

베트남 생명보험산업의 현황 및 시사점

2018. 10

조용운·김동겸

머 리 말

최근 베트남 생명보험시장은 성장 잠재력이 큰 것으로 알려져 있고 실제로 매우 빠르게 성장하고 있다. 1990년대 후반에 민간보험시장이 형성되기 시작하여 발전 초기 단계에 있는 상황에서 2007년 WTO 가입을 계기로 외자계의 진입 장벽을 크게 낮추어 외국 보험회사들이 적극적으로 진출하고 있기 때문이다.

우리나라 생명보험산업은 베트남 진출에 적극적이지 못하였고 실적도 부진한 상태에 있다. 이제까지 베트남 진출에 대한 경험과 정보가 충분하지 않아 투자 리스크를 크게 우려하고 있기 때문이라고 본다. 해외 정보 특히 저소득 국가에 대한 정보는 획득하는 것이 어려운 데다가, 규제와 관례 등의 변화가 빠르게 진행되어 지속적인 조사를 필요로 한다. 본 자료는 해외 자본 유치에 적극적인 모습을 보이고 있는 베트남 보험시장 현황 및 규제 현황, 보험문화, 진출사례에 대해서 조사한 것이다. 그리고 조사 자료에 기초하여 투자매력도를 평가한 후 직접투자, 상품, 판매 전략을 구상해 보았다. 본 자료가 조금이나마 생명보험회사에 유용한 정보를 제공하여 베트남 진출에 따른 투자 리스크를 줄이는 데 도움이 될 수 있기를 기대한다.

마지막으로 본 보고서의 내용은 연구자 개인의 의견이며, 우리원의 공식적인 의견이 아님을 밝혀둔다.

2018년 10월

보 험 연 구 원

원장 한 기 정

■ 목차

요약 / 1

I. 서론 / 15

1. 연구 배경 및 목적 / 15

2. 선행연구 / 17

3. 연구 범위 및 방법 / 18

II. 보험업 진단 / 20

1. 보험업 환경 / 20

2. 보험업 현황 / 28

III. 보험시장 구조 / 48

1. 보험상품 구조 / 48

2. 판매채널 구조 / 60

IV. 해외 회사의 진출 사례 및 전략 / 69

1. 진출 사례 / 69

2. 진출 전략 / 76

V. 맺음말 / 84

| 참고문헌 | / 85

■ 표 차례

- 〈표 II-1〉 한국과 베트남 지니계수 / 23
- 〈표 II-2〉 한국과 베트남의 기대수명 / 25
- 〈표 II-3〉 베트남 은행 수 / 26
- 〈표 II-4〉 베트남 생명보험회사별 시장점유율 추이 / 33
- 〈표 II-5〉 생명보험산업 시장집중도 / 37
- 〈표 II-6〉 수입보험료 규모 및 실질 성장률 / 38
- 〈표 II-7〉 보험 침투도 및 밀도 / 40
- 〈표 II-8〉 생명보험의 총자산 및 투자 현황 / 41
- 〈표 II-9〉 보유율 추이 / 42
- 〈표 II-10〉 베트남 보험종목별 자본금 요건 / 44
- 〈표 II-11〉 생명보험회사의 책임준비금 적립 현황 / 46
- 〈표 III-1〉 생명보험 종목별 원수보험료 추이 / 49
- 〈표 III-2〉 베트남 사회보장제도 유형별 보험요율 / 55
- 〈표 III-3〉 사회보험기금(Social Insurance Fund) 가입자 현황 / 55
- 〈표 III-4〉 퇴직연금 제도 변화 / 58
- 〈표 III-5〉 생명보험 채널별 판매 비중 추이 / 61
- 〈표 III-6〉 설계사 수 현황(2016년 말 기준) / 61
- 〈표 III-7〉 설계사 수수료(Commission) 상한 규제 / 63
- 〈표 IV-1〉 Manulife 및 Prudential의 진입 초기 경영 전략 비교 / 72
- 〈표 IV-2〉 Dai-ichi Life Vietnam 법인 개요 / 73
- 〈표 IV-3〉 Dai-ichi Life Vietnam 법인 기본 전략 / 74
- 〈표 IV-4〉 Dai-ichi Life 베트남 법인 초년도 보험료에서 대안채널 비중 / 75

■ 그림 차례

- 〈그림 II-1〉 한국과 베트남 실질 GDP 성장률 / 22
- 〈그림 II-2〉 베트남 인구증가율 / 24
- 〈그림 II-3〉 베트남 연령별 인구 구조 / 24
- 〈그림 II-4〉 베트남 은행 신용잔액 / 26
- 〈그림 II-5〉 베트남 증권회사 수 / 28
- 〈그림 II-6〉 GDP 대비 시가총액 비중 / 28
- 〈그림 II-7〉 베트남 보험산업 개혁 과정 / 29
- 〈그림 II-8〉 생명보험회사 수 및 시장집중도(CR3) / 36
- 〈그림 III-1〉 베트남의 가족 제도(bàn thờ) / 50
- 〈그림 IV-1〉 Dai-ichi Life Vietnam 수입보험료 성장 추세 / 73

A Study of Life Insurance Industry in Vietnam

Recently, the business of life insurance is increasing in Vietnam. Gross premium income of life insurance market amounted to 2,053 미국 달러 in Million, an increase of 21.7% in 2016. It is due to many reasons. The economy exhibited fast growth in real GDP of 6.2% and 6.8% in 2016 and 2017 respectively. The population was estimated to have reached 94.40 million in 2016 and It is growing. The current political situation is stable. Vietnam has a unitary political system of The Communist Party with a strong central government. It is expected to maintain its removing market uncertainty for the foreseeable future.

In addition, The social security system does not cover all people. Membership of the State Insurance Fund is mandatory for public and private sector employees with a minimum contract period of only three months. The self-employed are not mandatorily covered but may participate on a voluntary basis. The state-administered social security retirement pension scheme was estimated to cover about 22% of the working population in 2015. Social Health Scheme in 2015 covered about 78% of the population, using public healthcare providers with long waiting time.

Korean life insurance has not been active in starting business in Vietnam and the performance has been low so far. For life insurance business abroad, it is required to deeply understand the on-going conventions and regulations as well as the culture behind them. However, Korean insurance industry did not prepare with the time enough to have sufficient information for reducing investment risk and consequently has difficulties in starting business in Vietnam.

This study intends to help life insurance companies that plan to enter Vietnam market but have difficulties due to the lack of information. We hope this study provides useful information and strategy for risk reduction on life insurance business in Vietnam to Korean life insurance companies.

요약

I. 서론

- 베트남 생명보험시장은 개척 시장(Frontier Market)을 벗어나 신흥시장(Emerging Market)으로 진입하였다고 볼 수 있음
 - 1999년에 이르러 보험업법이 제정되었고, 이 법이 제정되자마자 외자계 생명보험회사가 진입하면서 시장이 새로이 형성되기 시작하였음
 - 이후 베트남 생명보험시장은 프론티어 시장이라고 분류할 수 있음
 - 2007년 베트남은 WTO 공식 가입을 계기로 내외국인 투자 차별을 없애고, 다양한 보험 상품들이 개발될 수 있도록 하여 외자계의 활발한 진입과 다양한 상품 개발이 이루어지고 있음
 - 이후 베트남 생명보험시장은 개척 시장보다 리스크가 작은 신흥시장으로 분류할 수 있음
- 한국 생명보험회사는 베트남 시장에 대한 투자리스크를 개척 시장 수준의 리스크로 너무 크게 평가하고 있는 듯함
 - A생명은 2018년 진출하였고, B생명은 2008년 진출하였음에도 아직까지 시장 점유율은 2016년 2.11% 수준에 그치고 있음
- 본고는 베트남 생명보험시장을 이해하고 투자 리스크를 줄이는 데 기여하고자 함
 - 진입 매력도 평가, 규제, 생명보험 관련 문화 등을 조사하고, 외자계 글로벌 기업이 어떤 진입 및 시장 개척 전략을 구사하였는지를 조사함
 - 이를 기초로 시장참여 기업은 어떤 투자, 상품, 판매 전략을 적용해야 할지를 구상해 보고자 함

II. 보험업 진단

1. 보험업 환경

■ 저소득 국가이지만 실질소득 수준이 빠르게 높아지고 있음

- 2017년 1인당 GDP가 2,350미국 달러 수준(한국 29,890미국 달러, 태국 6,590미국 달러)으로 아직까지 저소득 국가에 위치함
- 2016년 실질 GDP 성장률은 6.2%, 2017년 6.7%에 이르러 한국이 2017년 3.1%인 것에 비하면 2배 이상 빠른 성장속도임
- 소득이 성장하고 있는 가운데 소득분배의 형평성이 개선되고 있지 않아 중산층 형성이 미흡하고 최상위 계층과 일반 계층으로 분류되고 있음

■ 베트남은 인구 규모가 크고, 성장하고 있음

- 인구가 2015년 9천 5백만 명에 이르고 증가 추세에 있으며, 15~64세 인구 비중(베트남 70.2%, 한국은 73.0%)이 커지고 있음

■ 소득수준이 높아지면서 보험 수요가 증가하고 15~64세 인구 비중이 커지면서 수요층은 두터워질 것임

- 저소득 수준에서는 저축성보험, 중소득 수준에서는 보장성보험, 고소득 수준에서는 연금보험이 주요 수요 상품이므로 대부분의 인구 비중을 차지하고 있는 일반계층은 저축성보험, 최상위 계층은 보장성 혹은 연금보험 수요 증가를 전망할 수 있음

2. 보험업 현황

가. 보험업 개혁 과정

- 보험시장이 사실상 형성되어 있지 않은 상황에서 1999년 보험업법을 제정하면서 보험업이 형성되기 시작함
 - 생명보험과 손해보험, 재보험 업무범위를 규정하여 불확실성을 제거하고 보험 시장을 해외에 개방하였음
- 베트남은 2007년 1월 WTO 회원국이 되면서 외자계 차별을 철폐하고 다양한 종목 판매를 허용하는 등 큰 개혁을 단행하였음
 - WTO 회원국 요건을 충족하고자 100% 지분 외자계 현지법인 설립을 허용하여 해외 시장개방을 확대하였음
 - 2007년 11월 유니버설보험, 2007년 12월 변액보험, 2010년 민영의료보험, 2013년 사적 개인연금 운영을 허용하였음
- 최근에도 베트남은 개혁을 지속적으로 진행하고 있음
 - 2018년 ‘베트남 보험산업 발전 계획안’을 보면 베트남은 사업 환경을 개선하고 국제정합성을 갖추기 위해 다양한 개혁 정책을 추진할 계획임

나. 기업 활동

- 생명보험회사 소유자는 외자계가 지배적임
 - 생명보험시장에 진입한 회사가 2009년 11개에서 2014년 15개, 2017년 현재 총 18개로 증가하였음
 - 2017년 현재 총 18개 보험회사 중 Bao Viet Life는 유일한 베트남 국유 회사이며, 2개 회사는 외자계 합작회사(Joint Venture), 1개는 합자회사(Joint Stock)이

며, 이를 제외한 모든 회사는 100% 해외자본회사임

■ 외자계 보험회사의 활발한 진입으로 기업 간 경쟁이 심화되고 있음

- 과거 5년 동안 상위 3개사의 수입보험료 기준 시장점유율(CR3)은 줄어들고 있어 시장집중도가 약화되고 있음

■ 베트남 보험시장 규모는 2016년 수입보험료 기준으로 생명보험과 손해보험 모두 한국의 2% 수준에 불과하지만 매우 빠른 속도로 성장하고 있음

- 한국(0.7%)은 낮은 실질성장률을 기록한 반면, 베트남(11.2%)은 한국 성장률보다 큰 차이로 빠르게 성장하였음

■ 베트남 보험밀도 및 침투도는 높지 않은 상태에 있으나 빠르게 높아지고 있어 성장 가능성이 크다고 볼 수 있음

- 2016년 보험밀도는 38미국 달러로 한국의 3.362미국 달러에 비하여 낮은 상태에 있고, 침투도는 1.77%로 한국(12.08%)에 비해 현격히 낮은 수준에 있음
- 최근(2013~2016년) 베트남 보험산업의 침투도는 연평균 8.26%(한국 0.56%), 밀도는 18.25%(한국 5.3%)의 증가율을 기록함

■ 베트남 보험시장은 수익성이 있는 것으로 평가되고 있음

- 현지 전문가는 생명보험 합산비율이 90% 수준 이하(일반적으로 95% 이하인 경우 수익성이 있는 것으로 평가)인 것으로 보고 있음
- 자산 증가율이 높는데 금리는 높은 상태에 있어 자산으로부터 수익을 얻고 있다고 할 수 있음
- 5년 동안의 생명보험회사들의 보유율(=순수입보험료/총수입보험료)은 99.0%를 상회하여 매우 높은 상황임

■ 베트남 감독당국에서는 보험회사의 재무건전성 유지를 위해 자본금 규제(Minimum

Capital Requirements), 준비금 규제(Reserve Requirements), 지급여력 규제 (Insolvency Regulation) 등을 시행하고 있음

III. 보험시장 구조

1. 보험상품 구조

- 사망보장과 관련된 보험은 사망에 관한 문화로 인하여 생명보험시장에서 차지하는 비중이 낮은 상태에 있음
 - 현지 전문가에 따르면 사망보장보험에 대한 지식이 부족한 상황에서 조상이 후손을 돌보고 있다는 조상숭배 문화가 사망보장보험과 부합하지 않기 때문임
 - 베트남 전쟁에서 많은 주변 사람의 사망을 경험한 것이 사망보장보험을 수용하기 어렵게 하는 것일 수 있다는 해석이 있음
- 저축성 생사혼합보험은 빠르게 성장하고 있음
 - 베트남 생명보험에서 2016년 기준 생사혼합보험의 비중은 49.0%로 가장 높으며, 성장률도 22.5%에 이름
 - 베트남 생사혼합보험의 일부 상품은 교육, 결혼 혹은 은퇴 시 현금을 지급하며 약 60% 가량이 교육비 마련을 위한 상품임
- 변액보험과 유니버설보험이 빠르게 성장하고 있음
 - 2016년 기준 변액 및 유니버설보험의 비중은 40.5%로 생사혼합보험 다음으로 높으며, 성장률은 2016년 44.6%로 생명보험 종목 중 가장 빠름
- 상해 특약은 비중(2016년 7.9%)은 작지만 2010년 보험업법 개정 이후 큰 폭으로 성장(2016년 40.0%)하고 있음

- 상해 사망 및 영구장애, 상해 사망 및 장애로 인한 소득상실보상, 보험료 납입면제, 입원비, 치명적 질병, 개인형 장기간병보험 등 다양한 특약을 판매하고 있음
 - 근로자에 대한 혜택 및 지원의 중요성을 인식하고 있는 고용주가 점차 늘어남에 따라 민영 단체건강보험시장의 규모가 점점 커지고 있음
- 베트남은 2013년 10월 재무부의 사적연금법안 도입에 따라 사적 개인연금 운영이 가능하게 되었지만 2016년 비중은 0.4% 수준으로 아직은 미미함
- 전 국민 공적 연금제도가 미흡하기 때문에 소득 수준이 높아지면서 장기적으로 성장할 것으로 전망할 수 있음
- 베트남 저축성보험의 급성장 및 개인연금의 미미한 발전 수준은 저소득 국가에서 나타나는 일반적인 현상으로 볼 수 있음
- 일반적으로 소득 수준이 낮은 경우에는 저축성보험, 중간 수준일 경우에는 보장성보험, 그리고 높은 수준일 경우에는 연금 상품에 대한 수요가 빠르게 증가함(Browne et al. 2001; Hussel et al. 2005)

2. 판매채널 구조

- 베트남에서는 대부분의 생명보험이 설계사(Agents)를 통해 판매되고 있음
- 2016년 생명보험과 건강보험의 92% 이상이 설계사를 통해 판매되고 있으며 방카슈랑스 6%, 중개인(Broker) 채널을 통한 비중은 2% 미만임
 - 생명보험의 경우 2016년 약 50만 7천 명(한국 전속 111,813명, 교차 12,764명)으로 규모에 비해 많은 것으로 평가되고 있음
- 설계사 관련 제도는 빠르게 정비되어 가고 있음
- 2007년 설계사 자격 요건 변액보험 판매자격 요건, 유니버설보험 판매자격 요건을 정비하였음

- 교차판매는 허용되고 있지 않음
- 설계사 영업조직은 직영 지점과 직영 대리점이 허용됨
 - 직영 지점은 한국의 지점과 유사하고, 직영 대리점은 보험회사 소속 설계사가 대리점 개설에 투자하고 본사로부터 급여와 성과급을 받는 독특한 판매망임

■ 베트남 생명보험시장에서 직접 판매 비중은 미미함

- 베트남 생명보험시장에서 전화를 통한 판매는 거의 이루어지고 있지 않음
- 온라인 판매가 거의 이루어지지 않고 있음

■ 방카슈랑스가 급성장하고 있음

- 생명보험료의 방카슈랑스 비중은 2014년 말 약 2%에서 2016년 약 6%, 2017년에는 13%로 빠르게 증가함
 - 금융감독당국과 중앙은행은 2014년 9월 1일 제도 개선을 통해 은행과 보험회사의 상호소유에 대한 법적 제한을 없애고, 은행이 보험업을 수행하거나 신용을 보험과 연계하는 행위에 대한 법적 제한을 두지 않음
- 은행은 전통적 수익원 외의 수익원 확보를 위하여 방카슈랑스 제휴 계약에 적극적으로 나서고 있음
- 생명보험회사도 방카슈랑스 업무 제휴에 적극적임
 - 대형사는 점유율 확대를 위해, 설계사 채널에서 대형사와 경쟁이 어려워진 중·소형 보험회사는 생존 전략으로 방카슈랑스에 관심을 가지게 됨

■ 보험중개사는 중소기업의 단체생명보험 및 건강보험시장 진출을 통해 시장을 확대 가고 있음

■ 베트남 보험 판매채널은 설계사의 대면판매가 큰 비중을 차지하고 있어 일반적인 시장 발전 초기 단계의 양상을 보이고 있음

- 대면판매는 고전적이며 많은 면에서 시장 형성 초기 단계의 기업에서 채택하는

가장 일반적인 판매 전략임

- 앞으로 전통적 대면채널은 지속적으로 유지되겠지만 그 비중은 방카슈랑스의 성장으로 줄어들 것으로 보임

IV. 해외 회사의 진출 사례 및 전략

1. 진출 사례

가. Prudential and Manulife

- 영국의 Prudential plc.가 100% 지분을 소유하고 있는 Prudential Vietnam과 캐나다의 Manulife가 100% 지분을 소유하고 있는 Manulife Vietnam Ltd.는 1999년 보험업법 제정 직후 베트남에서 생명보험 현지법인을 설립하였고, 2016년 현재 수입 보험료 규모 1위와 3위를 차지함

1) 보호 장벽 극복

- 신흥시장 혹은 개척 시장에 빠르게 진입한 외자계 기업은 자국 내 기업의 경쟁 우위를 확보하려는 보호 장벽(Protective Barriers)에 직면함
 - 보호 장벽은 법인 설립, 시장 확대, 영업 활동과 관련된 것임
- 설립 장벽(Establishment Barriers)으로 자국 기업의 배타적 태도가 있었음
 - 1999년 진입 당시 생명보험 독점 기업인 Bao Viet은 외자계 법인 설립 절차 등에 개입하여 외자계의 진입을 막으려는 시도를 하였음
 - 최초로 진입하려는 Manulife는 외자계 보험회사가 경제 발전 등에 역할을 할 것이라고 정부를 설득하는 데 시간을 보내야 했음
 - 자국 생명보험회사(200만 달러)와 외자계(500만 달러) 사이에 차별적 설립자금

요구제도가 존재하였음

- 2001년 보험업법이 적용된 이후 이러한 차별적 제도는 존재하지 않음

■ 시장 확대 장벽으로 지방 진출에 대한 장벽이 있었음

○ 외자계 보험회사의 첫 번째 영업 연도에는 본점 외에 지점을 하나밖에 설립할 수 없었음

- 이 제도는 최근에 폐지되었음

■ Prudential과 Manulife는 영업에 관한 장벽은 겪지 않았음

○ 현지 인력 고용, 재보험, 부당한 과세, 협회 가입 등에 대한 장벽은 없었음

2) 상품 전략

■ 이들 회사의 진입 초기 상품 전략은 저축성 생사혼합보험이었음

○ 베트남은 사회주의 체제에 있었기 때문에 보험에 대해 익숙하지 않은 데다가 사망보장에 대한 문화적·역사적 거부감을 가지고 있기 때문임

■ 2008년 이후 변액보험을 출시하여 판매에 집중하고 있음

○ 최근에 금리가 하락하는 추세에 있는데 이제까지 판매한 생사혼합보험은 금리 확정형이어서 금리역마진의 우려가 있기 때문임

■ 두 회사 모두 최근 규제 완화에 따라 상품 다양화를 추구하고 있음

○ 상해 및 질병보험, 개인연금 상품 등의 개발 및 판매를 시작하였음

3) 판매 전략

■ Prudential과 Manulife는 보호 장벽의 영향이 적었기 때문에 판매를 확대할 수 있는 기회가 많아 틈새시장 전략보다는 시장 개척 전략을 적용하였음

- 진입 초기에 Prudential은 베트남에서 가장 큰 시장점유율을 목표로 하였고, Manulife는 시장 점유 확대 및 조기 흑자 달성을 목표로 하였음
- Prudential은 진입 초기부터 전국적 지점 설립 등 판매 네트워크 확장 및 고졸 이상 우수 설계사 확보에 집중하였음
- Manulife는 주요 거점 중심의 판매 네트워크를 구축하였으며, 대졸 이상 전속 설계사 확보에 주력하였음

■ 두 회사는 상품광고보다 기업 이미지 홍보 활동에 힘을 쏟았음

- 상품이 다양하지도 않았고, 가격 경쟁도 어려운 상황이었으며, 소비자들의 보험에 대한 인식이 확산되어 있지 않았기 때문임

■ 최근에는 방카슈랑스를 적극 활용하고 있음

- Manulife의 경우 전통적인 채널은 설계사이며 지난 18년 동안 주요 수입을 가져 왔지만, 지난 2년간 Manulife의 방카슈랑스는 166% 성장하였음

나. Dai-ichi Life

■ Dai-ichi Life Vietnam은 베트남이 2007년 WTO 회원국이 된 직후에 베트남 국영 Bao Minh으로부터 생명보험 사업부문을 100% 지분을 가지고 인수함

- 인수 이후 지속적으로 100%를 상회하는 성장률을 기록하여 2016년 10.5%의 시장점유율을 기록하여 4위를 차지하였음

■ 진출 초기(2007~2009년)에는 기반 정비를 기본 전략으로 함

- 상품 전략으로 베트남에서 판매가 용이한 생사혼합형 교육보험 판매에 집중하였음
- 판매채널은 설계사를 주로 활용하였음

- 2009~2012년에는 시장점유율 확대를 기본 전략으로 함
 - 상품 전략으로 상품 다양화를 추진하였음
 - 판매채널 전략으로 실적이 좋은 설계사를 집중 양성하였음
- 2013~2015년에는 지속성장과 동시에 수익성 증대, 2016~2018년에는 내재가치 향상을 기본전략으로 함
 - 2013~2018년 동안 상품 전략으로 유니버설보험, 변액생사혼합보험을 주력 상품으로 하면서 상해 특약, 질병보험 등 신상품 개발을 병행함
 - 채널 전략으로 우체국과 전략적 독점 계약을 체결하는 등 방카슈랑스 채널을 적극적으로 확대하고, 핵심설계사 양성을 병행하며, 신계약자에게 보험교육 실시, 자발적 갱신보험료 납부자에게 포인트 부여 등을 실시함

2. 진출 전략

가. 투자 전략

- 1) 법인설립 혹은 인수합병
- 제도적으로 100% 지분 직접투자(법인설립, 인수합병)가 가능함
 - 100% 지분 직접투자 방법은 장기적으로 현지화 우위를 확보해 나갈 수 있다는 장점이 있음
 - 한국 여러 생명보험회사는 매몰비용의 감내 능력과 보험전문성 면에서 볼 때 베트남에 대해서 소유우위(Ownership Advantage)를 가지고 있다고 봄
 - 100% 지분 직접투자를 적극적으로 고려할만 함
- 직접투자 과정에 몇 가지 어려움을 겪을 수 있음
 - 첫째, 정부의 인가 과정이 장기간 소요될 수 있음
 - 둘째, 제도 및 규정이 미비되어 있는 부분이 있어 담당 공무원의 판단에 의존하

는 경우가 있음

- 마지막으로, 정부는 현재 외자계 생명보험회사가 많다는 인식을 가지고 있어 신규 진입에 어려움을 겪을 수 있음

■ 본고는 인가 가능성을 높이기 위하여 베트남 정부가 정책적으로 중요하게 생각하는 부분을 강조하는 내용을 사업계획서에 포함할 수 있다고 봄

- 첫째, 현지 보험 전문가 양성을 기대하고 있으므로 상품 개발, 지급심사, 지급여력, 자산운용 등에 현지인의 참여 및 교육을 고려한 내용
- 둘째, 선진적 보험 관리방식을 베트남에 전수해주시기를 바라고 있으므로 선진적 채널, 인슈어테크, 핀테크 등을 적극 도입하고 현지인에게 교육할 것을 강조하는 내용
- 마지막으로, 현지에서 수거된 자금이 해외로 유출되는 것을 원하지 않으므로 베트남 내 재투자 계획을 포함한 내용

2) 합작투자

■ 각국 참여자가 공동으로 소유권을 갖고 책임이 투자한 지분만큼으로 한정되는 합작투자 형태로 진출할 수 있음

- 행정절차를 신속하게 해결하고 판매채널의 확보 과정에서 베트남 현지인들의 협력을 구하는 것이 용이함

■ 합작투자의 경우 다음 몇몇 사항을 고려하여야 할 것임

- 사회주의 국가이므로 기업가 정신이 부족하여 합작투자 대상 기업을 찾는 것이 어려울 수 있음
- 향후 회사 운영상 갈등이 발생할 수 있음

■ 합작투자 리스크를 줄이기 위하여 다음 사항을 고려해야 할 것임

- 합작 파트너로 글로벌 기업을 적극적으로 검토할 수 있음
- 적절한 파트너를 찾기 위한 신중한 모니터링이 필요함
- 회사의 지배구조와 관련하여 베트남 기업법 등을 검토하여 미리 대비해야 할 것임

3) 합자투자

■ 합자투자 방식은 무한책임을 지고 경영에 참여하는 것이 아니라 이익배당을 받는 형태이기 때문에 장기적으로 내부화 우위를 확보하는 것이 제한적임

■ 기존 외자계 기업에 지분을 투자하면서 진출하는 방법을 모색해야 할 것임

- 지속적인 대상기업 모니터링이 필요할 것임

나. 상품 전략

■ 상품 개발은 현지 수요의 특징을 고려하여 진행해야 할 것임

- 베트남은 조상숭배 문화와 베트남전이라는 역사적 배경을 가지고 있어서 사망 보장보험을 선호하지 않으므로 사망보장보험 상품을 주력 상품으로 개발하는 것은 피해야 할 것으로 봄
- 베트남은 아직은 저소득 국가이므로 저축성 생사혼합보험이 주력 상품이어야 할 것으로 봄
- 최근 소득 수준이 높아지고 있으므로 질병보험, 의료보험 등 보장성보험 개발을 시작해야 할 것임
- 베트남은 소득 계층의 세분화가 미흡한 상태에 있으므로 최상위 계층을 대상으로 한 상품과 일반 계층을 대상으로 한 상품을 달리하는 개발 전략이 주효할 수 있을 것으로 봄
- 새로 진입하는 보험회사는 기존 경쟁자와 경쟁하기 위해 유사 상품의 보험료 경쟁 전략보다는 신상품 개발에 집중하는 것이 바람직함

다. 판매채널 전략

■ 보험회사는 판매 네트워크에 관한 제반 문제를 검토해야 함

- 첫째, 상품 자체보다는 기업 이미지 혹은 주변의 평가에 민감하게 반응하는 현
지인의 의사결정 과정을 고려하여 기업 홍보에 힘써야 할 것임
- 둘째, 베트남은 대도시와 그 외 지역의 소득 수준이나 사회 인프라 수준이 차이
가 많이 나므로 판매 네트워크의 효율성을 고려하여 진입 초창기에는 대도시
중심의 판매 네트워크 구축이 적절할 것으로 보임
- 셋째, 직영 지점과 직영 대리점 채널을 병행하여 운영하는 것이 바람직해보임
- 넷째, 우수한 설계사의 확보를 위해 학력 이외의 기준이 필요하고 부업 설계사
가 많으므로 교육이 중요함
- 마지막으로, 은행이 기업영업 중심에서 벗어나 개인영업을 확대해 가고 있으므
로 방카슈랑스 채널의 적극 활용이 필요해 보임

I. 서론

1. 연구 배경 및 목적

베트남 생명보험시장은 프론티어 시장(Frontier Market)¹⁾을 벗어나 새롭게 부상하는 신흥시장(Emerging Market)이라고 할 수 있다.²⁾ 1996년 이전에는 손해보험 중심의 국영회사가 보험업을 담당하였고, 국영 생명보험회사 및 민영 생명보험회사는 존재하지 않았다. 1996년에 이르러서야 손해보험 중심의 국영회사가 생·손보 겸영 인가를 받고 최초의 생명보험 상품을 개발하였다. 이때까지만 해도 보험업을 규정하는 변변한 법이 존재하지 않아 생명보험, 손해보험, 그리고 재보험의 구분조차 명확하지 않은 상황이었다. 그동안 제도 정비가 미흡하여 시장형성이 어려웠던 것이다. 1999년에 이르러 보험업권별 업무를 규정하고 외자계 기업의 진입을 부분적으로 허용하는 보험업

1) 프론티어 시장은 최빈 개발도상국보다는 발전한 국가의 시장이지만 신흥국보다는 발전하지 않은 국가의 시장을 말함. 향후 성장 가능성이 커 제2의 신흥시장으로 불림. 몽골, 파키스탄, 바레인, 방글라데시, 카자흐스탄, 보츠와나, 케냐, 나이지리아, 튀니지, 크로아티아, 오만, 모로코 등 28개 국가가 있음. 세계 인구의 1/5~1/3에 이르지만 세계 시가총액의 약 2%를 차지하여 세계 경제의 매우 작은 부분으로 남아 있음. 프론티어 시장은 일반적으로 규모가 작고 투자가 제한적이며 자금 유동성이 낮고 규제 리스크 및 정치적 리스크가 있으며 시장 투명성이 낮음. 반면, 그들은 건강한 인구구조와 잠재성장성을 가지고 있음 (<https://www.investopedia.com/articles/investing/092013/difference-between-emerging-and-frontier-markets.asp#ixzz5Mmsisb2u>)

2) 일반적으로 프론티어 국가 중 많은 국가는 자체 증권 거래소가 없음. 그러나 베트남은 2000년에 호치민 증권거래소를 설립하였고 2006년 증권업 개혁 이후 자본시장이 발전하고 있음. 프론티어 국가 자본시장은 일반적으로 유동성이 낮고 불투명하며 제도 정비 수준이 매우 낮은 상태에 있음. 그들은 또한 상당한 정치적 위험과 통화 위험을 포함할 수 있음. 그러나 베트남 자본시장은 제도는 정비되어가고 있고 과열을 우려할 정도로 성장하고 있어 유동성의 문제는 작으며, 정치 및 통화는 안정되고 있음. 그리고 베트남 재무장관은 시장 투명성을 위해 노력하고 있다고 밝힌 바 있음. 따라서 베트남 시장은 프론티어 시장이라기 보다는 신흥시장으로 볼 수 있는 것임

법이 제정되어 독립적 생명보험 산업이 탄생하게 되었다. 이 법이 제정되자마자 외자계 생명보험회사가 진입하였고 이들의 활발한 기업 활동으로 저축성보험 중심의 생명보험시장이 형성되기 시작하였다. 이 단계에서는 기본적인 법적 체계 내에서 시장이 형성되기 시작하였기 때문에 프론티어 시장으로 분류할 수 있다.

