

# 2020 경영실적 및 2021 경영전망

February 19, 2021

# Disclaimer

본 자료는 2020년도 결산 실적에 대한 외부감사인의 회계감사보고서를 제공 받지 못한 상태에서 투자자 여러분의 편의를 위하여 작성된 것으로 본 자료 내용 중 일부는 회계감사 결과에 따라 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

2021년도 경영전망과 관련한 본 자료의 일부는 회사의 경영환경 예측과 외부의 전망자료 등에 근거해 작성되었으며, 따라서 대내외적인 다양한 위험요소와 불확실성 등에 따른 영향으로 실제 결과는 당사의 전망치와 다를 수 있습니다.

본 자료는 미래에 대한 기대와 예측을 포함하고 있으며, 이 기대와 예측은 현재 시각과 가정에 기반한 것으로 알려지거나 알려지지 않은 리스크와 불확실성을 담고 있습니다. 미래에 대한 예측과 전망은 다양한 위험요소와 불확실성 등으로 인해 실제 결과와는 달라질 수 있습니다. 달라질 수 있는 원인으로 전반적인 경제현황, 금융시장의 성과, 보험사고의 빈도와 심도, 사망률과 질병률 상태와 트렌드, 계약유지율, 이자율, 시장의 경쟁상황, 법과 규제의 변화, 그리고 정부와 규제단체 정책의 변화 등이 있습니다.

당사는 본 자료에 담긴 미래에 대한 기대나 예측을 갱신할 의무가 없습니다. 본 자료에 근거한 투자 결과에 대한 당사의 의무나 책임은 없습니다.

# 목 차

## 1. 2020 주요 경영실적

가. 2020 주요 경영지표

나. 2020 주요 실적요약

- 자동차

- 장기

- 투자&ALM

- 자본

## 2. 2021 경영전망

가. 경영환경 및 전략방향

나. 2021 경영전략

# 1. 2020 주요 경영실적

가. 2020 주요 경영지표

나. 2020 주요 실적요약

- 자동차보험
- 장기보험
- 투자&ALM
- 자본

# 가. 2020 주요경영지표

(단위: 십억원, %, %p)

