

기 조 발 표

# 보험산업의 미래와 대응

2021. 3. 5

임 종 룡

# I. 포스트코로나 시대의 전망



## 코로나 위기의 특성

- ◎ 상충성  
: 코로나대응과 경제상황 역의 관계
- ◎ 복합성  
: 수요와 공급측면 동시 충격
- ◎ 광역성  
: 전세계에 걸친 광역적 확산

## 포스트 코로나 시대의 도래

- ◎ 자국 경제의 안정·성위험관리 중시
- ◎ 기술주도형 자본주의로 전환
- ◎ 수요자 중심의 질적 경제로의 전환
- ◎ 국제경제와 금융시스템의 불안정성 증가

출처 : 함준호(2020). '초가속'

## Ⅱ. 보험산업이 맞이하는 미래 환경



### ◎ 저금리 · 과다유동성 시대의 지속

수익성 확보 · 자산운용의 어려움 가중

### ◎ 비대면 문화의 생성

보험산업은 고객과의 새로운 접점 필요

### ◎ 불확실성과 변동성의 상시화

시장가격 · 금융시장 변동성의 확대

### ◎ IT 진출에 따른 경쟁의 심화

빅테크 등 IT 산업의 진출, 인슈어테크의 확장



## Ⅲ. 보험산업의 대응과 전략



### 보험산업

- ◎ 상품·채널·자본의 구조개혁
  - 사적 안전망으로서의 기능 확충
  - 방카→GA→판매플랫폼
- ◎ 대대적인 Digital 전환
  - 서비스공급자→위험관리자
- ◎ 소비자보호 : '21.3 금소법 시행
- ◎ 자산운용 기능 강화



### 정 부

- ◎ 경영혁신의 환경 마련
  - 신사업분야 투자규제의 개혁
  - 보험산업혁신 road-map
- ◎ Digital화를 위한 지원
  - 제도, 규제, 관행의 전반적 개혁
  - \* 소액단기보험, 헬스케어, 보험 라이선스
- ◎ 보험 인프라의 개혁
  - 공·사 보험제도 연계
  - '공정한 경쟁'을 위한 제도 마련

“비관론자는 모든 기회에서 어려움을  
찾아내고 낙관론자는 모든 어려움에서  
기회를 찾아낸다”

윈스턴 처칠 (Winston Leonard Spencer-Churchill)





# 보험산업 지속 가능한가\*

김현수 (순천향대) [briank@sch.ac.kr](mailto:briank@sch.ac.kr)

2020년 3월 5일

보험산업 대토론회

\* 2020년 11월 10일에 발표한 Korean Insurance Industry: Assessment and Tasks (Seoul Finance Forum) 내용을 기초로 하였음.

# 목차

**I**    **코로나와 디지털**

**II**    **보험시장 평가**

**III**    **생존을 위한 과제**

# **I. 코로나와 디지털**

## 1.1 코로나 충격

**그림 1 삽입**

## 1.2 디지털시대 시작

**그림 2 삽입**

# 1.3 거시환경이 던지는 질문

## Macro Environment

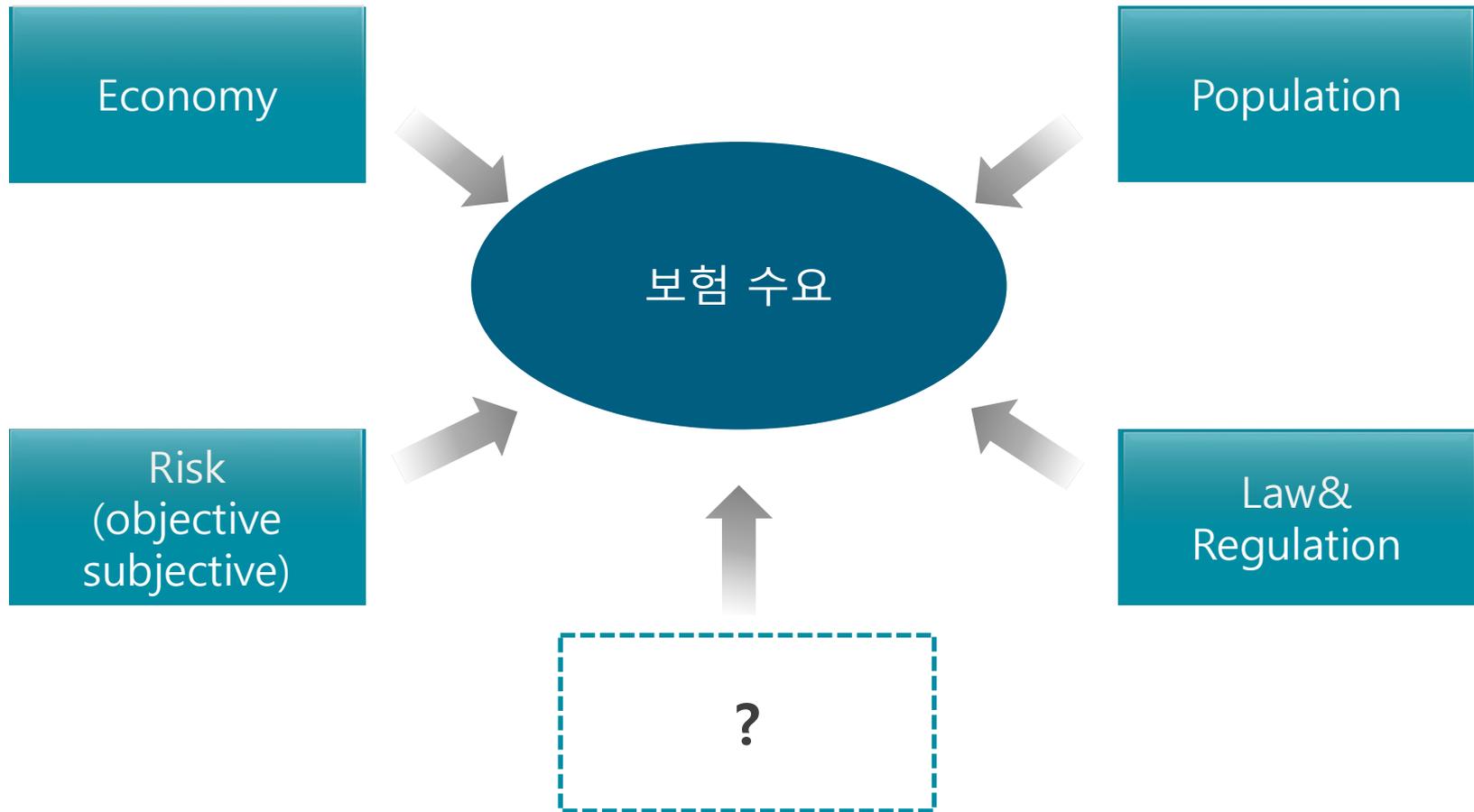
- ✓ 정치 – 자국중심, 정부역할 증대
- ✓ 경제 – 소득양극화, 경기 부양책
- ✓ 사회 – 가족, 비대면, 개인화
- ✓ 기술 – 디지털, 플랫폼, AI, 로봇
- ✓ 법규 – 비대면 체제를 위한 법제
- ✓ 환경 – ESG 경영 강화

## Questions

- ✓ 고용과 소득 위기는 어떻게 대응하나?
- ✓ 새로운 리스크는 어떻게 대응할 것인가?
- ✓ 디지털(MZ)세대도 전통적 보험에 가입할까?
- ✓ 휴면 욕구는 잘 발굴될 수 있을 것인가?
- ✓ 비대면, 빅테크는 어디까지 장악할까?
- ✓ 보험산업은 지속 가능한가?

## II. 보험시장 평가

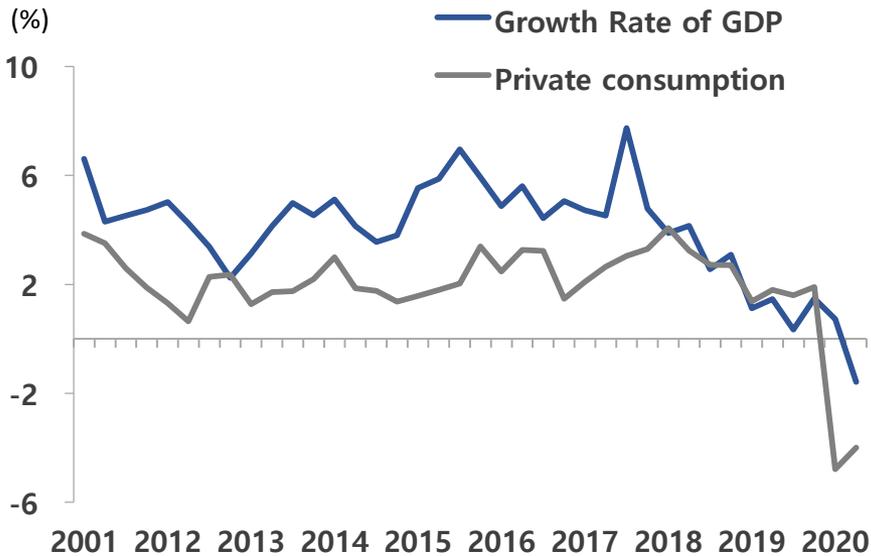
## 2.1 보험 수요 요인



# 2.2 경제 추이

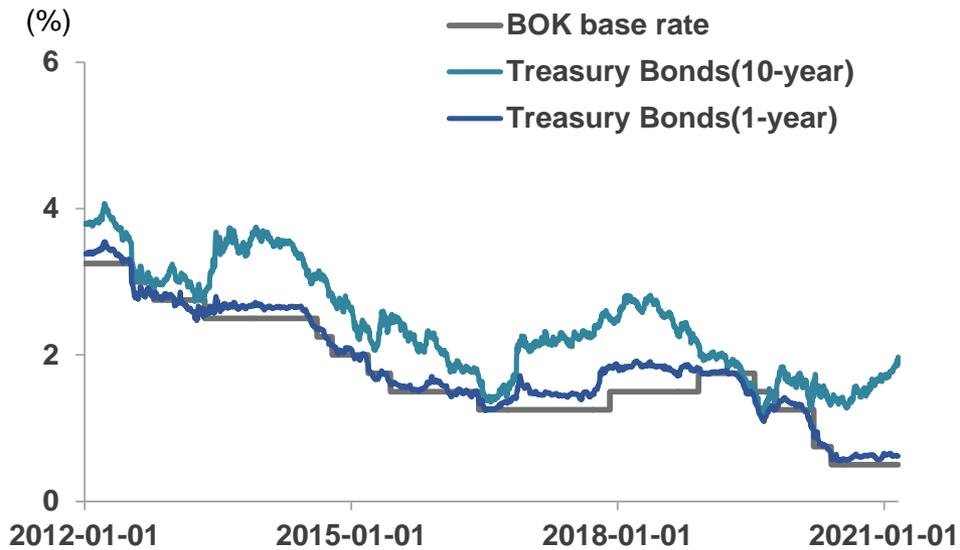
2018년 이후 GDP 성장율과 소비는 하락 추세이며, 금리와 채권 이율도 2011년 이후 지속적으로 하락하는 추이나 최근 장기채권 금리는 반등

### GDP 성장율 및 가계 소비 추이



Note: Percent change over the same quarter of previous year  
 자료: 한국은행

### 금리 추이

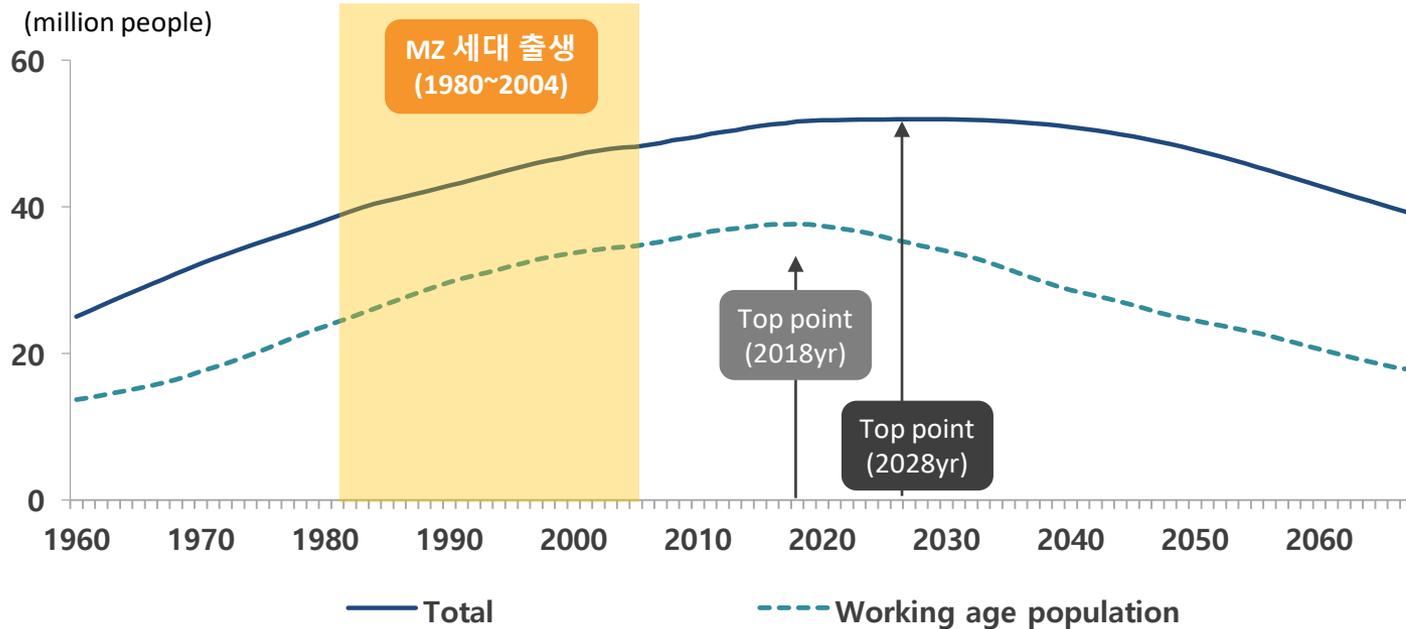


Note: 2021.3  
 자료: Bloomberg

## 2.3 인구 추이

총 인구는 2028년 정점이며 생산연령인구(working age population) 15세~64세는 2018년 이후 감소. 노령인구 증가로 연금, 건강보험 수요는 증가하나 생산연령인구의 감소로 보험 구매력 감소가 동반될 것으로 판단

