

우체국보험의 중장기 상품개발 전략

박 중 권

정보통신정책연구원 우정경영연구센터 책임연구원

생보산업을 둘러싼 보험환경 변화에 능동적으로 대처하기 위해서는 우체국보험도 현재의 상품으로는 장기적으로 소비자들로 하여금 외면을 받을 가능성이 있다.

본 연구에서는 전반적인 보험환경 변화추세와 우체국보험의 사업규모 전망 및 상품운용 실태를 분석하고, 민영생보사의 상품개발 추세와 동향을 분석한다. 이러한 연구과정을 통해 우체국보험의 중장기 상품개발 유형을 도출하고자 하며, 중장기 상품 개발유형은 소비자 욕구충족형 상품, 수요자 선택폭 확대형 상품, 시장특화형 상품 등으로 구분하여 상품개발 방향을 제시하였다. 다양한 상품의 개발·보급은 우체국보험이 국영보험으로서 소비자들로 하여금 신뢰구축과 더불어 사업확장에도 기여할 것으로 전망된다.

I. 생보산업을 둘러싼 보험환경 추세

1. 보험환경 전망¹⁾

1) 인구구조

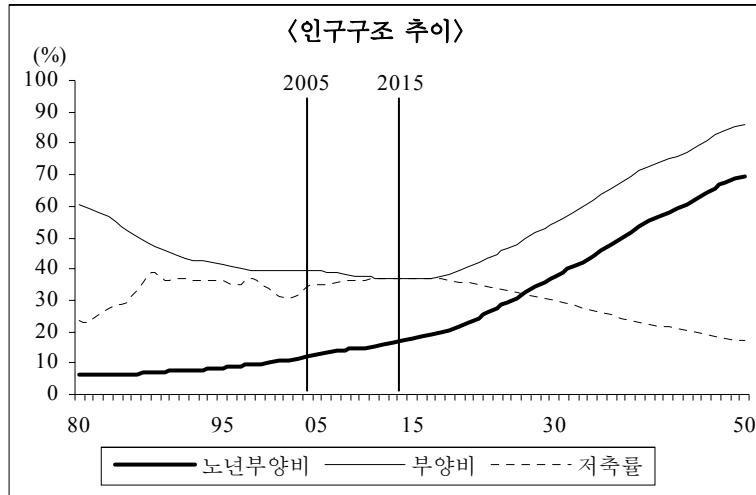
생명보험의 수요는 인구구조 자체가 직접적으로 영향을 미치며, 특히 고령인구나 은퇴연령인구의 비중 등이 주요한 상관관계를 가진다.

인구구조 추이를 보면 향후 10년은 부양비가 하락하는 마지막 시기에 접어들고 있다. 부양비는 노인부양비의 상승으로 상승압력이 점증되어, 2016년 36.6%를 저점으로 매년 상승하며, 이로 인해 저축과 투자의 위축이 우려된다.

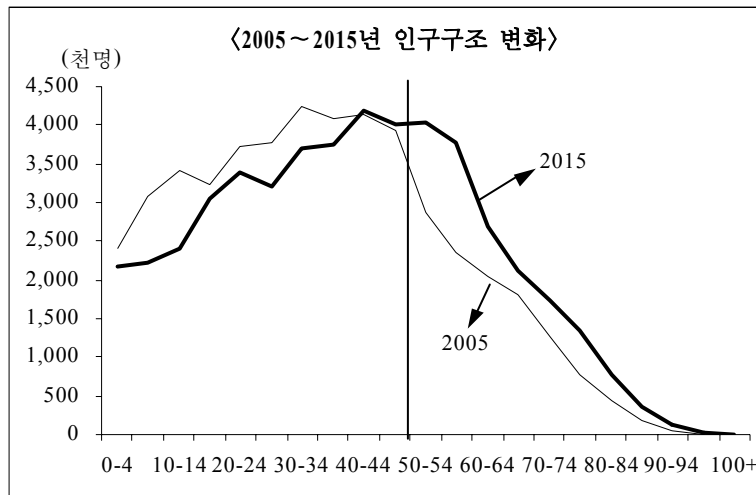
50대 인구비율을 보면 2005년 10.9%에서 2015년 15.9%로 고령인구의 비율은 지속적으로 상

1) 「보험산업 중장기 전망 및 경영과제」(보험개발원 보험연구소, 2005. 11. 18), 보험개발원, 참조

승할 것으로 전망된다. 그 이유는 베이붐세대(1955년~1963년)의 첫 세대인 1955년생이 2005년에 은퇴연령인 50대에 도달했기 때문이다.



[그림 1] 인구구조 추이



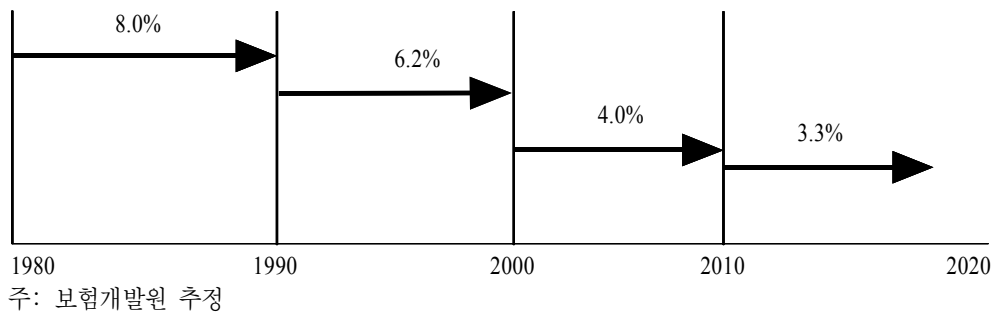
[그림 2] 2005~2015년 인구구조 변화

2) 경제 및 사회변수

(1) 잠재경제성장률 추이

보험산업에 영향을 미칠 수 있는 장기 경제성장의 흐름을 파악할 수 있는 개념은 잠재 GDP (Gross Domestic Product: 국내총생산)와 이의 성장률을 의미하는 잠재경제성장률이 있다.

잠재경제성장률이 현재 4%대에서 2010년 이후 3%대로 하락되어, 장기적으로 성장력 약화가 불가피 할 것으로 전망된다. 그 이유는 인구구조 변화에서 2015년을 기점으로 고령인구비율의 점증으로 인해, 생산가능인구의 증가율이 2017년 이후 마이너스 성장률이 전망되기 때문이다.

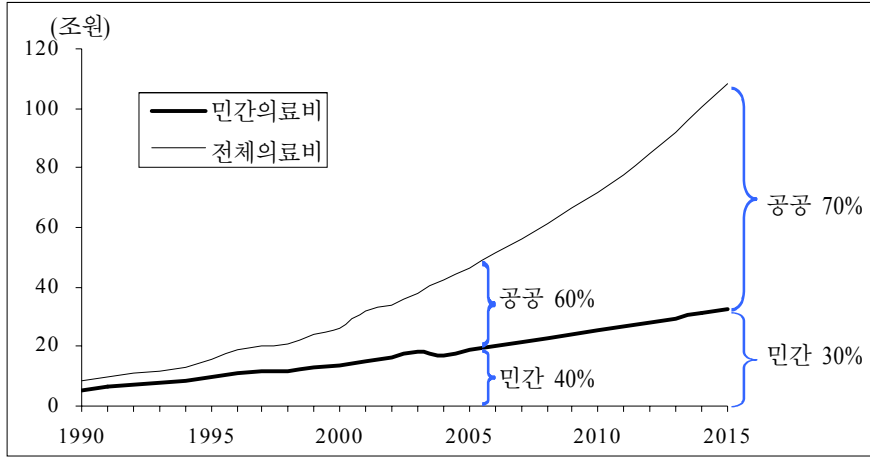


[그림 3] 잠재경제성장률 추이

(2) 의료비 지출

총의료비 중 민간의료비가 차지하는 비중은 공공의료비가 다분히 정책적으로 결정됨에 따라 계량적인 전망은 어렵다.

