

CEO Report

인구구조 변화가 보험계약규모에 미치는 영향 분석

2014. 6

김석영 · 김세중

CEO Report는 보험산업과 관련된 현안과제를 집중 분석하여 보험회사 최고경영자의 의사결정에 도움을 드리고자 작성되었습니다.

요 약

우리나라는 평균수명 연장과 출산율 저하로 고령인구 비중이 급격히 증가하여 고령 사회로 빠르게 진입하고 있으며, 이는 보험계약자 연령 구조에도 적지 않은 영향을 미칠 것으로 전망됨. 이에 본 보고서는 향후 인구구조 변화가 보험계약규모에 미치는 영향을 도출하는 것을 목적으로 함.

우리나라 평균기대수명은 꾸준히 증가하여 2012년 현재 남자 77.6세, 여자 84.5세이며, 주요 선진국에 비해 빠른 증가세를 보이고 있음. 기대수명 연장뿐만 아니라 출산율의 급격한 하락으로 인하여 우리나라 인구구조는 항아리형에서 역삼각형 모습으로 변해가고 있음.

인구구조 변화는 주로 20~50대 연령을 가입대상으로 상품을 개발해 온 보험회사에 영향을 주고 있으나 보험회사는 효율적으로 대처하지 못하고 있음. 현재의 제도와 상품 개발 전략으로는 30~40대 위주의 보험가입자 구조를 벗어나지 못할 것이며 이는 고연령 인구가 증가하는 인구구조 변화에 부합하지 못하는 것임.

고령층을 위한 상품개발은 통계부족과 높은 리스크로 어려움이 많아 최근까지 보험사들이 소극적이었으나 인구구조 변화를 고려할 때 고령층 시장 확대는 필연적임. 보험회사들은 고령층의 니즈에 맞는 다양한 상품을 개발하여 고령층에 대한 사회안전망 역할을 수행하여야 함. 감독당국은 고령층을 위한 상품개발이 원활히 이루어지도록 관련 감독제도에 대한 검토가 필요함.

CONTENTS

I. 검토 배경	1
II. 고령화와 보험산업 현황	2
1. 인구구조 변화	2
2. 보험계약 구성 현황	4
3. 상품개발 현황 및 문제점	7
III. 보험계약 규모 전망	9
1. 미래 생명보험 계약 규모	9
2. 연령별 가입률 추이	11
IV. 결론 및 시사점	14
〈부록〉 분석방법	16



I. 검토 배경

- 우리나라는 평균수명 연장과 출산율 저하로 고령인구 비중이 급격히 증가하여 고령사회로 빠르게 진입하고 있으며, 이는 보험계약자 연령 구조에도 적지 않은 영향을 미칠 것으로 전망됨.
 - 인구 고령화가 급격히 진행되는 이유는 사망률 개선으로 평균수명이 증가하는 동시에 출산율이 급격히 하락하고 있기 때문임.
 - 고령 인구는 증가하는 반면 비고령 인구가 감소하는 고령화는 생명보험 가입자 연령구조에 영향을 미칠 것임.
 - 생명보험 주가입자인 30~40대 인구 감소로 인한 기존 보험수요 약화와 동시에 고령인구 증가는 고령인구 중심의 신규 시장 확대 기회를 제공할 것임.
- 본 보고서는 향후 인구구조 변화와 이에 따른 보험계약자 연령별 구조 변화를 추정해 보고 보험 종목별 가입률을 검토한 후 보장성보험을 중심으로 향후 보험 계약규모에 대한 시사점 도출을 목적으로 함.

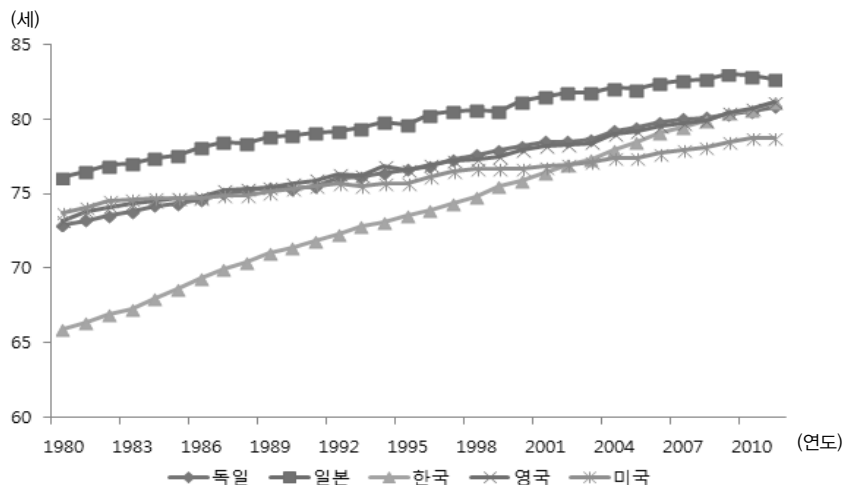
Ⅱ. 고령화와 보험산업 현황

1. 인구구조 변화

■ 우리나라 평균기대수명은 꾸준히 증가하여 2012년 현재 남자 77.6세, 여자 84.5세이며, 주요 선진국에 비해 빠른 증가세를 보이고 있음.

