



보험연구원  
Korea Insurance  
Research Institute

# 보 도 자 료

보도

2018. 7. 2.(월) 16:00부터

배포

2018. 7. 2.(월)

책임자

사회안전망연구실  
강성호 실장(3775-9033)

작성자

조용운 연구위원(3775-9018)

홍보담당

최원 선임연구원(3775-9057)

총 8매

## 보험연구원, 「우리나라 보험회사의 베트남 진출전략」 심포지엄 개최

“ 베트남 현지 경제상황과 문화를 고려하여 진출해야 ... ”

- 보험연구원(원장 한기정)은 7월 2일(월) 오후 4시 보험연구원 컨퍼런스룸에서 『우리나라 보험회사의 베트남 진출전략』 심포지엄을 개최함
- [행사 취지] 이번 심포지엄은 베트남 보험산업의 현황과 문화 그리고 해외보험회사의 진출 사례를 살펴보고, 베트남 진출에 대한 불확실성을 줄이고자 개최함
- 조용운 보험연구원 연구위원은 베트남의 2016년 실질GDP가 6.2% 성장하였고, 경제활동인구가 1995년 58.5% 수준에서 2015년 70.2%로 증가하는 등 잠재력 있는 경제의 모습을 보이고 있다는 점을 강조하면서도 최근 빠르게 성장한 은행산업과 증권산업에 대해서 산업효율성 제고를 위한 구조조정을 하였다는 점에 주목하였음. 두 산업과 달리 베트남 보험산업은 빠르게 성장하면서도 구조조정을 겪지 않을 만큼 효율성을 유지하고 있었으며, 앞으로도 이러한 성장세는 이어질 것으로 전망하였음. 그리고 다른 나라들이 베트남 진출에 성공적이었던 사례를 들면서 우리나라 보험

회사는 베트남 진출에 보다 적극적일 필요가 있다고 주장하였음.  
성공적인 진출을 위해서는 베트남의 보험과 관련된 문화를 이해  
하고, 빠르게 변화하고 있는 규제를 모니터링 하는데 게을리 해서  
는 안 된다고 조언함

- 한기정 보험연구원장은 이날 개최사를 통해 우리나라 보험산업이  
해외 진출에 관심을 많이 가져온 것이 사실이지만 성과 면에서 볼  
때 아쉬운 점이 없지 않은 것은 해당지역에 대한 문화와 역사를 이  
해하고 장기적인 안목을 가지고 투자가 이루어 져야 함에도 그렇지  
못한 데에서 기인한 바가 있다고 강조하였음

## 〈우리나라 보험회사의 베트남 진출전략〉

보험연구원 조용운 연구위원

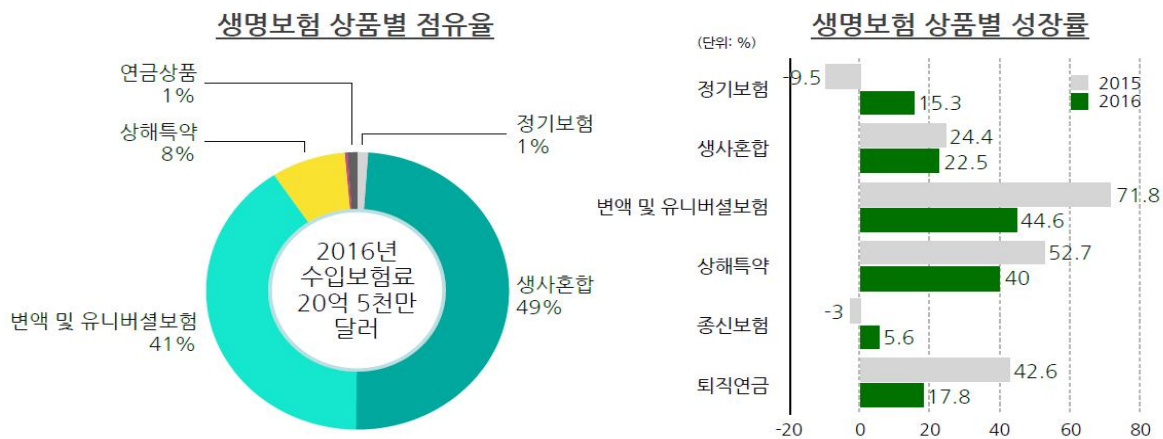
### 베트남은 인구구조, 경제성장률 등을 볼 때 보험시장의 성장잠재력이 매우 큰 것으로 평가할 수 있음

