 전년동기대비 1.2%p 상승한 46.7%를 기록한 반면, 보험설계사의 원수보험료 비중은 0.5%p 감소한 34.7%를 기록함.

〈표 17〉 손해보험 모집형태별 원수보험료

(단위 : 억원, %)

구 분	FY2005	FY2006				FY2007
	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4
회사직급	30,336	9,694	18,875	29,029	36,508	9,369
	12.2	14.2	13.6	13.6	12.7	11.9
보험설계사	89,616	23,953	49,034	74,807	102,379	27,197
	35.9	35.2	35.3	35.2	35.6	34.7
대 리 점	117,211	30,988	63,081	96,627	131,298	36,592
	47.0	45.5	45.4	45.4	45.6	46.7
중개사	2,677	573	1,185	1,809	2,470	582
	1.1	0.8	0.9	0.9	0.9	0.7
방카슈랑스	8,370	2,679	6,317	9,579	13,907	4,334
	3.4	3.9	4.5	4.5	4.8	5.5
공동인수	1,318	238	564	949	1,398	334
	0.5	0.3	0.4	0.4	0.5	0.4

주 : 1) 각 하단 수치는 전체에서 차지하는 비중임.

2) 원수보험료에서 부수사업과 퇴직보험 부분은 제외되었음.

자료 : 손해보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

〈모집조직 생산성〉

□ FY2007 1/4분기 손해보험 모집조직의 생산성에 있어 보험설계사 및 대리점은 전년 동기대비 증가세를 보인 반면, 임직원 채널에서는 감소한 것으로 나타남.

- 보험설계사의 경우 지난 분기부터 보험설계사 수가 크게 감소되기 시작하여 FY2007 1/4분기 생산성이 전년동기대비 17.0% 상승한 반면, 온라인 채널 실적이 포함된 임직원의 생산성은 전년동기대비 4.2% 감소한 것으로 나타남.
- 대리점의 경우에도 생산성 효율을 위한 대리점수 축소 현상이 지속되며 전년동기 대비 22.6%의 증가세를 보임.

<표 18> 손해보험 모집조직 생산성

(단위 : 명, 개, 천원)

구 분	FY2005	FY2006				FY2007
	4/4	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4
임 직 원	25,804	25,730	25,956	26,067	25,849	25,969
	117,526.8	37,677.6	72,718.1	111,364.2	141,235.8	36,077.1
보험설계사	72,116	74,230	74,823	76,390	73,408	72,045
	124,256.8	32,269.0	65,532.8	97,928.2	139,465.3	37,750.5
대 리 점	45,646	45,493	45,381	45,038	44,275	43,818
	256,782.2	68,115.8	139,002.4	214,545.7	296,551.9	83,510.0

- 주 : 1) 각 상단 수치는 인원수(대리점수), 각 하단 수치는 모집조직단위당 생산성임.
 2) 부수사업과 퇴직보험 부분은 제외됨.
 3) 임직원당 원수보험료 = 임직원 원수보험료/임직원수
 4) 보험설계사당 원수보험료 = 보험설계사 원수보험료/보험설계사수
 5) 대리점당 원수보험료 = 대리점 원수보험료/대리점수
 자료 : 손해보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

(지재원 선임연구원, 박정희 연구원)

보험제도 및 시장 동향

1. FY06 보험모집조직 현황 및 경영효율

<보험모집조직 현황>

1) 보험설계사

보험설계사의
지속적인
감소세가
FY06

증가세로 반전

□ 보험설계사는 IMF 직전인 '97.3월 44만명을 정점으로 매년 감소 추세*였으나, FY06에는 증가세로 반전 (전년대비 4.8%, 9,360명 증가)

* 저효율 설계사 구조조정, 방카슈랑스 도입, 홈쇼핑 등 신판매채널 확대 등에 기인

<표 1> 보험설계사 변동추이

(단위 : 천명)

구분	'02.3말	'03.3말	'04.3말	'05.3말	'06.3말	'07.3말	(증감)
생보	172	148	142	137	124	132	8
손보	56	54	60	62	72	73	1
합계	227	201	202	198	196	205	9

최근
보험설계사도
전문직화
추세로 변화

- 최근 생보사에서 전문적인 재무컨설팅을 제공할 수 있는 전문직 또는 기업체 근무경력이 있는 남성 설계사를 충원함에 따라
- 생보사의 남성 보험설계사 수가 매년 증가하는 것으로 나타나 보험설계사도 전문직화 추세를 보이는 것으로 분석

<표 2> 생보사의 남성설계사 변동추이

(단위 : 명, %)

FY06 남성

설계사의

비중이

20.0%에 달함

구 분	'02.3말	'03.3말	'04.3말	'05.3말	'06.3말	'07.3말
남성 설계사수 (비중)	15,293 (9.1)	17,652 (12.0)	19,069 (13.5)	20,965 (15.3)	20,182 (16.3)	26,396 (20.0)

2) 보험대리점

반면,

보험대리점은

인수·합병

등으로

감소세를 보임

□ '07.3월말 보험대리점은 5.4만개로 '06.3월말 보다 소폭(2천개, 3.4%) 감소한 것으로 나타남.

○ 이는 대리점 위주의 영업을 하는 손보사에서 부실 대리점 정비, 대리점 대형화를 위한 인수·합병 등으로 대리점이 감소한 데 기인

* '02.3월말 5만3천개에서 '07.3월말 현재 4만4천개로 9천여개(17.0%) 감소

○ 생보사 대리점수는 FY05중 대리점 조직 확충에 따른 증가 이후 변동이 없는 것으로 나타남.

<표 3> 보험대리점 변동추이

(단위 : 천개)

구 분	'02.3말	'03.3말	'04.3말	'05.3말	'06.3말	'07.3말	(증감)
생 보	7	7	7	7	10	10	-
손 보	53	51	48	46	46	44	△2
합 계	60	58	55	53	56	54	△2

<경영효율분석>

1) 보험계약 유지율

보험계약
유지율의 경우
점진적인 개선
추이를 나타냄

- 모범판매규준 제정, 불완전판매에 대한 제재실시, 계약심사 강화 등 완전판매를 위한 감독당국 및 보험회사의 지속적인 노력에 힘입어 보험계약 유지율이 점진적으로 개선
- 13회차 유지율은 FY03 이후 매년 개선되고 있으며, 25회차 유지율도 지속적인 개선추이를 보임.

<표 4> 보험계약 유지율 변동추이

(단위 : %, %p)

구 분	FY02	FY03	FY04	FY05	FY06	(증감)
13회차	79.3	73.6	79.0	79.3	80.9	1.6
25회차	65.7	62.5	58.3	65.7	67.7	2.0

- 모집채널별 보험계약 유지율은 설계사·대리점 등 대면채널의 유지율이 홈쇼핑·TM/CM 등 비대면채널에 비해 높은 수준으로 나타남.

모집채널별
보험계약
유지율은
대면채널이
높은 수준으로
나타남

<표 5> 모집채널별 보험계약 유지율 현황

(단위 : %)

구 분		13회차 계약유지율			25회차 계약유지율		
		FY04	FY05	FY06	FY04	FY05	FY06
생보	대면채널 (방 카)	85.9 (88.6)	87.7 (90.6)	88.2 (90.8)	66.9 (-)	77.3 (81.7)	80.3 (84.5)
	비대면채널	68.2	65.4	68.5	51.3	55.4	52.9
	전 체	79.0	79.4	81.0	58.4	65.8	67.8
손보	대면채널 (방 카)	74.8 (80.1)	74.2 (79.0)	76.0 (77.9)	56.2 (-)	60.0 (70.1)	59.2 (68.2)
	비대면채널	68.4	67.5	66.5	50.3	55.9	53.5
	전 체	74.7	73.2	75.3	55.1	58.5	57.8

보험동향 2007년 가을호

**비대면채널의
경우
판매방식으로
인한
완전판매가
상대적으로
어려움**

- 비대면채널의 경우 통신수단을 이용한 판매방식으로 충분한 상품설명 기회가 제한되어 완전판매가 상대적으로 어렵기 때문으로 분석
- 방카슈랑스 판매채널의 경우 대부분의 일시납 계약(FY06 생보 기준93.3%)으로 보험계약 유지율이 높게 나타남.

2) 보험설계사 정착률

- 보험설계사 정착률은 고학력 전문 설계사 양성, 장기재직 우수설계사에 대한 인센티브 확대 등 지속적인 노력으로 매년 개선되는 추세
- 보험설계사 정착률은 FY03 이후 매년 지속적으로 개선되고 있으며, FY06에는 41.3%로 FY05(37.7%) 대비 3.6%p 개선
- 생보사는 39.7%, 손보사는 43.1%로 '06.3월말 대비 각각 3.6%p 개선

<표 6> 보험설계사 13월차정착률 현황

**보험설계사의
정착률도
전년대비 3.6%p
개선됨**

(단위 : %, %p)

구 분	FY02	FY03	FY04	FY05	FY06	(증감)
생 보	30.8	31.2	33.7	36.1	39.7	3.6
손 보	43.0	39.7	38.8	39.5	43.1	3.6
합 계	33.6	33.1	35.3	37.7	41.3	3.6

3) 보험모집조직 생산성

- 보험설계사의 정예화 및 전문직화 추세 등에 따라 설계사 1인당 월평균 모집액 및 월평균 소득도 매년 증가 추세
- FY06의 월평균 모집액은 2,444만원, 소득은 292만원으로서 FY05 대비 각각 13.1% 및 8.1% 증가하여 안정적인 성장세를 지속

<표 7> 설계사 1인당 생산성 추이

(단위 : 만원)

보험설계사의
정예화 및
전문화 추세
등에 따라 높은
생산성을 보임

구 분	FY02	FY03	FY04	FY05	FY06	(증감)
월평균모집액	1,842	1,944	1,984	2,161	2,444	283
월평균소득	242	238	250	270	292	22

□ 보험대리점도 저능률 대리점 정비 및 기존 대리점의 대형화 추진 등에 따라 월평균 모집액 및 소득이 매년 증가

○ FY06의 월평균 모집액은 3,366만원, 소득은 519만원으로 FY05 대비 각각 16.3% 및 20.9% 증가

* FY06 대리점 월평균소득은 519만원으로 처음으로 500만원을 돌파

<표 8> 대리점 생산성 추이

(단위 : 만원)

구 분	FY02	FY03	FY04	FY05	FY06	(증감)
월평균모집액	1,888	2,189	2,516	2,895	3,366	471
월평균소득	276	298	363	429	519	90

□ 보험설계사의 월평균소득을 남·녀를 기준으로 분석한 결과 생보사는 남성설계사, 손보사는 여성설계사의 소득이 높게 나타남

보험설계사
성별기준
소득은 여성이
남성보다 49.2%
높은 것으로
나타남

○ FY06 기준 생보사의 남성설계사 월평균소득은 488만원으로 여성설계사의 소득(327만원) 보다 49.2% 높은 수준

* 전문직 남성설계사 위주로 영업전략을 추진하는 외국계 생보사의 경우, 남성설계사 소득이 592만원을 나타내어 국내 대형사 및 중·소형사에 비해 월등히 높게 나타남(전문직화 경향이 뚜렷).

○ 손보사는 여성설계사 월평균소득이 201만원으로 남성설계사의 소득(151만원) 보다 33.1% 높게 나타남

<표 9> 남·여 설계사별 월평균소득

(단위 : 만원)

구 분		FY02		FY03		FY04		FY05		FY06	
		남성	여성	남성	여성	남성	여성	남성	여성	남성	여성
생명보험	대형사	344	273	345	276	304	285	318	303	365	337
	중소형사	279	189	170	190	282	216	333	234	349	261
	외국사	559	191	489	212	541	284	604	399	592	402
	전체	451	245	408	249	447	271	496	299	488	327
손해보험		126	171	118	165	127	167	132	177	151	201

*자료 : 금융감독원 보험감독국, FY06 보험모집조직 경영효율분석, 2007.7.3.

(동향분석팀)

2. 주택담보대출관련 리스크관리 강화대책의 감독규정화

<주택담보대출 리스크관리 강화대책>

주택담보대출에
대한 리스크
관리 강화대책
마련

- ☐ 2007.7.20 금감위는 주택담보대출과 관련하여 근거를 보다 명확히 하기 위해 기존 금융감독원의 지도공문으로 조치된 주택담보대출에 대한 리스크관리 강화대책* 내용을 규정화하는 '은행업감독규정 등의 개정규정안'을 의결
- 2002년 이후 금융감독당국은 국내금융회사의 주택담보대출의 급속한 증가에 대응하여 리스크관리 강화차원에서 다양한 건전성감독 강화조치를 실시하여 왔음.
- ☐ 주택담보대출 리스크관리 관련조항 신설을 위해 개정된 감독규정은 각 금융권역별로 ① 은행업감독규정, ② 상호저축은행업감독규정, ③ 상호금융업감독규정, ④ 여신전문금융업감독규정, ⑤ 보험업감독규정 등임.

<주요 개정 내용>

- ☐ 금번 규정 개정의 취지가 기존 주택담보대출 리스크관리 강화대책의 주요내용을 정비하여 규정화하는 것으로서 새롭게 신설된 규제는 없으며, 주요 개정내용은 다음과 같음.

(1) 기존 주택담보대출에 대한 규제내용을 각 감독규정에 반영

기존
주택담보대출
리스크관리
강화대책의
주요내용을
정비하여
규정화

- ☐ 담보인정비율(LTV) 제한
 - 투기지역 아파트담보대출의 경우에는 은행·보험 40~60%, 상호저축은행·상호금융사·여전사는 50~60%의 LTV비율 적용
- ☐ 총부채상환비율(DTI) 40% 이내로 제한
 - 배우자가 이미 주택담보대출을 받고 있는 기혼차주 및 30세 미만 미혼차주에 대한 투기지역 아파트담보대출

- 투기지역 및 수도권 투기과열지구의 6억원 초과 아파트 구입 관련 아파트담보대출

□ 주택담보대출 취급가능 건수 제한

- 동일차주의 투기지역소재 아파트담보대출 신규 취급건수를 1건으로 제한
- 투기지역 소재 아파트담보대출이 2건 이상인 차주에 대해서는 만기도래시 1년의 유예기간 부여조건으로 1건으로 축소

(2) 기타 보완·개선사항

- 감독원장이 금융기관의 경영건전성을 감안하여 긴급하다고 인정하는 경우 LTV 및 DTI 비율을 상하 10%p 범위내에서 가감 조정할 수 있도록 하는 조항을 신설

**주택담보대출
내용 외 기타
보완 및
개선사항은
감독원장이
일정범위
내에서 조정**

- 소액임차보증금에 대한 보증보험 및 모기지보험관련 주택담보대출금액 산정기준 일부 변경

- LTV 비율 산출에 있어 소액임차보증금에 대한 보증보험(지급보증 포함)액 차감시 보증기관별 위험가중치를 폐지하여 보증기관의 제한을 완화하였으며,

* 그동안은 주택금융공사(위험가중치 10% 적용기관), 서울보증보험(위험가중치 50% 적용기관)이 취급한 보증보험에 대해서만 동 위험가중치 해당액을 소액임차보증금에서 차감

- 일정요건*을 갖춘 모기지보험에 가입하는 경우 담보가치의 20%이내에서 LTV 비율 확대를 허용

* 무주택자 또는 1가구 1주택자가 거주 목적으로 투기지역을 제외한 지역의 국민주택규모이하 주택을 매입하기 위하여 10년이상 분할상환방식으로 취급된 대출

*자료 : 금융감독원 보험감독국, 주택담보대출관련 리스크관리 강화대책의 감독규정화, 2007.7.23.

(동향분석팀)

3. 2007년 상반기 보험사기 적발현황

<보험사기 적발현황>

(1) 보험사기 적발건수 및 금액

2007년 상반기
보험사기
적발실적 증가

- 「보험사기방지 종합대책」 추진 등 감독당국과 보험업계의 적극적인 대응으로 2007년도 상반기 중 보험사기 적발실적이 증가
- 보험사기 적발건수는 15,736건으로 전년동기대비 29.1% 증가하였으며, 관련금액은 1,132억원으로 16.1% 증가

<표 1> 보험사기 적발현황

구 분	'05. 상반기	'06. 상반기	'07. 상반기
적발건수(건)	10,676	12,193(14.2)	15,736(29.1)
관련금액(억원)	824	976(18.3)	1,132(16.1)

주 : ()는 증감율(%)임.

(2) 사기 유형별 현황

가. 유형별 적발건수

<표 2>적발건수 현황

(단위 : 건, %)

2007년 상반기
적발건수는
전년대비
29.1%
상승하였음

구 분	'05. 상반기	'06. 상반기		'07. 상반기	
			증감율		증감율
고의 보험사고	1,074(10.1)	1,047(8.6)	△2.5	1,522(9.7)	45.4
보험사고 가공	1,822(17.1)	1,500(12.3)	△17.7	2,497(15.9)	66.5
사고후 피해과장	2,275(21.3)	2,787(22.9)	22.5	2,625(16.7)	△5.8
사고후 보험가입	823(7.7)	1,201(9.8)	45.9	1,388(8.8)	15.6
운전자 바꿔치기	2,917(27.3)	3,429(28.1)	17.6	4,734(30.1)	38.1
사고차량 바꿔치기	578(5.4)	748(6.1)	29.4	953(6.0)	27.4
기 타	1,187(11.1)	1,481(12.1)	24.8	2,017(12.8)	36.2
합 계	10,676 (100.0)	12,193 (100.0)	14.2	15,736 (100.0)	29.1

주 : ()는 구성비임.

보험동향 2007년 가을호

유형별로는
운전자
바뀌치기가
30.1%로 가장
높게 나타남

□ 사기유형별 적발건수는 운전자 바뀌치기(4,734건, 30.1%), 사고 후
피해과장(2,625건, 16.7%), 보험사고 가공(2,497건, 15.9%)의 순임.

○ 사전계획적인 사기유형*의 비중이 전년 동기보다 4.7%p(20.9%
→25.6%) 증가한 반면, 사고 후 우발적인 사기유형**의 비중은
5.3%p(66.9% → 61.6%) 감소

* 고의 보험사고, 보험사고 가공

** 사고후 피해과장·보험가입, 운전자·사고차량 바뀌치기

나. 유형별 관련금액

사고 후
피해과장으로
인한
사기금액은
272 억원에 달함

□ 사고 후 피해과장이 272억원(24.0%)으로 가장 많고 보험사고 가
공(21.2%), 운전자 바뀌치기(16.1%)의 순임

○ 사전계획적인 보험사고 가공(240억원)이 전년 동기대비 114.6%
(128억원) 증가

○ 반면, 사고 후 우발적으로 발생하는 운전자 바뀌치기(182억원)
와 사고후 보험가입(80억원)은 각각 전년 동기대비 15.3%(33억
원) 및 4.8%(4억원) 감소

<표 3> 관련금액 현황

(단위 : 백만원, %)

구 분	'05.상반기	'06. 상반기		'07. 상반기	
			증감		증감
고의 보험사고	15,522(18.8)	13,972(14.3)	△10.0	15,489(13.7)	10.9
보험사고 가공	13,687(16.6)	11,186(11.5)	△18.3	24,001(21.2)	114.6
사고후 피해과장	19,789(24.0)	26,461(27.1)	33.7	27,217(24.0)	2.9
사고후 보험가입	8,621(10.5)	8,412(8.6)	△2.4	8,007(7.1)	△ 4.8
운전자 바뀌치기	13,246(16.1)	21,510(22.0)	62.4	18,209(16.1)	△15.3
사고차량 바뀌치기	2,835(3.4)	2,917(3.0)	2.9	4,560(4.0)	56.3
기 타	8,742(10.6)	13,097(13.4)	49.8	15,746(13.9)	20.2
합 계	82,442(100.0)	97,555(100.0)	18.3	113,232(100.0)	16.1

주 : ()는 구성비임.

