



일본의 보험시장 관련 최근 동향

노 동욱 / 2022년 11월25일

들어가며

➤ 발표자 소개

- (前) AIA생명, 오렌지라이프 상품담당 임원, (前) 롯데손해보험 장기총괄장
- 현재 Insurtech Startup인 Coherent社에서 Director로 재직중
- 보험업계 25+년 경력 (4년간 일본에서 근무) *2023년부터 일본으로 복귀 예정
- 한국 보험계리사회 정회원 (FIAK)

➤ 발표의 목적

- 일본의 보험산업과 관련된 거시적인 환경변화를 살펴보고, 보험업계의 주요 지표 및 최근 동향, 주요 감독 이슈 등에 대해 훑어 보고자 함

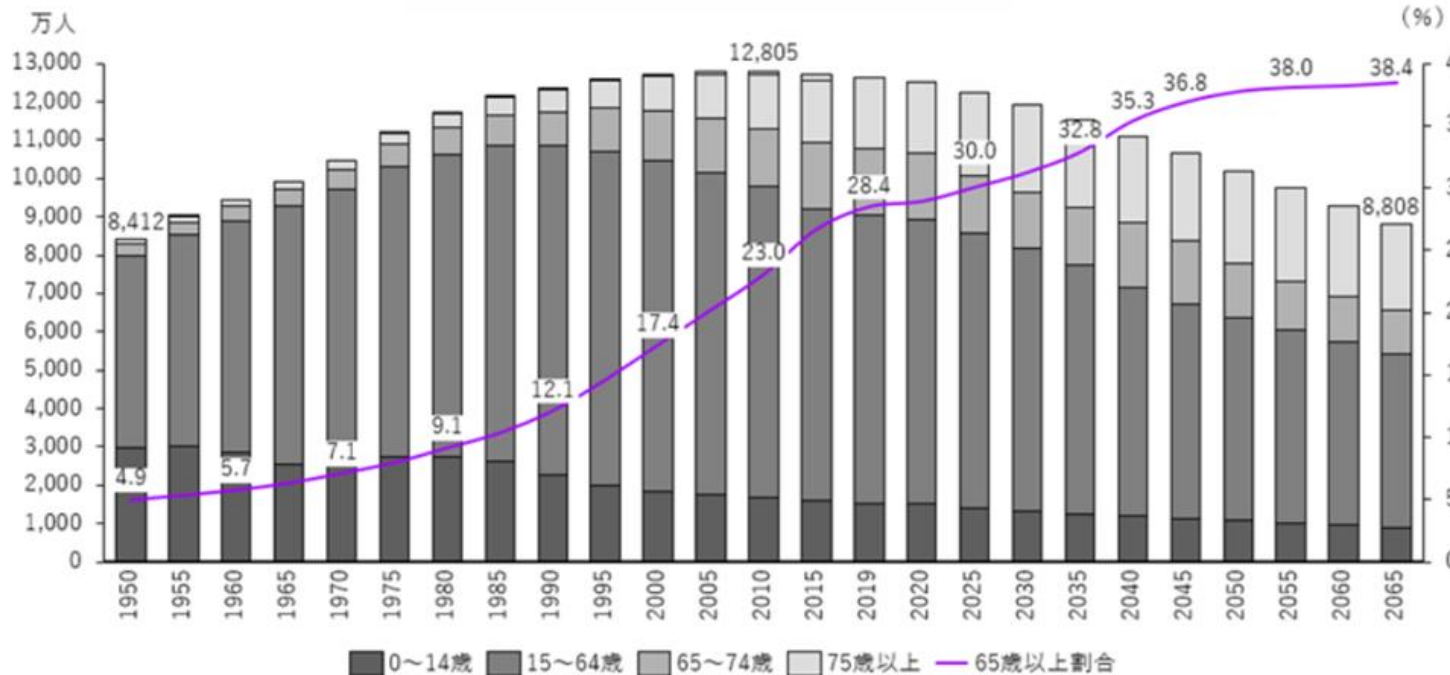
➤ 발표의 방향 (주의점)

- 연구자가 아닌 업계 종사자 입장에서의 “**넓고 얕은**” 일본시장 경험/지식에 기반
*일본 시장에 대한 직/간접 경험, 별도 조사, 현지 전문가와의 화상 인터뷰 등을 통해 발표 자료 작성
- Specialist 보다는 Generalist로서의 관점을 중시
- 전체적으로 생명보험과 손해보험간 불균형有
- 아주 최근의 한국시장 상황을 잘 모르기에 섣부른 시사점 도출은 지양

보험산업을 둘러싼 환경 변화 (1/3) - 인구사회구조

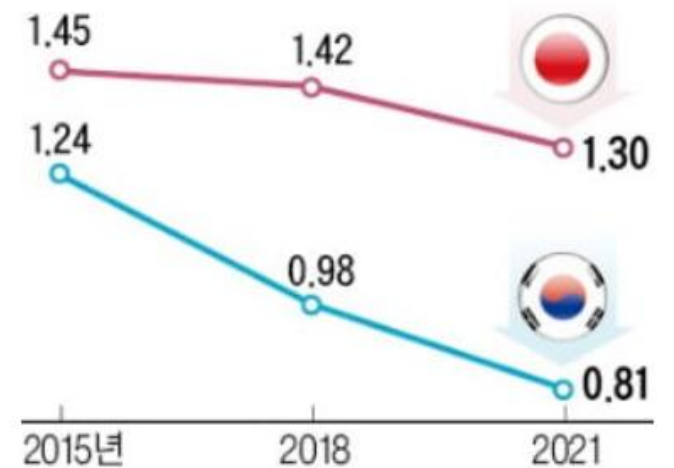
- 저출산 및 고령화 지속
 - 2010년을 정점으로 일본의 인구는 계속 감소 추세이며 65세 고령인구의 비율이 30%에 육박하고 있음
 - 일본의 출산율은 장기적으로 계속 하락세를 보여왔으나 최근 하방지지를 보이고 있으며, 오히려 한국의 출산율 저하가 훨씬 심각한 상황임
- 계약자 감소와 보험금 지급 증가 예상으로 2030 고객 확보에 초점을 둔 보험사의 전략 전개는 필수불가결한 선택

일본 고령화추이와 장래추계



(출처) Accenture (Japan) 블로그
<https://financialservicesblog.accenture.com/japan/>

계속 떨어지는 한·일 출산율 (단위:명)

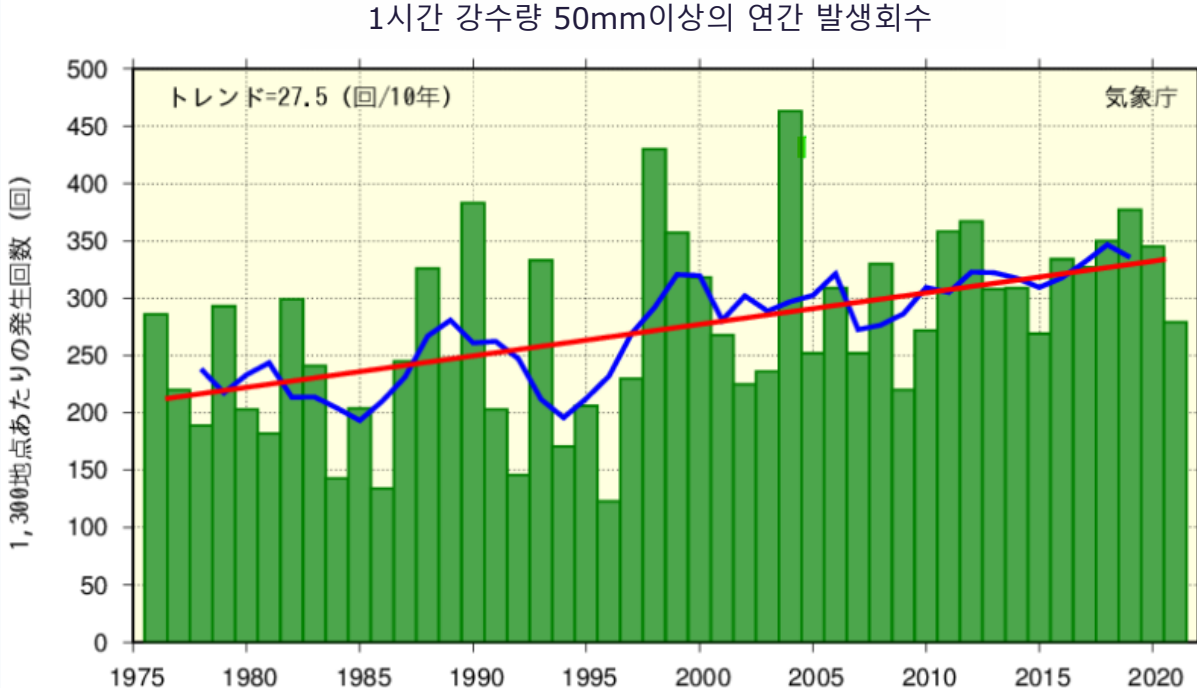


자료: 한국통계청, 일본통계청

(출처) 한국경제신문 2022.06.13

보험산업을 둘러싼 환경 변화 (2/3) – 기후변화로 인한 자연재해 격화/다발

- 태풍이나 호우 등 자연재해의 폭증으로 2022년 10월 화재보험료 과거 최대 폭 인상
 - 역대 보험금지급 순위 Top 10內 5개의 원인이 된 자연재해가 2018년 이후 발생
- 2009년 이후 총 4회의 화재보험 참고순율(参考純率) 개정이 있었는데, 최근 4년간 3회 집중 (18/19/21년)
 - 자연재해 예측에의 불확실성으로 인하여 화재보험의 최대 보장기간도 5년으로 단축 (기존 10년)
- 2011년 이후 업계 전체 화재보험 수지는 거의 대부분 적자였으며, 이로 인한 재보비용 상승 및 비상위험준비금의 추가 적립 부담 증가