- 1980년 65세 수준에 불과하던 우리나라 남녀합산 평균 기대수명은 2008년부터 80세를 넘어서고 있으며, 통계청이 발표한 2012년 기대수명은 남자 77.6세, 여자 84.5세임.
- 현재 우리나라 기대수명은 일본보다는 낮은 수준이지만 영국, 독일과 유사하고 미국보다는 높으며, 기대수명 증가 속도는 이들 국가들에 비해 빠른 것으로 나타남.

그림 Ⅱ-1 우리나라와 주요 선진국 기대수명 추이

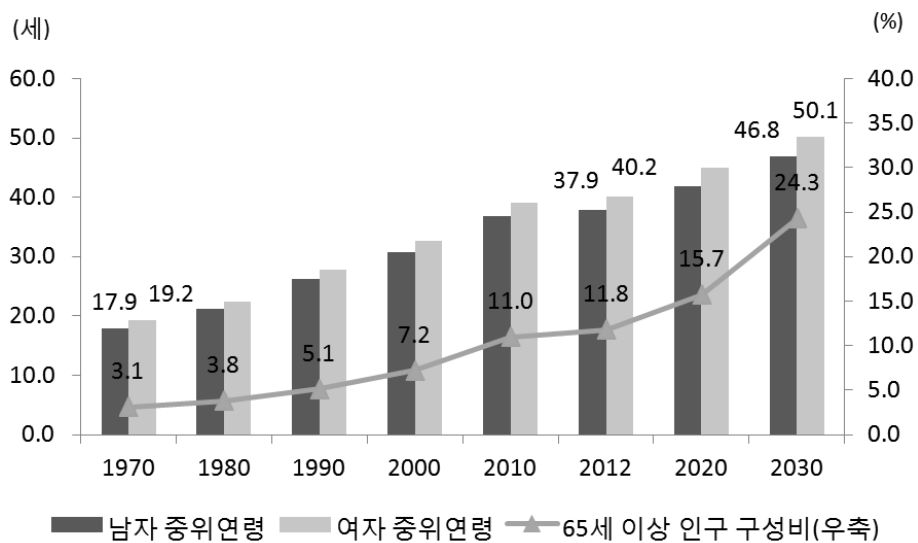


자료: OECD.

■ 기대수명 증가뿐만 아니라 출산율의 급격한 하락으로 인하여 우리나라 인구구조는 항아리형에서 역삼각형 모습으로 변해가고 있음.

- 합계출산율은 2010년 1.23명으로 세계 최저수준을 기록하고 있으며 이는 여성의 사회진출 증가와 이에 대한 기회비용 확대 때문으로 풀이됨.
- 우리나라 인구 전체의 중위연령은 빠르게 증가하여 2012년 현재 남자 37.9세, 여자 40.2세에 이르고 있으며, 2012년 현재 11.8%인 65세 이상 인구비중은 2030년에 24.3%로 확대될 것으로 전망됨.