다만, 국민건강관리공단이 향후 공공의료비의 비중을 2008년까지 전체 의료비의 70% 수준으로 높이겠다는 계획을 발표한 점을 감안하여 2005년의 공공의료비 60%, 민간의료비 40%의 비중을 2007년까지 유지한 후 2008년 이후 공공의료비 70%, 민간의료비 30% 비율을 적용될 것으로 전망된다.



[그림 4] 의료비 지출 비중

2. 보험관련 제도 변화

1) 감독체제 전환

금융시장의 변동성 및 복잡성이 증대되고, 리스크관리가 보험회사 경영의 핵심과제로 등장함에 따라 민영생보사에 대한 감독체제가 사후적/교정적 감독에서 사전적/예방적 감독으로 전환될 것으로 전망된다.

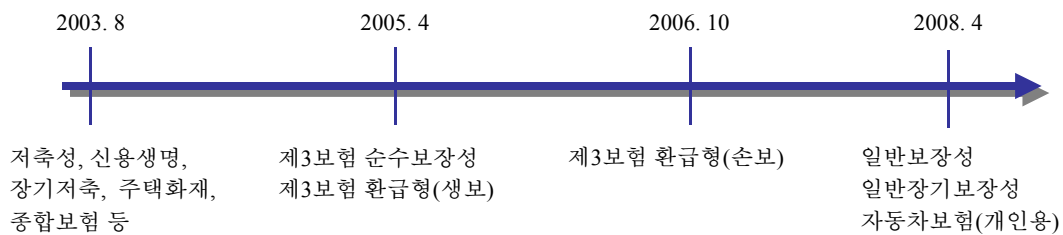
감독체제가 전환됨에 따라 경영활동에 수반되는 각종 리스크를 종합적으로 평가하는 리스크평가제도(RAAS: Risk Assessment and Application System)를 2007년에 도입되고, 2008년에 자본충실화 규제를 현행 지급여력제도에서 리스크 기준 자기자본(RBC: Risk Based Capital) 제도로 전환된다.

<표 1> 민영생보사의 리스크 중심 감독체제 전환 방향

	사후적, 교정적 감독	⇒	사전적, 예방적 감독
자기자본 규제	지급여력비율		RBC
건전성 평가	경영실태평가		RAAS
공시제도	경영실적공시		리스크공시 강화
기 타	법규 강화		법규 완화

2) 방카슈랑스 제도

2003년 8월 1단계 저축성보험 상품을 시작으로 도입된 방카슈랑스는 2005년 제3보험중 소멸성 순수보장성보험 상품에 이어 2006년 10월 환급형보험 상품으로 범위가 확대되고 있다. 2008년 4월에 일반보장성, 자동차보험 등이 포함될 예정이며, 단체보험, 해상보험 등은 추후 검토할 것으로 전망된다.



[그림 5] 방카슈랑스 제도 시행계획

2006년 10월 제3보험중 환급형보험 상품으로까지 확대되어 은행의 보험판매 영업력이 장기적으로 상당 폭으로 확대될 가능성이 높다. 제3보험은 보험회사 입장에서 고령화시대에 대비하는 전략적 종목인 만큼 시장잠식에 적극적으로 대응할 필요가 있다.

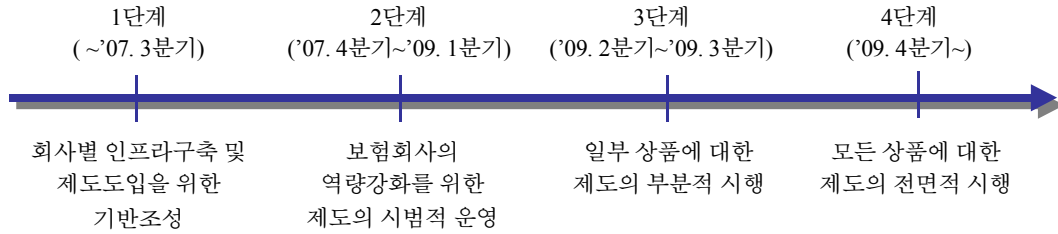
2008년 4월에 일반보장성보험과 자동차보험이 허용될 경우 사실상 완전 개방되는 만큼 전통 판매채널(즉, 설계사 판매채널)의 효율성 향상 및 다양화에 노력을 기울여야 할 것이다.

3) 보험가격 산출체계 개선

현재 보험가격 산출은 3이원(이자율, 위험율, 사업비율) 방식이며, 향후 현금흐름(Cash Flow: 실적률+목표이익) 방식으로 변경될 것이다.

현금흐름방식의 도입 배경은 3이원방식을 활용한 보험가격에 내재된 한계를 극복하기 위함이다. 3이원방식의 보험가격은 감독기관이 정한 표준이율과 참조순보험료율을 일률적으로 적용함에 따라 적정한 원가반영이 어렵고, 상품의 수익성을 분석하는 일련의 과정보채로 인해 상품의 손익관리가 미흡하며, 국제회계기준 도입에 따른 국제적정합성 확보도 곤란하다.

현금흐름방식은 미래의 투자수익률, 보험금 등의 지급규모, 판매경쟁력 및 판매규모, 유지비용 등 현금흐름(Cash Flow)의 변동성 등을 종합적으로 고려한 최적 가정치(Best Estimate)의 설정을 통하여 보험가격 및 목표이익률의 설정, 보험계약의 가치를 평가하는 방식이다.



[그림 6] 보험가격 산출체계 개선(현금흐름 방식) 시행 계획

II. 우체국보험 사업규모 전망 및 상품운용 실태

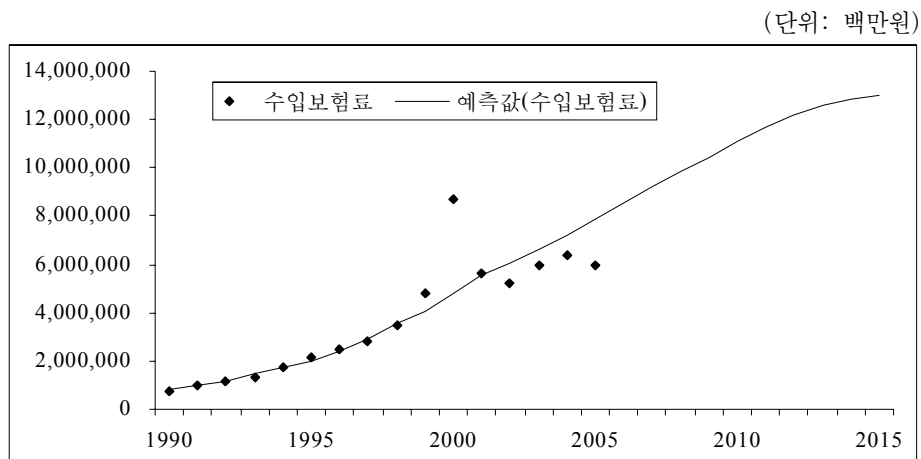
1. 사업규모 전망

1) 자산 side 전망

(1) 총수입보험료

수입보험료는 인구고령화와 기대여명의 증가가 반영된 부양비 증가추세와 경제성장률 전망에 의해 예측한다. 경제규모 변수로는 경상GDP를, 부양비 변수로는 총부양비를 사용한다.

$$\log(\text{총수입보험료})_t = \beta_0 + \beta_1 \log(\text{총인구}_t) + \beta_2 \log(\text{GDP}_t)$$



[그림 7] 총 수입보험료 전망

수입보험료는 부양비 상승추세에 따라 2010년까지는 평균 14%에 육박하는 상승세를 보이나, 2011년 이후 인구증가세의 둔화에 따른 성장 동력의 약화로 인해 3% 수준의 성장률을 시현할 것으로 전망된다.