(3) 생·손보사별 현황

손해보험사의
적발건수가
97.5%로
대부분을 차지

- 손해보험사의 보험사기 적발실적은 증가한 반면 생명보험사의 적발실적은 감소
- 적발건수의 경우 손해보험사가 15,348건(97.5%)으로 대부분을 차지하고 생명보험사는 388건*(2.5%)에 불과
 - * 적발건수의 산출기준을 사건번호로 변경
 - 관련금액의 경우 손해보험사는 전년 동기대비 24.1%(189억원) 증가한 971억원(85.8%)이고 생명보험사는 16.5%(32억원) 감소한 161억원(14.2%)임.

<표 4> 생·손보사별 보험사기 현황

(단위 : 건, 백만원, %)

구 분		'05. 상반기	'06. 상반기		'07. 상반기	
				증감		증감
생명 보험	적발건수	903(8.5)	1,305(10.7)	44.5	388(2.5)	-
	관련금액	19,580(23.8)	19,275(19.8)	△1.6	16,093(14.2)	△16.5
	건당금액	21.7	14.8	△31.9	41.5	-
	피해금액	5,990(26.6)	2,529(15.1)	△57.8	5,639(24.1)	123.0
손해 보험	적발건수	9,773(91.5)	10,888(89.3)	11.4	15,348(97.5)	41.0
	관련금액	62,862(76.2)	78,280(80.2)	24.5	97,139(85.8)	24.1
	건당금액	6.4	7.2	12.3	6.3	△12.5
	피해금액	16,492(73.4)	14,251(84.9)	△13.6	17,741(75.9)	24.5

주 : ()는 구성비임.

<보험사기 조치내용>

(1) 사법처리 현황

보험사기자 중
76.6%는 기소,
9.3%는 수배 및
수사 중임

- 보험사기자는 4,592명으로 전년 동기대비 68.1%(1,861명) 증가
- 보험사기자(4,592명) 중 76.6%(3,514명)를 구속·불구속 기소하였으며 9.3%(428명)는 수배·수사 중임.

<표 5> 사법처리현황

(단위 : 명, %)

2007년
사법처리현황
합계는
전년대비
68.1% 상승

구 분	'05. 상반기	'06. 상반기		'07. 상반기	
			증감율		증감율
구 속	526(19.5)	327(12.0)	△37.8	435(9.5)	33.0
불 구 속	1,470(54.5)	1,810(66.3)	23.1	3,079(67.1)	70.1
수 배	100(3.5)	262(9.6)	162.0	203(4.4)	△22.5
수 사 중	211(7.8)	112(4.1)	△46.9	225(4.9)	100.9
사법처리 없음	236(8.8)	113(4.1)	△52.1	523(11.4)	362.8
파악불가 등	153(5.7)	107(3.9)	△30.1	127(2.7)	18.7
합 계	2,696(100.0)	2,731(100.0)	1.3	4,592(100.0)	68.1

주 : ()는 구성비임.

(2) 보험금 지급 방지 및 회수현황

□ 보험사기와 관련된 금액(1,132억원) 중 84.9%인 961억원을 지급
방지 및 회수

○ 898억원(79.4%)의 보험금 지급을 사전에 방지하고 지급된 보험
금(피해금액) 234억원 중 63억원(26.9%)을 회수

2007년 상반기
지급방지 및
회수금액은
전년대비 12.5%
증가

<표 6> 관련금액 중 지급방지 및 회수금액 현황

(단위 : 백만원, %)

구 분	'05. 상반기	'06. 상반기		'07. 상반기	
			증감		증감
관련금액(A)	82,442	97,555	△27.9	113,232	16.1
지급방지금액(B)	59,960	80,775	△22.5	89,852	11.2
(지급방지율, B/A)	(72.7)	(82.8)		(79.4)	
피해금액(C)	22,482	16,780	△44.8	23,380	39.3
회수금액(D)	6,822	4,679	△59.1	6,291	34.5
(회수율, D/C)	(30.3)	(27.9)		(26.9)	
지급방지 및 회수금액(B+D)	66,782	85,454	△27.3	96,143	12.5
(지급방지 및 회수율, (B+D)/A)	(81.0)	(87.6)		(84.9)	

- 지급방지 및 회수금액이 전년 동기대비 12.5%(107억원) 증가
- 손해보험의 지급방지 및 회수금액(율)은 852억원(87.7%)이고 생명보험은 110억원(68.1%)임.

지급 방지 및
회수금액율에
의 경우 생보사
68.1%, 손보사
87.7%를 기록

<표 7> 생·손보사별 지급방지 및 회수 현황

(단위 : 백만원, %)

구분	관련금액	지급방지	피해금액	회수금액	지급방지 및 회수
생명보험	16,093	10,454(64.9)	5,639	510(9.0)	10,964(68.1)
손해보험	97,139	79,398(81.7)	17,741	5,781(32.6)	85,179(87.7)

<보험사기자의 성향>

(1) 연령별 현황

- 20대(1,779명, 38.7%)와 30대(1,260명, 27.4%)가 보험사기자의 66.1%, 40대이상 고연령층이 전년동기대비 129.4% 증가
- 20대의 비중(38.7%)이 전년 동기보다 8.9%p 감소한 반면 40대 이상의 비중(30.2%)은 8.1%p 증가

보험사기자의
성향은
20~30대가 주를
이루고 있으나,
성장물에
있어서는 40대
이후의 그룹이
크게 증가

<표 8> 연령별 현황

(단위 : 명, %)

구 분	'05. 상반기	'06. 상반기	증감	'07. 상반기	
					증감
19세 이하	110(4.1)	103(3.8)	△6.4	170(3.7)	65.0
20~29세	1,051(39.0)	1,301(47.6)	23.8	1,779(38.7)	36.7
30~39세	652(24.2)	724(26.5)	11.0	1,260(27.4)	74.0
40~49세	586(21.7)	410(15.0)	△30.0	848(18.5)	106.8
50~59세	233(8.6)	158(5.8)	△32.2	418(9.1)	164.5
60세 이상	64(2.4)	35(1.3)	△46.3	117(2.6)	234.3
합계	2,696(100.0)	2,731(100.0)	1.3	4,592(100.0)	63.3

주 : ()는 구성비임.

(2) 직업별 현황

직업별로는
무직이
절반이상을
차지

- 보험사기자의 직업은 무직(2,702명)이 58.9%로 가장 많고 봉급생활자(18.4%), 운수업종사자(7.0%)의 순임
 - 운수업 종사자와 봉급생활자가 전년 동기대비 각각 250%(230명), 216.6%(574명) 증가
- 무직 등(58.9%) 및 의료업계 종사자(2.8%)의 비중이 전년 동기보다 각각 8.4%p, 3.4%p 감소
 - 반면, 봉급생활자(18.4%), 운수업종사자(7.0%)의 비중은 각각 8.7%p, 3.6%p 증가

<표 9> 직업별 현황

(단위 : 명, %)

구 분	'05. 상반기	'06. 상반기		'07. 상반기	
			증감		증감
설계사	60(2.2)	23(0.8)	△61.7	44(1.0)	91.3
대리점	4(0.2)	4(0.1)	-	2(0.0)	△50.0
보험사직원	-	2(0.1)	200.0	2(0.0)	-
유형업소 종사자	41(1.5)	85(3.1)	107.3	82(1.8)	△3.5
자영업	218(8.1)	155(5.7)	△28.9	295(6.3)	90.3
운수업 종사자	144(5.3)	92(3.4)	△36.1	322(7.0)	250.0
봉급 생활자	305(11.3)	265(9.7)	△13.1	839(18.4)	216.6
학 생	96(3.5)	64(2.3)	△33.3	88(1.9)	37.5
무 직 등 (파악불가 등 포함)	1,450(53.8)	1,838(67.3)	26.8	2,702(58.9)	47.0
의료업계 종사자	210(7.8)	170(6.2)	△19.0	128(2.8)	△24.7
차량정비업체 종사자	168(6.1)	33(1.2)	△80.4	88(1.9)	166.7
합 계	2,696(100.0)	2,731(100.0)	1.3	4,592(100.0)	63.3

주 : ()는 구성비임.

(3) 성별현황

성별에
있어서는
남성이
여성보다
현저하게 높은
수준으로
나타남

- 보험사기자의 대부분은 남성(3,778명, 82.3%)
○ 여성(17.7%)의 비중이 전년 동기와 대비 매년 감소하는 추세

<표 10> 성별 현황

(단위 : 명, %)

구 분	'05. 상반기	'06. 상반기		'07. 상반기	
			증감		증감
남 성	2,045(75.9)	2,226(81.5)	8.9	3,778(82.3)	69.7
여 성	651(24.1)	505(18.5)	△22.4	814(17.7)	61.2
합 계	2,696(100.0)	2,731(100.0)	1.3	4,592(100.0)	68.1

*자료 : 금융감독원 보험조사실, 2007년 상반기 보험사기 적발현황, 2007.8.13.

(동향분석팀)

4. 생명보험회사 홈쇼핑채널 보험판매 실태분석

<판매채널별 보험료수익 현황>

생보사의
비대면채널의
보험료수익이
전년대비
42.2% 증가함

□ FY06(06.4~07.3월) 중 홈쇼핑채널의 보험료수익은 8,046억원으로 전년대비 43.3%(2,430억원) 증가

○ 생보사 전체 대면채널의 보험료수익은 전년대비 6.8%(4조15억원) 증가에 그쳤으나 비대면채널의 보험료수익은 42.2%(9,931억원) 증가

※ 22개 생보사 중 17개사가 홈쇼핑채널을 운용하고 있음.

<표 1> 판매채널별 보험료수익 현황

(단위 : 억원, %)

구 분	FY04		FY05		FY06		증감(B-A)	
		구성비	(A)	구성비	(B)	구성비	증감액	증감률
비대면채널	15,019	2.8	23,509	3.8	33,440	5.0	9,931	42.2
홈쇼핑	2,270	0.4	5,616	0.9	8,046	1.2	2,430	43.3
대면채널	522,487	97.2	591,094	96.2	631,109	95.0	40,015	6.8
합계	537,506	100.0	614,603	100.0	664,549	100.0	49,946	8.1

홈쇼핑채널의
초회보험료에서
는 위험률손의
악화와 수수료
증가 등으로
전년대비 9.3%
감소

□ 홈쇼핑채널의 전체 보험료수익은 증가하고 있으나, 초회보험료*는 382억원으로 전년대비 9.3%(39억원) 감소*하는 추세

* 初回 보험료 : 546억원(FY04) → 421억원(FY05) → 382억원(FY06)

○ 이는 과거 판매한 보장성보험의 위험률차손익을 악화 및 홈쇼핑 보험대리점에 지급하는 수수료 증가 등으로 인해 생보사가 홈쇼핑채널을 통한 보험판매를 축소하고 있기 때문으로 보임.

<홈쇼핑채널 상품유형별 보험료수익 현황>

상품별로는
보장성 보험이
86.0%, 저축성
보험이 13.6%를
차지

- FY06 중 홈쇼핑채널의 상품유형별 보험료수익은 보장성보험이 86.0%, 저축성보험이 13.6%를 차지하고 있으나,
 - 최근 저축성보험은 꾸준한 판매증가로 판매비중이 전년대비 4.0%p 상승한 반면 보장성보험의 판매비중은 전년대비 4.0%p 하락
 - FY06 중 홈쇼핑채널의 상품유형별 보험료수익은 보장성보험이 86.0%, 저축성보험이 13.6%를 차지하고 있으나,
 - 최근 저축성보험은 꾸준한 판매증가로 판매비중이 전년대비 4.0%p 상승한 반면 보장성보험의 판매비중은 전년대비 4.0%p 하락
 - 이는 생보사 입장에서는 저축성보험이 보장성보험에 비해 역선택 가능성이 적어 위험률차손익을 관리하기 용이하고,
 - 홈쇼핑 보험대리점 입장에서는 저축성보험의 보험료가 보장성 보험 보다 높아 판매에 따른 수수료 수입이 증가하기 때문임.

홈쇼핑채널에서
저축성보험의
보험료수익
성장률이 가장
큰 것으로 조사

<표 1> 홈쇼핑채널 상품유형별 보험료수익 현황

(단위 : 억원, %)

구 분	FY04		FY05		FY06		증감(B-A)	
		구성비	(A)	구성비	(B)	구성비	증감액	증감률
저축성보험	93	4.1	540	9.6	1,097	13.6	557	103.1
보장성보험	2,170	95.6	5,057	90.0	6,921	86.0	1,864	36.9
변액보험	7	0.3	19	0.4	28	0.4	9	46.4
합계	2,270	100.0	5,616	100.0	8,046	100.0	2,430	43.3

- 담보별 비중은**
암진단 25.6%,
입원 25.4%
등의 순으로
나타남
- 또한 홈쇼핑채널로 판매되는 보험상품의 담보별 비중은 암진단 담보가 25.6%로 가장 높으며, 입원 담보가 25.4%, 진단(診斷) 담보가 17.3%를 차지하고 있음.
 - ※ 홈쇼핑채널 보장담보별 위험보험료 비중(FY06)
 - 암진단(25.6%), 입원(25.4%), 진단(17.3%), 수술(13.9%), 사망(7.6%), 장애(4.1%) 등

*자료 : 금융감독원 보험검사1국, 생명보험회사 홈쇼핑채널 보험판매 실태분석, 2007.8.14.

(동향분석팀)

5. 우리나라의 보건 의료 실태 분석

- OECD Health Data 2007을 중심으로 -

2005년
우리나라의
평균수명은
78.5세임

□ 2005년 우리나라의 평균수명은 78.5세로 OECD 회원국의 평균수명 78.6세에 근접하였고 영아사망률은 출생아 1,000명당 5.3명(2002년)으로, OECD 회원국의 평균 영아사망률 5.4명과 비슷한 수준임.

○ 2000년 우리나라의 평균수명은 76.0세로 OECD 평균수명인 77.3세보다 1.3년이 낮았으나, 2005년도에는 78.5세로 2.5년이 증가하여, OECD 평균수명인 78.6세에 근접하였음.

○ 우리나라의 영아사망률은 1997년에는 출생아 1,000명당 6.2명이었으나 5년 후인 2002년에는 5.3명으로 0.9명이 감소하였음.

암사망률과
뇌혈관질환
사망률은
10만명 당
각각 162.3,
95.8 명임

□ 우리나라의 암 사망률은 10만명당 162.3명(2004년)으로 OECD 회원국의 170.6명보다는 낮고 우리나라의 뇌혈관질환 사망률은 10만명당 95.8명(2004년)으로 OECD 평균 사망률 60.4명보다 높음.

○ 성별로 보면, 우리나라의 남자 암 사망률은 256.8명, 여자는 100.8명으로 OECD 회원국 평균 남자는 암 사망률 226.3명, 여자는 131.8명으로 남자는 OECD 회원국의 평균에 비해 높은 반면 여자는 낮음.

○ 우리나라의 2000년 뇌혈관질환 사망률은 114.7명이었으나 2004년에는 95.8명으로 18.9명이 낮아짐.

○ 우리나라의 허혈성 심질환 사망률은 10만명당 34.9명(2004년)으로, 회원국 중 가장 낮은 일본의 29.5명(2004년)에 이어 두 번째로 낮은 국가로 나타남.

□ 2005년 우리나라의 총 병상 수는 OECD 회원국의 평균에 비해 많고 활동의사 수는 적으나 CT나 MRI등의 의료장비 보유수는 많음.

CT나 MRI 등 의료기기 보유수는	○ 2005년 우리나라의 총 병상수는 인구 1,000명당 7.9병상으로 OECD 회원국의 평균 총 병상수 5.6병상보다 많고 이는 2000년 6.1병상에 비해 1.8병상이 증가한 것임.
OECD평균보 다 많음	○ 2005년 우리나라의 활동의사 수는 인구 1,000명당 1.6명으로 OECD 회원국의 평균 활동의사 수 3.0명보다는 적음. 이는 2000년 1.3명에 비해 0.3명이 증가한 것임. ○ 2005년 우리나라의 CT 스캐너 보유 대수는 인구 100만명당 32.2대로 OECD 평균 보유 대수 20.6대보다 많고 MRI 보유 대수는 인구 100만명당 12.1대로 OECD 평균 보유 대수 9.8대보다 많음. □ 2005년 우리나라 국민 1인당 의사 외래진료 회수와 입원환자 1인당 평균 입원일수는 OECD회원국의 평균보다 많음. ○ 2005년 우리나라 국민 1인당 의사에게 외래진찰을 받은 회수는 연간 11.8회로 OECD 회원국 평균 외래 진찰 6.8회보다 많고 이는 우리나라 국민들의 의료기관 이용 접근이 수월함을 반영하고 있음. ○ 우리나라의 입원환자 1인당 평균 입원일수는 13.5일(2003년)로 OECD 회원국의 평균 입원일수 9.9일 보다는 많음.
GDP대비 의료비 지출 중 공공지출의 비율이 OECD 평균보다 낮음	□ 2005년 GDP대비 우리나라 국민의 의료비 지출은 OECD 평균보다 낮으며 공공지출의 비율은 낮고 가계지출 비율은 높음. ○ 2005년 우리나라 국민의 의료비 지출은 경상 GDP의 6.0% 수준이며, OECD 회원국의 평균 경상 GDP 대비 국민 의료비 지출 수준은 9.0%임. ○ 2005년 우리나라 국민의료비 지출 중 공공부문에 의한 지출 비율은 53.0%를 차지하고 있으나, OECD 회원국의 공공부문의 평균 지출 비율은 72.5%임. ○ 2005년 우리나라 국민의료비 중 가계부문에서의 지출 비율은 37.7%로 OECD 평균 가계지출 비율인 19.3% 보다 높음.

우리나라의
주류소비량,
흡연인구
비율,
과체중비율
등은 적은
편임

- 2005년 우리나라 국민 1인당 국민의료비 지출을 각국의 물가수준을 반영한 환율인 PPP US\$(구매력평가환율, Purchasing Power Parity)로 보면 \$1,318이며, OECD 회원국의 평균 1인당 국민의료비 지출은 \$2,759임.
- 2005년 우리나라의 주류소비량은 OECD평균에 비해 적으며, 흡연인구 비율은 평균에 근접해 있고 과체중 비율은 낮음.
- 2005년 우리나라의 주류 소비량은 성인 1인당 8.1리터로 OECD 평균 소비량 9.5리터보다 적으며, 2000년 8.9리터보다 감소하였음.
- 2005년 우리나라 15세 이상 인구 중 매일 담배를 피운다고 하는 인구의 백분율인 흡연율은 25.3%로 OECD 회원국 평균 흡연율인 24.3%에 근접함.
- 2005년 우리나라의 과체중과 비만인구 비율은 30.5%로 OECD 회원국의 평균 비만인구 비율 47.6%보다 낮고 특히 여성의 경우, OECD 회원국 중에서 일본의 20.1%(2004년)에 이어 우리나라는 27.0%로 매우 낮은 국가임.

