경영유의사항 등 공개안

1. 금융기관명 : 엠지손해보험㈜

2. 제재조치일 : 2023. 8. 9.

3. 제재조치내용

제재대상	제재내용
기 관	• 경영유의 3건

4. 제재대상사실

가. 경영유의사항

(1) 중장기 관점의 전략적 자산배분(SAA) 계획 강화 필요

보험회사는 부채구조의 특성을 감안하여 중장기 관점의 전략적 자산배분(이하 'SAA') 계획을 수립하고 동 계획에 따라 안정적 자산운용이익을 지속적으로 확보할 수 있도록 운영하는 것이 합리적인데도

엠지손해보험㈜(이하 '회사')는 중장기 SAA 수립 등에 대한 기준 및 절차를 마련하지 않아 관련 업무를 수행하지 않는 등 경제적 자본(Economic Capital) 관점의 ALM관리가 미흡하고

2017~2019년 중 당기손익 흑자 전환 및 유지를 위해 채권 매도·매수 전략을 수행하여 단기적 처분이익을 실현하였으나 중장기 안정적 수익확보를 위한 SAA계획 등은 마련하지 않았음*

* 고금리 채권을 매각하고 저금리 채권을 매입하는 등 양질의 보유자산 축소로 이자수익 감소

또한, 고위험·고수익 자산에 대한 투자는 잔여 잉여순자산(surplus)을 재원으로 배분하는 것이 합리적인데도 회사는 이에 대한 고려없이 운용자산이익 제고를 위해 해외 대체투자 등에 대한 자산배분 비중을 확대하는 등 비합리적으로 자산운용전략을 수립함으로써,

K-ICS 시행으로 자산과 부채의 듀레이션 차이가 확대되어 금리리스크 악화가 우려되는데도 이에 대한 뚜렷한 대응방안이 없는 상황이므로

처분이익 확보를 통한 단기적 손익 개선 등을 목적으로 양질의 보유자산 매각이 이루어지는 상황을 통제하고, 고위험·고수익 자산은 ALM 이후 잉여순자산을 재원으로 투자될 수 있도록 ALM기반의 SAA 계획 수립 및 시행 대책을 마련할 필요가 있음

(2) 대체투자 관련 사전검토·심사 및 사후관리 강화 필요

① 대체투자 현지실사 업무 강화 필요

회사는 대체투자 대상에 대하여 원칙적으로 현지실사를 하도록 정하고 있으나, 2016~2022년 기간 중 신규 대체투자 건 중 현지실사 진행건수 비중이 약 19%에 불과하고 내규상 현지실사 예외 사유를 포괄적으로 규정하여 운용부서의 자체 판단으로 현지실사를 수행하지 않을 수 있도록 운영하고 있음

또한, 현지실사 업무를 수행할 때 내규에서 정한 체크리스트를 활용하지 않아 현지실사 때마다 점검내용 및 기준이 임의로 운영되는 등 객관성·일관성 확보가 미흡하므로

대체투자에 대한 현지실사 원칙 및 예외사유, 대체 수단 등을 구체화하고 현지실사 업무의 일관성 유지를 위해 관련 체크리스트를 재정비하여 적극 활용하는 등 관련 업무를 강화할 필요가 있음

② 집중위험 관리 강화 필요

대체투자자산에 대한 투자순위 선정 및 기초자산·해외투자 등에 대한 투자형태별·산업별·투자국가별 한도 관리가 미흡하여 특정 부문 부실에 따른 집중위험이 상존해 있는 상황이므로

대체투자 자산배분 및 투자한도 설정 시 균형적인 투자가 이루어질 수 있도록 투자형태별·산업별·투자국가별 집중위험 관리 및 대응 체계를 정비하는 등 위기상황 대응능력을 강화할 필요가 있음

③ 대체투자 자산에 대한 사후관리 강화 필요

대체투자 자산에 대한 모니터링 및 사후관리가 운용자산에 대한 현황 등 단순 계량적 보고*에 불과하고 부실 징후 파악을 위한 조기경보 체계 등 관련 기준이 미흡하여 리스크 수준에 대한 적시 파악이 어려운 실정이므로,

* 분기별 Credit Review 및 대체투자 보고서의 내용이 종목명, 투자시기, 투자금액, 수익률, 손상처리금액 등을 모니터링하는 수준에 불과

국내·해외투자 여부, 투자방법 등 투자자산의 특성과 리스크 요인 등을 고려한 세부 모니터링 기준을 마련하고 시장상황 변동 및 신용등급 등 중요사항 변경에 대한 조기경보 체계를 개선하는 등 사후관리를 강화할 필요가 있음

(3) 보험상품 손해율 관리 및 판매전략 수립 강화 필요

① 장기보험상품의 손해율 관리 강화 필요

회사 판매상품의 대부분인 장기보험 손해율이 100%를 초과하는 등 장기보험 상품의 손해율이 개선되지 않아 보험손익이 지속적으로 악화된 상황에서,

상품리스크위원회는 상품 개정 및 판매 중지 권한이 있는데도 ㉮ 상품의 경험위험률 조정, 보장구조 개선 등에 소극적으로 대처하였고, 주력상품에 대한 수익성 분석 결과가 목표수익률보다 낮은 경우 판매 중단 조치 등으로 손해율을 개선시킬 수 있었는데도 이를 소홀히 하였으므로

장기보험 상품의 손해율 개선방안 및 진행경과 분석 등을 관련 위원회에 정기적 보고하여 손해율 관리 적정성을 확보하고, 사후 수익성 분석업무를 충실히 수행하여 관련 사후조치가 적시에 실행될 수 있도록 관리를 강화할 필요가 있음

② 보험손익 개선을 위한 판매전략 수립 강화 필요

회사는 2017년 이후 단기적 이익 증대를 위해 '전략상품'을 선정하여 집중 판매하는 영업방침을 수립하여 운영하였으나, '전략상품'이라는 특정 상품에 대한 내부 영업력의 쏠림에 불과할 뿐, 장기인보험 상품의 전체 매출은 큰 변동없이 미미한 수준이었고

2015년 최초 '전략상품' 선정시 고마진, 손해율 우량 등을 고려하도록 기준을 정하였으나, 2018년 이후에는 '전략상품'에 대한 수익성 분석 없이 단순히 판매량이 많은 상품으로 선정기준을 임의로 변경하는 등 보험손익 개선 노력이 미흡하므로

마케팅전략 수립시 손해율, 사업비 등 보험손익에 영향을 미칠 수 있는 요소와 관련된 리스크 관점의 의사결정 체계를 보완하는 등 보험손익 질적 개선을 위한 내부통제 절차를 강화할 필요가 있음