(출처) 일본 기상청

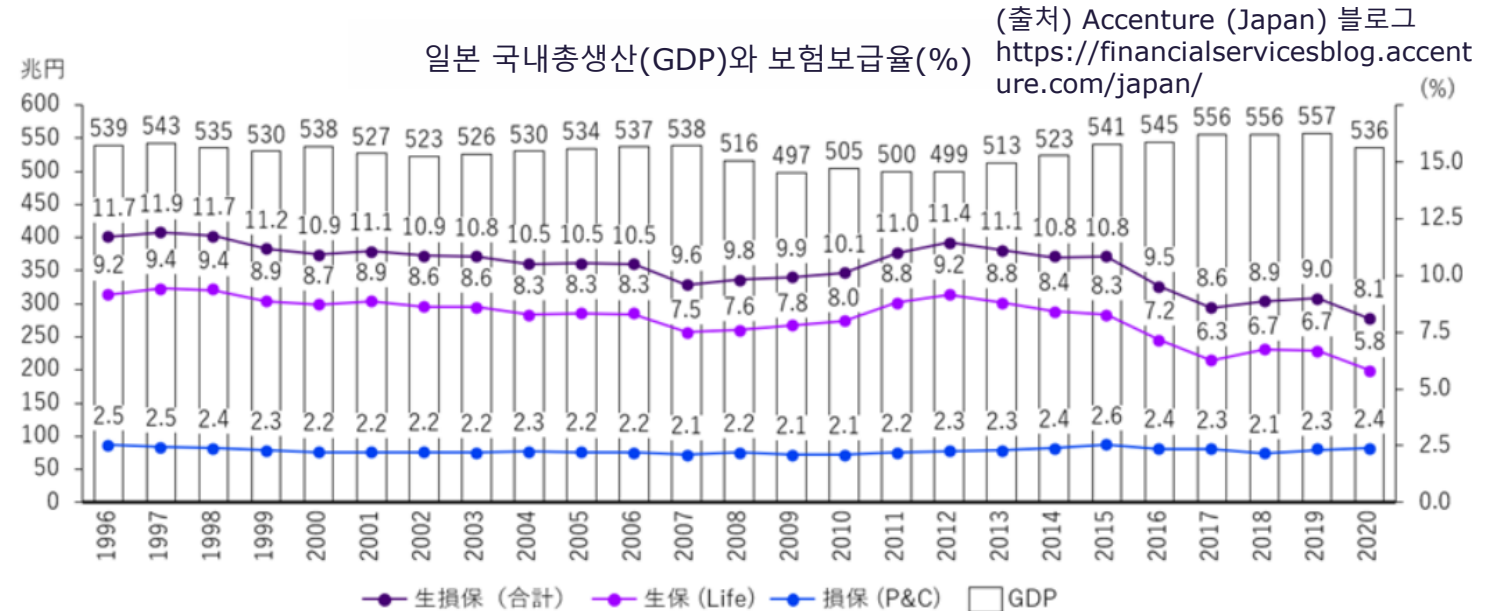
화재보험 참고순율 개정내용

시기	전국 기준 평균 변동폭	그 외 개정사항
2014년 7월	+3.5%	10년 초과 보험기간 폐지
2018년 6월	+5.5%	-
2019년 10월	+4.9%	건축연수 10년 이하 건물 에 대한 보험료 할인 도입
2021년 6월	+10.9%	5년 초과 보험기간 폐지

(출처) 日本經濟新聞 2021.12.25

보험산업을 둘러싼 환경 변화 (3/3) – GDP, 보험가입율 그리고 주요 금융 지표

- 일본 국내총생산(GDP)은, 2008년 리만 쇼크로 인한 하락 이후 2019년까지는 아주 완만하지만 증가세 이어 옴.
- 보험보급률(GDP 대비 보험료지출 비율)은 생/손보 모두 2012년 정점을 찍고 계속해서 하락 추세
- 최근 주식시장 침체 및 채권금리 상승, 환율 급등(엔低)으로 보험사 자산운용의 불확실성 증가
 - 대형 생보사들의 경우 일본 국내 장기채권 비중 늘리는 추세 (일본 국채 30년물 금리는 8년 만에 최고 수준)
 - 해외 채권의 경우 헷지비용의 급상승으로 인하여 Unhedged 위주로 접근



일본 주요 금융 지표 추이

(출처)(일본생명기초연구소 https://www.nli-research.co.jp/_Rakuten증권 홈페이지)

	20년3월말	21년3월말	22년3월말	22년10월말
Nikkei평균	18,917	29,179	27,821	27,587
일본 10년국채 금리 (%)	0.005	0.009	0.210	0.240
미국 10년국채금리 (%)	0.670	1.7330	2.338	4.054
환율 - 對USD	108.83	110.71	122.39	148.10
對Euro	119.55	129.80	136.70	146.98
對AUD	66.09	84.36	91.05	94.84

“상반기 급격한 금리상승으로 유가증권 평가익이 작년말 대비 30% 정도 감소했지만, 여전히 7조엔 정도의 평가익을 실현하고 있기에 투자 집행에 큰 문제는 없다 ...”

(일본생명 관계자 - 10.26 로이터發 기사에서 발췌).

인플레이션 및 엔저가 일본 보험업계에 미치는 영향

Positive

- 투자수익율 향상 (new money)
- 적립이율 상승으로 금리연동형 상품 매력도 ↑
- 국내외 금리차 확대로 외화형 상품 인기는 지속될 전망
- 외화표시 채권에의 투자비중 낮아 금리상승으로 인한 채권평가손 상대적으로 억제

Negative

- 가치분소득 감소로 가계의 보험가입 여력 ↓ (+ 불황에 대한 소비자 심리 위축)
- 보험계약 해지 증가 (경험적으로 엔저시에는 특히 외화형 상품 해지율 증가 패턴 보임)
- 전반적인 운영비용 증가
- 장부가치 기반의 회계기준에서는 자본 감소 (다만, 경제적 가치 관점에서의 영향은 제한적 → EU의 Solvency II ratio도 약간 상승)

Covid 19 (2020) vs. 인플레이션 (2022) 영향 분석

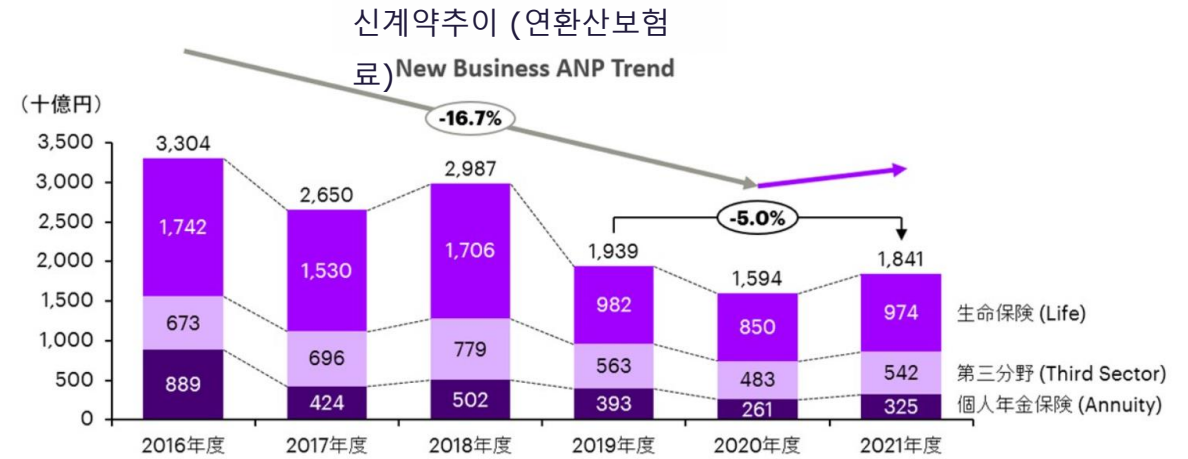
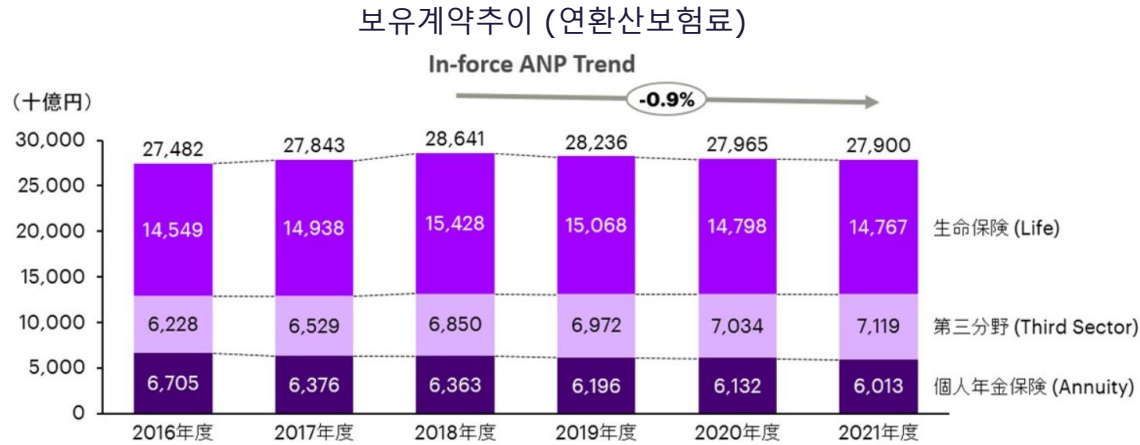


(출처) 「The Impact of Inflation on Life Insurance」 presented by Keiji Tsunoda (Gallagher Re Japan) – IAJ Annual Convention (04-Nov-2022)