*자료 : 보건복지부, 우리나라의 보건의료 실태 분석 결과. 2007.8.16.

(동향분석팀)

6. 특수형태 근로자 보호를 위한 불공정거래행위 심사기준 마련

8월 1일부터
특수형태근로
자에 대한
거래상지위남
용행위
심사지침
시행

- 공정거래위원회(위원장 권 오승)는 '07년 7월 25일 전원회의를 개최하여 「특수형태근로종사자에 대한 거래상지위남용행위 심사지침」을 의결하였으며, 이를 8월 1일부터 시행하기로 하였음.
- 서비스업의 발달, 고용형태의 다양화 등으로 자영업자와 근로자의 중간적인 위치에서 노무를 제공하는 특수형태근로가 확산되는 추세
- 우리나라도 외환위기 이후 구조조정된 조기퇴직자들이 특수형태근로종사자(이하 “특고”라 함)로 유입되는 등 그 수가 증가하면서 이들에 대한 법적 보호문제가 대두되었음.
- 2006년 8월 경찰인구 부가조사 결과에 따르면 특고는 62만 명이나, 관련 부처 자료나 연구기관의 조사에 따르면 90여 만 명에 이름
- 이에 따라 정부는 특고 대책추진위원회(위원장: 노동부장관) 등 논의를 거쳐 2006년 10월 『특고 보호대책』을 마련하였고 그 중 하나로 거래상 지위남용행위 심사지침을 제정, 시행하기로 함.

보험설계사,
학습지 교사,
레미콘 기사,
골프장
경기보조원
등에 적용

- 적용대상은 우선, 보험설계사, 학습지 교사, 레미콘 기사, 골프장 경기보조원(캐디) 등이며 심사지침은 공정거래법 위반(거래상지위남용행위)에 해당되는 행위 유형을 크게 5 유형으로 구분
- 구입강제 : 특수형태근로종사자의 거래관계에 영향을 미칠 수 있는 사업자가 자기 또는 관계회사의 제품의 구입을 강요하는 행위 등
- 예 : 보험회사가 보험설계사로 하여금 원치도 않는 보험상품을 강제로 구매토록 할 경우
- 이익제공강요 : 사업자가 제공받은 용역의 내용을 승인했음에도 불구하고 용역제공 이후 특수형태근로종사자에게 재공급을 강제하는 행위 등

- 사업자가 행사, 광고 등을 실시하면서 특수형태근로종사자에게 비용의 전부 또는 일부를 협찬하도록 강요하는 행위
- o 판매목표 강제 : 특수형태근로종사자에게 판매 또는 회원 확보 목표를 정해주고 이를 달성하도록 강제하는 행위와 영업목표를 설정하고 목표달성 실적을 인사고과, 보수산정 및 지급에 일방적으로 반영하는 행위
- o 불이익제공 : 계약감소에 따른 책임을 특수형태근로종사자에게만 부과하도록 거래조건을 설정하는 행위와 사업자가 특수형태근로종사자에 대해 정당한 이유없이 계약에서 정한 내용과 다르게 거래조건을 변경하거나 요구하는 행위
- o 경영간섭 : 사업자가 특수형태근로종사자에 대하여 부당하게 거래 내용, 거래 지역, 거래 상대방을 제한하는 행위와 사업자가 특수형태근로종사자에 대하여 부당하게 업무용 차량의 증가를 요구하는 행위

**특수형태
근로종사자
권익보호에
효과가 있을
것으로 기대**

- 특수형태근로종사자의 권익보호와 사업자의 예측 가능성 제고 등의 효과가 있을 것으로 기대됨.
- o 이번 심사지침의 제정 시행으로 약 33만 명에 달하는 보험설계사, 학습지 교사, 레미콘 기사, 골프장 경기보조원(캐디) 종사자들이 보험회사, 학습지회사, 레미콘 회사, 골프장들의 거래상지위 남용행위로부터 권익을 더 보호받게 될 것으로 기대됨
- o 어떤 유형이 불공정거래행위인지 구체적인 유형을 제시함으로써 특고 종사자와 계약을 체결하는 사업자에게도 예측 가능성을 제고시킬 것으로 기대

*자료 : 공정거래위원회, 보험설계사, 학습지교사 등 특수형태근로종사자 보호를 위한 불공정거래행위 심사기준 마련, 2007.5.25.

(동향분석팀)

7. 양식수산물 재해보험 도입

내년부터
양식수산물
재해보험 도입
예정

- 정부는 자연재해로 인한 양식수산물 피해보상을 위해 내년부터 재해보험 제도를 도입할 계획
 - 자연재해 발생시 양식수산물 및 시설에 대한 무상복구비 지원은 피해액의 10~15% 수준에 불과할 정도로 그간 양식수산물 및 시설물 피해에 대해서는 실질적 보상이 미흡
 - 자연재해로 인한 양식수산물 피해에 대해 실질적 보상을 받을 수 있는 재해보험 제도 도입 필요성 대두
 - 내년에는 재해보험의 본격 도입에 앞서 손해평가와 관리가 비교적 용이한 육상수조식 양식장의 '넙치'를 대상으로 시범사업 추진

전체 보험료의
60% 수준을
국고에서
지원할 예정

- 어업인의 재해보험 가입을 촉진하고 보험료 부담을 줄여주기 위해 전체 보험료 중 60% 수준을 국고 지원할 예정('08년 예산안 26억원)
 - 국고지원 비율 : 순보험료의 50%, 사업운영비의 70%

< '08년 예산 반영 현황 >

▶ 보험료 국고보조 : 26억원

① 보험료 국고보조 : 순보험료의 50%, 운영사업비 70%를 적용하되 '08년 하반기부터 시범사업 실시

* 순보험료 : $482\text{억원} \times 10\%(\text{가입률}) \times 50\%(\text{보조율}) \times 1/2 = 12\text{억원}$

* 운영사업비 : $877\text{억원}(\text{총보험료}) \times 10\%(\text{가입률}) \times 45\%(\text{부가보
험료율}) \times 1/2 \times 70\% = 14\text{억원}$

② 재보험기금 출연 : 보험사업이 본격화되는 '09년부터 시작

- 또한, 보험사업자의 보상능력을 초과하는 거대재해 발생시 국가가 최종 위험을 부담하는 국가재해보험제도도 도입·운영할 예정
- 농작물재해보험의 경우도 제도 도입후 연이은 거대재해(루사, 매미)로 인해 민간보험사가 시장을 이탈하자 '05년부터 국가재해보험 제도를 도입·운영중

**양식수산물
보험은
일본과
미국에서도
시행중임**

- 양식수산물재해보험은 일본에서 1960년대부터 시행중이며 미국도 시범사업을 실시 중임.
- 일본은 패류, 어류, 김, 미역 등 40여 종을 대상으로 보험료의 25~50%를 국고에서 지원하는 양식공제조합을 운영
- 미국의 경우 2000년부터 대합조개를 대상으로 시범사업을 실시 중이며 보험료의 55~67%를 국고에서 지원
- 미국과 일본 모두 국가재보험 재도를 운영하여 거대재해 발생에 대비하고 있음.

**양식수산물
피해구제
시스템 구축
기대**

- 양식수산물 재해보험 도입으로 자연재해에 의한 양식수산물 피해 구제 시스템이 구축될 것으로 기대
- 사유재산 피해보상 수준은 현 10~15% 수준에서 70~80% 수준으로 상승할 것으로 기대되며,
- 양식 시설물 등에 대한 어업인의 자기책임관리 의식 제고와 어업경영 전반에 걸친 사회안전망 구축 등의 효과 또한 기대됨.

*자료 : 기획예산처, 양식수산물 재해보험 도입. 2007.9.14.

(동향분석팀)

해외보험 동향

1. 미국동향

<2006년 산업재해조사결과 발표>

□ 미국 노동부는 2007년 8월 미국의 산업재해에 대한 조사결과를 발표

□ 미국의 2006년 산업재해건수(fatal work injuries)는 2005년(5,734건)보다 다소 감소한 5,703건이었음.

2006년
산업재해건수
는 소폭 감소

○ 2006년 산업재해율(The rate of fatal work injuries)은 근로자 100,000명당 3.9명으로 2005년 100,000명당 4.0명에서 소폭 감소했음.

□ 2006년 조사의 주요 특징은 다음과 같음

○ 전체 미국 산업재해율이 1992년에 재해사망자조사가 시작된 이후 가장 낮았음.

조사가 시작된
이후 가장

○ 탄광산업재해사망자수가 2006년에 배증되었으며, 이는 Sago광 산참사와 기타 여러 건의 석탄광산 사고에 기인함.

낮은 산업재율
시현

○ 2006년 직장내 자살건수는 516건으로 낮은 수준을 이어갔으며 이는 1994년 최고였을 때보다 50%이상 감소된 것임.

○ 25세 이하 근로자들의 사망자수가 9% 감소했고 재해율도 상당히 감소했음.

○ 히스패닉 또는 라틴계 근로자들의 산업재해건수는 937건으로 높은 수준을 이어갔지만 히스패닉 또는 라틴계 근로자들의 전체적인 사망률은 2005년보다 낮았음.

- 자영업자의 사망자수는 11% 감소했으며 낮은 수준을 이어감.
- 항공기관 관련 사망자수는 44% 증가했으며 이는 2006년 8월 Conair 항공기충돌사고를 포함한 여러 건의 사망사고에 기인함.

<2006년 재해유형별 산업재해상황>

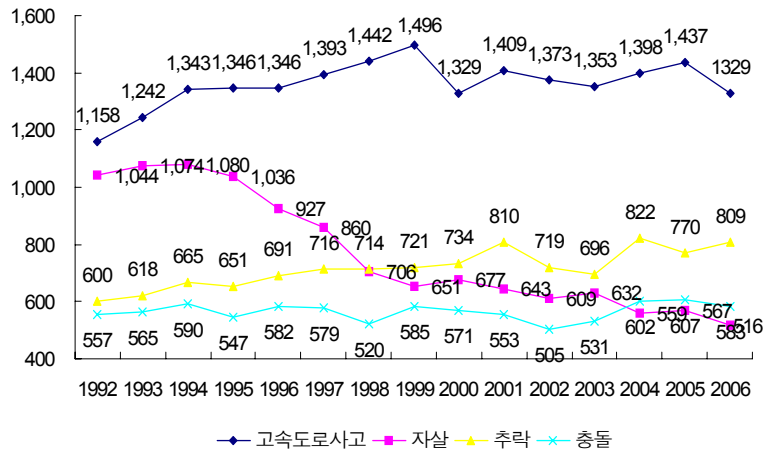
고속도로사고
는 가장
비중이 높은
산업재해임

- ☐ 고속도로사고가 거의 1/4를 차지하면서 가장 빈번한 산업재해사고 유형으로 남아있음.
- 고속도로사고건수는 2006년 8%가 감소했으며 2006년 고속도로 사고는 1.29건으로 1993년 이래 가장 낮았음.
- 고속도로이외 사고(농장 또는 산업부지 등에서 발생한 사고)는 전년과 유사한 수준에 머물고 있으며 직장관련 보행자사망자 건수는 낮아졌음.

2006년
항공기관
사망자 급격히
증가

- ☐ 항공기관 관련 사망자는 2005년에 감소했으나 2006년에는 급격히 증가함.
- 2006년 항공기관 관련 사망자는 215명이었으며 이는 2005년 149명보다 44%가 증가한 수치임.
- 2006년에 근로자의 보험청구가 발생한(137명) 항공기사고는 44건이 있었으며 이중 한건은 23명의 사망자가 있는 대형사고(2006년 8월 Conair 항공기충돌사고)였음.
- 연간 항공기사망자수는 변동이 심한 경향이 있고 1994년 최대 426명, 2005년에는 최소 149명이었음.
- ☐ 추락과 같은 산업재해사고는 2005년 큰 감소를 보였으나 2006년에는 5% 증가했음.
- 2006년 809건의 추락사고는 1992년 조사가 시작된 이후 세 번째로 높은 수치임.
- 지붕에서의 추락은 2005년 160건에서 2006년 15% 증가한 184건으로 증가함.

<그림 1> 빈도수가 높은 4개 직업관련 치명적 사고추이



주 : 1) 2006년 수치는 예비수치임.

2) 2001년 자료에는 9.11테러로 인한 사망자수가 제외됨.

출처 : 2007 미국 노동통계국, 미국 노동부

□ 직장자살은 2006년 9% 감소한 516건이었으며 이는 사망자수가 조사된 이후 가장 낮은 수치임.

○ 전체적으로 직장자살은 1994년 높았던 때보다 50% 감소했음.

□ 물체에 의한 충격을 받아 상해를 입은 근로자의 수는 지난 3년간 증가했으나 2006년에는 낮아졌음.

○ 2006년 물체에 의한 충격으로 인한 사망자수는 583명으로 2005년 보다 4% 감소했음.

□ 2006년 화재와 폭발관련 사망자수는 2005년 159명에서 2006년 201명으로 26% 증가함.

○ 유해한 물질/환경에 노출에 기인한 사망자수가 전보다 증가했는데 이는 특히 부식제, 유독물질, 또는 알려지 유발물질에 대한 노출에 의한 사망자수가 2005년 136명에서 2006년 153명으로 늘어난데 기인함.

**화재와
폭발관련
사망자수는
26% 증가**

<산업재해사상자들의 인구통계학적 특성>

히스패닉 또는
라틴계 근로자
산업재해자수
증가

- 여성근로자들과 관련된 산재건수는 지난 2년간 감소하였으나 2006년에는 5% 증가함.
- 이러한 증가에도 불구하고 사망자수 조사기간 15년 동안 세 번째로 낮은 428건을 보임.
- 남성근로자중 총 상해건수와 비율은 2006년 여전히 낮은 수준임.
- 2006년 히스패닉 또는 라틴계 근로자중 산업재해자수는 937건으로 2005년 923건보다 증가했으며 사망자조사이후 가장 큰 연간 수치를 보임.
- 그러나 고용증가로 히스패닉 혹은 라틴계 근로자의 사망률은 낮아짐(2006년 100,000명당 4.7명, 2005년 100,000명당 4.9명)
- 외국태생의 히스패닉 혹은 라틴계 근로자들 중에 사망자수는 2005년까지 높은 수준이었으나 2006년에는 다소 감소함.
- 25세 이하 근로자들 중에 산업재해건수는 9% 감소함(2006년 516명, 2005년 568명).
- 사망률도 낮았는데 특히 16~17세 근로자들의 경우 사망률이 40%가 감소했음.

노령근로자수
의 증가에
따라
산업재해건수
도 증가

- 55세 이상 근로자들의 산업재해건수는 2006년에 다소 증가했으나 사망률은 낮아졌는데 이는 노령 근로자들의 증가하고 있음을 반영함.
- 자영업자 사망률은 2년 연속 하락했으며 조사가 시작된 이후 가장 낮은 수치를 보임.
- 자영업근로자들의 사망자수가 2005년 100,000명당 10.7에서 2006년 100,000명당 9.4명으로 감소함.
- 임금근로자의 사망률은 2006년 2% 증가했으나 상해율은 2005년 수준임.

〈산업별 상해현황〉

- 2006년 산업재해 5,703건 중 2,202건은 민간산업부문에서 발생함.
 - 민간부문 중 서비스산업은 47%(사망자수 2,693명)이었던 반면 민간제조업은 44%, 2,509명임.
 - 정부근로자는 2006년 총 사망자중 9%, 501명을 차지. 제조업의 사망률은 전년과 동일한 반면 서비스산업과 정부부문의 사망률은 낮아졌음.
- 건설부문의 경우 건설부문에서 대부분을 차지하는 1,226건의 산업재해가 있었음.
 - 건설부문 총계는 2005년보다 3% 증가함.
 - 전문건설업 사망자수는 빌딩마무리하청업과 지붕하청업에서의 높은 산업재해건수에 기인해 6% 증가함(2005년 677명, 2006년 721명).
 - 빌딩건설업과 중공업건설업에서의 사망자수는 2006년에 감소함.
- 교통과 창고업 사망자수는 2005년 885명에서 2006년 832명으로 6% 감소함.
 - 이러한 감소는 주로 일반화물 트럭업에서 상해사고의 높은 감소에 기인함.
 - 철도와 물수송업 사망자수 또한 낮아졌으나 항공교통 사망자수는 급격히 늘어남.
- 광산업 사망자수는 2006년에 19%가 증가함.
 - 석탄채광업에서 산업재해는 부분적으로 Sago 광산참사와 기타 광산사고들에 기인해서 2006년에 배증됨.
 - 2006년 석탄광산업에서 여러 광산사고로 인해 2005년 22명에서 큰 폭 증가한 47명이 기록됨.

**소매판매업
사망자수는
감소한 반면
도매판매업
사망자수는
증가**

- 석탄채광업 사망자수는 2005년 100,000명당 26.8명에서 2006년 100,000명당 49.5명으로 84%가 급증함.
- 기름과 가스추출업 사망자수 또한 2006년에 증가함.
- 농업, 조림업, 수산업, 그리고 수렵업에서 사망자수는 2006년에 10% 감소했으며, 상해율은 2005년 100,000명당 32.5명에서 2006년 29.6명으로 감소함.
- 농업부문에서 가장 높은 사망자수를 기록한 곡물생산업은 2005년보다 2006년에 산업재해가 14% 감소함.
- 제조업 사망자수는 2006년에 14% 증가함.
- 제조업 사망율은 2005년 100,000명당 2.4에서 2006년에는 13% 증가한 2.7이었음.
- 소매판매업 사망자수는 12%감소한 반면 도매판매업 사망자수는 증가함.
- 소매판매업에서의 감소는 음식업산업에서의 사망자수와 비율에서 거의 25% 감소된데 기인함.
- 소매판매업에서의 자살은 2006년에 25% 감소함(2005년 184에서 2006년 138).
- 전문직과 사업서비스에서의 상해건수는 2006년에 7% 감소했으며 총상해율도 낮아졌음.
- 그러나 교육과 건강서비스업 및 레저와 숙박서비스에서의 상해건수와 비율은 높아짐.
- 전체적으로 총산업재해는 정부근로자부문에서 4% 감소함.
- 전체 상해율은 지방정부근로자에서 낮았지만 연방정부에 경우에는 높았음.

건설근로자들
은
근로자상해건
수가 높음.

<직업별 산업재해유형>

- 2006년 두개의 직업군(건설과 광물채취업 및 수송과 운송업)이 총산업재해건수의 거의 절반을 차지함(48%)
- 비록 사망률은 100,000당 13.2로 2005년보다 많이 증가하지는 않았으나 건설과 광물채취업 근로자 사망자수는 2006년에 6%의 높은 증가율을 기록함(2005년 1,184, 2006년 1,258).
 - 건설근로자들은 건설과 채광업 중에서도 가장 높은 근로자상해 건수를 차지했음(2005년보다 5% 증가한 360건)
 - 전기업자, 지붕직공, 페인트공, 그리고 석고벽과 천정타일설치업의 사망자수 또한 증가함.
 - 목공, 건설부대업, 그리고 배관공, 파이프업자들에서 사망자수는 감소함.
- 수송과 운송근로자 사망자수는 주로 자동차운전업자 사망자수(2005년 1,100명, 2006년 1,021명)가 7% 감소함에 따라 2006년에는 6% 감소함.
 - 수송과 운송근로자의 전체사망율은 100,000당 16.5로 8% 감소함.
 - 항공수송근로자들 중 사망자수는 2006년에 22% 증가했으나 수송, 물수송, 그리고 운반업 근로자의 경우 사망자수가 감소함.
- 농업, 수산업 그리고 수림 근로자 사망자수는 사망율은 크게 감소하지 않았으나 2005년 325에서 2006년 289로 11% 감소함.
 - 농업근로자와 산림관리와 벌채 근로자에서 사망자수가 낮았으나 어업과 관련 어업근로자중에서는 보다 높았음.

