

## 보험 산업

김찬진 · 현대경제사회연구원 연구위원

### 현황

보험료 기준 세계 6위(생보 6위, 손보 11위)로 성장한 국내 보험 산업<sup>1)</sup>은 매년 경제 성장률보다 높게 성장을 지속하고 있다. 보험 산업의 총자산은 금년 들어 처음으로 100조 원을 돌파하며 명실공히 금융 산업의 주요 축을 이루는 산업으로 성장하였다. GNP 대비 보험료 비율도 꾸준한 증가율을 보여 1997년 3월 현재 13.35%로 증가하였다. 고객이 지불하는 보험료의 경우 1997년 3월 현재 생보는 38조, 損保는 13조를 기록했다. 전체 보험료에서 생보가 차지하는 비중이 약 74%이듯이 생보 시장은 손보보다 규모 면에서 매우 큰 비중을 차지하고 있다. 특히, 생보는 전체 보험 산업의 83%의 총자산을 점하고 있다. 보험료 대비 보험금 비율을 보면 생보는 67%, 손보는 47%를 나타내어 최근의 보험 시장

은 양호한 실적 및 충분한 담보력을 확보 (soft화)하고 있는 것으로 보여진다. 한편, 보험료 대비 사업비 비율의 경우 생보는 지난 1994년 이후 18%대의 안정세를 보이는 반면 손보는 지속적인 상승세를 나타내고 있는데, 이는 자동차보험 등의 영업력 확대를 위해 각사들이 공격적인 마케팅을 구사하고 있음에 기인한 듯하다.

보험료 구성비를 보면 생명보험의 경우 주요 종목인 생존보험의 비중은 줄어드는 반면, 사망보험의 비중은 증가하고 있으며, 손해보험의 경우 자동차보험의 성장세는 정체되는 반면, 장기·연금 보험의 비중이 증가하고 있다. 소비자들이 빈번한 대형 사고에 따른 불안 심리 증대로 이에 대비한 보험 상품의 수요가 증대하였음을 보여주고 있다. 즉, 생·손보 모두 보험 종목별로 성장률의 양극화 현상이 나타나고 있다.

1) 현재 생보사는 33 개, 손보사는 보증보험사와 재보험사 포함 17 개가 있음.

〈표 1〉 보험 산업의 주요 지표

(단위: 억 원)

사업 연도	보험료		보험금		사업비		총자산		GNP 대비 보험료(%)
	생보	손보	생보	손보	생보	손보	생보	손보	
1994	277,495	83,133	199,446	50,356	51,088	14,693	576,810	95,847	11.9
1995	352,880	109,244	224,042	56,481	64,190	20,059	696,767	127,114	13.24
1996	381,634	134,662	245,451	63,307	68,331	28,357	832,888	162,279	13.35
1997. 7*	130,434	51,192	88,855	22,750	22,364	10,034	880,005	175,490	-

자료: 보험감독원(1997. 9), 「보험 조사 월보」.

주: 각 사업 연도는 당해 연도 4월부터 다음해 3월까지임. \*는 1997. 4~7. 단, 총자산 항목에서는 1997년 7월말 현재 누적치임.

자산 상황을 보면 생보와 손보의 경우 7월말 현재 88조 원, 17.5조 원을 각각 기록하고 있다. 생·손보는 94.9%와 82.3%의 총자산을 자산 운용에 각각 배분하여 10.3%와 9.3%의 수익률을 기록하였다. 예전부터 생보는 자산을 운용함에 있어 대출금(47.3%), 유가증권(26.5%) 등의 순서로 투자한 반면, 손보는 대출금(23.2%)

보다 유가증권(29.6%)에 보다 많이 투자하고 있다.

종합적으로, 생·손보 모두 시장 개방화, 가격 자유화, 경기 불황, 증시 침체 등에도 불구하고 지속적인 성장을 보였다. 그러나 이러한 악화된 보험 경영 환경으로 보험사들은 그 어느 때보다도 재무 구조의 건전성 확보를 위한 내실 위주의 경영 전

〈표 2〉 보험료 구성

(단위: 억 원, %)

		FY95	FY96	1997. 4~7	
생명 보험	생존보험	생존보험	193,310(54.78)	187,226(49.06)	54,151(41.52)
		사망보험	32,426(9.19)	47,819(12.53)	19,725(15.12)
		생사혼합보험	49,200(13.94)	40,764(10.68)	20,928(16.04)
	단체보험		77,944(22.09)	105,825(27.73)	35,629(27.32)
손해 보험	자동차		44,494(40.73)	53,914(40.04)	21,534(42.23)
	화재·해상		5,624(5.15)	5,502(4.09)	2,268(4.45)
	장기·개인연금		37,817(34.62)	52,332(38.86)	21,982(43.10)
	보증·특종		10,457(9.57)	11,861(8.81)	5,214(10.22)

자료: 보험감독원(1997. 9), 「보험 조사 월보」.