*Daiichi, Meiji-Yasuda, Sumitomo사의 EV report에서 취득한 EEV 수치의 합계

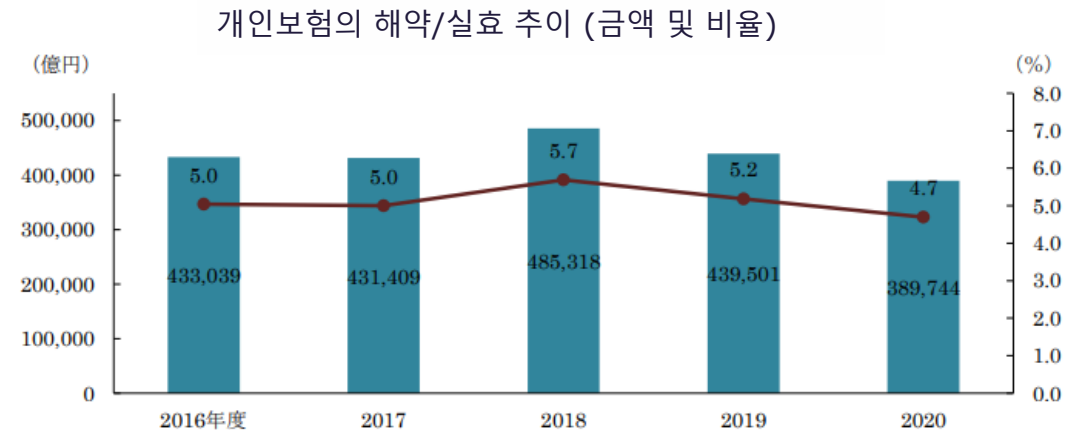
보험시장 주요 동향 - 생명보험 (1/3)

- 2016년 부터 2021년에 걸쳐 신계약은 연평균 11% 역성장. 다만, 2021년에는 코로나로 인한 영업 위축 상황을 일부 만회하여 2019년 수준 근처까지 신계약 실적 반등



(출처) Accenture (Japan) 블로그 <https://financialservicesblog.accenture.com/japan/>

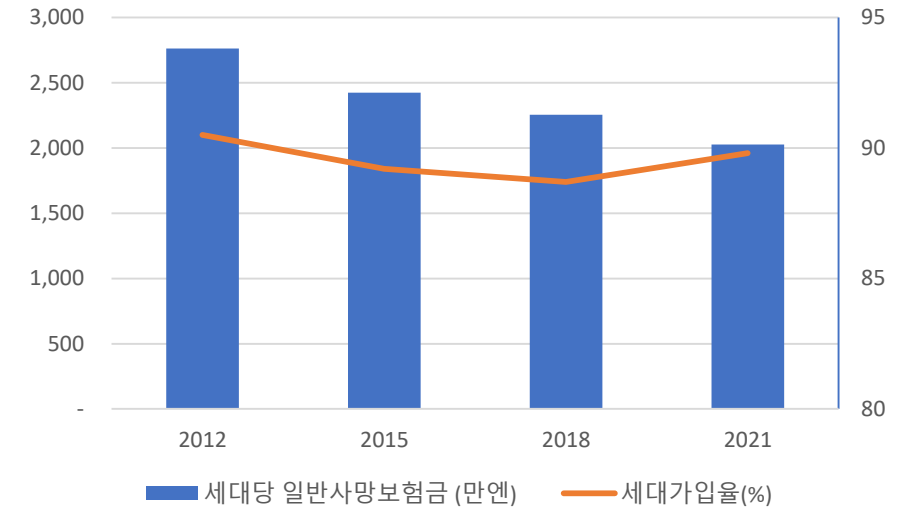
- 2018년 이후 실효/해약도 (다행히) 연속적으로 감소 추세를 보이고 있음



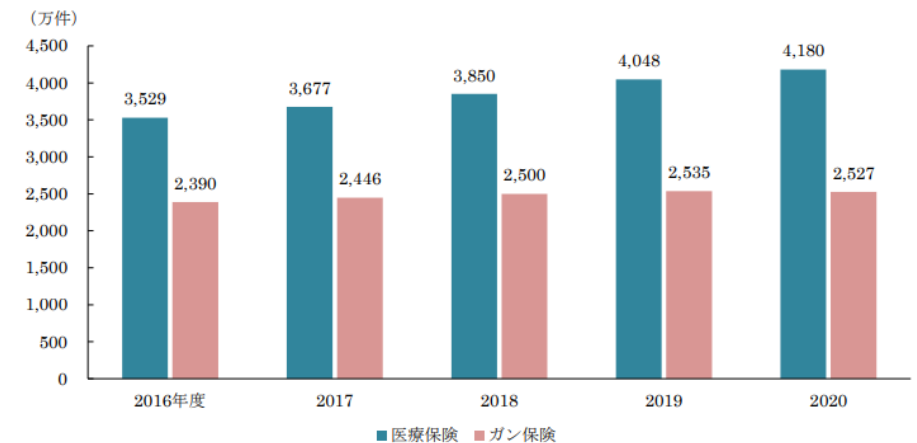
(출처) 生命保険の動向 (2021) - 日本 생명보험협회

보험시장 주요 동향 - 생명보험 (2/3)

- 2021년 기준 세대당 보험가입율은 90%에 육박 (vs. 한국 81%)
 - 세대당 연평균 납입보험료는 37만엔 (vs. 한국 469만원)
 - 소득 대비 보험료 비율 및 평균 사망보장금액은 계속 감소 추세
- 의료비 보장(최근 가입성향) 및 노후 생활자금(향후 가입의향)에 대한 니즈 강함
 - 의료보험(입원/수술비 정액보장) 가입율은 93.6%,
 - 인지증(치매)보험 6.6% 및 건강증진형보험 4.2%로 가입율 증가추세
 - 보유계약 기준으로 봐도 의료보험은 지속 성장, 암보험은 정체
- 판매채널의 경우, 노쇠화가 진행중인 전속채널보다는 타사 상품과 비교가 가능한 방카/승합(乗合)대리점 비중이 확대되고 있음
- 법인/개인 대리점의 수는 감소 추세이나 전체 판매인력은 증가



(출처) 生命保険に関する全国実態調査 (2021) - 日本 생명보험문화센터



(출처) 生命保険の動向 (2021) - 일본 생명보험협회

보험시장 주요 동향 – 생명보험 (3/3) *2021년도 생명보험 결산요약

- 업계 전체 (42개사) 연환산보험료 합계 - 신계약은 전년비 15.5% 증가하여 코로나前 2019년도 실적 규모로 거의 회복. 보유계약은 0.6% 감소.
- 기초이익은 전년비 10.9% 증가. 전체의 60% 이상을 차지하는 大型中堅 9개사*의 이익 증가(11.0%)에 기인함

*日本, 明治安田, 第一, 住友, 太陽, 大樹, 大同, 富国, 朝日

2021년도 생명보험결산의 개요

(출처) Nissay기초연구소

<https://www.nli-research.co.jp/>

	新契約年換算保険料 (個人保険・個人年金)			保有契約年換算保険料 (個人保険・個人年金)			保険料等収入			総資産			基礎利益		
	億円	増加率	シェア	兆円	増加率	シェア	兆円	増加率	シェア	兆円	増加率	シェア	億円	増加率	シェア
大手中堅9社	7,081	18.0%	39.5%	13.0	▲0.5%	52.1%	13.95	0.8%	47.1%	232.2	2.1%	65.9%	26,215	11.0%	67.7%
伝統的生保(17社)	9,966	22.0%	55.5%	14.8	0.3%	59.1%	16.60	4.1%	56.1%	250.1	2.2%	70.9%	26,394	10.2%	68.2%
外資系生保(13社)	4,561	6.1%	25.4%	6.4	1.6%	25.7%	8.38	7.7%	28.3%	60.1	4.7%	17.0%	9,299	17.2%	24.0%
損保系生保(4社)	1,950	4.0%	10.9%	2.3	1.3%	9.2%	2.70	0.2%	9.1%	25.1	2.0%	7.1%	1,818	9.5%	4.7%
異業種系生保等(7社)	1,466	13.7%	8.2%	1.5	5.2%	6.0%	1.92	5.3%	6.5%	17.3	9.9%	4.9%	1,199	10.7%	3.1%
	17,942	14.8%	100.0%	25.0	1.0%	100.0%	29.60	4.8%	100.0%	352.5	3.0%	100.0%	38,710	11.8%	100.0%
かんぽ生命	461	50.7%	(2.6%)	3.8	▲9.7%	(15.4%)	2.42	▲10.3%	(8.2%)	67.2	▲4.3%	(19.1%)	4,371	3.6%	(11.3%)
生保計(42社)	18,403	15.5%	-	28.9	▲0.6%	-	32.01	3.5%	-	419.7	1.8%	-	43,082	10.9%	-

- 이원별로는 이차이익이 전년비 47.4% 증가하여 5년 연속 최고치를 경신한 반면 위험차익은 8.3% 감소

- 위험차익의 감소는, 보유(사망)계약 감소 추세와 2018년 생명표 개정(보험료 인하)의 영향이 지속된 결과로 해석됨
- 다만, 제3분야 상품(의료보험 등)의 보유계약 증가 및 선택효과로 인해 위험차익 감소 일부 상쇄
- 21년만 놓고 보면, 코로나로 인한 입원보험금 증가도 위험차익 감소에 부정적인 기여를 한 것으로 보임

이원별 기초이익 추이

*대형중견9개사 중 정보를 공개한 7개사 기준. 기초이익 중 이차익, 비차익 이외는 전부 위험차익으로 간주

	2019年度	2020年度	2021年度	増加率
基礎利益	21,806	21,980	24,348	10.8%
利差益	7,070	7,435	10,961	47.4%
危険差益	13,867	13,948	12,788	▲8.3%
費差益	866	594	595	0.2%

(億円)