<주별 산업재해상황>

- 27개 주에서 사망자수가 평균보다 높았고 23개 주와 Columbia 지역에서는 낮았음.

- o 텍사스는 가장 높은 사망자수(486명)를 보였고 California(448명) Florida(355명) 뒤를 이음.
- o 12개 주는 20% 이상의 증가를 보임. 7개주와 Columbia 지역은 20%이상 감소를 기록함.

* 자료 : United States Department of Labor, "Census of Fatal Occupational Injuries, 2006", 2007. 8 9.

(김진억 선임연구원)

<재무자문가의 금융상품판매에 대한 영향조사>

**LIMRA는
퇴직결정과
기타 주제에
대한 조사를
함**

- ☐ LIMRA는 2006년말 50-70세의 가구투자자산규모 5만달러이상인 3,393명을 대상으로 퇴직결정과 기타 여러 주제에 대해 조사를 함.
- ☐ 금융상품구매로 이어지는 데는 많은 경로가 있으며, 대부분의 사람들이 여러 투자 및 보험상품을 보유하는 반면 항상 동일한 방식으로 구매를 하거나 동일한 회사 혹은 동일한 자문가(advisor)에게 사는 것은 아님.
- ☐ 고객들이 금융상품을 구매하는 단순한 두 가지 주요 경로가 있다고 가정함.
 - o 첫째, 자발적이거나 상품촉진에 대한 반응으로 회사로부터 직접 구매할 수 있음.
 - o 둘째, 고객은 자문가(advisor)와의 상담에 의해 상품을 구매할 수 있음. 본보고서는 두 번째 경로에 집중함.

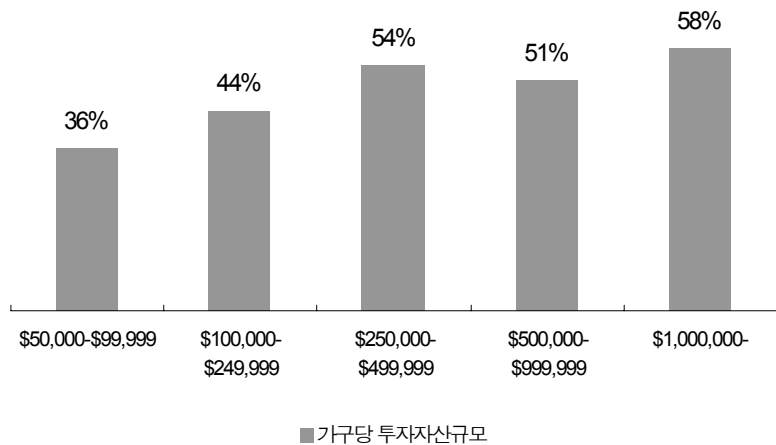
1. 개인재무자문가(Personal Financial Advisors)

**거의 절반에
가까운
미국인에게
PFA가 있음**

- ☐ 많은 고객들이 개인적인 재무자문가(PFA)가 있지만 다수가 그렇지 못함.
 - o LIMRA 조사에 의하면 거의 절반(47%)의 미국인들이 PFA를 두고 있다고 응답함.
 - o 퇴직자들은 퇴직 전의 사람들(47%)보다 PFA를 두고 있는 경향이 높음(50%).
 - o 그리고 양측 모두 지난 3년내 퇴직했거나 앞으로 3년 이내에 퇴직이 예상되는 경우에 자문가를 둘 가능성이 높음.
 - o 퇴직전에 개인재정자문가를 두지 않았던 많은 퇴직자들이 후회할 가능성이 있음.

- PFA를 두는 것이 가구별 투자자산규모와 밀접하게 관련이 있는 반면<그림 1> 조사된 42%의 부자들은 개인재정자문가를 두고 있지 않음.

<그림 1> 가구투자자산별 PFA유무



2. 공식적 재무설계문서(Formal Written Plans)

- 많은 자문가들이 제공하는 서비스 중에 하나는 수입관리, 자산과 퇴직시 비용 등에 대해 공식적 재정설계서를 만들어 주는 것임.
- 조사용답자의 절반이상(52%)이 그러한 문서를 만들 계획이 전혀 없다고 응답함.
- 약 1/4(23%)는 그러한 문서작성을 요청했으며 비슷한 비율은 장래 재정설계서 작성을 계획하고 있음.
- 퇴직전 사람들보다 퇴직자들이 더 많이 재정계획을 세우고 있지 만(퇴직자 27%, 퇴직전 사람들 16%) 퇴직전의 사람들이 더 장래에 재정계획을 수립할 계획을 가지고 있음(44%, 퇴직자 13%).

퇴직전의
사람들이
재정계획에
대한 수요가
높음

PFA가 있는
응답자들이
공식적인
재정설계를
받을 확률이
높음.

- 50%대 응답자들이 가장 높은 비율로 재무설계서를 가지고 있지 않지만 설계문서를 가질 계획은 가장 많음.
- 자문가들은 이들을 목표삼아 저축을 유도하고 진지한 계획이 필요함을 확신시키도록 도와야 함.
- 투자자산이 증가할수록 재무계획을 가질 확률도 높아지며, 거의 절반(46%)의 부자들은 계획을 가지고 있음.
- 확실히 PFA가 있는 응답자들이 없는 응답자들보다 그러한 공식적 재정설계서를 작성할 가능성이 높음(34% vs. 13%)
- 그러나 PFA가 있는 사람들 중에서도 68%의 퇴직자와 84%의 예비퇴직자들이 PFA에게 문서를 작성토록 했음.
- 자신의 PFA가 재정설계를 작성하지 않은 많은 퇴직자들은 아마도 현재의 PFA와 협력하기 전에 다른 자문가가 문서를 작성한 경우임.

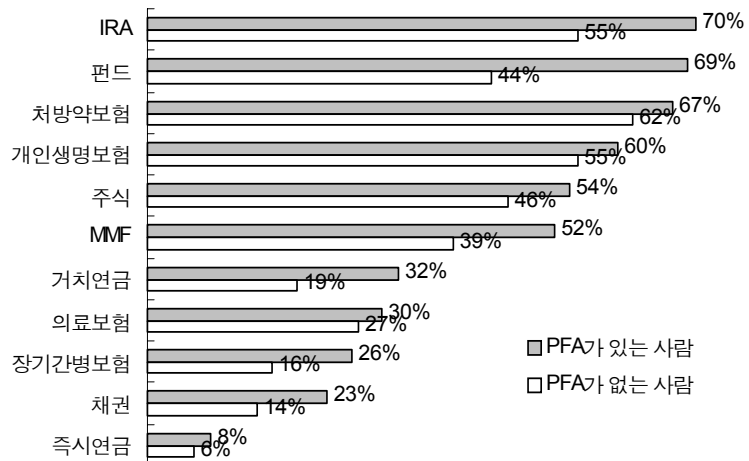
3. 금융상품보유(Financial Product Ownership)

PFA가
재무설계서를
작성한 경우
금융상품구매
율이 높음

- 대부분의 금융서비스기업과 자문가에게 있어 공식적 재무설계서가 극단적으로 중요한 것은 아니지만 궁극적으로 상품구매로 이어진다는 점에서 중요함.
- 개인재무자문가가 재무설계서를 작성했던 경우의 약 2/3가 구매로 이어짐.
- 금융상품구매는 PFA를 두고 있거나 또는 공식적 재무설계서 보유와 상당히 관련이 있음.
- 네 가지 주요 투자상품(예를 들어, IRA, 펀드, MMF, 주식, 채권, 그리고 거치연금)의 보유는 PFA를 두고 있는 것과 강한 관계를 가지고 있음<그림 2>.

- 그리고 모든 투자와 보험상품의 소유는 공식재무설계서의 보유와 밀접하게 관련이 되어있음<그림 3>.

<그림 2> 금융상품별 PFA가 중요한지 여부

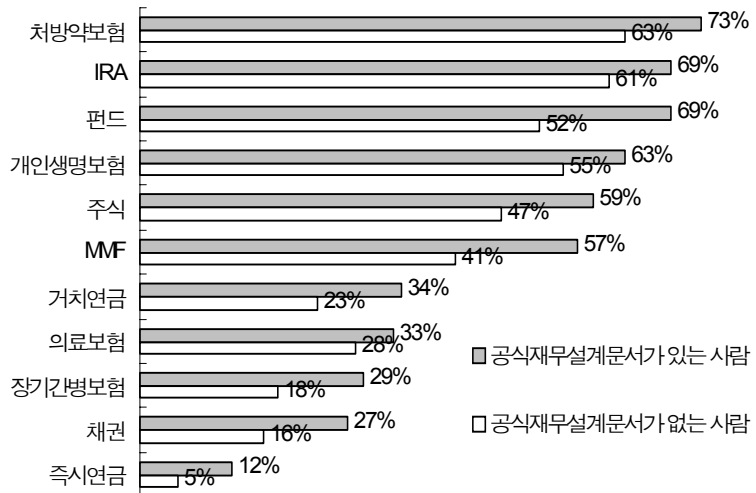


- 금융상품소유는 또한 보다 높은 자산수준과 관련이 있으며, 대부분의 상품의 경우 높은 가구소득과 또한 관련이 있음.

부유층에게
공식적
재무설계를
받거나 PFA가
있는 경우
금융상품보유
율이 높음

- 그러나, 가구금융자산이 500,000달러 이상인 부유한 응답자들을 검토할 경우, 펀드, 거치/이연 연금, 그리고 장기간병보험의 보유는 공식재무설계서를 가진 사람들과 자문가가 있는 경우 높게 나타남.
- 금융상품구매에 이르는 다양한 경로를 고려해 볼 때, 가장 효율적인 경로는 자문가, 특히 자문가가 고객의 개인재정자문가로 간주될 때의 자문가를 통한 구매경로임.
- 자문가-고객 관계의 일부로서 재무설계서작성은 “자문가”를 “개인적인 자문가”로 만들어주고 이는 상품판매에 있어 유리하게 만들.

<그림 3> 금융상품별 공식재무설계서가 중요한지 여부



4. 결론과 권고

자문가들은
개인재정자문
가가 되도록
노력해야함

- ☐ 자문가(Advisors)는 고객에게 개인재정자문가(PFAs)가 되도록 분발하여야 함.
 - o 이것은 고객과의 깊고 오래 지속되는 관계를 의미함. 자신의 자문가를 PFA로 생각하는 고객들은 PFA가 없는 고객들보다 반복된 구매와 추천을 하는 경향이 높음.
 - o 자문가들은 그들의 추천을 기다릴게 아니라 요청을 해야 함.
- ☐ 보험회사가 자사 자문가채널을 가지고 있거나 또는 독립자문가와 기업에 의존하던 간에 자문가들을 포괄적 퇴직계획서비스를 제공하고 고객에게 PFA가 되게 만드는 전략을 개발해야 함.
- ☐ 대부분의 부자들이 재정자문가를 가지고 있다고 일반적으로 믿어지나 LIMRA의 자료로는 꼭 그렇지만은 않음.

- 많은 사람들이 PFA를 두고 있지만 42%의 사람들은 그렇지 않고 이것은 자산관리의 기회를 의미함.
- 자문가들은 50대 사람들을 대상으로 저축을 목표로 삼아 퇴직계획을 세우고 만기연장과 자산통합 등을 조력해야 함.
- 이러한 사람들은 공식재정설계문서를 가지고 있지 않는 비율이 가장 높지만 또한 장래의도는 가장 높음.
- 그리고 곧 진지한 계획이 필요한 계층임. 관계를 꾸준히 진전시켜 나아가야 궁극적인 퇴직시 고객을 도울 위치에 설 수 있음.
- 퇴직전 사람들의 44%가 현재 자신들의 수입, 비용 그리고 퇴직시 자산 등의 관리를 위한 공식적 재정설계문서를 가지고 있지 않음.
- 이들은 자문가가 과정을 돕지 않는다면 공식재정설계문서를 작성하기 어려움. 이것은 개인재정자문가를 두고 있지 않는 다수와 새로운 관계를 발전시킬 무한한 기회를 의미함.

* 자료 : LIMRA International, "Advisor Impact on Retirement : Opportunity Is Knocking", 2007. 9.

(김진익 선임연구원)

2. EU 동향

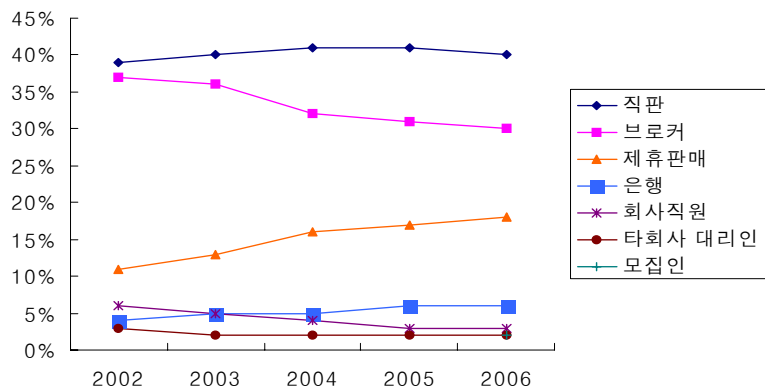
<영국 - 브로커 채널 시장환경에 따른 대응현황>

1) 브로커채널 시장환경

영국의
자동차 및
가계성보험의
브로커채널은
시장점유비
감소추세를
보임

- 브로커 채널은 브랜드보험사와 직판채널로 인해 최근 5년 동안 점유율이 감소하고 있음.
- 2006 개인용 자동차보험에서의 브로커 채널 점유비는 2002년에 비해 7% 감소하였으며, 기타 가계성보험 판매 분야에서도 점유비 감소 추세를 보임.

<그림 1> 개인용 자동차보험 판매채널별 비중 추이



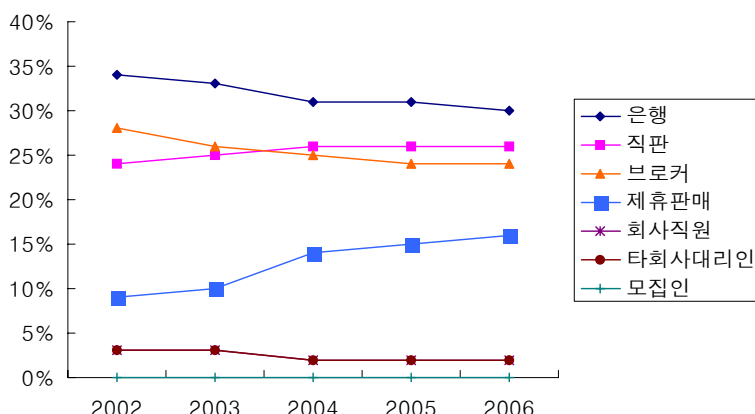
<표 1> 개인용 자동차보험 판매채널별 점유비

구 분	2002	2003	2004	2005	2006
직판	39%	40%	41%	41%	40%
브로커	37%	36%	32%	31%	30%
제휴판매	11%	13%	16%	17%	18%
은행	4%	5%	5%	6%	6%
기타	9%	6%	6%	5%	6%
계	100%	100%	100%	100%	100%

자동차보험에
서는 직판 외
제휴판매가
새로운
경쟁채널로
등장

보험동향 2007년 가을호

<그림 2> 기타 가계성보험 판매채널별 비중 추이



<표 2> 기타 가계성보험 판매채널별 점유비

구 분	2002	2003	2004	2005	2006
은행	34%	33%	31%	31%	30%
직판	24%	25%	26%	26%	26%
브로커	28%	26%	25%	24%	24%
제휴판매	9%	10%	14%	15%	16%
기타	5%	6%	4%	4%	4%
계	100%	100%	100%	100%	100%

기타
가계성보험
에서도
제휴판매
신장세가
점유율을
위협

□ 가장 큰 경쟁자인 직판회사나 은행 외에도 브랜드보험사¹⁾와 모집인 역할 확대 등이 위협요인이 되고 있음.

○ 2006년 3분기 개인성 보험 브로커 조사에 따르면, 브로커들은 직판사를 일반 손해보험 시장에서 가장 큰 위협요인(54.6%)으로 느끼고 있으며, 그 다음으로 은행(21.7%), 모집인(13.2%) 순임

1) 브랜드를 이용하여 보험상품을 판매하지만 보험회사의 위험인수 역할은 하지 않는 브랜드영업채널(ex. Tesco, Ford Motors)

낮은

가격경쟁력,

대면접촉

구매방식의

선호도 저하

등도 성장세

저하요인

- 또한, 브로커들은 모집인들과 브랜드보험사의 도전에 직면하고 있는데, 2005년과 2006년 직판 채널은 모집인과 브랜드보험사의 성장에 따라 상대적으로 성장이 정체됨

□ 기타 채널들과의 경쟁요인 외에도, 브로커 채널의 감소세에 기타 주요요인들이 영향을 미침

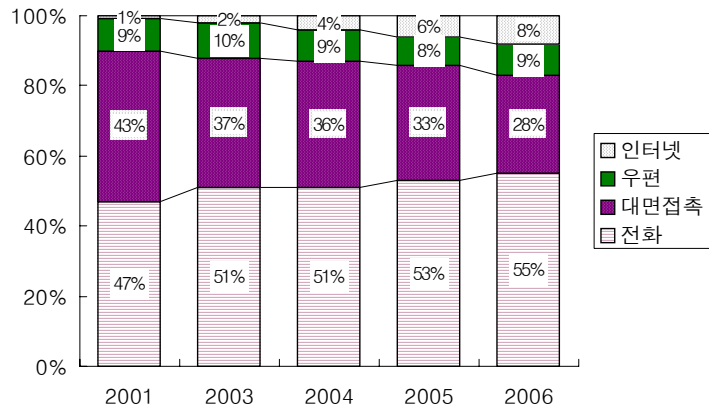
- 일반보험 소비자들은 가격민감도가 높은 수준이며, 기타 채널들과의 가격비교를 원함
- 일반보험에서 소비자들은 대면접촉 방식의 판매에 비의존적
 - 개인용 자동차보험에서 판매 플랫폼별 비중을 살펴볼 때 대면접촉 방식은 2001년 17%에서 2006년 8%로 그 비중이 크게 축소된 반면, 인터넷 판매방식은 2001년 2%에서 2006년 17%로 급격한 성장을 보임

<그림 3> 개인용 자동차보험의 판매 플랫폼 비중 추이



- 가계성보험에서도 마찬가지로 개인용 자동차보험에서 판매 플랫폼별 비중을 살펴볼 때 대면접촉 방식은 그 비중이 크게 축소된 반면, 인터넷과 전화판매를 통한 방식은 그 비중이 꾸준히 증가하고 있음.