주: ( ) 내는 각 보험에서 차지하는 비율을 뜻함.

락을 추진해야만 하게 되었다.

## 문제점

심화되고 있는 보험 시장의 경쟁을 극복하기 위해서는 각 보험사들은 무엇보다도 수익성 위주의 경영이 필요해지고 있으나, 이를 저해하는 것 가운데 하나가 높은 효력 상실·해약률<sup>2)</sup>이다. 해약률은 90년대 이후 지속적인 감소세를 나타내고 있으나 아직도 25%대의 높은 상황이다. 특히, 신설사들은 기존의 생보사나 외국사에 비해 10~20%p 높은 30%대의 해약률을 기록하고 있으며, 몇몇 생보사는 신계약률보다 해약률이 높은 경우도 발생하였다. 국내 생보 시장이 연고 위주의 판매 형태와 모집인들의 부실 계약 체결 등으로 인하여 이와 같은 높은 해약률이 발생되어, 효율적인 자산 운용이 힘들 뿐만 아니라 내실 경영을 저해하고 있음을 보여주고 있다.

그밖에 보험 당국의 각 보험사에 대한 96사업연도 경영 평가 결과에 따르면, 외국계 보험사와 합작사들이 국내 생보사에 비해 높은 점수를 받았다. 외국계 보험사

들은 보장성 상품 및 고소득층 대상의 주문형 상품 등에 치중하는 차별화된 영업 전략으로 수입 보험료의 증가와 해약률의 감소를 동시에 이루었기 때문이다.

자동차보험의 손해를 하락과 자동차 보험료의 현실화 조치에 따라 손보사들의 경영 실적은 전반적으로 호전되었다. 그러나 보험 당국의 96회계연도 손보사 경영 평가는 이와는 반대로 하락하였다. 이는 앞서 보았듯이 외형 경쟁에 치우친 나머지 모집 조직의 확대 및 부당 스카우트 등 시장 선점을 위한 사업비의 높은 증가에 기인한 것이다.

한편, 국내 금융 산업의 공통적 과제로 지적되고 있는 자산 운용의 수익률 제고가 시급히 해결되어야 할 것이다. 생·손보 모두 90년대 이후 금융 시장의 개방화 등의 영향으로 금리 하락이 이루어지면서 자산 운용 수익률은 감소세가 지속되고 있다. 그러나 각 보험사들은 고객 유치를 목적으로 연금보험 등에 8.5%의 확정 이율을 적용하고 있어 역마진의 우려도 제기되고 있는 상황이다.

또한 고비용 저효율 구조를 갖고 있는

2) 생보 산업에 적용되는 지표로서, 산출 방식은 효력 상실액과 해약액의 합을 연초 보유 계약액과 신계약액의 합으로 나눔.

〈표 3〉 자산 운용 수익률 추이

	FY92	FY93	FY94	FY95	FY96	1997. 4 ~ 7
생보	12.7	11.7	11.7	11.6	11.1	10.3
손보	11.8	12.4	11.7	10.3	10.5	9.3

자료: 보험감독원(1997. 9), 「보험 조사 월보」.

모집인 위주의 판매 방식도 문제점으로 지적되고 있다. 물론, 모집인들의 부단한 노력에 힘입어 국내 보험 시장이 급속히 성장되었음을 부정할 수는 없으나, 심화되는 대내외 경쟁에 대처하기 위해서는 판매 방식의 변화가 필요해지고 있다. 다만, 모집 관행을 바꿈으로써 야기될 수 있는 기존 모집인의 동요를 최소화할 수 있는 방안을 함께 고려해야 할 것이다.

## 전망

1995년 11월 OECD 가입에 대비하여 보험 산업의 국제 경쟁력 강화와 보험 계약자 편익 증진을 위해 보험 시장 자유화 계획을 발표하였고, 이에 따라 보험 시장이 단계적으로 개방되고 있다. 금년에는 화재·특종 보험의 재보험이 자유화되었고, 생보 전종목과 손보 일부 종목의 크로스 보더가 허용되었다. 한편, 생보의 독립

대리점과 손보의 보험브로커제도가 각각 도입되는 등 많은 변화가 있었다.