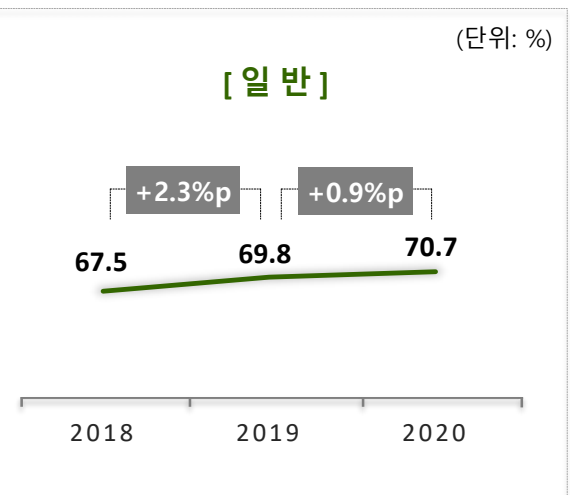
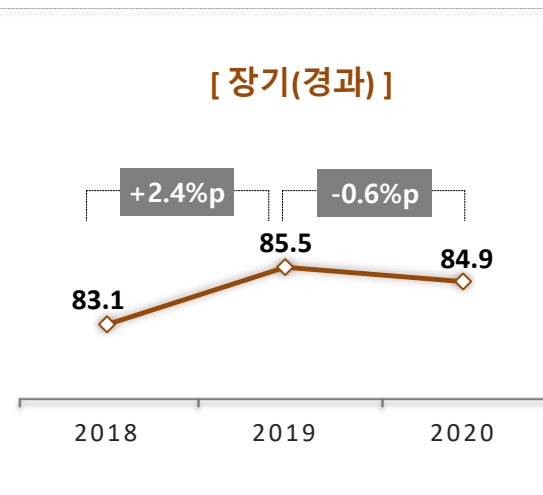
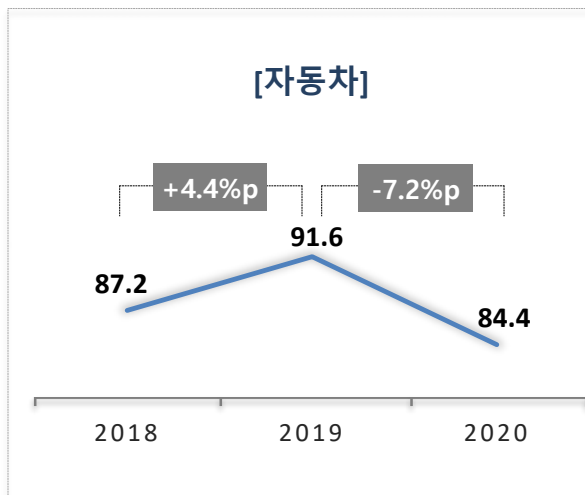
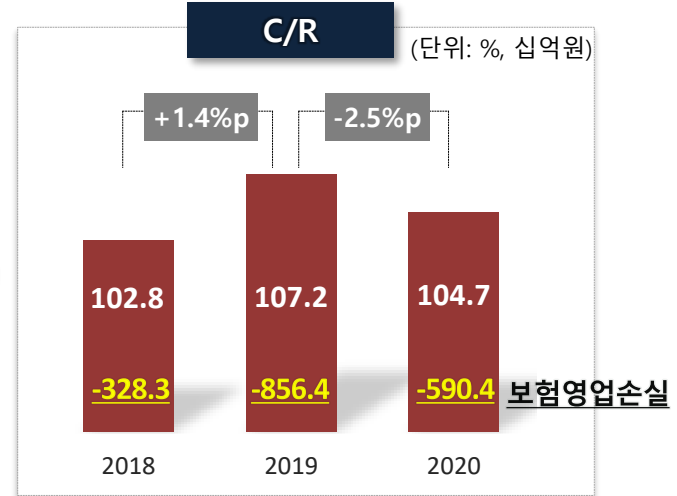
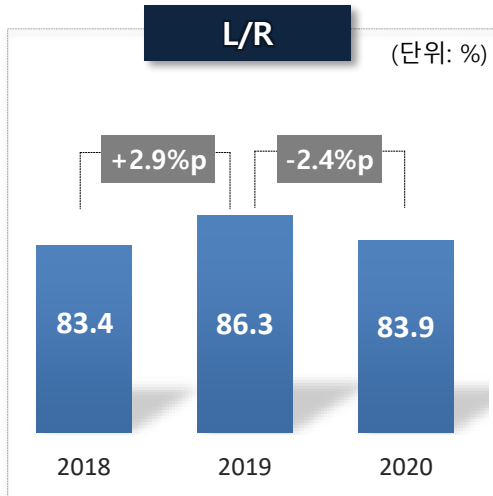
구 분	2019	2020	YoY
원수보험료 <sup>주1)</sup>	13,027	<b>14,070</b>	<b>8.0%</b> ↑
손해율	86.3	<b>83.9</b>	<b>2.4%p</b> ↓
사업비율	20.9	<b>20.8</b>	<b>0.1%p</b> ↓
합산비율	107.2	<b>104.7</b>	<b>2.5%p</b> ↓
투자이익률	3.91	<b>3.41</b>	<b>0.50%p</b> ↓
세전순이익	505.1	<b>678.6</b>	<b>34.3%</b> ↑
당기순이익	372.7	<b>502.2</b>	<b>34.7%</b> ↑
총자산	43,667	<b>47,124</b>	<b>7.9%</b> ↑
자기자본	5,721	<b>6,064</b>	<b>6.0%</b> ↑
RBC(개별) <sup>주2)</sup>	251.0	<b>234.0</b>	<b>17.0%p</b> ↓
RBC(연결) <sup>주2)</sup>	223.8	<b>205.7</b>	<b>18.1%p</b> ↓