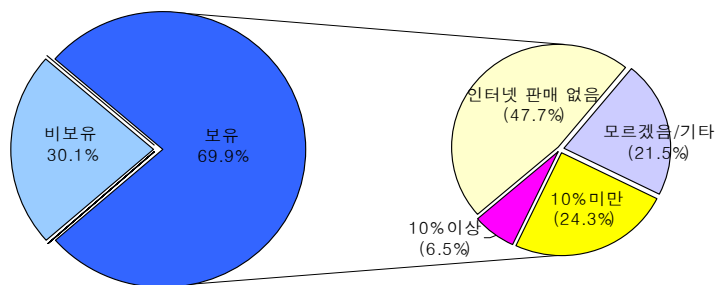
<그림 4> 기타 가계성보험 판매채널별 비중 추이



취약한
인터넷
판매기반,
상대적으로
낮은 광고비
등 열세한
환경요인

- 게다가, 브로커 채널은 인터넷을 판매기반으로 구축하는데 성공적이지 못함.
- 2006년 3분기 개인성 보험 브로커 설문조사에 따르면, 응답자의 상당수가 웹사이트를 운영하고 있으나, 그들 중 대부분은 온라인 판매를 실시하고 있지 않는 것으로 나타남.

<그림 5> 브로커 웹사이트 보유여부 및 인터넷 판매 비중



- 또한 브로커사는 광고예산 경쟁에서도 경쟁력이 취약해지고 있음.

- 자동차보험에서 브로커사는 광고비 지출 2위 그룹으로 랭크되었으나, 그 수준이 보험회사 광고비의 1/4 규모로 매우 낮음
- 또한 브로커 채널은 다른 채널에 비해 그룹내 구성이 규모가 작고 많은 회사(170여개 이상)들로 이루어져 있어 소비자 인지도를 형성하기에 어려운 점이 존재함
- 게다가, 브랜드보험사나 은행 등의 최근 광고비 지출규모가 급격히 증대되는 추세임에 반해 브로커사 그룹은 오히려 지출 감소세를 보이고 있음.

<표 3> 2005 자동차보험 판매채널별 광고비

(단위 : 10,000£)

보험회사		브랜드보험사	
Norwich Union	1,942	Sainsbury's Bank	429
More Than	1,646	Post Office	374
Privilege	1,578	Tesco	309
Churchill	1,514	Virgin Money	212
Direct Line	1,351	Asda	185
상위 10사 계	11,333	상위 10사 계	1,704
총 계, 2005	12,927	총 계, 2005	1,733
총 계, 2004	10,894	총 계, 2004	1,249
브로커사		은행	
AA	1,231	Lloyds TSB	1,076
Hastings Direct	614	Nationwide	215
RIAS	329	Halifax	115
Confused.com	275	MBNA	97
Swinton	217	Natwest	97
상위 10사 계	2,870	상위 10사 계	1,730
총 계, 2005	3,149	총 계, 2005	1,732
총 계, 2004	4,282	총 계, 2004	1,028

- 가계성 재물보험에서는 브로커사가 기타 다른 판매채널에 비해 광고비가 가장 적게 지출된 것으로 나타남.

<표 4> 2005 가계성보험(건물 및 동산담보) 판매채널별 광고비

(단위 : 10,000£)

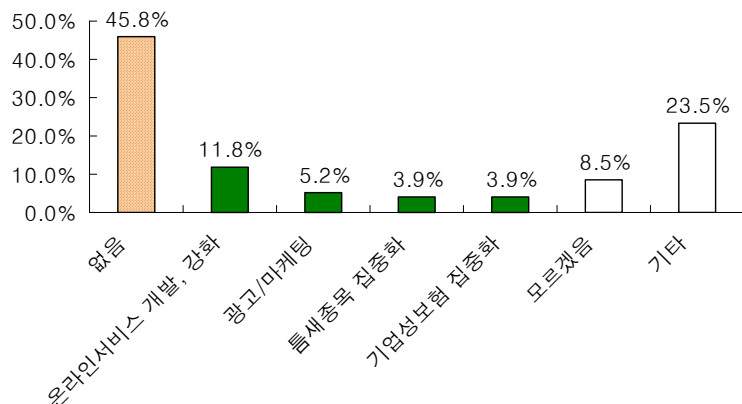
보험회사	브랜드보험사	은행	브로커사
3,191	1,584	1,347	895

2) 브로커 채널의 생존 전략

- 2006년 3분기 개인성 보험 브로커 설문조사에 따르면, 다른 판매 채널의 위협에 어떻게 대응하고 있는지에 대한 질문에 응답자의 45.8%가 아무런 조치를 취하고 있지 않다고 응답함.

<그림 6> 타 판매채널의 위협에 대응한 브로커의 사업 변화

브로커 채널의
가장 큰
사업변화는
온라인서비스
개발 및 강화



주 : 복수응답을 고려한 결과임.

- 사업운영의 변화를 보이고 있는 나머지 응답자 중에서는 11.8%가 온라인 서비스 부문의 개발 및 강화 전략을 택한 것으로 나타남.
- 대형 텔레브로커사나 주요 상위 브로커사들은 판매모델을 온라인 방식으로 구체화하고 있으나, 소규모 브로커사들은 온라인 개발의 중요성을 인식하고는 있으나 웹사이트 판매는 사실상 부담으로 작용함.
 - 웹사이트가 없다고 대답한 30.1%의 응답자 중 절반 이상 (54.8%)이 향후 웹사이트 개발 계획이 있는 것으로 조사됨
 - 전화판매 채널로 성공한 AA, Budget 등과 같은 대형 텔레브로커사들은 콜센터를 보완하는 역할로 온라인 서비스를 개발, 활용하며 유사-직판 모델을 확장시켜 나가고 있음.

- o Swinton, Endsleigh와 같은 기타 브로커사들은 high street branch의 네트워크에 온라인 및 전화 판매 플랫폼을 결합하는 형태를 추구함.

- Swinton사는 인수(Budget Group의 94개 지역 브랜치로 구성된 판매조직 매수)와 합병(Its4me; 인터넷 자동차 브로커사)을 통해 다른 판매방식의 경험을 공유하며 사업을 강화함.

- o 대형 브로커사인 Budget Group은 2006년 8월 모집사이트 'comparethemarket.com'을 개발하여 브로커, 보험회사, 브랜드보험사, 직판사 등의 상품정보 비교를 제공함으로써 웹 판매 촉진 을 위한 마케팅 수단 및 광고 전략으로 활용함.

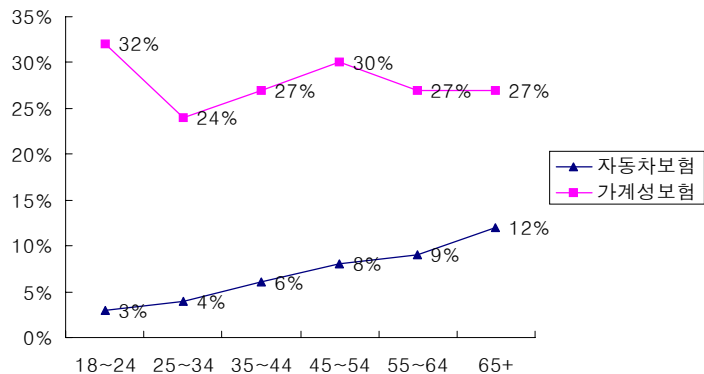
두 번째
생존전략은
틈새시장/기
업성보험
집중화

- 전통적 브로커들은 개인성 틈새시장 혹은 기업성보험에 집중하는 변화 전략(설문조사 응답자의 7.8%로 2위를 차지)을 추구하며, 대중 보험시장에서는 목표 고객을 세분화하여 특화시키는 전략을 취함.

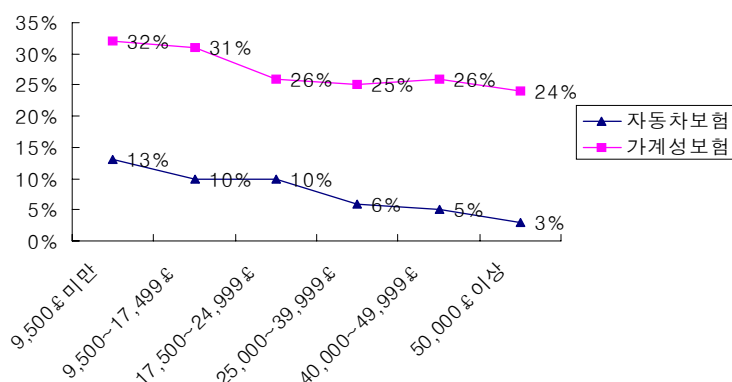
- o 기업성 보험이나 모터사이클 보험 등 개인성 틈새 종목은 여전히 브로커 판매율이 지배적인데 이는 특별 위험담보 혹은 복잡한 상품 수요를 가진 소비자는 브로커의 대면접촉 서비스를 선호하기 때문임.

- o 대중시장인 자동차보험에서는 연령대가 높을수록, 소득이 낮은 계층일수록 대면접촉 판매방식을 선호하는 것으로 조사되었음.

<그림 7> 연령별 대면접촉방식의 보험구매 선호도



<그림 8> 소득연봉별 대면접촉방식의 보험구매 선호도



생존전략
3위는
광고/마케팅
강화전략

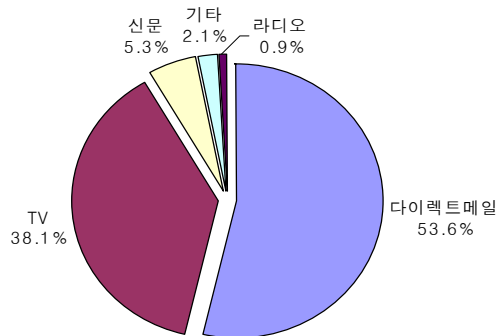
- 브로커사 설문조사 응답자의 5.2%는 기타 판매 채널의 대형 브랜드 파워에 맞서기 위해 광고와 마케팅 강화 전략을 추구하는 것으로 나타남.
- 그러나 몇몇 대형사를 제외하고는 광고예산은 2005년 전반적으로 축소된 경향을 보임.

<표 5> 광고비 지출 상위 10개 브로커사의 최근 2개년 광고예산

회사명	2004	2005	증가율
AA	19,493,911	14,308,833	-26.6%
RIAS	7,188,699	9,388,058	30.6%
Hastings Direct	1,611,071	6,183,834	283.8%
Confused.com	na	2,754,590	na
Swinton	4,671,535	2,340,850	-49.9%
Insure and Go	1,030,505	909,942	-11.7%
Boncaster	2,613,876	850,782	-67.5%
Berry Birch & Noble	na	760,960	na
Budget	1,310,197	552,069	-57.9%
People's Choice	2,660,471	442,873	-83.4%
계	40,580,265	38,492,791	-5.1%

- 브로커사는 광고예산의 대부분(72.7%, 2005년 기준)을 자동차보험에 지출하며, 광고매체 중에서는 다이렉트 메일에 지출되는 비용이 가장 큰 것으로 나타남

<그림 9> 브로커사의 광고매체별 광고비 지출비율



그 외
인수 및
네트워크
제휴를 통한
조직강화
전략을 취함

- 브로커사들은 인수나 네트워크 제휴 등과 같은 결합을 통해 조직을 강화하는 전략을 취하기도 함.
 - Equity Insurance Brokers는 2006년 수많은 브로커사를 인수했으며, 설문조사 결과 개인성 보험 브로커사들 중 16.9%가 1년 이내에 타 브로커사 인수를 고려중인 것으로 나타남.
 - 또한 브로커 네트워크에 참여하여 보험회사와의 접촉 용이화, 수수료율 안정화 등을 꾀하기도 하는데, 조사 결과 23.9%의 브로커가 네트워크에 참여 중이며 7.7%는 1년 내 참여할 계획인 것으로 나타남.
- 2006년 몇몇 브로커사들은 보험회사와의 제휴 형태를 보임.
 - Hastings사는 IAG그룹에, Endsleigh사는 Zurich사에, Carole Nash사는 Groupama사에 각각 인수되었는데, 이를 기반으로 브로커사의 활동규모는 확대될 수 있으나 독립적 이미지는 훼손될 우려가 있음.

자료 : Datamonitor, "The Future Role of Brokers in UK Personal Lines Insurance 2007", 2007.5.

(지재원 선임연구원)

〈FSA, ICOB 평가 중간보고서 발표 및 규정 개정 움직임〉

FSA는
판매관련
행위규제인
ICOB 평가
중간보고서
를 발표

- FSA는 기업성보험이나 투자상품을 제외한 일반보험에서의 소비자 경험을 통한 조사결과를 토대로 ICOB²⁾ 평가보고서(ICOB Review Interm Report: Consumer Experience and Outcomes in General Insurance Market, 2007.3)를 발표함.
- 동 평가 보고서는 원칙에 기초한 규제, FSA Handbook의 간소화, 정부의 ‘Better Regulation Agenda’ 요구에 따라 작성됨.
- FSA는 동 보고서에서 나온 결과를 반영하여 일반보험을 취급하는 회사의 보험사업행위 규제 지침인 ICOB(Insurance Conduct of Business)를 개정할 예정임.
- 동 보고서의 평가결과에 따르면 일반보험 상품은 크게 2집단으로 분류할 수 있는데, 소비자피해 위험이 큰 protection products와 상대적으로 소비자피해 위험이 작은 other products로 나뉘며,
- 이러한 상품군 간의 소비자 피해 위험 차이를 반영하여 ICOB 규칙이 새롭게 균형을 맞추어야 한다고 밝힘.
- 조사결과에 따르면 ‘other products’의 경우 소비자 피해 가능성이 미미한 것으로 나타났으나, ‘protection products’와 관련하여 소비자피해 가능성이 높은 것으로 나타남.
- PPI(payment protection insurance; 소득보장보험) 상품의 경우, 상품의 가격과 관련한 충분한 정보가 주어지지 않고 소비자가 적극적인 의사결정 없이 강요나 부탁에 의한 상품구매가 이루어지기 쉬운 점, 구매자에게 클레임 자격이 없는 보장부분이 판매된 등의 문제점이 존재함.

2) ICOB(Insurance Conduct of Business)는 투자개념이 없는 순수 보장성 계약, 즉 비투자보험계약(non-investment insurance)의 판매와 관련하여 적용되는 행위규제로 2005년 1월 14일부터 시행됨

<상품별 특성 비교>

구분	other products	protection products
상품종류	motor insurance, household insurance, pet insurance, travel insurance 등	private medical insurance(PMI), income protection(IP), critical illness(CI), long-term care insurance(LTCI), payment protection insurance(PPI) 등
상품구조	단순하고 통상적으로 표준화된 상품	기술적이고 복잡한 상품
시장환경	경쟁적 시장환경	상대적으로 비경쟁적 시장
소비자 이해도	이해가 쉽고 구매가 편리	상품 이해가 어려움
구매결정	브로커나 설계사 의존도가 낮고 소비자 스스로 구매를 결정하는 경향	브로커나 설계사의 조언이나 정보제공에 의존하는 경향
가격	가격이 경쟁적이고 소비자는 가격에 의존한 구매	가격이 대부분 높거나 시장내 가격차별화 수준이 높음
재구매	반복구매하는 상품으로, 대부분 연간계약	다년간 혹은 장기간 계약으로 반복구매가 적어 상품 이해를 진전시키기 어려움
기타	소비자는 회사가 주는 자료에 크게 이용하지 않음	소비자는 회사가 주는 자료 이용도가 높고 상품의 세세한 부분까지 관심을 기울임

- PPI, CI, IP의 경우, 면책 등 일부 핵심사항에 대해서만 제한적으로 상품을 이해하고 구입하여 피해가능성이 높아지는 문제점 등이 있음.

□ FSA는 앞선 조사보고서에 이어 Consultaion Paper(Insurance Selling and administration- Proposed amendments to the Insurance : Conduct of Business Sourcebook, 2007.6)를 통해, ICOB 개정에 대한 아래와 같은 유형의 제안을 발표함.

- 불필요한 세분화된 규정을 폐지하여 간소화하는 대신 높은 수준의 기준으로 대체하도록 하며 주로 ‘other products’에 영향을 미칠 것임.

**FSA는 ICOB
개정을 통해
판매규제를
강화함으로써 소비자
권익보호에
기여할
것으로 기대**

- ‘protection products’에 대하여는 추가적인 요구조항이 필요하며, 간소화, 원칙에 기초한 규제에 근접하여야 함.
- 최근 소식에 따르면 FSA는 2007년 말 ICOB를 개정할 예정이며, 2008년 1월부터 브로커들은 PPI, CI, IP 등과 같은 ‘protection products’를 권유하고 판매할 경우 구두 설명을 명확히 하였는가에 대한 강화된 규정에 따라야 할 것임.
- FSA의 ICOB평가보고서 및 Consultaion Paper에 따르면 계약체결방법(원거리 혹은 대면접촉)보다는 상품설명 방법(서면 혹은 직접설명)이 공시 효과에 기여하는 것이 큼.
- 또한, 소비자들은 직접 듣는 것에 의해 구매 결정에 더 큰 영향을 받는 것으로 나타났음.
 - 구두설명에 초점을 맞춘 ‘protection products’에 대한 추가적인 규정에는 가격에 대한 구두 정보제공도 포함됨.
 - PPI(payment protection insurance; 소득보장보험)의 경우 계약취소 기간을 14일에서 30일로 연장하는 조항이 포함됨.
 - 구두 설명의 중요성이 강조됨에 따라 회사들은 규정준수 및 증명을 위해 모집시 고객과의 인터뷰를 녹음할 필요성이 대두되고 있음.
- 상품군간 특성에 따라 판매행위 규제를 강화하려는 일련의 노력에 따라 불완전 판매가 감소와 함께 나아가 소비자 권익 보호에 기여할 것으로 기대됨.

자료 : FSA, "ICOB Review Interm Report: Consumer Experience and Outcomes in General Insurance Market", 2007.3
 FSA, "Consultaion Paper: Insurance Selling and administration-Proposed amendments to the Insurance : Conduct of Business Sourcebook", 2007.6
www.mortgagestrategy.co.uk, "New Prescription for protection", Mortgage Strategy July 9, 2007

(지재원 선임연구원)

보험동향 2007년 가을호

3. 일본 동향

< 고객 불만사항 백서 2007의 개요 >

① 고객 소리의 현황

주된 불만은
계약변경 및
업무정지,
보상내용에
관한 것임

□ 2006년도 「고객의 소리」의 접수 건수는 총 29만4,537건이었으며, 그 중에서도 (특히) 많았던 것은 「계약 변경」, 「업무정지」, 「보상 내용」에 관한 사항이었음.

○ 이들 불만 내용에 있어서는 담당 부문에 있어 집약적이었으며, 문제발생 원인 파악 및 고객의 니즈 분석을 통해 부문별 구분 없이 분석 결과를 공유화, 상품이나 서비스의 품질향상에 연결시키고자 함.

* 본 백서에서는 고객에서 비롯된 불만사항을 일부 소개하고 있음.