내년중 보험 브로커의 개방이 생·손보 모두에 적용되어 보험사간의 가격 및 서비스 경쟁이 더욱 심화될 것으로 전망된다. 한편, 보험 계리업 및 손해 사정업의 개방으로 서비스의 선진화 욕구가 증대되고 선진 기법의 도입이 예상된다.

가격 자유화 추진 일정에 따라 생보의 예정 사망률과 이차 배당률이 금년 4월에 자유화되었고, 자동차보험의 가입자 특성 요율, 화재·보증·적하 보험의 요율 방식이 금년에 범위 요율에서 자유 요율로 변환되었다.

내년에는 생보의 보험 요율 및 계약자 배당의 자유화가 확대되고, 손보의 경우 장기보험의 예정 사업 비율과 예정 이율 및 자동차보험의 기본 보험료의 자유화가 시행될 예정에 있듯이, 내년에는 보험 전종목에 걸쳐 명실공히 가격 자유화가 완결

〈표 4〉 보험 산업의 주요 환경 변화

	생명보험	손해보험
개방화	· 보험브로커제도 - 가격 및 서비스 경쟁 심화 · 보험 계리 회사	· 보험브로커제도 - 가격 및 서비스 경쟁 심화 · 손해 사정 회사 및 보험 계리 회사
자유화	· 보험 요율 및 계약자 배당 자유화의 진전	· 장기 보험의 예정 사업 비율과 예정 이율 및 자동 차보험의 기본 보험료
기타	· 5대 그룹의 생보 시장 진출 가시화 - 보험 구조 개편 예상 · 신상품 도입 - 변액보험, 기업연금보험	· 신상품 도입 - 기업연금보험 · 제3분야 보험에 생·손보 경쟁 심화 - 질병, 개호, 상해 보험

단계에 이른다고 할 수 있다.

경제적수요심사(ENT)제도의 폐지에 맞춰 국내 기업에 대한 신규 진입 허용 방침에 따라 그동안 생보 시장 진출이 불가능하였던 5대 그룹에 대하여 진출이 허용되었다. 이에 따라 내년에는 5대 그룹의 생보 시장 진출이 가시화되면서 M&A의 활성화 등으로 보험 구조의 개편이 예상된다. 마찬가지로 손보 시장도 새로 진출하려는 기업에 의해서 구조 조정이 예상되고 이에 따라 M&A도 가시화될 것으로 전망된다.

생보의 경우, 변액보험과 기업연금보험(손보에도 적용됨) 등의 신상품이 내년에 도입되어 보험사의 전문성 확보가 더욱 중요해질 것으로 보인다. 투자 수익률에 따

라 보험금이 변동하는 변액보험의 도입으로 생보사의 자산 운용 능력은 곧바로 판매에 영향을 미치게 되므로 과거에 비해 그 중요성이 더욱 부각될 것이다. 개인연금보험과 같이 기업연금보험에 대해서도 다른 금융 기관의 참여가 허용됨으로써 타 금융권과의 경쟁은 더욱 치열해질 전망이다.

생·손보사간의 영역 구분이 모호해지고 있는 제3분야(상해, 질병, 개호) 보험에 대한 생·손보사간의 경쟁은 내년에 더욱 치열해질 전망이다. 이는 제3분야 보험이 인구 구조의 고령화 추세와 소득 증대에 따른 국민의 건강 욕구의 증대 및 의료보험의 민간 보험사 참여 방안의 논의 등에 힘입어 시장이 확대될 것으로 예상되는 데

기인한 것이다.