### 인구 변화 추세



자료: 통계청, 인구 추계

## 2.4 리스크 인지 (Risks Awareness)

보험으로 전가된 리스크도 있지만 휴면(dormant) 상태인 리스크도 상당히 존재. 이 잠재 리스크가 실질 수요로 가시화되기 위해서는 걱정 규모, 기업 역량, 적절한 규제 필요

### Old Risks and New Risks

#### Old Risks Uncovered

- ✓ 장수리스크
- ✓ 건강리스크
- ✓ 장애리스크
- ✓ 배상책임리스크
- ✓ 실업리스크
- ✓ 재해리스크

#### New Risks Emerged

- ✓ 사이버
- ✓ 기술관련
- ✓ 뉴모빌리티
- ✓ 날씨/노인간병
- ✓ ESG

## 2.5 소비자 신뢰 (1)

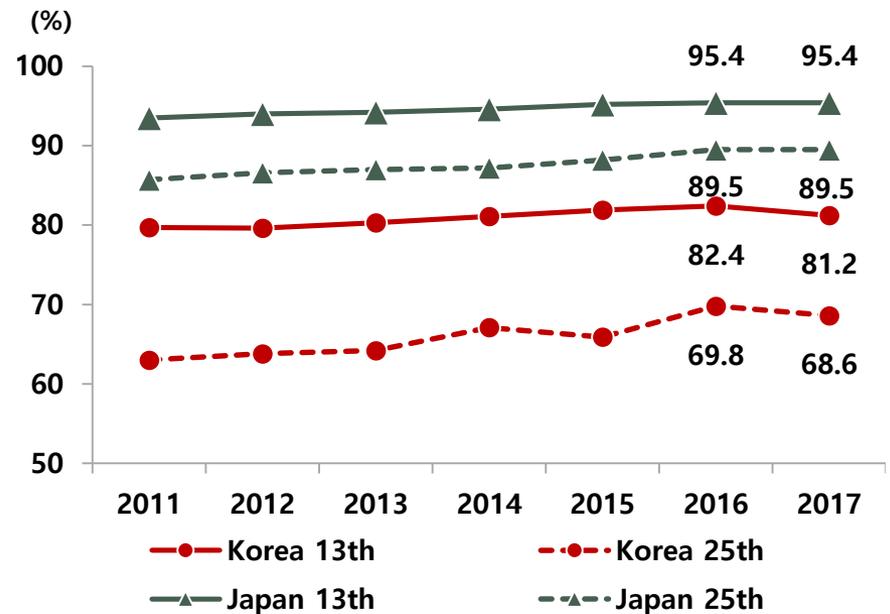
신뢰 핵심지표인 유지율과 소비자 민원은 지속적인 개선이 필요. '신뢰 축적'은 산업 경쟁력으로 신수요를 창출할 수 있어 전사적이고 실질적인 자원 투여 바람직

보험소비자 민원(2019)

	판매	보험금 지급 (보상)	기타
건수	11,730	17,273	22,181
비중	22.9%	33.8%	43.3%

자료: 금융감독원(2019)

한국과 일본 생명보험의 유지율 비교



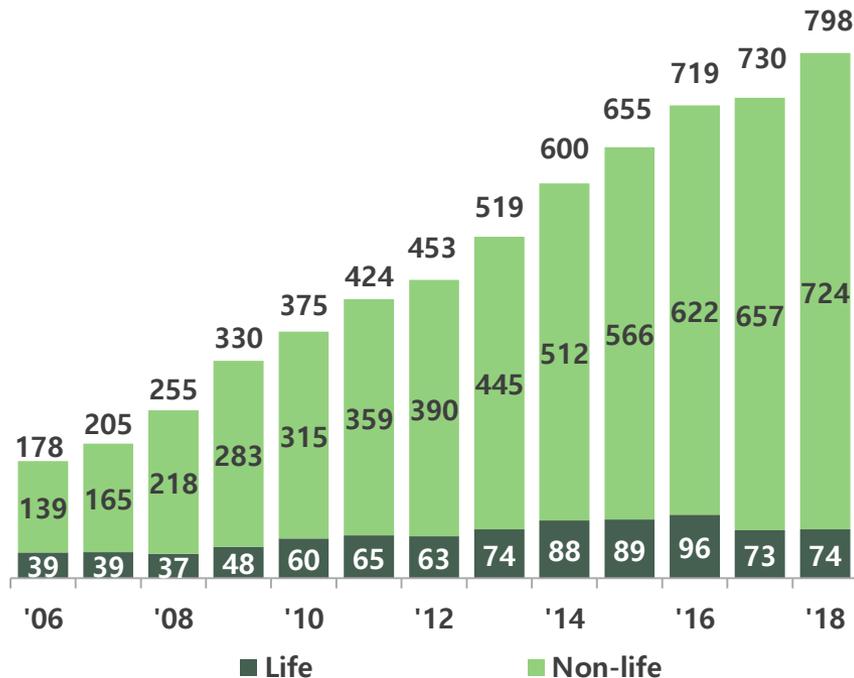
자료: 한국, 생보협회, 일본은 4개 생보사의 평균

# 2.5 소비자 신뢰 (2)

보험사기의 지속적인 증가는 보험사기에 대한 사회적 용인(public tolerance) 정도가 높다는 것을 의미하며, 이는 보험산업의 신뢰 자본(trust capital)이 축소됨을 의미. 향후 업종간 경계가 허물어 질 때 보험업에 불리하게 작용

## 보험사기 혐의(적발) 금액

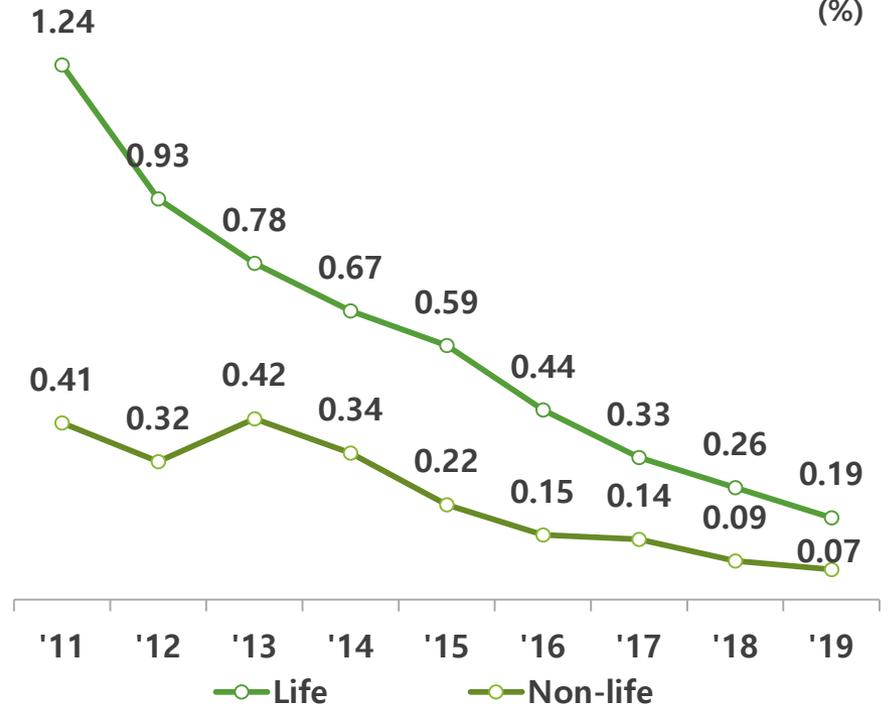
(10 million Won)



자료: 금융감독원

## 불완전판매 비율 추이

(%)



자료: 생명보험협회, 손해보험협회

## 2.5 소비자 신뢰 (3) 보험사기와 충돌 이슈

### 소비자 보호와 보험사기 적발 노력은 충돌하는가?

- 보험사기 적발은 보험소비자 보호의 중요한 부분
- 입증은 공급자의 몫이며 합리적 의심이 있다면 보상해야

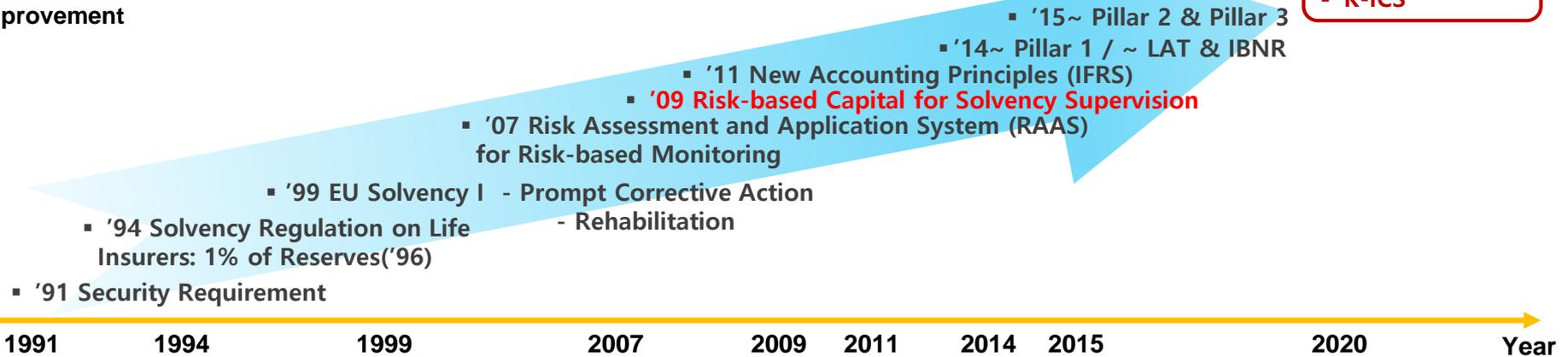
### 연성사기와 소비자의 보험 남용은 구분되는가?

- 연성사기와 보험 남용은 구분하기 어려워
- 연성사기는 상품(약관)과 사회적 견제로 통제해야

# 2.6 규제 도입과 제도 개선

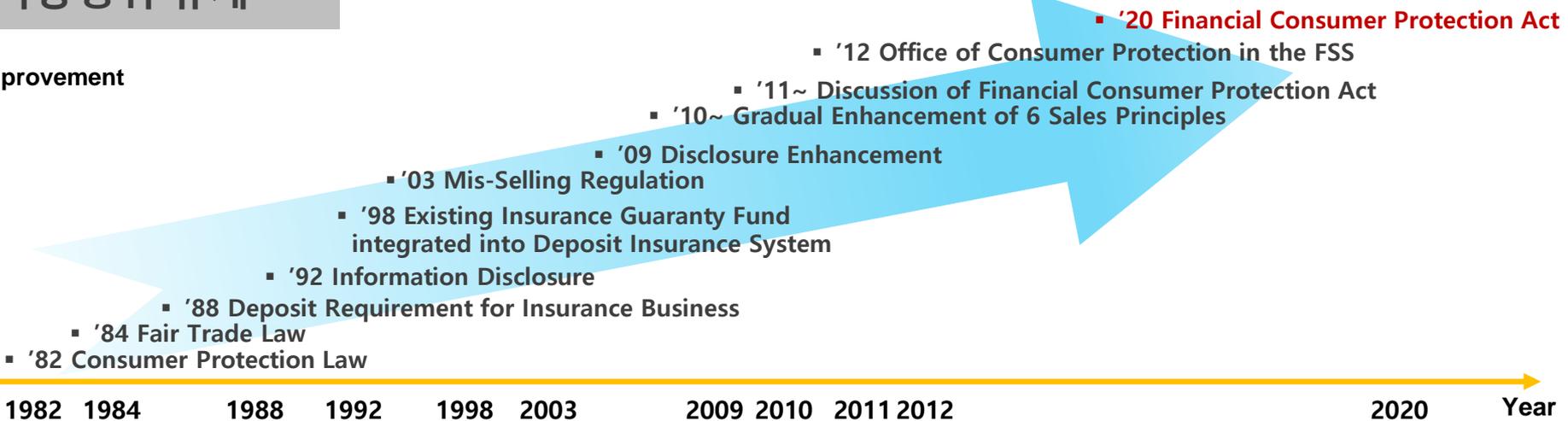
## 자본 규제

Improvement



## 시장행위 규제

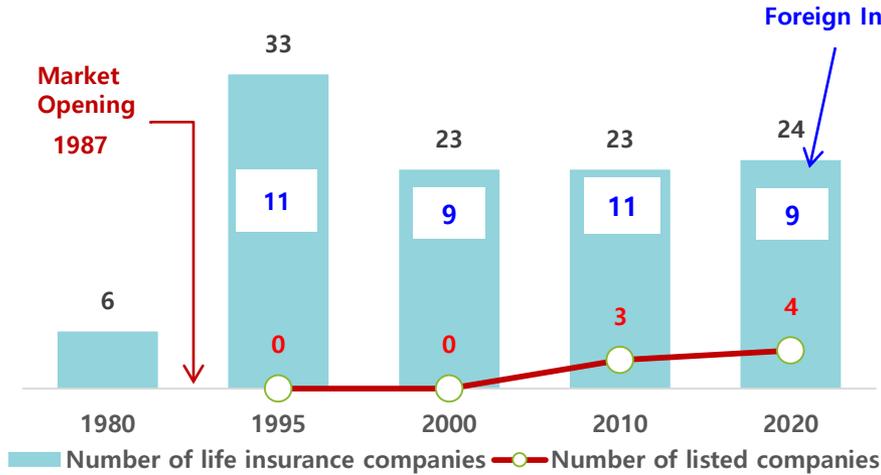
Improvement



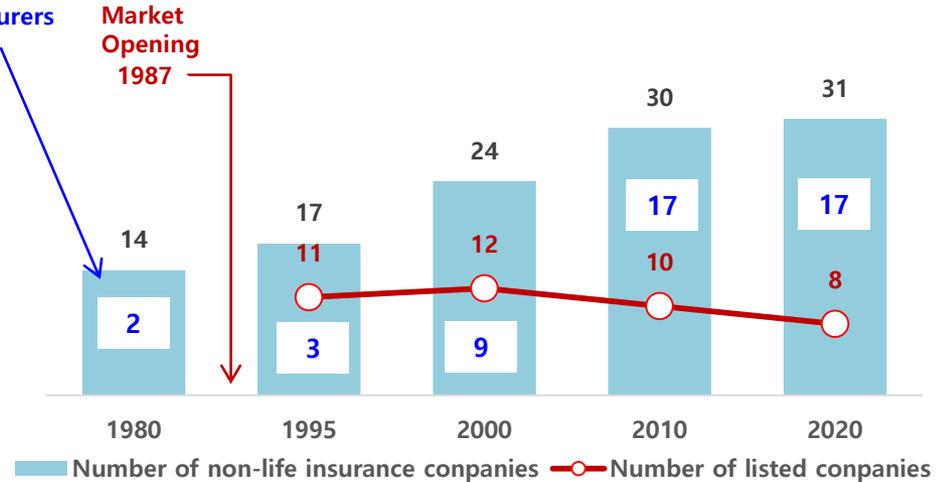
# 2.7 시장 진입과 퇴출

보험사는 총 55개( 일본 189개, 2016년)이며 시장 진입과 퇴출 장벽은 높은 편인데 향후 소액단기보험사가 진입하면 보험사 수는 증가할 듯

### 생명보험회사 수



### 손해보험회사 수



	1996	2001	2010	2019
Top Three	63.9%	78.0%	52.3%	46.6%
HHI	1,547	2,362	1,186	1,037