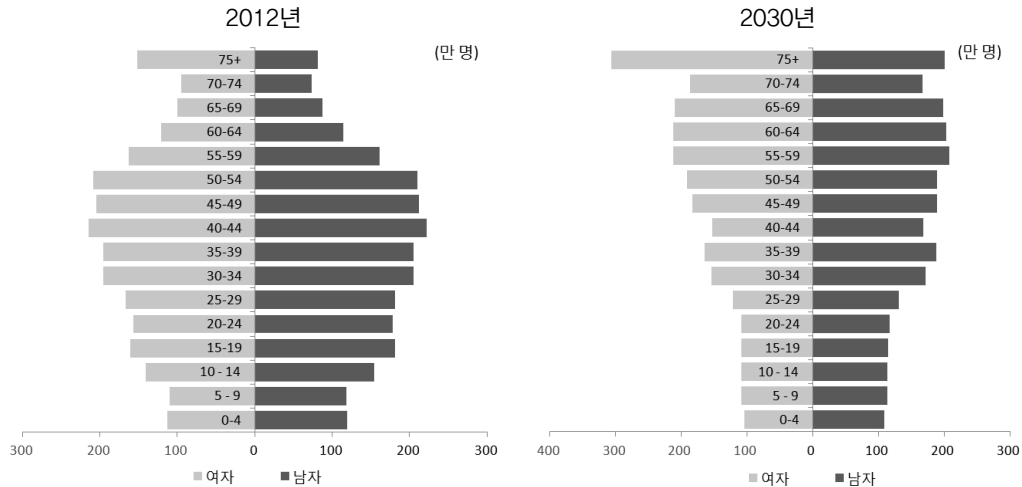
그림 II-2 연도별 중위연령 및 65세 이상 인구 구성비



자료: 통계청.

- 통계청에 따르면 중간 연령대인 35~44세 연령층 인구는 2008년 약 857만 명을 기록한 후 이미 감소하기 시작하여 2030년에는 약 673만 명까지 줄어들 것으로 예측함.

그림 II-3 인구구조 변화 추이



자료: 통계청.

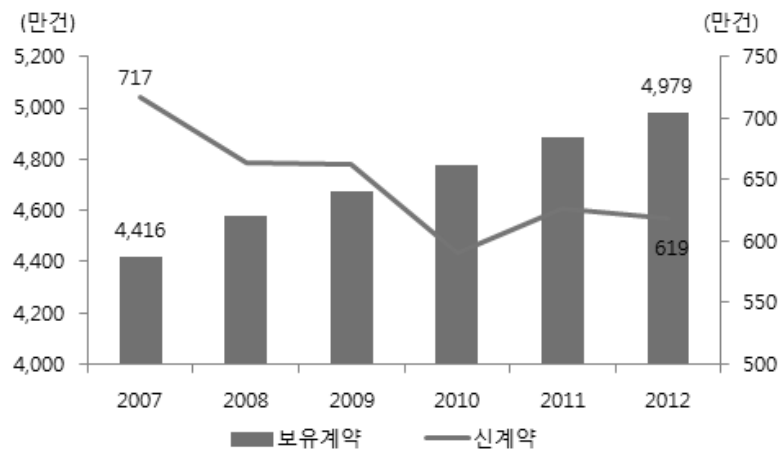
2. 보험계약 구성 현황

- 인구구조 변화는 주로 20~50대 연령을 가입 대상으로 상품을 개발해 온 보험 회사에 영향을 주고 있으나 보험회사는 효율적으로 대처하지 못하고 있음.
 - 암보험 상품과 같은 사망 이외의 보장성 보험상품들은 가입 연령이 주로 60세 이하였으나,
 - 최근에서야 고연령층 증가와 이들 수요에 맞추어서 가입 연령이 75세인 암보험 상품 등이 판매되기 시작하였음.
- 인구구조 변화의 영향으로 보유계약 건수는 증가하고 있으나 신계약 건수는 감소하고 있음.
 - 보유계약은 2007년 약 4,416만 건에서 2012년에는 약 4,980만 건으로

13% 증가하였으나, 신계약은 2007년 약 717만 건에서 2012년 약 619만 건으로 14% 감소하였음.

- 상품별 신계약 건수는 암보험과 종신보험이 각각 8%, 46% 증가하였으나, 건강보험과 상해보험은 50% 이하로 감소하였음.
- 상품별 보유계약 건수는 질병보험과 상해보험만이 각각 4%, 21% 감소하였음.

그림 II-4 신계약 및 보유계약 건수 추이

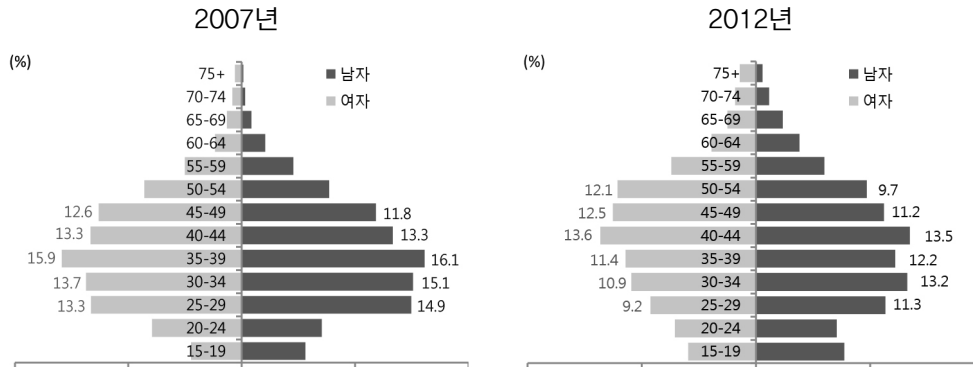


자료: 보험개발원, 생명보험 통계자료집, 각 연호.