## 향후 과제

첫째, 내실있는 경영, 원가 개념에 충실한 경영을 하여 보험사의 건전성을 높여야 할 것이다. 단기적으로 증자를 이용한 건전성 확보가 있을 수 있으나, 현실적으로 경기 침체기인 현재 주식 시장에서 증자를 추진하는 데는 한계가 있다. 따라서 위험 관리와 효율적 자산 운용 및 사업비 관리를 통하여 간접적으로 건전성을 확보해야 한다. 자산 운용시 야기될 수 있는 각종 위험을 관리할 수 있는 각종 시스템(ALM, VAR 등)을 도입하여 적정한 포트폴리오를 구성함으로써, 리스크를 헤지하면서 수익의 극대화를 도모하는 경영 전략을 수립해야 할 것이다. 한편, 자산 운용 관련 조직의 확충, 파생상품 등 새로운 자산 운용 방안 모색, 투자 전문가 양성 등을 통하여 투자 효율성을 극대화시켜야 할 것이다. 그밖에 국공채 창구 판매, 부동산 등의 새로운 투자 영역에도 적극적으로 대응해야 할 것이다. 판매 채널(DM, TM, Internet Marketing)의 다양화로 사업비 절감, 생

산성을 고려한 간접 비용 관리, 보유 계약 관리 중심의 경영 전략을 통하여 사업비를 적절히 관리함으로써 내부 유보를 충실히 누적시켜야 할 것이다.

둘째, 단순히 매출 확대만을 위한 무분별한 가격 경쟁은 지양해야 하나, 가격 자유화 추진에 따라 요율 경쟁은 피할 수가 없게 되고 있다. 이에 적절히 대응하기 위해서는 고객의 정보뿐만 아니라 기타 기초 통계 데이터를 통한 위험 요율 산출 능력을 제고시켜야 한다. 각종 정보를 효과적으로 적시에 이용할 수 있도록 전산시스템의 구축이 필요하고, 언더라이팅 전문 인력을 육성하는 것도 시급한 과제로 부각되고 있다. 그밖에 각종 사업비의 절감은 요율 경쟁을 할 수 있게끔 해주는 기초 체력이 될 것이다.

셋째, 방카슈랑스제도의 도입의 일환으로 다른 금융 기관과의 업무 제휴 등을 통하여 금융의 겸업화 추세에 능동적으로 대처해나가야 할 것이다. 이를 통하여 새로운 금융 관련 기술을 습득할 수 있을 뿐만 아니라, 다양한 고객의 금융 수요에 적극적으로 대응할 수 있음으로써 금융 산업 개편에 따른 업무 영역 확대 조정과 심화

되는 경쟁에 대비할 수 있을 것이다. 즉, 보험의 위험 보장이라는 본래의 기능 외에 저축·투자 기능까지 보장되는 상품을 개발할 수 있는 능력을 가질 수 있게 해준다.

넷째, 금융 기관간의 업무 영역이 허물어지고 있는 통합화 추세에 능동적으로 대응할 수 있는 하나의 수단으로는 다양하고 양질의 고객 서비스를 제공하는 상품 개발 능력을 확충하는 것이다. 즉, 신상품 개발을 통한 상품의 차별화 전략이다. 또한 새로운 고객을 발굴할 수 있는 능력을 가진 마케팅 전문가를 활용하여 새로운 시장을 개척하는 노력도 더욱 필요해지고 있다. 예를 들어, 틈새 시장(niche market)에 대한 관심을 높이는 것도 특히 중소형 보험사에게는 매우 중요하리라 보여진다.

다섯째, 보험에 대한 이미지를 높이는 전략이 더욱 중요해지고 있다. 이를 위해서는 對고객 서비스 향상을 제고시키는 한편, 적극적인 홍보 활동도 필요해지고 있다. 가장 간단한 방법으로는 고객의 입장에서 생각하고 고객이 원하는 상품을 개발하는 것이다. 즉, 고객우선주의적인 사고 방식으로 기업이 전환하는 것이다. 보험 홍보는 기존의 판매 강화 차원에서 벗어나

보험의 필요성을 적극적으로 인지시켜 소비자 스스로가 보험을 선택하도록 유도하는 방향으로 바뀌어져야 할 것이다.

종합해보면, 그동안 경제 발전과 함께 급속히 성장한 국내 보험 산업은 시장 개방화, 가격 자유화, 금융 산업의 구조 개편 등으로 인하여, 대내외 금융 기관뿐만 아니라 타 금융 기관과의 경쟁도 심화되어지는 상황에 이르고 있다. 보험 시장의 가장 큰 문제점으로 지적되고 있는 내실 경영의 미흡은 앞으로의 경쟁 심화에 대비하여 반드시 개선되어야 할 과제로 보여진다. 이러한 점을 개선하기 위해서는 효율적인 자산 운용, 사업비 절감, 적절한 요율 산출 능력 확보, 타 금융 기관과의 업무 제휴 등을 통한 복합적 대응이 이루어져야 할 것이다. ■