베트남 생명보험시장은 WTO 공식 가입(2007. 1. 11)을 계기로 도약의 기회를 맞이하였다. 베트남은 WTO 가입을 위해 내외국인 차별을 없애는 것을 기본 취지로 한 「신규 투자법·기업법」을 2006년 7월 1일 발표한 바 있다. 이후 상품에 대한 규제를 정비하여 다양한 상품들이 개발될 수 있도록 하고, 판매채널 제도를 정비하여 판매가 활발하게 이루어질 수 있도록 하였다. 이러한 제도 정비는 베트남 생명보험시장의 큰 변화를 가져왔다. 외자계의 활발한 진입과 다양한 상품 개발이 이루어져 2016년까지 최근 5년간 연평균 실질성장률이 15.0%에 이를 정도로 빠르게 성장하고 있다.

베트남은 생명보험시장을 볼 때 이제는 프론티어 시장보다 투자리스크가 작은 신흥 시장으로 발전하였다고 할 수 있다. 프론티어 시장의 주요 투자리스크는 일반적으로 규모가 작고 투자가 제한적이며 법규 집행의 일관성이 부족하고 시장 투명성이 낮으며 정치적 리스크가 있다는 것이다. 베트남은 제도적으로 외자계 투자 제한이 없다고 할 수 있으며 제도가 정비되어 가고 있어 제도리스크는 줄어들고 있고 시장이 활성화되어 가면서 투명성이 높아지고 있다. 베트남은 중국, 인도 및 ASEAN 국가 중 정치 및 종교적으로 안정되어 있는 국가로 평가된다.³⁾ 베트남 공산당 1당 체제인데다가 유교 문화권 국가로 종교적인 갈등이 거의 없다. 다만, 모든 것을 국가에서 통제하던 사회주의 잔재가 남아 있어 공산당의 태도 변화에 따라 외자계에 대한 우호적 입장이 규제 강화로 변화할 수 있고, 제도 정비가 미흡하여 담당 공무원의 교체에 따라 법규 해석이 달라질 수 있다는 점은 정치적 리스크로 남아 있다. 전체적으로 프론티어 시장과는 다른 모습을 보이고 있는 것이다.

한국 생명보험회사는 베트남 시장에 대한 투자리스크를 프론티어 시장 수준의 리스크로 너무 크게 평가하고 있는 듯하다. 미래에셋생명(2018년 진출하였고, 한화생명은 2008년 진출하였음에도 아직까지 시장점유율은 2016년 2.11% 수준에 그치고 있

3) KOTRA 베트남(<http://news.kotra.or.kr>)

다.⁴⁾ 한국 생명보험회사는 2개 회사만이 소규모로 영업활동을 하고 있어 베트남 진출에 적극적이라고 하기 어려운 상황이다.

본고는 베트남 생명보험시장 투자에 대한 리스크를 이해하고 줄이는 데 기여하고자 한다. 베트남 생명보험시장의 진입 매력도 평가, 규제, 생명보험 관련 문화 등을 조사·분석하고, 외자계 글로벌 기업이 어떤 진입 및 시장 개척 전략을 구사하였는지를 조사한다. 이를 기초로 시장참여 기업은 어떤 투자, 상품, 판매 전략을 적용해야 할지를 구상해 보고자 한다.

2. 선행연구

조용운 외 4인(2011)은 아세안 주요국의 성장성 평가, 보험산업에 대한 규제내용을 조사하였다. 특히 외자계 보험회사에 대한 법적 진입 장벽이 있는지를 조사하여 진입 장벽에 대한 정보를 제공하고자 하였다. 그러나 투자, 상품, 판매채널 전략 및 진입사례에 대해서는 다루지 않았다.

전용식 외 2인(2014)은 한국 보험회사의 해외사업 경영성과는 미흡한 것으로 평가하고 있다. 그 원인이 핵심역량 부재와 미흡한 해외사업 비용관리에 있다고 분석하고 있다. 현지에서 한국 기업 간 협력 강화를 통한 비용 절감, 현지 금융회사 인수를 통해 해외시장에서 금융사업 다각화 추진, 한국 보험회사들이 해외사업에 필요한 자본조달 방법 다양화 등을 주장하고 있다. 한국 보험회사의 해외진출 상황을 전체적으로 평가하고 거시적인 제안을 하고 있는 것이다. 해외 보험산업의 이해 및 평가에 기초한 구체적인 진출 전략을 다루고 있지는 않다.

임준환 외 5인(2016)은 해외 진출 전략에 관한 전형적인 접근 방식을 소개하고 있다. 먼저 시장을 선정하고 시장진입 방식을 결정해야 하며 사업 모형을 구축해야 한다. 두 번째, 글로벌 또는 현지 시장 전문가를 중심으로 하는 조직을 구축해야 한다. 세 번째, 채널 및 상품 운영 전략을 세워야 한다. 네 번째, 브랜드 관리를 해야 한다. 마지막

4) 삼성생명(2008. 7)은 사무소 형태로 진출해 있음

으로, 글로벌 표준 운영 프로세스를 구축한다. 이 연구는 진출 전략이 담고 있어야 할 내용의 소개에 그치고 구체적 진출 전략을 다루고 있지 않다.

본고는 베트남 시장을 선정하여 베트남 생명보험 산업을 이해하고 진입 매력도를 평가하는 데 집중하여 베트남 시장에 진입하는 것이 타당한지를 판단하는 데 도움이 될 수 있도록 한다. 그리고 임준환 외 5인(2016)이 소개한 진출 전략에 대한 접근 방식을 적용하면서 구체적인 시장 진입 방식, 상품, 판매채널 전략, 브랜드 관리 방법을 다루고자 한다.

3. 연구 범위 및 방법

가. 연구 범위

일반적으로 해외 진출을 위한 논의에서는 대상국에 대한 투자방식, 상품전략, 판매 전략에 초점이 맞추어져 있다. 본고는 먼저 경제, 은행업, 증권업 등 베트남 보험산업의 주변 환경에 대한 조사를 한다. 그리고 생명보험을 중심으로 적절한 투자방식의 선택을 위한 정보를 제공하고 투자 후 상품 개발 및 판매채널 전략 구상에 필요한 문화 및 진출 사례에 대해서 조사한다. 내용 전개과정에서 실무적인 내용은 다루지 않는다.

손해보험에 대해서는 차후 과제로 남겨둔다. 생명보험 산업은 외자계 보험회사가 중심이고 손해보험 산업은 몇몇 국영회사가 시장의 대부분을 지배하고 있다. 생명보험과 손해보험의 상황이 매우 다른 것이다.

본고는 베트남 현지 상황의 이해에 중점을 둔다. 한국 내에서의 해외진출 관련 보험 산업 문제에 관한 것은 본고의 연구 범위에 포함하지 않는다.

나. 연구 방법

해외 투자를 하고자 하는 경우 먼저 투자 대상국을 선정하고 해당 시장을 평가하여

야 할 것이다. 이것은 일반적으로 3단계에 걸쳐서 이루어진다. 첫째 단계는 시장규모 및 성장성의 평가 단계이다. 시장규모가 크면 규모의 경제효과 등을 얻을 수 있어서 진입매력도가 크다고 할 수 있다. 그리고 시장의 과거 성장 및 미래의 성장가능성이 크다면 진입 매력에 있다고 할 것이다. 둘째 단계는 시장의 효율성 평가 단계이다. 전기, 도로, 인터넷 보급, 규제 투명성 등 진입 대상국의 사업 환경을 평가하는 단계이다. 세계무역기구(WTO) 가입, 자유무역협약(FTA) 체결 등이 되어 있을 경우 진입의 효율성이 크다고 할 수 있다. 베트남은 사회 인프라가 열악하지만 개선 투자에 적극적이며 2006년 말 세계무역기구에 가입한 상태고 이후 각종 제도의 국제 정합성이 제고되고 있는 상황이다. 셋째 단계는 종합적 평가의 단계이다. 대상국의 잠재시장규모나 진입 효율성을 평가하여 진출 여부를 결정하는 단계이다. 본고는 이러한 3단계 방법으로 베트남 진출 여부를 판단할 수 있도록 통계 및 문헌에 기초하여 정성적 분석을 한다.

시장선정이 끝나면 글로벌 및 현지 시장 전문가의 확보가 필요하다.⁵⁾ 신규시장에서의 기회 탐색 역량 확보를 위한 효과적인 조직 구성이 필요한 것이다. 본고는 현지인 중심의 영업 조직 구축에 관한 사례를 다양한 방법으로 조사한다.

그리고 진입 후 상품 전략, 판매 전략이 필요할 것이다. 이를 위하여 선행 생명보험 수요 실증분석에 관한 문헌조사, 유료 보험전문 리포트, 현지 보도자료 검색 등을 실시한다. 현장감 있는 자료 확보를 위해서 베트남 진출 기업 및 정부기관 현지조사를 실시한다. 마지막으로 전문가의 자문을 참고하고자 한다.

5) 임준환 외 5인(2016) 참고

II. 보험업 진단

1. 보험업 환경

가. GDP 및 인구 환경

1) GDP

일반적으로 생명보험 상품 수요는 경제적, 인구 통계학적, 사회 문화적 및 구조적 요인에 영향을 받는 것으로 실증분석되고 있다.⁶⁾⁷⁾ Subir Sen and S Madheswaran(2013)는 1인당 GDP가 1만 달러가 넘는 국가를 제외한 아시아 12개 국가의 생명보험 수요 결정요인을 분석하였다. 국민소득, 인플레이션, 금리, 유년부양비율은 생명보험수요 결정에 통계적으로 유의한 영향을 미치고 있는 것으로 분석하였다. 한편, 외국인의 보험회사 소유가능 여부, 규제 개선이 보험시장 성장을 촉진하는 것으로 분석하였다. Lee Hui-Shan et al.(2018)은 아세안 국가 중 비교적 경제적으로 발전한 말레이시아, 태국, 필리핀, 인도네시아, 싱가포르를 제외한 9개국을 대상으로 실증분석 하였다. 이들 국가의 생명보험 수요(침투도)는 국민소득, 유년부양비율, 3차 교육 수준과 정의 관계가 있는 반면, 인플레이션, 금리, 도시화, 기대수명, 2차 교육 수준과는 무관한 것으로 나타났다.

본고는 먼저 베트남 국민소득 수준의 상황을 조사하여 생명보험 상품 수요에 대한 대략적인 방향을 전망하고자 한다.

6) Outreville, J.F(2013)

7) 이 문단은 이기형(2018. 3)을 재정리함

베트남은 저소득 국가이지만 실질소득 수준이 빠르게 상승하고 있다. 2017년 1인당 GDP가 2,350미국 달러 수준(한국 29,890미국 달러, 태국 6,590미국 달러)으로 아직까지 저소득 국가에 위치한다. 그런데 2016년 실질 GDP 성장률은 6.2%, 2017년 6.8%에 이른다(〈그림 II-1〉 참조).⁸⁾ 한국이 2017년 3.1%인 것에 비하면 2배 이상 빠른 성장속도이다. 정부의 지속적인 개혁 정책(도이모이 정책)⁹⁾ 및 저임금의 풍부한 노동력과 해외에서 유입된 직접투자 자본의 결합을 중심으로 하는 성장 정책에 힘입어 다양한 글로벌 기업의 진입¹⁰⁾이 이루어지면서 수출¹¹⁾과 내수¹²⁾ 모두 성장하고 있기 때문이라는 주요 세계기구의 평가이다.

2017년 11월 베트남 국회는 실질 GDP 성장률 6.5~6.7%를 중심으로 하는 2018년 사회-경제 개발 계획안을 통과시켰다.¹³⁾ 국제통화기금(IMF), 세계은행(WB), 아시아개발은행(ADB) 등은 이 목표를 달성 가능한 것으로 평가하고 있다.¹⁴⁾ 2018년 아세안 역

8) 2014년 실질 GDP 성장률은 6.0%, 2015년 6.7%, 2016년 6.2%, 2017년 6.8%에 이름(한국은행 경제통계시스템; 연합인포맥스), 1인당 GDP(미국 달러)는 2014년 2,050, 2015년 2,090, 2016년 2,170, 2017년 2,350(전망값) 수준임(IMF)

9) 도이 모이(베트남어: *Đổi mới*, 쇄신이라는 뜻) 정책 이전의 베트남은 노동 집약적 경제 체제, 낮은 저축, 낮은 투자, 낮은 발전도의 사회적 분업 국가로 특징되었음. 이러한 문제를 극복하기 위해 베트남 정부는 1986년 '도이 모이 정책'을 내놓았음. 이 정책의 목적은 두 가지임. 첫째, 상품경제·시장경제의 필요성을 인식하고 시장 메커니즘을 중시함. 둘째, 공적 소유제가 사회주의의 유일한 소유 형태라는 기존의 생각을 재고하여 사유재산제를 포함한 다양한 소유 형태를 적극적으로 인정함

10) 외국기업의 베트남 직접투자 이행금액이 작년에 이어 신기록을 달성함. 2017년 1~11월 기준 대베트남 외국인직접투자(FDI)는 총 투자금액 331억 달러(신고액 기준)로 전년동기 대비 53.4% 증가함. 투자 이행금액 역시 전년보다 11.9% 증가한 160억 달러를 기록해 역대 최고치를 기록함(이주현 2017. 12)

11) 베트남 수출이 급증하고 있음. 2017년 1~11월 기준 베트남의 수출액은 1,938억 달러를 기록해 전년동기 대비 21.1% 증가함(베트남 통계청). 2017년 수출 증가 주요 요인으로는 ① 글로벌 교역활동 증가, ② 미국·EU 등 주요 시장으로 수출 확대, ③ 수출 목적의 현지 생산활동 활발, ④ 주력 수출 품목들(전자기기, 휴대전화, 의류 등)의 수출증가세 확대 등이 꼽힘(이주현 2017. 12)

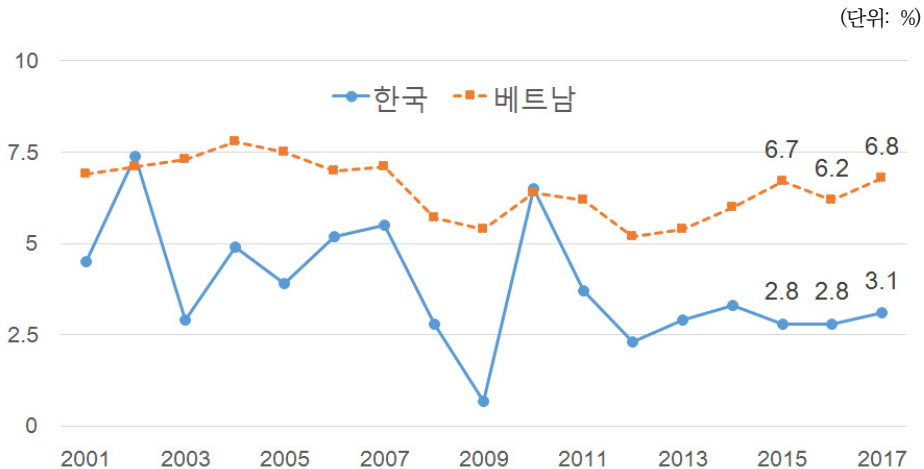
12) 소비·생산 활동 성장세가 견고함. 2017년 1~11월 베트남 재화서비스 판매시장 규모는 약 1,604억 달러로 전년동기 대비 10.7% 증가함. 부문별로는 소매유통업이 10.8%, 숙박외식업이 11.2%, 관광업이 16.2% 증가함. 같은 기간 베트남 산업생산지수(IPI)는 전년동기 대비 9.3% 증가했으며, 특히 제조업이 14.4% 증가함

13) 해당 계획에 따르면, 베트남은 GDP 성장률 6.5~6.7%, 물가상승률 4% 이내, 수출액 7~8% 증가, 사회개발투자 비율 총 GDP 대비 33~34%, 도심지역 실업률 4% 이하, 의료보험 가입 비율 총 인구의 85.2% 등을 2018년 베트남 주요 경제 목표로 하고 있음

14) KOTRA 베트남(<http://news.kotra.or.kr>)

내 관세 철폐 혹은 인하,¹⁵⁾ 소비자 대출 증가, 소득 증가에 따른 소비 시장 확대, 도시화에 대응한 사회개발 투자수요 증가, 주요 수출 시장인 선진국의 경기 호조로 수출 증가, 해외의 직접투자 이행금액 베트남 유입이 급증하고 있기 때문이다.

〈그림 II-1〉 한국과 베트남 실질 GDP 성장률



자료: IMF(2018. 4)

그리고 베트남 정부는 주요 산업 부가가치 증대를 위한 노력을 기울이고 있기 때문이다. 저임금의 풍부한 노동력과 해외 자본 결합 중심의 산업 체질을 개선하기 위해 하이테크 산업 육성, 스타트업 지원, 신재생에너지 개발, 관광인프라 개발, 부품 현지화를 증대 등의 정책을 추진하고 있다(이주현 2017. 12). 하이테크법 시행령을 통해 전기·전자, ICT, IT, 자동차·부품, 하이테크 농업, 친환경 제품 등 기술집약적 분야에 대한 외국인의 투자에 인센티브를 부여해 투자 유치에 적극적이다.

베트남 경제의 리스크는 공기업 민영화 속도 지연, 높은 공공부채 비율, 은행 부실

15) 베트남은 ASEAN 회원국 AFTA(ASEAN Free Trade Area), 한-아세안 FTA(AKFTA: ASEAN-Korea Free Trade Area), 중-아세안 FTA(ACFTA: ASEAN China Free Trade Area), 일본과 개별 경제연대협정, 베트남-칠레 FTA 등 베트남이 체결한 FTA는 양자, 다자를 포함하여 총 8개 협정이 발효 중임. 2014년 12월 10일 한베 FTA가 실질 타결됐으며, 2015년 12월 발효됨. ASEAN 역내국 수출 시 적용되는 수입 관세는 최대 5%로, ASEAN 시장을 목표로 생산기지로써 베트남 활용 시 관세 인하효과가 가능함

채권 증가 등이 있으나 점차 개선될 것으로 본다. 먼저, 민영화를 통해 자금을 마련하여 공공부채를 줄이고 사회개발투자를 확대한다는 계획이었으나, 민영화가 지연되고 있다. 보험업의 경우 이미 몇몇 회사는 민영화하였다. 그리고 추가적인 민영화 계획을 발표하였지만 이행은 되지 않고 있는 상황이다. 본고는 민영화는 시기의 문제이지만 추진될 것으로 본다. 베트남 재무장관(Ding Tien Dung)은 2018년 베트남 공기업 민영화를 꾸준히 추진할 것을 밝힌 바 있다.¹⁶⁾ 민영화한 공기업의 증시 상장을 의무화할 예정이며, 이 과정에서 외국인 투자자의 역할을 기대하고 있다.

그리고 은행의 경우 관치 금융으로 인한 비효율적 국영기업에 대한 대출과 과도한 경쟁으로 인한 낮은 수익성이 문제가 되고 있다. 본고는 최근 은행업 구조조정, 비효율적 국영기업에 대한 대출 축소 및 소매금융 확대, 대손충당금 확대, 보험업 겸영 허용을 주요 내용으로 하는 정책변화가 있어 중기적으로 개선될 것으로 예상하고 있다.

한편, 실질 GDP가 성장하고 있는 가운데 소득분배의 형평성이 개선되고 있다고 할 수는 없다. 증가한 소득이 최상위 계층에 집중되는 현상이 나타나고 있다(〈표 II-1〉 참조). 중산층의 형성이 미흡하고 최상위 계층과 일반 계층으로 분류된다고 할 수 있다.

〈표 II-1〉 한국과 베트남 지니계수

구분	2006	2008	2010	2012
한국	31.7	32.3	32.0	31.6
베트남	35.8	35.6	39.3	35.6

자료: World Bank(2018)

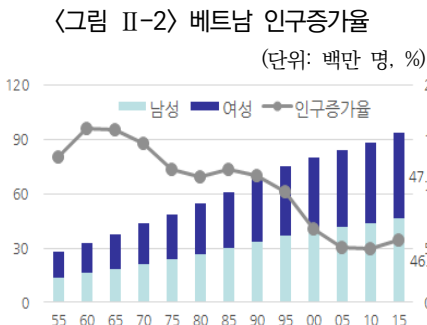
소득 수준이 높아지면서 보험수요가 증가할 것이다(Browne et al. 2001; Hussel et al. 2005). 구체적으로는 저소득 국가이므로 당분간 저축성보험 중심으로 수요가 증가할 것으로 전망할 수 있다. 다만, 일부 고소득층에게는 보장성보험 혹은 연금보험 수요가 증가할 것으로 예상할 수 있다. 저소득 수준에서는 저축성보험, 중소득 수준에서는 보장성보험, 고소득 수준에서는 연금보험이 주요 수요 상품이다. 이러한 과정은 한국도 경험한 바이다.

16) 한국금융(2018. 4. 18), “베트남 재무장관 “공기업 민영화 지속 추진…한국투자자 역할 중요””

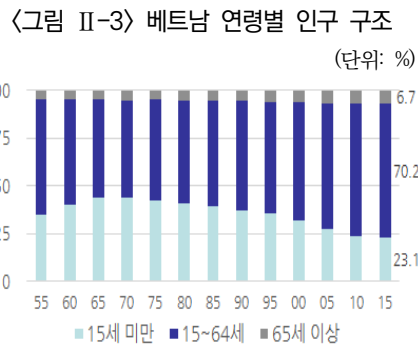
2) 인구

선행 실증분석 결과는 인구구조 또한 생명보험 상품 수요에 영향을 주는 것으로 보고하고 있다. 여기서는 인구구조를 조사하여 생명보험 상품 수요에 대한 대략적인 방향을 전망하고자 한다. 인구가 2015년 세계에서 13번째로 많은 9천 5백만 명에 이르는 데다가 연 5% 이상 증가율을 보이고 있다(〈그림 II-2〉 참조). 증가율은 1965년 이후 하락하는 추세를 보이다가 2010년 이후 소폭 높아졌다. 이러한 인구증가율의 전반적 하락 추세는 정부의 산아제한 운동에 기인하고 있다. 사회주의를 표방하고 있는 베트남은 완전고용을 달성해야 한다. 인구는 풍부한데 일자리는 그렇지 못한 상황이어서 완전고용을 달성하기 위하여 적은 인원으로 할 수 있는 일을 많은 인원이 하고 있는 상황이다. 결과적으로 인구의 증가가 완전고용을 어렵게 하고 1인당 소득 수준을 낮추고 있다고 보고 산아제한 운동을 하고 있는 것이다.

인구 증가는 보험업 성장에 긍정적 요소이다. 더욱이 15~64세 인구 비중(베트남 70.2%, 한국 73.0%)이 커지고 있어 보험 수요층이 두터워질 것으로 전망할 수 있다(〈그림 II-3〉 참조).



자료: UN(2017)



자료: UN(2017)

베트남은 기대수명이 높아지고 있다(〈표 II-2〉 참조). 이것은 소득 수준 향상으로 생활이 개선되고 건강과 위생에 대한 관리 및 관심이 높아지고 있기 때문이라는 베트남 정부의 평가가 있다.

그런데 기대수명 연장 속도는 최근으로 올수록 급격히 줄어드는 추세에 있다. 1985년에는 한국보다 높았는데 2015년에는 한국이 빠른 것으로 나타났다. 이러한 베트남 기대수명 연장 추세를 고려하지 않을 경우 보험회사는 장수리스크에 직면할 것이다. 그러나 한국이 겪은 장수리스크 크기보다는 작을 것으로 본다.

〈표 II-2〉 한국과 베트남의 기대수명

(단위: 세, %)

구분		1975	1985	1995	2005	2015
한국	기대수명	64.2	68.8	73.7	78.2	82.0
	증가율	-	7.2	7.1	6.1	4.9
베트남	기대수명	61.5	69.0	72.0	74.3	76.1
	증가율	-	12.2	4.3	3.2	2.4

주: 증가율은 과거 10년 대비 변화율임
자료: World Bank(2018)

나. 은행업

은행업은 금리와 방카슈랑스를 매개로 보험업과 깊은 관련이 있다. 현재 은행업의 상황을 볼 때 보험업에 긍정적으로 작용할 것으로 본다.

은행업은 빠른 양적 성장을 이루었다. 경쟁적 예금유도 등으로 예금성장률은 2016년 19.0%(정기예금 비중 81.0%, 당좌예금 19.0%)에 이른다. 경제가 빠르게 성장하면서 자금수요가 증가하여 예금 대비 대출의 비율은 최근 수년간 85% 수준으로 높은 상황이고, 신용잔액 규모는 2012~2016년 연평균 15.5% 성장하였다(〈그림 II-4〉 참조).

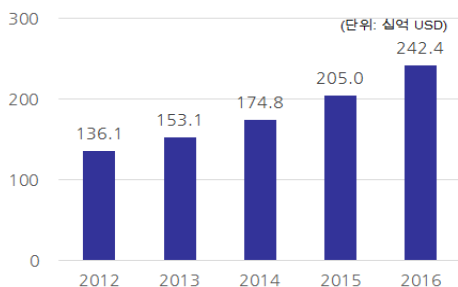
빠른 양적 성장에 따른 금융안정성 리스크 확대 문제가 발생하였다. 비효율적 공기업에 대한 신용 제공으로 부실채권 증가를 가져왔고, 과도한 예금유치 및 대출 경쟁으로 수익성이 낮아 졌으며, 높은 예대율은 예금 기간과 대출 기간의 시차에서 오는 유

동성 리스크를 확대시켰다.¹⁷⁾

정부는 2016년 생존가능 은행의 자본 재구성, 퇴출, 공적 자금 투입 회피를 위한 M&A 장려 등 구조조정을 하기에 이른다(〈표 II-3〉 참조). 비효율적 공기업에 제공되던 신용이 점차 소매금융으로 옮겨가도록 하여 부실채권 발생을 줄일 수 있도록 하였다. 그리고 현지 전문가는 2017년 현재 고조되는 인플레이션 압력과 예금 유치를 위해 은행이자율이 상승하고, 지나친 대출 경쟁이 줄어들어 은행 수익성이 개선될 것이며, 예대율은 80% 이하로 떨어져 유동성 리스크도 완화될 것으로 전망하고 있다. 이러한 개혁으로 현재는 금융안정성 리스크가 축소되고 있다는 현지 전문가의 평가가 있다.

한편, 2014년부터 은행은 낮은 수익성 문제를 극복하기 위해 방카슈랑스에 관심을 가지기 시작하였다. 그리고 예금 이자율이 상승하면 베트남 보험업은 예금의 비중이 높기 때문에 이익을 얻을 수 있다. 본고는 은행업의 금융안정성 리스크 축소를 위한 개혁이 방카슈랑스의 성장 및 이자율 상승을 가져와 보험업 성장을 가져올 것으로 전망한다.

〈그림 II-4〉 베트남 은행 신용잔액



〈표 II-3〉 베트남 은행 수

(단위: 개)

구분	2012	2013	2014	2015	2016
국영상업은행	2	1	1	1	4
민영상업은행	38	38	38	37	31
합작은행	5	4	4	4	3
외국계은행	5	5	5	5	5

자료: State of Bank Vietnam(2017)

다. 증권업

증권업은 변액보험과 깊은 관련이 있다. 현재 상황을 볼 때 증권업은 장기적으로 보험업에 긍정적인 영향을 줄 것으로 본다.