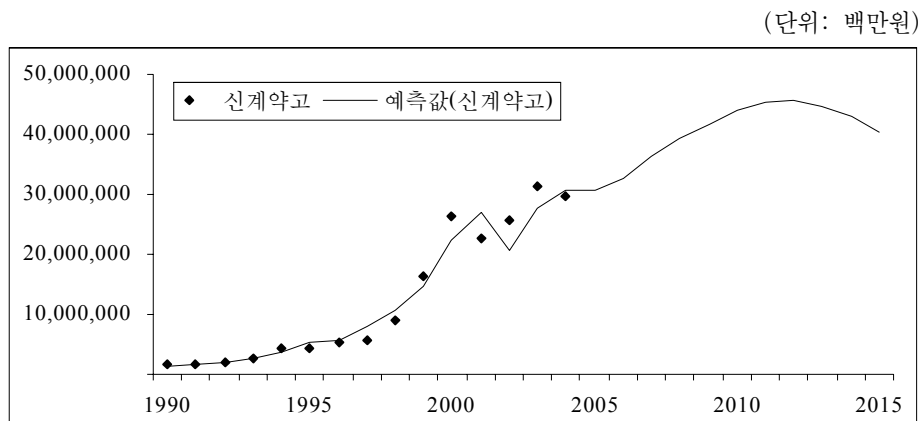
(2) 총신계약고

신계약고는 인구규모와 부양비 전망치를 사용하고, 오차항은 2차의 자기상관을 가지는 자기회귀오차모형을 사용한다.

$$\log(\text{총신계약고}_t) = \beta_0 + \beta_1 \log(\text{총인구}_t) + \beta_2 \log(\text{노년부양비}_t) + \epsilon_t$$

$$\epsilon_t = a_0 + a_1 \epsilon_{t-1} + a_2 \epsilon_{t-2}$$

신계약고 규모는 2010년까지는 평균 7% 내·외의 성장률을 보일 것으로 전망되나, 그 이후 성장률이 둔화되어 2012년 이후에는 다소 감소할 것으로 전망된다.



[그림 8] 총 신계약고 전망

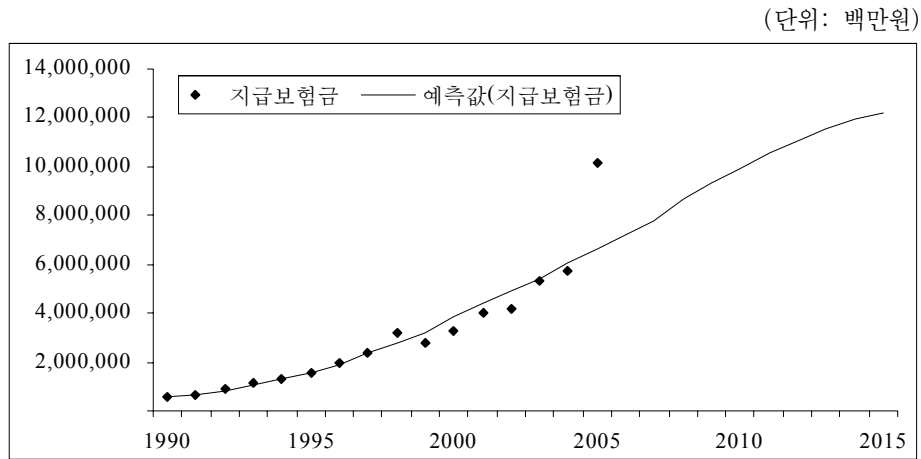
2) 부채 side 전망

(1) 총 지급보험금

지급보험금은 인구규모와 민간의료비 전망치를 사용하여 다음과 같이 예측한다. 다만, 2005년의 지급보험금은 전년도 및 최근 추세에 비추어 이상점(outlier)으로 파악되어 제외하고 분석하였다.

$$\log(\text{총지급보험금}_t) = \beta_0 + \beta_1 \log(\text{총인구}_t) + \beta_2 \log(\text{민간의료비}_t) + \epsilon_t$$

지급보험금 규모는 2015년까지 평균 6% 내·외의 성장률을 보일 것으로 전망된다.



[그림 9] 총 지급보험금 전망

(2) 총 실효해약률

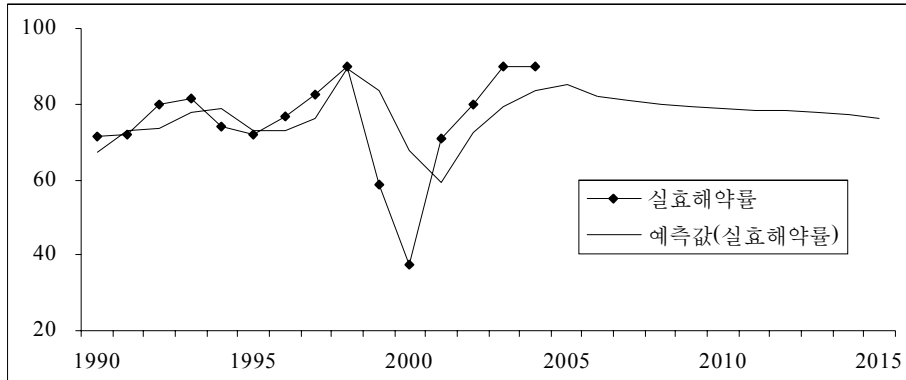
실효해약률은 전반적인 경제상황, 금리 스프레드(즉, 예정이율과 시중 금리와의 차이)에 민감하게 반응할 것으로 전망되나, 금리 스프레드에 대한 민감도가 상이한 상품별 실효해약률이 합산하여 반영되기 때문에 금리 스프레드를 투입변수로 활용하는 것은 실효성이 없다. 따라서 본 전망에서는 전반적인 경제상황을 나타내는 변수만을 투입변수로 활용하여 개략적으로 전망한다.

$$\log(\text{총실효해약률}_t) = \beta_0 + \beta_1 \log(GDP_t) + \beta_2 \log(\text{소비자물가지수}_t) + \epsilon_t$$

$$\epsilon_t = \alpha_0 + \alpha_1 \epsilon_{t-1}$$

전망결과, 2015년까지 안정적으로 감소하여 76% 수준까지 도달할 것으로 전망된다.

(단위: %)

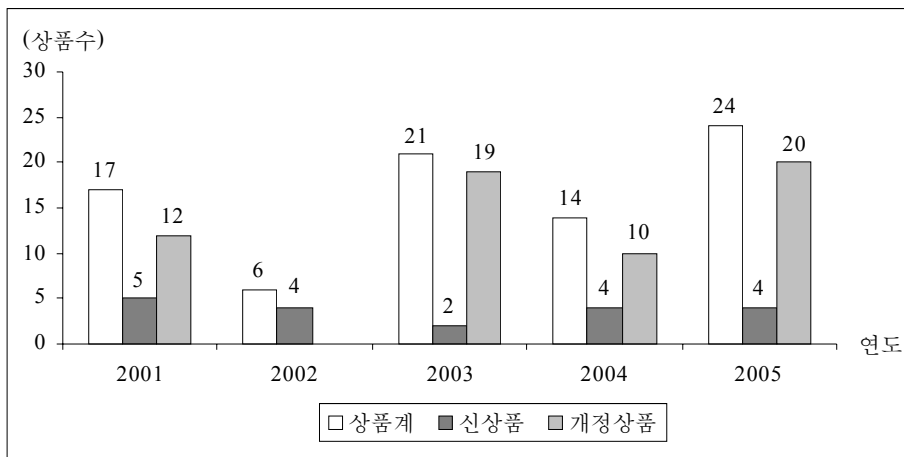


[그림 10] 총 실효해약율 전망

2. 상품운용 실태

1) 신상품 및 개정상품 현황

최근 5년간 평균 16종류 내·외의 보험상품을 개발 또는 개선하였다. 신상품은 4종류, 개정상품은 12종류로 기존상품의 개선이 많았다. 상품개선의 주요 배경은 위험율의 변경과 시장금리 변동에 따라 위험율과 이율을 탄력적으로 적용하였기 때문이다. 우체국보험의 경우 이들 상품은



[그림 11] 최근 5년간 신상품 및 개정상품 현황

모두 배당상품에 한정되어 있는 반면, 민영생보사의 경우 신상품은 90%이상 무배당 상품으로 개발하였다.