■ 신계약에서 연령별 비중을 살펴보면 30~40대가 주요 연령층이나 비중은 감소 추세임.

- 2007년 신계약에서 30~40대가 차지하는 비중은 남녀 각각 56.4%, 55.5%이나 2012년 남녀 각각 50.1%, 48.5%로 감소함.

그림 II-5 연령별 신계약 비중 추이



자료: 보험개발원, 생명보험 통계자료집, 각 연호.

■ 인구구조 변화는 상품계약 구성에 영향을 주어 주 고객층인 30~40대의 신계약 건수가 2012년에는 2007년 대비 남녀 각각 25.1%, 23.1% 감소함.

- 30~40대에서 신계약 건수는 2007년 남녀 각각 약 2백만 건이 체결되었으나, 2012년에는 남녀 각각 140만 건과 160만 건만이 체결됨.
- 30~40대의 신계약 건수 감소는 2008년부터 진행된 이들 집단의 인구감소와 일치하는 결과임.
- 연금보험의 경우 2007년 대비 2012년 신계약 건수는 남녀 각각 23.9%, 22.6% 감소하였으나, 종신보험의 경우 남녀 각각 3.0% 증가, 3.2% 감소로 큰 변화가 없었음.
- 상해보험의 경우 2007년 대비 2012년도 신계약 건수는 남녀 각각 65.8%, 58.8% 감소하였고, 질병보험의 경우에도 남녀 각각 39.6%, 40.8% 감소함.
- 건강보험의 경우 2007년 대비 2012년도 신계약 건수는 남녀 각각 80.3%, 77.0% 급감하였으나, 같은 기간 암보험의 경우 신계약 건수는 남녀 각각 2.5% 감소, 42.9% 증가함.

■ 반면, 60세 이상 신계약 건수는 2007년 남녀 각각 약 12만 건, 19만 건이 체결되었으나 2012년에는 남녀 각각 23만 건, 32만 건이 체결되어 2007년 대비 95.3%, 68.7% 급증함.

- 연금보험의 경우 2007년 대비 2012년 신계약 건수는 남녀 각각 94.5%, 110.2% 증가하였고, 종신보험의 경우에도 남녀 각각 104.0%, 85.7% 증가함.
- 상해보험은 다른 상품과 달리 2007년 대비 2012년 신계약 건수가 남녀 각각 80.9%, 64.7% 감소하였으나, 질병보험의 경우 같은 기간 신계약 건수는 남녀 각각 110.7%, 82.2% 증가함.
- 2007년 대비 2012년도 신계약 건수는 건강보험의 경우 남녀 각각 24.1% 증가, 17.7% 감소하였고, 암보험은 남녀 각각 809.1%, 1119.3% 급증함.

3. 상품개발 현황 및 문제점

■ 현재 보험상품 개발은 대부분 30~40대를 대상으로 이루어지고 있으며 고령층을 위한 보험상품은 일부 소개되고 있는 상황임.

- 사망보장을 제외한 대부분의 보장성 보험 가입 연령은 60세 이하이며, 주 가입 연령대는 30~40대임.
- 기존 보험상품은 고연령 가입자가 고혈압, 당뇨와 같은 질환 등으로 일반 적인 언더라이팅을 통과할 수 없어서 가입이 어려웠음.
- 최근에 들어서야 언더라이팅을 완화한 고령층 전용 보험상품이 소개되기 시작하고 있음.

■ 고령층 대상 보험상품 개발을 위한 통계자료가 충분하지 못하여 요율의 불안정성이 높으나 이에 대한 충분한 안전할증이 가능하지 않아 상품개발이 어려움.

- 고령층 대상 보험상품을 개발하지 못함에 따라 이에 대한 경험 부족으로 보험회사들은 충분한 경험 데이터를 축적하지 못하고 있음.
- 또한 미래의 보험요율 변동성이 높으나 이에 대한 충분한 안전할증이 보장되지 않기 때문에 손실 가능성이 높은 점도 상품개발에 어려움으로 작용함.

■ 생명보험 가구가입률은 주 소비층인 30~40대 인구가 감소하는 2000년대부터 감소하고 있으며, 이를 벗어나려면 고령층에 대한 시장개척이 필요할 것임.