17) 2016년 ROA는 국유 0.47%, 주식회사 8.24%, ROE는 국유 0.26%, 주식회사 3.49% 수준임

2011년 이후 2016년까지 GDP 대비 시가총액은 연평균 15.6%p 증가하고 있어 빠르게 성장하고 있다. 급성장에 대한 부담감이 있기는 하지만 GDP 대비 시가 총액은 낮은 상태에 있고, 경제 성장에 따른 증권업 성장에 대한 기대감은 여전한 상황이다. 글로벌 기업이 속속 진입하여 일자리가 창출되고 있고, 도시화에 대비한 사회 인프라 투자가 확대되고 있으며, 정부는 성장을 지원하는 개혁개방 정책을 추진하고 있다. 그리고 가계 소득 수준 상승과 함께 소비재 수요도 고속성장하고 있다. 결과적으로 기업의 규모 및 이익 성장 가능성이 높아 투자가 증가하고 있기 때문이다.

그리고 베트남은 많은 공기업을 민영화하고 있다. 세수가 부족한 상황에서 공기업을 상장하고 이때 확보된 재원을 사회 기간산업에 투자한다는 전략을 추진하고 있다. 베트남 재무부 장관은 공기업 민영화와 정부 지분 매각, 공기업 상장 의무화 등을 지속 추진하면서 주식회사들의 재정보고서 투명성에 대한 감독을 강화할 것이라고 발표한 바 있다.¹⁸⁾ 본고는 공기업은 대부분 독점적 기간산업이고 상장에 따른 경영 효율성 개선이 기대되어 투자 수요는 클 것으로 본다. 더욱이 베트남 재무부 장관은 간접투자 여건을 개선하고 있다고 발표한 바 있다.¹⁹⁾ 베트남 증시의 투명성과 지속가능성을 높이고 외국인 투자 유치에 유리한 투자환경을 조성하기 위해 증권법 개정 등의 노력을 하고 있다고 밝히고 있다.

증권업은 2006년 증권업 규제 개선 이후 시장이 과열되는 양상이었고, 급격한 증권회사 수 팽창이 있었다(<그림 II-5> 참조). 그 결과 주식시장 규모 대비 과도한 회사 수로 인하여 부실기업이 발생하였다. 이에 정부는 2009년부터 인가유보, 2014년 M&A, 영업규제 등 산업 구조조정을 단행하였다. 구조조정은 마무리되어 산업은 안정을 찾아 다시 성장하고 있다(<그림 II-6> 참조). 한편, 과열에 따른 구조조정 가능성이 상존하고 있다는 현지 전문가들의 평가도 있다.

자본시장의 성장은 변액보험에 긍정적 영향을 줄 것으로 전망할 수 있다. 베트남 시장은 갓 출범한 신흥시장이라고 할 수 있기 때문에 고위험·고수의 구조를 갖는다. 베트남 경제가 성장하고 있어 투자 매력도가 높은 시장임과 동시에 산업구조조정을 겪

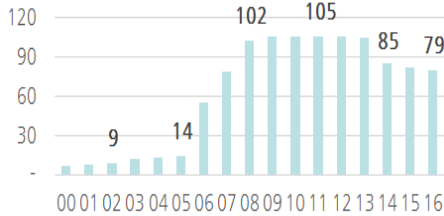
18) 한국금융(2018. 4. 18), “베트남 재무장관 “공기업 민영화 지속 추진…한국투자자 역할 중요””

19) 한국금융(2018. 4. 18), “베트남 재무장관 “공기업 민영화 지속 추진…한국투자자 역할 중요””

는 등 고위험 시장이라는 것도 사실이다. 변액보험은 이러한 시장 특성에 어떻게 대처하는가에 따라 성과가 영향을 받을 것으로 본다.

〈그림 II-5〉 베트남 증권회사 수

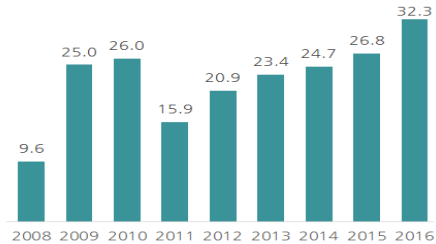
(단위: 개)



자료: State Securities Commission of Vietnam(2017)

〈그림 II-6〉 GDP 대비 시가총액 비중

(단위: %)



자료: World Bank

2. 보험업 현황

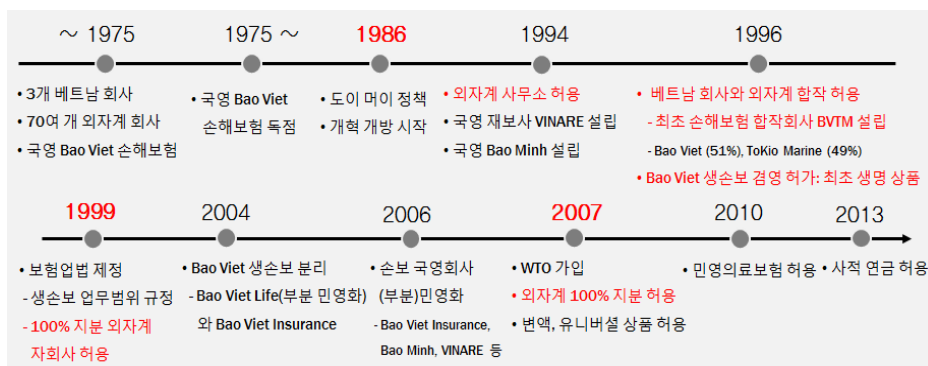
가. 보험업 개혁 과정

여기서는 먼저 베트남 규제개혁 과정을 조사하고 다음 목차에서는 외자계 진입 허용 여부 등을 조사하여 보험시장 성장 환경에 대한 판단에 도움이 되고자 한다.

생·손보 유일의 보험회사이었던 Bao Viet의 역사를 보면 보험업 개혁 과정을 엿볼 수 있다(〈그림 II-7〉 참조). 1975년 이전에는 3개의 베트남 회사와 70여 개의 외자계 회사들이 보험 상품을 판매하고 있었다. 1975년 이후 모든 사유 보험회사는 영업을 중지하였으며, 1964년에 설립된 국영 Bao Viet(1965년 손해보험 상품 판매 시작)만이 유일한 보험회사(Vietnam Insurance Company)로 남게 되었다.²⁰⁾

20) Bao Viet은 1989년 공기업(Vietnam Insurance Corporation)으로 전환하고 25개 지역 공기업의 중심 역할을 함

〈그림 II-7〉 베트남 보험산업 개혁 과정



보험업 개혁은 1986년 ‘도이 모이(혁신) 정책’으로 시작되었다. 이 정책은 시장경제를 받아들이고 사유재산을 인정하는 것을 주요 내용으로 한다. 이후 이 정책 방향에 따라 개혁은 진행되게 된다. Bao Viet의 독점은 1994년 국영 Bao Minh²¹⁾과 국영 재보험 VINARE 설립으로 붕괴되었다. 1996년 외자계와 베트남 기업의 합작을 허용하는 조치에 따라 Bao Viet(51%)은 일본기업 TokioMarine & FireInsurance(49%)와 최초의 합작회사 Bao Viet-Tokio Marine(BVTM)을 설립하였다. 그리고 같은 해에 Bao Viet은 생·손보 겸영 허가를 받아 베트남 최초의 생명보험 상품 판매를 시작하였다.

1999년에 보험업법을 제정하면서 생명보험과 손해보험 업무범위를 규정하여 불확실성을 제거하고 외자계 자회사 설립을 허용하여 보험시장을 해외에 개방하였다. 이것이 보험산업을 재탄생시켰고 외자계 기업이 진입하는 계기가 되었다. 2004년 손해보험은 Bao Viet Insurance Ltd.(Bao Viet Holdings²²⁾가 대주주), 생명보험은 Bao Viet Life(Bao Viet Holdings가 대주주)로 분리되게 된다. 이후 2004년 Bao Viet Life, 2006년 Bao Viet Insurance Ltd., Bao Minh, VINARE의 부분민영화를 추진하였다.

21) 계열회사로 손해보험회사 Bao Minh Insurance Corporation, United Insurance Corporation(UIC), Bao Minh Securities Corporation JSC, Bao Minh Fund Management Co JSC 등이 있음. UIC는 2002년에 LIG와 합작함

22) Bao Viet Insurance Corporation, Bao Viet Life Corporation, BV Tokio Marine(Joint venture), Bao Viet Fund, Bao Viet Securities, Bao Viet Bank, Bao Viet Investment의 대주주임

1999년 100% 지분 외자계 보험회사가 자회사 형태로 처음 진입할 때 외자계 보험회사는 몇 가지 베트남 자국 기업 보호를 위한 장벽(Protective Barrier)에 직면하였다. 첫째, 생명보험을 판매하는 유일한 국영 보험회사인 Bao Viet가 진입장벽으로 작용하였다. 이 회사는 외자계 회사의 설립 절차 등에 개입하여 베트남 생명보험시장에 타사의 진입을 막고자 하였다. 그렇지만 Bao Viet에 의한 진입 방해 정도는 크지 않았다. 그리고 외자계 보험회사는 외자계 보험회사의 진입은 소비자에 대한 보험 서비스의 개선, 국내 저축의 증대, 기술과 관리 노하우의 이전, 보험 규제의 질 향상을 통해 베트남 시장에 도움이 된다고 정부를 설득해야만 했다. 둘째, 부당한 자금요건을 충족해야 했다. 2001년까지 베트남에 100% 자회사를 설립하려면 500만 미국 달러의 자금 요구사항을 충족해야 했다. 베트남 국내 보험회사와 외자계 합작보험회사에 대한 자금요건은 200만 미국 달러였다. 그러나 2001년 이후 이러한 제도는 폐지되었다. 셋째, 지방 진출에 대한 장벽이 있었다. 베트남에서 외자계 보험회사의 첫 번째 영업 연도는 본점 외에 지점을 하나밖에 설립 할 수 없었다. 설립 후 3년이 경과하면 2개 지점을 설립할 수 있고, 5년이 경과하면 지점의 설립에 대한 제한이 해제되었다. 최근에는 보험업법 시행규칙²³⁾ 개정을 통해 베트남 내 보험회사 지점(Branch) 설립에 대한 자본금 관련 규제를 폐지함에 따라, 보험회사는 제한 없이 지점 및 대표사무소를 설립할 수 있게 되었다. 마지막으로, 영업에 관한 장벽은 없었다. 1999년에 진입한 Manulife과 Prudential의 경우 현지 인력의 채용, 재보험, 부당한 과세, 협회 가입 등에 대한 장벽은 없었다. 전체적으로 보호 장벽은 도이 모이 정책의 영향으로 높았다고 평가되고 있지 않다.

베트남은 2006년 말에 WTO 회원국이 되면서 다시 큰 개혁을 단행하는 계기를 맞이하였다. 먼저 100% 지분 외자계 현지법인 설립을 허용하여 해외 시장개방을 확대하였다. 현재는 사실상 제도적 진입 장벽은 없다고 할 수 있다. 그리고 상품 개혁을 단행하였다. 2007년 11월 23일 유니버설보험(Universal Life), 2007년 12월 14일 변액보험, 2010년 민영의료보험(Private Medical Insurance),²⁴⁾ 2013년 10월 15일 사적 개인연

23) Circular No.194/2014/TT-BTC

24) Health insurance means a class of insurance in case the insured person is injured, in an accident, illness, disease or health-care is paid insurance by insurance enterprise as agreed in the insurance contract

금 운영을 허용하였다.

최근에도 베트남은 개혁을 지속적으로 진행하고 있다. 2018년 ‘베트남 보험산업 발전 계획안’²⁵⁾을 보면 베트남은 사업 환경을 개선하고 국제정합성을 갖추기 위해 포괄적이고 다양한 개혁 정책을 진행할 계획이다.

먼저 베트남 보험산업 발전 계획 1차 계획(2011~2016년) 추진 성과를 평가하였다. 2011년에서 2016년 사이 시장규모가 빠르게 성장하였고, 보험회사의 재무건전성, 생산성, 경쟁력²⁶⁾²⁷⁾이 개선된 것으로 평가하고 있다. 특히, 보험상품의 양적 증가 및 질적 개선이 이루어졌고²⁸⁾²⁹⁾ 보험회사의 운영 네트워크 및 판매채널 확장³⁰⁾이 이루어졌다고 평가하고 있다.

이를 기초로 베트남 보험산업 발전 2차 계획(2017~2020년)을 발표하였는데, 사회·경제 및 금융발전과 부합하는 보험시장 발전, 보험산업의 지속가능한 성장 및 생산성 향상과 더불어 다양한 보험수요를 충족시킬 수 있는 능력 배양, 그리고 보험업에 관한 국제적 기준 및 모범사례 채택, 타 국가들과의 점진적인 격차 축소를 목표로 하고 있다. 그리고 구체적인 이행 일정을 제시하고 있다.³¹⁾ 2차 계획안에 따르면 베트남 정부는 1단계(2017~2018년)에서는 감독강화를 위해 국제기준을 고려하여 자본적정성, 리스크 관리에 관한 가이드라인을 마련할 계획이다. 이러한 규정과 지침에 따라 기존의

(<http://luatkhaiphong.com/Van-ban-Tieng-Anh/Law-No.-61/2010/QH12-dated-December-06-2011-6041.html>)

25) Chi Liey Dang(2018. 1. 11)

26) 보험시장을 개방하고 독점체제 방지를 위한 정부 지분 매각이 이루어짐

27) 대부분의 보험회사는 법률에 따라 전문 절차를 개발하였으며, 단계별로 사업 활동의 단계를 표준화하였음. 많은 보험회사는 효과적인 내부통제 시스템을 구축하여 사업 및 관리를 위한 최신 정보기술 시스템 개발에 투자하였음

(<http://www.baominh.com.vn/phat-trien-ben-vung-thi-truong-bao-hiem-viet-nam>)

28) 2017년 현재 베트남 보험시장에는 약 350개의 생명보험 상품이 판매되고 있고, 6개 생명보험회사에 대해 연금보험 판매를 허가하였음. 손해보험을 포함하면, 보험회사는 1,187개 이상의 보험상품을 판매하고 있음

29) <http://www.baominh.com.vn/phat-trien-ben-vung-thi-truong-bao-hiem-viet-nam>

30) 베트남 현지 생명보험 및 손해보험회사들은 전국에 3,044개가 넘는 전통적 판매 사업장을 설립하였음. 전통적인 판매채널 외에도 방카슈랑스, 파트너를 통한 보험, 온라인, TM 등과 같은 새로운 판매 채널도 발전하고 있음

31) Decision No. 1826/QĐ-TTg(2012. 12. 6)

자발적 법규준수에 기초한 감독모형(Compliance-based Supervision Model)에서 위험 기준 감독모형(Risk-based Supervision Model)으로 전환할 것을 목표로 하고 있다.

2단계(2019~2020년)에서는 법적 체계 관점에서 현행 보험업법의 개정 및 개선을 위한 포괄적 검토를 수행하고 인슈어테크보험 및 다양한 판매채널 운영을 위한 법적 가이드라인을 마련할 계획이다. 그리고 보험업의 관리 및 감독을 위한 정보시스템 개발 프로젝트³²⁾ 및 보험회사의 지급여력 요건에 관한 연구 등을 진행할 계획이다. 끝으로, 국제협력과 관련해서 정부는 글로벌 통합 과정에서 신세대 자유무역협정(“New Generation” Free Trade Agreements)과 같이 보험업에 대한 양자 및 다자간 협약 협상을 위한 로드맵을 준비할 계획에 있다.

이러한 개혁은 보험시장 성장을 촉진할 것으로 본다. Subir Sen and S Madheswaran(2013)는 외자계의 보험회사 소유가능 여부, 규제 개선이 보험시장 성장을 촉진하는 것으로 실증분석하였다.

나. 기업 활동

1) 소유자

생명보험시장에 진입한 회사는 2009년 11개에서 2014년 15개, 2017년 현재 총 18개로 증가하였다. 2017년 현재 총 18개 보험회사 중 Bao Viet Life³³⁾는 유일하게 베트남 국유 회사이며, 2개 회사는 외자계 합작회사(Joint Venture),³⁴⁾ 1개는 합자회사

32) 베트남에는 보험정보 통합 관리시스템이 갖추어져 있지 않음. 이를 갖추기 위해 2018년 현재 한국의 보험개발원에 협력을 요청하고 있음

33) Bao Viet Life는 Bao Viet Tokio Marine, Bao Viet Fund, Bao Viet Bank, Bao Viet Securities, Bao Viet Invest 등을 소유한 Bao Viet Group의 자회사임. 1965년에 설립되었으며, Manulife가 1999년 말 진입하기 전까지 생명보험시장에서 독점기업이었음. 100% 정부소유 회사였으나, 2007년 부분민영화를 통해 HSBC Insurance(Asia-Pacific) Holdings가 Bao Viet Life 지분의 10%를 인수하였음. 2009년 HSBC는 지분을 18%까지 인수하였으나, 2012년 HSBC의 지분을 Sumitomo Life가 전액 인수하였음

34) 합작회사는 2개국 이상의 기업·개인·정부기관이 영구적인 기반 아래 특정 기업체 운영에 공동으로 참여하는 글로벌 경영 방식으로 전체 참여자가 공동으로 소유권을 가짐. 공동소유의 대상은 자본·채무·무형고정자산(특허권·의장권·상표권·영업권 등)·경영노하우·기술노

(Joint Stock)³⁵⁾이며, 이를 제외한 모든 회사는 100% 해외자본회사이다. 100% 해외자본회사는 현지법인 설립(Greenfield) 혹은 현지법인 인수합병 방식(Cross-border M&A)³⁶⁾으로 진출하였다(〈표 II-4〉 참조).

〈표 II-4〉 베트남 생명보험회사별 시장점유율 추이

(단위: %)

구분		2012	2013	2014	2015	2016
회사	설립형태					
Prudential	100% 직접투자 1999	35.45	32.74	31.98	29.26	26.80
Bao Viet Life	국영회사 합자 2004	28.27	27.07	28.11	26.47	26.65
Manulife	100% 직접투자 1999	11.73	11.15	11.61	11.78	12.13
Dai-ichi	100% 직접투자 2007	8.04	7.96	8.98	9.25	10.50
AIA	100% 직접투자 2000	7.6	7.55	8.56	9.17	9.32
Chubb	100% 직접투자 2005	5.52	5	4.67	4.34	4.11
Generali	100% 직접투자 2011	0.1	0.28	0.9	2.00	2.64
Hanwha	100% 직접투자 2008	1.25	1.19	1.6	1.89	2.11
Sun Life	100% 직접투자 2013	-	4.39	0.97	2.19	1.67
Vietinbank -Aviva	100% 직접투자 2011	0.06	0.16	0.35	1.11	1.41
Prevoir	100% 직접투자 2005	0.42	1.64	1.3	1.38	0.94
Cathay Life	100% 직접투자 2007	0.64	0.4	0.47	0.54	0.61

하우 및 기계·설비·투자 등 유형고정자산 등 다양함(위키백과)

35) 합자회사는 무한책임사원과 유한책임사원으로 이루어지는 회사로서 무한책임사원이 경영하고 있는 사업에 유한책임사원이 자본을 제공하고 이익의 분배에 참여하는 회사임(위키백과)

36) 인수합병은 비용절감이나 기술이전의 측면에서 상호보완적 기업과의 합병으로 인한 시너지 효과와 잠재적 경쟁자의 인수를 통한 경쟁약화 효과를 얻을 수 있음

〈표 II-4〉 계속

구분		2012	2013	2014	2015	2016
회사	설립형태					
BIDV Metlife	합작 2014	-	-	0	0.18	0.51
VCLI	합작 2008	0.29	0.28	0.27	0.22	0.31
Phu Hung Life	합자 2013	-	-	0.05	0.03	0.14
FWD(Fuji)	100% 직접투자 2007	0.56	0.14	0.07	0.07	0.09
Fubon Life	100% 직접투자 2010	0.05	0.05	0.09	0.13	0.07

주: 1개 회사는 조사시점에 공표되지 않았고, Prevoir는 2018년 미래에셋생명과 합작투자 계약을 함
 자료: AXCO(2018): <http://www.mof.gov.vn>

생명보험 회사별 소유자를 살펴보면 외자계가 지배적이다. 과거 베트남 정부는 4단계에 걸쳐 보험시장 개방을 실시하였다. 1단계(1994~1995년)는 외자계 보험회사의 사무소 설립을 허용하였다. 2단계(1996~1998년)는 외자계 보험회사와 베트남 파트너와의 합작회사의 설립을 허용하였다. 3단계(1999~2006년)는 외국 자회사의 설립을 허용하였다. 4단계(2007년~)는 2006년 12월 WTO 회원국 조건을 충족하기 위하여³⁷⁾ 100% 직접투자 외자계 보험회사 설립을 허용하였다. 다양한 형태의 진입이 허용된 것이다. 특히, WTO 가입을 계기로 베트남은 외자계 보험회사에 대한 제한을 대부분 철폐하여 외자계 보험회사의 수는 2007년부터 급증하게 되었다.

37) WTO 가입 시 베트남은 다음과 같은 보험서비스 하위 분야에서 시장개방을 약속함

- 생명보험(건강 보험 제외)
 - 손해보험
 - 재보험
 - 보험중개인(보험중개인, 보험대리인)
 - 보험지원 서비스(컨설팅, 계산 서비스, 위험 평가 및 보상)
- 보험서비스 분야에서 약속한 바와 같이, 외국 보험서비스 제공회사는 베트남에서 다음과 같은 형태로 대리할 수 있음
1. 대표사무소(대표사무소는 직접적으로 이윤 창출을 할 수 없음)
 2. 베트남 기업과 합작투자 기업
 3. 100% 외국인 투자기업(로드맵에 따라 제공될 수 있는 서비스 유형에 제한이 있음)
 4. 지점(2012년 1월 11일 이후에 개방한 상태이며 법인이 해외에 있는 베트남 지점은 손해 보험서비스만 제공)

베트남은 보험시장이 발전 초기 단계에 있기 때문에 100% 직접투자 외자계가 소유 우위(Ownership Advantage)³⁸⁾³⁹⁾를 가지고 진입하는 것이 어렵지 않았을 것이다. 해외진출에는 매몰비용(Sunk Cost)이 따른다. 매몰비용을 감내할 만큼 유·무형 자산을 소유하고 생산성이 큰 기업은 해외직접투자에 우위를 가지고 있으므로 해외에 진출한다. 생산성이 높더라도 매몰비용을 감내할 수 있는 유·무형 자산의 소유가 없다면 합작투자 혹은 수출을 하게 된다(Helpman, Melitz, Yeaple 2004).⁴⁰⁾ 베트남에 대해서 다국적기업은 현격한 유·무형자산의 소유우위를 이용할 수 있으므로 100% 직접투자방식을 이용한 것으로 본다.

베트남에 진출한 2개 합작회사는 소규모 회사이며, 방카슈랑스 채널을 주로 이용하는 등 제한된 활동을 하고 있다. 이들은 매몰비용을 감내할 만큼 소유우위를 가지고 있다고 보기는 어렵다. 외국기업은 합작투자 방식⁴¹⁾을 이용함으로써 위험부담의 축소, 규모의 경제 및 합리화 달성, 상호보완적인 기술 및 특허 활용, 경쟁 완화, 현지정부가 요구하는 투자 또는 무역장벽 극복 등의 전략적 이점을 활용할 수 있다.

한국 대형 보험회사는 매몰비용의 감내 능력과 보험전문성 면에서 볼 때 베트남에 대해서 소유우위를 가지고 있다고 본다.⁴²⁾ 100% 직접투자 법인 설립 혹은 현지법인 인수를 고려해 볼 만하다. 다만 100% 현지 투자는 베트남 정부로부터 인가를 얻어야 한다. 인가까지 기간이 오래 걸릴 수 있고 정책에 따라서 인가를 하지 않을 수도 있다. 이러한 인가 리스크를 피하기 위해서는 합작투자를 고려해 볼 수 있다. 중형회사의 경우도 베트남에서 소유우위를 가질 수 있으므로 합작투자를 고려할 수 있다.

38) 소유우위란 기업고유의 유·무형자산의 소유로 인해 그 기업이 해외직접투자에 있어 갖게 되는 우위를 말함

39) Dunning, John H.

40) Helpman, E., Melitz, M. J. and Yeaple, S. R.(2004)

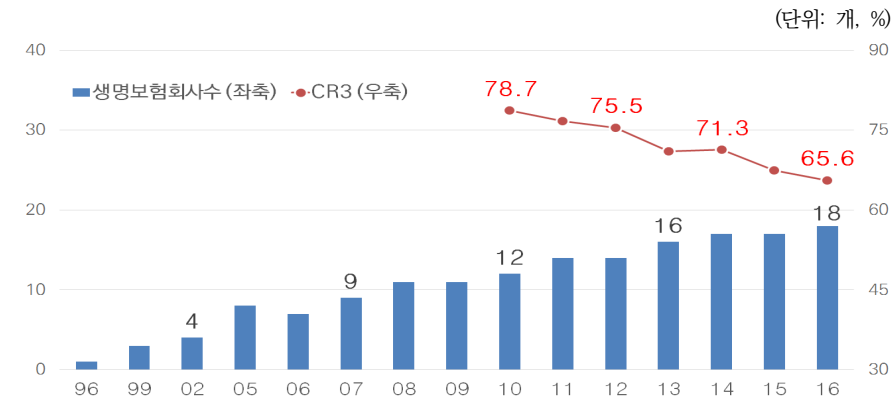
41) 합작투자방식이 100% 직접투자방식보다 선호되는 경우는 구체적으로 첫째, 현지 정부의 100% 직접투자방식 진입제한의 경우, 둘째, 필요로 하는 원료 및 자원을 현지파트너가 생산하고 있어 원료 및 자원의 입수가 현지진출을 위한 전제조건이 되는 경우, 셋째, 다각적인 제품을 취급하는 기업의 경우 현지 마케팅 노력이 요청되는 경우, 넷째, 해외사업 운영에 필요한 자본 및 경영능력 부족을 해결하고자 하는 경우, 다섯째, 해외사업 경험이나 협상력이 부족한 경우 등임

42) 조용운 외 4인(2011)

2) 경쟁도

베트남 생명보험시장은 해외기업의 활발한 진입으로 기업 간 경쟁이 심화되고 있다. 향후 진출하는 외자계 보험회사는 경쟁 시장에서의 치열한 경쟁을 경험하여야 할 것이다. 베트남 생명보험시장은 과거 독점시장에서 과점적인 시장을 거쳐 현재는 경쟁적 시장의 모습으로 변화하고 있다(〈그림 II-8〉 참조). 제도적 자국기업 보호 장벽(Protective Barrier)은 낮아졌지만 경쟁적 시장이 되면서 진입 후 경쟁력을 확보해야 하는 거래 장벽(Transaction Barrier)은 높아지고 있는 것이다.

〈그림 II-8〉 생명보험회사 수 및 시장집중도(CR3)



자료: AXCO(2018)

베트남의 과거 5년 동안 상위 3개사와 5개사의 수입보험료 기준 시장점유율(CR3, CR5)은 줄어들고 있어 시장집중도가 약화되어 가고 있음을 알 수 있다.(〈표 II-5〉 참조). 2014년에는 CR3 및 CR5가 소폭 증가한 것으로 나타나고 있는데, 이는 사적연금 가입 시 세제혜택을 부여하는 내용을 담은 2013년 법안의 개정으로 상위 보험회사들의 신속한 연금시장 진출에서 비롯하는 것이라는 평가가 있다.

〈표 II-5〉 생명보험산업 시장집중도

(단위: %)

구분	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
CR3	-	78.7	76.7	75.5	71.0	71.3	67.5	65.6
CR5	94.2	92.9	91.6	91.4	86.5	89.3	85.9	85.4

자료: AXCO(2018)

일반적으로 저소득 국가는 자국 내 보험회사의 경쟁 우위 확보를 위해 외자계 보험회사의 경쟁력을 억제하는 경향이 있다.⁴³⁾ 저소득국의 시장에서 외자계 보험회사는 보호 장벽에 직면할 가능성이 높은 것이다. 그러나 베트남이 저소득국임에도 불구하고 보호 장벽이 높다고 할 수 없다. 2000년 전후에 유일 자국 자본 국영기업을 외자계 보험회사로부터 보호하려는 움직임이 있었지만 그것은 WTO 가입 이후에는 우려할 수준이 아닌 것으로 평가되고 있다.

그리고 성숙된 선진국 시장에 신규 진출하는 외자계 기업이 경쟁 이점을 활용하기 어렵기 때문에 발생하는 거래 장벽(Transaction Barrier)도 현재는 베트남에서는 낮은 것으로 본다. 베트남 시장은 낮은 침투율과 보험밀도 상태에 있기 때문에 신규 진출 외자계 보험회사는 시장분할보다는 여전히 시장 개척 전략을 통하여 성장할 수 있을 것으로 본다.

그러나 향후 생명보험시장이 경쟁적으로 변화할 것이므로 거래 장벽은 급속히 확대될 것이다. 신규 외자계 보험회사는 베트남에서의 지명도가 없고 규모의 경제가 확립되어 있지 않은 상태에서 기존의 보험회사와 경쟁해야 하는 어려움이 확대되고 있는 상황이다.

다. 보험료 규모

베트남 보험시장 규모는 2016년 수입보험료 기준으로 생명보험과 손해보험 모두 한국의 2% 수준이다. 그러나 매우 빠른 속도로 성장하고 있다. OECD 보험산업은 2016년까지 최근 5년간 연평균 실질성장세(1.4%)가 주춤한 양상을 보이고 있다(〈표 II

43) 山田幸三(1989)

-6> 참조). 한국(0.7%)은 OECD보다도 낮은 실질성장을 기록하였다. 아시아(6.2%)는 고속 성장을 기록하고 있어 OECD 및 한국과는 다른 양상을 보이고 있다. 본고의 관심국인 베트남(11.2%)은 아시아 성장률보다도 큰 차이로 성장하였다.