우체국보험도 가격경쟁력 및 재무건전성 확보(즉, 이익금의 일정부분 내부유보)를 위해 무배당상품 개발도 검토하여야 할 것이다.

〈표 2〉 위험율 적용 현황

산출시기	적용위험율
~2002. 12	민영생보사 생명표
2003. 1	제1회 우체국보험 생명표
2004. 2	암관련 위험율 13종 개선
2005. 1	공무원관련 위험율 8종
2005. 6	뇌출혈 발생율 등 발생율 4종
2005. 7	장해지급율 관련 위험율 4종
2005. 8	CI관련 위험율 10종
2005. 11	공무원 재해장해율(발생지급율, 발생율)
2006. 4	제2회 우체국보험 경험생명표

〈표 3〉 평균예정이율 비교

기 간	구 분	우체국보험	민영생보사
1982. 7~1987. 6	표준율	8.0%	8.0%
1987. 6~1998. 4		7.5%	7.5%
1998. 4~2000. 8	범위율	8.5%	7.5±0.5%
2000. 8~	자유화 (자유화시기: 04. 12. 31)	4.5%	3.0~4.0%

2) 상품운용 관련법 적용

「우체국예금·보험에관한법률(이하, “예보법”）」 제10조(관계부처와의 협의)에 의거 “특정상품 개발 및 가입한도 증액시에 금융감독위원회와의 협의” 규정 때문에 상품운용에 있어 자율성을 확보하기에는 한계가 있다. 이 규정으로 인해 신상품관련 최근 소비자들로부터 호응을 받고 있는 변액보험, 퇴직연금보험 등 특정상품을 자유롭게 개발을 하지 못하고 있다. 또한 1997년

이후 현재까지 가입한도가 4,000만원으로 제한되어 있어 보험으로서의 역할을 충실히 하기도 역부족하다. 한-미 FTA협상의 주요 이슈(예: 금융관련법 부적용, 금융감독원으로부터 민감 독 등)의 일부조건을 수용할 경우 우체국보험도 변액보험, 퇴직연금 등 상품개발, 가입한도액 증액 등 생보시장에서의 상품운용 관련 민영생보사와 동일한 조건을 요구할 필요성이 있다.

예보법 제29조(신체검사의 면제)에 의거 우체국보험은 전건 무진단계약이기 때문에 역선택의 발생가능성이 내재되어 있다. 특히, 특정질병을 담보로 하는 상품의 역선택 방지를 위한 유진단 제도의 도입 및 위험 분산을 위한 재보험 거래의 도입도 검토되어야 할 것이다.

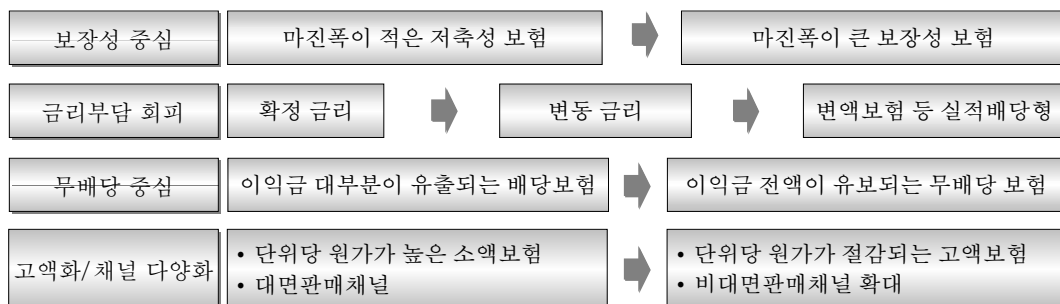
Ⅲ. 민영생보사 상품개발 전략분석

1. 상품개발 변화 추세 및 신상품 동향

1) 상품개발 변화 추세

2000년대 접어들어 민영생보사의 상품개발 방향은 회사의 재무건전성 확보에 있다. 그 이유는 저금리 상황에서 이차익 시현에 한계가 내재되어 있기 때문에, 확정이율 상품 보다 변동이율 상품 개발로 이차손 부담을 회피하고 있다. 상대적으로 사업비 확보가 유리한 보장성 보험을, 이익금을 회사내부에 유보가 가능한 무배당 보험으로 최근 들어 90%이상 개발하고 있다.

한편, 방카슈랑스제도의 도입, 전화판매, 홈슈랑스 등 비대면채널의 다양화에 따라 대면채널 보다 상대적으로 낮은 사업비를 적용한 상품도 개발되고 있다.



[그림 12] 상품개발 변화추세

2) 신상품 동향

최근 신상품의 주요 특징은 저금리 상황의 지속화, 인구의 노령화 따른 건강에 대한 관심고조 및 조기 은퇴를 대비한 노후의 안락한 생활안정이 주요 이슈에 부각됨에 따라 상품도 금리연동형, 건강보험 및 연금보험 등이 활발하게 개발되고 있다.

변액보험 및 금리연동상품	<ul style="list-style-type: none"> 저금리 추세에 의한 금리리스크 대응 위해 변액보험(2005년: 4.1조) 및 금리연동형 보험상품 개발 증가 삼성, 대한, 교보 등 대형 3사가 주도하는 가운데 2005년에는 외국계 생보사(Metlife, ING)는 물론 중소형 보험사도 가세 어린이보험 및 CI 보험에도 저축성 보험상품 접목
건강보험 및 특화상품	<ul style="list-style-type: none"> 인구노령화에 따라 건강에 대한 관심이 증가하고 저보험료·고보장 선호 추세 2002년 이후 종신보험 시장 포화 건강보험, CI 보험 등 보장성보험 상품 공급이 활발해지고 어린이보험, 여성대상보험 등 틈새시장 공략 추세
연금보험	<ul style="list-style-type: none"> 노후 대비를 위한 다양한 연금보험 개발 유니버설보험, 변액보험, 외화납입보험(알리안츠) 등 다양한 형태로 확장

(그림 13) 최근 민영생보사 신상품 현황

2. 중장기 상품개발 전망

중장기적 관점에서 민영생보사의 상품개발 방향은 사망보장 → 생존보장, 일반위험 → 거대위험, 단순상품 → 복합상품, 단일상품 → 패키지상품으로 변화될 것으로 전망된다.

저축/투자형상품		보장성 상품	
	2010	2010	2015
보험기능 강화	<ul style="list-style-type: none"> VUL→보험본연의 기능에 충실한 연금형태로 전환 →연금상품의 위험믹스다양화 	<ul style="list-style-type: none"> 건강보험 위험률관리의 강화 국민건강보험제도의 보완성 강화 	<ul style="list-style-type: none"> 세분시장의 개척 국민건강보험제도의 사각지대 및 고금수요 개척
은퇴시장 준비	<ul style="list-style-type: none"> 타금융권에 대한 장기자산관리능력 강화 건전성 제고와 자산포트폴리오 다양화 	<ul style="list-style-type: none"> 고급서비스 지향 다양한 연금 국민연금 제도를 보완하는 개인/기업 연금 개발 	<ul style="list-style-type: none"> 은퇴후 노인복지수요 충족 서비스 장/단기 위험률의 개발

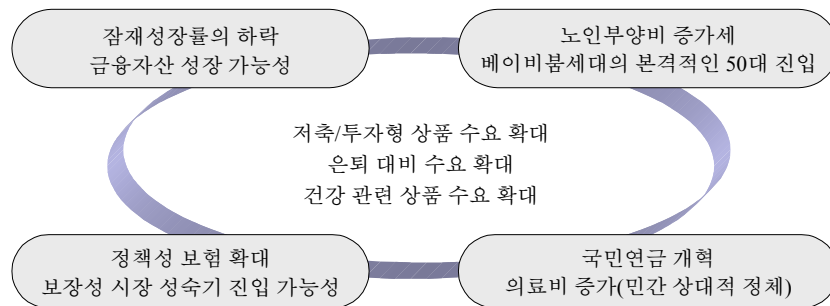
(그림 14) 중장기 상품개발 전망

상품의 유형은 보험기능의 강화와 은퇴시장의 준비를 위한 저축·투자형상품, 상품위험관리와 고령화에 대비한 보장성 보험 상품 등으로 다양하게 개발될 것이다.