자료: KIDI, 수입보험료 기준

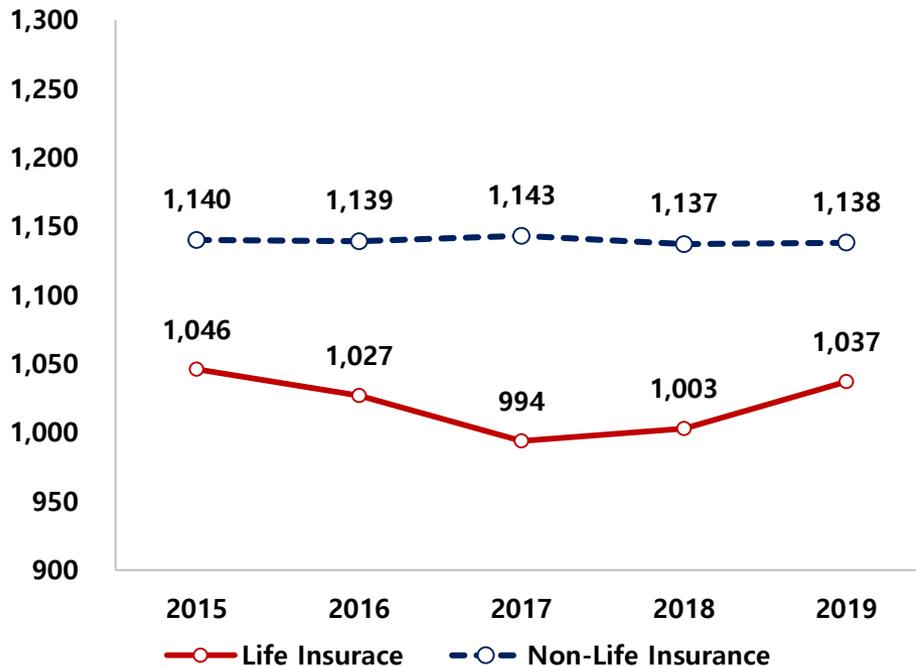
	1996	2001	2010	2019
Top Four	65.7%	73.6%	69.9%	67.2%
HHI	1,213	1,525	1,471	1,138

자료: KIDI, 원수보험료 기준

## 2.8 보험업과 은행업 집중도 비교

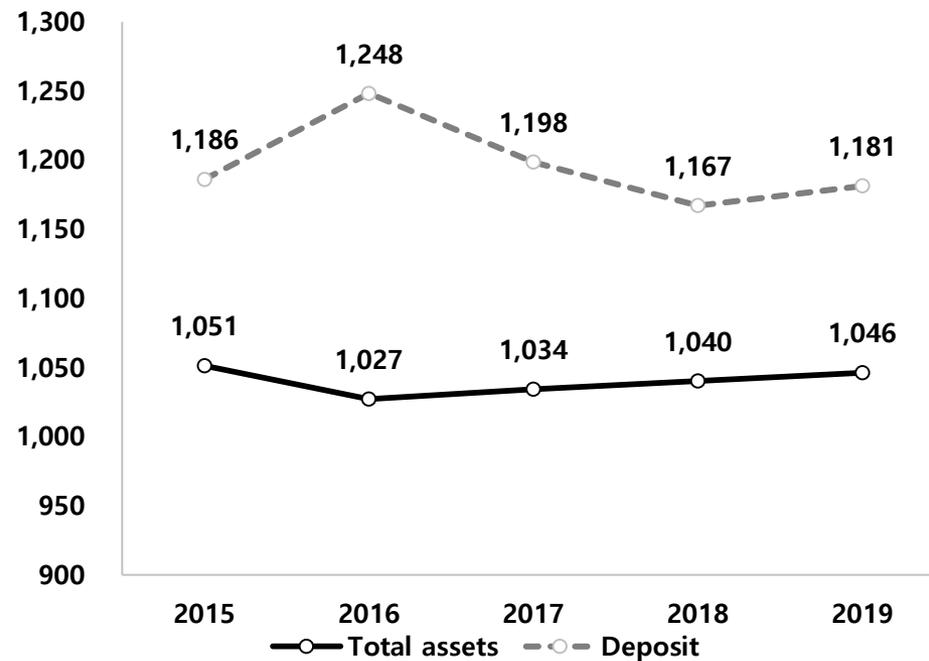
시장집중도(HHI)는 생보 1,037, 손보 1,138으로 '경쟁시장'으로 평가 (HHI 1200이하이면 경쟁시장, 그 이상이면 집중시장으로 구분)

### 보험산업의 집중도(HHI)



Note: HHI: hirschman-herfindahl index.  
자료: 보험개발원 자료 정리

### 은행산업의 집중도(HHI)



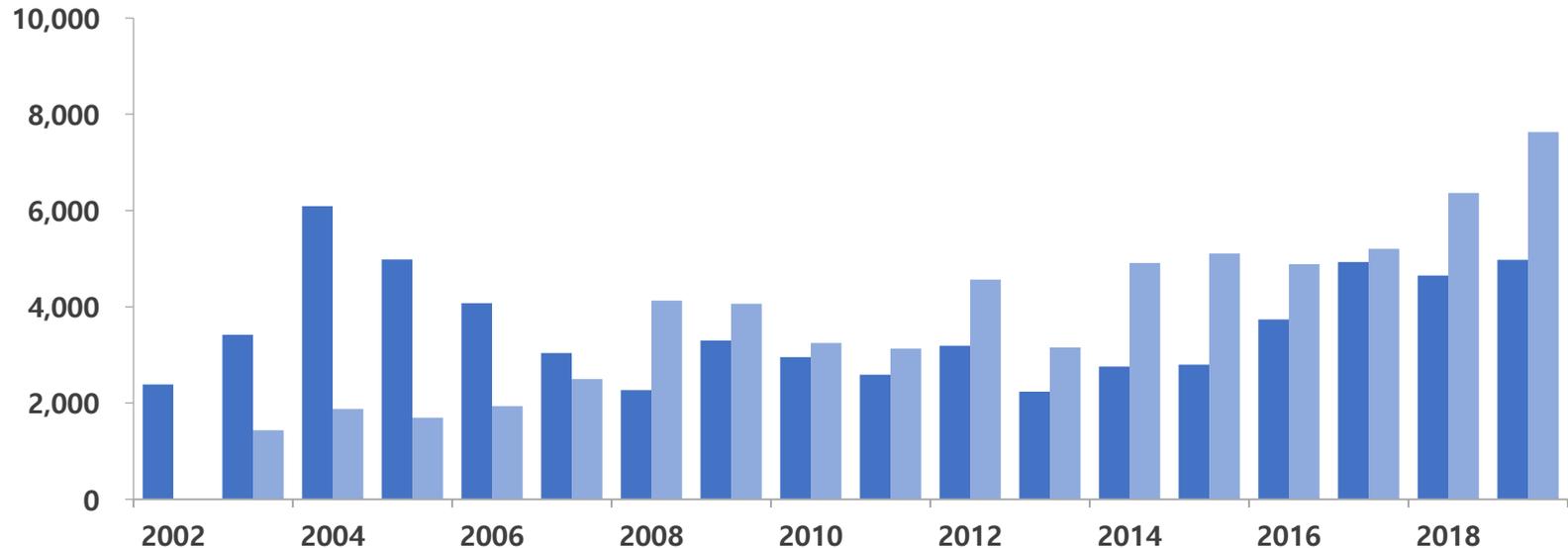
Note: HHI: hirschman-herfindahl index.  
자료: 금융감독원 자료 정리

## 2.9 생명보험과 손해보험의 경쟁

생보사와 손보사는 제3보험과 연금에서 치열하게 경쟁 중인데, 2008년 이후 건강보험 수입보험료 기준으로 손보사가 생보사를 추월

### 건강보험에서 생명보험과 손해보험의 경쟁

(100 million won)



자료: 금융감독원 자료 정리

■ Life

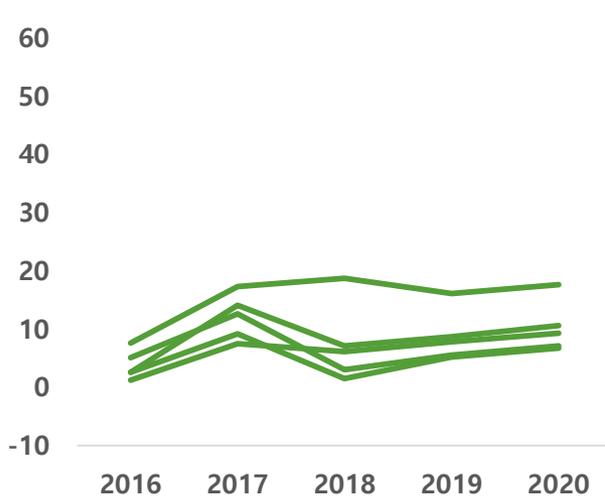
■ Non-life

## 2.10 신자본규제 (1) IFRS17

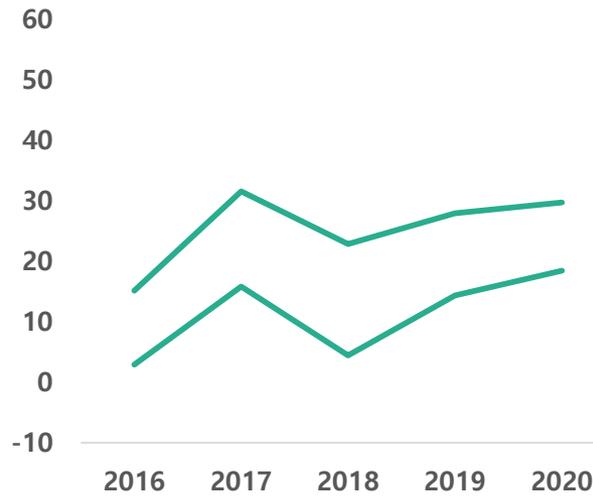
부채적정성평가(LAT)는 IFRS17 대비하여 부채를 현가로 평가해 부족액만큼 적립하도록 하는 제도인데, 생보사 LAT비율(책임준비금 대 잉여금)은 2016년 12.7%에서 2020년 상반기에는 17.3%로 개선

### 주요 생명보험회사의 LAT 추이

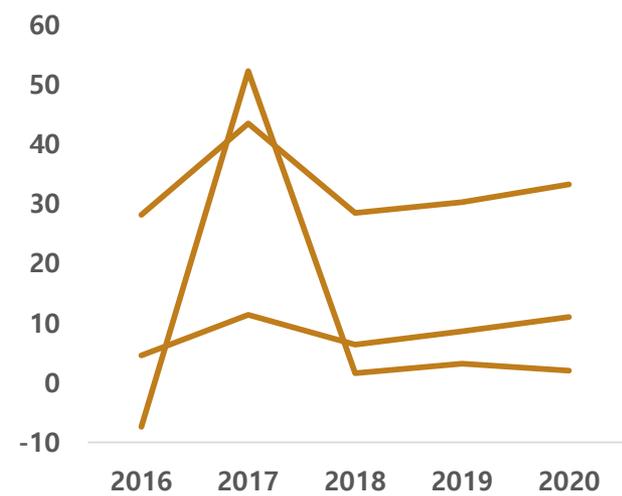
#### 국내사



#### 금융지주



#### 외국사



## 2.10 신자본규제 (2) K-ICS

현행 지불여력규제인 RBC제도가 보험회사의 경제적 실질을 반영하지 못하여, 금융당국은 IAIS의 ICS를 기본으로 한 신지급여력제도 K-ICS를 도입