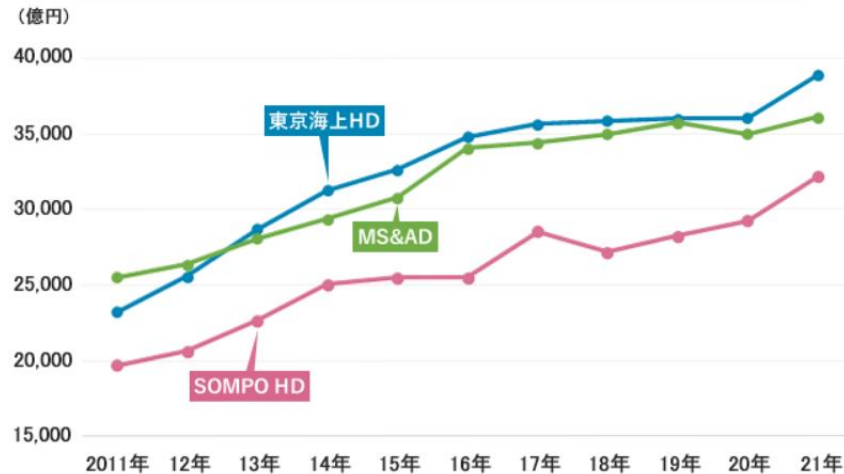
보험시장 주요 동향 - 손해보험 (1/3)

- 일본 손해보험업계 54개사의 2021년도 정미(正味)수입보험료 합계는 8조8천억이었으며 이는 전년대비 1.3% 증가
- 자동차보험(48.0%)과 자배책(8.8%)을 합친 자동차 관련 비중이 전체의 60% 가까이 점유
- 전년비 해상·운송, 화재(지진), 신종(新種)에서 평균 이상의 성장
- 대형3사 그룹(東京海上 HD, MS&AD HD, Sompo HD)의 정미수입보험료와 순이익은 사상 최대치를 경신

(單位：億円, %)

	正味収入保険料		
	金 額	構成比	増減率
自 動 車	42,288	48.0	1.0
火 災	15,071	17.1	2.6
地 震	2,536	2.9	8.1
海 上 ・ 運 送	2,729	3.1	12.5
傷 害	6,315	7.2	1.8
自動車損害賠償責任	7,729	8.8	△7.9
新 種	13,931	15.8	4.5
計	88,063	100.0	1.3

대형 손해보험 3사(그룹)의 수입보험료 추이



3メガ損保の経常収益の推移 (出所：各社有価証券報告書、グラフは業界動向サーチが作成)

(출처) 일본 손해보험협회,
業界動向 search.com (<https://gyokai-search.com>)

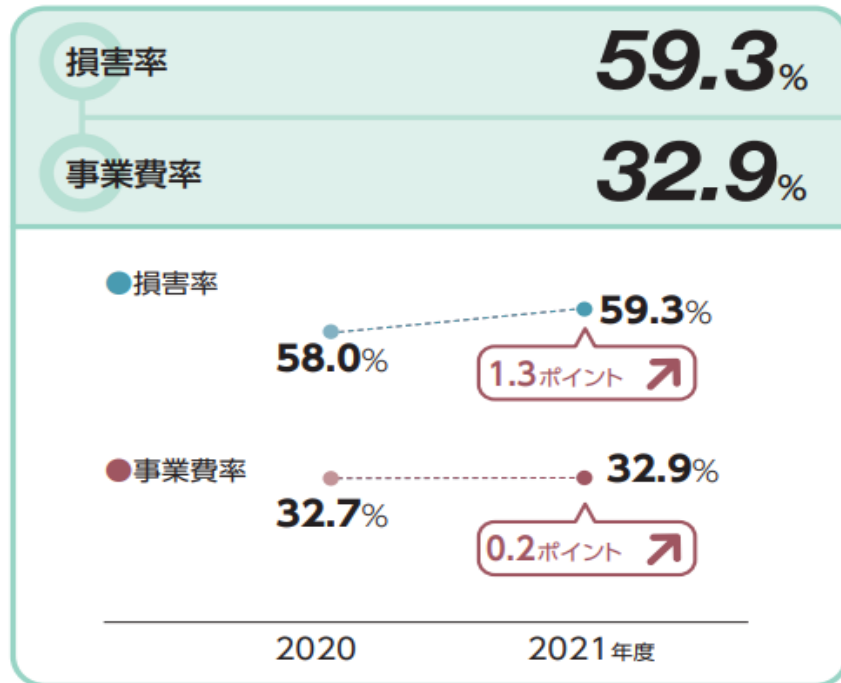
(單位：億円, %)

	正味支払保険金		
	金 額	構成比	増減率
自 動 車	20,619	43.8	1.9
火 災	9,491	20.1	17.5
地 震	1,614	3.4	1,482.4
海 上 ・ 運 送	1,415	3.0	2.2
傷 害	2,839	6.0	△0.7
自動車損害賠償責任	5,627	11.9	△8.9
新 種	7,120	15.1	3.2
計	47,112	100.0	3.2

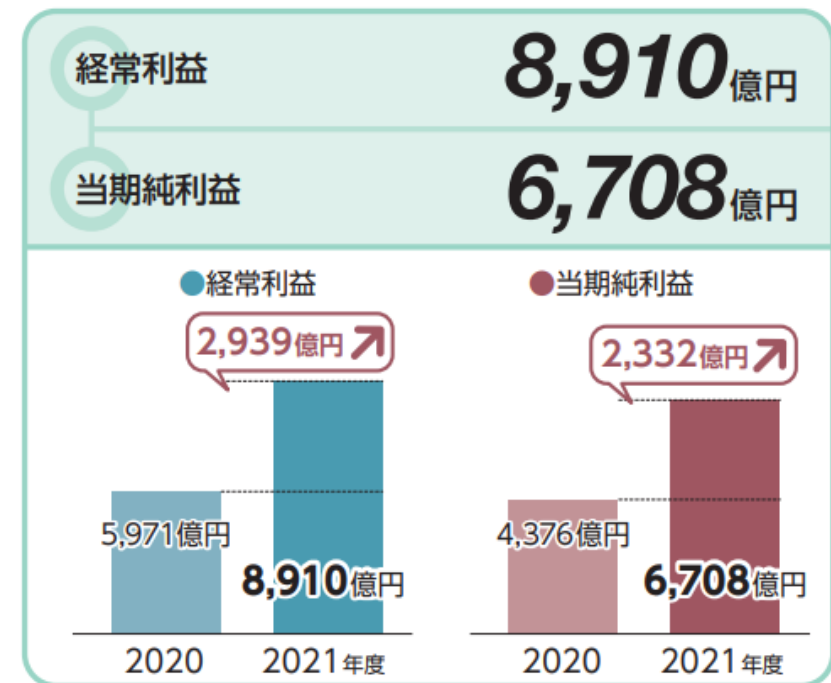
보험시장 주요 동향 - 손해보험 (2/3)

- 정미지급보험금의 증가로 손해율은 전년비 1.3%p 상승하였으나 합산비율은 90% 초반대 유지
- (국내) 자연재해의 감소로 인한 화재보험 수지 개선, 자산운용 성과 (income 수익) 등으로 경상이익 및 당기순이익은 전년비 2천억엔 이상 급증