IV. 우체국보험 중장기 상품개발 전략

1. 중장기 상품개발 틀 구축

잠재성장율의 하락, 베이비붐 세대의 50대 진입에 따른 노령인구의 점증, 국민연금개혁 관련 연금액의 감소 및 공공의료비 비중의 증가 등 생보산업을 둘러싼 환경이 급속하게 변화되고 있다. 이러한 환경변화는 저축·투자형상품, 은퇴대비 상품 및 건강관련 상품의 수요가 확대될 것으로 전망된다.

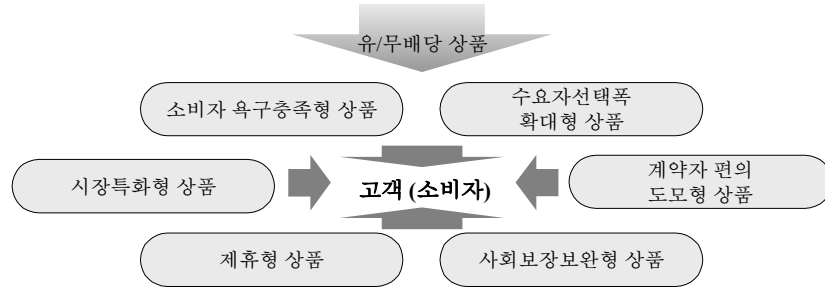


(그림 15) 생보산업을 둘러싼 환경변화에 대응하기 위한 보험상품 유형

2. 중장기 개발상품 유형

2006년 12월 현재 우체국보험 상품은 한아름연금보험 등 11종류로 단순하다. 보험환경이 급격하게 변하고 있기 때문에, 우체국보험이 보험으로서의 역할 수행과 소비자들로 하여금 외면을 받지 않기 위해서는 보험상품을 다양화할 필요성이 제기된다. 보험상품을 다양화하기 위해서는 소비자 욕구충족형 상품, 수요자선택폭 확대형 상품, 시장특화형 상품 등으로 상품유형을 특화시켜 개발되어야 할 것이다.

연금보험(2종)	한아름연금보험, 우체국연금보험
보장성보험 (7종)	우체국중신보험, 올키버암치료보험, 올키버건강보험, 에버리치상해보험, 하이로정기보험, 꿈나무헬스케어보험, 어깨동무보험
생사혼합보험 (저축성 2종)	에버리치복지보험, 파워적립보험



[그림 16] 우체국보험 중장기 개발상품 유형

3. 중장기 상품개발 방향

1) 소비자욕구 충족형 상품

소비자들의 생활수준이 향상되고, 의식구조도 변화되고 있고, 도시·산업화 과정에서 사회적 위험이 증폭되고 있다. 이러한 사회구조의 변화 속에 소비자들의 욕구를 충족시키기 위해 보험만이 갖는 본질적 보장기능이 강화된 특정위험을 담보로 하는 보장성보험과 노후를 위한 저축수단으로 실세금리 또는 투자실적을 반영하는 실적배당형보험을 개발한다.

보장성 보험상품	<ul style="list-style-type: none"> • 보험만이 갖는 본질적 보장기능이 강화된 특정한 위험을 보장 • 최소의 보험료 부담으로 최대의 보장제공 → 소비자 접근이 용이 • 새로운 판매채널 (예: TM, CM, 홈슈랑스 등)을 이용한 판매전략을 수립할 수 있는 보험상품
실적배당형 보험상품	<ul style="list-style-type: none"> • 실세금리 및 투자실적을 직접 반영하는 변액중신보험, 변액연금보험, 변액유니버설보험, 주가지수연동형보험 등 - 은퇴대비 상품으로 현 경제적 여건에 부합 • 법적 제약조건, 판매시스템, 보험관리사 교육, 분리계정, 자산운용 등 사전 준비 필요

(1) 보장성보험

특정 위험을 보장하는 보장성보험 상품은 최소의 보험료 부담으로 최대의 보장을 제공하는 상품이기에 소비자들의 욕구에도 부응할 뿐만 아니라, 타금융권과의 가격경쟁에 관계없이 소비자에게 접근이 용이하다.

▶ 신채널(TM, CM, 홈슈랑스 등)판매 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> • 보험료가 저렴한 상품으로 누구나 쉽게 이해하고 필요성을 느끼는 보장성 보험 ※ 민영생보사의 비대면상품 판매추이 분석을 통한 상품유형 개발/보급
수익성 시장 확대	<ul style="list-style-type: none"> • 대면상품 대비 저비용 고효율 상품으로 비차익 증대에 기여 가능 • 우체국예금/보험의 고객DB를 활용한 out-bound 방식까지 확대 필요
도입시 고려사항	<ul style="list-style-type: none"> • 비대면 상품으로 심사(Underwriting) 기능이 없기 때문에 고액의 생존급부 위주의 건강/암보험 등은 개발 지양 • 우체국 콜센터 활용/우정사업본부 홈페이지활용 방안 모색 → 전문상담 요원 채용 및 교육 강화

▶ 소득보상보험 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> • 상해나 질병으로 실직 시, 미래 생활소득 보상보험 상품 • 미국, 영국 등에서는 보편화돼 있는 상품으로 금년 말 국내 도입
시장 실패 사례	<ul style="list-style-type: none"> • LG화재의 소득보상보험: 월평균 3,700여건 계약 체결 • 동부화재의 유니버설소득보상보험: 월평균 340여건 계약 체결
도입시 장애 요인	<ul style="list-style-type: none"> • 기업보험 판매채널 부재 • 기업보험 시장진입에 따른 민영보험의 견제

▶ 기타보험

<ul style="list-style-type: none"> • 상해보험, 특정재해보상보험, 건강/질병보험 등 • 정기보험, 종신보험 등

(2) 실적배당형보험

IMF 이후 평생직장이라는 개념이 무너져, 직장인들은 조기은퇴에 대한 두려움이 점증됨에 따라 저축에 대한 관심이 고조되고 있다. 소비자들의 저축을 보험으로 유인하기 위해서는 전통적 보험 상품으로는 수익 창출 및 타금융권과의 수익경쟁에도 한계가 있으므로, 보장과 고수익을 시현할 수 있는 실적배당형 상품으로 고객을 접근 할 수 밖에 없다.

▶ 실적배당형보험 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> • 보험금이 투자실적에 비례하는 보험 • 상품종류: 변액보험, 변액유니버설보험, 주가지수연동형보험 등
기대효과	<ul style="list-style-type: none"> • 고객층 확대(서민위주 → 중상층) 가능 • 금리리스크 회피
도입시 장애 요인	<ul style="list-style-type: none"> • 소액보험(4천만원)으로의 한계상품 • 취약한 기초인프라 <ul style="list-style-type: none"> - 투자형 상품을 취급할 “전문 판매인력” - 신속·정확한 “전산시스템”(실시간 요금분해, 일일실적 결산 등)지원 어려움 - 주식투자나 각종 펀드를 다룰만한 “운용조직” 부재 • 판매관련 법/규정 검토, 회계분리계정 등 검토 필요

2) 수요자선택폭 확대형 상품

소비자들의 보험에 대한 인식이 과거와 달리 본인이 보장 받고자하는 상품을 선택하고자 하는 방향으로 변함에 따라, 이에 부합되게 주문형보험 상품의 설계가 필요하고, 기존의 상품도 보험 환경변화에 순응할 필요성도 있다.