주1) 일시납 포함

주2) '20.12월말 기준 개별·연결 RBC비율은 배당금을 반영한 결과이며, 가마감 기준으로 향후 변경 가능함

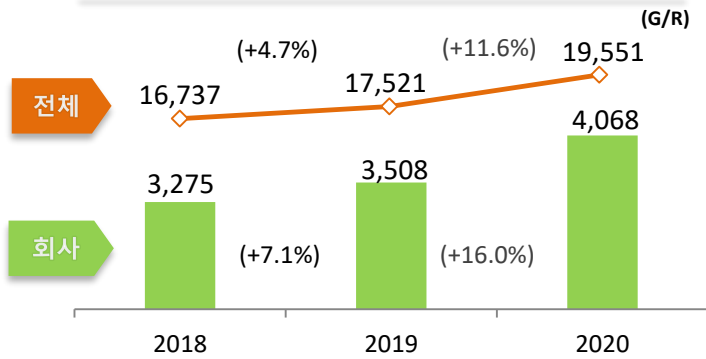
# 나. 2020 주요실적 요약(1/5)

보험손익 자동차 손해율 하락 및 사업비 상승 억제 등으로 보험영업손익 개선 (전년비 -31.1%)

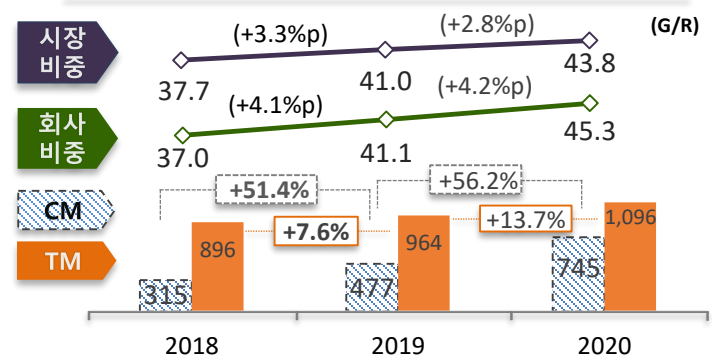


외형 성장채널인 비대면(TM/CM) 채널을 중심으로 높은 성장세 시현

● 원수보험료 (단위: 십억원)

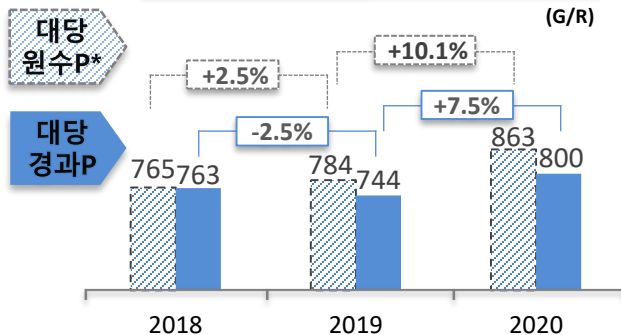


● (비대면채널) 원수보험료 & 비중 (단위: %, 십억원)



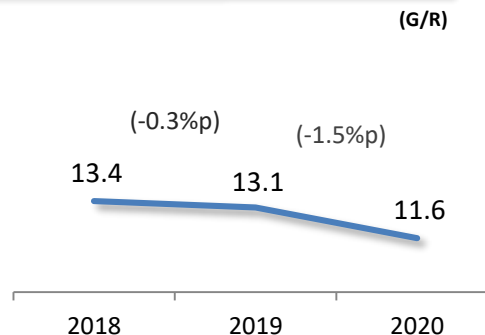
손해율 보험원가 상승에도 불구하고 적정요율 부과 및 운행량 감소 등에 따른 사고율 개선

● 대당경과보험료 (단위: 천원)

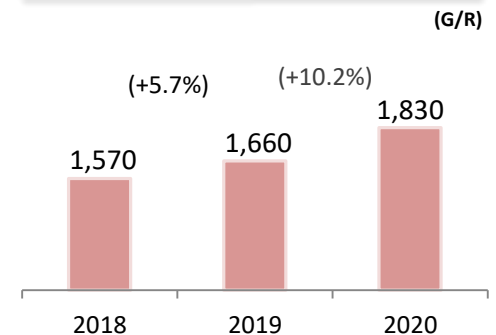


\*분납보험료의 경우 연납으로 환산

● 사고율(증권당) (단위: %)



● 건당손해액 (단위: 천원)