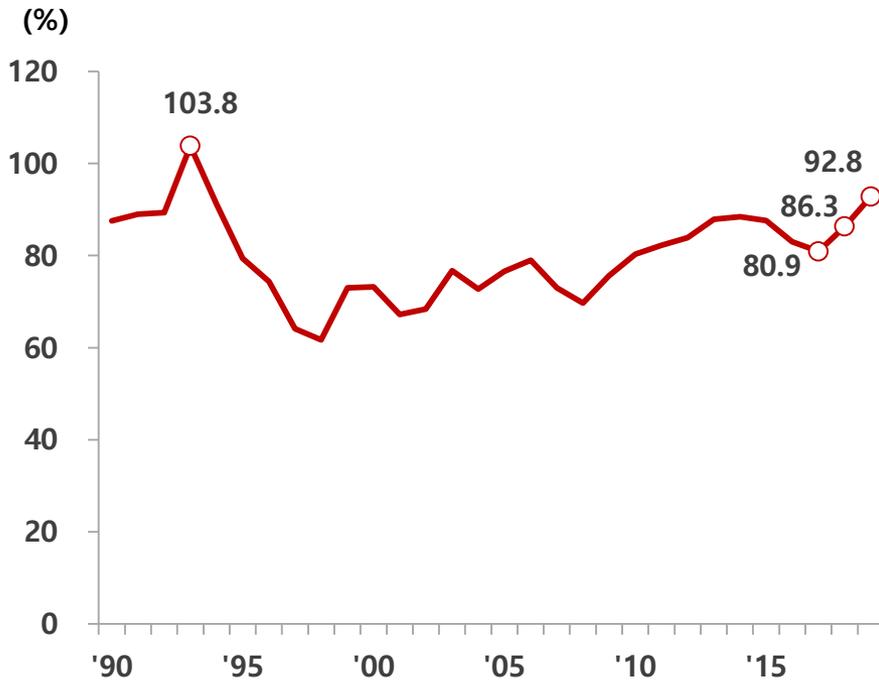
주체	현재 RBC	미래 K-ICS (2023년)
보험회사	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 리스크 기반으로 한 자본규제</li> <li>✓ 부채를 원가로 평가한 단점</li> <li>✓ 글로벌 자본규제와 괴리</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 글로벌표준 ICS 기반 자본규제</li> <li>✓ 부채 시가평가로 RBC 문제 극복</li> <li>✓ 국내 보험산업 신뢰도 제고</li> </ul>
금융당국	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 건전성 착시효과로 인한 건전성 감독 목적에 한계</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 건전성 감독의 실효성 제고</li> </ul>
소비자/ 투자자	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 건전성 착시 등 정보비대칭으로 인한 합리적 선택 제약</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 경제적 실질이 반영된 정보로 합리적 의사결정에 도움</li> </ul>

자료: 이창욱, 새로운 환경변화에 대응하는 보험계리사의 역할(2020년 13회 산학세미나 보험연구원) 재정리

# 2.11 가격 통제 (1)

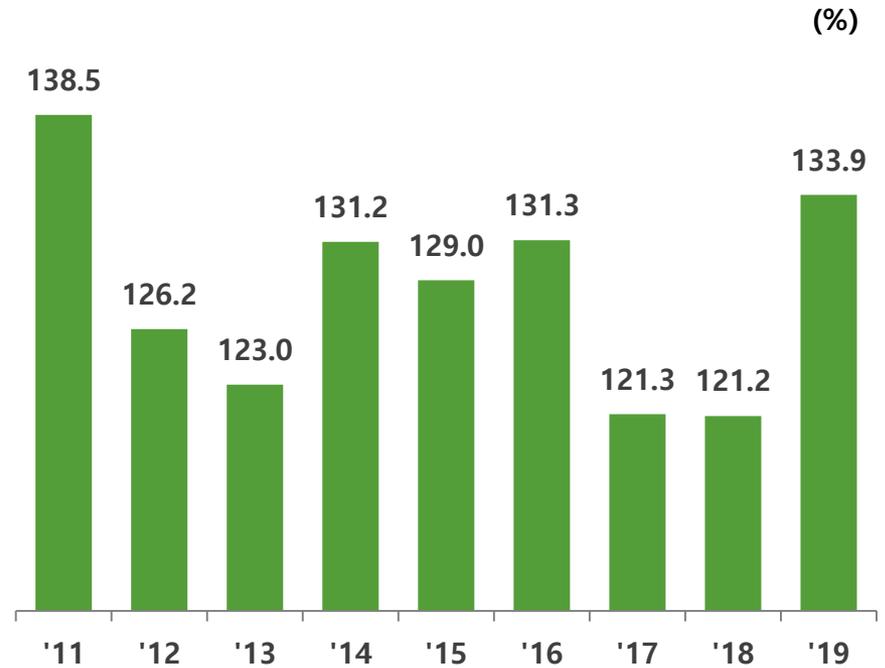
자동차보험과 실손보험에서 보험 가격(보험료)은 원가보다 낮은 상태가 지속되고 있는데 경쟁시장에서 가격 통제는 시장을 비효율적으로 만드는 원인

### 자동차보험 손해율



자료: 보험개발원

### 실손보험의 (위험)손해율

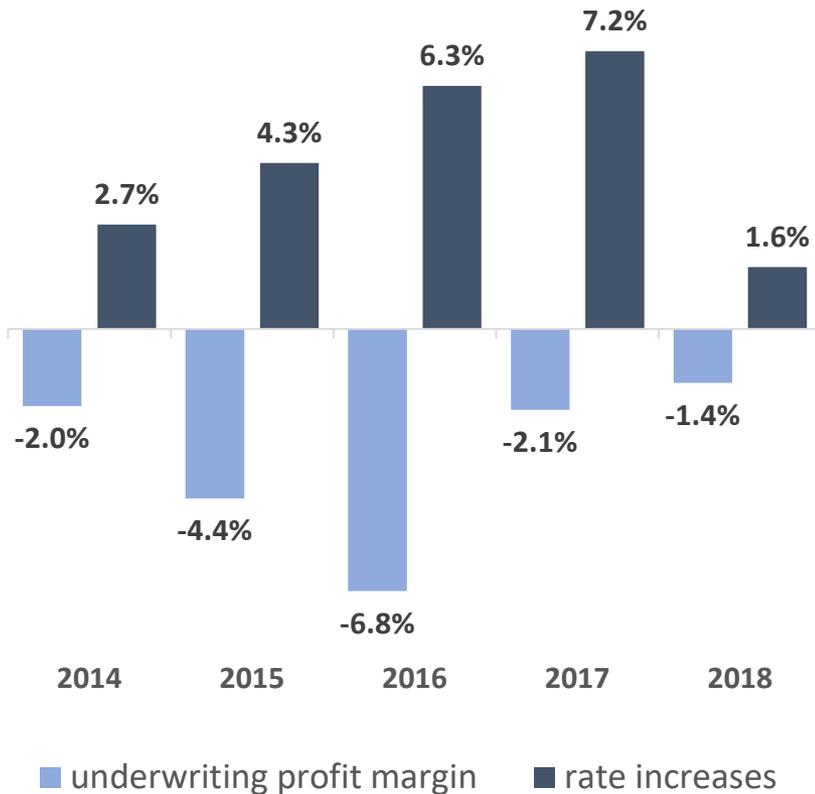


\*: IBNR이 포함된 수치임  
자료: 보험회사 자료 정리

# 2.11 가격 통제 (2) 미국 자동차보험 예

미국 자동차보험은 합산비율(이익마진)과 가격 변동이 유기적으로 연동

### 이익 마진 vs 보험요율 인상



### 10개 대형 보험사의 손해율과 요율 인상

Rank	Insurer	Direct written premiums 2018 (\$ billions)	Combined loss ratio 2018	2018 rate increase
1	State Farm	\$41.95	99%	-3.7%
2	Berkshire Hathaway(GEICO)	\$33.08	102%	4.8%
3	Progressive	\$27.06	104%	0.2%
4	Allstate	\$22.66	101%	1.2%
5	USAA	\$14.47	102%	4.4%
6	Liberty Mutual	\$11.78	100%	5.0%
7	Farmers	\$10.50	101%	5.3%
8	Nationwide	\$6.73	98%	2.8%
9	Travelers	\$4.70	103%	3.0%
10	American Family	\$4.69	103%	8.8%

자료: ValuePenguin(2021.02), Why Auto Insurance Rates Are Likely to Increase in 2020

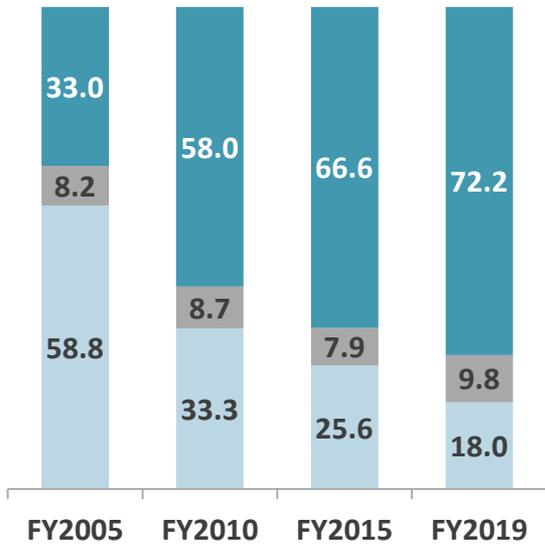
# 2.12 판매채널의 변화 (1) 대면채널

전속설계사 비중은 하락하고 방카와 GA 비중이 증가 추세이며 설계사 고령화 추이는 가속화

## 판매 채널

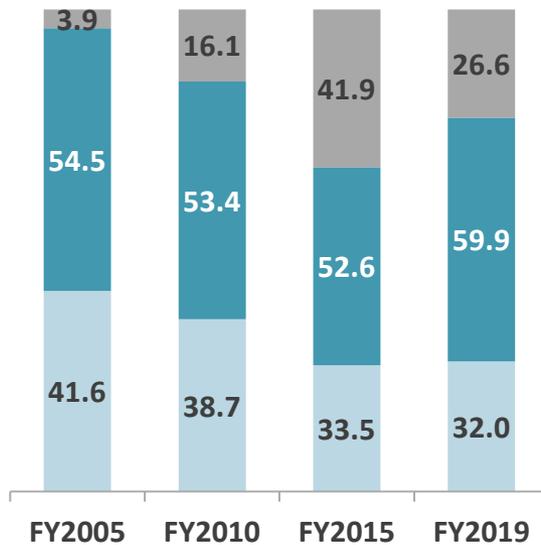
### 생명보험

(%)



### 손해보험

(%)



■ Tied Agents(T.A.) ■ GA ■ Bancassurance

\* 초회보험료 기준  
자료: FSS, 월간보험통계

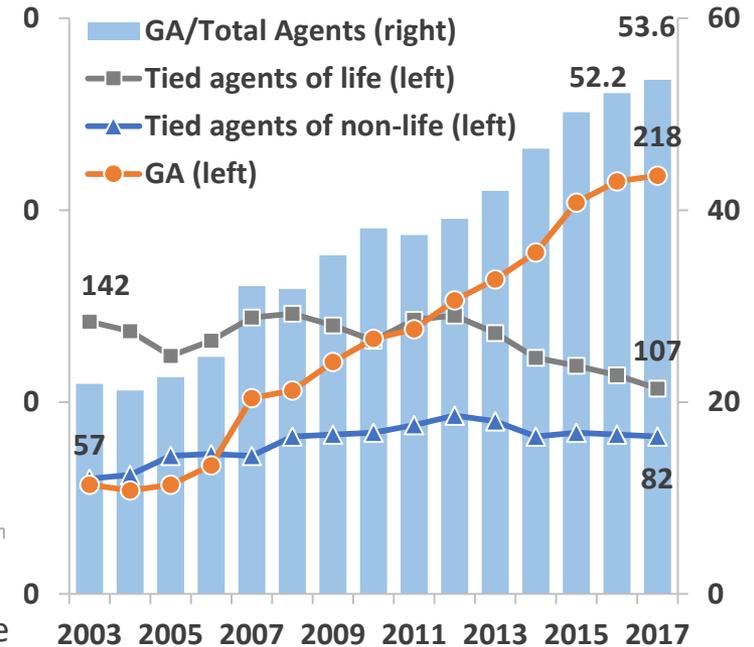
■ Tied Agents(T.A.) ■ GA ■ Bancassurance

\* 원수보험료 기준  
자료: 금융감독원, 월간보험통계

## 보험설계사 수 추이

(Thousands)

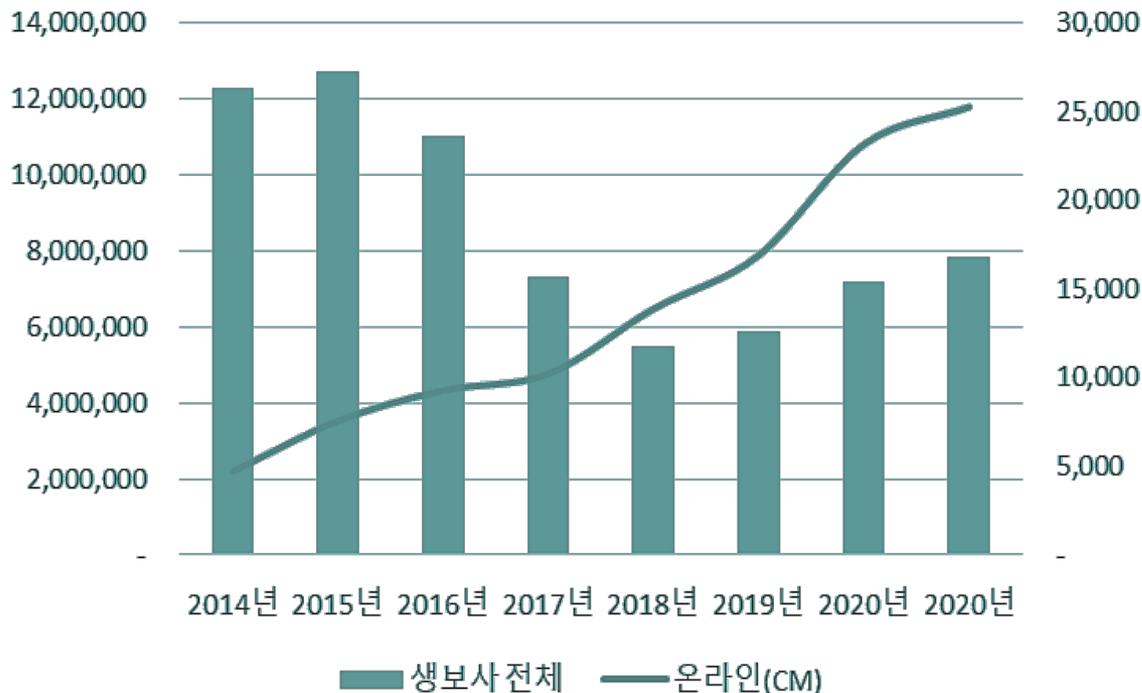
(%)