주문형 보험상품 (Order-Made Product)	<ul style="list-style-type: none"> • 고객이 별도 주문하는 보장내용과 특약을 추가로 부가할 수 있는 보험상품 • 개발에 따른 사업비 추가 부담 및 소량 판매에 따른 대수의 법칙 붕괴우려 등으로 기피할 수 있으나 고객지향성을 고려한다는 측면에서 개발 필요 • 우선 소비자들이 보장받고자 하는 위험의 종류별로 각 보험 상품들 중에서 선택/조합하는 조합형 보험상품을 운용 고려해 볼 수 있음
기존상품의 개선 및 탄력화	<ul style="list-style-type: none"> • 종합금융화로 인한 금융서비스의 경향이 높을수록 생명보험상품 고유의 특성을 살려야 함 • 소득증가에 따른 의식수준의 향상과 더불어 보험에 대한 인식도 변하고 있기 때문에 기존의 전통적 보험 상품을 소비자들의 성향에 맞게 상품구조를 재조정 → 기초율(이율, 위험율 등) 변경시 탄력적이고 능동적으로 대처 필요

(1) 주문형보험(Order-Made Product)

현재의 Package보험 상품에서 탈피하여 고객이 별도 주문하는 보장내용과 특약을 추가로 부가할 수 있는 보험을 주문형보험 상품이라 하며, 이 상품은 소비자들이 보장받고자 하는 위험종류별로 각 보험상품들 중에서 선택 조립하는 조립형보험 상품으로 설계한다.

▶ 주문형보험(고객요구 맞춤형 보험) 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> • 상품유형: “주보험+다양한 특약보험 부가” → 고객의 성별, 연령, 재정, 직업, 건강상태 등 고려 고객의 니즈에 부합하도록 상품 설계
당위성	<ul style="list-style-type: none"> • 다양한 고객의 니즈에 부합하기 위해 전통적 보험상품의 경우 일률적/단편적 상품의 보급으로 시장 확대에 한계 내재
도입시 고려사항	<ul style="list-style-type: none"> • 전제조건: 다양한 특약개발/고객에 대한 가입설계서 작성 위한 전산 개발 • 보험관리사의 전문성 제고

(2) 기존상품 탄력화

기존의 보험상품을 유지, 보존 및 구조적 재조정방법으로 시장금리의 변동, 경험율의 재조정 등 보험환경 변화에 부합되게 탄력적으로 조정하는 것이 바람직한 방향이다.

▶ 기존상품의 개선 및 판매중지

<ul style="list-style-type: none"> • 기초율(경험위험율, 사업비율) 변경 시, 예정이율 > 시장금리인 경우: 상품개선 • 보장내용 미흡, 손실과대 발생, 판매부진시 등: 상품 판매중지

3) 시장특화형 상품

새로운 시장의 창출과 기존 시장에서 소비자의 욕구변화에 적극적으로 대응하기 위해 다변화 전략이 필요하다. 상품관련 다변화 전략으로 틈새시장을 공략하기 위한 시장세분화 보험, 신종 리스크를 담보하는 보험 상품을 개발한다.

시장세분화 보험상품	<ul style="list-style-type: none"> • 특정 고객의 위험보장 욕구를 충족시켜 줌으로써 신시장 개척 및 타 금융권과의 직접적인 가격 경쟁을 피해나갈 수 있는 전략중의 하나가 시장세분화 전략 • 특정 계층별 즉, 연령별/소득별/직업별로 소비자들을 계층화하여 이들 계층에 맞는 특화된 보험 상품을 개발/보급함으로써 소비자들을 공략
신중 Risk 담보 보험상품	<ul style="list-style-type: none"> • 각종 위험을 담보로 하는 보험상품의 개발/보급은 소비자들로 하여금 보험이 생활 속의 보험으로 자리를 잡을 수 있는 계기를 마련할 수 있고, 우체국보험 측면에서 새로운 고객을 창출할 수 있는 기회 포착 • 예를 들면, CI보험, 간병보험, 여성 특유의 질병을 담보로 하는 보험상품, 탄광등의 진폐증에 관한 위험을 담보로 하는 보험 상품 등 새로운 위험을 담보로 하는 각종 보험상품을 개발/보급

(1) 시장세분화보험

특정계층별 즉, 연령별, 소득별, 직업별로 소비자들을 계층화하여 이들 계층에 맞는 특화된 보험 상품으로 소비자들을 공략한다.

▶ 틈새시장 공략보험 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> • 성별, 연령별, 소득계층별, 직업별 등 특정계층을 타겟으로 하는 보험상품 (예: 결혼적령기 세대: 결혼자금 보험, 4.50대 여성: 여성 특정질병보험 등)
기대효과	<ul style="list-style-type: none"> • 블루오션으로 신시장 개척 가능 →특화상품으로 틈새시장에 맞는 고객 대상 상품
도입시 장애 요인	<ul style="list-style-type: none"> • 특화시장에 대한 정확한 분석 필요 → 대상고객이 소수일 경우 대수의 법칙이 무너질 가능성 내재 • 수익을 창출하기 위해서는 일정 금액 이상의 보험료 수입이 확보되어야 하는데 틈새시장의 수요 한계가 존재 • 특정 위험에 대한 경험을 산정 어려움 내재

(2) 신중 Risk보험

도시·산업화 과정에서 전통적 가족제도의 붕괴, 노후의 건강한 삶 지속을 위한 건강에 대한 관심고조 등을 커버할 수 보험 상품개발·보급으로 소비자들로 하여금 보험이 생활 속의 보험으로 자리를 잡을 수 있는 계기를 마련한다.

▶ CI(Critical illness)보험 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> • 기존 보험이 중증환자 의료비 수요에 미흡한 점에 착안 • 삼성생명이 2002년 5월 국내에 도입
시장성 수익성	<ul style="list-style-type: none"> • 종신보험 이후 국내 최고의 주력 상품으로 등장 (월평균 판매량: 삼성 5.5만, 교보 2.7만, 대 한 1.8만, 농협 3천건) • 안정적 Pricing으로 수익창출 기대
도입시 장애 요인	<ul style="list-style-type: none"> • 소액보험으로서의 한계 (상품특성상 고액계약 선호) • 상품난해성 및 민원요인 잠재 (치명적 질병에 대한 해석 곤란)

▶ LTC(Long term care)보험 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> • 노령화, 전통적 가족제도 해체 등에 따른 장기간병 수요증가에 착안 • 90년대 초 삼성이 국내 최초로 간병보험 (개호보험) 출시
마케팅 실패 사례	<ul style="list-style-type: none"> • 90년대 초 삼성이 개호보험 출시, 마케팅에 실패 • 2003년 “개호보험”을 개량한 “간병보험” 재개발, 마케팅에 실패
도입시 장애 요인	<ul style="list-style-type: none"> • 까다로운 지급조건 (모집자 및 소비자의 상품이해 곤란) • 고액의 보험료 (월보험료 20만원 내외) • 동 상품 활성화에 필요한 “사회적 인프라 (간병시설 및 인력)” 취약

▶ 의료실비보상보험 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> • 국내의 의료비 본인 부담율 (55%)이 대단히 높은 점에 착안 • 손해보험 고유 영역에서 2005년 8월부터 생명보험도 취급 허용
시장성 수익성	<ul style="list-style-type: none"> • 의료비 지출액이 매년 10% 이상 증가추세로 시장성은 충분 • 비교적 안정적 원가책정 경향에 따라 적정수익 실현 예상
도입시 장애 요인	<ul style="list-style-type: none"> • Pricing 리스크 존재 (장기 “의료수가상승률” 예측 곤란) • 과잉 진료 및 중복 청구 가능성 상존

4) 계약자편의 도모형 상품

노후생활의 패턴도 점진적으로 자녀의존에서 자립으로 변하고 있어 노후의 안락한 삶을 영위할 수 있는 실버타운 보험, 3·40대 계층의 주택구입을 위한 주택담보대출보험, 종업원의 퇴직금을 보장하기 위해 퇴직연금보험 등 계약자편의를 도모할 수 있는 상품을 개발한다.

