



보험연구원  
Korea Insurance  
Research Institute

# 보도자료

보도

2018. 7. 13(금) 16:00부터

배포

2018. 7. 12(목)

책임자

경영전략실  
정성희 실장(3775-9024)

작성자

윤성훈 선임연구위원(3775-9016)

홍보담당

최원 선임연구위원(3775-9057)

총 6매

## 보험연구원, 「인구 고령화와 일본 보험산업 변화」 심포지엄 개최

### “보험수요 변화를 선제적으로 파악하고 중장기적 시각에서 대응”

- 보험연구원(원장 한기정)은 7월 13일(금) 오후 4시 보험연구원 컨퍼런스룸에서 『인구 고령화와 일본 보험산업 변화』 심포지엄을 개최함
  - [행사 취지] 우리나라는 2017년 고령사회(65세 노인인구 비중 14% 이상)에 진입하였고 생산가능인구가 줄어들기 시작하였으며, 10년 이내에 총인구도 감소할 것으로 전망됨에 따라 이러한 인구 고령화가 보험산업에 미칠 영향을 선제적으로 파악하기 위해 인구 고령화 정도가 우리나라보다 20년 이상 앞선 일본의 경험을 정리함
  - 윤성훈 보험연구원 선임연구위원은 인구 고령화, 버블 경제 붕괴, 재정 건전성 악화, 금융규제 개혁, 공적연금제도 변화, 공적건강보험제도 변화 등 1980년대 말부터 일본 보험산업이 직면한 주요 환경 변화를 분석하였고, 이러한 환경 변화에 따른 보험수요 변화에 주목함.

일본의 경우 1994년 고령사회에 진입하였고 1995년부터 생산가능인구가 감소하기 시작하였는데, 이 시기를 전후하여 전반적으로 보험수요가 위축되는 가운데, 성별 및 연령별로 보험수요가 다양화되며, 특히 공적보장 축소와 금융규제 개혁으로 연금과 의료보

험(민영건강보험) 수요가 빠르게 증가함. 보험산업의 역할은 보험 수요 변화를 선제적으로 파악하여 관련 보험상품을 적시에 공급하는 것이며, 특히 연금 및 의료 등 사회안전망과 관련해서는 정부가 보장하지 않는 부분을 보장하는 것임.

일본 보험산업은 소비자의 보험수요 변화에 대해서 중장기적인 경영전략하에 체계적으로 대응함. 첫째, 성별 및 연령별 보험수요에 적합한 보험상품을 적극적으로 개발하고, 소비자의 위험에 따라 보험료를 세분화하며, 소비자 선호에 맞게 채널전략을 다양화함. 둘째, 이에 필요한 자산운용, 위험관리, 비용관리 등을 체계적으로 시행함. 셋째, 시장축소 및 금융규제 완화 등에 대응하여 자본을 확충하는 한편, M&A 및 해외진출을 활성화함. 시기별로 보면 1990년대 경영환경 악화에 대응하여 재무건전성을 강화하였고, 2000년대는 수익성을 제고하였으며, 2010년대에는 강화된 재무건전성과 수익성을 바탕으로 외형성장을 추구함. 인구 고령화 등 환경 변화에 대한 일본 보험산업의 대응은 현재에도 진행형이며 이러한 노력은 향후에도 지속될 것임. 특히 초고령사회 대응, 인슈테크 활용, M&A 및 해외진출 등이 더욱 중요시될 것으로 예상됨

- 한기정 보험연구원장은 이날 개최사를 통해 우리나라 인구 고령화는 생산가능인구 감소로 우리가 경험해보지 못한 새로운 국면에 접어들고 있다는 점에서 경영전략 재검토가 필요함을 강조함

## 〈인구 고령화와 일본 보험산업 변화〉

보험연구원 윤성훈 선임연구위원 · 김석영 연구위원

### 우리나라 인구 고령화는 생산가능인구 감소로 새로운 국면에 진입하였고 이에 일본의 경험 정리 필요

- 우리나라는 2017년 고령사회에 진입하였고, 생산가능인구가 감소하기 시작하였으며, 총인구도 10년 이내에 축소될 것으로 전망됨
- 생산가능인구가 늘어나던 시기(인구 Bonus)만을 경험한 우리로서는 생산가능인구가 줄어드는 시기(인구 Onus)에 어떤 현상이 나타날지 예상하기 어려우며, 이에 따라 우리보다 20년 정도 인구 고령화가 앞서있는 일본의 사례를 정리함
  - 고령사회 진입: 일본 1994년(초고령사회 2006년) vs. 우리나라 2017년(초고령사회 2025년 예상)
  - 생산가능인구 감소: 일본 1995년 vs. 우리나라 2017년
  - 인구 감소: 일본 2008년 vs. 우리나라 2027년 예상