자료: 금감원, 생명보험협회, 손해보험협회

## 2.12 판매채널의 변화 (2) 인터넷보험

- 인터넷 생보시장의 6년 연평균 성장률은 32.8%로 시장 전체의 -7.2%와 크게 대비
- 인터넷 생명보험 전업사는 2013년 설립되었고 16개 생보사가 CM사업부를 운영하지만 2020년 말 점유율은 생보시장의 0.32%로 미미 (자동차보험 CM비중은 25.5%)



## 2.13 디지털의 영향

- 가치사슬 혁신으로 보험회사 효율성을 제고하고 보험수요 창출에 일부 기여
- 보험의 구매 욕구가 잠재되어 있고 소비자와 접촉 빈도도 낮아 디지털거래는 매우 적은 편
- 빅텍 플랫폼은 인지도, 네트워크효과, 비용우위로 단순 보험상품에서 매우 유리

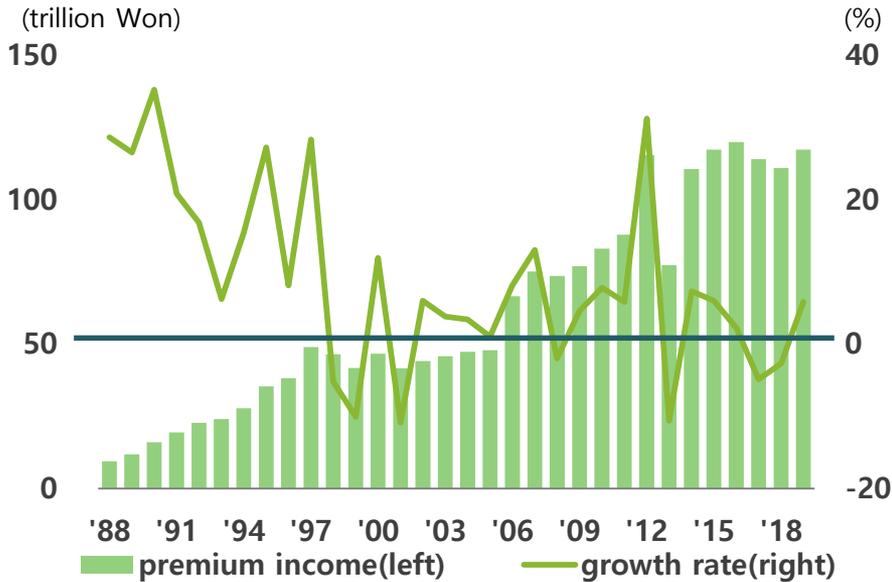
### 가치사슬에서 디지털 효과

상품개발	마케팅·영업	UW	자산운용	보험금지급
<ul style="list-style-type: none"><li>• 고객 행태 분석</li><li>• 개인별 Pricing</li><li>• 예방적 편익 (Wearable)</li><li>• 빅데이터(My DATA)·AI 활용</li><li>• 아웃소싱 증가</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 인식된 수요에 효과적</li><li>• 휴면 수요 대응에 한계</li><li>• 멀티 vs 옴니</li><li>• 제판분리 경향 강화</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 개인보험 AI 정착 가능성</li><li>• 기업보험 제한적</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 일부 직접투자에서 활용</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 심사, 민원에서 일차적 활용</li><li>• 보험사기 적발에서 일차적 활용</li></ul>

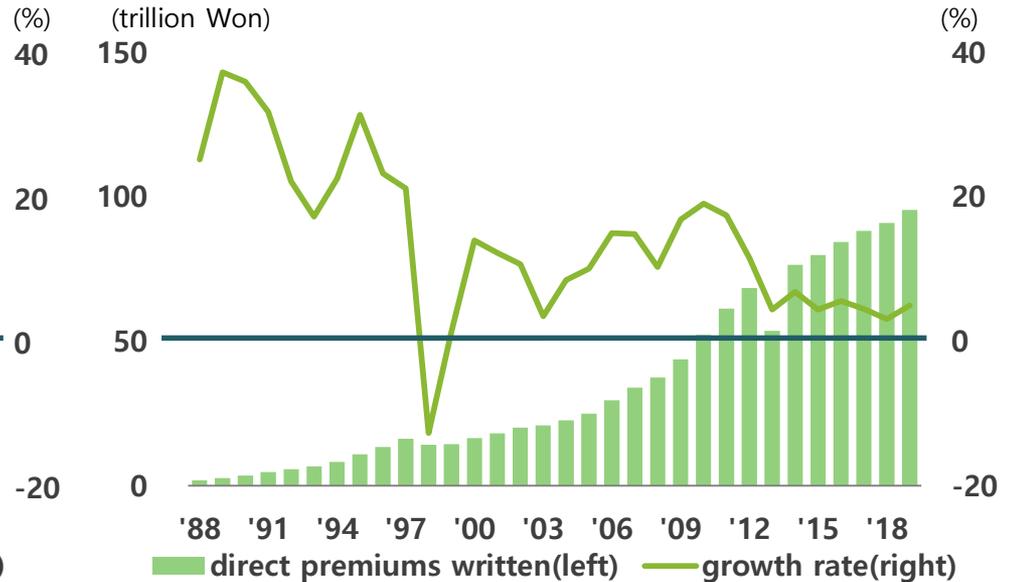
# 2.14 보험산업의 성장성 추이

수입보험료는 증가하는 경향을 보이지만 초회보험료 성장율이 2013년 이후 지속적으로 마이너스를 기록하여 현 상황이 지속되면 성장성 전망은 어두워

### 수입보험료와 성장율 (생명보험)



### 원수보험료와 성장율 (손해보험)



초회보험료 성장률 (%)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
생명보험	39.2	12.4	102.6	-52.1	-6.6	-0.8	-15.5	-21.2	-10.5	13.7
손해보험	81.2	37.4	-0.2	-40.8	51.4	-23.2	-0.8	-12.3	-12.9	-20.7

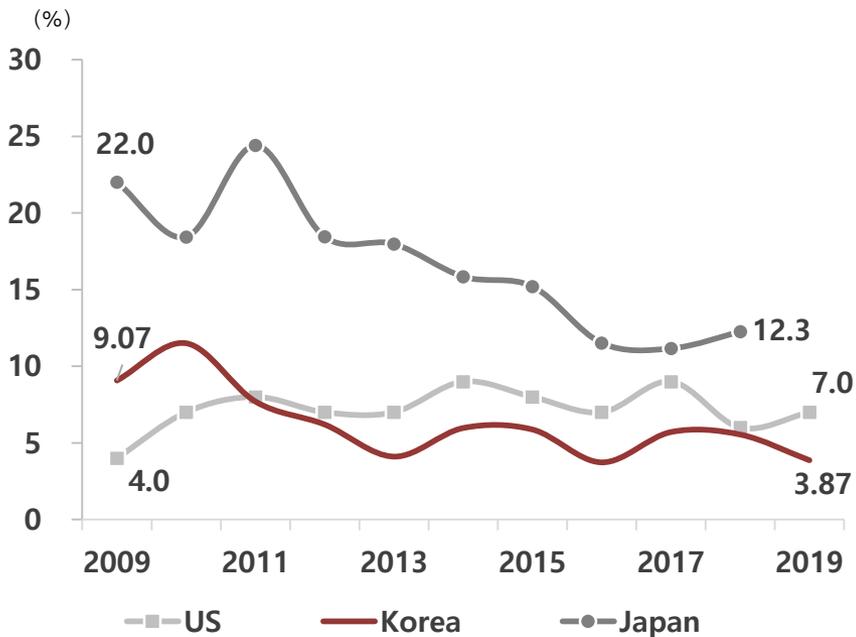
자료: 보험개발원 자료를 근거로 재구성

# 2.15 보험산업의 수익성 추이

보험산업의 자본이익율(ROE)은 10년 동안 지속적으로 감소 중인데, 2019년 ROE는 10년 전 대비 1/3 수준. 특히 생명보험의 ROE는 일본이나 미국에 비해서도 현저히 낮아\*

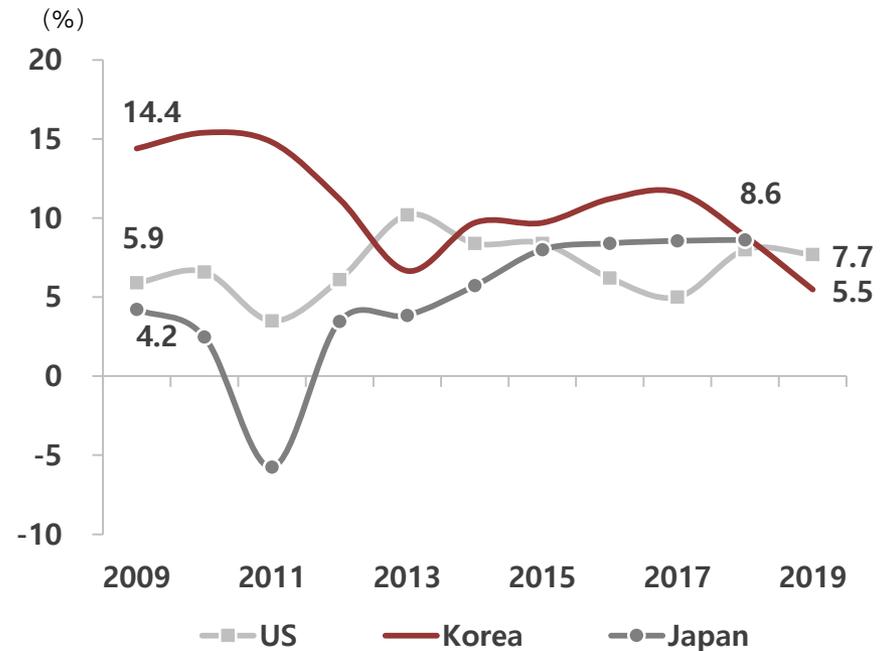
\*노건엽·김석영·손민숙의 보험산업의 수익성과 대응방안 참고(2020.11, 보험연구원)

## 생명보험



Note: Japan's ROE calculate ordinary profit instead of net income  
Source: FSS; III; The Life Insurance Association of Japan

## 손해보험



Note: Japan's ROE calculate ordinary profit instead of net income  
Source: FSS; III; The General Insurance Association of Japan

## 2.16 금융산업 부문별 수익성 비교

증권업과 손해보험업의 자본이익율(ROE)이 상대적으로 양호하며 생명보험업은 가장 낮아

### 금융산업의 ROA

(Unit: %)

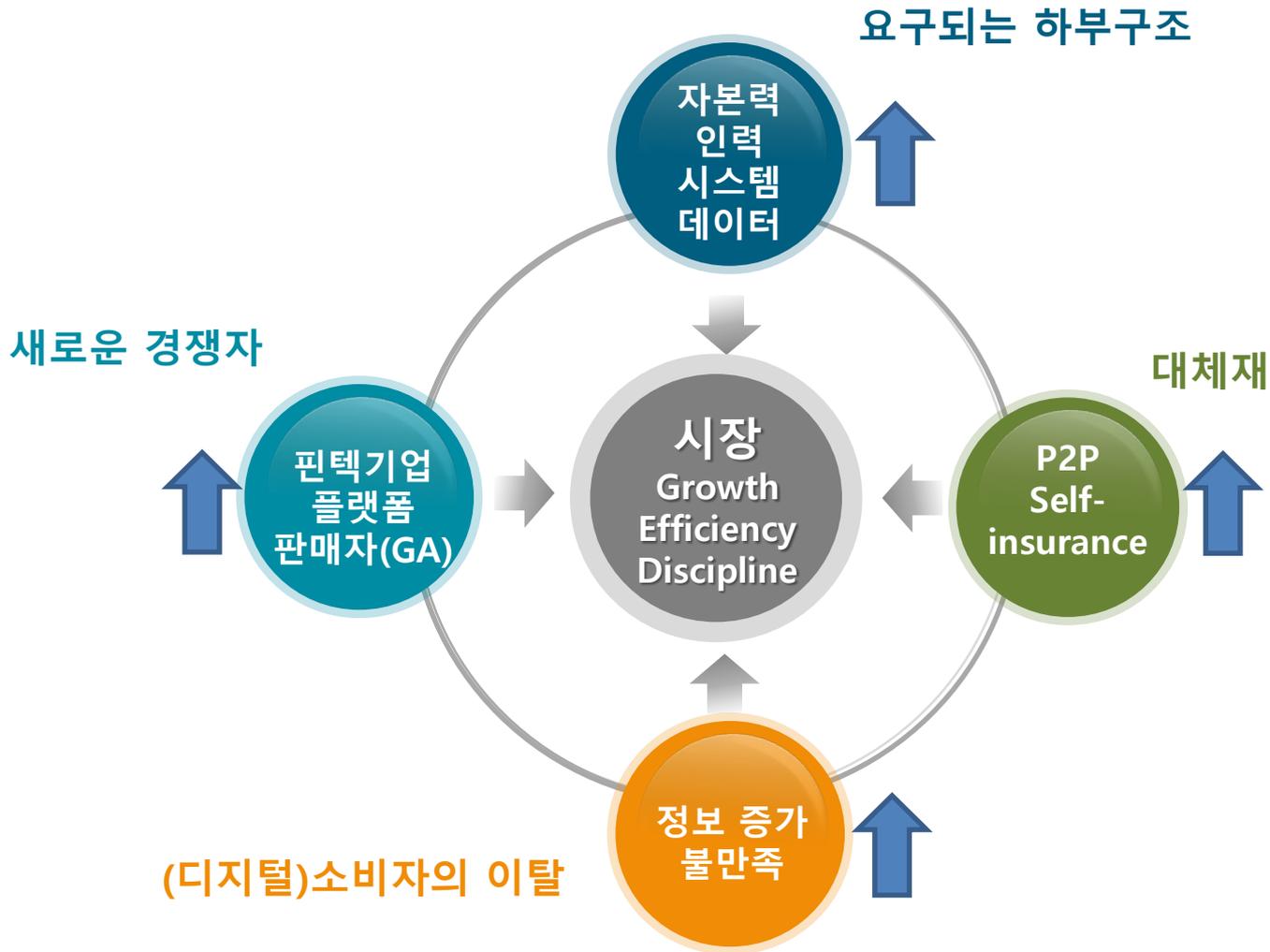
	2017	2018	2019	2020 3/4
은행	0.41	0.54	0.45	0.42
증권	1.02	1.00	1.06	1.12
생보	0.48	0.48	0.35	0.59
손보	1.46	1.13	0.72	0.98