손해율 & 사업비율 추이



경상이익 & 당기순이익 추이

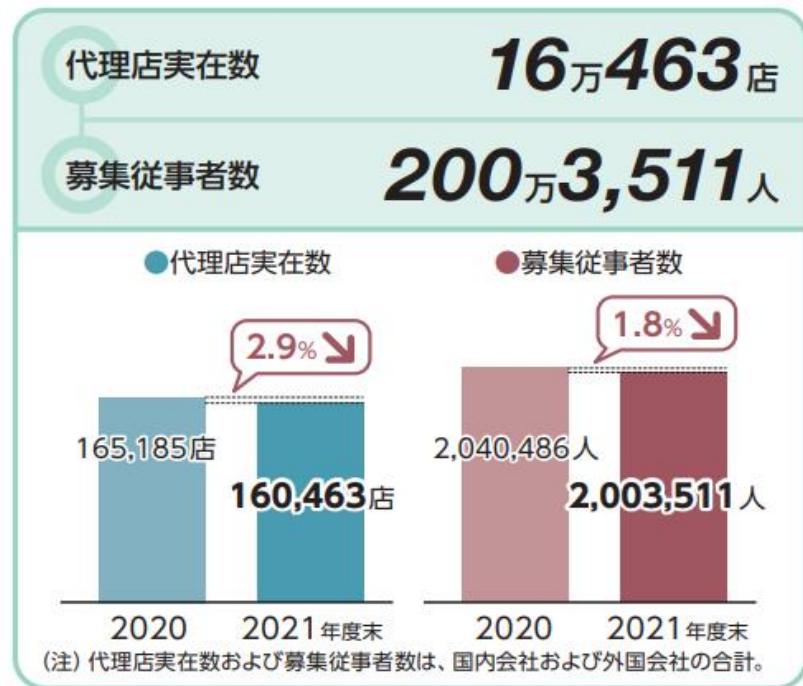


(출처) 일본 손해보험협회

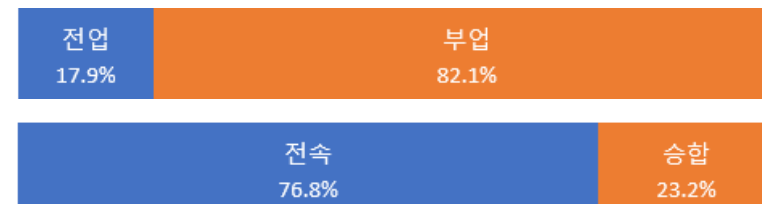
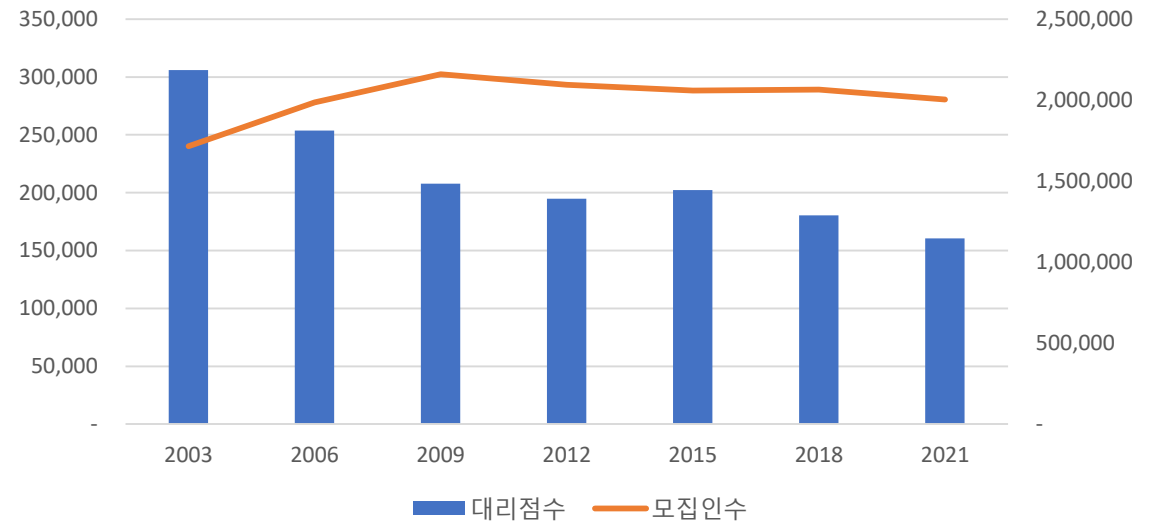
보험시장 주요 동향 - 손해보험 (3/3)

- 생명보험과 마찬가지로 대리점 및 모집종사자 수는 줄고 있으나, 대리점 당 모집종사자 수는 증가
- 전속과 승합대리점 비교시 전속은 대리점 당 보험료수입 및 모집종사자 수에 거의 변화 없으나, 승합은 매년 상승中

손해율 & 사업비율 추이



일본 손해보험 대리점/모집종사자수 추이



(출처) 일본 손해보험협회

보험시장 주요 동향 - 소액단기

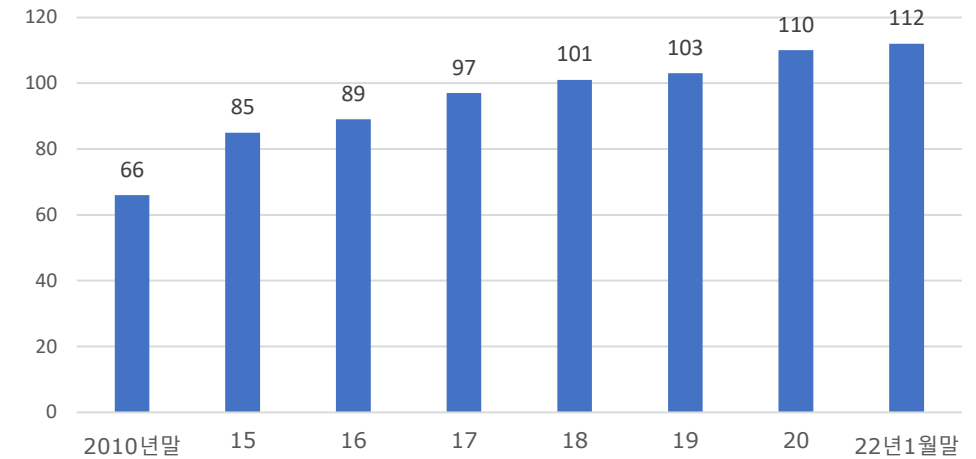
- 코로나에도 불구하고 소액단기보험은 계속 성장세 유지
- 최근, 대형 생/손보사들의 (자회사 형태) 소액단기 시장 참여 늘고 있음
 - 멀티채널 전략의 일환 외에도 소비자 니즈 테스트, 디지털 전환의 실험 목적 등으로 활용
- 판매 상품은 80% 이상이 손보 상품
 - <당뇨 환자를 위한 보험>, <지적장애인용 보험> <미사용 콘서트 티켓 보상보험> 등 통상적으로 시장이 너무 작거나 리스크가 크다고 여겨지는 영역을 위한 틈새형 상품 다수

(소액단기) 보장상품 분포 (수입보험료 기준)

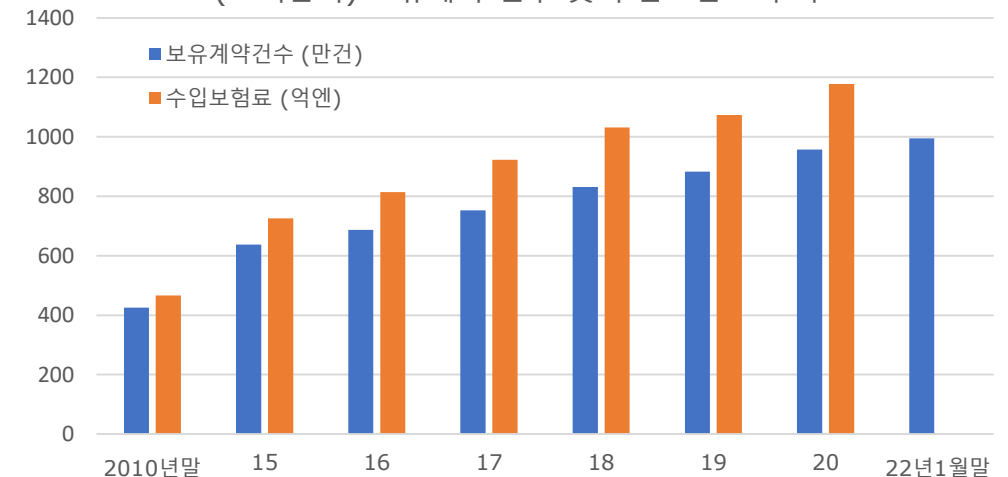


- 최근 시장확대에 동반하여 금융청의 감독이 강화되고 있음

(소액단기) 사업자數 추이



(소액단기) 보유계약 건수 및 수입보험료 추이



보험시장 주요 동향 – 해외사업

구분	Nissay	Daiichi	Meiji-Yasuda	東京海上	MS&AD	Sompo J HD
해외 보험사업 전개	미국 및 아시아 7개 법인	미국 및 아시아 7개 법인	미국, 유럽, 아시아 7개 법인	46개국에 거점	49개국에 거점	29개국에 거점
해외 사업 비중 (2021년도 기준)	기초이익 238억엔 (자산운용 포함)	n/a	기초이익 359억엔	수정순이익 2,523억 (그룹 전체의 43.6%)	수정순이익 343억엔 (9.9%)	613억엔 (23.5%)

(출처) 各社 2022 Annual Report



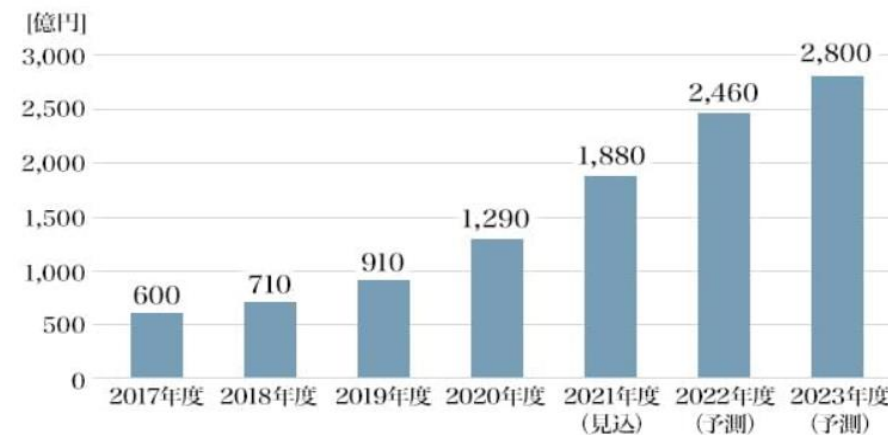
＜日本の大手保険会社による直近の海外保険会社への大型M&A案件＞
 (2021年6月末時点 買収額1,000億円以上の案件のうち各社の最も直近のものを記載)

保険会社名	買収先	買収完了年月	買収額 (億円)
第一生命	プロテクトィブ (米)	2015年 2月	5,750
住友生命	シメトラ (米)	2016年 2月	4,666
明治安田生命	スタンコープ (米)	2016年 3月	6,246
日本生命	MLC (豪)	2016年10月	1,800
損保ジャパン	エンデュランス (バミューダ)	2017年 3月	6,394
三井住友海上火災	ファーストキャピタル (星)	2017年12月	1,755
東京海上日動火災	ピュア (米)	2020年 2月	3,255

기타 보험업계 동향 – DT/Insurtech

- 超개인화에 기반한 고객의 경험을 개선하고 업무효율 증진을 위한 tech 및 data의 활용이 많이 이루어지고 있음 (전반적인 보험사 IT 인프라는 한국에 비해 열악)
- 인구감소 및 고령화에 따른 국내시장에서의 잠재 성장동력 약화를 타개할 유일한 방법으로서 2030 고객층에 보다 어필하기 위한 일환이기도 함
- 국내외 다양한 insurtech startup들이 사업 전개 中
 - 건강증진형 보험
 - P2P 보험 (1/N 보험 등)
 - UBI 보험
 - On-Demand 보험
(→ Embedded Insurance 化)
 - (AI기반) 맞춤형 상품추천 및 개인화 서비스
 - CRM/계약관리 및 영업지원 solutions