### 일본은 인구 고령화 등 환경 변화의 영향으로 보험수요가 위축된 가운데 성별 및 연령별로 수요가 다양화됨

- 일본은 인구 고령화, 버블 경제 붕괴, 재정건전성 악화, 금융규제 개혁, 공적연금제도 변화, 공적건강보험제도 변화 등의 환경 변화를 겪어 왔음
  - 인구 고령화로 노인인구가 증가하고 여성의 경제활동 참여율이 높아지고 있는 가운데, 만혼 및 비혼 등의 영향으로 1인가구 비중이 높아짐(2000년 27.6%; 2015년 32.6%)
  - 버블 경제 붕괴로 경기부진이 장기화되고, 저금리가 지속되었으며, 이에 따라 보험산업의 경우 막대한 이차역마진이 발생하였는데, 1997~2001년 일본이 금융위기를 겪은 기간 중 이차역마진 등으로 인해 7개 생명보험회사와 1개 손해보험회사가 파산함
  - 버블 경제 붕괴 이후 경기부양을 위한 재정지출 확대와 인구 고령화로 인한 사회보장지출 증가로 일본의 재정건전성은 악화되었고, 일본 GDP 대비 정부부채 수준

은 240%(2016년)에 달하는 등 세계에서 최고 수준으로 높아짐

- 일본 정부는 고령사회에 대비하고 경제 및 사회제도를 변혁하여 경제의 활력을 유지하기 위해 1996년부터 금융개혁을 시행함
  - 보험 관련 주요 내용은 자회사 방식으로 생·손보 상호진출 허용, 업무영역 확대 및 금융지주회사 설립 허용, 상품 및 가격규제 완화, 방카채널의 단계적 확대 등 판매채널 다양화, 보험계약자 보호, 지급여력제도 도입 등임
- 공적연금제도 및 공적건강보험제도의 경우 본인 부담이 확대되는 방향으로 공적보장이 축소됨

□ 이러한 환경 변화의 영향으로 보험수요가 위축된 가운데 다양화·차별화되는 모습을 보임

- 가구의 생명보험가입률과 가입건수, 납입보험료, 개인보험의 수입보험료 등이 1995년을 전후하여 축소됨
- 여성의 노동시장 참여 확대, 가구구조 변화 등으로 성별 및 연령별 보험수요가 차별화·세분화됨
  - 사망보장 중심에서 여성: 의료보험, 연금 등 본인 보장 수요, 청년층 및 독신: 의료보험 등 본인 보장 수요, 중장년층(핵심소비자): 사망보험 등 가족 보장 수요, 노인층: 연금, 요양 등 노후보장 수요로 수요가 세분화
  - 공적보장 축소로 개인연금과 의료보험을 포함한 제3분야(일본에서 의료보험, 암보험, 양로보험 등을 의미)에 대한 수요가 확대
  - 노인인구 증가와 이들의 자산여력으로 노인층 시장이 확대

□ 환경 변화와 보험수요 변화에 따라 일본 보험산업은 중장기 경영전략을 수립하고 체계적으로 대응함

- 1990년대의 경우 버블 경제 붕괴, 금리 하락, 경기 침체, 보험회사 파산, 금융개혁 등의 환경 변화로 저축과 사망보장 수요가 위축되고 의료보장 수요가 증가하였으며, 가격 및 상품경쟁이 시작됨에 따라 단순 정기보험 및 사망보장에 의료보장 특약을 탑재한 상품 공급을 확대함
- 2000년대 들어 생·손보의 제3분야 진출 허용, 방카규제 철폐, 초저금리 지속, 경쟁 심화 속에서 공적보장이 축소되자 소비자의 가격 민감도가 높아지고 이에 따라 비대면채널 선호도가 높아졌으며, 수요가 다양화되자 생·손보 결합상품이 등장하였고, 의료보험이 활성화되었으며, 리스크가 세분화되어 보험료에 반영되고, 특약