### 금융산업의 ROE

(Unit: %)

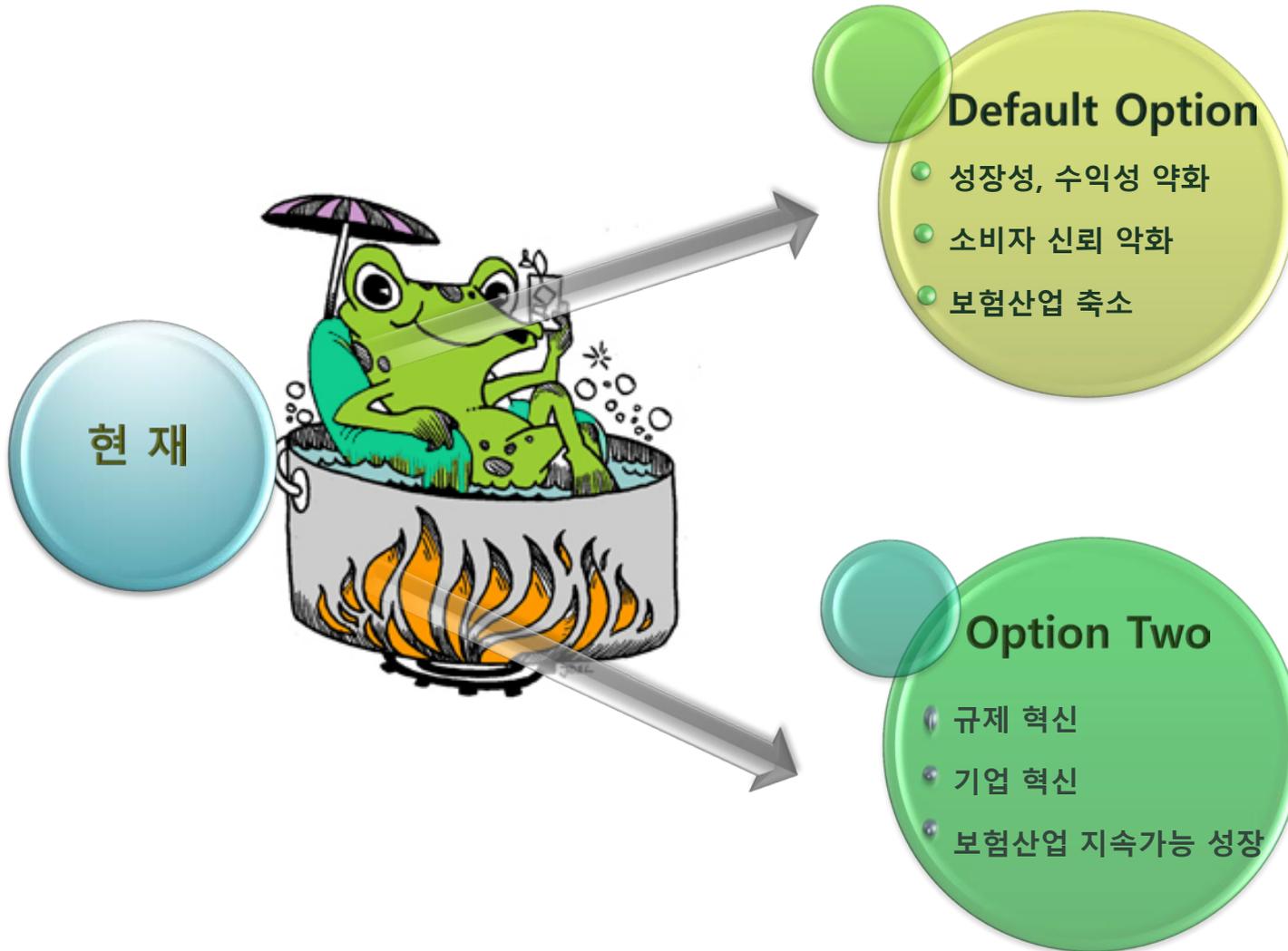
	2017	2018	2019	2020 3/4
은행	5.95	7.86	6.59	6.32
증권	7.58	7.59	8.24	9.40
생보	5.71	5.55	3.86	4.57
손보	11.39	8.86	5.48	7.23

# 2.17 Where Are We?



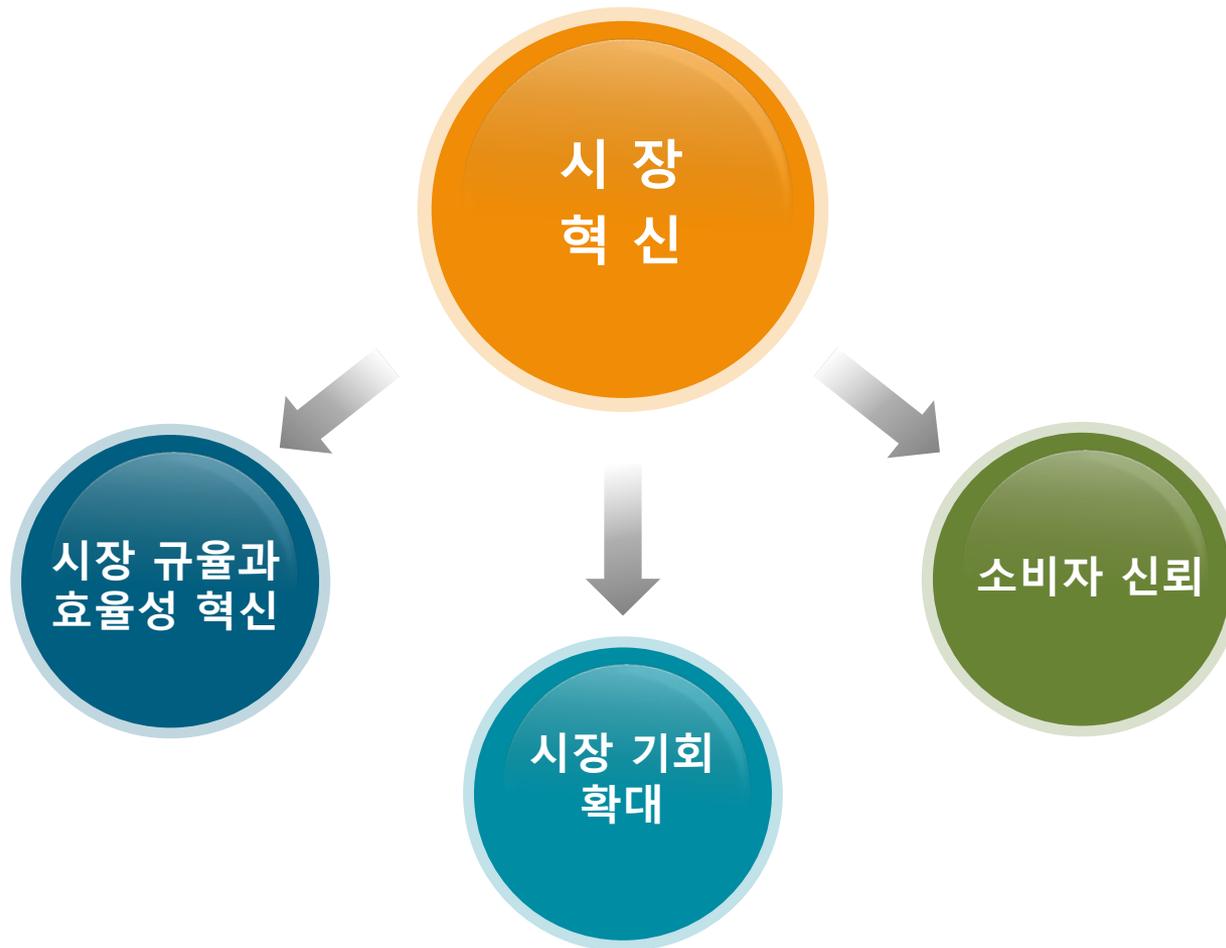
# 그림 3 삽입

## 2.18 두 갈래 길



### **III. 생존을 위한 과제**

## 3.1 지속가능한 성장을 위한 시장 혁신



## 3.2 규제 혁신과 경쟁력 혁신

규제혁신은 기업의 자율성을 보장하고 시장규율이 잘 작동되도록 하여 효율적인 기업에게 성장 기회를 주고 비효율적인 기업에게는 구조변화를 요구하는 제도 개혁임. 공급자에 대해 느슨한 규제를 유지하자는 의미의 '규제완화'와는 차이



**혁신(革新) : 모든 묵은 제도나 방식을 완전히 바꾸어서 새롭게 함**

# 3.3 보험업에서 경영 확대

## 디지털시대와 재판분리에 적합하도록 보험업법의 전면 개정 권고

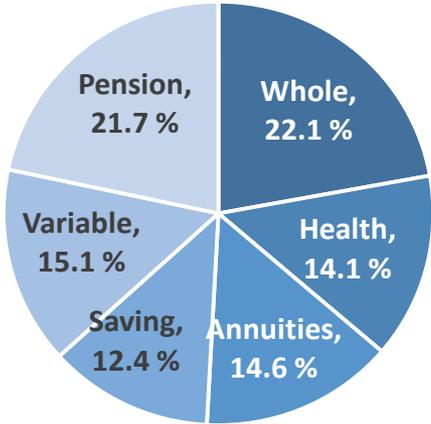
\*금융당국은 현재 보험산업 발전 방안을 준비 중인데 보험산업 구조의 개선이 예상됨 ( 2021년 3월1일 및 2월 9일, 금융위원회 보도자료 )

보험업법 관련 조항	보험업 범위 확대
<p><b>제2조(정의)</b> "보험업"이란 보험상품의 취급과 관련하여 발생하는 보험의 인수(引受), 보험료 수수 및 보험금 지급 등을 영업으로 하는 것으로서 <b>생명보험업·손해보험업 및 제3보험업로 구분함</b></p> <p><b>제4조(보험업의 허가)</b> 보험업을 하려는 자는 정하는 보험종목별로 금융위원회의 허가를 받아야 함</p> <p><b>제10조(보험업 경영의 제한)</b> 생명보험업과 손해보험업을 겸영(兼營)하지 못함</p> <p><b>제11조(보험회사의 경영업무)</b> 경영건전성을 해치거나 보험계약자 보호 및 건전한 거래질서를 해칠 우려가 없는 금융업무로서 법에 규정된 업무 가능함</p> <p><b>제11조의2(보험회사의 부수업무)</b> 보험회사는 보험업에 부수(附隨)하는 업무를 하려면 금융위원회에 신고해야 함. 단 경영건전성, 보험계약자 보호, 금융시장의 안정성 유지하는 범위 내에서만 가능함</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>경영 허용:</b> 제3보험, 퇴직연금에만 허용하고 있는 경영을 생명보험업과 손해보험업으로 확대 (디지털시대에 경영 금지의 논거 부족)</li> <li>✓ <b>보험업 허가방식:</b> 종목별로 열거하는 positive 에서 negative 방식으로 전환</li> <li>✓ <b>부수업무:</b> 비의료건강서비스, 디지털관련(빅데이터, AI 등 IT)업무를 포함하도록 제도 혁신</li> </ul>

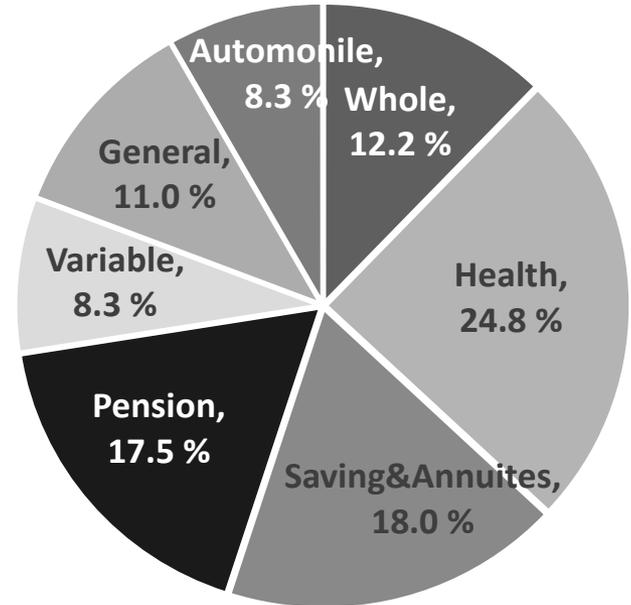
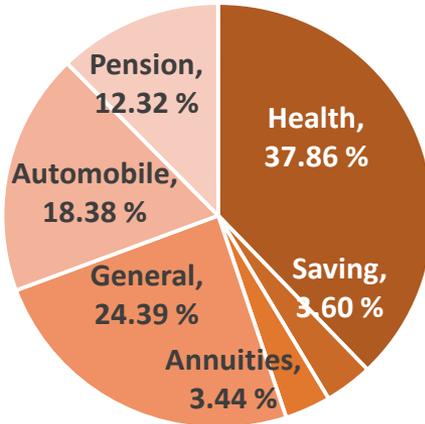
“보험상품”이란 위험보장을 목적으로 우연한 사건 발생에 관하여 금전 및 그 밖의 급여를 지급할 것을 약정하고 대가를 수수(授受)하는 계약