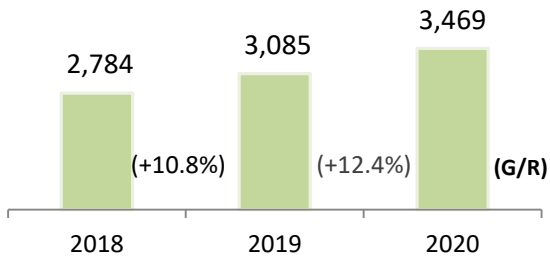


# 나. 2020 주요실적 요약(3/5)

**외형** 코로나19 영향에도 불구하고 상품경쟁력 및 유지율 향상을 통해 위험보험료 증가폭 확대

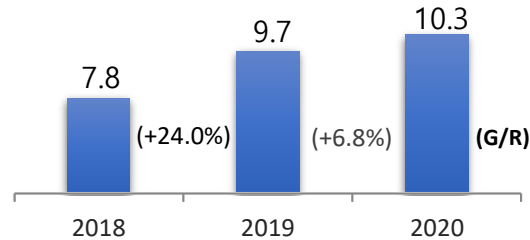
● 위험보험료

(단위: 십억원)



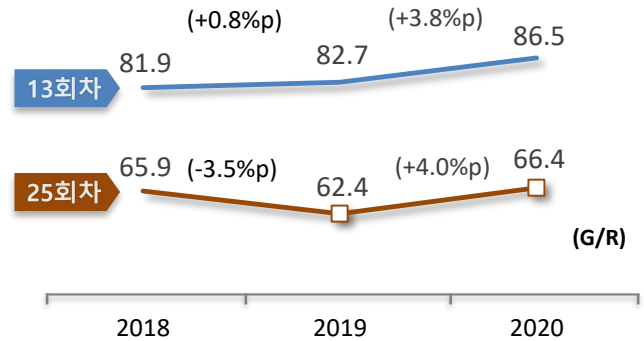
● 보장성신규(월평균)

(단위: %,십억원)



● 유지율

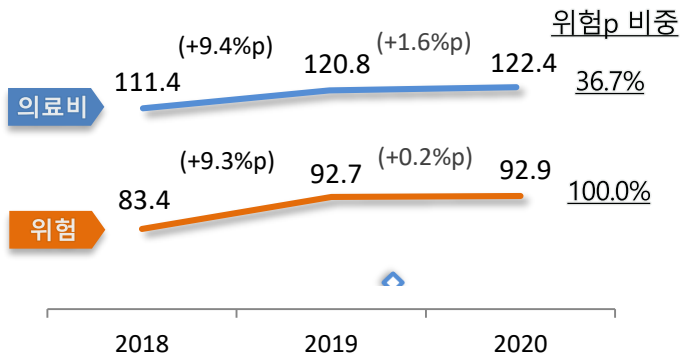
(단위: %)



**위험손해율** 실손의료비의 높은 손해율은 지속되었으나 위험손해율 상승 추세는 둔화

● 위험/의료비 손해율 추이

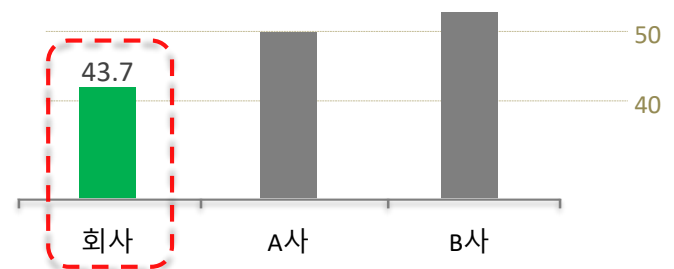
(단위: %)



\*IBNR포함, 손사비 제외

● '20년 UY1년 손해율

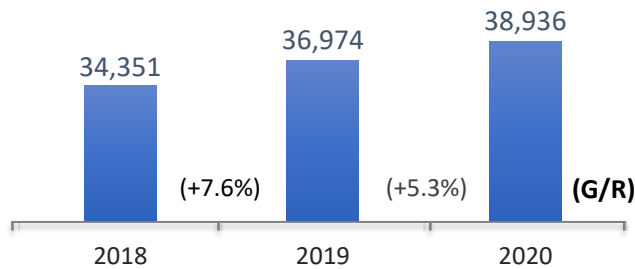
(단위: %)