- 베트남은 높은 청장년층 인구비중, 높은 경제성장 등 보험시장의 성장잠재력이 매우 높다고 볼 수 있음
  - 베트남은 인구규모가 1억 명에 달하고 있으며, 특히 15~64세 인구 비중(2015년 기준 70.2%)이 증가추세에 놓여 있어 경제성장에 유리한 인구구조를 보유하고 있음
  - 시장개방 정책이후 외국인 투자의 증가, 내수시장규모 확대 등으로 베트남은 전 세계 경제성장률을 초과하며 지속적인 고성장을 기록하고 있음
  
- 은행 및 증권산업은 금융시장 개방이후 급성장을 기록하였으며, 최근에는 산업 효율성 제고를 위한 구조조정이 진행 중임
  - 급격한 신용확대로 금융안정성 리스크 확대, 낮은 수익성 등으로 베트남 은행산업은 2016년 구조조정을 겪었으며, 2016년 기준 43개 사가 영업 중임
  - 증권산업은 2014년 구조조정이 있었으며 2016년 기준 79개 사가 영업 중임
    - 다만, GDP 대비 낮은 시가총액, 공기업의 민영화 추진 등에 비추어 볼 때 성장잠재력은 여전히 높은 상황임
  
- 한편, 베트남 보험산업은 보험밀도\*와 보험침투도\*\*는 상대적으로 낮은 수준이나 높은 성장률을 기록하고 있으며, 규제불확실성도 제거되어가고 있는 상황임
  - \*보험밀도: 생명보험 \$ 21.8, 손해보험 \$ 16.6    \*\*보험침투도 : 생명보험 1.0%, 손해보험 0.8%
  - 베트남 생명보험시장과 손해보험시장 규모는 각각 우리나라의 2.0%, 2.4%에 불과하나 연평균 보험료 실질성장률(2013~2016년)은 15.0%와 7.3%로 높은 수준임
    - 생명보험시장에서는 18개 회사가 영업 중이며, 이 중 14개 사가 외자계회사임
  - 2007년 WTO 가입으로 외국계 보험회사의 보험시장 진입이 자유화 되었으며 최근에는 국제적 정합성을 충족시키기 위한 정책을 추진 중에 있음

## 베트남 생명보험시장은 문화적 요인에 따라 보장성보험보다는 저축성보험의 판매 비중이 높으며, 설계사를 통한 판매가 압도적인 특징을 보임

- 베트남 생명보험시장에서는 저축성보험 상품의 판매비중이 압도적으로 높으며, 사망보험 상품 판매는 미미함
  - 저축성보험인 생사혼합보험과 변액 및 유니버설보험의 점유율은 각각 49.0%와 40.5%로, 이들 상품이 생명보험시장을 주도하고 있음
    - 저축성보험의 비중과 성장률이 높은 원인으로는 보험에 대한 인식 부족과 낮은 은행이용률 등을 들 수 있음
  - 반면, 사망을 상품화 하는 것에 대한 거부감으로 보장성보험인 종신보험은 점유율과 성장률이 매우 낮음