# 3.4 진입 규제 혁신 (1) 겸영을 허용하면?

**생명보험**



**손해보험**



## 생명보험과 손해보험의 겸영 허용

### 장 점

- ✓ 규모와 범위 경제 확대
- ✓ 더 많은 시장 기회 가능
- ✓ Market Efficiency 제고

### 쟁 점

- ✓ 보험업법의 전면적인 개정
- ✓ 경쟁 격화로 일부 회사 반대
- ✓ 더욱 정교한 보험 감독 필요

# 3.4 진입 규제 혁신 (2) 면허제도 혁신

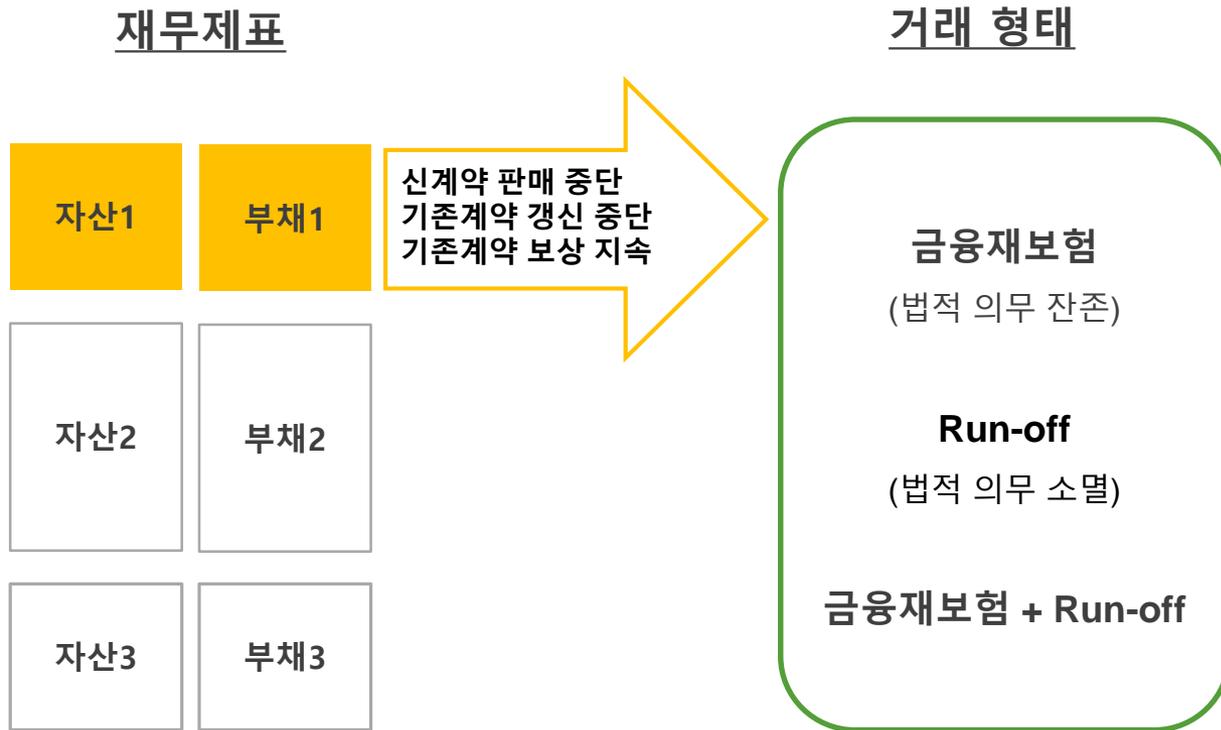
## 일사다면허제 (One Company – Multiple Licenses)

보험회사

면허 옵션		
리스크 기준	판매채널 기준	설계사 기준
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 개인</li> <li>● 기업</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 대면</li> <li>● 비대면</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 전속</li> <li>● 독립</li> </ul>
<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>
<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>
<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>
<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>
<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>
<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>
<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>
<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid red; background-color: #c8e6c9; width: 100px; height: 20px;"></div>

# 3.5 사업 구조조정을 위한 퇴출 규제 혁신

효율적인 사업(부채) 조정을 위해서 계약이전 및 계약재매입(보험회사가 계약자의 계약 매입)이 활성화되어야 하며, 잔존계약(run-off) 시장에 대한 규제 (보험업법제140조제1항) 혁신 필요



자료: 김석영(2020), 잔존계약 거래와 시사점, 보험연구원

# 3.6 가격과 상품 규제 혁신

## 가격(보험료) 규제

- 엄격한 기준을 통과하는 경우에만 시행
- 유효경쟁이 작동하지 않는 경우 가격 통제 허용
  - 가격 담합(높은 시장 집중도)
  - 심각한 정보 비대칭(소비자 피해 우려)
  - 의무보험(사회정책 목적)

## 상품 규제

- Negative 형식으로 불필요한 규제 제거
  - 단, 약관에서 소비자 권한과 책임은 명확하게 기술
- 철저한 연구로 2008년 치아보험 같은 우수 상품 개발
- 상품개발 리스크는 기업의 책임으로 적자상품에 대비하여 자본력 강화 및 자체 부채조정을 위한 규제 혁신

### 가격 통제 당위성 평가

가격 통제 사례	시장에 유효경쟁 존재하나	가격 통제 당위성
자동차보험	YES	NO
실손보험	Maybe	NO or Maybe
'1200%' 규정	소비자의 정보비대칭 피해	YES or Maybe

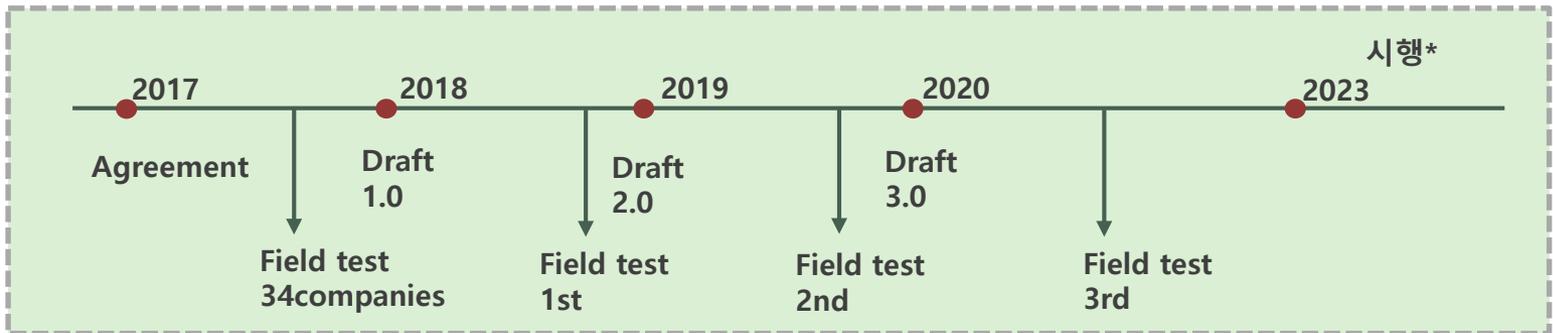
# 3.7 신자본 규제역의 역할

신자본규제(K-ICS, IFRS17) 도입 과정에서 일관성과 투명성을 유지하여 시장 규율(market discipline)이 규제 규율(regulatory discipline)과 같이 작동되어야 함

기대  
효과

- ✓ 회사의 경제적 실질이 반영되어 경영 내실화 및 리스크 관리역량 강화 기대
- ✓ 감독당국의 건전성 감독에 대한 실효성 확보 기대
- ✓ 소비자/투자자는 회사에 정확한 정보로 합리적 의사결정 가능

K-ICS  
도입  
로드맵



\*일본과 대만은 신자본규제를 각각 2025 and 2026에 시행 예정

자료: 보험연구원, 전망과 과제 2021

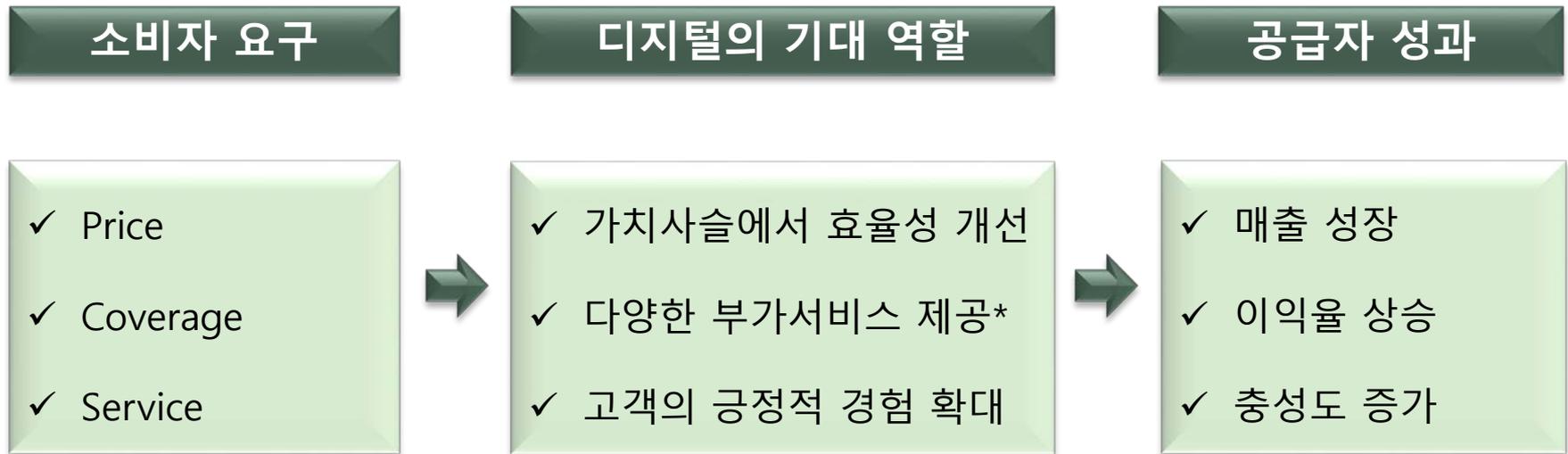
## 3.8 소비자신뢰를 위한 규제 혁신

- 평균적인 소비자가 보험 구매부터 보험금 지급까지 쉽게 이해해야 신뢰 구축
- 금융소비자보호법을 기본으로 엄격한 소비자보호 감독은 지속되어야 신뢰 확보
- 소비자가 자신의 구매 의사결정에 대해 자기책임원칙을 지키도록 교육과 확인

<p>상품약관</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 간단·명확한 상품(예: parametric보험) 개발에 대한 인센티브 제공 - 디지털혁신 유도</li> <li>• 혁신적 상품(진심의 차이, 제로)의 활성화 및 고객지향 약관(청약철회 기간 1년) 허용</li> <li>• 복잡한 상품에 대해서는 소비자보호 준수 여부를 엄격하고 지속적으로 감독해야</li> </ul>
<p>모집행위</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 인터넷에서 일반화된 SNS평가나 추천이 보험거래에서도 활성화되고 상품 비교가 용이하도록 혁신해야 디지털소비자(특히 MZ세대)에게 어필</li> <li>• 대면설계사 수수료는 공개가 원칙 (단순판매와 자문판매로 구분이 장기적으로 바람직)</li> <li>• 승환이 소비자에게 실질적으로 이익인 지 사후적으로 확인하는 감독 필요</li> </ul>
<p>공시</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 소비자(특히 디지털세대)가 더 쉽게 보험상품을 비교할 수 있어야 (보험다모아 확대 방안)</li> <li>• 공급자와 독립된 기관이 비교공시 주관 - 현재 공급자대표인 보험협회가 담당 (보험업법 124조)</li> <li>• 소비자에게 필요한 핵심정보 (가격, 보장, 건전성 등)를 쉽게 제공하는 것도 금융당국 역할</li> </ul>

# 3.9 디지털 활용 혁신 (1) 디지털소비자의 요구

- 디지털소비자(MZ세대)가 요구하는 보험서비스를 디지털 환경에서 제공하느냐가 핵심
- 다양한 부가서비스를 제공하고 지속적인 온라인 접촉으로 고객의 긍정적 경험 확대 중요
- 판매자와 소비자를 직접 링크하는 다양한 보험플랫폼(예:토스보험파트너)의 출현 가능성



\* wearable과 공공의료데이터(마이데이터사업)를 활용하여 시기별 질병예방서비스 제공 가능

# 3.9 디지털 활용 혁신 (2) 디지털거래 규제 혁신

## 전통적 고객 VS 디지털 고객

	탐색	비교	구매	사용	사후평가
전통적 고객	<ul style="list-style-type: none"> <li>대면채널 설계사를 통한 탐색 및 비교</li> <li>Off-line으로 보험 구매 선호</li> <li>설계사의 영향력 절대적</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>가입 후 보험사와 낮은 접촉(無교류 44%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>민원 제기 외에는 구매 후기 없음</li> <li>소극적 입장</li> </ul>
Digital 고객	<ul style="list-style-type: none"> <li>가격비교 사이트 및 모바일앱을 활용, 보험상품 사전 탐색</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>상품 후기를 적극적으로 참고(SNS 이용 고객 50%)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>보험상품 구매 시 온라인/모바일 채널 활용 일반화</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>모바일앱 등 신기술을 활용한보험사와의 소통 선호</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>구매후기 및 만족도의 활발한 공유(SNS에 선호 브랜드 공유 고객 52%)</li> </ul>