- 생명보험협회에 따르면 2012년 우리나라 생명보험 가구가입률은 우체국과 수·축협을 포함하는 전체 생명보험의 경우 86.6%이며, 2003년 이후 감소하는 것으로 나타남.

표 II-1 생명보험 가입률 추이

(단위: %)

설문연도	1988	1991	1994	1997	2000	2003	2006	2009	2012
민영 생명보험	32.8	37.8	50.9	69.2	81.9	85.4	85.7	84.5	83.6
우체국	2.8	3.2	2.9	4.1	6.4	13.4	15.8	13.1	16.0
수·축협	2.3	2.4	7.2	7.9	9.9	10.2	9.0	9.0	5.2
전 생보	36.4	40.3	57.8	73.7	86.2	89.9	89.2	87.5	86.6

자료: 생명보험협회, 생명보험성향조사(2012).

- 생명보험회사가 높은 가입률과 침투도를 극복하기 위해서는 신시장 개척이 필요할 것이며, 인구구조상 빠르게 증가하고 있는 고령층 시장 개척이 요구됨.

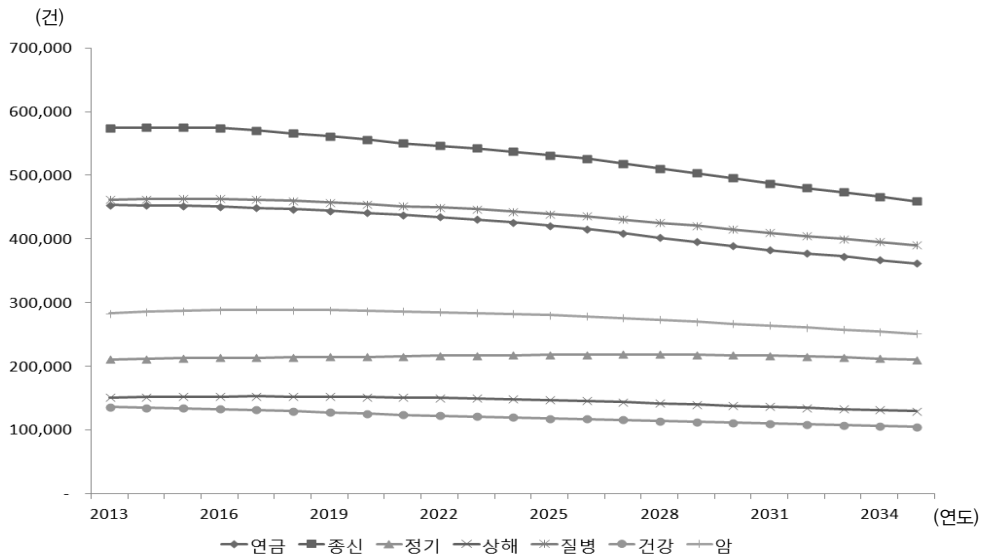
Ⅲ. 보험계약 규모 전망

1. 미래 생명보험 계약 규모¹⁾

■ 총인구 감소와 함께 인구구조 변화로 보험회사는 지속적인 신계약 창출에 어려움이 예상됨.

- 인구구조 변화로 30~40대 인구가 감소하고 65세 이상 고령인구가 증가하여 신계약은 2035년까지 전반적으로 감소할 것으로 전망됨.

그림 Ⅲ-1 생명보험 상품별 미래 신계약 추이(남자)



주: 여자의 경우 유사한 결과이므로 생략.

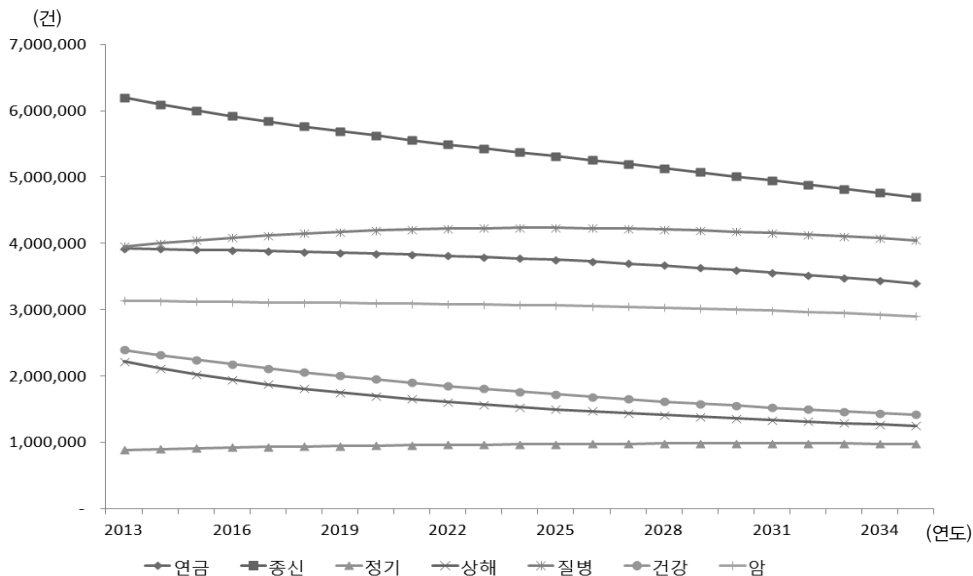
1) 규모 추정을 위한 분석방법은 <부록> 참조.