<표 1> 2006년 고객의 불만사항 접수 현황

접수된 고객의
불만사항은
계약 변경 및
보상내용
검토가 주된
원인으로 파악

	불평	의견·문의 등			종합계	비율
		콜센터	인터넷	앙케이트		
고객과의 접점	정보수집	1,014	5,781	315	6	7,116 2.4%
	보상내용검토	-	43,871	2,214	44	46,129 15.7%
	가입수속	-	11,379	475	114	11,968 4.1%
	증권수령	816	14,701	797	21	16,335 5.5%
	보험료 지불	357	19,297	489	45	20,188 6.9%
	계약의 변경	946	59,042	1,050	38	61,076 20.7%
	보험금 청구	7,690	15,733	790	12,199	36,412 12.4%
	갱신안내	1,127	7,885	209	13	9,234 3.1%
	갱신수속	-	798	27	-	825 0.3%
	해약	-	15,737	328	-	16,065 5.5%
	기타	1,752	64,714	1,542	1,181	69,189 23.5%
	합계	13,702	258,938	8,236	13,661	294,537 100.0%
	비율	4.7%	87.9%	2.8%	4.1%	100.0% -

주 : 고객의 불만사항 전체는 정보수집으로부터 가입, 갱신 또는 해약까지 고객에게 대응하는 국면마다 구분하고 있으며, 「기타」에는 2006년5월 25일자 업무의 일부정지 명령에 관련되는 불만사항을 포함함.

② 접수된 불만 건수 및 내용

2006년 접수된
불만건수는
전년대비 약
34% 증가하였음

- 2006년 불만 건수는 전년대비 약34% 늘어난 1만3,702건이었음.
- 상품·모집 업무 및 계약 관리 업무에 관한 불평으로서, 「계약의 이동·해약 등의 수속이 되지 않고 있다」, 「만기안내가 없는 등 만기수속에 부족이 있다」 등

<표 2> 2006년 업무별 불만사항

업무별
불만사항에서는
보험금지급에
관한
설명부족이
가장 많았음

구 분		2006 4~6	2006 7~9	2006 10~12	2007 1~3	2006년 합계	2005년 합계
상품 및 모집 업무	상품 및 모집 시 설명 불충분	248	177	296	192	913	594
	팜플렛 및 인쇄물 표기 부정확	9	6	5	5	25	19
	만기 안내 및 수속 갱신 절차	283	287	333	224	1,127	1,119
	계약 조건제한 및 계약 인수상의 절차	11	28	19	18	76	47
	증권 기재상의 오류	105	105	94	62	366	244
계약 및 관리 업무	계약 내용이 초기조건과 불일치	100	99	169	82	450	295
	계약 변경 요청 및 해약 신청 의뢰에 대한 늦은 대응	268	227	259	192	946	677
	보험료 납부 및 인출에 관한 불만	104	86	97	70	357	233
	보험 금지급 업무						
보험 금지급 업무	보험금지급에 관한 설명 부족	1,041	834	759	646	3,280	2,284
	직원의 늦은 대응에 관한 불만	1,233	1,088	1,126	963	4,410	3,679
기타	전화 등의 고객 대응 태도 및 팩스 송수신 등에 있어 개인정보 보호 불만	498	383	472	399	1,752	1,066
합 계		3,900	3,320	3,629	2,853	13,702	10,257

- 또, 보험금 지급 업무에 관한 불평에서는 「사원에게서의 연락이 늦다」라고 한 손님 대응에 관한 불평이 많이 있었음.
 - 업무순서의 재검토를 비롯한 고객 우선의 행정처리가 수반될 수 있는 인재 육성에 주력하고 있음.
- * 본 백서에서는 고객에서 비롯된 불만사항과 이에 대한 대응사례를 소개하고 있음.

③ 고객 불만으로 인한 신뢰 회복 대처방안과 개선사례

□ 고객의 불만소리를 회복할 수 있는 구조 만들기

- 당사는 고객의 소리를 경영이나 업무의 개선에 반영하기 위해서 「고객 상담실」을 설치하였으며, 이를 통해 서비스 향상 및 부서 간의 연계를 통해 전사적인 대처 태세를 취하고 있음.

□ 보험상품의 재검토

- 고객의 소리를 최대한 반영한 상품 개발 및 재검토를 실시함 (예를 들면 자동차보험에서는 상품 라인 확대나 특약수의 삭감, 보험약관의 구성이나 갱신 수속의 공통화, 『보험의 취급 설명서』의 개발 검토 등, 「이해하기 쉬움」을 추구).

□ 모집 관리 태세의 강화

- 보험모집에 있어 적절한 수행에 따른 각종 핸드북 등을 쇄신하거나 교육 교재의 충실 등, 사원·대리점등에의 지도·지원을 강화하고 있음.
- 또, 계약 내용이 고객의 니즈에 맞는 것인지를 확인하는 「계약 내용확인 시트」를 사용하기 시작하는 한편, 계약 체결 수속이 적절하게 행해진 것인가를 확인하기 위해서 고객에게 양케이트 엽서를 보험증권 송부 시에 동봉하고 있음.

**고객의
불만내용을
고객상담실
설치를 통해
개선 및 재검토**

□ 지급 관리 태세의 강화

- 지급 누설을 방지하고 적절한 보험금 지급을 위한 고객의 설명이나 명확한 확인 절차를 수반한 보험금 지급 부문의 대폭적인 요원 투입과 체계적인 교육 체제정비를 실시하고 있음.
- 2006년 9월 적절한 보험금 지급에 관한 사내 태세 재검토를 실시, 「품질관리실」 및 법률·의료 등에 관한 사외의 전문가들로 구성되는 「보험금 등의 심사회」를 설치로 적절성 검증을 시행

<표 3> 2006년 주요 개선사례

주요 불만
사례별 개선
내용 및 태세를
제시

불만 사항	개선 내용
자동차보험증권의 표기에 관한 불만 : 증권번호 미확인, 불친절	·계약 내용에 관한 문의 중 고객의 증권번호 표기가 찾기 어렵다는 지적 ⇒ 보험증권에는 고객이 보시는 「연락처란」이 있으며, 종래의 증권번호 기재란과 더불어 연락처란의 상부에도 증권번호를 기재
상품설명 및 팜플렛에 관한 불만 : 이륜차 보상 내용에 관해	·종래의 자동차보험의 팜플렛에서는 이륜차의 보상 내용을 알기 어렵고, 특히 이륜차의 차량보험에 관해서는, 도난이 보험의 지급 대상이 안되는 것이 손님에게 충분히 전해지지 않음. ⇒ 이륜차에 적합한 자동차보험에 대해서 「모터사이클 보험」라고 전용의 팜플렛을 작성, 지급 대상을 명확화, 일러스트를 넣어 보다 알기 쉽게 설명
사고 후의 보험금 청구에 관한 불만 : 자동차 사고 시 어떤 내용의 보험금이 지급되는지 모름	·지금까지는 사고 접수 후 사고내용과 당사담당자를 전하는 안내 엽서를 송부하고, 사고해결까지의 과정이나 지불 보험금에 대해서는 담당자가 전화 등을 통해서 설명하고 있었으나, 이런 내용을 고객 본인이 확인하는 자료는 없었음. ⇒ 사고접수 내용, 사고해결까지의 과정 및 확인이 필요한 사항을 안내하는 자료를 작성하고, 이것을 사고접수 후 고객에게 송부하는 동시에, 담당자에게서는 적절한 설명을 하는 것을 철저히 함.
고객 우편물 발송에 관한 불만 : 우천 시 보험증권이 젖어버려 내용을 보기 어려웠음	·지금까지 우편물은 내수성이 낮아 비에 젖으면 내용까지 젖어버릴 경우가 있는 것으로 확인 ⇒ 우천 시 배달에도 견뎌낼 수 있는 봉투를 사용하기 시작, 다양한 종류의 봉투로 사용 빈도가 높은 것으로부터 순서대로 수시 변경해 갈 예정임.

**의료보험
중심의
제3보험의 경우
담당직원의
전문성을 강화**

□ 제3분야 상품에서의 보험금 지급 관련

- 의료보험을 중심의 제3분야 상품에서 보험금의 지급과 관련하여 지급 여부가 부적절한 경우가 발생, 이에 보험금지급을 담당하고 있는 직원의 전문성을 높이기 위한 교육을 강화함.
- 또한, 보험금의 지급에 관한 손해 조사 기준을 전국적으로 통일하기 위해 「의료보험실」을 설치, 전국 의료보험의 손해조사는 「의료보험실」에 집중화하고 있음.

□ 상품·서비스의 개선 사례

- 고객에게 보다 이해하기 쉽고 편리한 상품 및 서비스 제공을 목표로 접수된 「고객의 소리」의 개선 노력을 지속하고 있음.

*자료 : www.sonpo.or.jp/news/members/index.html, “「お客さまの聲白書 2007」の發行について”, 2007.7.23.

(박정희 연구원)

<2007년 니가타현 나카고 에바다 지진과 관련 피해 현황>

니가타현
나카고 에바다
지진과 관련
재해구조법
적용 지역을
선정

- ☐ 손해보험회사는 지진보험을 계약한 건물 또는 가재에 대해 손해를 조사, 손해의 정도에 따라 보험금을 지급함.
- o 더불어 이번 재해로 인한 피해자는 지진보험 이외의 손해보험(자동차 보험, 상해보험, 의료보험 등)에 대해서도 지진에 의한 손해를 보상받는 경우가 있음.
- ☐ 재해 구조법 해당 지역에 살고 있는 계약자에 대해서는 특별조치에 따라 각 손해보험의 보험료의 납입 등에 대해서 유예하는 경우가 있음.

<표 1> 재해 구조법이 적용된 지역(2007년 7월 25일 현재)

·니가타현 나가오카시	·니가타현 카리와군 카리와무라
·니가타현 카시와자키시	·니가타현 산조시
·니가타현 오지야시	·니가타현 토카마치시
·니가타현 조에츠시	·니가타현 츠바메시
·니가타현 산토군 이즈모자키마치	·니가타현 미나미우오노마시

① 보험금이 지급되는 손해

지진·분화·해일에
따른 손해에
대해 보험금을
지급

- ☐ 지진 보험은 지진·분화·해일에 의한 손해(화재·손괴·매몰·유실)에 대해서 보험금이 지급됨.

※ 지급 예

- 지진에 의해 화재가 발생하여 집이 소실
- 지진에 의해 집이 붕괴
- 해일에 의해 집이 떠내려간 경우

② 지진 보험은 왜 필요한가

□ 화재보험에서는 지진에 의한 피해에 대해서는 보상되지 않고 있으며, 지진에 대비하려면 별도의 지진보험이 필요함.

<표 1> 지진을 대비하기 위한 보험

화재의 원인	화재보험	지진 보험
지진·분화·해일	×(※)	○
상기 이외	○	×

* 지진 등에 의해 연소·확대한 화재 손해도 보상되지 않음.

③ 지급보험금

건물 및 가재의
손해상황별
지급보험금
예시

<표 1> 손해 상황별 지급보험금 범위

	손해의 상황		지급되는 보험금
	건물	가재	
전손	바닥·기둥·벽·지붕등의 손해액이 건물의 시가의 50%이상 소실·유실한 부분의 바닥 면적이 건물의 총건평의 70% 이상	가재의 손해액이 가재의 시가의 80%이상	계약금액의 100% (시가가 한도)
반손	바닥·기둥·벽·지붕등의 손해액이 건물의 시가의 20%~50%미만 소실·유실한 부분의 바닥 면적이 건물의 총건평의 20%~70%미만	가재의 손해액이 가재의 시가의 30%~80%미만	계약금액의 50% (시가가 한도)
일부	손해 바닥·기둥·벽·지붕 등의 손해액이 건물 시가의 3%~20%미만 전손·반손·일부손해에 이르지 않는 건물이 마루 위 침수 또는 지반면으로부터 45cm을 넘는 침수	가재의 손해액이 가재의 시가의 10%~30%미만	계약금액의 5% (시가가 한도)

재해구조법에
해당
지역주민에겐
손해보험료
납입을 유예

- 재해 구조법 해당 지역에 살고 있는 계약자에 대해서는 특별조치에 따라 각 손해보험의 보험료 납입 등에 대해서 유예하는 경우가 있음.
- 사단법인 일본 손해보험협회에서는 이번 지진 재해로 인한 지진보험을 시작으로 손해보험에 관한 상담을 받아들이기 위해 8월 2일(목)부터 니가타현 카시와자키시에 「지진보험 상담 창구」를 개설하기로 함.
- 손해보험회사는 피해자의 지속적인 문의, 상담 등에 친절하게 응답해야하며, 신속한 보험금 지급에 힘써야 함.

이번 지진에
의한
지급보험금은
총 64.8억엔에
달함

<지진 보험의 지급 예상액은 약 64.8억엔으로 추정>

- 사단법인 손해보험협회는 지난 7월 16일에 발생한 니가타현 나카고에바다 지진에 의한 지진보험의 보험금 합계(18개사)가 6,724건으로 총 64.8억엔이 지급될 것으로 전망함.
- 지진 피해규모로는 역사상 5번째 규모이며, 2004년의 니가타현 나카고에 지진의 148억엔의 다음으로 추정됨.
- 니가타현내 지역별로 보면 진원에 가장 가까운 카시와자키시가 2,560건, 37.5억엔으로 가장 많으며, 다음으로 나가오카시가 1,852건, 12.4억엔, 카리와군이 109건, 1.9억엔이 지급되었거나 혹은 지급될 예정인 것으로 나타났음.
- 니가타현의 2005년말 지진보험의 세대별 가입율은 13.2%로 조사되었으며, 2004년에는 니가타현 나카고 지진으로 전년대비 2%p 증가했지만, 전국 평균(20.1%)을 여전히 하회하고 있음.
- 일본 니가타현 지진은 지난 16일 진도 6.6규모의 발생한 이후 이어 수차례 진도 5가 넘는 여진이 발생하였으며, 이로 인해 최소한 3명이 숨지고 500명 이상이 부상을 당한 것으로 집계 됨.

니가타현의
세대별
가입율은
전국평균을
하회하는
수준임

- 또한, 지진 발생 직후 도쿄 전력이 운영하는 가시와자키에 있는 원자력 발전소의 3호기, 4호기, 7호기 등 3기의 원자로가 자동 정지한 바 있음.

<표 1> 과거 주요 발생지진 보험금 지급액(추정치 포함)

	재해명	발생일자	지급보험금 (억엔)
과거 주요 발생지진 보험금지급액 규모 중 5번째이며, 카시와자키시가 대부분을 차지	1 한신·고베 대지진	1995년 1월 17일	783
	2 게이요 지진	2001년 3월 24일	169
	3 후쿠오카 지진	2005년 3월 20일	167
	4 2004년 니가타현 지진	2004년 10월 23일	148
	5 2007년 니가타현 지진	2007년 7월 16일	65
	6 후쿠오카 서부 지진	2005년 4월 20일	61
	7 토카치오키 지진	2003년 9월 26일	60
	8 돗토리부 지진	2000년 10월 6일	29
	9 2007년 이즈반도 지진	2007년 3월 25일	25
	10 미야기현 북부 지진	2003년 7월 26일	22

<표 1> 2007년 니가타현 지진 관련 지급보험금(추정치 포함)

지역명		계약건수	지급보험금(백만엔)
니가타현	카시와자키시	2,560	3,750
	나가오카시	1,852	1,240
	카리와군	109	190
	기타	1,986	1,207
	소계	6,507	6,387
나가노현		147	45
기타		70	48
합계		6,724	6,480

*자료 : www.sonpo.or.jp/news/information/2007/0707_08.html, “新潟縣中越沖を震源とする地震により被災された皆様へ”, 2007.7.16.
www.sonpo.or.jp/news/release/2007/0708_05.html, “平成19年新潟縣中越沖地震に係る 地震保険の支拂見込額は約64.8億円”, 2007.8.9.

(박정희 연구원)

4. 기타 동향

<중국 - 자동차보험 수익성 증대 방안>

중국 자동차
보험시장은
고성장성이
예상되지만
수익성은
떨어짐

1) 중국의 자동차보험 시장 현황

- 중국의 자동차보험 시장은 자동차 보급률 증가로 인해 높은 성장
이 예상되지만 현재 자동차보험 수익성은 좋지 않은 상황임.
- 도시지역에서의 자동차 소비 증가로 인해 자동차보험 산업은
2006년에서 2010년까지 연간 24%의 성장률을 보일 것으로 예상
- 그러나 보험사들은 효율적 언더라이팅과 경영기법개발 보다는
단기적 이익에 치중하여 자동차보험의 수익성은 낮음.
- 이에 보험 소비자와 보험시장 참여자 1600여 명을 대상으로 한
인터뷰를 토대로 중국보험시장이 당면한 문제를 살펴보고자 함.
- 중국의 자동차보험 시장은 아직 미성숙 단계이며 시장을 선점하
기 위한 각 보험사들의 경쟁이 치열한 상황임.
- 2002년 중국보감위(CIRC)가 가격과 상품 규제를 완화한 후 보
험사의 수는 두 배 가량 늘었으며 보험을 가입한지 3년이 안
되는 자가용 소유자가 80%에 이름.
- 많은 신규보험사들은 보험료를 낮추고 모집인에게 높은 커미션
을 제공하면서 경쟁하고 있음.
- 중국보감위는 2006년 보험료 최대 할인폭을 낮추고 운전자의 사
고이력, 성별 등으로 보험료를 차등화할 수 있는 여지를 제공함.
- 중국보감위는 최근 교통사고자 보호를 위해 강제보험인 제3자 책
임보험을 도입
- 제3자 책임보험은 외국보험사의 판매가 금지되었기 때문에 자
국보험사들에게 유리

최근 중국
보감위는
제3자
책임보험을
도입

- 제3자 책임보험은 마진을 붙일 수는 없으나 보험가입 고객의 정보를 이용하여 다른 상품을 판매할 수 있는 장점이 있음.
- 또한, 중국 교통국이 교통사고, 위반 통계를 집적하기 때문에 운전자 유형에 따른 할인율을 적용할 수 있다는 것도 장점임.

2) 자동차보험 수익성 증대를 위한 과제

수익성
증대를
위해서는
고객 유지율
제고와
고객정보의
확보가 필요

- 자동차보험산업에서 수익성을 증대시키기 위해서는 고객이 계약을 유지하도록 하는 것이 중요하지만 아직 미흡한 상황임.
 - 인터뷰 결과 고객 유지율이 25%밖에 안되는 지점도 있었음.
 - 중국의 3대 보험사들은 고객 유지율이 80%를 넘는다고 선전하나 미국 등 선진국의 경우에 비하면 여전히 낮은 수준임.
 - 고객을 유지하는 것은 보험판매비용을 절약하는 측면 뿐 아니라 보험료 산정에 이용할 수 있는 운전자의 정보를 수집할 수 있다는 측면에서 중요함.
- 개개인의 위험을 고려한 보험료 산출도 미흡한 상황이며 이를 위해서는 고객 정보의 확보가 필요함.
 - 많은 보험사들은 새로운 고객에게 할인을 제공하기 때문에 사고율이 높은 고객의 보험료가 사고율이 낮은 고객보다 더 저렴해지는 보험료 역전상황도 발생
 - 위험을 고려한 보험료의 산정을 위해서는 많은 정보가 필요하나 보험사들은 그것을 확보하지 못하는 상황
 - 고객의 정보확보를 위해서는 신규 자동차보험 판매의 70%와 갱신의 30~40%를 차지하는 자동차 딜러나 정비소와의 관계를 다시 생각해 볼 필요가 있음.
- 중국 보험사들은 딜러나 정비소에 커미션을 과도하게 지급하며 그로 인해 그들에게서 고객정보를 구매하는 행위가 발생

고객의
정보를
구매하는
부정행위가
성행

- 자사의 대리점에 제공하는 수수료가 5%인 것에 비해 딜러나 정비소에 지급하는 수수료는 다른 보험사와의 경쟁을 고려하여 22%이상으로 상당히 높게 책정함.
- 딜러나 정비소에 대한 이러한 높은 수수료는 그들의 고객정보를 구입해 수수료가 싼 자사의 대리점 고객으로 전환하기 위한 부정행위를 유발

<표 1> 판매채널별 평균손해율, 평균수수료율

	평균 손해율	평균 수수료율
정비소	93%	22%
독립 설계사	77%	19%
딜러	70%	21%
전속 보험 판매원	47%	5%

정보획득의
대안수단을
찾을
필요성이
있음

- ☐ 이러한 구조적 문제를 해결하기 위해서는 정보획득의 대안수단을 찾거나 정보제공자에게 인센티브를 제공하는 등의 노력 필요
- 콜센터나 인터넷으로 자동차 보험을 구입하는 비중이 2%대에 불과한 상황이지만 고객정보의 확보를 위해 활용할 여지는 충분함.
- 보다 직접적인 방법은 고객에 대한 정보를 공유하는 보험판매자에게 인센티브를 지급하거나, 고객정보를 제공하는 소비자에게 무상서비스를 제공해 주는 것임.
- 리스크가 작은 고객에게 보험을 판매한 딜러나 정비소에 대하여 인센티브를 주는 방법도 생각할 수 있음.