〈표 II-6〉 수입보험료 규모 및 실질 성장률

(단위: in millions of USD, %)

대륙	연도	생명보험		손해보험		보험산업	
		보험료	실질 성장률	보험료	실질 성장률	보험료	실질 성장률
OECD	'16	1,982,370	-1.3	1,705,352	2.5	3,687,723	0.4
	'15	1,979,925	2.2	1,622,265	2.6	3,602,190	2.4
	'14	2,131,883	3.5	1,718,990	1.7	3,850,873	2.7
	'13	2,110,910	-0.4	1,675,699	1.1	3,786,610	0.2
	'13~'16 연평균	-	1.0	-	1.9	-	1.4
아시아	'16	1,000,268	7.4	493,260	8.9	1,493,527	7.9
	'15	904,569	7.8	446,405	9.2	1,350,974	8.2
	'14	892,318	6.1	425,248	7.5	1,317,566	6.5
	'13	898,413	1.0	380,366	6.0	1,278,780	2.4
	'13~'16 연평균	-	5.5	-	7.9	-	6.2
한국	'16	104,169	1.0	66,694	2.9	170,862	1.7
	'15	98,218	5.2	55,402	4.0	153,620	4.8
	'14	101,572	6.3	57,943	1.9	159,515	4.67
	'13	91,204	-12.4	54,223	0.3	145,427	-8.04
	'13~'16 연평균	-	0.02	-	2.2	-	0.7
	'05~'09 연평균	-	3.0	-	10.4	-	5.4
베트남	'16	2,053	21.7	1,568	11.3	3,622	17.0
	'15	1,583	21.2	1,414	12.4	2,997	16.9
	'14	1,290	12.8	1,293	7.3	2,582	10.01
	'13	984	4.3	1,131	-1.6	2,115	1.08
	'13~'16 연평균	-	15.0	-	7.3	-	11.2
	'05~'09 연평균	-	-1.5	-	12.7	-	4.8

자료: Swiss Re, Sigma, No. 3/2017, No. 3/2016, No. 4/2015, No. 3/2014

베트남 보험산업의 성장과 관련한 특징이 한 가지 있다. 생명보험의 성장은 경기변동에 민감하게 반응한다는 평가이다. 금융위기 기간을 포함하는 2009년까지 5년간 베트남은 연평균 -1.5% 성장을 기록하여 같은 기간 한국이 3.0% 성장한 것과 대조를 이루고 있다. 그리고 이 기간 동안 손해보험은 베트남(12.7%)과 한국(10.4%) 모두 높은 성장을 기록한 것과 대조를 이루고 있다.

베트남 보험산업의 성장은 당분간 지속될 것으로 전망되고 있다. 2016년 베트남의 실질 GDP 성장률(6.2%)은 아시아 국가의 성장률(4.6%)을 초과하였다. 인플레이션은 안정(2013년 6.59%, 2016년 2.40%)을 찾아가고 있고, 해외직접투자 및 수출의 지속적인 증가세가 나타나고 있다. 그리고 베트남 경제는 최근 중국의 경제둔화로 인한 영향을 다른 아시아 국가보다 적게 받은 것으로 평가되고 있다. 이 모든 요인들로 인해 현지 전문가들은 베트남의 보험시장이 당분간 두 자릿수의 성장률을 보일 것으로 예상하고 있다.

라. 보험 침투도 및 밀도

베트남 보험 침투도 및 밀도는 높지 않은 상태에 있다. 보험산업 침투도는 1.77%로 나타나 한국(12.08%)에 비해 현격히 낮은 수준에 있다(〈표 II-7〉 참조). 2016년 보험밀도는 38미국 달러로 한국의 3,362미국 달러에 비하여 낮은 상태에 있다.

보험 침투도 및 밀도의 수준이 낮은 상태에 있다는 것은 성장가능성이 높다고 해석할 수 있다. 최근(2013~2016년) 베트남 보험산업의 침투도는 연평균 8.26%(한국 0.56%), 밀도는 18.25%(한국 5.3%)의 증가율을 기록하여 한국보다 빠르게 성장하였다.

〈표 II-7〉 보험 침투도 및 밀도

(단위: USD, %)

대륙	연도	생명보험		손해보험		보험산업	
		침투도	밀도	침투도	밀도	침투도	밀도
OECD	'16	4.00	1,487	3.50	1,271	7.50	2,757
	'15	4.19	1,500	3.40	1,218	7.60	2,718
	'14	4.23	1,623	3.39	1,299	7.62	2,929
	'13	4.33	1,621	3.41	1,277	7.74	2,898
	연평균 증가율	-2.56	-0.23	0.86	-0.06	-0.13	-1.57
아시아	'16	3.74	229	1.85	114	5.59	343
	'15	3.59	210	1.74	102	5.34	312
	'14	3.55	209	1.67	98	5.21	307
	'13	3.76	213	1.61	91	5.37	303.3
	연평균 증가율	-0.09	2.53	4.75	7.76	1.36	4.24
한국	'16	7.37	2,050	4.72	1,312	12.08	3,362
	'15	7.30	1,940	4.12	1,094	11.42	3,034
	'14	7.20	2,014	4.10	1,149	11.30	3,163
	'13	7.50	1,816	4.40	1,079	11.90	2,895
	연평균 증가율	-0.55	4.30	2.74	7.21	0.56	5.33
베트남	'16	1.00	22	0.77	17	1.77	38
	'15	0.83	17	0.74	15	1.57	32
	'14	0.70	14	0.70	14	1.40	28
	'13	0.60	11	0.70	12	1.40	23
	연평균 증가율	18.57	26.03	3.23	12.30	8.26	18.25

주: 1) 침투도: Premiums as a % of GDP

2) 밀도: Premiums per Capita(in USD)

자료: Swiss Re, Sigma, No. 3/2017, No. 3/2016, No. 4/2015, No. 3/2014

마. 수익성

보험시장의 수익성에 관한 통계는 발표되고 있지 않아 몇 가지를 통해 추측할 수 있을 뿐이다. 수익성은 실제보험금지급률, 실제사업비율, 실제이율을 상품 개발 당시에 사용된 예정위험률, 예정사업비율, 예정이율과 비교하면서 평가하는 것이 일반적이다. 먼저 현지 전문가는 생명보험 합산비율이 90% 이하(일반적 기준은 95% 이하인 경우

수익성이 있다고 봄)인 것으로 보고 있다.⁴⁴⁾ 보험금지급률과 사업비율 기준으로 볼 때 수익성이 있는 것으로 판단하고 있는 것이다.

이율 차이에서 오는 수익은 통계 부족으로 판단할 수 없다. 다만, 자산 증가율이 높은데 금리는 높은 상태에 있어 자산으로부터 수익을 얻고 있다고 할 수 있을 뿐이다. 2011년과 2012년 성장세가 주춤하기는 하였지만 전체적으로 자산 규모가 10% 이상 꾸준히 증가하여 왔다.⁴⁵⁾ 그런 가운데 2014년 생명보험의 총자산 중 국공채가 차지하는 비중은 56.7%, 예금은 23.2%이다(〈표 II-8〉 참조). 10년 만기 국채 수익률이 2018년 7월 현재 4.85%(한국 2.545%)에 이른다.

〈표 II-8〉 생명보험의 총자산 및 투자 현황

(단위: VND, Bil., %)

구분	2010	2011	2012	2013	2014
국공채	23,598	34,904	41,423	54,055	64,923
예금	10,839	9,217	9,992	21,690	26,563
대출	4,383	4,489	5,354	5,389	5,814
회사채(무담보)	2,518	3,131	558	3,547	4,402
회사채(담보)	269	181	2,059	1,960	823
자본적 지출	101	126	262	294	392
투자신탁	15,532	6,649	21,962	215	70
부동산	115	-	-	-	44
기타	132	1,438	658	13	229
운용자산 소계	57,487	60,134	82,267	87,137	103,260
총자산	64,980	71,455	78,757	96,562	114,455
(총자산 증가율)	13.1	10.0	10.2	22.6	18.5

자료: AXCO(2018)

44) 베트남 보험협회(2018. 5), 현지 인터뷰

45) 베트남 손해보험의 총자산

(단위: VND, Bil., %)

구분	2010	2011	2012	2013	2014
손해보험	34,350(24.7)	34,790(1.3)	35,303(1.5)	37,294(5.6)	50,699(35.9)

주: 괄호 안은 증가율임

자료: AXCO(2018)

보유율을 통해서 간접적으로 수익성을 짐작할 수 있다. 보험금 지급률이 100%를 넘지 않는 상황에서 보유율은 낮아질 것 같지 않다. 최근 5년 동안의 생명보험회사들의 보유율(=순수입보험료/총수입보험료)은 매우 높은 상황이다(표 II-9) 참조). 극히 일부를 사망위험(Mortality Risk)에 한해 재보험을 출재하는 것으로 조사되고 있다. 향후 생명보험의 보유율은 높은 수준으로 유지될 것으로 본다. 베트남 생명보험은 저축성보험 중심으로 시장이 형성되어 있고 사망 관련 종신보험은 시장이 미미한 상황이다. 사망위험 재보험이 생명보험시장에서 차지하는 비중이 크게 증가할 것 같지는 않다.

〈표 II-9〉 보유율 추이

(단위: %)

구분	2010	2011	2012	2013	2014
생명보험	99.7	99.6	99.5	99.2	99.1
손해보험	73.7	68.8	66.4	68.6	70.8

자료: AXCO(2018)

손해보험의 보유율(=보유보험료/원수보험료)은 생명보험보다 낮은 상태에 있다. 그런데 향후 이 보유율은 다소 증가할 것으로 본다. 보험업법 시행령⁴⁶⁾은 외국 재보험회사에 대한 의존도 축소, 외국통화 송금 규모 축소, 보험사고 발생 시 신속한 보험금 지급을 위해 재보험 비율을 제한하는 규정을 두었다. 보험회사가 인수한 위험을 재보험으로 90~100%까지 출재하는 일부 시장의 관행을 종식시키기 위한 것이다. 예를 들어, 보험업법 시행령(Decree No.73)상 보유율 관련 규정을 보면, ① 베트남에서 인가를 받은 보험회사가 하나의 위험 또는 손실에 대해 보유할 수 있는 최대한도(Maximum Liability per Single Risk or Loss)는 해당 회사 자본금의 10%로 제한하여 무리한 인수 후 재보험 출재를 줄일 수 있도록 하고 있으며, ② 해당 보험회사가 보상하는 부분(Insurer's Liability)의 90%까지만 재보험 출재를 허용하고 있다.

한편, 2017년 7월 1일부터 발효된 보험업 시행규칙⁴⁷⁾은 보험업법 시행령⁴⁸⁾상의 보

46) Decree No.73/2016/ND-CP

47) Circular No.50/2017/TT-BTC

48) Decree No.73/2016/ND-CP

험회사 및 외국지점에 대한 수익 및 비용에 관한 세부 운영지침을 내리고 있다. 동 시행규칙에서는 베트남 재무부의 인가를 받은 보험회사 및 외국지점은 위험방지 및 손실감소를 목적으로 매 회계연도에 거수된 수입보험료의 2%까지 사용할 수 있도록 규정하고 있다. 또한, 손해보험회사 및 외국지점은 회계연도마다 모집수수료(Insurance Commissions)로 해당 보험계약 보험료의 50%까지 지출할 수 있도록 하고 있다.⁴⁹⁾

보험료 성장률과 보험 침투도 및 보험밀도, 수익성을 보면, 향후 베트남 보험시장은 빠르게 성장할 것으로 보이고 투자매력도가 높다고 할 수 있다.

바. 재무건전성

베트남 감독당국에서는 보험회사의 재무건전성 유지를 위해 자본금 규제(Minimum Capital Requirements), 준비금 규제(Reserve Requirements), 지급여력 규제(Insolvency Regulation) 등을 시행하고 있다. 보험회사의 재무건전성 관련 규정들은 보험업법⁵⁰⁾ 제3편 및 제5편, 보험업법 시행령⁵¹⁾ 제4편, 보험업법 시행규칙⁵²⁾ 제3편 등에서 다루고 있다.

1) 자본금 규제

베트남 보험업법 시행령 제10조⁵³⁾에서는 보험사업을 영위하기 위한 최저자본금 요건을 규정하고 있다.⁵⁴⁾ 상기 조항에 따르면 베트남에서 생명보험과 손해보험 사업을 수행하기 위한 법정자본금은 각각 6천억 동, 3천억 동 이상이어야 하며, 지점(영업점) 수나 보험종목에 따라 추가 자본금 납입이 요구되고 있다. 베트남 현지에서 보험회사

49) Circular 50/2017/TT-BTC 22조

50) Law No.61/2010/QH12

51) Decree No.73/2016/ND-CP

52) Circular No.50/2017/TT-BTC

53) Decree No.73/2016/ND-CP

54) VIET CAPITAL SECURITIES(2017); AXCO(2018)

가 보험업을 영위하기 위해 최저 법정자본금(Minimum Legal Capital Requirements)만을 납입한 경우 최대 20개 지점 및 사무소를 개설할 수 있으며, 지점 수가 20개를 초과하는 경우 지점 당 100억 동 of 자본을 추가로 납입해야 한다.⁵⁵⁾

〈표 II-10〉 베트남 보험종목별 자본금 요건

구분	생명보험	손해보험	재보험
최저자본금	6천억 동 (건강보험 포함)	3천억 동 (건강보험 포함)	① 손해보험: 4천억 동 ② 생명보험: 7천억 동
종목별 추가자본금	① 변액보험: 2천억 동 ② 연금보험: 2천억 동 *전종목 취급: 1조억 동	① 항공보험: 500억 동 ② 위성보험: 500억 동 *전종목 취급: 400억 동	*모든 유형의 재보험 취급 : 1조 1천억 동
기타	20개 이상 지점 및 대표사무소 보유 : 1개 지점 또는 대표사무소 당 100억 동		-

자료: Decree No 73/2016/ND-CP

최저자본금만을 납입하는 경우 일부 보험종목에 대한 제한을 두고 있다. 이에 따라 생명보험회사가 변액보험(Unit-linked insurance)과 연금보험(Pension Insurance)을 취급하기 위해서는 추가적으로 각각 2천억 동과 3천 억 동 of 자본금을 보유하여야 한다.

한편, 지급여력이 부족할 경우를 대비하여 보험사업 인가를 받은 후 60일 내에 법정 최소자본금의 2%를 베트남 상업은행(Local Commercial Bank)에 예치하도록 규정하고 있다.⁵⁶⁾

55) 한편, 보험중개업(insurance brokerage enterprise)에 대한 최저자본금은 4천억 동, 손해보험회사 외국지점(branch of foreign insurance enterprise) 설립을 위한 최저자본금 요건은 2천억 동임

56) Decree No.73/2016/ND-CP Article 16; Russin & Vecchi(2016)

2) 책임준비금(Technical Reserves Requirements)

보험업법 시행령⁵⁷⁾ 제53조~제58조에서는 보험회사가 당해 연도에 체결한 보험계약에 따라 발생하게 되는 보험금 지급을 목적으로 사전에 적립해야 하는 책임준비금(Technical Reserve)에 관한 사항이 제시되어 있다.⁵⁸⁾ 동 조항에 따르면 생명보험회사는 보험부채에 상응하는 책임준비금을 별도로 적립하도록 규정하고 있다.⁵⁹⁾ 생명보험의 책임준비금은 준비금 적립 목적에 따라 보험료 적립금(Mathematical Reserve or Actuarial Reserve), 미경과보험료 적립금(Unearned Premium Reserve), 지급준비금(Claim Reserve or Indemnity Reserve), 배당준비금(Profit Distribution Reserve or Dividend Reserve), 평준화준비금(Equalization Reserve or Contingency Reserve) 등으로 구분된다.⁶⁰⁾

생명보험회사들의 수입보험료 증가에 따라 책임준비금 규모는 증가 추세를 보이고 있다. 2016년 말 기준 베트남 생명보험 산업의 누적 책임준비금 규모는 128조 510억 원 규모로 전년 대비 22.9% 증가하였다.

57) Decree No.73/2016/ND-CP

58) 생명보험회사의 책임준비금 산출에 관한 방법은 보험업법 시행규칙(CIRCULAR No. 50/2017/TT-BTC) 제18조를 참조

59) Decree No.73/2016/ND-CP Article 54(Technical Reserves for Life Insurance)

60) 생명보험의 책임준비금은 다음과 같은 항목으로 구성되어 있음

- 보험료적립금 또는 보험계리준비금(Mathematical Reserve): 현재 유지되고 있는 계약에 대하여 장래의 보험금 등의 지급을 위해 적립해야 하는 금액
- 미경과보험료 적립금(Unearned Premium Reserve): 보험계약 효력기간 중 후속 연도에 발생하는 보험금 청구를 보상하기 위해 적립해야 하는 금액
- 지급준비금(Claim Reserve or Indemnity Reserve): 보험금 청구 여부와 관계없이 이미 발생한 보험사고에 대하여 보험금 지급책임이 있으나, 미지급된 보험금 보상을 위해 적립해야 하는 금액
- 배당준비금(Profit Distribution Reserve): 보험회사와 보험계약자 간 합의한 수익지급을 위해 적립해야 하는 금액
- 평준화준비금 또는 비상위험준비금(Equalization Reserve): 사망률 또는 책임준비금 이율의 급격한 변화로 인한 보험사고 발생 시 보험금 지급을 위해 적립하는 금액

〈표 II-11〉 생명보험회사의 책임준비금 적립 현황

(단위: 십 억 VND)

구분	2015		2016	
	당해연도	누적	당해연도	누적
보험료적립금	21,183	89,227	23,189	112,416
미경과보험료 적립금	180	757	253	1,010
배당준비금	623	13,318	195	13,513
지급준비금	182	701	167	868
비상위험금준비금	18	210	34	244
책임준비금 합계	22,186	104,212	23,838	128,051

자료: BO TAI CHINH(2017)

3) 지급여력 규제

보험업법 시행령⁶¹⁾ 제63조~제67조에서는 보험회사의 지급여력(Solvency)에 관한 규정 및 지급여력 요건 미충족 시 감독당국의 조치 등에 관한 사항을 규정하고 있다. 베트남 감독당국에서는 보험사업자가 책임준비금을 충분히 적립함과 동시에 최소지급여력기준(Minimum Solvency Margin)을 충족시키고 있는 경우 보험회사가 지급능력을 보유하고 있는 것으로 보고 있다.⁶²⁾ 여기에서 지급여력(Solvency Margin)이라 함은 보험회사의 유동자산과 부채 가치 간 차이를 의미하며,⁶³⁾ 생명보험회사의 최소지급여력 요건은 다음과 같이 책임준비금과 보험가입금액(Sum Insured)을 기준으로 보험상품별로 차등화하고 있다.⁶⁴⁾

- ① 변액보험: 책임준비금의 1.5% + 보험가입금액의 0.3%
- ② 유니버설보험 및 연금보험: 책임준비금의 4% + 보험가입금액의 0.3%

61) Decree No.73 / 2006 / ND-CP

62) Decree No.73/2016/ND-CP Article 63

63) Decree No.73/2016/ND-CP Article 65

64) 한편, 손해보험회사의 최소지급여력금액(Minimum Solvency Margin)은 다음 두 금액 중 큰 금액으로 설정하고 있음(Decree No 73/2016/ND-CP Article 64)

- 지급여력 산출 시점 보유보험료(retained premium)의 25%
- 지급여력 산출 시점 원수보험료 및 재보험료 합계액의 12.5%

③ 기타 생명보험 및 건강보험:

- 단기계약(보험기간 5년 미만): 책임준비금의 4% + 보험가입금액의 0.1%
- 장기계약(보험기간 5년 이상): 책임준비금의 4% + 보험가입금액의 0.3%

한편, 보험업법 시행령⁶⁵⁾ 제66조에 따르면 보험회사 또는 외국보험회사 지점의 지급여력금액(Solvency Margin)이 감독당국에서 정한 최소지급여력금액(Required Minimum)보다 작은 경우 파산(Insolvency) 위험에 처한 것으로 간주한다. 파산위험에 처한 보험회사는 감독당국에 자사의 현재 재무 상태, 파산위험 원인, 지급여력 복원계획(Solvency Restoration Plan) 등을 제시하면서 회사 자체적으로 지급여력을 회복하기 위한 조치들을 적극적으로 취해야 한다. 보험회사가 자체적으로 지급능력을 회복하지 못하는 경우 감독당국은 해당 보험회사에 대해 자본금 증액, 업무영역 축소, 운영 중인 보험사업의 일부 또는 전부 중단, 조직구조 통합 및 경영진 교체, 보험계약 이전 등의 조치들을 요구·시행하게 된다.⁶⁶⁾

또한, 감독당국에서는 2010년 보험업법 개정⁶⁷⁾을 통해 2011년 12월 28일부터 보험회사 파산 시 보험계약자를 보호가 가능하도록 보험계약자 보호기금(Fund for the Protection of the Insured)제도를 운영하고 있다.⁶⁸⁾ 이에 따라 보험회사는 보험계약자 보호기금(Policyholders' Protection Fund) 명목으로 직전년도 순보유보험료(Net Retained Premium Income)의 최대 0.3%를 부담하며, 매년 6월 30일과 12월 31일 2회에 걸쳐 균등 분할하여 납부하도록 하고 있다.⁶⁹⁾ 생명보험회사의 경우 생명보험 총자산의 3% 수준에 이를 때까지 보험계약자 보호기금을 납부하도록 규정하고 있으며, 손해보험회사는 보험계약자 보호기금이 손해보험 총자산의 5% 수준에 도달할 때까지 보험료를 납부하여야 한다.

65) Decree No 73/2016/ND-CP

66) AXCO(2018)

67) Law No.61/2010/QH12; 보험계약자 보호기금 관련 세부규정은 보험업법 시행령(Decree No.73/2016/ND-CP) 제103조~제109조에 제시되어 있음

68) timetric(2017)

69) Decree No.73/2016/ND-CP Article 103

Ⅲ. 보험시장 구조

1. 보험상품 구조

일반적으로 생명보험 상품 수요는 경제적, 인구 통계학적 요인뿐만 아니라 사회 문화적 및 구조적 요인에 영향을 받는 것으로 실증분석되고 있다. 여기서는 보험상품의 수요 현황을 조사하면서 수요에 영향을 준 사회 문화적 및 구조적 요인이 무엇인지를 조사하여 보험 상품 전략에 참고자료가 될 수 있도록 하고자 한다.

가. 개인 보험

1) 사망보장보험

사망보장과 관련된 정기보험과 종신보험은 원수보험료 기준으로 생명보험시장에서 차지하는 비중이 낮은 상태에 있다(표 Ⅲ-1) 참조). 정기보험⁷⁰⁾의 경우 2013년에 일시적으로 큰 폭의 성장을 보였는데, 이것은 시장규모가 작은 상태에서 특정 대기업의 단체 가입으로 비롯된 것으로 알려져 있다.⁷¹⁾ 그 후 시장이 위축되다가 2016년 다시 소폭 상승한 상황이다. 종신보험은 생명보험 종목 중 가장 작은 비중을 차지하고 있는데, 그 규모는 줄어드는 추세에 있다가 2016년에 소폭 증가하였다.

정기보험과 종신보험 실적이 미미한 이유는 사망에 관련한 베트남의 인식과 관련이

70) 정기보험 상품은 보험료 납입기간을 보통 5, 10, 15, 20년 등으로 설정하고 있고, 일반적으로 정액형 무배당 계약으로 판매되고 있으며, 가입가능 연령은 15~60세, 보험료 납입 최대연령은 65세로 설정되어 있음

71) 개인보험과 단체보험을 구별한 통계는 발표되지 않고 있음

있다고 할 수 있다. 사망보장보험에 대한 지식이 충분하지 않은 상황에서 가족 중심의 조상숭배 문화가 사망보장보험과 부합하지 않을 수 있다는 해석이 있다.⁷²⁾

〈표 III-1〉 생명보험 종목별 원수보험료 추이

(단위: 십억 VND, %)

구분		2013	2014	2015	2016	
					규모	비중
개인 보험	정기보험 (Term Life)	623 (86.4)	534 (-14.2)	484 (-9.5)	558 (15.3)	1.1
	개인연금 (Annuities)	214 (265.8)	89 (-58.0)	140 (55.8)	226 (1.4)	0.4
	생사혼합보험 (Endowment)	13,676 (11.7)	16,249 (18.8)	20,212 (24.4)	24,763 (22.5)	49.0
	변액/유니버설보험 (unit-linked/Univ.)	7,227 (62.5)	8,243 (14.1)	14,161 (71.8)	20,475 (44.6)	40.5
	개인상해 특약 (Personal Accident Riders)	1,436 (25.5)	1,874 (30.4)	2,862 (52.7)	4,007 (40.0)	7.9
	종신보험 (Whole Life)	151 (-6.1)	147 (-2.6)	143 (-3.0)	151 (5.6)	0.2
	개인보험 합계	23,329 (26.8)	27,139 (16.3)	38,002 (40.0)	50,180 (32.1)	99.4
기타	퇴직연금 (Pensions)	0.334 -	188 (56,389.5)	269 (42.6)	317 (17.8)	0.6
합계	생명보험 합계	23,329 (26.8)	27,327 (17.1)	38,271 (40.0)	50,497 (32.0)	100

주: 괄호 안은 성장률을 나타냄
자료: AXCO(2018)

베트남의 각 가정은 지역과 소득 수준을 불문하고 조상숭배 제단(bàn thờ)을 설치하여 조상의 영혼을 모시고 있다(〈그림 III-1〉 참조). 가족은 물론, 방문자도 제단에 고개를 숙여 예를 표할 정도로 제단 문화는 일상생활 속에 뿌리깊이 자리 잡고 있다. 베트남 사람에게 죽음은 육체로부터 영혼의 이탈일 뿐이며, 그 영혼은 가족 가까이에 머무르면서 가족을 보살피고, 축복을 주며, 잘못했을 시에는 질타를 한다고 믿고 있다. 이러한 인식으로 인해 조상으로부터 자신의 안녕을 보장받기 위하여 조상을 숭배하는 제단 문화가 형성된 것이라는 것이다. 조상의 영혼이 항상 가족 주변에 머물러 있을 것이

72) 베트남 보험협회(2018. 5), 현지 인터뷰

라고 믿고 있는 인식과 죽음을 상품화한 사망보장보험은 부합하기 어려울 것이라는 해석이다.

〈그림 III-1〉 베트남의 가족 제단(bàn thờ)



그리고 베트남 전쟁⁷³⁾을 겪은 것이 사망보장보험을 수용하기 어렵게 하는 것일 수 있다는 해석이 있다. 40대 후반 이상 성인은 직간접적으로 많은 주변 사람의 사망을 경험하였고, 사망한 그들의 영혼이 아직 주변에 머물고 있다는 인식을 가지고 있어 상업적인 사망보장보험을 받아들이기 불편할 수 있다는 것이다.

2) 생사혼합보험

생사혼합보험(Endowment)은 보험 기간 중 사고로 사망한 경우 보험금을 받는 사망보험과 만기까지 생존의 경우 일시금 혹은 연금을 받는 생존보험 두 가지를 결합한 것을 말한다. 요즈음의 생사혼합보험은 노인성 질환, 상해, 골절, 치매 보장 등 다양한 보장을 특약으로 설계할 수 있다. 베트남의 경우 사망보험과 교육보험을 결합하여 설계하는 경우가 많다.

73) 베트남 전쟁은 제1차 인도차이나 전쟁(1946년 12월 19일~1954년 8월 1일) 이후 중단되었던 베트남에서 1955년 11월 1일부터 1975년 4월 30일 사이에 벌어진 전쟁임

베트남에서 사망보장보험은 문화와 역사의 영향으로 수요가 미미한 반면, 생사혼합보험은 빠르게 성장하고 있다. 베트남 생명보험에서 2016년 기준 생사혼합보험⁷⁴⁾의 비중은 49.0%로 가장 높으며, 성장률도 22.5%에 이른다.

베트남 생사혼합보험의 일부 상품은 교육, 결혼 혹은 은퇴 시 현금을 지급한다. 약 60% 가량이 교육비 마련을 위한 상품이며, 가입기간은 15년, 보험가입금액은 1억 VND(4,461미국 달러) 수준이다. 판매상품의 15% 가량은 은퇴자금 마련을 목적으로 하고 있으며, 동 상품은 보험가입 기간 30년, 가입금액 1억~2억 VND(4,461~8,921미국 달러) 수준이다.

교육보험은 부모의 생존 시에는 각종 학자금을 지급(저축성)⁷⁵⁾하며, 부모 사망 시(보장성)에는 학자금 및 양육자금을 지급하는 상품이다. 사망보장이 아니라 자녀 교육보장이다. 이에 더하여 최근 4~5년 전부터는 자녀의 미래를 위하여 투자하고 은퇴자금을 마련해야 한다는 인식이 형성되기 시작하면서 교육보험에 대한 관심 및 판매는 한층 확대되고 있다. 베트남의 교육보험은 저축, 보장, 은퇴 준비라는 종합보험의 성격을 가지고 있다고 할 수 있고, 거의 모든 생명보험회사는 이러한 종합보험 성격의 교육보험을 판매하고 있다.⁷⁶⁾

교육보험의 성장은 베트남의 교육열에 기인하는 바가 있다. 베트남은 전통적으로 문맹률이 10% 미만일 정도로 교육을 중요시해왔다. 사망보장을 피하고 부모 사망 시 자녀 교육자금 지원의 상품 전략이 베트남 시장에서 받아들여진 것이다. 베트남 보험협회가 가장의 미래 소득 리스크를 줄이는 방법으로 교육보험 상품이 적절한 방법이라고 홍보하고 있기도 하다.

