

V. 보험산업 주요과제

1. 現 보험산업 평가

- 현재 보험산업은 종목별로 성장성 차별화가 지속되는 가운데 생·손보 모두 내실화를 통한 수익성 확충이 필요한 상황이며, 고령화가 빠르게 진행됨에 따라 이와 관련한 금융상품을 놓고 타 금융권과의 경쟁이 불가피한 상황에 처해 있음.

가. 성장성 측면

- 생명보험의 경우 2005년 12월 도입된 퇴직연금의 정착이 부진하고, 종신보험의 성장세가 크게 감소하였으며, FY2004 이후 본격적으로 전체 성장을 견인하던 변액보험의 성장세가 FY2006 들어 둔화되고 있음.
- 손해보험의 경우 장기보험의 상해 및 질병보험이 성장을 견인하는 추세이며, 특히 FY2005 이후에는 장기손해보험에서 통합형보험의 성장기여도가 높아지고 있음.

<표 V-1> 주요 보험종목의 연도별 성장기여율^{주1)}

(단위: 억원)

		FY02	FY03	FY04	FY05	'06.4~9
생명보험	변액	11.2	42.6	48.1	77.7	78.2
	종신	235.4	153.0	46.9	-3.0	1.0
손해보험	장기상해질병	41.5	77.7	27.4	21.5	39.4 ^{주2)}
	통합형	-	-	-	28.8	43.6 ^{주2)}

주 : 1) 전체 수입보험료 증가액에서 각 종목의 증감액이 차지하는 비중임.

2) '06.4~8월 기준임.

나. 수익성 측면

- 생명보험의 경우 사망보험의 비차익 감소가 지속되고 사망보험금지급률 상승에 따라 보험영업이익이 축소되고 저금리로 인해 투자영업이익이 부진하면서 당기순이익은 하락하고 있는 상황임.
- 손해보험의 경우 자동차보험의 높은 손해율로 인해 전체 보험영업이익이 지속적으로 마이너스를 나타내고 있는 상황에서 투자영업 부문의 수익률에 따라 당기순이익이 좌우되는 구조가 고착화되고 있음.

<표 V-2> 보험산업의 당기순이익 추이

(단위: 억원)

		FY02	FY03	FY04	FY05	'06.4 ~ 8
생명보험	보험영업이익	120,581	98,356	101,395	71,669	41,991
	투자영업이익	82,338	94,567	107,412	102,400	43,623
	당기순이익	28,320	15,874	21,051	20,972	3,433
손해보험	보험영업이익	210	-5,953	-3,414	-4,908	-2,477
	투자영업이익	8,860	14,951	19,451	20,841	7,810
	당기순이익	9,057	8,998	16,044	15,932	3,890

다. 타 금융권과의 경쟁 심화

- 고령화의 빠른 진행으로 은퇴소득을 대비하기 위한 금융상품에 대한 수요가 증가함에 따라 각 금융권별로 이와 관련된 상품이 다양하게 출시되어 업권간 경쟁심화가 예상되므로 보험회사의 경우에도 선제적으로 대비해야 될 상황.
- 금융상품 측면의 경쟁뿐만 아니라 방카슈랑스 확대에 따라 판매채널의

중속화가 심화되어 보험회사가 확고한 브랜드 이미지를 구축하지 못할 경우 상품 제조업자에 그칠 가능성이 높은 상황임.