※ BCG : "2015 Digital Native Report" 기초로 정리

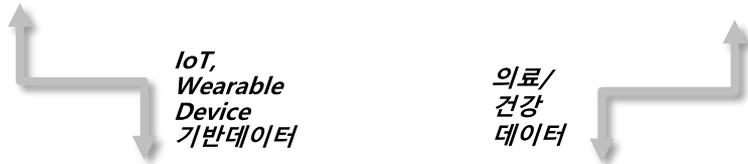
거래 규제 혁신	<ul style="list-style-type: none"> <li>생손보 경영으로 디지털소비자 선택권 보장과 편리성 제고                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- 빅테크는 상품 중개 및 광고를 통해서 생손보 상품 동시 취급 가능</li> <li>* 보험업법 제2조, 제10조</li> </ul> </li> <li>보험상품을 경쟁사와 비교 가능하도록 하여 정보비대칭 해소                     <ul style="list-style-type: none"> <li>- 빅테크 및 보험대리점은 가격 비교 가능</li> <li>- 현재 보험가격지수만 표시 가능(예: A보험 85%)</li> <li>* 보험업법 제97조, 생명보험 광고·선전에 관한 규정 제24조</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>보험회사와 보험상품의 단순 소개(SNS 추천)와 모집행위를 명확히 구분해야 디지털활성화</li> <li>* 보험업법 제99조</li> </ul>
----------	---	---

# 3.10 신상품 도입 (1) 헬스케어 및 토티연금

- 비의료 헬스케어서비스는 실질적인 건강 편익을 제공하므로 소비자와 정부를 설득하여 의료 관련법 정비
- 노후소득 보장을 위해 경쟁적인 보험료를 제공할 수 있는 '한국형 토티연금' 개발 필요

## 비의료 헬스케어서비스 영역

### 보험산업 헬스케어서비스 영역



### 전통 보험업 Value-Chain 확장 기회



## 헬스케어서비스 규제 변화

### 데이터

- 데이터 3법 개정
  - \* 개인정보법, 신용정보법, 정보통신망법
- 마이데이터 산업 도입

### 보험업법

- 건강증진형 보험상품 가이드라인 개정
- 금융회사 핀테크 가이드라인 시행

### 건강관리 서비스

- 비의료 건강관리서비스 가이드라인 제정
- 건강관리서비스 관련 유권해석시스템 구축

# 3.10 신상품 도입 (2) 노인장기요양과 고용연금

- 사회보험인 **노인장기요양보험**은 일상생활을 혼자 수행하기 어려운 65세이상 고령층에게 신체활동과 일상활동을 지원하는데 최근 지출 비용이 급증
  - 노인장기요양보험의 재정부담을 완화할 민영보험(예: 기업부모간병보험)을 활성화
  - 노인요양사업에 보험회사 참여가 용이하도록 제도 개선 (강성욱·김혜란, 2019)
- 사회보험인 **고용보험**을 2층 구조로 확대하여 민영보험이 보충적 역할을 하고 도덕적 해이도 제어\*
  - 1층은 사회보험인 고용보험, 2층에 민영인 고용연금(Employment Saving Account) 제도
  - ESA계좌에 남는 기금은 연금으로 지급하여 일자리로 복귀하는 인센티브 제공

\*김헌수·김대환·손성동의 고용과 소득의 위기-전국민 고용안전망시대의 보험산업 역할 참고 (2020.9.17, 한국리스크관리학회)

	고용보험	노인장기요양서비스
2층 민영보험	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 현재 민영 실업보험은 한계 분명</li> <li>• 고용연금으로 모럴 리스크 통제 가능</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 민영간병보험(특히 단체)이 활성화되도록 정책 변화</li> <li>• 요양사업에 보험회사가 참여할 수 있는 제도 개선</li> </ul>
1층 사회보험	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 근로자의 71% 가입했으나, 550만명의 자영업자는 0.5%만 가입한 상태</li> <li>• 자영업자를 포함한 전 노동자가 고용보험에 가입하도록 하는 것이 정부 목표</li> <li>• 고용보험에서 실업급여는 노동자와 사업주가 각각 0.8%, 자영업자는 임의 가입</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2008년 4.5%에서 2020년 10.25%로 (건강보험보험료 대비) 보험료 급증</li> <li>• 현재처럼 매년 7%씩 지출이 증가하면 보험료는 2021년 연 38만원에서, 2030년 94만원, 2050년 650만원으로 증가 우려 (김용하, 2021)</li> </ul>

# 3.11 해외시장 (1) 금융권 실적 비교

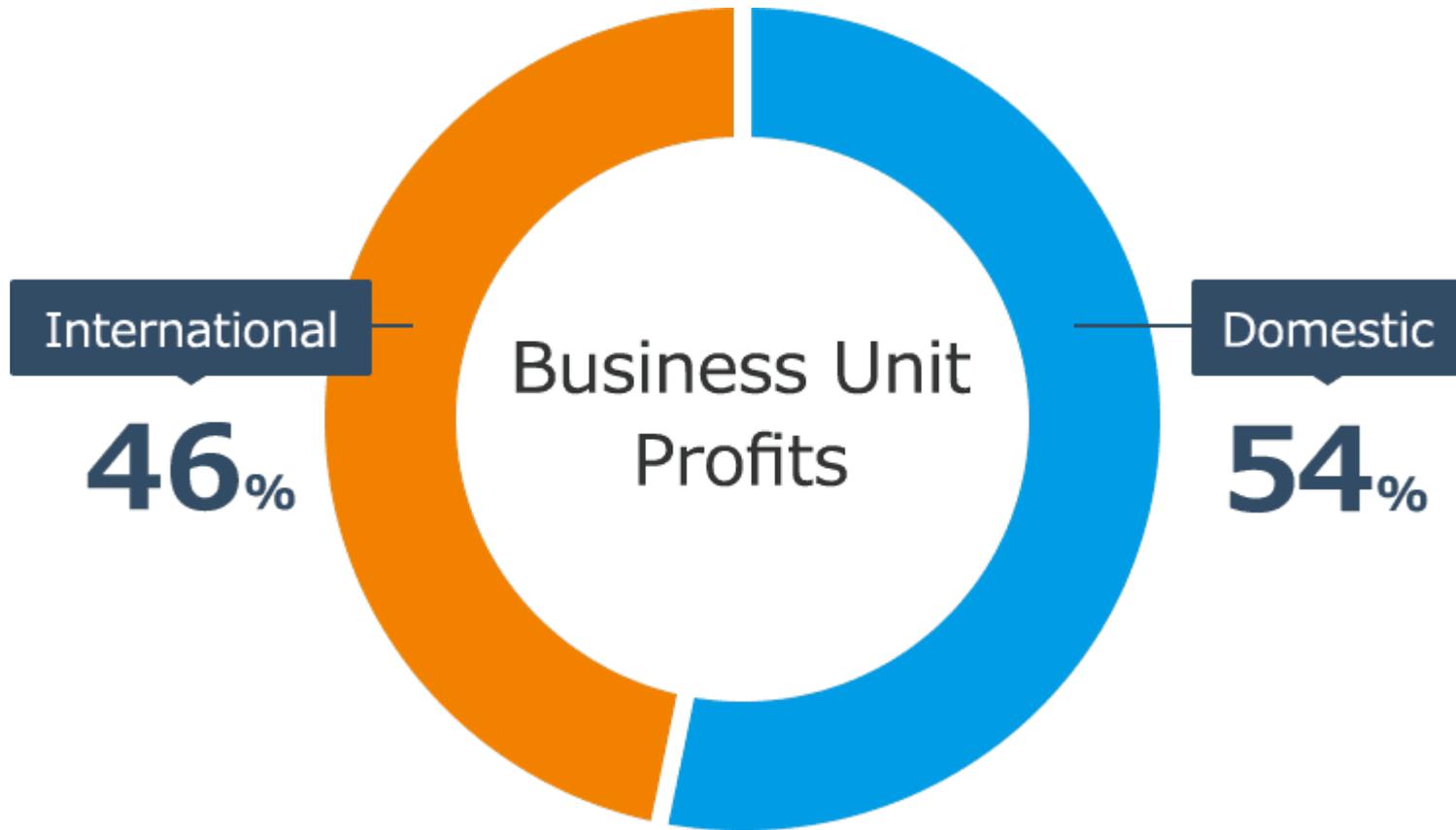
보험회사는 1986년부터 해외시장에 진출했고 현재 해외 자산운용은 매우 활발하지만 이익 공헌은 2%임. 일본 다이이치생명과 메이지야스다생명은 총 수보에서 해외 비중이 각각 18%와 10% (이상 우,2020)

금융권역별 해외 점포 영업 실적(2019)

구분	해외진출 회사 수	해외점포수 (국가 수)	해외법인의 총 자산/자본	해외법인의 당기순이익
보험	10 (생보3,손보7)	34 (11개국)	53억불로 관련 보험사 자산의 <b>0.7%</b>	7000만불로 관련 보험사 이익의 <b>2%</b>
증권	13	67 (14개국)	585억불로 관련 증권사 자산의 <b>18.8%</b> (자기자본의 15.9%)	1억8200만불로 총 증권사 이익의 <b>4.3%</b>
은행	13	195 (39개국)	1,337억불로 은행 총자산의 <b>5.7%</b>	9억8800만불로 총 은행 이익의 <b>7.9%</b>

자료: 금융감독원 (2020) 보도자료 정리

## 3.11 해외시장 (2) 도쿄해상 홀딩스 사례



# 3.12 시장 기회

## Risks

- ✓ 장수와 빈곤
- ✓ 건강/의료서비스
- ✓ 디지털/사이버리스크
- ✓ 뉴모빌리티
- ✓ 생활/ ESG 리스크

- ✓ 고용 리스크
- ✓ 노인장기요양

- ✓ 해외시장별 리스크

## Markets

- ✓ 연금(한국형 톤틴)
- ✓ 비의료헬스서비스
- ✓ 디지털/사이버
- ✓ 뉴모빌리티
- ✓ UBI, 생활보험
- ✓ **파라메트릭보험**

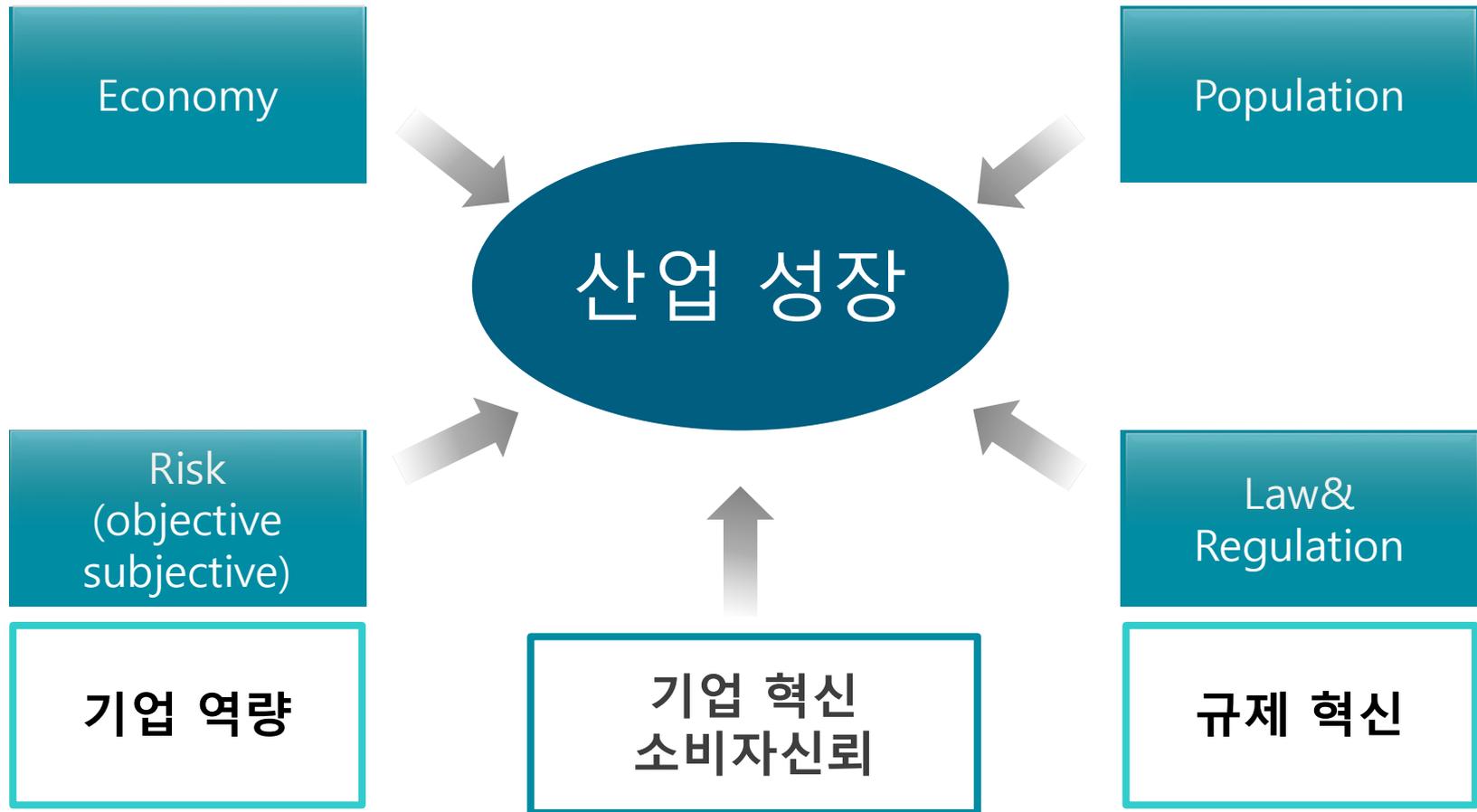
- ✓ 공사 파트너쉽
- ✓ 공사 파트너쉽

- ✓ 해외 생보시장
- ✓ 해외 손보시장

## Insurers' Strengths

- ✓ 데이터중심산업
- ✓ 경쟁적 산업
- ✓ 상품개발 역량
- ✓ 마케팅·영업 역량
- ✓ 우수한 인적 자원

# 3.13 보험산업 성장 원천은?



**감사합니다**