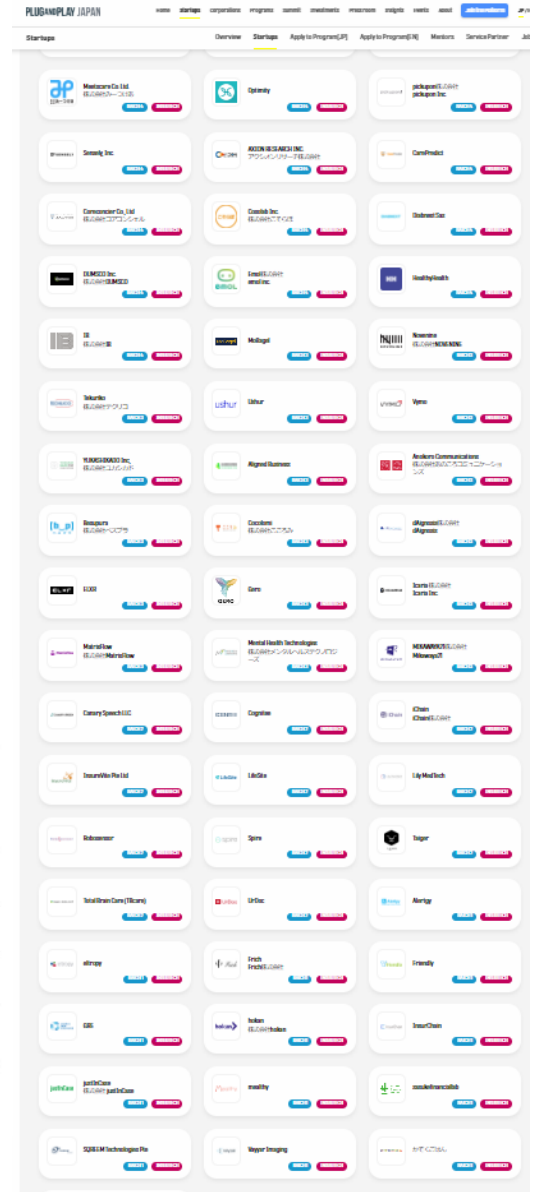
일본 인슈어테크 시장규모 추이 & 전망



(출처) 矢野経済研究所 (2022년6월)

Insurtech Startup List (출처) Plug & Play

Japan



기타 보험업계 동향 – 건강증진형 & Telematics 자동차보험 상품

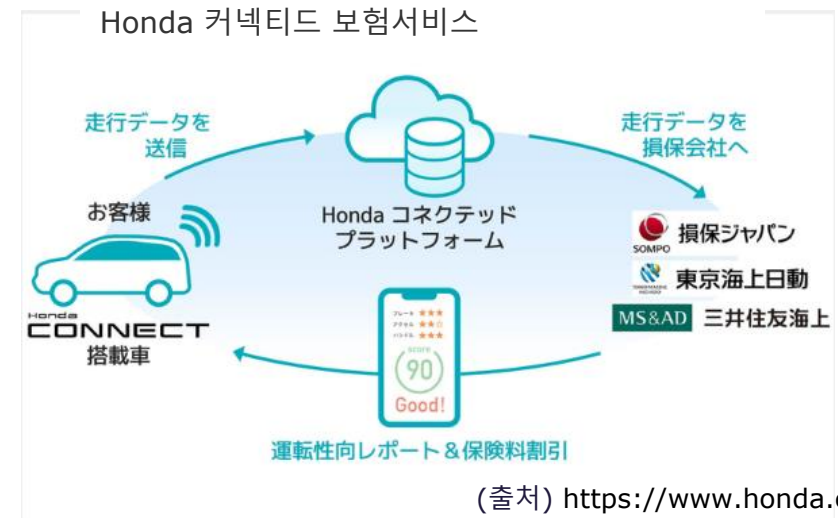
- 건강증진형

- '건강검진결과'에 기반하거나 운동 등 '건강한 생활습관'을 유지할 경우 보험료 할인 등의 혜택 부여
- 가입시점에만 적용하는 경우에서 주기적으로 '건강지표'를 반영하는 상품으로 이동 中



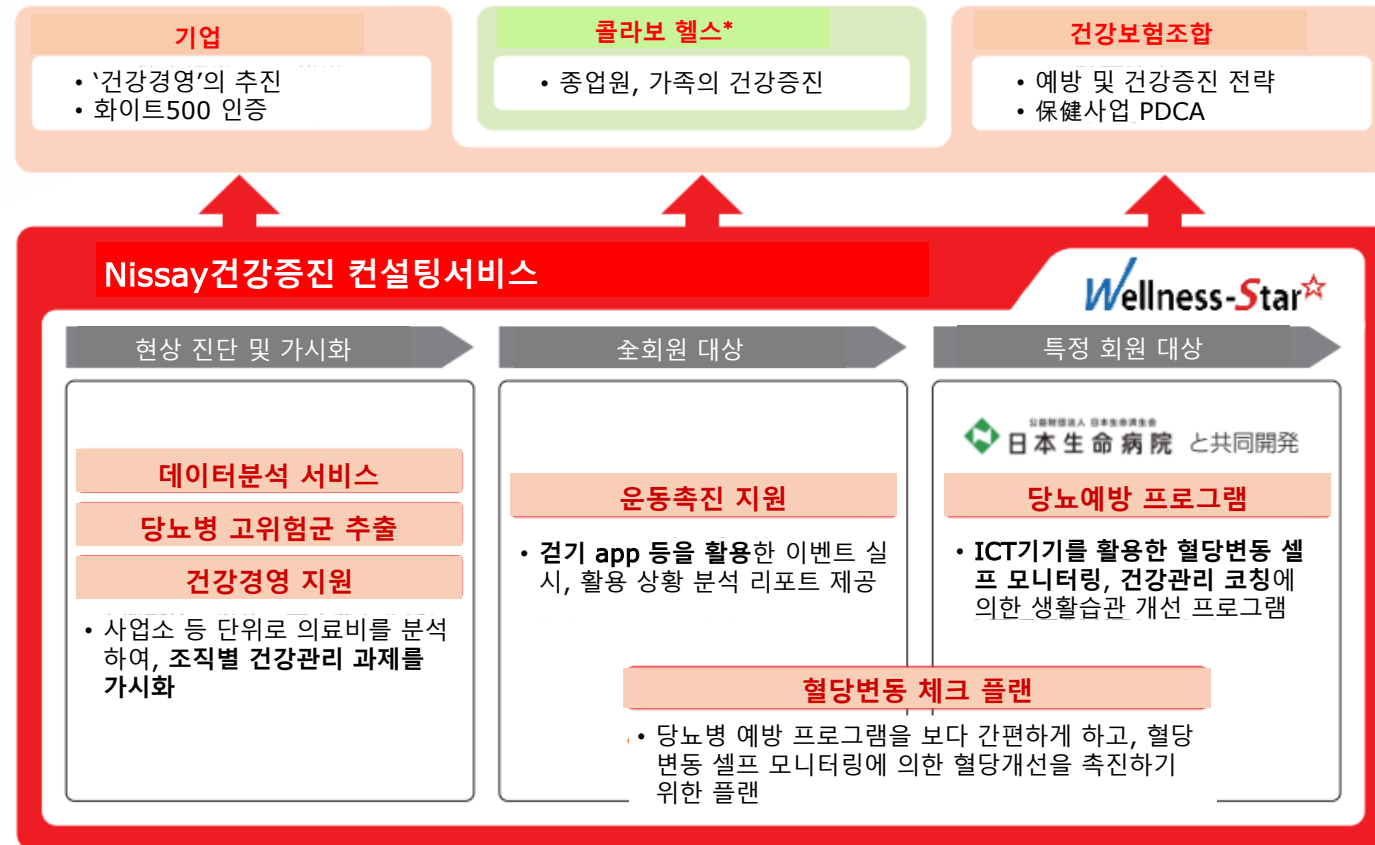
- Telematics

- 2021년 기준 텔레메틱스 보험시장 규모는 2260억엔으로 자동차보험 시장 전체의 5.3% 점유 (출처: 矢野経済研究所)
- 운전습관에 따른 혜택은 크게 보험료 할인, cash-back, 포인트 제공으로 나뉨
- 스마트폰 전용 앱을 통해 운전성향 분석 리포트, 충격감지에 따른 보험사 및 가족 등에 자동통지 서비스 등 제공
- 자동차메이커와 보험사 협업에 의한 커넥티드카 특약도 활발



기타 보험업계 동향 - (사례) 日本生命 헬스케어 사업

- 다수의 일본 대형 보험사들은 헬스케어 사업전개를 통해, 對국민 헬스케어의 품질향상에 기여하며 데이터 축적을 통한 보험서비스의 고도화를 추진
- 질병의 예방 및 관리를 위한 국가 보건정책과 궤를 같이 하며 국민들의 건강수명 연장을 위한 일정의 역할을 수행