2. 주요 경영 과제

가. 판매채널 다변화에 대응

- 방카슈랑스와 독립대리점의 판매비중이 높아지고 있어 이들 판매채널이 보험회사와의 수수료 협상에서 우위를 점하게 되면 결과적으로 보험료 증가요인으로 작용할 수 있으며 판매채널에 보험회사가 중속될 수 있음.
- 이에 대응하기 위해 보험회사는 세분화된 고객 및 상품의 특성에 맞게 판매채널을 활용함으로써 비용효과성이 높게 보험상품을 전달할 필요가 있음.
 - 또한 지나치게 특정 독립채널의 비중이 높을 경우 이를 대체할 수 있는 채널을 개발함으로써 특정 독립채널의 독주를 차단하여 보험회사가 판매채널에 중속되는 현상을 방지할 필요가 있음.
- 더불어 보험회사가 판매채널의 명성을 활용하기보다는 회사 차원의 브랜드 가치를 높이거나 출시되는 보험상품 범주별로 브랜드를 구축함으로써 판매채널을 지배하는 것도 유효한 전략이 될 수 있음.

나. 소비자 니즈 반영이 유리한 전문영역 확보

- 대부분의 보험회사들이 자산규모가 작고 전문성이 부족한 상황에서 다양한 보험종목을 판매하는 종합보험회사를 지향하고 있어 변화하는 소

비자 니즈를 예측하고 반영하기 힘들어 결국에는 수익성 악화로 이어지고 있음.

- 생·손보 모두 대형사를 제외한 중소형사의 경우 상품개발, 마케팅 및 영업관리, 언더라이팅, 손해사정 등의 분야에서 상대적으로 전문성이 미흡한 상황임.
- 규모의 경제를 실현하지 못하고 전문성이 결여된 상태로 무리하게 시장점유율 확장 위주의 전략으로 사업을 운영함으로써 사업비 경쟁력 약화에 따라 수익성 악화로 귀결됨.

○ 상대적으로 전문성이 취약한 보험사의 경우 소비자 니즈를 신속하게 반영할 수 있도록 상품이나 종목 중심의 조직 편제에서 벗어나 자사의 강점을 최대한 활용할 수 있는 조직 편제로 전환하는 것이 바람직함.

- 중소형사의 경우 지역별, 상품별, 고객별 데이터를 분석하여 자사의 비교우위가 존재하는 분야에서 핵심역량을 활용하는 사업전략을 구상할 필요가 있음.
- 핵심역량 부문에서는 자원을 집중 배분하여 효율성을 높이고 비핵심 업무의 경우 아웃소싱이나 전략적 제휴를 통하여 비용구조의 유연성을 높임으로써 효율성을 제고하는 것이 바람직함.

다. 리스크 관리 능력 강화

○ 금융시장 주요 변수의 변동성이 확대되고 복잡한 파생상품의 출현으로 인하여 과학적인 리스크 분석 능력이 결여된 상태에서 금융거래에 참여할 경우 대규모 손실 발생 가능성이 높아짐.

- 국내외 경기변동 및 정치적 요인으로 인해 금리, 주가, 환율 등 주요

변수의 변동성이 과거에 비해 높아짐.

- 이와 함께 감독 당국에서도 RBC, RAAS, 리스크 공시 강화 등 제도를 추진하고 있으나 보험회사는 위험관리시스템 구축에 따른 비용부담으로 인해 소극적 대응에 그치고 있는 상황임.
- 경영의사 결정시 리스크 분석결과를 기초하여 수익성과 연결시키는 프로세스를 확립하여 리스크 중심의 경영체제를 마련할 필요가 있음.
 - 개별 보험회사의 실정에 맞는 리스크관리 전담조직을 마련하고 회사의 여력에 따라 전문성 제고를 중심으로 점진적인 조직 활성화 방안을 마련할 필요가 있음.
 - 리스크관리 담당자에 대한 일정시간 이상의 교육을 의무화함으로써 위험관리 전문인력을 양성할 필요가 있음.
- 리스크 공시항목의 확대에 따라 소비자, 투자자 등 다양한 관계자들에게 회사의 영업성과와 관련된 많은 사항이 노출되므로 공시항목을 중점으로 성과제고를 위한 노력에 매진할 필요가 있음.
- 국제보험회계기준의 도입에 따라 부채의 시가평가로 인해 준비금과 당기순이익이 빈번하게 변동할 수 있으므로 재무건전성을 안정화 시킬 수 있는 대응체제를 마련할 필요가 있음.