- 특히 30~40대 가입률이 고연령대보다 높은 종신보험과 연금보험 신계약이 타 종목에 비해 상대적으로 감소세가 크게 나타남.
- 반면 40~50대 신계약률이 높은 암보험과 60대 이후 신계약률이 높은 질병보험 신계약은 감소추세가 더디게 나타났으며, 고연령층 신계약률이 높은 정기보험의 경우 신계약 건수가 오히려 증가하는 모습을 보임.

■ 신계약 감소는 보유계약 감소로 연결되어 저연령층이 주 대상인 보험상품의 보유계약은 감소하나, 고연령층이 주 대상인 상품의 보유계약은 증가함.

- 신계약 감소세가 두드러진 종신보험, 연금보험 보유계약은 시간이 지남에 따라 감소하는 모습을 보이고 있으며, 상해보험, 건강보험의 경우 신계약 건수가 절대적으로 작아서 보유계약이 급격히 감소함.

그림 Ⅲ-2 생명보험 상품별 미래 보유계약 추이(남자)



주: 여자의 경우 유사한 결과이므로 생략.

- 40~50대 신계약률이 높은 암보험과 60대 이후 신계약률이 높은 질병보험 보유계약은 일정기간 증가한 이후 감소세로 전환되는 모습이고 고연령층 신계약이 증가하는 정기보험 보유계약은 지속적으로 증가함.
- 상품전략에 새로운 변화가 없다면 저연령층이 주 타겟인 보험상품의 성장은 둔화되고 고연령층이 주 타겟인 보험상품의 성장은 지속될 것임을 시사함.

2. 연령별 가입률 추이

■ 30~40대 종목별 가입률을 살펴보면 2035년까지 일부 종목은 가입률이 상승하는 반면 일부 종목은 가입률이 하락함.

- 남자의 경우 정기보험, 질병보험, 암보험 가입률은 상승하는 반면 건강보험, 상해보험, 종신보험 가입률은 하락함.
- 여자는 정기보험, 상해보험 가입률이 상승하는 반면 건강보험, 암보험, 질병보험, 종신보험 가입률이 하락하는 것으로 나타났으며, 연금보험은 비슷한 수준을 유지함.

표 III-1 생명보험 30~40대 미래 종목별 가입률

(단위: %)

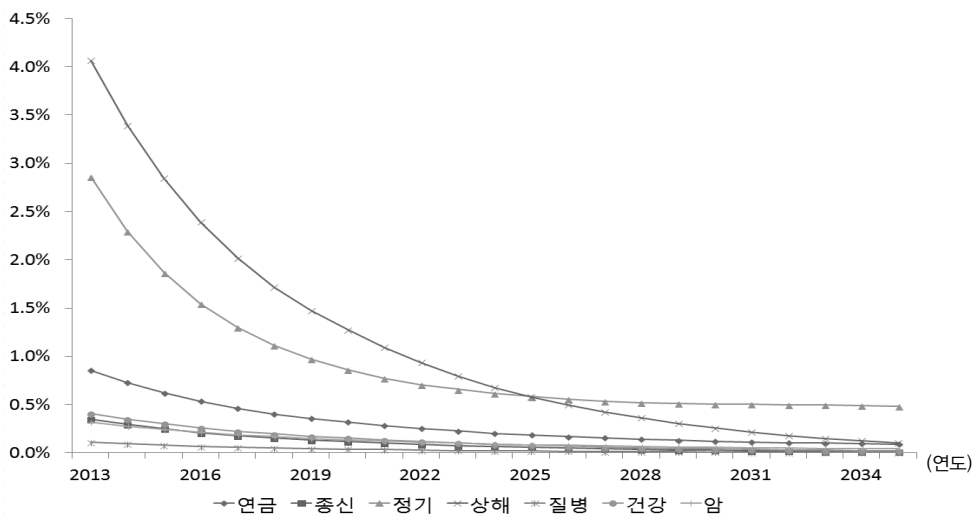
남자	연금	종신	정기	상해	질병	건강	암
2013	27.6	43.9	5.3	11.6	23.1	13.9	19.0
2035	27.7	37.5	5.9	9.4	26.4	9.6	21.0
여자	연금	종신	정기	상해	질병	건강	암
2013	30.5	38.9	5.0	12.7	34.1	22.3	25.9
2035	30.4	36.7	6.3	13.4	32.2	14.1	23.7