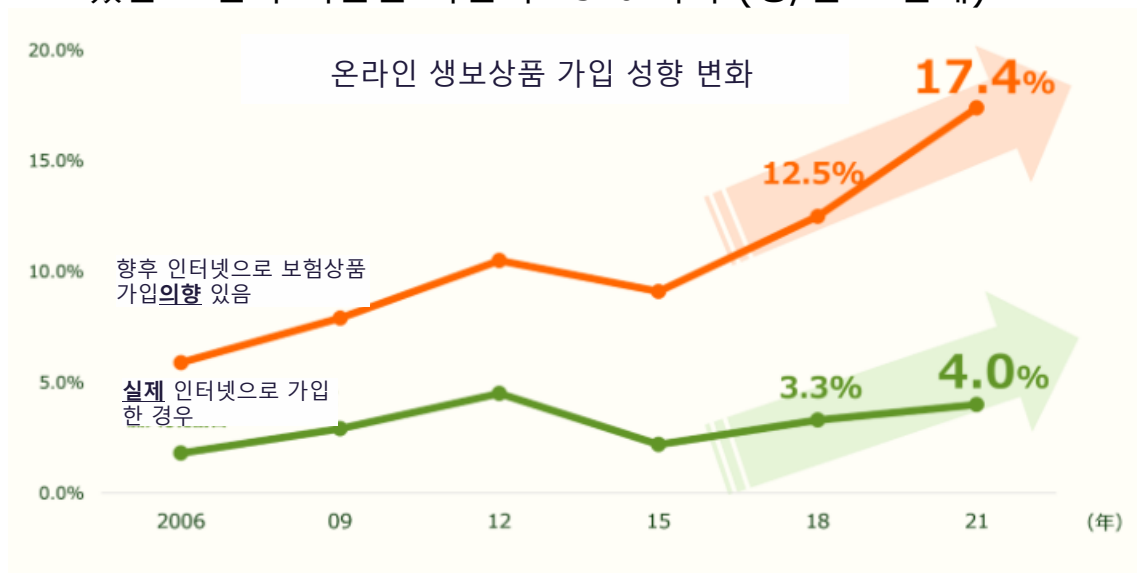


(출처) 2021년도 日本生命 Annual Report

*콜라보 헬스: 보험자와 사업자가 적극적으로 연계하여 명확한 역할 분담하에 가입자(종업원+가족)의 질병예방 및 건강관리를 효과적으로 실행하기 위한 협력체계

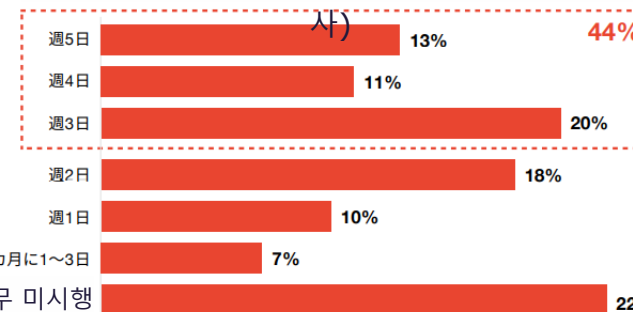
기타 보험업계 동향 - 비대면 채널 관련

- 일본은 원격근무의 비중이 여전히 높은 편으로, 온라인으로 보험가입의향도 코로나 이후 비약적으로 상승
 - 다만, 실제가입패턴과의 gap 상존 🖱️ 상대적으로 뒤쳐진 디지털 환경과 고객경험 측면에서 보험사의 대응이 늦은 것도 원인
 - 예를 들어, 계약자 주소변경을 온전히 온라인으로 처리할 수 있는 보험사 비율은 여전히 75% 이하 (생/손보 전체)



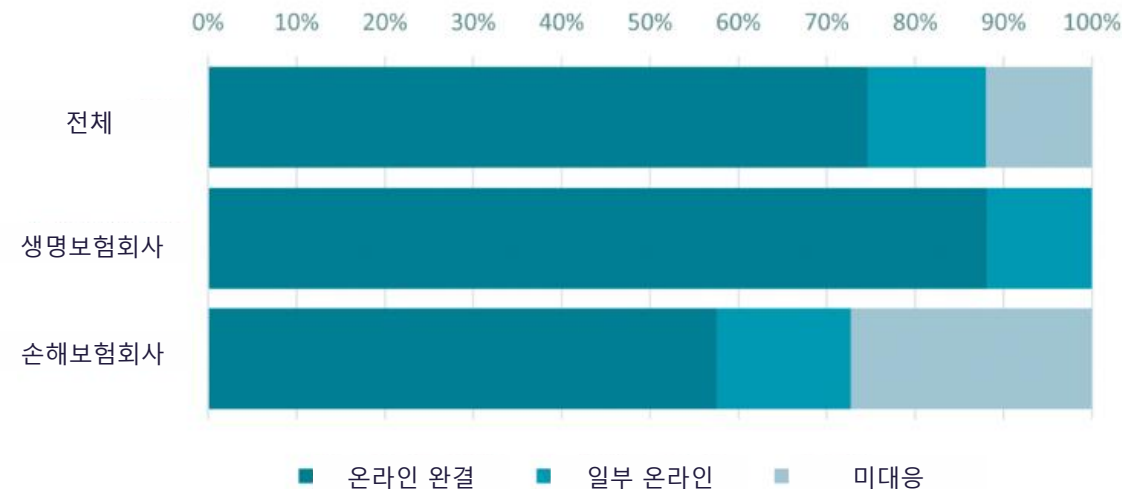
(출처) Lifenet 홈페이지 (원자료는 生命保険文化センター「2021年度生命保険に関する全国実態調査」)

원격근무 실시 현황 (357개 기업 대상 조



(출처) 「ワークスタイル調査2022 - 日本企業におけるワークスタイル変革の現状と展望」, PwC

주소변경의 온라인화 상황



(출처) <保険業界非対面チャネル強化状況調査 (2022年度版)> [保険業界非対面チャネル強化状況調査 \(2022年度版\)](#) 【やまざき調べvol.39】 | ITコラムdeパイプドビッツ | パイプドビッツ公式HP (pi-pe.co.jp)

최근 감독관련 주요 동향 – 금융청의 2022년 주요 추진과제

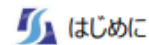
- 지속가능한 비즈니스 모델 구축
 - 중장기적 관점에서의 생/손보사들의 판매채널/디지털전환/해외사업/상품전략 등 점검
- 그룹 지배구조의 고도화
 - 대해보험그룹의 국내외 계열사 경영관리 및 리스크관리 체계 고도화
- 자연재해 다발/격화에 대한 대응
 - 비상위험준비금 추가 적립, 자본관리 관점에서의 재보험전략 운영 등에 대한 현황 점검
- 재무건전성 확보, AML/CFT
 - 코로나 만연, 금리 등 금융환경 변화, 자연재해 등으로 인한 재무상황에의 영향 점검
 - 경제가치에 기반한 신자본규제 (Economic Value-based Solvency Framework) 도입에 대한 준비 *2025년 도입예정
- 고객중심의 업무 운영
 - 공적보험제도에 기반한 보험모집, 보험대리점 관리, 절세보험 사태, 외화보험의 설명요건 강화 등
- 소액단기보험사업자에 대한 감독 강화

(출처) 2022년 보험모니터링 Report (2022년9월 발간)

2022년 보험모니터링레포트 (概要)



2022年9月



保険会社の社会的役割

- 国民生活の安定や国民経済の健全な発展に不可欠な保障（補償）機能を適切かつ安定的に提供。
- 顧客の資金を預かる機関投資家として活力ある資本市場を実現し、ひいては安定的な資産形成に貢献。

環境変化と諸課題

環境変化

- 少子高齢化や自然災害の激甚化、自動車保険市場の縮小等の中長期的な事業環境の変化 など

諸課題

- 持続可能なビジネスモデルの構築
- 財務の健全性の確保、AML/CFT
- グループガバナンスの高度化
- 顧客本位の業務運営（節税保険、販売チャネル、外貨建保険等）
- 自然災害の激甚化への対応
- 少額短期保険業者の態勢整備 など

本レポートの目的

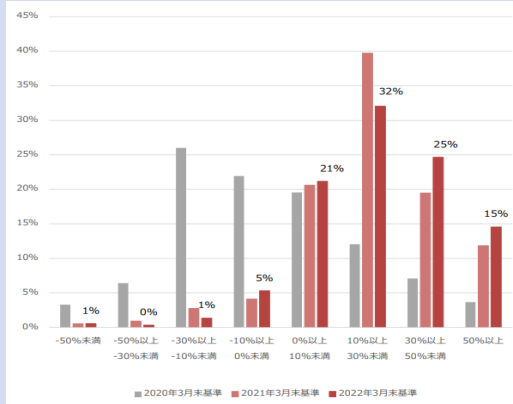
- 保険会社が社会的役割を将来にわたって適切に果たしていくためには、環境変化へのフォワードルッキングな対応が不可欠であることから、金融庁としては、諸課題を的確に把握した上で各保険会社と深度ある対話・モニタリングを実施し、その取組みを促していく。
- そのため、これまでのモニタリングの結果等を記載した「保険モニタリングレポート」を公表し、保険行政の透明性を高めつつ、各保険会社と課題認識等を共有しながらPDCA サイクルをより強く意識した行政運営を行っていく。

최근 감독관련 주요 동향 – 절세보험 이슈

- 법인고객 대상으로 절세(엄밀히는 과세이연)를 어필하는 보험 상품(한국의 경영인정기와 유사)에 대하여 일본 금융청은 2000년대 중반부터 (납입보험료의 손금 처리 등) 관련 규정을 여러 번 수정해 옴.
 - 예를 들면, 절세 보험에서 가장 많은 판매비중을 차지한 '최고 환급율이 70%~85%'인 정기보험에 대해서 납입보험료의 40%만 손금 산입 허용. (2019년 손금산입율 조정)
 - 일본 Manulife생명은 법인고객 대상으로 저해지+체증형 정기보험을 통한 '명의 변경' 플랜으로 절세 마케팅을 해 옴
 - (명의 변경 플랜) 저해지 구간이 끝나기 (보통은 5년납) 직전에 계약자를 법인에서 개인(임원 등)으로, 납입방법을 연납에서 월납으로 변경하여 계약을 양도
 - 이 경우, 법인으로부터 낮은 양도액으로 (低해약환급금) 개인이 취득한 보험계약에 대하여 몇 개월분의 보험료를 납입하는 것만으로 고액의 해약환급금을 지급 받을 수 있으며, 양도금액도 '임시 소득'으로 취급되어 통상의 임원보수보다 훨씬 낮은 세율을 적용 받게 됨
 - 법인 입장에서는 싸게 양도함으로 인하여 손실이 발생하지만, 별도 가입하여 정상 해지한 유사 상품으로부터의 이익과 상쇄하여 법인세 절감에 활용
- ☞ 일본 국세청은 이러한 판매형태를 포괄적인 조세회피 행위로 해석
- 2021년 3월부터 저해지형 정기보험에 대한 명의 변경 불가하도록 규정 변경 → 그 결과, 대다수의 보험사들은 관련 상품 판매 중단했으나 매뉴라이프의 경우 연금보험에 유사플랜 장착하여 계속 판매 → '22년 7/24 업무개선명령 내림