라. 보험회사의 글로벌화

- 한·미 FTA가 체결되고 국내 금융시장 개방이 확대될 경우 국제적 경쟁에 노출되므로 해외 신흥시장 개척을 통한 글로벌 보험회사로 약진할 필요가 있음.

- 전통적으로 내수산업이라 간주되던 생명보험업조차도 글로벌시장이 형성되어 글로벌 보험회사가 국제 보험시장을 선도하고 있음.
 - 국내 대형 보험회사의 경우 국내 시장에서의 우위에 안주하지 않고 국제적 보험회사로 도약하여 성장성을 확보할 필요가 있음.
- 글로벌 기업으로 도약하고자 노력하는 보험회사 공동으로 해외 전략 지역에 정보 수집을 위한 사무소를 설치하거나 수집된 정보를 체계적으로 관리하기 위한 조직을 운영함으로써 초기 발판을 마련할 필요가 있음.
- 또한 글로벌 보험사로 도약하기 위해서는 상품개발, 언더라이팅, 마케팅 전략 등에서 선진화가 요구되며, 이를 이해서는 현지 연수 확대, 전문가 자격증을 소지한 외부 인재 확보, 사내 교육프로그램 확충 등 전문인력 양성을 위한 노력이 병행되어야 함.

마. 타 금융권과 차별화된 상품개발 및 자산운용능력 배양

- 다른 국가에 비해 우리나라의 고령화 속도가 빠르게 진행되는 가운데 베이비붐 세대의 은퇴 후 소득에 대한 관심이 증가하면서 이들 세대를 위한 금융상품을 놓고 보험, 은행, 증권 등의 모든 금융권에서 치열한 경쟁이 예상된다.
- 은행은 타 금융권에 비해 높은 인지도와 전국적인 지점망을 바탕으로 예적금과 신탁상품을 통해 은퇴관련 금융상품 시장을 장악할 가능성이 높음.
 - 증권 및 투신권의 경우에도 간접투자시대의 도래와 함께 소비자의 니즈를 반영한 적립식 펀드 등 다양한 주식 및 채권형 상품을 통해 은퇴소득 시장을 점유할 가능성이 높음.

- 특히 은행, 증권, 투신 등은 보험회사에 비해 자산운용 능력이 뛰어나 투자자들에게 보다 매력적인 투자상품을 제공하고 있음.
- 보험회사는 은퇴 이후 건강, 요양, 문화생활 등 다양한 소비자 니즈를 반영함과 동시에 안정적인 투자수익을 제공하는 상품을 개발함으로써 타 금융권과 상품 측면에서 뚜렷한 차별화를 부각시킬 필요가 있음.
 - 은행, 증권 및 투신의 경우 투자수익을 제공하면서 리스크 차이만 존재하는 금융상품을 제공하므로 보험회사는 통합보험의 성공사례와 같이 소비자 니즈를 반영한 상품에 중점을 두어 차별화할 필요가 있음.
 - 보험의 본래 기능과 투자수익을 결합한 상품을 개발함으로써 판매 제고를 도모할 수 있겠지만 불완전 판매로 인한 기업 이미지 훼손 위험이 큰 상품은 무리하게 개발하지 않는 것이 바람직함.
- 또한 주식, 채권, 외환, 부동산 등 다양한 자산에 대한 전문 운용인력을 채용 및 양성하여 투자수익을 제고함으로써 타 금융권과 투자부문에서 경쟁력을 배양하는 것이 바람직함.
 - 보험회사가 투자할 수 있는 대상 자산의 범위가 넓어지고 또한 그러한 자산을 포트폴리오에 포함할 필요성도 높아지므로 다양한 자산에 대한 전문지식을 겸비한 인재를 육성하는 것이 바람직함.