▶ 노후대비를 위한 개인연금보험 상품 연금동산 연계

배경	<ul style="list-style-type: none"> • 베이붐 세대의 50대 진입 및 노후생활 패턴의 변화(자녀의존 → 자립) • 국민연금 수령액으로 노후생활에 부족: 보완 역할 필요
연금동산 연계	<ul style="list-style-type: none"> • 일정 연령 도달 즉, 연금수령시기에 연금액으로 연금동산(경기도 안성) 이용 ※ 일본 간이보험의 경우 가입자홈(노후생활 안식처: 실버타운) 운영
문제점/ 기대효과	<p><문제점></p> <ul style="list-style-type: none"> • 연금동산 이용고객 제한으로 민원제기 가능 • 연금동산 이용 금액과 연금수령액 갭으로 마찰소지 발생 → 가입한도액 증액 필요 <p><기대효과></p> <ul style="list-style-type: none"> • 중산층 이하 계층의 저렴한 비용으로 실버타운 이용이 가능하므로 우체국보험의 이미지 제고에 기여

▶ 퇴직연금 등의 기업형보험 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> • 거대시장인 퇴직연금 (2005: 115조원 추정) 진출 • 기업의 카페테리아 플랜 시장 진출
장점	<ul style="list-style-type: none"> • 단기간 내에 외형 확대 기대
한계	<ul style="list-style-type: none"> • 민영보험과의 갈등 요인 내재 • 취약한 내부 자원 <ul style="list-style-type: none"> - 기업 대상으로 협상을 주도적으로 이끌어 낼만한 “마케팅 전문 인력” - 해당 기업체의 퇴직금 구조에 맞는 전산시스템

▶ 주택보험대출보험 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> • 아파트를 담보로 보험상품 • 상품구조(보험료): 정기보험보험료 + 담보대출액 이자 ※정기보험의 보험금액과 담보대출금은 동액으로 설계 • 보험기간: 10, 20년 (대출금 매년 상환: 10년의 경우 매년 10%, 20년 매년 5%)
수익성	<ul style="list-style-type: none"> • 채권 확보가 가능하고, 안정적 자산 운용으로 수익 창출 가능
도입시 장애 요인	<ul style="list-style-type: none"> • 여신 기능 부재에 따른 자산운용 관련 법개정 필요 • 본부 및 현업관서 담보대출 심사 관련 전문 인력 부재

5) 제휴형 상품

방카슈랑스 제도의 도입, 금융업의 전업화에서 겸업화로의 진전으로 종합금융화 시대에 대응하기 위해 금융지주회사의 설립, 또는 금융권 상호간 업무제휴를 지속적으로 진행시켜 가고 있다. 우체국금융의 경우 예금과 보험을 함께 취급하는 이점을 활용한 상품과 생·손 겸업화를 대비한 상품을 개발하여 능동적으로 대처할 필요성이 있다.

종합금융형 보험상품	<ul style="list-style-type: none"> • 금융서비스에 대한 소비자욕구가 다양화되는 동시에 편리성을 추구하기 때문에 One-Stop-Shopping에 부응하는 타 금융권과의 업무제휴를 통한 종합금융형보험 상품 • 우체국금융(우체국보험+우체국예금)의 특성 고려한 상품, 우체국보험의 보장기능과 타 금융권(예: 은행, 증권회사, 신탁 회사)의 수익성을 적절히 조합한 상품 개발
생/손보 겸업화에 따른 보험상품	<ul style="list-style-type: none"> • 생/손보의 분업화에서 겸업화가 추진될 예정이므로, 상해보험 중심으로 실손보상 관련 보험상품 연구/개발 필요 • 우선 우체국보험은 현재 우체국에서 우편 주문판매 상품에 대한 운송과정에서 발생하는 손실을 보장하는 손해보험 상품에 대한 개발을 할 필요

(1) 종합금융형보험

종합금융화 시대에 걸맞게 고객은 금융서비스에 대한 욕구가 다양화되는 동시에 편리성을 추구하기 때문에 One-Stop Shopping에 부응하는 상품개발이 요구된다. 종합금융형상품으로 우체국예금과 보험을 결합한 상품, 방카슈랑스 제도를 활용한 상품을 개발한다.

▶ 예금 및 보험 결합 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> 우체국예금 (적금)+우체국보험 (보장) 상품
기대 효과	<ul style="list-style-type: none"> 차별화된 상품제공을 통해 우체국금융의 주요 고객으로 유인 가능 우체국이 종합금융기관으로서 이미지 제공
도입시 고려사항	<ul style="list-style-type: none"> 우체국예금 (통신사업특별회계) 및 우체국보험 (우체국특별회계)의 회계구분에 따른 보험료 처리 방향 검토 → 우체국예금과 상호 업무협약의 필요

▶ 신채널(방카슈랑스)판매보험 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> 은행에서 보험상품 판매하는 채널 - 통상적으로 방카슈랑스 보험상품은 대면채널과 더불어 판매하고 있음 ※ 민영생보사의 방카슈랑스 상품 판매추이 분석을 통한 상품유형 개발/보급
시장성 수익성	<ul style="list-style-type: none"> 대면판매 채널의 확대로 시장성은 충분(저축성보험: 6.2%, 연금보험: 2.6%) 은행과 수수료 적정 책정시 적정수익 실현 예상
시사점	<ul style="list-style-type: none"> 우체국보험과 은행과의 업무제휴는 가능하나, 운영주체가 국가기관이기 때문에 민영생보사의 반발 예상

(2) 생·손보 검입화에 따른 보험

현재 보험업법에서는 생·손보 검입이 불가능하므로, 손해보험회사와의 직접적인 마찰을 피하기 위해 우정사업과 관련된 부분에 한해 손해보상업무를 취급한 상품을 개발한다. 이는 장기적으로 생·손보 검입화를 대비할 수 있는 좋은 기회로 포착할 수 있다.

▶ 우편물 취급관련 손해보상 보험으로 연계 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> 우편물 배송시 발생할 수 있는 파손 및 분실에 대한 보상을 우체국보험으로 처리 ※우편서비스와 우체국보험을 연계한 시너지 효과 <p style="text-align: center;"><우편물 배상금 추이></p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>연도</th> <th>2001</th> <th>2002</th> <th>2003</th> <th>2004</th> <th>2005</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>배상금(천원)</td> <td>4,521</td> <td>4,845</td> <td>5,547</td> <td>6,173</td> <td>4,347</td> </tr> </tbody> </table>	연도	2001	2002	2003	2004	2005	배상금(천원)	4,521	4,845	5,547	6,173	4,347
연도	2001	2002	2003	2004	2005								
배상금(천원)	4,521	4,845	5,547	6,173	4,347								
우체국보험으로 처리하기 위한 예산항목 이관 편성	<table border="1" style="width: 100%;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">배상금 (현행)</th> <th style="width: 50%;">관서운영비 (변경)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> 매 발생시 비용으로 해당우체국에서 처리 - 발생비용 < 세출예산액: 불용액 - 발생비용 > 세출예산액: 예산전용 </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 매 발생시 보험으로 처리 → 편성된 세출 예산 전액을 보험수수료로 우체국보험에 지급 - 발생비용 < 세출예산액: 이익발생 - 발생비용 > 세출예산액: 손해발생 </td> </tr> </tbody> </table>	배상금 (현행)	관서운영비 (변경)	<ul style="list-style-type: none"> 매 발생시 비용으로 해당우체국에서 처리 - 발생비용 < 세출예산액: 불용액 - 발생비용 > 세출예산액: 예산전용 	<ul style="list-style-type: none"> 매 발생시 보험으로 처리 → 편성된 세출 예산 전액을 보험수수료로 우체국보험에 지급 - 발생비용 < 세출예산액: 이익발생 - 발생비용 > 세출예산액: 손해발생 								
배상금 (현행)	관서운영비 (변경)												
<ul style="list-style-type: none"> 매 발생시 비용으로 해당우체국에서 처리 - 발생비용 < 세출예산액: 불용액 - 발생비용 > 세출예산액: 예산전용 	<ul style="list-style-type: none"> 매 발생시 보험으로 처리 → 편성된 세출 예산 전액을 보험수수료로 우체국보험에 지급 - 발생비용 < 세출예산액: 이익발생 - 발생비용 > 세출예산액: 손해발생 												
도입시 고려사항	<ul style="list-style-type: none"> 예산편성 항목이관 필요 ※ 우편법 제38조 9(손해배상의 범위)에 관련된 예산편성은 현재 “통신사업특별회계”의 세출항목 우편영업비의 배상금으로 편성되어 있는 것을 관서운영비로 이관하여 처리 우편사업단과 업무협의를 통한 상호협조체제 유지 												