최근 감독관련 주요 동향 – 외화보험 상품설명 규정 강화

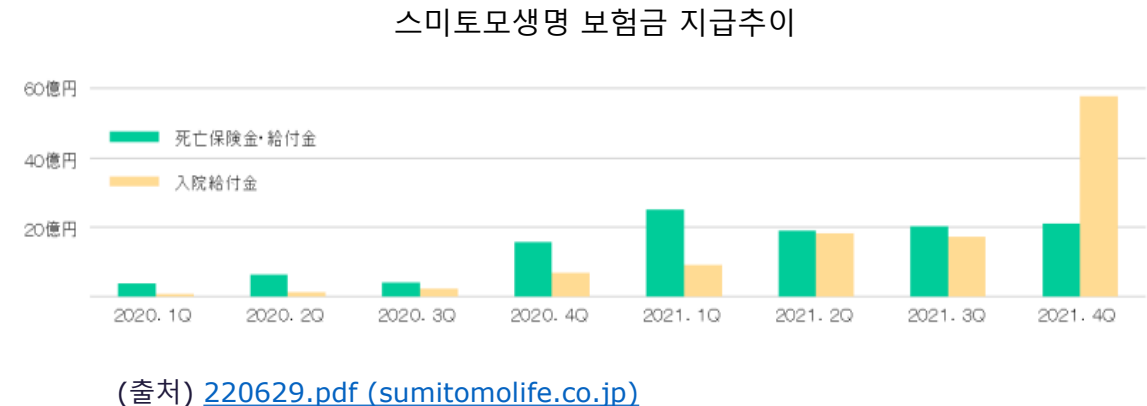
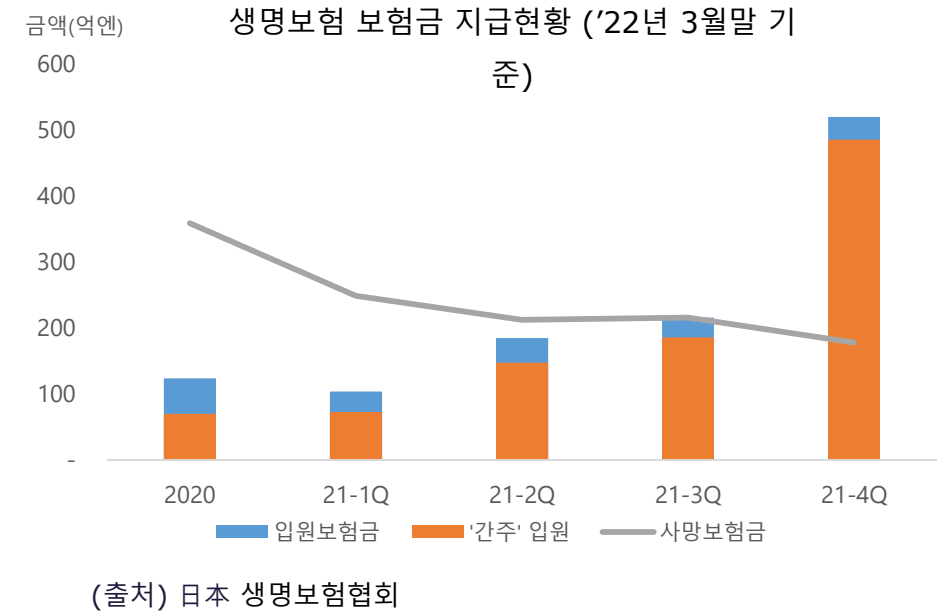
- 원금손실 위험 등에 대한 설명 부족으로 고객들의 민원이 많은 상품이었지만, 최근에는 민원발생 감소 추세. 하지만 여전히 민원 발생비율이 타상품에 비해 높은 편임
- 유사 금융상품간 비교 가능하도록, 외화형 보험상품 판매사에도 투자신탁에서 적용되던 아래의 공통 **KPI**를 공시항목으로 추가 (**‘22년 1월’**)

	주요 내용	비고
운용평가수익*별 고객비율 (회사전체) *기준일 시점 해약환급금 + 기지급금액 - 계약시점 일 시납보험료 (엔화기준, MVA반영)	•대상고객 전체를 100으로 하여, 각각의 운용평가수익률에 해당하는 고객비율을 그래프로 표시 ① +50% 이상 ② +30%이상 +50% 미만 ③ +10%이상 +30% 미만 ④ 0%이상 +10% 미만 ⑤ -30%이상 0% 미만 ⑥ -50%이상 -30% 미만 ⑦ -50%이상  출처: 2020年3月末基準 2021年3月末基準 2022年3月末基準	•외화 <u>일시납</u> 상품가입 개인고객에 한정 (외화형 보장성 및 정기납 고객은 제외) •기준일: 매년 3월말 •해약 및 연금개시 계약 제외 •직전 (최대) 3개년 실적 기준
취급 상품별 Cost-Return	•5년 이상 보유하고 있는 외화형 보험 상품 각 종목에 대해서, 평균 코스트 (각 계약에 대해서, 보험회사가 지급하는 대리점 수수료 중, 신계약 수수료율과 계속 수수료율을 연율 환산) 대비 평균 리턴의 비율 및 가중평균 제시	•평가시점 5년 이상 경과계약에 한함

(출처) [外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPIについて：金融庁 \(fsa.go.jp\)](https://www.fsa.go.jp/)

최근 감독관련 주요 동향 – 코로나 영향

- 코로나로 인하여 2021년도 생보사들의 보험금 지급액 큰 폭으로 증가 (자연적 증가 + 정책 권고 영향)
- 코로나로 인한 (특별) 조치
 - 보험료 지불 유예 기간을 최대 6개월로 연장
 - 보험금, 해약환급금 및 계약자 대출에 필요한 청구 서류 간소화
 - (2020년 4월 이후) 병상부족으로 인하여, 자택이나 숙박시설 등의 의료 기관이 아닌 곳에서 의사의 관리하에 요양을 실시한 경우에서도 입원 급부금의 대상으로 취급 (**みなし入院、"입원으로 간주"**)
 - 2022년 9월26일부터 대상을 축소
 - ⊖ 65세 이상 고령자, ⊖ 입원을 필요로 하는 자, ⊕ 중증화 가능성이 있어 신형 코로나 치료제 투약 또는 신형 코로나로 인한 산소 투여가 필요한 자, ④ 임산부
 - 코로나로 인한 사망시 재해사망보험금 지급
 - 그 외 일부사들의 경우, 약관대출시 이자 면제 및 대출조건 완화 등의 조치를 취하는 경우도 있었음



최근 감독관련 주요 동향 – 보험모집 관련

- 최근 절세상품의 오남용 사례 및 (승합)대리점 모집인에 의한 부적절한 판매 행위 등이 다발함에 따라 상품설명 및 보험모집에 대한 일본 금융청의 감독방향도 강화되고 있음
- 공적보험제도에 근거한 보험모집 🖐 (특히) 생보의 불완전판매 관행에 대한 개선 목적
 - ('21년 12월) 생명보험 등 판매시 (공적보험을 보완하는 민영보험의 취지를 감안하여) 국민연금이나 공적의료보험 등 공적보험에 대해 고객에게 적절히 설명 하도록 보험감독 지침을 일부 개정
 - ⊖ 보험회사가 자사의 영업 직원이나 보험 대리점의 영업 담당자에게 공적 보험 제도에 대해 충분히 이해하기 위한 교육을 실시하고 있는가?
 - ⊖ 보험 판매시에 고객이 자신의 라이프 플랜이나 공적 보험 제도에 기반하여 어느 정도의 보장이 필요한지를 이해하고 해당 상품이 부합하다고 판단한 후 보험 계약을 체결하고 있는가?
 - ⊗ 이를 위해 고객의 연금수령 시산액 등 공적보험제도에 대한 정보제공을 적절히 실시하고 있는가?
 - 업계의 반발이 큼 - '국가가 해야 할 일을 왜 민간에 떠 넘기냐?' 등
- 승합대리점 수수료 체계에 대한 일본 보험사의 대응 (일본 생명보험협회 홈페이지 및 KIRI리포트 "일본의 보험대리점 업무품질 평가제도 도입과 시사점" ('22.9.5) 참조)
 - '22년 3월 일본 생명보험협회는 승합대리점(우리의 GA에 해당)에 대한 표준적인 '업무품질 평가제도' 운영 계획을 발표함
 - 한국과 마찬가지로 판매채널로서 비중이 확대되고 있는 승합대리점 일부의 高수수료 상품 판매 편향에 따라 고객불만이 증가하고 있는 상황에서, 소비자들이 요구하는 이상적인 보험대리점이라는 측면에서 업무품질을 5개의 항목으로 나누어 평가하고 인증하기 위한 제도 (자발적 참여 기반)

마치며... 한국이든 일본이든 '고객관점'에서 보험사들이 나아가야 할 방향에 대한 小考

Trustworthy company and brand	Product/ service quality	Value/ competitive price	Simple and intuitive	Transparent	Seamless	Self-directed	On demand	Personalized	Ongoing	Affiliated
			Ease of use			Where I want it	When I want it			

Today's expectations

Today's differentiators

Tomorrow's differentiators

감사합니다.

Dong Wook (Doogie) Noh

[linkedin.com/in/doogienoh](https://www.linkedin.com/in/doogienoh)

010-8602-6269 / ndw1452@naver.com