베트남에서 저축성 생사혼합보험의 성장은 사망보장 관련 보장성보험 상품에 대한 거부감을 불식시키기 위한 생명보험회사의 상품 전략의 성공으로 평가할 수 있다. 베트남인들이 중요하게 생각하는 자녀 교육을 사망보장과 결합하여 가장의 사망 시에도 교육은 계속 이루어질 수 있다는 인식을 가질 수 있도록 상품을 설계한 것이 성공한 것

74) 가입연령은 0~60세이며, 최대 만기연령은 99세로 설정되어 있는 것이 일반적임

75) 베트남의 생명보험 저축상품과 관련한 모든 투자는 베트남 현지에서 이루어져야 함

76) 베트남 보험협회(2018. 5), 현지 인터뷰

이라고 볼 수 있다. 교육보험이 결합된 생사혼합보험은 가족을 중시하는 문화에서 가장 사망하더라도 계속 교육을 시킬 수 있다는 인식을 가지게 함으로써 조상의 영혼이 계속해서 자손을 돌보고 있다는 믿음과 부합되도록 한 것이다.

베트남 보험시장에서 생사혼합보험의 성장은 당분간 지속될 것으로 보인다. 생사혼합보험은 일반 설계사가 판매할 수 있어서 판매 자격 요건이 변액보험 및 유니버설보험 판매자격 요건보다 강하지 않고, 상품 판매 시 요구되는 사항이 상대적으로 적기 때문이다.

3) 변액 및 유니버설보험

변액보험(Unit-Linked)은 계약자가 납입한 보험료 중 일부를 특별계정으로 분류하고 주식이나 채권에 투자하여 운용실적에 따라 보험금과 해지환급금이 변동한다. 변액종신보험은 변액 보장성보험으로, 펀드운용 결과에 따라 사망보험금이 변동할 수 있으며 최저사망보험금을 보증한다. 변액연금보험은 변액 저축성보험으로, 펀드운용 결과에 따라 연금액이 변동할 수 있으며 최저연금적립금을 보증한다. 베트남 재무부는 2007년 12월 14일 변액보험 상품의 인수에 관한 규정을 발표하였다.⁷⁷⁾ 이 발표 이후 변액보험 상품 판매가 시작되었다.⁷⁸⁾

유니버설보험(Universal Life)은 보장성(사망 보장)과 저축성(연금보험, 교육보험 등)이 있으며, 자유로운 보험료 추가납입 및 중도인출이 가능하다는 점이 일반 보장성보험 혹은 일반 저축성보험과 다르다. 유니버설보험은 유니버설 기금을 운용할 고도의 IT 시스템을 갖추어야 한다. 베트남 재무부에서는 2007년 11월 23일 유니버설 보험을 규율하는 새로운 규정⁷⁹⁾을 제정하였다. 이에 따라 유니버설보험의 판매가 시작되었다.⁸⁰⁾⁸¹⁾

77) Decision No.102/2007/QĐ-BTC

78) 변액보험 사업을 운영하기 위해서 보험회사는 펀드관리회사를 설립해야 함. 현재 베트남에서는 30개 이상의 투자형 펀드가 있음

79) Decision No.96/2007/QĐ-BTC

80) 베트남에서 유니버설보험은 70세까지 가입이 가능하고 99세까지 보장하는 것이 일반적인 형태이며 주로 설계사에 의해 판매되고 있음

81) 유니버설보험을 운영하는 보험회사는 최소지급여력금액보다 1천억 VND(4.46백만 미국 달러)을 더 보유하고, 필요한 자금을 효율적으로 관리할 수 있는 IT 시스템을 보유해야 함.

2007년 변액보험과 유니버설보험이 허용된 이후 빠르게 성장하였다. 베트남 생명보험에서 2016년 기준 변액 및 유니버설보험의 비중은 40.5%로 생사혼합보험 다음으로 높으며, 성장률은 2016년 44.6%로 생명보험 종목 중 가장 빠르게 나타났다.

베트남 생명보험시장에서 유니버설보험의 판매량이 변액보험보다 많다. 유니버설보험의 점유율이 확대되는 추세에 있으며, 이러한 상황은 당분간 지속될 것으로 전망하고 있다. 그 이유는 설계사들이 변액보험을 소비자에게 설명하는 것이 복잡한 상품으로 인식하고 있는 반면, 생사혼합보험이나 유니버설 상품을 상대적으로 용이하다고 인식하고 있어 이들 상품 판매를 선호하기 때문이다(AXCO 2018).

본고는 이것은 판매자 자격요건에 기인하는 면도 있다고 본다. 변액보험 판매 자격요건이 유니버설보험 판매 자격요건보다 엄격하다.⁸²⁾ 변액 및 유니버설보험 판매자는 일반적 보험설계사 자격요건⁸³⁾에 추가적 요건을 충족해야 한다. 유니버설보험을 취급하는 설계사는 보험설계사로서 최소 6개월 이상의 경험이 있고, 상품을 판매하기 전 유니버설보험에 대한 교육을 최소 24시간 이상 받은 자여야 한다. 변액보험을 취급하는 설계사는 보험설계사로서 최소 1년 이상의 경험이 있고, 상품을 판매하기 전 변액보험에 대한 교육을 최소 45시간 이상 받은 자여야 한다.

등 규정은 이 외에도 보험금, 수수료, 기금관리, 보험회사의 정보유출 책임 및 지급여력, 책임준비금 등의 사항 등을 세부사항으로 담고 있음

82) 보험업법 제84조~제88조, Decree No 45-2007-ND-CP 제28조~제33조, Circular No 155-2007-TT-BTC(Section VII)

83) 보험설계사는 다음과 같은 자격을 갖추어야 함

- 베트남에 법적으로 거주하는 베트남 국민이어야 함
- 중졸 그 이상의 학력을 가져야 함
- 보험회사에서 마련한 보험교육 과정이나 그러한 과정을 마련할 권한을 가진 주체의 보험교육 과정을 마친 자라야 함
- 보험회사나 보험회사들과 설계사 계약을 한 자라야 함

4) 상해 특약

가) 공적 의료서비스 및 건강보험

베트남의 공적 의료서비스 공급체계는 국가(Nation), 63개 광역지방(Province), 698개 군(District), 11,121개 면(Commune) 단위로 나누어 관리되는 구조를 띠고 있다.⁸⁴⁾ 보건복지부(Ministry of Health)는 국가 보건정책의 수립, 시행 및 공공의료시스템 관리를 수행하며, 직접 37개 의료기관(중앙병원과 외국인 투자병원)과 의과대학을 감독한다. 63개 광역지방보건부서(Provincial health bureau)는 270개의 지방병원을 포함한 약 400개 의료기관을 감독한다. 698개 군지역보건센터(District Health Centers)는 치료활동, 예방프로그램, 보건프로그램 및 통계자료에 대한 관리·감독 책임을 가지고 있으며, 지역 내 보건소 운영을 감독한다. 면지역 보건소(Commune Health Centers)는 베트남 의료체계에 있어 가장 기초적인 의료기관으로, 각각은 약 7천 명에서 9천 명을 대상으로 의료서비스를 제공한다.

공적 건강보험제도는 1992년부터 시작된 것으로,⁸⁵⁾ 1998년 63개 지방(Province) 단위로 구분되던 건강보험펀드(Health Insurance Fund)를 하나로 통일하고, 2002년에 건강보험을 사회보험(Vietnam Social Security) 체계로 통합하면서 만들어진 것이다(〈표 III-2〉, 〈표 III-3〉 참조). 2015년 1월부터 전 국민이 건강보험에 의무적으로 가입하도록 법이 개정되었다. 건강보험을 이용 시 국가가 의료비의 80%를 부담하며, 노인, 6세 이하 어린이 등 특정 계층에 대해서는 95~100%를 지급한다. 보험료는 사회보험료로 통합하여 징수한다. 전 국민이 강제 가입 대상이 되고 있지만, 실제로 그 가입은 미흡한 것으로 알려져 있다.⁸⁶⁾ 이 제도를 이용하려면 지정 병원에서 치료를 받아야 한다. 그런데 공공의료시스템에 접근할 자격을 갖춘 자들이 의료서비스의 낮은 질, 대기시간 등으로 일차의료서비스(Primary Healthcare Service)를 이용하지 않고 더 많은 비용이 소요되는 사적 병원의 서비스를 받는 경향을 보이고 있다.

84) Ministry of Health(2016)

85) Decree No.299/1992/HDBT

86) <http://www.baominh.com.vn/phat-trien-ben-vung-thi-truong-bao-hiem-viet-nam>

〈표 III-2〉 베트남 사회보장제도 유형별 보험요율

(단위: %)

유형		근로자 기여분	고용주 기여분	합계
사회보험 (Social Insurance)	질병 및 출산	-	3	25.5
	산업재해 및 직업병	-	0.5	
	(퇴직)연금 및 유족급여	8	14	
건강보험(Health Insurance)		1.5	3	4.5
실업보험(Unemployment Insurance)		1	1	2
합계		10.5	21.5	32

주: 정부는 보험요율을 지속적으로 인상해오고 있으며 본 표의 요율은 2014년 이후 적용되는 요율임
자료: BIPO(2018)

〈표 III-3〉 사회보험기금(Social Insurance Fund) 가입자 현황

(단위: 명, %)

구분		2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
가입자	의무보험	8,901,170	9,441,246	10,104,497	10,436,868	11,023,846	11,451,530	12,319,866
	임의보험	41,193	81,319	96,400	139,643	187,753	196,254	254,643
가입률		15.5	16.2	17.1	17.4	18.2	18.8	20.1

주: 가입률은 근로활동인구(15~59세) 대비 가입자 수입
자료: Vietnam Social Security; Nguyen(2015)

나) 사적 의료서비스 및 건강보험

1989년 이전에는 사회주의체제이기 때문에 모든 의료서비스를 국가에서 무료로 제공하였으나, 1989년 민간참여를 허용하는 의료분야 자유화 의료개혁이 이루어져 사적 부문이 발전하기 시작하였다(Decree 29/HDBT).⁸⁷⁾

이러한 사적 의료서비스를 이용하는 사적 건강보험이 발전하기 시작하였다. 베트남 보험업법은 건강보험(Health Insurance)⁸⁸⁾을 Human accident insurance, Medical insurance, Health-care insurance로 구분하고 있다. 아직은 엄밀히 구분하여 상품을

87) 삼일회계법인(2011)

88) Health insurance means a class of insurance in case the insured person is injured, in an accident, illness, disease or health-care is paid insurance by insurance enterprise as agreed in the insurance contract.

(<http://luatkhaiphong.com/Van-ban-Tieng-Anh/Law-No.-61/2010/QH12-dated-December-06-2011-6041.html>)

구분하고 통계를 작성하고 있지는 않다. 건강보험(Health Insurance)은 2010년 보험업법 개정을 통해 별도의 보험사업 부문으로 감독당국의 인가를 받도록 하고 있다. 생·손보를 겸업할 수는 없으나 생·손보가 건강보험은 겸업할 수 있다. 국영 보험회사 Baominh에 따르면 2017년 현재 건강보험(Health Insurance)에 약 1천만 명이 가입하였다(생명보험 600만 명, 손해보험 4백만 명 포함).⁸⁹⁾⁹⁰⁾

생명보험회사는 주로 생명보험 상품의 특약 형태로 건강보험(Health Insurance)을 판매하고 있다.⁹¹⁾ 상해 특약은 비중(2016년 7.9%)은 작지만 2010년 보험업법 개정을 통해 별도의 보험사업 부문으로 승인되기 시작한 이후 큰 폭으로 성장(2016년 40.0%)하고 있다. 보험회사들은 상해 사망 및 영구장애, 상해 사망 및 장애로 인한 소득상실 보상, 보험료 납입면제(Waiver of Premium), 입원비(Hospital Cash Benefit), 치명적 질병,⁹²⁾ 개인형 장기간병보험⁹³⁾ 등 다양한 특약을 판매하고 있다.⁹⁴⁾

상해 특약의 성장은 주로 단체보험의 성장에 기인한다. 근로자에 대한 혜택 및 지원의 중요성을 인식하고 있는 고용주가 점차 늘어남에 따라 민영단체건강보험시장의 규모가 점점 커지고 있다. 그 결과 건강보험의 수입보험료를 기준으로 단체보험의 비중은 80% 이상을 차지하고 있는 것으로 추정되고 있다.

89) <http://www.baominh.com.vn/phat-trien-ben-vung-thi-truong-bao-hiem-viet-nam>

90) 대부분의 손해보험회사가 의료보험 상품을 판매하고 있음. 단체로 판매되는 것이 대부분이며 개인판매는 20~25% 수준임. 개인형 상해보험 및 건강보험(Personal Accident and Health Insurance)은 손해보험의 성장(2016년 27.5%)을 주도하고 있음

91) 손해보험은 별도의 상품으로 개발하여 판매하고 있음

92) 치명적 질병(Critical Illness)보험은 단독형 상품으로 판매되고 있으나, 대부분 18~60세를 대상으로 생명 및 건강보험의 특약형태로 판매되고 있는 상황임. 회사마다 보장하고 있는 질병의 수는 상이하며, 현재 판매되고 있는 상품의 최대질병 보장 질병의 수는 34개에 달하고 있음. 치명적 질병보험의 가입금액은 보통 1천만~5억 VND(446~22,303미국 달러) 수준이며, 12개월의 면책기간이 적용되고 있음

93) 개인형 장기간병보험은 단독형으로 판매되지 않고 일부 회사를 중심으로 상해보험의 특약형태로 판매되고 있음

94) 은행을 통해 주로 판매되고 있는 단체신용보험상품(Group Credit Life)은 주택, 자동차, 가전제품 등에 대한 대출잔액 보전을 목적으로 판매되고 있음. Prudential 등 일부 보험회사에서는 회사 임직원 등을 통해 동 상품을 판매하고 있음. 단체신용보험상품의 경우 단독형 상품으로 제공되고 있으며, 주로 사망 및 신체장애에 대한 위험을 보장하며 일부 상품의 경우에는 사고 및 질병에 대한 위험을 보장하고 있으나 실업 위험은 보장하고 있지 않음. 보험기간은 평균 2~3년이며, 최대 5년까지 보상하는 상품도 판매되고 있음

상해 특약이 성장하는 것은 베트남 공공의료 시스템의 질이나 서비스 제공 속도가 느린 것에 기인한다는 평가가 있다. 현재 베트남의 공적 건강보험제도가 확대 정비될 가능성은 보이지 않는다. 향후 베트남 건강보험시장은 민간보험회사 주도로 성장할 것으로 전망할 수 있다.

나. 개인 및 단체연금(Individual and Group Pensions)

1) 공적 연금

베트남 사회보험제도(Social Insurance)는 1992년도부터 시작(Decree No.299)되었으며, 2007년 「사회보험법(Social Insurance Law)」 제정을 계기로 진일보하였다. 2014년 「사회보험법(58/2014/QH13)」 개정으로 질병 및 출산(Sickness and Maternity),⁹⁵⁾ 산재 및 직업 관련 질병(Labour Accident and Occupational Disease),⁹⁶⁾ (퇴직)연금 및 유족연금(Retirement and Survivor allowance) 등으로 현재의 사회보험이 구성되었다(〈표 III-2〉 참조).⁹⁷⁾ 사회보험에 건강보험(Health Insurance)과 실업보험(Unemployment Insurance)⁹⁸⁾을 합하면 의무적으로 가입해야 하는 베트남의 사회보장제도가 된다.⁹⁹⁾

현재 공적 연금 가입률은 높지 않은 상태에 있다(〈표 III-3〉 참조). 2014년 기준 가입자는 총 1,165만 명이며, 이 중 1,145만 명이 의무가입 대상자로 베트남 노동인구의

95) 질병수당은 간병, 장기치료, 7세 이하 자녀 치료 등을 사유로 하여 임금의 20~100%임. 출산수당은 임금의 100%이고, 지급기간은 6개월임

96) 근로능력 5~30% 상실 시 일시금(Lump-sum Allowance)을 지급함(5%: 최저임금 5개월분 → 1% 증가마다 0.5개월분 추가 지급). 근로능력 31% 이상 상실 시 월별 급여(Monthly Allowance)를 지급함(31% 상실: 최저임금 30% → 1% 증가마다 2% 추가 지급)

97) 2014년 「사회보험법(58/2014/QH13)」 개정으로 사회보험 의무가입 대상자 범위를 확대함. 2018년 1월 1일부터 사용자와 1개월(이전에는 3개월 이었음) 이상의 근로계약을 체결한 베트남인 근로자로 사회보험 의무가입 가입대상을 넓힘. 또한, 2018년 1월 1일부터는 외국인 근로자도 의무가입 대상에 포함시킴

98) 2015년 1월 1일부터 개정된 실업보험 관련 규정에 따라 1명 이상의 베트남 근로자를 고용하는 사용자는 반드시 실업보험에 가입해야 하며, 사용자와 근로자의 보험료 부담요율은 각각 1%, 1%임. 실직 전 6개월 평균 보험료의 60%를 실업수당으로 지급함. 보험료 납부기간에 따라 최대 12개월까지 지원함

99) Grnat Thornton(2017)

20%를 차지한다.¹⁰⁰⁾ 공공부문 근로자(대부분 공무원 및 국영기업 근로자)는 대부분 가입한 반면, 비공공부문 근로자의 가입률은 낮은 편이다. 노동연령에 속하나(15세 이상), 법정 의무가입자가 아닌 사람은 임의가입이 가능하다.

공적 연금 급여수준은 남·여별 그리고 보험료 납입기간에 따라 다르고 퇴직 전 임금의 최대 75%까지 수령이 가능하도록 설계되어 있다. 2014년 「사회보험법」 개정을 통해 2018년부터 보험료 납입기간 연장 및 급여수준 축소, 연금액 계산 시 임금수준 조정 등의 정책변화가 있다(〈표 III-4〉 참조).

〈표 III-4〉 퇴직연금 제도 변화

구분		개정 전(2018년 이전)	개정 후(2018년~)
남성	최소 납입기간	·15년 납입	·2018년부터 매년 1년 증가 - 20년 납입(2022년 이후)
	수령금액	·보험료 15년 납입 시 45% - 1년마다 2% 증액* * 30년 납부 시 75% 수령	·2018년: 16년 납입 시 45%(31년 75%) ·2019년: 17년 납입 시 45%(32년 75%) ·2022년: 20년 납입 시 45%(35년 75%)
여성	최소 납입기간	·보험료 15년	·보험료 15년
	수령금액	·보험료 15년 납입 시 45% - 1년 추가 시 3% 증액* * 25년 납부 시 75% 수령	·보험료 15년 납입 시 45% - 1년마다 2% 증액* * 30년 납부 시 70% 수령

자료: THE SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM

2) 사적 연금

베트남은 2013년 10월 15일 재무부의 사적연금법안¹⁰¹⁾ 도입에 따라 사적 개인연금 운영이 가능하게 되었다. 동 법안에는 사적 연금상품 사업자에 대한 요구사항, 연기금에 대한 최소기준, 연기금 투자에 관한 원칙 등의 내용이 담겨져 있다. 2016년 생명보험시장에서 차지하는 비중은 0.4% 수준으로 아직은 미미한 상황이다.

동 시행령에 따라 다양한 형태로 개인 및 단체연금 상품 판매가 허용되었으며, 이들

100) 노대명 외(2015)

101) Ministry of Finance Circular No.115/2013/TT-BC

사적연금 상품은 수령방식(최소 15년 또는 종신연금 형태), 최저보증이율 설정, 퇴사 시 연금계좌 이전 등 피보험자의 권리, 장례비, 사망, 영구장애 보험금 제공 등의 보장 내용을 포함해야 한다. 단체 및 개인연금 상품 판매를 위해서는 자본금 1조 VND(4,461만 미국 달러)를 보유해야 하며 최소 2억 VND의 연기금을 유지해야 한다. 연기금 투자는 보험회사 또는 허가를 받은 펀드매니저에 의해 이루어져야 하며, 국공채 투자 비중은 최소 40%를 유지해야 하고 회사채에 대한 투자는 20%로 제한하고 있다.

베트남 정부는 2013년 보험업법 시행규칙¹⁰²⁾과 시행령¹⁰³⁾에 사적연금에 대한 개인 소득세 및 법인세 혜택 근거를 마련하였다. 정부는 연금상품에 대한 세제혜택 도입으로 근로자들이 은퇴를 대비해 더 많은 저축을 하고 공적 사회보험기금(Social Insurance Fund)에 대한 의존도를 낮출 것으로 기대하고 있다. 시행규칙 및 시행령을 근거로 제공하는 세제혜택은 임의가입 형태의 개인 및 단체연금에 적용된다.

2013년 10월 15일 보험업법 시행규칙¹⁰⁴⁾ 발효 이후 일부 보험회사에서는 새로운 규정에 부합하는 개인 및 단체연금 상품을 출시하였다. 베트남의 연금상품에 대한 수입보험료 규모는 미미하지만 전국민 공적 연금제도가 미흡하기 때문에 장기적으로 성장할 것으로 전망되고 있다. 베트남 연금보험시장의 선도 기업으로는 Prudential을 들 수 있으며, 2015년 3/4 분기 기준으로 단체연금은 98억 6천 6백만 VND(450,000미국 달러), 개인연금은 1,638억 6천 1백만 VND(755만 미국 달러)의 실적을 올리고 있다.

다. 평가

생명보험 종목별 시장의 구조는 다섯 가지로 요약될 수 있다. 첫째, 종신보험 및 정기보험시장은 사실상 미미하다. 둘째, 저축성 생사혼합보험의 점유율과 성장률이 높다. 셋째, 변액 및 유니버설보험이 빠르게 성장하고 있다. 넷째, 사적 연금은 아직 점유율이 미미하다. 마지막으로, 상해 특약이 큰 폭으로 성장하고 있다.

102) Circular No.115/2013/TT-BTC

103) Decree No.65/2013/ND-CP

104) Circular No.115/2013/TT-PC

사망보장보험이 성장하지 못하는 것은 베트남의 독특한 문화와 역사에 기인한다. 문화와 역사는 변화할 수 있는 것이 아니기 때문에 이러한 상황은 당분간 지속될 것으로 본다.

베트남의 저축성보험의 급성장 및 개인 연금의 미미한 발전 수준은 중·저소득 국가에서 나타나는 일반적인 현상으로 볼 수 있다. 국가별 보험 상품에 대한 수요는 국민소득 등 거시경제적 요인들과 인구구조에 따라 다르게 나타날 수 있다(Browne et al. 2001; Hussel et al. 2005).¹⁰⁵⁾¹⁰⁶⁾ 일반적으로 소득 수준이 낮은 경우에는 저축성보험이, 중간 수준일 경우에는 보장성보험이, 그리고 높은 수준일 경우에는 연금 상품에 대한 수요가 빠르게 증가한다. 한국의 경우도 이러한 과정을 거치고 있다고 할 수 있다.

베트남 보장성보험이 시장점유율은 낮지만 최근 성장하기 시작한 것도 이러한 일반적인 과정으로 설명할 수 있다. 베트남이 경제 성장을 하면서 상해 특약 등 보장성보험에 관심이 생기기 시작한 것이다.

2. 판매채널 구조

가. 설계사

베트남에서는 대부분의 생명보험이 설계사(Agents)를 통해 판매되고 있다. 2016년 생명보험과 건강보험의 92% 이상이 설계사를 통해 판매되고 있으며 방카슈랑스 6%, 중개인(Broker) 채널을 통한 비중은 2% 미만으로 나타나고 있다(표 III-5) 참조).

105) Browne, Mark J., James M. Carson, and Robert E. Hoyt(2001), pp. 11~26

106) Hussel, Stephanie, Damian Ward and Ralf Zurbruegg(2005), pp. 257~278

〈표 III-5〉 생명보험 채널별 판매 비중 추이

(단위: %)

구분	2013	2014	2015	2016
설계사(Agent)	97.0	96.0	96.0	92.0
중개인(Broker)	2.0	2.0	2.0	2.0
방카슈랑스	1.0	2.0	2.0	6.0

주: 2016년 통계는 현지 보도자료를 참고함. 2017년에는 방카슈랑스 비중이 13%로 증가함
자료: AXCO(2018)

감독기관에서 설계사에 대한 통계를 발표하고 있지 않아 정확한 수가 집계되고 있지는 않으나 생명보험의 경우 2016년 약 50만 7천 명(한국 전속 111,813명, 교차 12,764명)으로 예상하고 있다. 한국의 보험 규모 대비 설계사 수에 비교하면 과도하게 많다고 할 수 있다. 설계사의 대부분은 본업을 가지고 있으면서 파트타임 형태로 종사하고 있기 때문인 것으로 보인다. 그리고 적극적으로 영업 활동을 하는 설계사는 많지 않으며 이직률 또한 높은 것으로 보고되고 있다. 회사별 수수료는 큰 차이가 없기 때문에 수수료 차이에 따라 회사를 옮기는 설계사는 많지 않은 것으로 알려져 있다.¹⁰⁷⁾

〈표 III-6〉 설계사 수 현황(2016년 말 기준)

(단위: 명)

구분	개인설계사	대리점 소속		합계
		대리점 수	설계사	
생명보험	261,621	512	245,544	507,165
손해보험	52,812	1,267	35,063	87,875
합계	314,433	1,779	280,607	595,040

자료: Niên giám thị trường bảo hiểm Việt Nam năm(2016)

설계사 관련 제도는 빠르게 정비되어 가고 있다. 보험업법 시행령에 따르면 보험설계사는 다음과 같은 자격을 갖추어야 한다. 첫째, 베트남에 법적으로 거주하는 베트남 국민이어야 한다. 둘째, 중졸 그 이상의 학력을 가져야 한다. 셋째, 보험회사에서 마련한 보험교육 과정이나 그러한 과정을 마련할 권한을 가진 주체의 보험교육 과정을 마

107) 현지 전문가 인터뷰(2018. 5)

친 자라야 한다. 마지막으로, 보험회사와 문서화된 설계사 계약을 한 자라야 한다. 이 자격 요건에서 중요한 것은 보험교육 과정을 이수하여야 한다는 것이다. 2016년 발표된 보험업법 시행령에 따르면¹⁰⁸⁾ 설계사에 대한 교육훈련 프로그램은 감독당국의 승인을 얻어야 한다. 변액보험 및 유니버설보험 판매자는 일반적 보험설계사 자격요건에 추가적 요건을 충족해야 한다.¹⁰⁹⁾ 유니버설보험을 취급하는 설계사는 보험설계사로서 최소 6개월 이상의 경험이 있고, 유니버설보험에 대한 교육을 최소 24시간 이상 받은 자이어야 한다. 변액보험을 취급하는 설계사는 보험설계사로서 최소 1년 이상의 경험이 있고, 변액보험에 대한 교육을 최소 45시간 이상 받은 자이어야 한다. 한편, 보험업법 시행령에 따르면 3년 간 보험설계사로 활동하지 않은 사람이 다시 보험설계사로 활동하기 위해서는 새로운 보험설계사 자격을 갖추어야 한다. 그리고 동 시행령은 보험설계사에 대한 보험회사 및 외국지점의 권리와 의무(제84조), 보험설계사의 권리와 의무(제85조), 보험설계사에 대한 교육훈련(제87조~제89조) 요건 등에 관해 규정하고 있다.

감독당국은 2012년 보험업법 시행규칙¹¹⁰⁾에 따라 설계사 등(Intermediaries)이 개인형 생명보험상품 판매 시 수취할 수 있는 수수료(Commission)의 상한선을 정하고 있다. 단체보험의 경우에는 상기 적용률의 50%로 제한하고 있으며, 유니버설보험에 대한 수수료는 첫 해에는 보험료의 25~40%, 두 번째 해에는 7~10%, 세 번째 해에는 5~10% 등을 적용하고 있다. 또한, 보험업법 시행규칙 제54조에 따라 보험중개사(Broker)는 모든 상품에 대해서 15% 이상의 수수료를 받을 수 없다.

108) Decree No.73/2016/ND-CP) 제83조~제86조

109) 보험업법 제84조~제88조, Decree No 45-2007-ND-CP 제28조~제33조, Circular No 155-2007-TT-BTC(Section VII)

110) Circular No.124/2012/TT-BTC) 제41조

〈표 III-7〉 설계사 수수료(Commission) 상한 규제

(단위: %)

상품	1년차	2년차	3년차 이후	일시납
정기보험(Term life)	40	20	15	15
Permanent life				
- 계약기간 10년 미만	15	10	5	5
- 계약기간 10년 이상	20	10	5	5
생사혼합보험				
- 계약기간 10년 미만	25	7	5	5
- 계약기간 10년 이상	40	10	10	7
종신보험(Whole life)	30	20	15	10
연금(Annuity)	25	10	7	7

주: 단체보험 상품의 경우 상기 비율의 50% 적용

자료: Circular No 50/2017/TT-BTC

설계사가 방문 판매(Door-to-door Sale)할 경우 보험업법 시행령¹¹¹⁾에 의거하여 규제를 받고 있다. 시행령은 소비자가 보험상품 계약 체결 후에도 3일 이내에는 청약 철회가 가능하도록 하고 있다.

설계사(Agents)가 소비자와 대면하기 위해 지역 사무소 및 시연 센터 운영, 현장 영업 지원 등을 위한 사람들을 현장에 배치해야 한다. 보험업법 시행규칙¹¹²⁾ 개정을 통해 베트남 내 보험회사 지점(Branch) 설립에 대한 자본금 관련 규제를 폐지함에 따라, 보험회사는 제한 없이 지점 및 대표사무소를 설립할 수 있게 되었다.