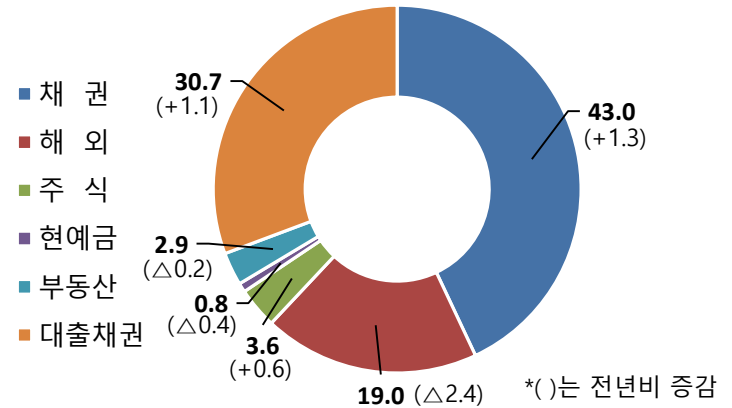


## 투자 | 효율적 자산 배분을 통한 리스크 관리 하에 운용자산 성장세 유지

● 운용자산 성장률 (단위: 십억원)

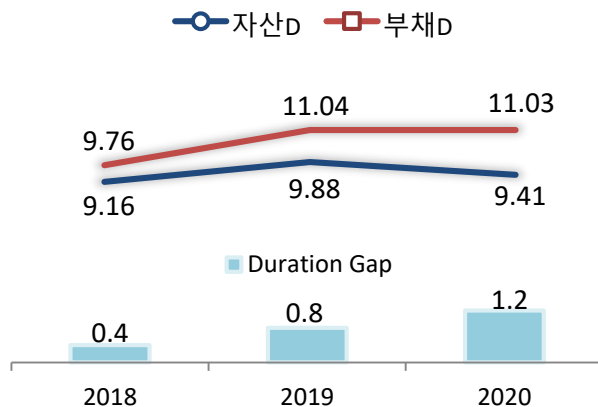


● 투자 포트폴리오 (단위: %, %p)

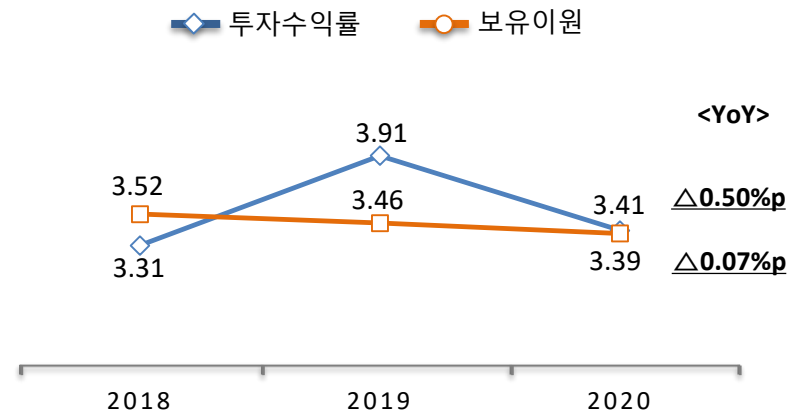


## ALM | ALM 기반의 자산 포트폴리오 구축 아래 보유이원 하락 방어

● 듀레이션 (단위: 년)



● 투자수익률 및 보유이원 (단위: 년, %)