### < 베트남 생명보험시장 상품별 점유율 및 성장률 >

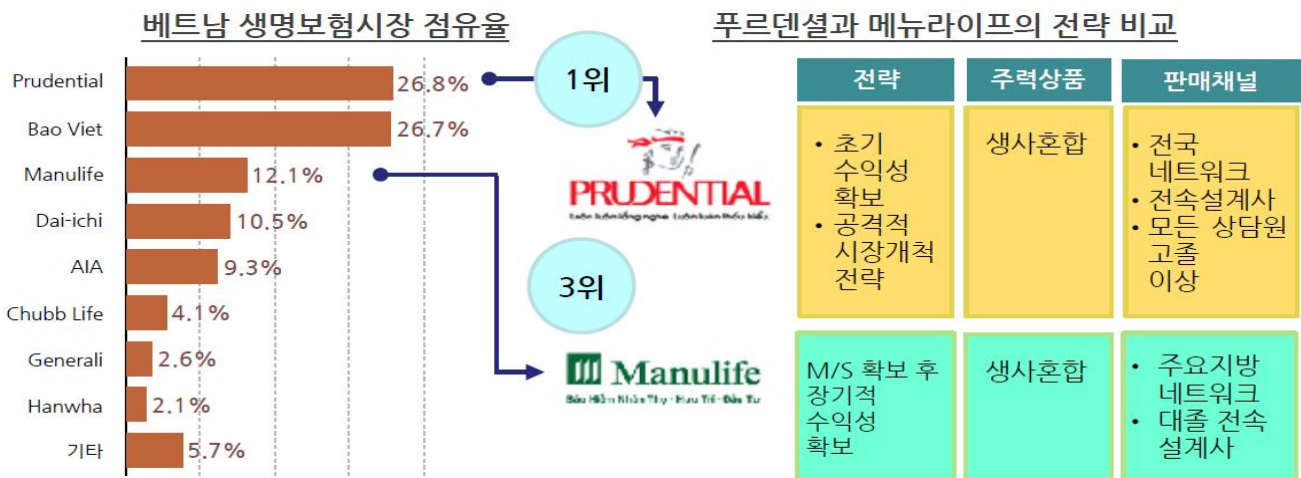


- 베트남 생명보험시장에서는 보험상품이 대부분 설계사를 통해 판매되고 있으나 최근 방카슈랑스 채널을 통한 판매가 급증하고 있음
  - 2016년 기준 생명보험설계사 수는 51만 명에 달하고 있으며, 개인보험의 설계사 판매비중은 90% 이상으로 설계사 중심의 판매채널이 구축되어 있음
  - 2014년 보험회사와 은행의 상호지분 보유가 가능해지면서 방카슈랑스 채널이 성장하는 추세를 보이고 있음

## 베트남 보험시장에 진출한 해외보험회사의 경우 특화된 상품 및 채널전략을 통해 큰 성과를 거두고 있으나, 우리나라 보험회사의 성과는 미미한 수준임

- 해외보험회사들은 베트남 보험시장 개방이후 공격적으로 진출함으로써 시장지배력을 강화시켜가고 있음
  - 푸르덴셜생명과 메뉴라이프는 국영기업인 바오비엣(Bao Viet)에 대한 진입보호장벽과 영업장벽이 높지 않던 1999년 100% 소유의 현지회사를 설립한 이후 자사에 적합한 영업전략을 통해 베트남 생명보험시장을 주도하고 있음
    - 푸르덴셜과 메뉴라이프는 고학력설계사 채널을 통해 생사혼합보험을 중심으로 성장하였으며, 2016년 기준 이들 보험회사의 점유율은 26.8%, 12.1%임

### < 베트남 생명보험시장 회사별 점유율과 해외보험회사의 경영전략 >



- 다이이치생명의 경우 베트남이 WTO에 가입 직후 베트남정부의 국영기업 민영화 정책에 따라 현지국영법인(Bao Mihn)을 2007년 100% 지분 인수한 이후 공격적 마케팅을 통해 매년 100% 이상의 성장을 지속하고 있음
  - 2016년 우체국 등과 전략적 독점 방카슈랑스계약, 법인대리점, 브로커를 적극 활용하여 시장점유율 확대전략을 추진하고 있으며, 생사혼합보험과 더불어 상해, 질병보험 등으로 상품을 확대해 가고 있음

## < 다이이치 생명의 전략과 경영성과 >

	2007~2009	2009~2012	2013~2015
전략	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 성장기반 정비</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 영업강화를 통한 점유율 확대</li> <li>▪ 재무기반 강화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 수입보험료 지속성장 실현</li> <li>▪ 수익성 강화</li> </ul>
상품	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 교육관련 상품</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 상품 다양화</li> <li>▪ 유니버설, 변액, 생사혼합</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 주력상품과 신상품의 상품포트폴리오</li> <li>▪ 상해특약, 질병보험 등</li> </ul>
채널	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 개인대리점 (설계사)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 판매네트워크 확대 (개인대리점, 핵심설계사 확보)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 개인대리점, 방카슈랑스 등 대안채널 강화</li> </ul>

- 한편 국내 보험회사들은 베트남 진출로 아직까지 뚜렷한 경영성과를 창출하지는 못하고 있으며, 재무건전성제도 강화, IFRS 17 도입 등은 보험회사 해외사업 투자를 위축시키는 요인으로 작용할 것으로 보임
  - Contractor 외(2003)의 “해외사업 비중이 매출액 기준 18%를 초과해야 해외사업에서 순이익을 창출한다”는 연구결과를 고려하면 아직 우리나라 보험회사들의 베트남 경영성과는 미약한 것으로 추론할 수 있음
  - 2015년부터 시행된 연결지급여력제도로 인해 해외 금융회사에 투자할 경우 요구자본이 증가하고, 2021년 IFRS 17 도입으로 보험회사의 투자여력이 제한되고 있어 보험회사의 해외사업 투자를 위축시키고 있음

### 베트남 보험시장 진출 시, 회사의 자본조달능력 및 경쟁력을 바탕으로 진출형태를 결정하고 현지 문화에 기초한 상품 및 채널전략을 수립하는 것이 필요함

- 베트남이 WTO에 가입한 이후 보험산업에 대한 진입장벽은 우려할 만한 수준이 아니지만, 경쟁이 심화되면서 거래장벽이 높아지고 있는 추세로 변화함
- 베트남 보험시장 진출 시 회사의 자본조달능력 및 경쟁력, 진입형태의 장·단점 등을 고려하여 자사에 적합한 방식을 선택할 필요가 있음
  - 현지법인 설립이나 인수합병 방식의 경우 유·무형자산에 대한 소유우위를 확보하고 있는 경우 고려해 볼 만한데, 우리나라 대형사의 경우 유·무형자산에 대한 소유우위를 확보로 매몰비용 감내능력을 보유하고 있는 상황임