설계사 영업조직은 직영 지점과 직영 대리점이 있다. 직영 지점은 한국의 지점과 유사하다. 직영 대리점은 보험회사 소속 설계사가 대리점 개설에 투자하고 대표로 있는 독특한 판매망이다. 직영 대리점 대표는 임대료 등 운영에 따른 비용을 부담하며 대리점의 실적에 따른 보상과 동시에 본사에서 급여를 지급받는다. 회사직영 영업 인력은 일반적으로 모든 유형의 생명보험과 더불어 개인연금상품을 판매한다. Bao Viet, Manulife, Prudential, Dai-ichi Life 등은 저비용·고생산성을 목표로 하여 대규모의 직영 지점과 직영 대리점을 보유하고 있다.

111) Decree No.99/2011/ND-CP

112) Circular No.194/2014/TT-BTC

한편, 교차판매는 허용되고 있지 않다. 생명보험 설계사의 경우 손해보험상품 판매가 허용되지 않으며, 손해보험 설계사의 경우도 생명보험 상품을 판매할 수 없다.

나. 직접 판매(Direct Marketing)

직접 판매(혹은 내부 판매(Inside Sales))는 일반적으로 대리점이나 브로커 등을 통하지 않고 전화, 인터넷, 우편, 홈쇼핑 등을 이용하여 보험회사가 잠재적 계약자와 직접 접촉하여 상품을 판매하는 것을 말한다.

베트남 생명보험시장에서는 전화를 통한 판매는 거의 이루어지고 있지 않다. 이는 베트남의 유선보급률이 인구의 10% 미만으로 아시아 국가에서 가장 낮은 상황이기 때문이라는 평가가 있다. 소비자 보호를 위해 2010년 11월 17일부터 시행 중인 개정 보험업법¹¹³⁾ 및 동 법 시행령¹¹⁴⁾에서는 사업자가 전화를 통한 보험상품 판매 시 판매자에 관한 세부사항, 보험료 지급방법, 배송비용 등의 정보를 소비자에게 제공하도록 요구하고 있다. 전화판매자는 통화 시작 시 소비자에게 회사의 이름, 주소, 통화 목적 등을 설명해주어야 한다.

베트남 생명보험시장에서는 온라인 판매가 거의 이루어지지 않고 있다.¹¹⁵⁾ 2016년 보험업법 시행령¹¹⁶⁾에서는 전자상거래(Electronic Transaction)¹¹⁷⁾를 통한 보험상품 판매를 보험회사의 판매채널 중 하나로 허용하고 있다. 그러나 Liberty 회사만이 개인 상해보험 및 여행자보험 상품에 대한 온라인 판매를 실행하고 있다. 이렇게 온라인 거

113) Law No. 59/2010/QH12

114) Decree No.99/2011/ND-CP

115) 스위스 재보험에 따르면 손해보험시장은 직접 유통 채널(온라인, TM)을 확대하는 경향이 있지만 생명보험시장은 여전히 중개 채널을 주로 이용하고 있음
(<http://enternews.vn/dn-bao-hiem-nuoc-ngoai-vao-viet-nam-cuoc-chien-thi-phan-112958.html>)

116) Decree No. 73/2016/ND-CP

117) 베트남에서는 2006년 3월 1일부로 전자서명 및 전자서명 인증서비스 사용에 관한 새로운 전자거래법(Law on Electronic Transactions)이 발효되었음. 2009년부터 시행 중인 동 법 시행규칙(Circular No.37/2009/TT-BTTTT)에서는 디지털 서명 인증 서비스를 제공하는 조직의 허가 및 등록에 관한 내용을 담고 있음

래가 미흡한 것은 베트남에서 전자상거래 분야를 규제하는 법률은 느슨하고 불완전하기 때문이라는 평가가 있다. 그리고 2014년 기준 개인은행계좌를 보유하고 있는 사람이 전체인구의 20%에 불과해 전자상거래의 발전에 제약요인으로 작용하고 있다.

최근 들어 은행들은 대부분의 이익이 창출되는 기업 대상 영업 외에 개인 대상 소매 영업 기반을 확대하기 위해 노력하고 있는 상황(AXCO 2018) 때문에 개인은행계좌가 증가할 것으로 전망할 수 있다. 전자상거래 법규 개선 및 개인은행계좌 개설 상황을 주시하면서 온라인 판매 등 전자상거래는 장기적으로 고려할 사항이라고 본다.

온라인 판매는 미미하지만 대부분의 보험회사는 보험상품에 대한 설명서를 다운로드할 수 있는 등 회사에 대한 정보제공 수단으로 웹사이트를 운영하고 있다. 소비자들은 인터넷을 통해 본인이 가입하고 있는 보험상품에 대한 세부내용을 확인할 수 있으며 사고 발생 시 보험금을 청구할 수 있다.

베트남의 인터넷 보급률은 2015년 기준 전체인구의 약 52%이며, 완만한 증가추세를 보이고 있다. 인터넷 접속 방식은 대부분 스마트폰과 태블릿을 통해 이루어지고 있다. 이러한 현상을 보험회사의 효과적인 광고 혹은 채널의 한 형태로 활용할 수 있을 것이다.¹¹⁸⁾

다. 방카슈랑스

생명보험료의 방카슈랑스 비중은 2014년 말 약 2%에서 2016년 약 6%, 2017년에는 13%로 증가하였다(Albert Li 2018).

베트남에서 방카슈랑스는 2007년 프랑스 보험회사인 Prevoir가 개척하였다. 그러나 초창기에 은행은 방카슈랑스의 이점을 완전히 인식하지 못하였다. 첫째, 은행은 관료적인 면이 있고 전통적 은행업에 집중하여 방카슈랑스가 수익원이 될 수 있다는 것을 간과하고 있었다. 보험회사와 방카슈랑스 제휴계약에 소극적이었던 것이다. 둘째, 베트남에서 은행계좌 개설자는 소수(2014년 전인구의 20%)이지만 고소득자인데 이들이 보험상품의 구매가능성이 높은 잠재수요자일 수 있다는 것을 인지하지 못하였다. 셋

118) 베트남에서는 텔레비전이나 라디오를 통한 광고는 거의 이루어지지 않고 있음

째, 은행 직원이 보험상품에 대한 지식이 부족하여 판매에 소극적이었다. 결과적으로 방카슈랑스 채널을 통해 판매되고 있는 개인형 생명보험 상품은 2014년까지 약 2%에 불과하였다.

이러한 상황에서 방카슈랑스 관련 제도가 정비되었다. 금융감독당국과 중앙은행(State Bank of Vietnam)은 은행 및 신용금융기관이 생명보험회사에 제공하는 대리 업무를 규율하기 위해 법안¹¹⁹⁾을 발의하고 2014년 9월 1일부로 시행하였다. 은행과 보험회사의 상호소유에 대한 법적 제한은 없으며, 은행이 보험업을 수행하거나 신용(Credit)을 보험과 연계하는 행위에 대한 법적 제한은 없다.¹²⁰⁾

이후 은행은 방카슈랑스 제휴 계약에 적극적으로 나서고 있다. 그동안 은행은 과도한 대출 경쟁 등으로 수익성이 매우 낮은 상황이었다. 새로운 수익원이 필요한 가운데 제도가 정비되어 방카슈랑스 제휴에 대한 불확실성이 제거된 것이 방카슈랑스에 관심을 가지게 되는 계기가 되었다.

생명보험회사도 방카슈랑스 업무 제휴에 적극적이다.¹²¹⁾ 설계사 채널에서 대형사와 경쟁이 어려워진 중·소형 보험회사는 생존전략으로 방카슈랑스에 관심을 가지게 되었다.¹²²⁾ 대형사는 시장점유율 확대를 위해 방카슈랑스 채널 확보에 적극적이다. 2017년 8개월 동안 은행과 보험회사 간 8건의 방카슈랑스 제휴 계약이 체결되었다. 특히 Dai-ichi Life Vietnam은 우체국과 전략적 독점 계약을 맺는 등 적극적으로 방카슈랑스 채널을 확대하고 있다. Manulife Vietnam의 전통적인 채널은 설계사이며 지난 18

119) Joint Circular 86/2014/TTLT-BTC-NHNNVN

120) 은행과 보험회사 간 업무제휴의 대표적 사례로는 다음을 들 수 있음

- Bao Viet Bank, Bao Viet Insurance
- Vietcombank, Petrolimex Joint Stock Insurance
- Bank for Investment and Development of Vietnam(BIDV), BIC Insurance
- Incombank, Incombank Asia Joint Venture Insurance
- Saccombank, Vien Dong Joint Stock Assurance
- Asia Commercial Bank, Bao Long Insurance
- Saccombank, Bao Minh
- Standard Chartered Bank, Mitsui Sumitomo Insurance(MSIG)

121) MINH THIEN(2017. 10. 27), “방카슈랑스-생명보험회사를 위한 새로운 경주”
(<http://forbesvietnam.com.vn/kinh-doanh/bancassurance-cuoc-dua-moi-cua-cac-cong-ty-bao-hiem-nhan-tho-1464.html>)

122) 김은섭(2018)

년 동안 Manulife Vietnam의 주요 수입을 가져 왔지만, 지난 2년간 Manulife Vietnam의 방카슈랑스는 166% 성장하였다. 결과적으로 총 생명보험료의 방카슈랑스 비중은 2014년 말 약 2%에서 2016년 약 6%, 2017년에는 13%로 증가하였다(Albert Li 2018).¹²³⁾

다만, 다음 상황이 고려되어야 할 것으로 본다. 첫째, 은행이 2개 회사 이상의 보험 회사와 업무제휴를 하고 있는 사례도 있으나, 한 은행지점 내 서로 다른 보험회사의 판매 데스크를 두고 있는 것은 일반적이지 않다. 둘째, 보험회사가 자사 직원을 보험상품 판매원으로 은행에 배치시키는 경우도 있으나, 해당 은행의 직원에게 보험상품을 판매하는 것이 일반적이다. 마지막으로, 소비자가 대출을 할 경우 은행에서는 이에 대한 위험을 보장하는 보험상품 가입을 요구할 수 있으나, 자사와 업무제휴를 맺고 있는 보험 회사의 해당 상품 가입을 지정할 수는 없다. 그러나 실제로는 은행에서 제공하는 이자율과 원스톱 쇼핑의 편리성 등을 이유로 대부분 해당 은행과 관련한 보험회사로부터 대출 관련 보험상품을 구매하고 있는 실정이다(AXCO 2018). 이 같은 관행을 통제하기 위한 감독당국의 특별한 조치를 아직까지는 취해지지 않고 있는 상황이다.

라. 보험중개사

2014년 감독당국의 허가를 받은 보험중개사의 수는 12개이며, 그 중 5개 회사는 국제중개사이다. 보험중개사는 중소기업의 단체생명보험 및 건강보험시장 진출을 통해 시장점유율을 확대해 가고 있다.

중개사에 대한 임명 및 운영을 규율하는 규정은 보험업법¹²⁴⁾ 및 시행령¹²⁵⁾에 있다. 보험중개사에 대한 요구사항은 보험회사의 설립에 관한 요구사항과 유사하다. 보험업법 시행령에서는 자국 및 외국 보험중개사의 설립을 위한 자본요건 등을 규정하고 있다. 보험중개 또는 재보험중개 업무를 수행하기 위해서는 각각 40억 베트남달러(VND)의 자본금 요건을 충족해야 하며, 보험중개 업무와 재보험중개 업무를 동시에 하기 위

123) Albert Li(2018)

124) Law on Insurance Business No.24/2000

125) Decree No.73/2016/ND-CP

해서는 80억 베트남달러(VND)의 자본금이 필요하다. 2000년 12월 9일부로 시행 중인 보험업법은¹²⁶⁾ 보험중개사에 대해 전문손해배상책임보험(Professional Indemnity Insurance) 가입을 의무화하고 있다.

마. 평가

대면판매는 고전적이며 많은 면에서 시장 형성 초기 단계의 기업에서 채택하는 가장 일반적인 판매 전략이다. 베트남 보험 판매 채널은 설계사의 대면판매가 큰 비중을 차지하고 있어 시장 발전 초기 단계의 양상을 보이고 있다.

2016년 보험시장 규모가 한국의 2% 수준이고, 보험밀도는 한국의 1% 수준으로 낮은 상태에 있다. 보험산업이 규모로 볼 때 발전 초기 단계에 있는 것이다. 상품 또한 저축성보험 중심으로 판매되고 있어 저소득 국가에서 보여주는 특징을 보여주고 있다. 판매채널의 경우도 설계사의 대면 직접 판매 중심이어서 보험시장의 발전 초기에 나타나는 모습을 보이고 있다. 소비자의 보험에 대한 지식이 충분하지 않고 은행계좌 개설 비용, 인터넷 보급률 및 유선 보급률 등이 낮은 상태에서는 대면판매가 적합한 채널이기 때문이다.

앞으로 전통적 대면채널은 지속적으로 유지되겠지만 그 비중은 줄어든 것으로 보인다. 최근 보험회사와 은행의 이해관계가 부합하여 방카슈랑스 제휴계약이 급증하고 있다. 더욱이 최근 은행 구조조정 이후 은행이 기업 중심의 영업에서 개인 대상 영업을 확대하고 있어 은행계좌 보유율이 증가할 것이므로 당분간 방카슈랑스의 비중이 커지는 것은 지속될 것으로 보인다.

126) Law on Insurance Business No.24/2000/QH10 제8조

IV. 해외 회사의 진출 사례 및 전략

1. 진출 사례

100% 지분 해외직접투자는 현지법인 설립(Greenfield) 방식과 현지법인 인수합병(Cross-border M&A) 방식이 있다. 본 절에서는 각각의 사례를 조사한다.

가. Prudential and Manulife

영국의 Prudential plc.가 100% 지분을 소유하고 있는 Prudential Vietnam은 1999년 보험업법 제정 직후 베트남에서 생명보험 현지법인을 설립하였고, 2004년 이후 베트남 생명보험시장에서 수입보험료 규모가 가장 큰 회사로 성장하였다. Prudential Vietnam은 호치민과 하노이에 베트남 법인 본사를 두고 있고, 63개 지점을 두고 있다. Prudential Vietnam은 Prudential Vietnam Finance Company와 Eastsprings Investment Fund Management Company 등도 소유하고 있다.

캐나다의 Manulife가 100% 지분을 소유하고 있는 Manulife Vietnam Ltd.는 1999년 보험업법 제정 직후 베트남에서 100% 외자계 지분소유 현지 보험회사로 인가를 받은 최초의 보험회사이고 2016년 현재 점유율 3위를 차지하고 있다. Manulife Vietnam는 Manulife Asset Management(Vietnam)도 소유하고 있다.

1) 보호 장벽 극복

신흥시장 혹은 프런티어 시장에 빠르게 진입한 외자계 기업은 자국 내 기업의 경쟁우위를 확보하려는 보호 장벽(Protective Barriers)에 직면한다. 이러한 보호 장벽은 법

인 설립, 시장 확대, 영업 활동과 관련된 것이다.¹²⁷⁾

법인 설립 장벽(Establishment Barriers)으로 자국 기업의 배타적 태도가 있었다. 1999년 진입시점에 생명보험 독점 기업인 Bao Viet은 외자계 법인 설립 절차 등에 개입하여 외자계의 진입을 막으려는 시도를 하였다. 이 문제를 극복하기 위해 최초로 진입하려는 Manulife는 외자계 보험회사가 경제발전 등에 역할을 함으로써 나라에 혜택을 가져올 것이라고 정부를 설득하는 데 시간을 보내야 했다. 1998년의 신계약 건수는 16만 건에 불과해 생명보험시장은 소규모여서 Bao Viet에 의한 위협은 크지 않았기 때문에 설득은 크게 어렵지 않았다.

설립 장벽 중의 하나로 자국 생명보험회사와 외자계 생명보험회사 사이에 차별적 설립자금 요구 제도가 존재하였다. 2001년까지 외자계가 100% 지분소유 자회사를 설립하려면 500만 달러의 자금 요구사항을 충족해야 했다. 국내 보험회사와 합작 보험회사에 대한 요구 설립자금은 200만 달러이었다. 그러나 2001년 보험업법이 적용된 이후 이러한 차별적 제도는 존재하지 않는다.

시장 확대 장벽으로 지방 진출에 대한 장벽이 있었다. 외자계 보험회사의 첫 번째 영업 연도에는 본점 외에 지점을 하나밖에 설립 할 수 없었다. 설립 후 3년이 경과하면 2개 지점을 설립할 수 있고, 설립 후 5년이 경과하면 지점의 설립에 대한 제한이 해제된다. 이 규정의 목적은 자국 보험회사의 네트워크를 보호하기 위함이었다. 이 장벽은 최근에 폐지된 상태다.

Prudential과 Manulife는 영업에 관한 장벽은 겪지 않았다. 현지 인력의 고용, 재보험, 부당한 과세, 협회에 가입 등에 대한 장벽은 없었다.

초기에 진출한 외자계 생명 보험회사는 몇 가지 보호 장벽에 직면하였다는 것을 알 수 있다. 그러나 현재는 법인 설립, 시장 진입 확대, 영업 활동에 관한 제도적 장벽이 있다고 하기는 어렵다.

127) Harold D. S.(1987), pp. 55~85

2) 상품 전략

이들 회사의 진입 초기 상품 전략은 저축성 생사혼합보험이었다. 첫째, 베트남 사람들이 사회주의 체제에 있었기 때문에 보험에 대해 익숙하지 않다. 둘째, 사망을 보장하는 것에 대한 문화적·역사적 거부감을 가지고 있다. 마지막으로, 진입 당시에 생명보험 상품의 가격은 승인 절차를 통해 엄중하게 규제되고 있었는데, 저축성보험 상품을 승인받는 것이 수월하였다.

2008년 이후 변액보험을 출시하여 판매에 집중하고 있다. 최근에 금리가 하락하는 추세에 있는데 이제까지 판매한 생사혼합보험은 금리확정형이어서 금리역마진 우려가 있기 때문이다. 그런데 설계사들은 아직까지는 금리확정형 생사혼합보험 판매를 선호하고 있는 상황이다.¹²⁸⁾

그리고 두 회사 모두 최근 규제 완화¹²⁹⁾에 따라 상품 다양화를 추구하고 있다. 개인연금, 질병보험 상품 등의 개발 및 판매를 시작하였다.

3) 판매 전략

Prudential과 Manulife는 보호 장벽의 영향이 적었기 때문에 판매를 확대 할 수 있는 기회는 많았다. 그래서 틈새시장 전략보다는 시장 개척 전략을 적용하였다. 진입 초기에 Prudential은 베트남에서 가장 큰 시장점유율을 목표로 하였고, Manulife는 시장 점유 확대 및 조기 흑자 달성을 목표로 하였다(〈표 IV-1〉 참조).

Prudential은 진입 초기부터 전국적 지점 설립 등 판매 네트워크 확장에 집중하였다. 그리고 전속설계사만을 통해 판매하였는데 자격조건은 고졸 이상으로 하여 양질의 판매인력 확보를 위해 노력하였다. 베트남에서 설계사는 이미지가 좋은 상황이고 초창기이어서 인력확보에 큰 어려움을 겪지 않았다.

한편, Manulife는 주요 거점 중심의 판매 네트워크를 구축하였으며, 전속설계사만

128) 현지 전문가 인터뷰(2018. 5)

129) "Ministry of Finance Circular No.115/2013/ TT-BC" 조치에 따른 것임

을 통해 판매하였는데 자격조건은 대출 이상으로 하였다. 시장을 확보하되 비용을 절감하여 조기에 흑자를 달성하기 위함이었다.

두 회사는 상품광고보다 기업 이미지 홍보 활동에 힘을 쏟았다(Meidan 1984).¹³⁰⁾ 상품이 다양하지도 않았고, 가격 경쟁도 어려운 상황이었으며, 소비자들의 보험에 대한 인식이 확산되어 있지 않았기 때문이다.

〈표 IV-1〉 Manulife 및 Prudential의 진입 초기 경영 전략 비교

구분	Manulife	Prudential
전략	· 초기에 수익성 확보	· 높은 시장점유율 확보
상품	· 생사혼합	· 생사혼합
채널	· 판매 네트워크: 주요 지방 · 채널: 전속 설계사만 판매 · 전체 설계사는 대출 · 상품 광고보다 기업 이미지 홍보	· 판매 네트워크: 전국 · 채널: 전속 설계사 및 은행창구 판매 · 모든 상담원은 고졸 이상 · 상품 광고보다 기업 이미지 홍보
자산 운용	· 정부 채권 및 은행 차입	· 정부 채권이나 주식 등 다양한 증권에 분산 투자

주: 두 회사 모두 최근에는 CI보험, 상해보험 등 보장성보험을 판매하기 시작함

자료: グイエン ヴァン タイン

소비자에게 이미지를 확립하기 위한 기업 홍보 전략은 주효했던 것으로 평가할 수 있다. 실제로 최근 설문조사를 보면 베트남 소비자는 회사의 재무능력과 성장률을 보고 보험회사를 선택한다. 그리고 필요한 정보를 친구, 언론, 인터넷 등을 통해 얻고 있다는 설문조사 결과가 있다.¹³¹⁾ 생명보험 상품 계약의 경우 기업 이미지에 민감하게 반응하고 있다고 볼 수 있다. 아직까지도 보험에 대한 인식 확산이 미흡한 상황에서 이러한 전략은 필요할 것으로 본다.

최근에는 방카슈랑스를 적극 활용하고 있다. Manulife의 전통적인 채널은 설계사이며 지난 18년 동안 Manulife의 주요 수입을 가져 왔지만, 지난 2년간 Manulife의 방카슈랑스는 166% 성장하였다. 이 회사는 2016년 방카슈랑스 시장점유율의 24%를 차지하고 있다.

130) Meidan A.(1984)

131) <https://tuvan-baohiemnhantho.com/tai-sao-nganh-bao-hiem-nhan-tho-thu-hut-nhieuvon-dau-tu-tu-cac-tap-doan-quoc-te.html>

나. Dai-ichi Life

베트남이 2007년 WTO 회원국이 된 직후에 현지법인을 인수하여 진출한 대표적 기업으로 일본 제일생명이 100% 지분을 가지고 있는 Dai-ichi Life Vietnam이 있다. 베트남이 국영기업의 민영화를 추진하고 있는 가운데 Dai-ichi Life Vietnam은 베트남 국영 Bao Minh으로부터 생명보험 사업부문을 인수하였다(〈표 IV-2〉 참조).

〈표 IV-2〉 Dai-ichi Life Vietnam 법인 개요

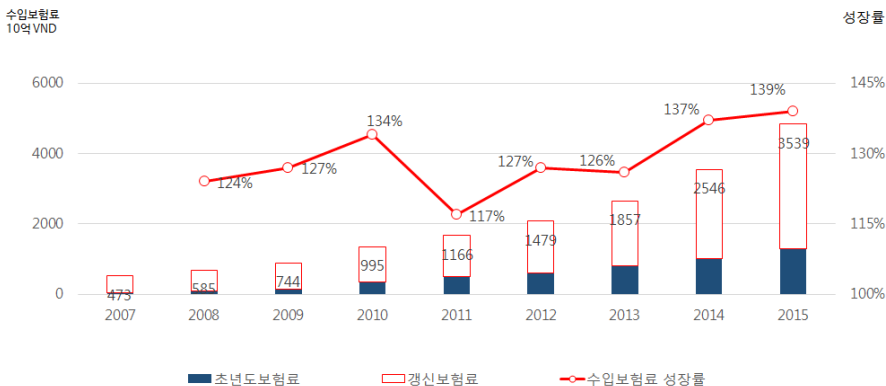
분류	현황	분류	현황
설립	2007년 1월 18일	자본금	1,141십억 VND(61억 엔)
본사 소재지	호치민시	총자산	7,652십억 VND(413억 엔)
근로자 수	739명	수입보험료	3,539십억 VND(191억 엔)
개인설계사 수	약 5만 명	보유계약 건수	약 308,000건
영업지점 수	155개	세후 순이익	102십억 VND

주: 2015년 말 기준

자료: チャンディンクアン(2018)

인수 이후 지속적으로 100%를 상회하는 성장률을 기록하여 2016년 수입보험료 시장점유율(10.5%) 4위를 차지하였다(〈그림 IV-1〉 참조). 이러한 성장을 달성할 수 있었던 것은 공격적이고 단계적인 시장 개척 전략이 성공을 거두고 있기 때문이다.

〈그림 IV-1〉 Dai-ichi Life Vietnam 수입보험료 성장 추세



자료: チャンディンクアン(2018)

진출 초기(2007~2009년)에는 기반 정비를 기본 전략으로 하였다(〈표 IV-3〉 참조). 상품 전략으로 베트남에서 판매가 용이한 생사혼합형 교육보험 판매에 집중하였다.¹³²⁾ 판매채널은 설계사를 주로 활용하였다.

2009~2012년에는 시장점유율 확대를 기본 전략으로 하였다. 상품 전략으로 상품 다양화를 추진하였다. 기존의 교육보험에 더하여 유니버설보험, 변액생사혼합보험 판매를 시작하였다. 판매채널 전략으로 실적이 좋은 설계사를 집중 양성하였다. 어드바이저 센터(호치민, 하노이)를 설치하여 설계사의 개인 판매 역량 강화 교육을 실시하고 MDRT(Million Dollar Round Table) 기준 달성자의 확보에 주력하였다. 결과적으로 한 달에 1건 이상 신계약의 실적을 올리는 핵심설계사 수는 2010년 월평균 2,243명이었고 2015년에는 4,491명으로 200% 증가하였다. 이들의 판매에 따른 보유계약 건수는 2010년 177,845건이었고 2015년에는 366,999건으로 206% 증가하였다. 핵심설계사가 성장을 견인한 것이다.

2013~2015년에는 지속성장과 동시에 수익성 증대, 2016~2018년에는 내재가치 향상을 기본 전략으로 하였다. 2013~2018년 동안 상품 전략으로 유니버설보험, 변액생사혼합보험을 주력 상품으로 하면서 상해 특약, 질병보험 등 신상품 개발을 병행하는 전략을 채택하였다. 유니버설보험에 실손의료보험을 특약형태로 개발하였다.

〈표 IV-3〉 Dai-ichi Life Vietnam 법인 기본 전략

기간	2007~2009년	2009~2012년	2013~2015년	2016~2018년
전략	· 성장을 위한 기반정비	· 영업 강화를 통한 시장점유율 확대 · 재무 기반 강화	· 수입보험료의 지속적인 성장 실현 · 수익성 향상	· 지속적인 내재가치 성장을 위한 시장 점유의 향상
상품	· 교육 관련 상품	· 상품 다양화	· 주력 2상품: 유니버설보험, 변액생사혼합보험 · 주력 2상품과 신상품의 균형 잡힌 상품 포트폴리오	
채널	· 설계사	· 판매 네트워크 확대 · 핵심 설계사 확보	· 설계사 + 방카슈랑스 등 대안 채널	

132) チャンディンクアン(第一生命ベトナム 社長)(2018)

판매채널 전략으로 기존의 핵심설계사 전략에 피보험자 관리를 위한 전략을 병행하였다. 신계약 피보험자를 위한 정기적 세미나를 개최하여 다양한 위험, 가계 관리의 중요성을 이해시키고 보험의 중요성을 강조하였다. 보유계약 유지를 위해서는 2013년부터 자발적 갱신보험료 납부자에게 추가적 포인트를 부여하는 Customer Loyalty Program을 시작하였다. 이러한 피보험자 관리 전략이 성공적이어서 2013년부터 갱신 수입보험료 증가세가 가속화되는 결과를 얻고 있다.

채널 전략의 하나로 방카슈랑스 채널을 적극적으로 확대하였다. 전략적 독점판매계약은행(HDBank, Sacombank), 비독점 판매계약은행(ACBank, OCB, VPBank)을 확보하고 베트남 우체국과도 매우 높은 계약금을 지급하면서 전략적 독점판매계약(2016년 3월)을 체결하였다. 베트남에는 한 은행의 한 보험회사 상품 판매한도 25%를 같은 규제가 없기 때문에 전략적 독점판매계약이 가능하다.

2017년 9월 Sacombank 이사회는 다음과 같이 밝혔다.¹³³⁾ “20년 동안 Dai-ichi Life와 전략적 독점 계약을 맺었으며, 이는 보험시장에서 가장 긴 전략적 독점 계약이다. Sacombank의 네트워크에는 500개의 지점과 거래소가 있다. 500여 개 판매처가 매월 4~5건의 계약을 체결할 경우 연평균 5천만 달러를 계약할 수 있다. 1년 차 수수료는 약 40%, 2년차는 10%, 3년차는 5%이다.”

그 외에 법인대리인, 브로커 등을 적극 활용하기로 하였다. 설계사 이외의 채널 비중은 2016년 2분기에 9.2%에 불과하지만 베트남 우체국과의 계약 등으로 크게 증가할 것으로 전망되고 있다.