- 전체적으로 종신보험과 건강보험을 제외한 모든 종목에서 2035년 가입률이 2013년과 유사하거나 높은 수준으로 나타났으며, 이는 30~40대의 미래 보유계약 감소가 인구감소에 주로 기인한 것임을 시사함.

■ 75세 이상 고연령대는 인구 증가에 반해 상품이 충분히 공급되지 못해 가입률이 하락하는 것으로 나타났으며, 생명보험회사들은 고연령층에 대한 다양한 상품 개발이 필요함.

- 75세 이상 고연령대는 30~40대와 달리 인구 증가에 비해 보유계약이 상대적으로 더디게 증가하면서 전 종목에서 가입률이 하락하는 것으로 나타남.
- 이러한 점은 생명보험회사들이 고령인구 증가에 대응하여 고연령층의 니즈가 높은 보험상품에 대한 공급을 확대해 이들의 가입률을 높일 필요가 있음을 시사함.

그림 Ⅲ-3 생명보험 상품별 미래 고연령 가입률 추이(남자)

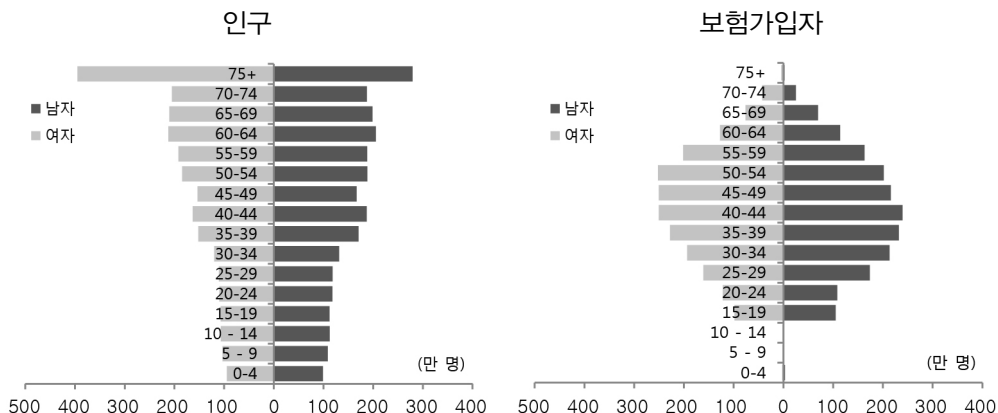


주: 여자의 경우 유사한 결과이므로 생략.

■ 현재의 제도와 상품개발 전략으로는 인구구조 변화에 효율적으로 대처하지 못하여 인구구조와 다른 계약자 구조를 가지게 될 것임.

- 2035년 인구구조는 30~40대가 감소하고 75세 이상 고연령층이 증가하는 구조로 변화할 것으로 전망됨.
- 하지만 현재와 같은 신계약률과 탈퇴율이 향후에도 유지된다고 가정할 때 보험가입자 구조는 여전히 30~40대 위주의 구조를 가지게 됨으로써 인구구조 변화에 부합하지 못하게 됨.
- 이것은 보험회사가 신시장에서 수익을 창출하지 못하는 것을 의미하며 더 나아가서 고연령층에 대한 사회안전망 역할을 충분히 수행하지 못하는 것을 시사함.
- 이는 현재의 보험회사 상품개발 전략으로는 증가하는 고령층 인구에 대한 보험상품을 원활히 공급하지 못하기 때문이며, 향후 인구구조 변화에 대응하기 위해 전략적, 정책적 변화가 필요함.