▶ 우체국쇼핑의 손해보상을 보험으로 연계 상품 개요 및 도입시 고려사항

개요	<ul style="list-style-type: none"> 우체국쇼핑 상품의 생산자 귀책으로 인한 보상을 우체국보험으로 처리 ※ 보험료 부담: 생산자 																								
우체국보험으로 처리하기 위한 예산항목 이관 편성	<table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>구분</th> <th>2001</th> <th>2002</th> <th>2003</th> <th>2004</th> <th>2005</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>취급건수 (천건)</td> <td>4,521</td> <td>4,845</td> <td>5,547</td> <td>6,173</td> <td>4,347</td> </tr> <tr> <td>상품대금 (백만원)</td> <td>90,824</td> <td>99,862</td> <td>112,486</td> <td>125,571</td> <td>107,538</td> </tr> <tr> <td>우편세입 (백만원)</td> <td>11,756</td> <td>15,142</td> <td>19,840</td> <td>23,139</td> <td>18,620</td> </tr> </tbody> </table>	구분	2001	2002	2003	2004	2005	취급건수 (천건)	4,521	4,845	5,547	6,173	4,347	상품대금 (백만원)	90,824	99,862	112,486	125,571	107,538	우편세입 (백만원)	11,756	15,142	19,840	23,139	18,620
구분	2001	2002	2003	2004	2005																				
취급건수 (천건)	4,521	4,845	5,547	6,173	4,347																				
상품대금 (백만원)	90,824	99,862	112,486	125,571	107,538																				
우편세입 (백만원)	11,756	15,142	19,840	23,139	18,620																				
기대 효과	<table border="1" style="width: 100%;"> <tbody> <tr> <td style="width: 20%;">우정사업본부</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 각종 보상체계의 일원화 (현 우체국, 우편사업지원단, 생산자) 통해 우체국의 신뢰도 구축에 기여 가능 우정사업의 범위 확대 기회 창출 및 보험사업의 수익 증대에 기여 </td> </tr> <tr> <td>생산자</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 민원제기 처리에 대한 부담에서 해소, 다만 보험료 부담으로 수익이 감소 예상 ※ 매년 손해발생률에 비례하여 보험료가 조정되므로 보험료 인하 위해 품질 개선 등 노력 가중 </td> </tr> <tr> <td>소비자</td> <td> <ul style="list-style-type: none"> 각종 불만을 적시에 해소 양질의 상품을 지속적으로 구매 가능 </td> </tr> </tbody> </table>	우정사업본부	<ul style="list-style-type: none"> 각종 보상체계의 일원화 (현 우체국, 우편사업지원단, 생산자) 통해 우체국의 신뢰도 구축에 기여 가능 우정사업의 범위 확대 기회 창출 및 보험사업의 수익 증대에 기여 	생산자	<ul style="list-style-type: none"> 민원제기 처리에 대한 부담에서 해소, 다만 보험료 부담으로 수익이 감소 예상 ※ 매년 손해발생률에 비례하여 보험료가 조정되므로 보험료 인하 위해 품질 개선 등 노력 가중 	소비자	<ul style="list-style-type: none"> 각종 불만을 적시에 해소 양질의 상품을 지속적으로 구매 가능 																		
우정사업본부	<ul style="list-style-type: none"> 각종 보상체계의 일원화 (현 우체국, 우편사업지원단, 생산자) 통해 우체국의 신뢰도 구축에 기여 가능 우정사업의 범위 확대 기회 창출 및 보험사업의 수익 증대에 기여 																								
생산자	<ul style="list-style-type: none"> 민원제기 처리에 대한 부담에서 해소, 다만 보험료 부담으로 수익이 감소 예상 ※ 매년 손해발생률에 비례하여 보험료가 조정되므로 보험료 인하 위해 품질 개선 등 노력 가중 																								
소비자	<ul style="list-style-type: none"> 각종 불만을 적시에 해소 양질의 상품을 지속적으로 구매 가능 																								
도입시 고려사항	<ul style="list-style-type: none"> 우정사업의 업무영역에 한해 “손해보험업무 취급” → 보험업법 준수 및 손해보험회사와의 마찰 회피 																								

6) 사회보장보완형 상품

현재 우리나라는 국가에 의한 사회보장제도가 선진국에 비해 아직도 열악한 상황이므로, 국영 보험인 우체국보험이 저소득층을 위한 사회보장제도를 보완하는 역할이 강조될 것으로 전망된다.

사회보장제도에 있어 부족한 부분을 우체국보험이 보완하는 역할을 하기 위해 의료보험에서 충당하지 못하는 고액의 수술비용 및 입원비용을 커버하는 의료보험 상품, 국민연금으로 노후의 안락한 생활을 유지하는데 부족한 부분을 충당할 수 있는 개인연금보험 상품을 고려해 볼 수 있다.

4. 중장기 상품개발 관련 시사점

생보산업을 둘러싼 보험환경 변화에 능동적으로 대처하기 위해서는 우체국보험도 현재의 보험 상품으로는 장기적으로 소비자들로 하여금 외면을 받을 가능성 있다. 우체국보험이 국영보험으로서의 역할 수행 및 보험환경 변화에 능동적으로 대처하기 위해서는 장기적으로 다양한 상품의 개발·보급이 급선무이나, 상품관련 다음의 전제조건이 해결되어야 만이 상품을 다양하게 개발할 수 있다.

첫째, 예보법 제10조의 상품개발 및 가입한도 조정에 있어 금융감독위원회와의 협의 사항의 완화 또는 삭제가 필요하다.

둘째, 다양한 상품 개발·보급에 따라 무진단 계약으로 인한 역선택 발생가능성이 내재되어 손실이 시현될 수 있으므로, 유진단 제도의 도입이 필요하다

셋째, 신종리스크 담보상품 등 보장성 보험 상품의 판매로 인한 사차손 발생을 미연에 방지하기 위해 재보험거래도 할 필요성이 있다.

참 고 문 헌

- 박중권 외 2인, 「우체국보험의 경영실태 평가체제 정립에 관한 연구」, 정보통신정책연구원, 2006. 7
박중권 외 3인, 「우편·금융 연계상품 개발 연구」, 정보통신정책연구원, 2002. 10
박중권 외 1인, 「체신보험의 역할 제고방안」, 정보통신정책연구원, 1998. 12
보험개발원 보험연구소, 「보험산업 중장기 전망 및 경영과제」, 보험개발원, 2005. 11. 18

신문식 외 2인, 「보험산업의 지전과 대응과제」, 보험개발원, 2005. 3

이태열 외 4인, 「보험산업 주요 지표의 중장기 전망」, 보험개발원, 2005. 12