〈표 IV-4〉 Dai-ichi Life 베트남 법인 초년도 보험료에서 대안채널 비중

(단위: %)

2015. Q1	2015. Q2	2015. Q3	2015. Q4	2016. Q1	2016. Q2
1.4	1.1	1.3	1.6	3.9	9.2

자료: Dai-ichi Life(2016)

133) MINH THIEN(2017. 10. 27), “방카슈랑스-생명보험회사를 위한 새로운 경주”
(<http://forbesvietnam.com.vn/kinh-doanh/bancassurance-cuoc-dua-moi-cua-cac-cong-ty-bao-hiem-nhan-tho-1464.html>)

한편, Dai-ichi Life는 직영 판매지점과 직영 대리점 채널을 병행하여 운영하고 있다. 직영 판매지점은 한국의 지점과 유사하다. 직영 대리점은 Dai-ichi Life 소속 설계사가 투자하고 대표로 있는 독특한 판매망이다. 직영 대리점 대표는 운영에 따른 비용을 부담하며 대리점의 실적에 따른 보상과 동시에 본사에서 급여를 지급받는다. 직영 대리점 전략은 우수 설계사의 이동을 줄이는 효과를 얻을 수 있고 안정적 판매망 확대 방법으로 좋은 평가를 받고 있다.¹³⁴⁾

2. 진출 전략

가. 투자전략

100% 지분 직접투자(법인설립, 인수합병), 합작투자, 합자투자, 지점, 대표사무소 등 베트남은 외국 보험회사가 베트남 보험시장에 투자할 수 있는 사실상 모든 방식을 허용하고 있다. 그리고 WTO 회원국이 된 이후 내국사와 외국사의 설립 시 적립금 차별이 없으며 외국 보험회사의 100% 지분 직접투자 혹은 베트남 회사와의 합작투자 요건¹³⁵⁾¹³⁶⁾은 중·대형 회사에게는 크게 부담스러운 진입장벽이 되고 있다고 보기 어렵다.

1) 법인설립 혹은 인수합병

먼저 이미 진출해 있는 많은 외자계 보험회사처럼 100% 지분 직접투자가 가능하다.¹³⁷⁾ 현지법인 설립과 인수합병이 가능한 것이다. 베트남 투자법상 인수합병은 외자

134) 현지 전문가 인터뷰(2018. 5)

135) · 자국 내에서 베트남에서 사업하고자 하는 부문에서의 사업 허가를 가지고 있어야 함
· 최소한 10년 동안 법적으로 영업해왔어야 함
· 전 해 총자산이 적어도 2억 미국 달러를 초과했어야 함
· 최근 3년간 보험법이나 다른 법에 대한 심각한 위반 사실이 없어야 함

136) Section III, Paragraph 3, Circular No 155-2007-TT-BTC

137) 베트남의 표준법인세율은 2016년부터 인하돼 20%임. 우대법인세율은 투자 지역 및 업종에 따라 10%, 15%, 17% 세 가지가 있으며 적용기간도 10년, 15년 또는 전체 사업기간으

계 100% 직접투자의 한 형태로 규정된다. 다만, 인수합병의 경우에는 투자법에 따라 등록 또는 심사를 거쳐야하므로 사전에 규제 내용을 검토해야 한다. 현재 베트남에는 인수합병을 규제하는 단일 법규는 없으며 기업법, 투자법, 증권법, 경쟁법 및 각 산업별 특별법에 인수합병과 관련한 조항이 산재해 있다.¹³⁸⁾

생명보험 사업은 장기 사업이고 현지 사회에 융화해 들어가야 한다. 시간을 가지고 철저한 현지화가 필요한 것이다. 현지화에 성공적일 경우 장기적으로 해당기업은 현지 화우위를 가지게 된다. 100% 지분 직접투자 방법은 장기적으로 현지화 우위를 확보해 나갈 수 있다는 장점이 있다.

이미 진출해 있는 회사를 비롯한 한국의 여러 생명보험회사는 매몰비용¹³⁹⁾의 감내 능력과 보험전문성 면에서 볼 때 베트남에 대해서 소유우위(Ownership Advantage)를 가지고 있다고 본다(조용운 외 4인 2011).¹⁴⁰⁾ 한국 생명보험회사가 경쟁력이 있는 것이다. 직접투자를 적극적으로 고려할만 하다.

직접투자 과정에 몇 가지 어려움을 겪을 수 있다. 첫째, 정부의 인가 과정이 장기간 소요될 수 있다. 둘째, 제도 및 규정이 미비되어 있는 부분이 있어 담당 공무원의 판단에 의존하는 경우가 있다. 마지막으로, 정부는 현재 외자계 생명보험회사가 많다는 인식을 가지고 있어 신규 진입에 어려움을 겪을 수 있다.

본고는 인가 가능성을 높이기 위하여 베트남 정부가 정책적으로 중요하게 생각하는 부분¹⁴¹⁾을 강조하는 내용을 사업계획서에 포함할 수 있다고 본다. 첫째, 베트남은 현

로 상이함. 법인세 우대 대상을 보면 보험 및 금융은 대상이 되지 않아 투자 인센티브를 받기 어려울 것임. 법인세 우대 대상은 첫째, 사회·경제 낙후지역 신규 투자 및 고품질 철강, 에너지 절약상품, 농수산물 관련 기계 제조 등, 둘째, 사회·경제 낙후지역, 사회·경제 특별낙후지역 이외의 지역에 임업, 축산업, 농수산물 가공업, 셋째, 사회·경제 특별 낙후 지역, 경제특구, 하이테크공단 신규 투자, 하이테크법에 따른 하이테크업, 산업소재 생산, 마지막으로, 출판법에 따른 출판업, 언론법에 따른 신문업, 주택법에 따른 임대업, 부동산개발업 등임

138) KOTRA 베트남(<http://news.kotra.or.kr>)

139) 인건비와 공단 임차료 등 투자비용이 급등하는 추세임. 공단 임차료가 연평균 10% 정도 인상되고 있으며, 임금의 경우 최저임금 상승률이 2017년 7.3%, 2018년 6.5%로 다소 둔화됨(KOTRA 베트남)

140) 조용운 외 4인(2011)

141) 베트남 보험협회(2018. 5), 현지 인터뷰

지 보험 전문가 양성을 기대하고 있다. 베트남에는 보험전문가가 부족한 상황이다. 예를 들어, 전문가 부족으로 RBC 제도, IFRS 제도 등의 도입에 어려움을 겪고 있는 상황이다. 상품 개발, 지급심사, 지급여력, 자산운용 등에 현지인의 참여 및 교육을 고려한 사업계획서가 긍정적으로 작용할 수 있을 것으로 본다. 둘째, 선진적 보험 관리방식을 베트남에 전수해 주기를 바라고 있다. 선진적 직판채널, 인슈어테크, 핀테크 등을 적극 도입하고 현지인에게 교육할 것을 강조할 수 있다. 외국인 투자가 증가하면서 정부는 자국 산업의 부가치와 현지화율을 높이기 위하여 부품 등 지원산업 분야의 투자를 유도하고 있으며, 환경오염을 일으키거나 단순 노동집약적 산업보다는 하이테크 산업에 투자를 정책적으로 장려하고 있다.¹⁴²⁾ 마지막으로, 현지에서 수거된 자금이 해외로 유출되는 것을 원하지 않는다. 베트남 내 재투자 계획 등이 도움이 될 수 있다.

2) 합작투자

각국 참여자가 공동으로 소유권을 갖고 책임이 투자한 지분만큼으로 한정되는 합작투자 형태로 진출할 수 있다. 100% 단독 직접투자가 가능함에도 불구하고 합작투자를 하는 것은 행정절차를 신속하게 해결하고 판매채널의 확보 과정에서 베트남 현지인들의 협력을 구하는 것이 용이하기 때문이다. 외국인 투자의 경우 보험산업은 100% 단독 직접투자의 형태로 진출하는 경우가 대부분이지만 다른 여러 산업분야에서 많이 활용되는 것은 합작투자이다.

합작투자 시 가능한 기업 형태로는 유한책임회사(베트남의 가장 일반적인 회사 형태), 주식회사, 파트너십 및 개인회사가 있다(베트남 기업법 제1조). 2018년 한국의 A생명보험회사가 베트남에 있는 외자계 보험회사와 지분 내에서 공동책임을 지는 주식회사 형태로 진출하였다. 대상 외자계 보험회사는 방카슈랑스를 중심으로 하는 회사이다. A생명보험회사는 ① 비이자 수익을 늘리고자 하는 은행의 방카슈랑스 관심 증대, ② 상대적으로 높은 소득을 가진 은행 방문자에 대한 접근 용이성, ③ 설계사 채널에서 대형사와 경쟁이 어려워진 중·소형사 입장의 생존전략 등을 고려하여 방카슈랑

142) KOTRA 베트남(<http://news.kotra.or.kr>)

스 전문 보험회사와 합작하였다.¹⁴³⁾

합작투자의 경우 다음 몇몇 어려움이 있을 수 있다. 우선, 합작투자 대상 기업을 찾는 것이 어려울 수 있다. 베트남은 전반적으로 사회주의 체제하에 있기 때문에 영리사업에 대한 기업가 정신 부족으로 함께 신규 사업을 추진하는 것이 어려울 수 있다. 그리고 합작 투자는 각국이 지분만큼 소유권을 가지기 때문에 향후 회사 운영상 갈등이 발생할 수 있다.

본고는 합작투자 리스크를 줄이기 위하여 다음을 고려하여야 할 것으로 본다. 첫째, 합작 파트너로 글로벌 기업을 검토할 수 있다. 둘째, 적절한 파트너를 찾기 위한 신중한 모니터링이 필요하다. 마지막으로, 회사의 지배구조와 관련하여 베트남 기업법¹⁴⁴⁾ 등을 검토하여 미리 대비해야 할 것이다.

3) 합자투자

합자투자 방식은 무한책임을 지고 경영에 참여하는 것이 아니라 이익배당을 받는 형태이기 때문에 장기적으로 내부화 우위를 확보하는 것이 제한적이다.

생명보험 합자투자회사는 현재 국영기업 Bao Viet Life와 Phu Hung Life 2개가 있다. Bao Viet Life는 과거 100% 정부소유 회사였으나, 2007년 부분민영화를 통해 HSBC Insurance(Asia-Pacific) Holdings가 Bao Viet Life 지분의 10%를 인수하였다. 2009년 HSBC는 Bao Viet Life의 지분을 18%까지 인수하였으나, 2012년 HSBC의 지분

143) 김은섭(2018)

144) 유한책임회사와 주식회사의 공통점은 투자자들의 책임이 투자한 지분만큼으로 한정된다는 것임. 차이점으로는 유한책임회사의 경우 주식회사와 달리 증권을 발행할 수 없음(기업법 63조 3항, 38조 3항). 그리고 주식회사에는 이사회와 주주총회가 존재하지만 유한회사에는 이를 대신하여 사원총회가 존재함. 유한책임회사의 경우 회사 의사결정에 있어 최고 의결기관은 투자자의 모임인 사원총회가 되어야 하며 그 의결정족수는 일반적인 경우 총 사원지분의 65%를 기준으로 결정됨. 주식회사의 경우 주주총회 출석 주주 전체의 의결권 총수의 65%를 대표하는 수의 주주가 승인할 경우에 결의안 통과가 가능함. 단, 회사정관의 개정, 회사의 구조개편, 자산 총 가치의 50% 이상의 자산 매각의 경우에는 75% 이상의 찬성으로 가결됨(기업법 104조). 일단 유한회사를 설립하여 운영 중 많은 자금이 필요한 경우에 주식회사로의 전환도 가능함. 단, 기업법 154조의 규정에 따라 사원총회의 결의 등 절차를 거쳐야 함(오광원(2013. 6. 30), “해외시장 뉴스”, <https://news.kotra.or.kr>)

을 Sumitomo Life가 전액 인수하였다.

한국 보험회사가 합자투자하는 방법은 Sumitomo Life의 지분을 인수하는 방법과, 정부지분의 일부 혹은 전부를 인수하는 방법이 있다. 그러나 현지조사 결과 Bao Viet Life와 Sumitomo Life는 당분간 지분 매각 계획은 없는 것으로 파악되었다. 기존 외자계 기업에 지분을 투자하면서 진출하는 방법을 모색해야 할 것이다. 지속적인 대상기업 모니터링이 필요할 것이다.

나. 상품 전략

상품 개발은 현지 수요의 특징을 고려하여 진행하여야 할 것이다. 첫째, 베트남은 조상숭배 문화와 베트남전이라는 역사적 배경을 가지고 있고, 이것이 보험상품의 선택에 영향을 끼치고 있다는 것을 고려하여야 할 것이다. 둘째, 사회 전체 집단의 소득 수준별 그리고 소득 계층별로 나타나는 상품 선호 경향을 고려하여야 할 것이다. 마지막으로, 시장의 상품 경쟁 상황 혹은 미개척 분야를 고려하여야 할 것이다.

베트남은 조상숭배 문화와 베트남전이라는 역사적 배경을 가지고 있어서 사망보장보험을 선호하지 않는다. 문화와 역사는 쉽게 변하는 것이 아니기 때문에 사망보장보험 상품을 주력 상품으로 개발하는 것은 피해야 할 것으로 본다.

베트남은 아직은 저소득 국가라는 것을 고려하여야 할 것이다. 2007년 이전에는 베트남 보험시장에서 제공되고 있는 상품의 대부분은 단순한 저축성보험이며, 상품의 종류도 많지 않았다. 저소득국에서 나타나는 주요 상품 특징의 하나이다. 아직도 저축성 생사혼합보험이 주력 상품이어야 할 것으로 본다.

소득 수준이 높아지고 있으므로 질병보험, 의료보험 등 보장성보험 개발을 시작하여야 할 것이다. 향후, 이들은 베트남에서 중요성을 더해 갈 것이다. Prudential과 Manulife는 질병보험 중심으로 상품다변화를 추진하고 있으며, 다이이치는 질병보험은 물론 정기 보험과 정기 단체 보험 등 사망보장보험 상품을 제공하기 시작하였다. Bao Viet Securities Joint Stock Company(BVSC)의 보험산업에 대한 최근 보고서에 따르면 생명보험 상품 수가 2009년 100개에서 2016년 말 350개로 증가

하였다.¹⁴⁵⁾¹⁴⁶⁾ 그리고 동 보고서에 따르면 장기적으로 소득수준이 높아짐에 따라 개인은퇴보험의 발달을 전망하고 있다.¹⁴⁷⁾

베트남의 소득 계층을 고려한 세분화된 상품 개발이 필요해 보인다. 현재 외자계 생명보험회사가 이러한 전략을 전개하고 있다고 보기는 어렵다. 베트남은 아직 소득 계층의 세분화가 미흡한 상태에 있다(〈표 II-1〉 참조). 중산층의 형성이 미흡하고 최상위 계층과 일반 계층으로 분류된다고 할 수 있다. 당원 중심의 사회체제가 유지되는 한 앞으로 상당 기간 최상위 계층의 지위는 유지될 것으로 보인다. 최상위 계층을 대상으로 한 상품 개발과 일반 계층을 대상으로 한 세분화된 상품 개발 전략이 필요해 보인다. 한국은 최상위 계층을 대상으로 한 별도의 상품과 서비스 전략을 가지고 있다. 베트남에서도 이러한 전략을 현재에도 시작할 수 있을 것 같다.

새로 진입하는 보험회사는 기존 경쟁자와 경쟁하기 위해 보험료 경쟁 전략보다는 신상품 개발에 집중하는 것이 바람직한 듯하다. 베트남은 기업 이미지를 중시하는 경향이 있기 때문에 유사 상품을 가지고 가격경쟁을 하는 것은 적절해 보이지 않는다. 아직은 시장 발전 단계가 초기적인 단계에 있고 미개척 상품 분야가 많은 상태에 있다. 신상품이나 적극적 마케팅 방법 등을 가지고 접근하는 것이 기존 회사와 경쟁을 줄이면서 성장할 수 있는 전략인 듯하다.

다. 판매채널 전략

보험회사는 판매 네트워크에 관한 제반 문제를 검토해야 한다. 첫째, 현지인의 의사결정 과정을 고려하여야 할 것이다. 베트남 소비자는 회사의 재무능력과 성장률을 보고 보험회사를 선택하는 경향이 있다. 그리고 필요한 정보를 친구, 언론, 인터넷 등을 통해 얻고 있다는 설문조사 결과가 있다.¹⁴⁸⁾ 상품 자체보다는 기업 이미지 혹은 주변

145) 손해보험 상품 수가 1999년 200개에서 2016년 말 1,000개로 증가하였음

146) <http://enternews.vn/dn-bao-hiem-nuoc-ngoai-vao-viet-nam-cuoc-chien-thi-phan-112958.html>

147) <http://enternews.vn/dn-bao-hiem-nuoc-ngoai-vao-viet-nam-cuoc-chien-thi-phan-112958.html>

148) <https://tuvan-baohiemnhantho.com/tai-sao-nganh-bao-hiem-nhan-tho-thu-hut-nhieuvon-dau-tu-tu-cac-tap-doan-quoc-te.html>

의 평가에 민감하게 반응하고 있다고 볼 수 있다. 진입 초기 외자계 생명보험회사는 보험회사의 이미지 홍보에 집중하는 것이 필요한 듯하다. 새로 진입하는 보험회사는 처음 몇 년은 홍보비용 때문에 사업비의 부담이 클 수 있다.

둘째, 판매 네트워크의 효율성을 고려하여야 할 것이다. 초창기 Prudential은 시장 점유율 확대를 위한 전국적 지점 설립에 과도한 매몰비용을 소비하였다. 이는 바람직하지 않은 것으로 평가되고 있다. 성장 가능한 지역을 우선적으로 선택하여 지점을 설립하는 것이 필요해 보인다. 베트남은 대도시와 그 외 지역의 소득 수준이나 사회 인프라 수준에 차이가 많이 난다. 진입 초창기에는 대도시 중심의 판매 네트워크 구축이 적절한 듯하다.

셋째, 직영 지점과 직영 대리점 채널을 병행하여 운영하는 것이 바람직해 보인다. 직영 지점은 한국의 지점과 유사하고, 직영 대리점은 보험회사 소속 설계사가 비용을 투자하여 개설한 점포이다. 직영 대리점 개설자는 본사로부터 급여 및 직영 대리점 운영 성과 보수를 받는 독특한 판매망이다. 최근에는 많은 회사들이 이 전략을 채택한 상태에 있다. 효율적인 판매망 확대 수단으로 보인다.

넷째, 우수한 설계사의 확보 및 교육이 중요하다. 초기에 진입한 보험회사는 고학력 우수 설계사를 고용할 수 있었다. 이제는 외자계 보험회사의 대부분이 이 시장에 진입할 때 우수 설계사의 고용에 경쟁해야 한다. 전문대학교 졸업자 이상의 비율이 6%에 불과하다. 학력 이외의 기준으로 우수 설계사의 확보 전략이 필요해 보인다. 그리고 설계사의 대부분은 정규 직업을 가지고 있으면서 부업으로 보험상품을 판매하고 있다. 보험에 대해 설계사로서 필요한 지식을 가지고 있다고 보기 어려운 것이다. Manulife와 Dai-ichi Life 등은 변액보험, 유니버설보험 등 향후 보다 복잡한 제품을 판매하기 위해 설계사를 특별 교육하고 있다.

마지막으로, 방카슈랑스 채널의 적극 활용이 필요하다. 은행은 그동안 기업 중심 영업에서 벗어나 개인 대상 소매 영업을 확대하고 있어 향후 은행의 판매 범위는 확대될 것으로 보인다. 그리고 은행은 방카슈랑스 제휴계약이 비이자 수익을 얻는 방법 중의 하나라는 것을 인식하기 시작하였다. 이러한 추세를 인지하고 기존 보험회사는 이미 방카슈랑스 제휴계약에 적극적이다. 대형사는 시장점유율 확대를 위해서, 중·소형사

는 우수 설계사의 확보 경쟁에서 불리하기 때문에 방카슈랑스 계약에 적극적이다. 실제로 2014년까지 방카슈랑스 제휴계약은 저조하였지만 2016년부터 제휴계약이 많이 이루어지고 있다. 앞으로 방카슈랑스 채널이 크게 성장할 것으로 보인다.¹⁴⁹⁾ 다만, 독점적 제휴계약이 이루어지는 경우도 있어 보험회사는 장기적으로 은행과 방카슈랑스 계약이 어려울 수 있다는 점을 고려해야 할 것이다.

149) MINH THIEN(2017. 10. 27), “방카슈랑스-생명보험회사를 위한 새로운 경주”
(<http://forbesvietnam.com.vn/kinh-doanh/bancassurance-cuoc-dua-moi-cua-cac-cong-ty-bao-hiem-nhan-tho-1464.html>)

V. 맺음말

베트남은 최근 중국에서의 생산비용 상승과 비우호적 외국인 투자유치 정책으로 인해 대안국가의 하나로 관심이 높아지고 있다. 베트남은 6% 이상의 높은 경제 성장을 지속하고 있고, 인구는 증가하고 있으며, 해외 자본에 대한 형평성 있는 정책, 1당 체제의 정치적 안정성, 유교 중심의 사회적 안정성, WTO 회원국이라는 장점을 갖고 있어 투자처로서 매력적인 국가라고 할 수 있다.

실제로 외국기업의 베트남 투자는 2013년을 기준으로 급증하고 있다. 2018년 5월 20일 누계 기준 베트남에 대한 외국인 투자액은 총 2,688억 달러(21,186건)에 이른다. 국가별로는 2015년 9월 한국이 최대 투자국으로 올라섰고, 2018년 5월 20일 현재에도 누계 금액 기준으로 일본(506억 달러)을 제치고 한국(595억 달러)이 최대 투자국을 유지하고 있다. 한국은 누계 투자 건수(6,883건) 기준으로도 최대 투자국이다.¹⁵⁰⁾

생명보험산업의 경우 다른 산업에 비해 상대적으로 투자가 적은 편이다. A 생명보험회사는 2018년에 새로이 소규모 외자계와 합작방식으로 진출하였고, 2008년에 진출한 B 생명보험회사는 2018년 6월 현재 투자 확대를 계획하고 있기는 하나 아직 시장점유율은 매우 낮은 상황이다.

베트남 생명보험시장은 한국과 정서적 이질감이 낮은 편이다. 그리고 규모는 작지만 성장잠재력이 있다. 더욱이 발전 초기 단계여서 성숙된 시장보다는 큰 투자 이익을 기대할 수 있다. 중국 시장을 대상으로 한 연구에 따르면, 초기에 진입한 기업은 나중에 진입한 기업보다 큰 시장점유율과 이익을 획득하였다.¹⁵¹⁾ 본고는 베트남 진출에 따른 리스크를 줄일 수 있는 정보와 전략을 제시하였다. 한국 생명보험회사가 베트남을 이해하고 투자하는 데 도움이 될 수 있기를 기대한다.

150) KOTRA 베트남(<http://news.kotra.or.kr>)

151) Yigang P., Shaomin L., David K.T(1999), pp. 81~103

참고문헌

김은섭(2018), “우리나라 보험회사의 베트남 진출 전략”, 경영세미나 토론, 보험연구원
노대명 외(2015), 『아시아 각국의 복지제도 비교연구』, 보건사회연구원
삼일회계법인(2011), 『아시아 4개국 의료시장 조사』
이기형(2018. 3), 「생명보험 수요 결정요인에 관한 연구」, 『KIRI 리포트』, 보험연구원
이주현(2017), 「2018년 베트남 경제전망」
임준환·정봉은·황인창·이혜은·김혜란·정승연(2016), 『뉴 노멀 시대의 보험회사 경영 전략』, 보험연구원
전용식·조영현·채원영(2014), 『국내 보험회사의 해외사업 평가와 제언』, 보험연구원
조용운·변혜원·이승준·김경환·오병국(2011), 『아세안 주요국의 보험시장 규제제도 연구』, 보험연구원

Albert Li(2018), “Life Insurance Development in Vietnam”, Society of Actuaries
AXCO(2018), *Vietnam - Life & Benefits*
BIPO(2018), “Understanding Social Security System in Vietnam”
BO TAI CHINH(2017), *THI TRUONG BAO HIEM VIET NAM NAM 2016*
Browne, Mark J., James M. Carson, and Robert E. Hoyt(2001), “Dynamic Financial Models of Life Insurers”, *North American Actuarial Journal*, 5
Chi Liey Dang(2018. 1. 11), “Vietnam’s Restructuring Plan Proposal for the Insurance Market in the 2017-2020 Period”, *Baker McKenzie*
Dai-ichi Life(2016), “Overview of Dai-ichi Life Vietnam(DLVN)”
Decision No. 1826/QD-TTg(2012. 12. 6), “Proposal on restructuring of the stock market and the insurance market”
Dunning, John H., *Trade, Location of Economic Activity and the MNE: A Search for an Eclectic Approach*, in Ohlin, B., Hesselborn, P-O., Wijkman, P. M., eds, *The International Allocation of Economic Activity*, London, Macmillan

- Grnat Thornton(2017), "Compulsory versus Voluntary social insurance schemes: THE NATIONAL ASSEMBLY, Law on Social Insurance - 58/2014/QH13"
- Harold D. S.(1987), "Protectionism in the Provision of International Insurance Services", *The Journal of Risk and Insurance*, Vol. 54, No. 1
- Helpman, E., Melitz, M. J. and Yeaple, S. R.(2004), "Export versus FDI with heterogeneous firms", *The American Economic Review*, Vol. 94
- Hussel, Stephanie, Damian Ward and Ralf Zurbruegg(2005), "Stimulating the Demand for Insurance", *Risk Management and Insurance Review*, 8(2)
- IMF(2018. 4), *World Economic Outlook*
- Lee Hui-Shan et al.(2018), "Influence of Secondary and Tertiary Literacy on Life Insurance Consumption: Case of Selected ASEAN Countries", *Geneva Papers on Risk & Insurance - Issues & Practice*, Vol. 43, Issue 1
- Meidan A.(1984), "Insurance Marketing", Graham Burn
- Ministry of Health(2016), "SOCIAL HEALTH INSURANCE IN VIET NAM"
- Nguyen(2015), "Aging Population and Expanding Social Insurance in Vietnam"
- Niên giám thị trường bảo hiểm Việt Nam năm(2016)
- Outreville, J. F.(2013), "The Relationship Between Insurance and Economic Development:85 empirical papers for a review of the literature", *Risk Management and Insurance Review*, 16(1)
- Russin & Vecchi(2016), *INSURANCE LAW & REGULATION*
- State Securities Commission of Vietnam(2017)
- State of Bank Vietnam(2017)
- Subir Sen and S. Madheswaran(2013), "Regional Determinants of life insurance consumption: evidence from selected Asian economies", *Asian-Pacific Economic Literature*
- Swiss Re, Sigma, No. 3/2017, No. 3/2016, No. 4/2015, No. 3/2014
- THE SOCIALIST REPUBLIC OF VIETNAM, LAW ON SOCIAL INSURANCE

timetric(2017), *The Vietnamese Insurance Industry - Governance, Risk and Compliance*

UN(2017), *World Population Prospects: The 2017 Revision*

VIET CAPITAL SECURITIES(2017), *Vietnamese Insurers*

World Bank(2018), *World Development Indicators*

Yigang P., Shaomin L., David K. T.(1999), "The Impact of Order and Mode of Market Entry on Profitability and Market Share," *Journal of International Business Studies*, Vol. 30, No. 1

山田幸三(1989), 外資系生命保険の競争戦略, 保険学雑誌, 第526号

グイエン ヴァン タイン, ベトナム生保市場への外資系生保の進出に関する考察, 生命保険論集, 第161号

チャンディンクアン(第一生命ベトナム 社長)(2018), 第一生命ベトナムの経営戦略

위키백과(ko.wikipedia.org)

KOTRA 베트남(<http://news.kotra.or.kr>)

<http://luatkhaiphong.com/Van-ban-Tieng-Anh/Law-No.-61/2010/QH12-dated-December-06-2011-6041.html>

<http://www.baominh.com.vn/phat-trien-ben-vung-thi-truong-bao-hiem-viet-nam>

<https://tuvan-baohiemnhantho.com/tai-sao-nganh-bao-hiem-nhan-tho-thu-hut-nhieu-von-dau-tu-tu-cac-tap-doan-quoc-te.html>

<https://www.investopedia.com/articles/investing/092013/difference-between-emerging-and-frontier-markets.asp#ixzz5Mmsisb2u>

<http://www.mof.gov.vn>

보험연구원(KIRI) 발간물 안내

※ 2017년부터 기존의 연구보고서, 정책보고서, 경영보고서, 조사보고서가 연구보고서로 통합되었습니다.