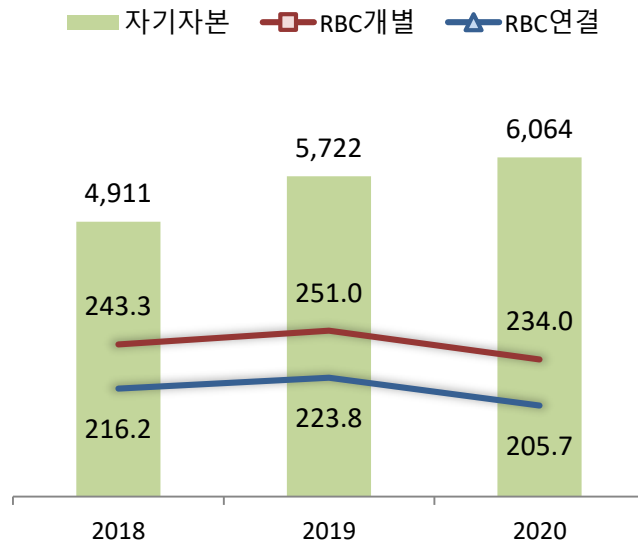


## 자본

안정적 자본력 유지하에 선제적·적극적 주주환원정책 시행

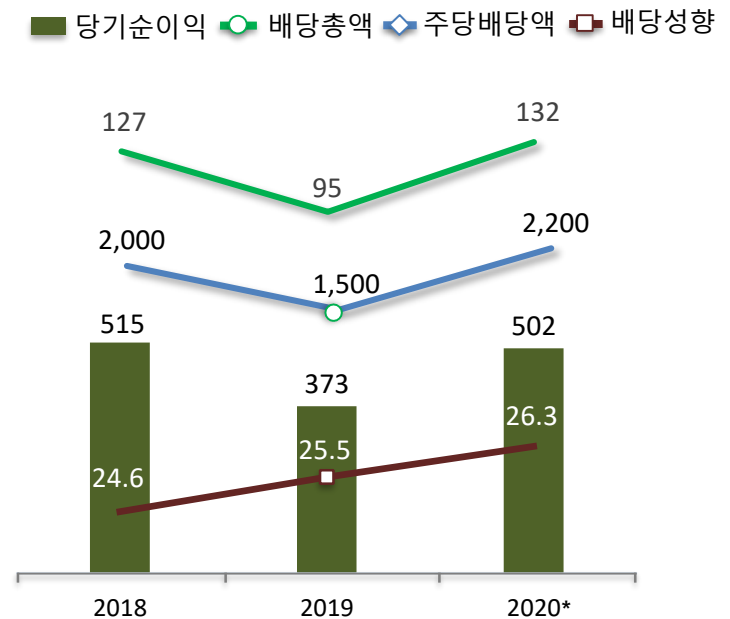
### ● RBC 비율

(단위: 십억원, %)



### ● 배당성향

(단위: 십억원, 원, %)



\* 주주친화 정책의 일환으로 '19년 배당액 감소분에 대한 자사주 매입 및 추가 매입 (발행주식총수의 4.6%, 123십억원 규모)

## 2. 2021 경영전망

가. 경영환경 및 전략방향

나. 2021 경영전략

# 가. 경영환경 및 전략방향



## 경영환경

“금융시장 변동성 확대 속 경영 불확실성 증대”

### 경제 환경

- 코로나19 관련 불확실성(백신, 변이 등) 지속
- 비대면, 디지털 관련 급격한 환경 변화 예상

### 제도 규제

- 소비자보호 중심 규제 가시화
- 자본적정성 등 금융권 전반 관리감독 강화

### 보험

- 장기적인 수익구조 개선 필요성 확대
- 금리 변동성 확대에 따른 투자환경 악화



## 전략방향

경영효율 기반의 차별화된 사업경쟁력 확보



- 1 미래 성장동력 확보를 위한 Digital Transformation 추진
- 2 채널별 경쟁력 확보를 통한 수익성 중심 M/S 확대
- 3 신계약가치(NCV) 기반 질적 성장 추진
- 4 손해율 경쟁우위를 위한 선제적 관리 강화
- 5 보유이원 관리를 통한 지속적인 투자이익 확대