중국
보험사들의
비용관리
시스템도
미흡한 실정

- ☐ 많은 보험사들이 비용을 관리하는 프로세스와 시스템에 투자하지 않는 것도 문제점으로 지적됨.
- 수리비용과 보험료 기록의 축적이 미흡하기 때문에 같은 건에 대해서도 수리비용이 천차만별임.

- 수리비용과 지급보험료 기록에 대한 데이터베이스만 구축되어도 손해율을 5~10%정도 줄일 수 있을 것으로 예상
- 전체 손실의 20%를 차지하는 인적 피해에 대비해 전문적 의학지식을 가진 전문가들을 고용하는 것도 도움이 될 수 있음.

3) 시사점

수익성
향상에
초점을 맞춘
투자를
강화할
필요가 있음

- 경쟁이 치열한 중국의 자동차보험 시장에서 살아남기 위해서 보험사들은 수익성 향상에 초점을 맞춘 투자를 강화할 필요가 있음.
- 중국의 자동차보험 시장은 아직 미성숙 상태이며 수익성보다는 시장확대 경쟁이 치열한 상황임.
- 과당 경쟁으로 인해 많은 보험사들은 손해를 보면서 영업을 할 수 밖에 없고 이러한 상황은 지속될 수 없음.
- 보험사들은 생존하기 위해 리스크를 경감하고, 판매채널과 보험금을 효율적으로 관리할 수 있는 시스템에 투자하여야 할 것임.

자료 : Building Profitable Auto Insurers in China, The McKinsey Quaterly. 2007.6.

(김세중 연구원)

〈인도 - 손해보험시장 동향〉

인도 손해보험
산업의
성장률은
높으나
침투도는 낮음

- 2006년 인도의 손해보험 수입보험료는 58억 1200달러로 세계 26위의 시장규모를 나타내고 있음.
 - 인도 손해보험시장은 2000년 이후 시장이 자유화되면서 매년 세계평균 성장률을 상회하는 성장을 보여 왔음.
 - 이러한 고성장에도 불구하고 인도의 손해보험 침투도는 0.6%로 매우 낮은 상황임.
 - 아래에서는 인도 보험산업의 역사를 간략하게 살펴본 후 2000년 시장자유화 이후 인도 손해보험산업의 동향을 구체적으로 살펴보고자 함.
- 인도 보험산업의 역사는 크게 식민지시기, 국유화시기, 자유화시기로 나눌 수 있음.
 - 인도 최초의 손해보험사는 1850년 영국에 의해 설립된 Triton사이며 1938년에 보험법이 최초로 만들어짐.
 - 1947년 영국으로부터 독립한 이후 인도 정부는 구 소련의 계획경제 체제를 기반으로 경제 모델을 운용하였으며 1968년 보험요율을 결정하는 Tariff Advisory Committee(TAC)를 설립
 - 1972년 인도의 손해보험시장은 완전히 국유화되었으며 107개의 손해보험회사는 4개의 자회사를 가지는 General Insurance Corporation of India(GIC)로 통합됨.
 - 1991년 시작된 경제 자유화 조치로 인해 1999년 보험법을 개정하여 GIC의 독점을 중단하였고 이듬해 최초의 민간손해보험사 설립이 인가됨.
- 보험요율 자유화는 1994년부터 단계적으로 시행되었고 2007년 1월 이후 제3자 자동차보험만이 요율제를 시행하고 있는 상황

**보험요율
자유화는
1994년부터
단계적으로
시행**

- 1994년 항공, 책임, 건강, 적해보험 등에 대해 요율 자율화가 실시되었으며 2005년 해상, 2007년 화재, 기술, 자차보험 등의 요율 자율화가 진행됨.
- 그러나 과당경쟁을 우려하여 보험사는 감독당국의 허가없이 화재보험의 경우 49%, 자차보험의 경우 20%이상 보험료를 할인할 수 없도록 규제

<표 1> 요율 자율화 로드맵(1994~2007)

	1994년	2005년 4월	2007년 1월
자율 요율제	항공	항공	항공
	책임	책임	책임
	건강	건강	건강
	해상적하	해상적하	해상적하
요율제	해상	해상	해상
	화재	화재	화재
	기술	기술	기술
	자차	자차	자차
	3자	3자	3자

**인도의
손해보험시
장은 2000년
이 후 경쟁이
가속화됨**

- 인도 손해보험시장은 2000년 민간기업이 진입하며 경쟁이 시작되었으며 동시에 지분을 26%를 한도로 외국사에 대한 진입도 허용되었음.
- 현재 인도의 손해보험회사들은 공기업, 민간기업, 특수기관 등의 세가지 형태로 분류됨.
- 2007년 현재 공기업은 4개, 대부분 외국보험사와의 합작회사인 민간기업은 8개, 특수기관은 2개가 영업 중
- 그러나 아직까지 공기업의 점유율이 62.9%로 시장의 대부분을 차지하고 있으며 민간기업은 34.6%, 특수기관은 2.5%의 점유율을 차지

시장점유율이 높은
4개 공기업은
독점력
유지에
주력함

□ 4개의 공기업은 National(Calcutta), Oriental(Delhi), United India(Madrads), New India(Bombay)로서 경쟁보다는 독점력을 유지하는데 노력을 기울임으로서 여러 가지 도전에 직면

- 공기업들은 과거의 요율제에 익숙해 있기 때문에 언더라이팅 보다는 설계사에 의한 판매에만 치중
- IT 시스템이 잘 갖추어지지 않아 아직도 수기에 의한 서류작업에 의지하는 등 시스템이 낙후되어 있음.
- 보험금 지급도 잘 이루어지지 않으며 보험금 지급에도 많은 시간이 걸리기 때문에 소비자들의 인식이 좋지 않음.
- 민간기업에서의 인력 스카웃으로 인해 전문인력이 부족한 상황

□ 민간 기업들은 대부분 외국인 전문가의 지원속에 경험있는 내국인 매니저들에 의해 운용되고 있으며 빠른 성장세를 나타내고 있음.

반면
민간기업은
경쟁력확보
에 주력

- 민간기업들은 규모가 작아 시장 변화에 유연하게 대처할 수 있다는 장점이 있음.
- 선진화된 시스템과 양질의 데이터들을 확보하고 있으며 공기업에 비해 높은 월급을 제공함으로써 전문인력도 다수 확보
- 언더라이팅에 많은 노력을 기울이며 보험금 지급에 있어 계약자의 신뢰를 얻고 있음.

□ 인도 손해보험시장은 기존 공기업들의 시장선점에도 불구하고 IFFCO Tokio와 같은 민간기업들의 빠른 성장으로 인해 경쟁이 강화되고 있음.

- 인도손해보험시장의 4.6%를 점유하고 있는 IFFCO Tokio는 2006년 전반기에 전년대비 79%성장하였음.
- 이는 기업보험 중심의 판매에서 벗어나 소매판매에도 치중한 것이 가장 큰 원인임.

- 특히 민간보험사들은 공기업에 비해 수익성이 좋은 화재, 기술, 건강보험 등에 있어 점유율이 높음.

<표 2> 민간손해보험사의 시장점유율과 성장률

(단위 : %)

보험사	시장점유율	성장률
ICICI-Lombard	12.3	48
Bajaj Allianz	6.9	30
IFFCO-Tokyo	4.8	79
Reliance General	3.3	379
Tata-AIG	3.0	32
Royal Sundaram	2.3	24
Cholamandalam	1.2	21
HDFC Chubb	0.8	-5

판매채널은
대부분이
설계사이며
신채널도
부상 중임

- 인도 손해보험 판매채널은 대부분 설계사에 의해 이루어지고 있으나 방카슈랑스 등의 신채널도 부상 중
 - 인도 손해보험 판매의 70~75%를 차지하는 설계사들은 대부분 공기업에 고용되어 있음.
 - 그러나 방카슈랑스 TM, CM 등의 새로운 판매채널이 부상하면서 설계사 채널의 비중은 점차 작아질 것으로 전망됨.
 - 2006년 말 현재 인도에는 222개의 중개회사가 있으나 수입보험료 점유율은 크지 않은 상황임.

자동차보험
의 수익률은
저조한
상황임

- 주요 상품별 시장을 살펴보면 자동차보험의 경우 자동차 판매증가와 함께 고속 성장이 예상되나 수익성은 상당히 저조함.
 - 인도에서 가장 큰 자동차 회사인 Maruti Udyog에 따르면 인도 자동차 판매량은 2006년 9월 전년대비 22% 증가
 - 자동차보험은 강제보험이기 때문에 손해보험산업에서 차지하는 비중이 크므로 자동차 판매증가는 자동차보험 성장을 유도

- 그러나 3자 배상보험의 경우 낮은 보험료와 보험금의 증가로 인해 손해율이 200~250%에 달하는 대표적인 적자 종목임.
- 따라서 대부분의 손해보험사들은 손해율이 80%정도로 작은 자차보험을 끼워파는 형식으로 손해를 보전하고 있음.

**재물보험은
30%의**

비중을 차지

- 화재와 기술보험으로 나누어지는 재물보험은 전체 손해보험의 30%를 차지하며 건강, 해상, 책임보험 등은 비중이 작음.
- 인도경제가 전통적 제조업에서 서비스업의 중심으로 변화함에 따라 단체건강보험의 중요성이 커지고 있음.
- 해상보험은 공기업의 점유율이 대부분으로 민간기업의 점유율이 미미하며, 책임보험은 손해보험 전체에서 차지하는 비중이 미미함.

자료 : The Indian Non-life Market 2007, A Lloyd's View. 2007.6.

(김세중 연구원)

<베트남 - 2006년 보험시장 동향>

2006년 베트남
보험시장은
9.6% 성장함

- 2006년 베트남의 보험시장은 2005년에 비해 9.6% 성장하였으며 WTO가입의 영향으로 신생보험사들도 늘고 있음.
- 생명보험과 손해보험을 합한 보험산업 전체 수입보험료는 14조 9540억 베트남동(9억 2680만 달러)를 기록
- WTO가입 이후 Global Insurance Company(GIC), Agriculture and Rural Development Bank Insurance Company 등이 설립 되었고, 외국사로는 HSBC Insurance와 Liberty Mutual이 영업 허가를 얻음.

손해보험시장
은 고성장하고
있으나
수익성은 낮음

- 손해보험시장은 고성장을 이루었으나 지급보험금의 증가로 수익성은 낮음.
- Samsung-Vina 79%, PV Insurance 56.4%, VIA 35%, Baominh 20% 등 대부분의 손해보험사들은 전년에 비해 높은 성장률을 기록
- 종목별로는 화재 19%, 기술보험 17%, 해상적하 20% 등의 성장률을 기록하였고 에너지 관련 부문에서의 보험료는 두 배로 성장
- 이러한 외형적 성장에도 불구하고 경쟁심화와 2006년 거대 자연재해로 인한 손실 증가의 영향으로 수익성은 떨어지고 있는 상황

생명보험산업
은 침체상태를
벗어나지
못하고 있음

- 생명보험산업은 전년대비 3.6% 증가를 나타내며 침체상태를 지속하고 있음.
- 이자율의 상승은 보험상품의 매력을 떨어뜨려 신계약의 경우 감소세를 나타냄.
- 금융상품의 발달로 다른 금융산업과의 경쟁이 가속화되고 있는 시점에서 보험사들은 경쟁력을 갖추기 위해 2006년 투자형 변액상품 판매허가를 신청함.

국영사의
기업공개와
외국사에
대한
규제완화가
진행 중임

- 베트남의 낮은 보험침투도는 앞으로의 성장가능성을 보여주지만 투자환경 변화에 따른 도전은 계속될 것으로 보여 신중한 접근이 요구됨.
- 베트남 정부는 2006년에도 국영 보험사의 기업공개를 꾸준히 추진함.
 - 베트남 재무부 산하의 마지막 보험사로 남았던 Baoviet도 기업공개와 금융, 보험그룹으로의 전환이 허가됨.
 - 2006년 12월 PetroVietnam Insurance Company(PVI)의 IPO는 국내외 투자자의 관심 속에 성공적으로 이루어졌으며, 재보험사인 VinaRe와 Baominh 은 하노이 증권시장에 현재 상장되어 있음.
- 베트남의 WTO가입 이후 외국사에 대한 규제 완화로 베트남 보험사들은 어려움에 직면할 것으로 예상됨.
 - 2008년 1월 1일부터 강제보험인 자동차 제3자 책임보험, 건설보험(CAR), 조립보험(EAR) 등도 외국사에 개방할 예정임.
 - 정책당국은 민간보험사와 정부가 참여하는 농업보험 체계를 도입하기 위해 준비 중이며, 보험사들이 투자펀드, 신용펀드, 펀드 운용사 등을 설립하도록 독려할 계획임.

향후
베트남의
보험산업
전망은
낙관적임

- 2007년 베트남의 경제성장 전망과 보험산업 전망은 낙관적임.
 - 2007년 베트남의 GDP 성장률은 8.2~8.5%에 달할 것으로 전망되며, 수출은 17.4% 증가예상
 - 낙관적 경제 전망에 따라 손해보험 산업과 생명보험 산업은 각각 17~18%, 5~8% 성장할 것으로 전망됨.

자료 : Country Profile-Vietnam, Asia Insurance Review. 2007.8.

(김세중 연구원)

통계표

<표 1> 주요 경제지표

(단위 : 백만달러, %)

구 분		CY2006				CY2007	
		1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	2/4
국내총생산 성장률		6.3	5.1	4.8	4.0	4.0	4.9
경상수지		-1,118.4	692.0	374.9	6,144.1	-1,662.2	230.2
수 출		73,885	81,473	82,713	87,394	84,708	93,214
수 입		72,542	76,720	80,216	79,905	82,203	87,657
실업률		3.5	3.5	3.5	3.3	3.2	3.3
금리	국고채(3년)	4.93	4.89	4.69	4.82	4.79	5.24
	회사채(3년)	5.30	5.17	5.02	5.18	5.20	5.64
소비자물가지수		101.9	102.0	103.3	102.6	104.1	104.6
환율	원/달러	971.6	948.9	946.2	929.8	940.9	923.8
	원/엔화	831.7	834.0	802.2	781.8	797.0	752.4
KOSPI		1,331.7	1,249.2	1,356.5	1,418.8	1,431.6	1,754.3
외환보유고		217,344	224,357	228,224	238,956	243,915	250,702

주 : 1) 금리, 환율, 주가지수는 월말, 마감기준임.

2) 국내총생산 성장률은 2000년 기준.

<표 2> 금융기관 순수신 추이

(단위 : 억원, %)

구 분	CY2006				CY2007	
	1/4	2/4	3/4	4/4	1/4	2/4
보 험	81,083	93,699	89,600	115,113	94,663	106,338
생명보험	66,460	74,238	69,914	94,257	74,700	83,189
손해보험	14,623	19,461	19,686	20,856	19,963	23,149
은 행	-41,969	225,384	128,483	181,165	33,002	101,574
일반계정	-85,002	183,429	82,785	165,339	-2,513	114,075
신탁계정	43,033	41,955	45,698	15,826	35,515	-12,501
증 권	-8,291	18,650	48,065	13,445	29,858	85,722
투 신	184,828	-5,011	25,649	97,260	73,030	16,893
종 금	5,651	31,812	53,010	10,350	60,303	79,432

주 : 보험의 순수신은 수입(원수)보험료에서 지급보험금(원수손해액)을 차감하여 산출함.

자료 : 보험개발원, 한국은행.

<표 3> 생명보험 종목별 수입보험료 성장률 및 구성비 추이

(단위 : 억원, %)

구 분		FY2005		FY2006					FY2007
		4/4	연간	1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
생존	보험료	31,722	119,887	30,188	31,314	32,398	36,266	130,166	34,612
	성장률	8.0	-1.2	5.6	6.4	7.5	14.3	8.6	14.7
	구성비	19.7	19.5	19.2	20.1	18.0	21.3	19.6	19.9
사망	보험료	69,342	271,215	69,685	70,840	72,127	72,985	285,637	73,721
	성장률	5.4	6.2	4.9	5.3	5.8	5.3	5.3	5.8
	구성비	43.2	44.1	44.3	45.5	40.0	42.5	43.0	42.3
생사 혼합	보험료	17,514	72,596	16,689	16,636	16,974	17,619	67,918	16,830
	성장률	-8.2	-8.9	-8.9	-11.0	-6.1	0.6	-6.4	0.8
	구성비	10.9	11.8	10.6	10.7	9.4	10.3	10.2	9.7
변액 보험	보험료	30,752	83,822	27,479	27,675	29,406	30,717	115,278	37,097
	성장률	168.4	252.4	127.2	70.7	18.8	-0.1	37.5	35.0
	구성비	19.1	13.6	17.5	17.8	16.3	17.9	17.3	21.3
개인계	보험료	149,330	547,521	144,041	146,465	150,906	157,587	598,999	162,260
	성장률	18.8	14.0	14.9	11.3	6.9	5.5	9.4	12.6
	구성비	93.0	89.1	91.7	94.1	83.7	91.9	90.1	93.2
단체	보험료	11,298	67,201	13,095	9,186	29,309	13,960	65,550	11,924
	성장률	38.2	17.1	13.6	-7.1	-15.0	23.6	-2.5	-8.9
	구성비	7.0	10.9	8.3	5.9	16.3	8.1	9.9	6.8
합계	보험료	160,628	614,722	157,136	155,651	180,215	171,547	664,549	174,185
	성장률	20.0	14.4	14.8	10.0	2.6	6.8	8.1	10.8
	구성비	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

주 : 1) 단체보험은 퇴직보험 특별계정이 포함됨.

2) 성장률은 전년동기대비(분기) 또는 전년대비(연간)임.

자료 : 보험개발원, 『보험통계월보』, 각 월호.