이 축소된 단순한 상품이 공급됨

- 또한 외화표시보험 및 변액연금이 활성화됨

- 보험수요가 다양화됨에 따라 소비자 선호에 맞게 설계사, 대리점, 내점형 점포, 콜센터, IT 등을 활용한 채널전략이 시행됨
- 시장이 축소됨에 따라 보험계약자 유지가 중요해졌으며, 이를 위해 다양한 서비스 개혁 프로젝트를 회사별로 시행함
  - 13개월차 유지율이 93%(우리나라 80%대 초반)를 상회하고 해지율도 낮아지는 등 적지 않은 성과를 거둠
- ALM 중시하에 수익률을 높이려는 노력을 진행 중
  - 대출 비중을 줄이고 국채 비중을 높여 자산 듀레이션을 늘렸으며, 최근 수익률을 제고하기 위해 해외채권 투자를 확대함
- 경영 효율화를 위해 이익의 내부유보를 확대하고 후순위채권을 발행하는 등 자본 확충을 통해 재무건전성을 개선함
- 경영환경 변화에 신속히 대응하고 자본 조달 수단을 다양화하기 위해 상호회사에서 주식회사로 전환함
- 경영 효율화를 위해 인수 합병이 전략적 수단으로 인식되었고 구조조정에 의해 사업비를 크게 절감함
- 기업의 경영전략에 따라 다양한 목적하에 기업 간 업무 연계 및 제휴를 강화함
- 인구가 증가하고 경제 성장률이 높은 아시아 지역으로 진출함
- 공적보장 축소에 대응하여 연금시장, 의료 및 개호보험시장을 공략함
  - 개인연금의 경우 90년대 말부터 글로벌 금융위기 이전까지 변액연금 공급을 확대하였고, 2010년대 들어 단카이 세대 은퇴로 이들을 대상으로 일시납 연금을 공급하였으며, 최근 들어 톤틴성을 강화한 종신연금을 출시함
  - 일본의 의료보험은 공공부문의 높은 보장률로 인해 의료비의 환자본인 부담을 보완해주는 실손형 대신 소득보전 목적의 정액형을 중심으로 발전하였고 2001년 대형사의 진입 제한 철폐 이후 급성장하였는데, 최근 취업불능 보장, 정신질환 보장, 불임치료 보장, 치매보장, 건강나이 사용, 건강증진형 도입 등으로 진화해 가고 있음
- 환경 변화에 대한 대응이 중장기 경영전략하에서 체계적으로 진행되었는데, 1990년대에는 경영환경 악화에 대해 재무건전성, 2000년대에는 수익성, 2010년대에는 외형성장이 중시되고 있음

### < 일본생명 경영전략 변화 >

	1990년대	2000년대	2010년대
경영 목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 경영환경 악화 대응                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 비용 절감</li> <li>- 재무건전성 제고</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 수익성 중심 경영                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 경쟁력 제고</li> <li>- 사업구조조정</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 국내외 성장성/수익성 제고                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 해외진출 확대</li> </ul> </li> </ul>
상품	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고액 사망보장 주력</li> <li>• 고금리 상품 계약 전환</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 종합보장형 통합보험 주력</li> <li>• 건강보험 수요 증가 대응</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 상품구조 혁신</li> <li>• 고객 이탈 방지</li> <li>• 신규고객 확보</li> </ul>
채널	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 고능률 조직 유지</li> <li>• 타겟고객군별 채널 다양화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전속채널 축소                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 생산성 강화 주력</li> </ul> </li> <li>• 비전속채널 확대</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 전속채널 고능률화</li> <li>• 비전속채널 강화</li> </ul>
자산 운용	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 자산운용리스크 관리 강화                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 채권 확대, 주식/대출 축소</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 수익성 제고                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 해외투자 확대</li> <li>- 국내외 자산운용사 설립</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 해외투자 운용수익 제고</li> </ul>
해외 사업	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 미국, 아시아 시장 중심으로 진출</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 선진사 업무제휴 관계 구축                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 전략적 지분 출자/투자</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 선진사에 전략적 투자 및 M&amp;A</li> <li>• 아시아 진출</li> </ul>

### < 다이이치생명 경영전략 변화 >

	1990년대	2000년대	2010년대
경영 목표	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 경영환경 악화 대응                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 비용 절감</li> <li>- 재무건전성 제고</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 경영 효율화</li> <li>• 미래성장동력 확보</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 외형 확대                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 의료보험 소형사 인수</li> <li>- 해외 M&amp;A</li> </ul> </li> </ul>
상품	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 양로-&gt;사망보장 전환</li> <li>• 고금리 상품 계약 전환</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 의료보험 공급 확대                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 고령화, 1인가구 증가 대응</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 보장성 중심</li> <li>• 연금판매 강화</li> </ul>
채널	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 영업조직 효율화                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- FC 축소</li> <li>- 점포 통합</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 신계약 중심에서 효율중시 영업체제로 전환</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• FC 고능률화                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 타채널과 시너지 제고</li> <li>- 방카 확대 및 GA 강화</li> </ul> </li> </ul>
자산 운용	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ALM 도입                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 채권 확대, 주식/대출 축소</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 채권중심 운용                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 장기채 및 해외채권 확대</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 국내외 자산운용사업 강화</li> </ul>
해외 사업	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 해외거점 운영                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 선진시장 조사</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 해외영업 시작                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 아시아 이머징 시장 중심</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 해외영업 본격화                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- 아시아 진출 확대</li> <li>- 선진사 M&amp;A</li> </ul> </li> </ul>

- 현재에도 진행형인 일본 보험산업의 환경 변화와 대응은, Contraction(시장 축소), Diversification(수요 다양화), Simplicity(상품 단순화), Service(계약유지노력 강화, 서비스부가가치 제고), IT(IT 및 인슈테크 활용), Aging(고령화), Asia(아시아 중심 해외 진출) 등 7개의 키 워드(key Words)로 요약(Kenichi 2014\*)되는데, 향후 과제도 이와 동일함

\* Kenichi Suzuki(2014), "Present and future of Japanese life insurance industry"

- 특히 향후에는 인슈테크 활성화, 초고령사회 대응, M&A 및 해외진출이 보다 중요시될 것으로 예상됨

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다  
<http://www.kiri.or.kr>