■ 연구보고서

- 2017-1 보험산업 미래 / 김석영·윤성훈·이선주 2017.2
- 2017-2 자동차보험 과실상계제도 개선방안 / 전용식·채원영 2017.2
- 2017-3 상호협정 관련 입법정책 연구 / 정호열 2017.2
- 2017-4 저소득층 노후소득 보장을 위한 공사연계연금 연구 / 정원석·강성호·마지혜 2017.3
- 2017-5 자영업자를 위한 사적소득보상체계 개선방안 / 류건식·강성호·김동겸 2017.3
- 2017-6 우리나라 사회안전망 개선을 위한 현안 과제 / 이태열·최장훈·김유미 2017.4
- 2017-7 일본의 보험회사 도산처리제도 및 사례 / 정봉은 2017.5
- 2017-8 보험회사 업무위탁 관련 제도 개선방안 / 이승준·정인영 2017.5
- 2017-9 부채시가평가제도와 생명보험회사의 자본관리 / 조영현·이혜은 2017.8
- 2017-10 효율적 의료비 지출을 통한 국민건강보험의 보장성 강화 방안 / 김대환 2017.8
- 2017-11 인슈어테크 혁명: 현황 점검 및 과제 고찰 / 박소정·박지윤 2017.8
- 2017-12 생산물 배상책임보험 역할 제고 방안 / 이기형·이규성 2017.9
- 2017-13 보험금청구권과 소멸시효 / 권영준 2017.9
- 2017-14 2017년 보험소비자 설문조사 / 동향분석실 2017.10
- 2017-15 2018년도 보험산업 전망과 과제 / 동향분석실 2017.11
- 2017-16 퇴직연금 환경변화와 연금세제 개편 방향 / 강성호·류건식·김동겸 2017.12
- 2017-17 자동차보험 한방진료 현황과 개선방안 / 송윤아·이소양 2017.12
- 2017-18 베이비부머 세대의 노후소득 / 최장훈·이태열·김미화 2017.12
- 2017-19 연금세제 효과연구 / 정원석·이선주 2017.12
- 2017-20 주요국의 지진보험 운영 현황 및 시사점 / 최창희·한성원 2017.12
- 2017-21 사적연금의 장기연금수령 유도방안 / 김세중·김유미 2017.12
- 2017-22 누적전망이론을 이용한 생명보험과 연금의 유보가격 측정 연구 / 지홍민 2017.12
- 2018-1 보증연장 서비스 규제 방안 / 백영화·박정희 2018.1
- 2018-2 건강생활서비스 공·사 협력 방안 / 조용운·오승연·김동겸 2018.2

- 2018-3 퇴직연금 가입자교육 개선 방안 / 류건식·강성호·이상우 2018.2
- 2018-4 IFRS 9과 보험회사의 ALM 및 자산배분 / 조영현·이혜은 2018.2
- 2018-5 보험상품 변천과 개발 방향 / 김석영·김세영·이선주 2018.2
- 2018-6 계리적 관점에서 본 실손의료보험 개선 방안 / 조재린·정성희 2018.3
- 2018-7 국내 보험회사의 금융겸업 현황과 시사점 / 전용식·이혜은 2018.3
- 2018-8 장애인의 위험보장 강화 방안 / 오승연·김석영·이선주 2018.4
- 2018-9 주요국 공·사 건강보험 연계 체계 분석 / 정성희·이태열·김유미 2018.4
- 2018-10 정신질환 위험보장 강화 방안 / 이정택·임태준·김동겸 2018.4
- 2018-11 기초서류 준수의무 위반시 과징금 부과기준 개선방안 / 황현아·백영화·권오경 2018.8
- 2018-12 2018년 보험소비자 설문조사 / 동향분석실 2018.9
- 2018-13 상속법의 관점에서 본 생명보험 / 최준규 2018.9
- 2018-14 호주 퇴직연금제도 현황과 시사점 / 이경희 2018.9
- 2018-15 빅데이터 기반의 사이버위험 측정 방법 및 사이버사고 예측모형 연구 / 이진무 2018.9
- 2018-16 빅데이터 분석에 의한 요율산정 방법 비교: 실손의료보험 적용 사례 / 이항석 2018.9
- 2018-17 보험 모집 행위의 의미 및 범위에 대한 검토 / 백영화·손민숙 2018.10
- 2018-18 보험회사 해외채권투자와 환헤지 / 황인창·임준환·채원영 2018.10

■ 연구보고서(구)

- 2008-1 보험회사의 리스크 중심 경영전략에 관한 연구 / 최영목·장동식·김동겸 2008.1
- 2008-2 한국 보험시장과 공정거래법 / 정호열 2008.6
- 2008-3 확정급여형 퇴직연금의 자산운용 / 류건식·이경희·김동겸 2008.3
- 2009-1 보험설계사의 특성분석과 고능률화 방안 / 안철경·권오경 2009.1
- 2009-2 자동차사고의 사회적 비용 최소화 방안 / 기승도 2009.2
- 2009-3 우리나라 가계부채 문제의 진단과 평가 / 유경원·이혜은 2009.3
- 2009-4 사적연금의 노후소득보장 기능제고 방안 / 류건식·이창우·김동겸 2009.3
- 2009-5 일반화선형모형(GLM)을 이용한 자동차보험 요율상대도 산출 방법 연구 / 기승도·김대환 2009.8
- 2009-6 주행거리에 연동한 자동차보험제도 연구 / 기승도·김대환·김혜란 2010.1
- 2010-1 우리나라 가계 금융자산 축적 부진의 원인과 시사점 / 유경원·이혜은 2010.4

- 2010-2 생명보험 상품별 해지율 추정 및 예측 모형 / 황진태·이경희 2010.5
 2010-3 보험회사 자산관리서비스 사업모형 검토 / 진 익·김동겸 2010.7

■ 정책보고서(구)

- 2008-2 환경오염리스크관리를 위한 보험제도 활용방안 / 이기형 2008.3
 2008-3 금융상품의 정의 및 분류에 관한 연구 / 유지호·최 원 2008.3
 2008-4 2009년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면·이태열·신중협·황진태·유진아·김세환·이정환·박정희·김세중·최이섭 2008.11
 2009-1 현 금융위기 진단과 위기극복을 위한 정책제언 / 진 익·이민환·유경원·최영목·최형선·최 원·이경아·이혜은 2009.2
 2009-2 퇴직연금의 급여 지급 방식 다양화 방안 / 이경희 2009.3
 2009-3 보험분쟁의 재판외적 해결 활성화 방안 / 오영수·김경환·이종욱 2009.3
 2009-4 2010년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면·황진태·변혜원·이정희·이정환·박정희·김세중·최이섭 2009.12
 2009-5 금융상품판매전문회사의 도입이 보험회사에 미치는 영향 / 안철경·변혜원·권오경 2010.1
 2010-1 보험사기 영향요인과 방지방안 / 송윤아 2010.3
 2010-2 2011년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면·김대환·이경희·이정환·최 원·김세중·최이섭 2010.12
 2011-1 금융소비자 보호 체계 개선방안 / 오영수·안철경·변혜원·최영목·최형선·김경환·이상우·박정희·김미화 2010.4
 2011-2 일반공제사업 규제의 합리화 방안 / 오영수·김경환·박정희 2011.7
 2011-3 퇴직연금 적립금의 연금전환 유도방안 / 이경희 2011.5
 2011-4 저출산·고령화와 금융의 역할 / 윤성훈·류건식·오영수·조용운·진 익·유진아·변혜원 2011.7
 2011-5 소비자 보호를 위한 보험유통채널 개선방안 / 안철경·이경희 2011.11
 2011-6 2012년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·황진태·이정환·최 원·김세중·오병국 2011.12
 2012-1 인적사고 보험금의 지급방식 다양화 방안 / 조재린·이기형·정인영 2012.8
 2012-2 보험산업 진입 및 퇴출에 관한 연구 / 이기형·변혜원·정인영 2012.10
 2012-3 금융위기 이후 보험규제 변화 및 시사점 / 임준환·유진아·이경아 2012.11
 2012-4 소비자중심의 변액연금보험 개선방안 연구: 공시 및 상품설계 개선을 중심으로 / 이기형·임준환·김해식·이경희·조영현·정인영 2012.12

- 2013-1 생명보험의 자살면책기간이 자살에 미치는 영향 / 이창우·윤상호 2013.1
- 2013-2 퇴직연금 지배구조체계 개선방안 / 류건식·김대환·이상우 2013.1
- 2013-3 2013년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·전용식·이정환·최 원·김세중·채원영 2013.2
- 2013-4 사회안전망 체제 개편과 보험산업 역할 / 진 익·오병국·이성은 2013.3
- 2013-5 보험지주회사 감독체계 개선방안 연구 / 이승준·김해식·조재린 2013.5
- 2013-6 2014년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·전용식·최 원·김세중·채원영 2013.12
- 2014-1 보험시장 경쟁정책 투명성 제고방안 / 이승준·강민규·이해랑 2014.3
- 2014-2 국내 보험회사 지급여력규제 평가 및 개선방안 / 조재린·김해식·김석영 2014.3
- 2014-3 공·사 사회안전망의 효율적인 역할 제고 방안 / 이태열·강성호·김유미 2014.4
- 2014-4 2015년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·김석영·김진억·최 원·채원영·이아름·이해랑 2014.11
- 2014-5 의료보장체계 합리화를 위한 공·사건강보험 협력방안 / 조용운·김경환·김미화 2014.12
- 2015-1 보험회사 재무건전성 규제 - IFRS와 RBC 연계방안 / 김해식·조재린·이경아 2015.2
- 2015-2 2016년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·김석영·김진억·최 원·채원영·이아름·이해랑 2015.11
- 2016-1 정년연장의 노후소득 개선 효과와 개인연금의 정책방향 / 강성호·정봉은·김유미 2016.2
- 2016-2 국민건강보험 보장률 인상 정책 평가: DSGE 접근법 / 임태준·이정택·김혜란 2016.11
- 2016-3 2017년도 보험산업 전망과 과제 / 동향분석실 2016.12

■ 경영보고서(구)

- 2009-1 기업후지보험 활성화 방안 연구 / 이기형·한상용 2009.3
- 2009-2 자산관리서비스 활성화 방안 / 진 익 2009.3
- 2009-3 탄소시장 및 녹색보험 활성화 방안 / 진 익·유시용·이경아 2009.3
- 2009-4 생명보험회사의 지속가능성장에 관한 연구 / 최영목·최 원 2009.6
- 2010-1 독립판매채널의 성장과 생명보험회사의 대응 / 안철경·권오경 2010.2

- 2010-2 보험회사의 윤리경영 운영실태 및 개선방안 / 오영수·김경환 2010.2
- 2010-3 보험회사의 퇴직연금사업 운영전략 / 류건식·이창우·이상우 2010.3
- 2010-4(1) 보험환경변화에 따른 보험산업 성장방안 / 산업연구실·정책연구실·동향분석실 2010.6
- 2010-4(2) 종합금융서비스를 활용한 보험산업 성장방안 / 금융제도실·재무연구실 2010.6
- 2010-5 변액보험 보증리스크관리연구 / 권용재·장동식·서성민 2010.4
- 2010-6 RBC 내부모형 도입 방안 / 김해식·최영목·김소연·장동식·서성민 2010.10
- 2010-7 금융보증보험 가격결정모형 / 최영수 2010.7
- 2011-1 보험회사의 비대면채널 활용방안 / 안철경·변혜원·서성민 2011.1
- 2011-2 보증보험의 특성과 리스크 평가 / 최영목·김소연·김동겸 2011.2
- 2011-3 충성도를 고려한 자동차보험 마케팅전략 연구 / 기승도·황진태 2011.3
- 2011-4 보험회사의 상조서비스 기여방안 / 황진태·기승도·권오경 2011.5
- 2011-5 사기성클레임에 대한 최적조사방안 / 송윤아·정인영 2011.6
- 2011-6 민영의료보험의 보험리스크관리방안 / 조용운·황진태·김미하 2011.8
- 2011-7 보험회사의 개인형 퇴직연금 운영방안 / 류건식·김대환·이상우 2011.9
- 2011-8 퇴직연금시장의 환경변화에 따른 확정기여형 퇴직연금 운영방안 / 김대환·류건식·이상우 2011.10
- 2012-1 국내 생명보험회사의 기업공개 평가와 시사점 / 조영현·전용식·이혜은 2012.7
- 2012-2 보험산업 비전 2020 : @sure 4.0 / 진 익·김동겸·김혜란 2012.7
- 2012-3 현금흐름방식 보험료 산출의 시행과 과제 / 김해식·김석영·김세영·이혜은 2012.9
- 2012-4 보험회사의 장수리스크 발생원인과 관리방안 / 김대환·류건식·김동겸 2012.9
- 2012-5 은퇴가구의 경제형태 분석 / 유경원 2012.9
- 2012-6 보험회사의 날씨리스크 인수 활성화 방안: 지수형 날씨보험을 중심으로 / 조재린·황진태·권용재·채원영 2012.10
- 2013-1 자동차보험시장의 가격경쟁이 손해율에 미치는 영향과 시사점 / 전용식·채원영 2013.3
- 2013-2 중국 자동차보험시장점유율 확대방안 연구 / 기승도·조용운·이소양 2013.5
- 2016-1 뉴 노멀 시대의 보험회사 경영전략 / 임준환·정봉은·황인창·이혜은·김혜란·정승연 2016.4
- 2016-2 금융보증보험 잠재 시장 연구: 지방자치단체 자금조달 시장을 중심으로

/ 최창희·황인창·이경아 2016.5

2016-3 퇴직연금시장 환경변화와 보험회사 대응방안 / 류건식·강성호·김동겸 2016.5

■ 조사보고서(구)

- 2008-1 보험회사 글로벌화를 위한 해외보험시장 조사 / 양성문·김진억·지재원·박정희·김세중 2008.2
- 2008-2 노인장기요양보험 제도 도입에 대응한 장기간병보험 운영 방안 / 오영수 2008.3
- 2008-3 2008년 보험소비자 설문조사 / 안철경·기승도·이상우 2008.4
- 2008-4 주요국의 보험상품 판매권유 규제 / 이상우 2008.3
- 2009-1 2009년 보험소비자 설문조사 / 안철경·이상우·권오경 2009.3
- 2009-2 Solvency II의 리스크 평가모형 및 측정 방법 연구 / 장동식 2009.3
- 2009-3 이슬람 보험시장 진출방안 / 이진면·이정환·최이섭·정중영·최태영 2009.3
- 2009-4 미국 생명보험 정산거래의 현황과 시사점 / 김해식 2009.3
- 2009-5 헤지펀드 운용전략 활용방안 / 진 익·김상수·김중훈·변귀영·유시용 2009.3
- 2009-6 복합금융 그룹의 리스크와 감독 / 이민환·전선애·최 원 2009.4
- 2009-7 보험산업 글로벌화를 위한 정책적 지원방안 / 서대교·오영수·김영진 2009.4
- 2009-8 구조화금융 관점에서 본 금융위기 분석 및 시사점 / 임준환·이민환·윤건용·최 원 2009.7
- 2009-9 보험리스크 측정 및 평가 방법에 관한 연구 / 조용운·김세환·김세중 2009.7
- 2009-10 생명보험계약의 효력상실·해약분석 / 류건식·장동식 2009.8
- 2010-1 과거 금융위기 사례분석을 통한 최근 글로벌 금융위기 전망 / 신종협·최형선·최 원 2010.3
- 2010-2 금융산업의 영업행위 규제 개선방안 / 서대교·김미화 2010.3
- 2010-3 주요국의 민영건강보험의 운영체제와 시사점 / 이창우·이상우 2010.4
- 2010-4 2010년 보험소비자 설문조사 / 변혜원·박정희 2010.4
- 2010-5 산재보험의 운영체제에 대한 연구 / 송윤아 2010.5
- 2010-6 보험산업 내 공정거래규제 조화방안 / 이승준·이종욱 2010.5
- 2010-7 보험종류별 진료수가 차등적용 개선방안 / 조용운·서대교·김미화 2010.4
- 2010-8 보험회사의 금리위험 대응전략 / 진 익·김해식·유진아·김동겸 2011.1
- 2010-9 퇴직연금 규제체계 및 정책방향 / 류건식·이창우·이상우 2010.7
- 2011-1 생명보험설계사 활동실태 및 만족도 분석 / 안철경·황진태·서성민 2011.6
- 2011-2 2011년 보험소비자 설문조사 / 김대환·최 원 2011.5

- 2011-3 보험회사 녹색금융 참여방안 / 진 익·김해식·김혜란 2011.7
- 2011-4 의료시장 변화에 따른 민영실손의료보험의 대응 / 이창우·이기형 2011.8
- 2011-5 아세안 주요국의 보험시장 규제제도 연구 / 조용운·변혜원·이승준·김경환·오병국 2011.11
- 2012-1 2012년 보험소비자 설문조사 / 황진태·전용식·윤상호·기승도·이상우·최 원 2012.6
- 2012-2 일본의 퇴직연금제도 운영체계 특징과 시사점 / 이상우·오병국 2012.12
- 2012-3 솔벤시 II의 보고 및 공시 체계와 시사점 / 장동식·김경환 2012.12
- 2013-1 2013년 보험소비자 설문조사 / 전용식·황진태·변혜원·정원석·박선영·이상우·최 원 2013.8
- 2013-2 건강보험 진료비 전망 및 활용방안 / 조용운·황진태·조재린 2013.9
- 2013-3 소비자 신뢰 제고와 보험상품 정보공시 개선방안 / 김해식·변혜원·황진태 2013.12
- 2013-4 보험회사의 사회적 책임 이행에 관한 연구 / 변혜원·조영현 2013.12
- 2014-1 주택연금 연계 간병보험제도 도입 방안 / 박선영·권오경 2014.3
- 2014-2 소득수준을 고려한 개인연금 세제 효율화방안: 보험료 납입단계의 세제방식 중심으로 / 정원석·강성호·이상우 2014.4
- 2014-3 보험규제에 관한 주요국의 법제연구: 모집채널, 행위 규제 등을 중심으로 / 한기정·최준규 2014.4
- 2014-4 보험산업 환경변화와 판매채널 전략 연구 / 황진태·박선영·권오경 2014.4
- 2014-5 거시경제 환경변화의 보험산업 파급효과 분석 / 전성주·전용식 2014.5
- 2014-6 국내경제의 일본식 장기부진 가능성 검토 / 전용식·윤성훈·채원영 2014.5
- 2014-7 건강생활관리서비스 사업모형 연구 / 조용운·오승연·김미화 2014.7
- 2014-8 보험개인정보 보호법제 개선방안 / 김경환·강민규·이해랑 2014.8
- 2014-9 2014년 보험소비자 설문조사 / 전용식·변혜원·정원석·박선영·오승연·이상우·최 원 2014.8
- 2014-10 보험회사 수익구조 진단 및 개선방안 / 김석영·김세중·김혜란 2014.11
- 2014-11 국내 보험회사의 해외사업 평가와 제언 / 전용식·조영현·채원영 2014.12
- 2015-1 보험민원 해결 프로세스 선진화 방안 / 박선영·권오경 2015.1
- 2015-2 재무건전성 규제 강화와 생명보험회사의 자본관리 / 조영현·조재린·김혜란 2015.2
- 2015-3 국내 배상책임보험시장 성장 저해 요인 분석 - 대인사고 손해배상액 산정 기준을 중심으로 - / 최창희·정인영 2015.3
- 2015-4 보험산업 신뢰도 제고 방안 / 이태열·황진태·이선주 2015.3

- 2015-5 2015년 보험소비자 설문조사 / 동향분석실 2015.8
- 2015-6 인구 및 가구구조 변화가 보험 수요에 미치는 영향 / 오승연·김유미 2015.8
- 2016-1 경영환경 변화와 주요 해외 보험회사의 대응 전략 / 전용식·조영현 2016.2
- 2016-2 시스템리스크를 고려한 복합금융그룹 감독방안 / 이승준·민세진 2016.3
- 2016-3 저성장 시대 보험회사의 비용관리 / 김해식·김세중·김현경 2016.4
- 2016-4 자동차보험 해외사업 경영성과 분석과 시사점 / 전용식·송윤아·채원영 2016.4
- 2016-5 금융·보험세제연구: 집합투자기구, 보험 그리고 연금세제를 중심으로 / 정원석·임 준·김유미 2016.5
- 2016-6 가용자본 산출 방식에 따른국내 보험회사 지급여력 비교 / 조재린·황인창·이경아 2016.5
- 2016-7 해외 사례를 통해 본 중·소형 보험회사의 생존전략 / 이태열·김해식·김현경 2016.5
- 2016-8 생명보험회사의 연금상품 다양화 방안: 종신소득 보장기능을 중심으로 / 김세중·김혜란 2016.6
- 2016-9 2016년 보험소비자 설문조사 / 동향분석실 2016.8
- 2016-10 자율주행자동차 보험제도 연구 / 이기형·김혜란 2016.9

■ 조사자료집

- 2014-1 보험시장 자유화에 따른 보험산업 환경변화 / 최 원·김세중 2014.6
- 2014-2 주요국 내부자본적정성 평가 및 관리 제도 연구 - Own Risk and Solvency Assessment - / 장동식·이정환 2014.8
- 2015-1 고령층 대상 보험시장 현황과 해외사례 / 강성호·정원석·김동겸 2015.1
- 2015-2 경증치매자 보호를 위한 보험사의 치매실태 도입방안 / 정봉은·이선주 2015.2
- 2015-3 소비자 금융이해력 강화 방안: 보험 및 연금 / 변혜원·이해랑 2015.4
- 2015-4 글로벌 금융위기 이후 세계경제의 구조적 변화 / 박대근·박춘원·이항용 2015.5
- 2015-5 노후소득보장을 위한 주택연금 활성화 방안 / 전성주·박선영·김유미 2015.5
- 2015-6 고령화에 대응한 생애자산관리 서비스 활성화 방안 / 정원석·김미화 2015.5
- 2015-7 일반 손해보험 요율제도 개선방안 연구 / 김석영·김혜란 2015.12
- 2018-1 변액연금 최저보증 및 사업비 부과 현황 조사 / 김세환 2018.2

■ 연차보고서

- 제 1 호 2008년 연차보고서 / 보험연구원 2009.4
- 제 2 호 2009년 연차보고서 / 보험연구원 2010.3
- 제 3 호 2010년 연차보고서 / 보험연구원 2011.3
- 제 4 호 2011년 연차보고서 / 보험연구원 2012.3
- 제 5 호 2012년 연차보고서 / 보험연구원 2013.3
- 제 6 호 2013년 연차보고서 / 보험연구원 2013.12
- 제 7 호 2014년 연차보고서 / 보험연구원 2014.12
- 제 8 호 2015년 연차보고서 / 보험연구원 2015.12
- 제 9 호 2016년 연차보고서 / 보험연구원 2017.1
- 제 10 호 2017년 연차보고서 / 보험연구원 2018.1

■ 영문발간물

- 제 7 호 Korean Insurance Industry 2008 / KIRI, 2008.9
- 제 8 호 Korean Insurance Industry 2009 / KIRI, 2009.9
- 제 9 호 Korean Insurance Industry 2010 / KIRI, 2010.8
- 제10호 Korean Insurance Industry 2011 / KIRI, 2011.10
- 제11호 Korean Insurance Industry 2012 / KIRI, 2012.11
- 제12호 Korean Insurance Industry 2013 / KIRI, 2013.12
- 제13호 Korean Insurance Industry 2014 / KIRI, 2014.8
- 제14호 Korean Insurance Industry 2015 / KIRI, 2015.8
- 제15호 Korean Insurance Industry 2016 / KIRI, 2016.8
- 제16호 Korean Insurance Industry 2017 / KIRI, 2017.8
- 제 7 호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2013 / KIRI, 2014.2
- 제 8 호 Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2013 / KIRI, 2014.5
- 제 9 호 Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2014 / KIRI, 2014.8
- 제10호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2014 / KIRI, 2014.10
- 제11호 Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2014 / KIRI, 2015.2
- 제12호 Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2014 / KIRI, 2015.4
- 제13호 Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2015 / KIRI, 2015.8
- 제14호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2015 / KIRI, 2015.11
- 제15호 Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2015 / KIRI, 2016.2
- 제16호 Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2015/ KIRI, 2016.6

- 제17호 Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2016/ KIRI, 2016.9
- 제18호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2016/ KIRI, 2016.12
- 제19호 Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2016/ KIRI, 2017.2
- 제20호 Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2016/ KIRI, 2017.5
- 제21호 Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2017/ KIRI, 2017.9
- 제22호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2017/ KIRI, 2017.11

■ CEO Report

- 2008-1 자동차보험 물적담보 손해를 관리 방안 / 기승도 2008.6
- 2008-2 보험산업 소액지급결제시스템 참여 관련 주요 이슈 / 이태열 2008.6
- 2008-3 FY2008 수입보험료 전망 / 동향분석실 2008.8
- 2008-4 퇴직급여보장법 개정안의 영향과 보험회사 대응과제 / 류건식·서성민 2008.12
- 2009-1 FY2009 보험산업 수정전망과 대응과제 / 동향분석실 2009.2
- 2009-2 퇴직연금 예금보험요율 적용의 타당성 검토 / 류건식·김동겸 2009.3
- 2009-3 퇴직연금 사업자 관련규제의 적정성 검토 / 류건식·이상우 2009.6
- 2009-4 퇴직연금 가입 및 인식실태 조사 / 류건식·이상우 2009.10
- 2010-1 복수사용자 퇴직연금제도의 도입 및 보험회사의 대응과제 / 김대환·이상우·김혜란 2010.4
- 2010-2 FY2010 수입보험료 전망 / 동향분석실 2010.6
- 2010-3 보험소비자 보호의 경영전략적 접근 / 오영수 2010.7
- 2010-4 장기손해보험 보험사기 방지를 위한 보험금 지급심사제도 개선 / 김대환·이기형 2010.9
- 2010-5 퇴직금 중간정산의 문제점과 개선과제 / 류건식·이상우 2010.9
- 2010-6 우리나라 신용카드시장의 특징 및 개선논의 / 최형선 2010.11
- 2011-1 G20 정상회의의 금융규제 논의 내용 및 보험산업에 대한 시사점 / 김동겸 2011.2
- 2011-2 영국의 공동계정 운영체제 / 최형선·김동겸 2011.3
- 2011-3 FY2011 수입보험료 전망 / 동향분석실 2011.7
- 2011-4 근퇴법 개정에 따른 퇴직연금 운영방안과 과제 / 김대환·류건식 2011.8
- 2012-1 FY2012 수입보험료 전망 / 동향분석실 2012.8
- 2012-2 건강생활서비스법 제정(안)에 대한 검토 / 조용운·이상우 2012.11
- 2012-3 보험연구원 명사초청 보험발전 간담회 토론 내용 / 윤성훈·전용식·전성주·

- 채원영 2012.12
- 2012-4 새정부의 보험산업 정책(I): 정책공약집을 중심으로 / 이기형·정인영 2012.12
- 2013-1 새정부의 보험산업 정책(II): 국민건강보험 본인부담경감제 정책에 대한 평가 / 김대환·이상우 2013.1
- 2013-2 새정부의 보험산업 정책(III): 제18대 대통령직인수위원회 제안 국정과제를 중심으로 / 이승준 2013.3
- 2013-3 FY2013 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2013.7
- 2013-4 유럽 복합금융그룹의 보험사업 매각 원인과 시사점 / 전용식·윤성훈 2013.7
- 2014-1 2014년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2014.6
- 2014-2 인구구조 변화가 보험계약규모에 미치는 영향 분석 / 김석영·김세중 2014.6
- 2014-3 『보험 혁신 및 건전화 방안』의 주요 내용과 시사점 / 이태열·조재린·황진태·송운아 2014.7
- 2014-4 아베노믹스 평가와 시사점 / 임준환·황인창·이혜은 2014.10
- 2015-1 연말정산 논란을 통해 본 소득세제 개선 방향 / 강성호·류건식·정원석 2015.2
- 2015-2 2015년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2015.6
- 2015-3 보험산업 경쟁력 제고 방안 및 이의 영향 / 김석영 2015.10
- 2016-1 금융규제 운영규정 제정 의미와 시사점 / 김석영 2016.1
- 2016-3 2016년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2016.7
- 2016-4 EU Solvency II 경과조치의 의미와 시사점 / 황인창·조재린 2016.7
- 2016-5 비급여 진료비 관련 최근 논의 동향과 시사점 / 정성희·이태열 2016.9
- 2017-1 보험부채 시가평가와 보험산업의 과제 / 김해식 2017.2
- 2017-2 2017년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2017.7
- 2017-3 1인 1 퇴직연금시대의 보험회사 IRP 전략 / 류건식·이태열 2017.7
- 2018-1 2018년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2018.7
- 2018-2 북한 보험산업의 이해와 대응 / 안철경·정인영 2018.7

■ Insurance Business Report

- 26호 퇴직연금 중심의 근로자 노후소득보장 과제 / 류건식·김동겸 2008.2
- 27호 보험부채의 리스크마진 측정 및 적용 사례 / 이경희 2008.6
- 28호 일본 금융상품판매법의 주요내용과 보험산업에 대한 영향 / 이기형 2008.6
- 29호 보험회사의 노인장기요양 사업 진출 방안 / 오영수 2008.6

- 30호 교차모집제도의 활용의향 분석 / 안철경·권오경 2008.7
 31호 퇴직연금 국제회계기준의 도입영향과 대응과제 / 류건식·김동겸 2008.7
 32호 보험회사의 헤지펀드 활용방안 / 진 익 2008.7
 33호 연금보험의 확대와 보험회사의 대응과제 / 이경희·서성민 2008.9

■ 간행물

- 보험동향 / 연 4회
- 보험금융연구 / 연 4회

※ 2008년 이전 발간물은 보험연구원 홈페이지(<http://www.kiri.or.kr>)에서 확인하시기 바랍니다.

『 도서 회원 가입 안내 』

회원 및 제공자료

	법인회원	특별회원	개인회원
연회비	₩ 300,000원	₩ 150,000원	₩ 150,000원
제공자료	- 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · KIRI 포커스 모음집 · KIRI 이슈 모음집 · KOREA INSURANCE INDUSTRY	- 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · KIRI 포커스 모음집 · KIRI 이슈 모음집 · KOREA INSURANCE INDUSTRY	- 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · KIRI 포커스 모음집 · KIRI 이슈 모음집 · KOREA INSURANCE INDUSTRY
	- 영문연차보고서	-	-

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

가입문의

보험연구원 도서회원 담당

전화 : (02) 3775 - 9080 팩스 : (02) 3775 - 9102

회비납입방법

- 무통장입금 : 국민은행 (400401 - 01 - 125198)

예금주 : 보험연구원

가입절차

보험연구원 홈페이지(www.kiri.or.kr)에 접속 후 도서회원가입신청서를 작성·등록 후 회비입금을 하시면 확인 후 1년간 회원자격이 주어집니다.

자료구입처

서울 : 보험연구원 자료실 (02-3775-9115 / cbyun@kiri.or.kr)

저 자 약 력

조 용 운

The University of Houston 경제학 박사
보험연구원 연구위원
(E-mail : ywcho@kiri.or.kr)

김 동 경

성균관대학교 경제학 석사
보험연구원 수석연구원
(E-mail : dgkim@kiri.or.kr)

연구보고서 2018-19

베트남 생명보험산업의 현황 및 시사점

발행일 2018년 10월

발행인 한 기 정

발행처 **보 험 연 구 원**

서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38

화재보험협회빌딩

대표전화 : (02) 3775-9000

조판및
인 쇄 고려씨엔피

ISBN 979-11-85691-96-1 94320

979-11-85691-50-3 (세트)

정가 10,000원