

발표 주제: 보험산업 경쟁력 제고와 규제 개선

토 론 문

이 순 재(세종대 경영학과)

1. 발제에 대한 코멘트

- 위기의 한국 보험산업에 대한 해법을 찾기 위하여 발제자는 “보험산업의 경쟁력 제고”와 “규제 개선”에서 찾고자 함
 - 이는 산업의 경쟁력 제고를 자체적으로 만들어 나가기보다는 금융당국의 역할이 중요함을 반영한 결과로 보임
 - 그리하여 2013년의 ‘금융업 경쟁력 강화방안’과 이를 구체화한 2014년의 ‘보험혁신 및 건전화 방안’을 출발점으로 함
- 보험산업의 성장성은 둔화되고 이익구조가 취약한 것으로 파악됨
 - 은행산업의 수익률(ROE) 급격히 악화되고 있는 중(2007년 15% =>2011년 12% =>2013년 2.9% /하영구[2015.1.22 기자간담회])
 - 성장동력(변액보험과 장기손해보험)이 꺼져가는 중
 - (생보)이익이 주 원천이 사업비차익으로 지속가능성에 의문
- 이차역마진의 대응수단으로 사업비차익 만으로는 한계에 직면
 - 일본 사례처럼 위험률차익을 통한 대응이 가능하려면 가격자유화가 선결조건
- 금융당국의 가격자유화에 대한 자세의 전환 촉구, 자본규제강화에 대한 충분한 의견수렴 제시, 소비자신뢰 위한 영업행위규제에는 자율규제 보완을 제시

=> 규제감독의 개선에 관점을 맞춘 보험산업의 위기극복 및 대응방안으로서 의미를 둘 수 있음

=> 토론자는 이에 덧붙여 개별 보험회사의 경쟁력 제고에 대한 관점을 부연하고자 함

2. 토론자의 의견

- 경쟁력의 정의를 ‘경쟁기업 간에 우위를 지니는 역량’으로 본다면 보험회사의 경쟁력을 이익의 세 원천인 언더라이팅능력, 자산운용능력, 사업관리능력으로 볼 수도 있음

- 업의 본질적 관점에서 경쟁력 제고를 위해서는 생·손보 구분없이 언더라이팅 기술의 발전에 꾸준히 공을 들여야 함
 - 최근에 자주 인용되는 남아공의 생명보험사인 'AllLife'의 성공사례는 틈새시장 개척 뿐 아니라 사회의 소외계층을 보듬는 microinsurance로서의 역할도 제공하고 있다는 점
 - 설립한지 10년밖에 안되었지만 '유병자'시장에 특화된 생보사로서 혁신적인 보험회사로 세계적 평판, 즉 HIV나 당뇨 같은 일반 보험사가 꺼려하는 리스크를 인수하여 새로운 시장 세그먼트를 공략한 것임. 가입자에 대한 엄격한 건강관리 및 치료와 주기적인 리스크평가가 결합되어 상품화가 가능하게 되었음
 - 이는 '빅데이터' 활용을 통해 언더라이팅과 가입자 건강관리 프로세스가 업그레이드된 데에 기인
 - 20년전 손해보험에서 자동차보험 확대를 위하여 Amica 보험사와 Progressive 보험사를 벤치마킹한 사례와 유사
 - 해외 선진국에 진출하는 경우에는 보험영업보다는 언더라이팅 기술을 습득하는 목적으로 맞추어야 함
- 자산운용은 투자리스크관리가 더욱 중요해짐
 - 최근의 투자영업이익 개선은 투자비용(재산관리비, 자산처분손실, 이자비용 등) 절감을 통해 이루어졌음
 - 향후 투자환경 악화를 대비하여 투자손실을 최소화하는 전략이 필요
- 사업비 절감도 관리능력으로 비차익 실현에 기여
 - 금융당국의 방향도 위험률차익을 통한 수익구조 개선보다는 경영관리 효율화를 통한 비차익을 선호
 - 다양한 판매채널 활용을 통해 사업비 효율화를 달성해야 가능
- 금융당국의 자본규제 강화에 고려사항으로
 - 자체적인 강화일정을 맞추기보다는(2013~2016) 국제적인 흐름에 동조하여(미국과 유럽국가) 정량평가(RBC비율)와 정성평가(ORSA) 시행일정을 맞출 필요 있음
 - 아울러 충분한 사전평가 및 의견수렴 과정도 거쳐야 할 필요(IAIS의 국제기준 제정도 현장테스트와 의견수렴 충분히 거침)
- 금융위기 이후 국제적 대세는 금융소비자보호임
 - 규제감독의 기조도 소비자보호 우선으로
 - 보험회사의 투명성 경영도 소비자보호를 최우선으로 두어야 함

3. 결어

New Normal 시대(장기 저성장·저금리·고령화)에 직면한 우리 금융산업에 해법은 녹록치 않지만 금융당국과 업계의 공조 및 자체적인 경쟁력 강화 노력을 통해 소비자신뢰도 이루고 금융산업도 지속가능 성장이 가능할 것으로 전망함.