## ■ 성장동력 확보를 위한 Digital Transformation 추진

### 시행전략

#### 디지털 체계

#### ■ 디지털 경쟁력 확보를 위한 기반 구축

- 데이터 관련 사업영역 확장을 위한 데이터 거버넌스 구축
- 고객접점의 디지털 고객경험 고도화

#### 플랫폼 모델

#### ■ 플랫폼 기반의 판매모델 확대

- (제휴) 플랫폼사업자에 최적화된 제휴사업 모델 론칭
- (직접) 개인별 맞춤 플랜 제공을 위한 자체 프로그램 개발

#### 통합 마케팅

#### ■ 비대면 채널의 통합마케팅 강화

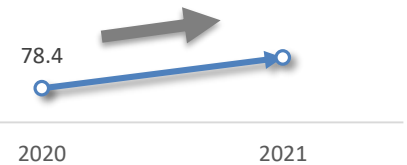
- 비대면 사업부문내 'DB획득'과 'DB활용'으로의 편제로 시너지 강화
- 자동차 경험 고객 DB의 AI 분석 기능 강화로 고객가치 제고

### 주요지표

#### ● CM 자동차 유입고객 (단위: 백만)



#### ● CM 보장성 성장률 (단위: %)



## ■ 수익성 중심의 Pricing · U/W 정책 운영을 통한 지속 가능한 경쟁력 확보

### 시행전략

#### 상품

#### ■ 수익성 확대를 위한 효율 조정 및 상품 운영 확대

- 세분화를 통한 적정 보험료의 적시 확보
- 타겟시장에 대한 효율 극대화 및 고보장상품 개발

#### U/W

#### ■ 손해율 경쟁우위를 위한 선제적 U/W

- 사고율 변화에 따른 시나리오별 선제적 U/W 운영
- 채널별 협업 강화 및 대내외 정보를 활용한 新U/W 요소 발굴

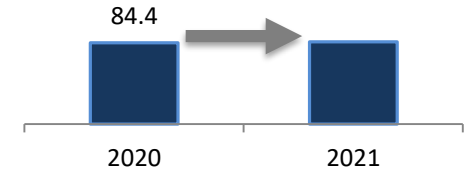
#### 손해 관리

#### ■ 손익 관점의 손해관리 체계 구축

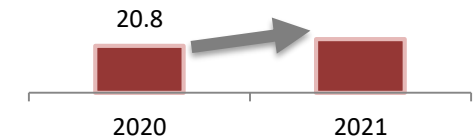
- 손익을 반영한 성과관리체계 구축 및 손해관리의 차별화
- Claim환경 변화에 대응하기 위한 Digital 보상 표준모델 정립

### 주요지표

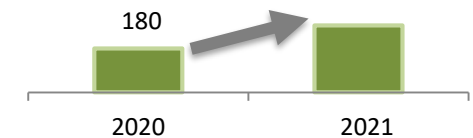
#### ● 손해율 (단위: %)



#### ● 자동차 M/S (단위: %)



#### ● 보험사기 적발금액 (단위: 십억원)



## ■ 신계약가치(NCV) 기반 질적 성장 및 U/W 정교화를 통한 손해율 안정화 추진

### 시행전략

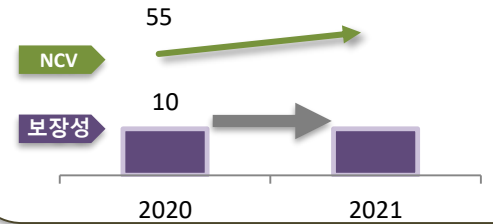
### 주요지표

#### 상품

#### ■ 수익성 기반 상품P/F 운영 및 신계약가치(NCV) 증대

- 수익성 관점의 상품 운영 및 효율 전략 고도화
- 시장 트렌드를 선도하는 新영역 상품개발
- Digital을 활용한 보유계약 관리체계 향상

#### ● 보장성 신계약 & NCV (단위: 십억원)

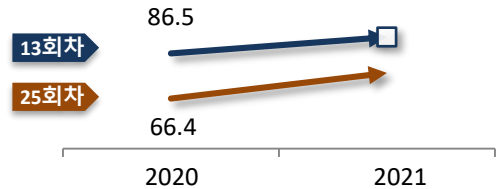


#### 채널

#### ■ 채널별 경쟁력 확보를 통한 지속 성장 추진

- (전속) 신기술 기반 영업지원\* 시스템 향상  
\*Big data기반 마케팅 툴 구축 및 App 개발
- (GA) 본원 경쟁력 강화를 통한 시장 변화 선제 대응