그림 Ⅲ-4 2035년 연령대별 인구 수 및 보험가입자 수



IV. 결론 및 시사점

- 현재의 제도와 상품개발 전략으로는 보험가입자 구조가 30~40대 위주의 구조를 벗어나지 못할 것이며 이는 고연령층 인구가 증가하는 인구구조 변화에 부합하지 못하는 것임.
 - 이것은 보험회사가 인구구조 변화로 인해 새롭게 등장한 고연령층에서 수익을 창출하지 못하는 것을 의미하며 더 나아가 이들에게 보험 혜택을 충분히 공급하지 못하는 것을 의미함.
 - 인구구조 변화는 보험산업 흐름을 바꾸는 것으로 이에 대한 적극적인 대처가 요구됨.
- 고연령층을 위한 상품개발은 통계부족과 높은 리스크로 어려움이 많아 최근까지 보험회사들이 소극적이었으나 인구구조 변화를 고려할 때 고연령층 시장 확대는 필연적임.
 - 보험회사들은 고연령층 대상으로 상품을 판매한 경험이 없었으며 보유 계약이 고연령층에 도달한 경우도 적어 충분한 경험통계가 축적되지 못함으로써 효율 산출에 어려움을 겪고 있음.
 - 연령이 높아질수록 질병이 많이 발생하는 특성으로 인해 보험리스크가 높으나 이에 대한 충분한 안전할증이 보장되지 않으므로 상품수익성 확보에 어려움이 있기 때문임.

- 그러나 향후 고령화되는 인구구조 변화를 고려할 때 보험산업 성장을 유지하기 위한 고연령층 시장 확대는 반드시 필요할 것으로 보임.

■ 보험회사들은 고연령층 니즈에 맞는 다양한 상품을 개발하여 고연령층에 대한 사회안전망 역할을 수행하여야 함.

- 의료기술 발달 등으로 앞으로의 고연령층은 새로운 사회계층이 될 것이며 이들의 새로운 니즈를 파악하여 상품개발에 적극적으로 활용할 필요가 있음.
- 지속적인 경험통계 축적을 통하여 합리적인 가격으로 상품을 공급하도록 노력하여야 함.

■ 감독당국은 고연령층을 위한 상품개발이 원활히 이루어지도록 관련 감독제도에 대한 검토가 필요함.

- 수요가 존재하는데 규제로 인해서 공급이 충분히 되지 못하는 일이 없도록 관련 규제 개선이 요구됨.
- 통계부족으로 인한 리스크와 향후 변동성 리스크를 위한 안전할증의 자율적 결정이 시급함.

부록. 분석방법

■ 현재의 상품개발관련 제도의 변화가 없는 상태에서 연령별 신계약률과 탈퇴율이 그대로 유지된다는 가정 하에 미래 생명보험 계약자의 연령별 분포를 추정함.

- 연령별 신계약률과 탈퇴율이 일정하게 유지된다는 가정이 강하긴 하나 생명보험회사가 고령자 시장을 개척하지 못하고 현재와 같이 30~40대를 중심으로 영업을 지속할 경우 어떤 결과가 나타나는지 살펴보는 데 의의가 있음.
- 연령별 신계약률은 각 연령의 전체 보험미가입자 인구²⁾ 대비 신계약자 수로 정의되며 2008년~2012년 5년간 연령별 신계약률을 단순 평균함.³⁾
- 연령별 탈퇴율은 만기, 해지, 사망 등을 이유로 보험계약이 종료되는 비율을 의미하며 전년도 말 보험가입자와 당 연도 말 신계약자 중 당연도 보험계약자 수 비율로 계산됨.

■ 미래 생명보험 계약자 수는 아래와 같은 산식에 의해 순차적으로 계산하였음.

$$\begin{aligned}
 \text{신계약}_t &= \text{신계약률} \times (\text{인구}_t - \text{보유계약}_{t-1}) \\
 \text{보유계약}_t &= (\text{보유계약}_{t-1} + \text{신계약}_t) \times (1 - \text{탈퇴율})
 \end{aligned}$$

2) 보험미가입자 인구 = 전체인구 - 보험가입자 수

3) 인구 데이터는 통계청의 추계인구 데이터를 사용하였고, 신계약 및 보유계약 데이터는 보험개발원의 생명보험 통계자료를 사용함.

저자약력

■ 김 석 영

University of Arizona 수학 박사
보험연구원 연구위원(금융전략실)
(E-mail : skim@kiri.or.kr)

■ 김 세 중

한양대학교 경영학 박사
보험연구원 연구위원(금융전략실)
(E-mail : sjkim@kiri.or.kr)

CEO Report 2014-02

인구구조 변화가 보험계약규모에 미치는 영향 분석

발 행 일	2014년 6월
발 행 인	강 호
발 행 처	보 험 연 구 원
	서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38
	화재보험협회빌딩
인 쇄 소	경성문화사
	대표전화 786 - 2999

본 자료에 실린 내용에 대한 문의는 보험연구원 금융전략실
(☎3775-9029)로 연락하여 주십시오.