- 현지법인 설립방식의 경우 인가를 얻는데 장기간 소요되며 외자계 보험회사가 많다는 인식이 지배적임
- 인수합병 방식은 인가리스크가 적고 단기 정착이 가능하나, 대상기업을 찾기 어려운 문제가 존재함
- 한편, 유·무형자산에 대한 소유우위가 부족한 경우 일부직접투자(Joint Venture) 방식을 고려해 볼 수 있음
  - 채널을 현지법인 책임으로 하면 매몰비용 감소 및 단기간에 수익을 확보하는 것이 가능하나, 합작 추진 현지기업을 찾기가 어려울 수 있음
- 합자회사(Joint Stock) 방식의 경우 유한책임이어서 리스크가 크지 않고 투자대상을 찾기 용이하나 소유우위, 내부화 우위 확보가 제한적임
  - 국영기업(생명보험회사 1개, 손해보험회사 6개)의 민영화 시 투자가 가능하며, 현재 손해보험회사에 대한 추가 민영화 의지가 강한 것으로 나타남

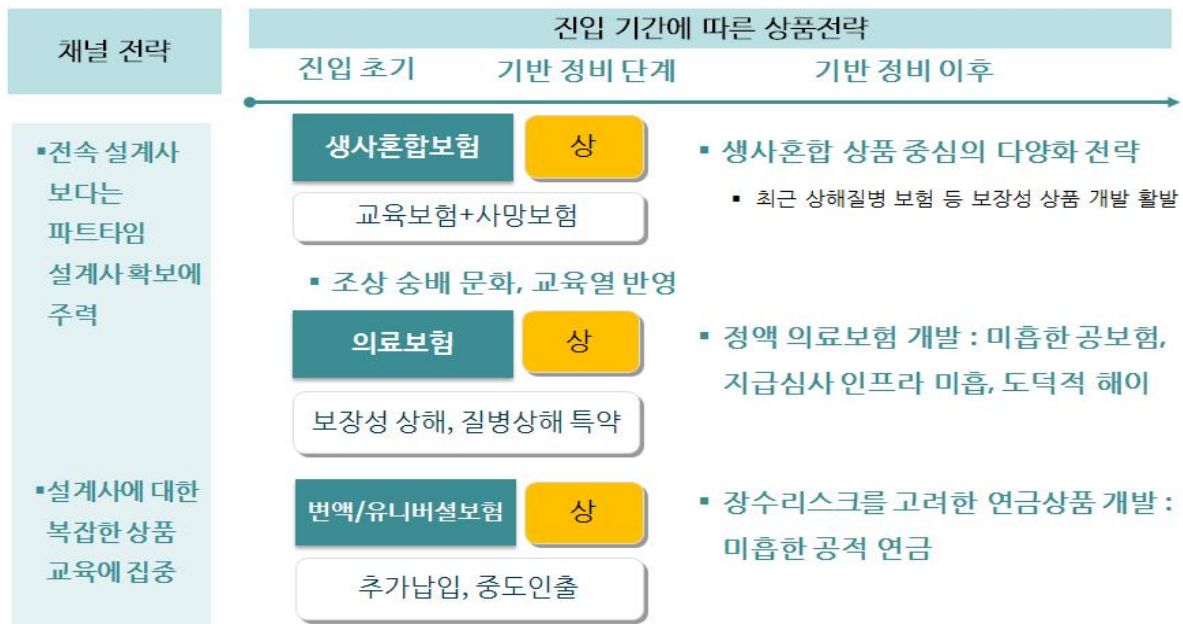
< 베트남 보험시장 진출형태 선택 : 소유구조 >



□ 베트남의 경우 가격보다는 기업이미지 및 필요상품에 민감하게 반응함에 따라 가격경쟁보다는 신상품 개발에 집중할 필요가 있으며, 우수설계사를 확보하기 위한 노력이 요구됨

- 시장 진입초기에는 베트남의 조상숭배문화와 교육열 등을 반영하여 교육보험을 사망보장과 결합한 생사혼합보험을 중심으로 판매하고, 기반이 정비된 이후에는 정액형의료보험, 연금상품 등으로 보험상품을 보다 다양화할 필요가 있음
- 전속설계사보다는 파트타임 설계사 확보에 주력할 필요가 있으며, 복잡한 상품에 대한 설계사 교육이 집중적으로 이루어질 필요가 있음

< 베트남 보험시장 진출 시 상품 및 채널 전략 >



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