<표 4> 생명보험 종목별 지급보험금·지급보험금증가율·보험금지급률 추이

(단위 : 억원, %)

구 분		FY2005		FY2006					FY2007
		4/4	연간	1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
생존보험	지급보험금	22,329	79,830	18,366	20,876	20,244	22,133	81,619	20,781
	증가율	2.5	12.2	2.7	12.6	-4.0	-0.9	2.2	13.1
	지급률	70.4	66.6	60.8	66.7	62.5	61.0	62.7	60.0
사망보험	지급보험금	27,316	99,169	25,910	29,005	27,675	29,430	112,019	27,583
	증가율	9.9	9.4	14.1	19.1	11.6	7.7	13.0	6.5
	지급률	39.4	36.6	37.2	40.9	38.4	40.3	39.2	37.4
생존사합보험	지급보험금	23,330	109,596	18,080	18,284	18,737	18,379	73,480	18,237
	증가율	-16.0	7.1	-26.1	-29.2	-47.9	-21.2	-33.0	0.9
	지급률	133.2	151.0	108.3	109.9	110.4	104.3	108.2	108.4
변액보험	지급보험금	2,463	5,417	3,317	4,077	6,149	8,074	21,616	11,149
	증가율	67.9	86.4	454.7	381.5	307.5	227.8	299.1	236.2
	지급률	8.0	6.5	12.1	14.7	20.9	26.3	18.8	30.1
개인보험계	지급보험금	75,439	294,012	65,672	72,242	72,805	78,016	288,734	77,750
	증가율	-0.6	10.1	0.1	3.9	-12.7	3.4	-1.8	18.4
	지급률	50.5	53.7	45.6	49.3	48.2	49.5	48.2	47.9
단체보험계	지급보험금	18,729	61,803	17,208	13,496	13,154	18,831	62,425	13,246
	증가율	19.9	25.7	17.6	12.9	-20.1	0.5	1.0	-23.1
	지급률	165.8	92.0	133.5	170.7	44.9	134.9	95.2	111.1
전체	지급보험금	94,168	355,815	82,898	85,737	85,958	96,847	351,159	90,995
	증가율	2.9	12.5	3.2	5.2	-13.9	2.8	-1.3	9.8
	지급률	58.6	57.9	52.7	55.1	47.7	56.5	52.8	52.2

주 : 1) 보험금지급률 = 지급보험금 / 수입보험료이며 기타 사항은 앞의 표와 동일함.

2) 단체보험은 퇴직보험 포함된 실적이며, 개인보험 종목별 변액보험이 포함됨.

3) 증가율은 전년 동기 대비(분기) 또는 전년대비(연간)임.

자료 : 보험개발원, 『보험통계월보』, 각 월호.

<표 5> 생명보험 종목별 사업비 · 사업비증가율 · 사업비율 추이

(단위 : 억원, %)

구 분		FY2005		FY2006					FY2007
		4/4	연간	1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
생존보험	사업비	5,523	18,639	5,562	6,029	6,448	6,917	24,956	7,062
	증가율	-5.6	-4.9	47.3	39.2	28.7	25.2	33.9	27.0
	사업비율	17.4	15.5	18.4	19.3	19.9	19.1	19.2	20.4
사망보험	사업비	16,437	65,218	15,872	17,138	17,855	18,947	69,813	17,655
	증가율	-19.6	-4.9	-1.3	8.5	5.6	15.3	7.0	11.2
	사업비율	23.7	24.0	22.8	24.2	24.8	26.0	24.4	23.9
생존사합보험	사업비	6,124	22,894	5,770	5,398	5,538	5,951	22,656	5,454
	증가율	12.5	52.7	6.0	-1.8	-5.0	-2.8	-1.0	-5.5
	사업비율	35.0	31.5	34.6	32.4	32.6	33.8	33.4	32.4
개인보험계	사업비	28,085	106,750	27,203	28,565	29,842	31,815	117,425	30,172
	증가율	-11.5	6.6	7.5	11.5	7.5	13.3	10.0	10.9
	사업비율	18.8	19.5	18.9	19.5	19.8	20.2	19.6	18.6
단체보험계	사업비	845	3,200	765	788	836	1,042	3,499	760
	증가율	-29.8	3.7	11.5	7.5	-10.6	23.3	9.3	-0.6
	사업비율	7.5	4.8	5.9	8.6	2.9	7.5	5.3	6.4
전체	사업비	28,929	109,950	27,968	29,354	30,678	32,856	120,924	30,932
	증가율	-12.2	6.5	7.6	11.4	6.9	13.6	10.0	10.6
	사업비율	18.0	17.9	17.8	18.9	17.0	19.2	18.2	17.8

주 : 1) 사업비는 신계약비 이연율 감안하지 않은 실제 집행 사업비를 기준으로 함.

2) 사업비율 = 사업비 / 수입보험료이며 기타 사항은 앞의 표와 동일함.

3) 단체보험은 퇴직보험 포함된 실적임.

4) 증가율은 전년동기대비(분기) 또는 전년대비(연간)임.

5) 변액보험 사업비는 일반계정에 포함됨에 따라 표에 기재되지 않음.

자료 : 보험개발원, 『보험통계월보』, 각 월호.

<표 6> 손해보험 보험종목별 원수보험료 성장률 및 비중 추이

(단위 : 억원, %)

구 분		FY2006					FY2007
		1/4	2/4	3/4	4/4	연간	1/4
화 재	보험료	756	716	902	758	3,132	743
	성장률	-4.8	-4.7	-1.2	-3.5	-3.4	-1.8
	구성비	1.1	1.0	1.2	1.0	1.1	0.9
해 상	보험료	2,101	1,604	1,304	1,314	6,323	1,735
	성장률	50.2	13.6	1.9	10.9	19.9	-17.4
	구성비	3.0	2.2	1.7	1.7	2.1	2.2
자동차	보험료	22,598	24,344	24,444	25,106	96,492	25,838
	성장률	5.7	10.3	9.4	13.6	9.8	14.3
	구성비	32.6	33.7	31.4	32.9	32.6	32.6
보 증	보험료	2,972	2,665	3,073	2,718	11,428	2,424
	성장률	31.8	11.5	10.1	3.4	13.5	-18.4
	구성비	4.3	3.7	3.9	3.6	3.9	3.1
특 종	보험료	6,143	6,159	6,813	5,872	24,987	6,584
	성장률	6.9	7.2	8.8	14.0	9.1	7.2
	구성비	8.9	8.5	8.7	7.7	8.4	8.3
해외 원보험	보험료	156	205	278	184	823	191
	성장률	20.9	43.1	69.9	6.4	35.2	22.4
	구성비	0.2	0.3	0.4	0.2	0.3	0.2
장 기	보험료	31,564	33,352	34,814	37,072	136,802	38,628
	성장률	19.3	21.6	21.2	23.9	21.5	22.4
	구성비	45.6	46.1	44.7	48.6	46.2	48.7
개 인 연 금	보험료	1,836	1,884	2,119	2,136	7,975	2,265
	성장률	9.0	9.8	18.5	19.4	14.3	23.4
	구성비	2.7	2.6	2.7	2.8	2.7	2.9
퇴 직 보 험	보험료	1,133	1,370	4,216	1,149	7,868	892
	성장률	-18.1	234.5	-18.3	52.8	2.1	-21.2
	구성비	1.6	1.9	5.4	1.5	2.7	1.1
계	보험료	69,259	72,299	77,962	76,309	29,829	79,300
	성장률	13.1	16.5	12.3	18.3	15.0	14.5

주 : 1) 성장률은 전년동기대비 수치임.

2) 부수사업의 원수보험료는 제외되었으며, 특종보험에는 부동산권리보험의 원수보험료가 포함되었음.

3) 기간별 수치는 해당기간에 대한 실적치임.

자료 : 손해보험회사, 『업무보고서』, 각 월호.

<표 7> 손해보험 보험종목별 손해율, 사업비율 및 합산비율 추이

(단위 : %)

구 분		FY2006				FY2007
		1/4	2/4	3/4	4/4	1/4
화재보험	경과손해율	48.8	40.7	40.2	39.6	40.9
	사업비율	46.2	42.7	48.6	45.6	49.6
	합산비율	95.0	83.4	88.8	85.2	90.5
해상보험	경과손해율	51.3	50.3	46.4	52.1	47.3
	사업비율	27.7	30.0	31.2	33.5	32.7
	합산비율	79.6	80.2	77.7	85.6	80.0
자동차보험	경과손해율	77.2	78.9	79.5	79.0	73.6
	사업비율	31.4	31.6	31.5	31.8	29.8
	합산비율	108.6	110.5	111.0	110.7	103.4
보증보험	경과손해율	16.2	10.5	21.5	23.4	28.0
	사업비율	12.5	19.2	17.3	21.5	16.0
	합산비율	28.8	29.7	38.8	44.9	43.9
특종보험	경과손해율	48.5	55.8	56.8	55.3	54.3
	사업비율	22.1	23.3	24.5	26.2	24.7
	합산비율	70.5	79.2	81.3	81.5	79.0
해외원보험	경과손해율	26.1	40.4	36.7	44.7	26.8
	사업비율	97.7	97.3	98.0	93.2	62.1
	합산비율	123.8	137.7	134.7	137.9	88.9
장기보험	경과손해율	86.7	85.3	84.3	83.9	81.8
	사업비율	17.4	18.0	18.5	18.4	17.9
	합산비율	104.1	103.2	102.8	102.3	99.7
개인연금	경과손해율	119.9	119.8	118.9	125.4	115.8
	사업비율	9.5	9.2	9.3	9.4	9.4
	합산비율	129.4	129.0	128.2	134.8	125.2
전 체	경과손해율	78.6	78.7	78.8	78.6	75.8
	사업비율	22.6	23.2	23.5	23.8	22.4
	합산비율	101.2	101.9	102.3	102.3	98.2

주 : 1) 기간별 수치는 해당기간에 대한 누적치임.

2) 부수사업과 퇴직보험의 실적은 제외되었으며 특종보험에는 권원보험이 포함됨.

자료 : 손해보험회사, 『월말보고서』, 각 월호.

보험개발원(KIDI) 발간물 안내

■ 연구보고서

- 2005-1 보험산업의 비전과 대응전략 / 신문식, 임병인, 조재현 2005.
- 2005-2 전환기의 손해보험회사 발전방안 / 정중영 2005.
- 2005-3 손해보험회사 RBC제도에 관한 연구 / 이기형, 나우승, 김해식 2005.5
- 2005-4 저금리 추이에 따른 이차역마진 현상과 대응방안 / 김석영, 나우승 2005.10
- 2005-5 예금보험제도의 국제적 정합성 평가와 개선방안 / 류건식, 김해식 2005.10
- 2005-6 모집조직 다변화에 따른 보험모집제도 개선방안 / 신문식, 조재현, 박정희 2005.11
- 2005-7 퇴직연금제도 재정평가체계에 관한 연구 / 류건식, 이상우 2005.11
- 2005-8 민영건강보험의 의료비 지급·심사제도 개선방안 / 조용운, 김세환 2005.11
- 2005-9 보험산업 주요지표의 중장기 전망 / 동향분석팀 2005.12
- 2006-1 보험회사의 은행업 진출 방안 / 류근욱 2006.1
- 2006-2 보험시장의 퇴출 분석과 규제개선방향 / 김현수 2006.3
- 2006-3 보험지주회사제도 도입 및 활용방안 / 안철경, 이상우 2006.8
- 2006-4 보험회사의 리스크공시 체계에 관한 연구 / 류건식, 이경희 2006.12
- 2007-1 국제보험회계기준 도입에 따른 영향 및 대응방안 / 이장희, 김동겸 2007.1
- 2007-2 민영건강보험료율 결정요인 분석 / 조용운, 기승도 2007.3
- 2007-3 퇴직연금 손·익 위험 관리전략에 관한 연구 / 성주호 2007.3
- 2007-4 확률적 프런티어 방법론을 이용한 손해보험사의 기술효율성 측정 / 지홍민 2007.3

■ 연구조사자료

- 2005-1 금리 시나리오 생명모델 연구 / 김석영 2005.3
- 2005-2 2005년도 보험소비자 설문조사 / 신문식, 김세환, 조재현 2005.3
- 2006-1 2006년도 보험소비자 설문조사 / 김세환, 조재현, 박정희 2006.3
- 2006-2 보험회사의 방카슈랑스 대응방안 / 류건식, 김석영, 이상우, 박정희, 김동겸 2006.
- 2007-1 보험회사 경영성과 분석모형에 관한 비교연구 / 류건식, 장이규, 이경희, 김동겸 2007.3
- 2007-2 보험회사 브랜드 전략의 필요성 및 시사점 / 최영목, 박정희
- 2007-3 2007년 보험소비자 설문조사 / 안철경, 기승도, 오승철
- 2007-4 주요국의 퇴직연금개혁 특징과 시사점 / 류건식, 이상우

■ 정책연구자료

- 2005-1 영국 통합금융업법상 보험업의 일반성과 특수성 / 한기정 2005.2
- 2005-2 2006년도 보험산업 전망과 과제/동향분석팀 2005.12
- 2006-1 2007년도 보험산업 전망과 과제/동향분석팀 2006.11
- 2006-2 의료리스크 관리의 선진화를 위한 의료배상보험에 대한 연구 / 차일권, 오승철 2006.12
- 2007-1 퇴직연금 수탁자리스크 감독방안 / 류건식, 이경희 2007.2
- 2007-2 보험상품의 불완전판매 개선방안 / 차일권, 이상우 2007.3
- 2007-3 퇴직연금 비급보증제도의 효율체계에 관한 연구:미국과 영국을 중심으로 / 이봉주 2007.3
- 2007-4 보험고객정보의 이용과 프라이버시 보호의 상충문제 해소방안 / 김성태 2007.3
- 2007-5 방카슈랑스 보험산업에 미치는 영향 분석 / 안철경, 기승도, 이경희 2007.4

■ 연구논문집

- 1호 보험산업의 규제와 감독제도의 미래 / Harold D. Skipper, Robert W. Klein, Martin F. Grace, 1997.6
- 2호 세계보험시장의 변화와 대응방안 / D. Farny, 전천관, J. E. Johnson, 조해균, 1998.3
- 3호 제1회 전국대학생 보험현상논문집, 1998.11
- 4호 제2회 전국대학생 보험현상논문집, 1999.12

■ 영문 발간물

- 1호 Environment Changes in the Korean Insurance Industry in Recent Years : Institutional Improvement, Deregulation and Liberalization / Hokyung Kim, Sango Park, 1995.5
- 2호 Korean Insurance Industry 2000 / Insurance Research Center, 2001.4
- 3호 Korean Insurance Industry 2001 / Insurance Research Center, 2002.2
- 4호 Korean Insurance Industry 2002 / Insurance Research Center, 2003.2
- 5호 Korean Insurance Industry 2003 / Insurance Research Center, 2004.2
- 6호 Korean Insurance Industry 2004 / Insurance Research Center, 2005.2
- 7호 Korean Insurance Industry 2005 / Insurance Research Center, 2005.8
- 8호 Korean Insurance Industry 2006 / Insurance Research Center, 2006.10
- 9호 Korean Insurance Industry 2007 / Insurance Research Center, 2007.9

■ Insurance Business Report

- 18호 미국 배상책임보험의 최근 현황과 시사점 / 이기형, 조재현, 2003.8
- 19호 공정가치회계가 보험회사 경영에 미치는 영향 -보험회사 CEO 대상 설문조사 결과 / 이기형, 김해식 2004.10
- 20호 선진 보험회사 재무공시 특징 및 트렌드(유럽 및 캐나다를 중심으로) / 장이규 2006.11
- 21호 지급여력 평가모형 트렌드 및 국제비교 / 류건식, 장이규 2006.11
- 22호 선진보험그룹 글로벌화 추세와 시사점 / 안철경, 오승철 2006.12
- 23호 미국과 영국의 손해보험 직관시장 동향분석 및 시사점 / 안철경, 기승도 2007.7
- 24호 보험회사의 자본비용 추정과 활용: 손해보험회사를 중심으로 / 이경희 2007.7

■ CEO Report

- 2006-11 자동차 중고부품 활성화 방안 / 자동차기술연구소, 2006.5
- 2006-12 장기간병보험시장의 활성화를 위한 상품개발 방향 / 보험연구소, 2006.6
- 2006-13 보험산업 소액지급결제시스템 참여방안 / 보험연구소, 2006.7
- 2006-14 생명보험 가입형태별 위험수준 분석 / 리스크·통계관리실, 2006.8
- 2006-15 「민영의료보험법」 제정(안)에 대한 검토 / 보험연구소, 2006.9
- 2006-16 모기지보험의 시장규모 및 운영방안 / 손해보험본부, 2006.9
- 2006-17 생명보험 상품별 가입 현황 분석 / 생명보험본부, 2006.10
- 2006-18 자동차보험 온라인시장의 성장 및 시사점 / 자동차보험본부, 2006.10
- 2007-1 퇴직연금제 시행 1년 평가 및 보험회사 대응과제 / 보험연구소 2007.4
- 2007-2 외국의 협력정비공장제도 운영현황과 전략적 시사점 / 자동차기술연구소 2007.4
- 2007-3 예금보험제 개선안의 문제점 및 과제 / 보험연구소 2007.6
- 2007-4 자본시장통합법 이후 보험산업의 진로 / 보험연구소 2007.7

정기간행물

■ 월간

- 보험통계월보

■ 계간

- 보험동향
- 보험개발연구

■ 연간

- 보험통계연감

도서회원 가입안내

회원 및 제공자료

구분 내용	법인회원	특별회원	개인회원	연속간행물 구독회원
연회비	₩ 300,000원	₩ 150,000원	₩ 150,000원	간행물별로 다름
제공자료	-연구조사보고서 · 연구보고서(10~15회/년) · 조사연구자료(5~10회/년) · 정책연구자료(3~5회/년) · 기타 보고서 -연속간행물 · 보험개발연구(3~4회) · 보험동향(계간)	-연구조사보고서 · 연구보고서(10~15회/년) · 조사연구자료(5~10회/년) · 정책연구자료(3~5회/년) · 기타 보고서 -연속간행물 · 보험개발연구(3~4회) · 보험동향(계간)	-	-보험개발연구 (연간3회~4회 ₩ 30,000)
				-보험통계월보 (월간 ₩ 50,000) -보험동향 (계간 ₩ 20,000)

※특별회원 가입대상: 도서관 및 독서진흥법에 의하여 설립된 공공도서관 및 대학도서관

가입문의

보험개발원 도서회원 담당
전화 : 368-4230,4407 팩스 : 368-4099

회비납입방법

- 무통장입금 : 국민은행 (067-25-0014-382) / 씨티은행 (110-55016-257)
- 예금주 : 보험개발원
- 지로번호 : 6937009

가입절차

보험개발원 홈페이지(www.kidi.or.kr)에서 도서회원가입신청서를 작성·등록 후 회비입금을 하시면 확인 후 1년간 회원자격이 주어집니다.

자료구입처

서울: 보험개발원 자료실, 교보문고, 영풍문고, 반디앤루니스(서울문고), 세종문고
부산: 영광도서

『보험동향』

2007년 가을호(통권 43호)

2007년 10 월 10 일

발행인	정	채	응
편집인	유	형	균

발행처 보 험 개 발 원

서울특별시 영등포구 여의도동 35-4
등 록 1997. 7. 15. (바-2873)
대표전화 (02) 368-4000
인 쇠 소 대 화 인 쇠
전 화 (02) 2265-1330

정가 6,000원

파본은 교환해 드립니다.

본 자료에 실린 내용에 대한 문의는 보험개발원 보험연구소
동향분석팀(☎368-4175, 368-4240)으로 연락하여 주십시오.