#### ● 13 & 25회차 유지율 (단위: %)

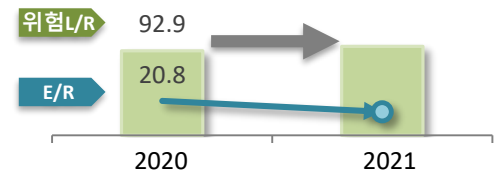


#### U/W 손해관리

#### ■ 종합손익 관점의 U/W 운영을 통한 손해율 안정화

- U/W 예측모델 정교화를 통한 계약품질 관리 고도화
- 채널별 특성을 반영한 U/W 전략 차별화
- 비급여 항목 심사 정교화 및 高손해영역 대응 강화

#### ● 장기위험\*L/R & 사업비율 (단위: %)



\*IBNR포함, 손사비 제외

## 이익상품 중심의 질적 성장 지속

### 시행전략

#### 국내

#### ■ 수익성 중심의 M/S 확대 및 안정적 이익 확보

- 판단요율 활성화 및 Pricing 역량 강화를 통한 시장 지배력 확대
- 출재·수재 최적화를 통한 재보험 손익 개선

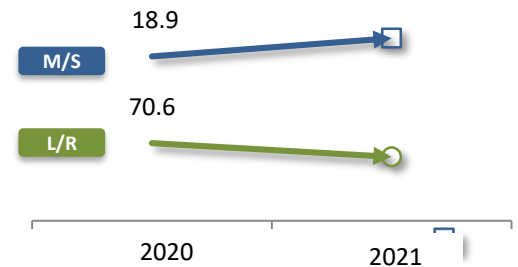
#### 해외

#### ■ 안정적 외형 확대 속 지속 성장의 기반 강화

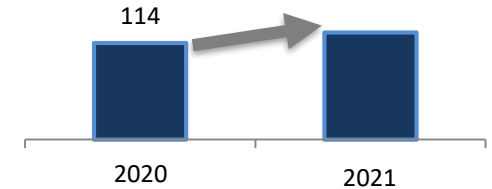
- (미주) 미주사업 현지화 체계 구축을 통한 핵심역량 강화
- (동남아) 현지법인 사업경쟁력 제고 및 신규 사업모델 추진

### 주요지표

#### ● 일반보험 M/S 및 L/R (단위: %)



#### ● 해외 손익 (단위: 억원)





### IFRS 신체제 下 안정적인 고수익 창출 기반 구축

#### 시행전략

#### 주요지표

투자

#### ■ 효율적 자원배분을 통한 보유이원 하락 방어

- 신규투자 Risk-Return 효율성 제고
- 시장/Credit Cycle 변화 모니터링 강화 및 해외투자 정교화

#### ■ 추가이익 창출 및 운용 전문성 강화

- 가치 증대 예상 투자처 발굴 및 전략적 제휴 운용사 확대
- 자산운용 영역별 전문인력의 중장기 육성

ALM

#### ■ 제도 변화에 대응하기 위한 자산운용 관리체제 강화

- 금리리스크, 자본 변동성 확대에 대응한 新ALM 체제 전환
- 효율중심의 보유자산 리밸런싱 및 유동성 자금 관리 강화

#### ● 투자 이익률 (단위:%)

3.41

2020

2021

#### ● 보유이원 (단위:%)

3.39

2020

2021

#### ● 자산 Duration (단위:년)

9.44

2020

2021

# Dream Big DB

## 신뢰



**Diversity**

다양성

**Respect**

존중

상대방에 대한  
차이를 인정해주고 배려와  
존중을 바탕으로 상하간  
소통하고, 부서간 협업하는  
믿음과 신뢰의 문화

## 실천



**Engagement**

몰입

**Action**

실천

**Motivation**

동기부여

자기주도적으로  
업무에 몰입하고  
성과를 창출하는  
실천의 문화

## 도전



**Background**

팀워크

**Innovation**

새로움 추구

**Growth**

함께 성장

새로움을 추구하는 창의적  
사고를 바탕으로  
동료들과 함께  
개인과 조직의 성장을  
추구하는 도전의 문화