

Life
Design
for
You

롯데손해보험 Investor Presentation

2020.03.09

롯데손해보험



CREATE VALUE
WITH CUSTOMER

Disclaimer

본 자료는

롯데손해보험(주)이 작성하였으며,

본 자료에 제시된 롯데손해보험(주)의 사업 성과와 관련된 재무 정보 및 향후 전망 또는 계획은 불확실성과 리스크를 포함하고 있으며 실제 결과와 다를 수 있음을 알려드립니다.

따라서, 본 자료에 포함되어 있는 정보에만 의존한 투자결정을 내리지 말아야 하며, 투자에 대한 책임은 전적으로 투자자 자신에게 있음을 밝혀 드립니다.

- 목 차 -

1. 2019 실적 주요 Highlight

2. 2020 전략 방향

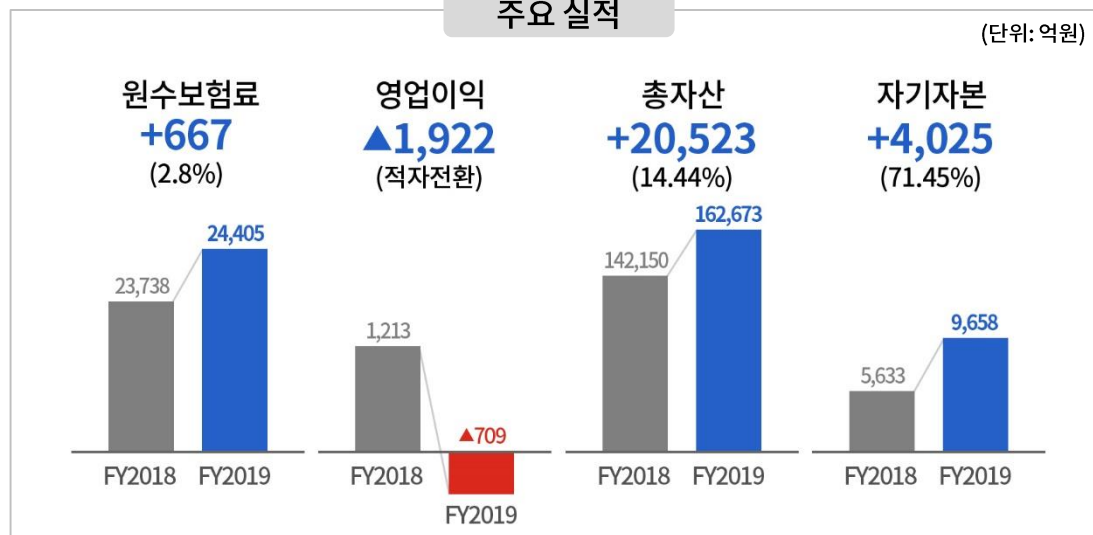
1. 2019년 실적 주요 Highlight

(단위: 억원, %, %p)

구분	FY 2018	FY 2019	YOY
원수보험료	23,738	24,405	2.80%
손해율	90.2	96.5	6.3%p
사업비율	21.0	24.2	3.2%p
영업이익	1,213	▲ 709	적자전환
당기순이익	913	▲ 512	적자전환
RBC	155.4	183.7	28.3%p
총자산	142,150	162,673	14.44%
자기자본	5,633	9,658	71.45%

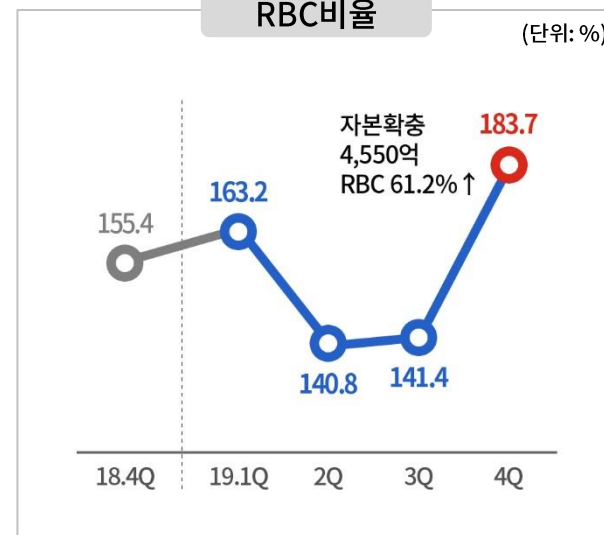
주요 실적

(단위: 억원)



RBC비율

(단위: %)



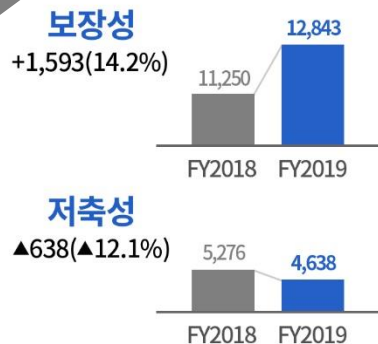
- 매출 : 일반/장기(일시납 및 계속분 증가) 증가, 자동차(관리물건 축소) 감소
- 영업이익 : 1) 명예퇴직 및 매각 위로금 일시 지급(779억)에 따른 적자 전환
2) 손해율 상승에 따른 보험영업손실 확대(ex. 자동차 35.7%p ↑)

- 제3자배정 유상증자: 3,750억 ('19.10월) : 50.4 %p ↑
- 후순위 채권 발행 : 800억 ('19.12월) : 10.8%p ↑

1. 2019년 실적 주요 Highlight-사업부문별 실적

장기

(단위: 억원, %)



손해율

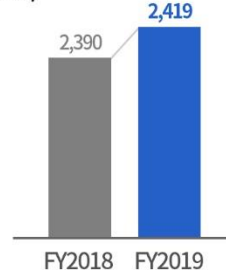


일반

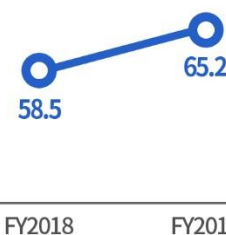
(단위: 억원, %)

원수보험료

+29(1.2%)



손해율



- 원수보험료 : 고정금리 일시납 상품 실적 증가 및 계속분 증가에 따른 성장
- 위험손해율 : 의료비 청구건 증가로 인한 손해액 증가의 영향

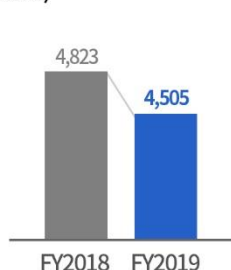
- 손해율 : 고액사고(3억 이상) 28건 (손해액 166억)_중동 홍수, 태풍 링링 등

자동차

(단위: 억원, %)

원수보험료

▲318(▲6.6%)



손해율



- 원수보험료 : 손해율 악화에 따른 관리 물건 축소 영향
- 손해율 : '18년 하반기 이후 사고증가 및 정비수가 상승 등에 따른 손해액 증가

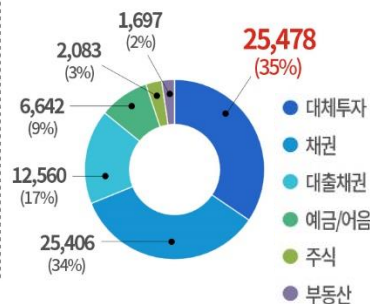
자산운용

(단위: 억원, %)

자산운용규모 및 투자이익률

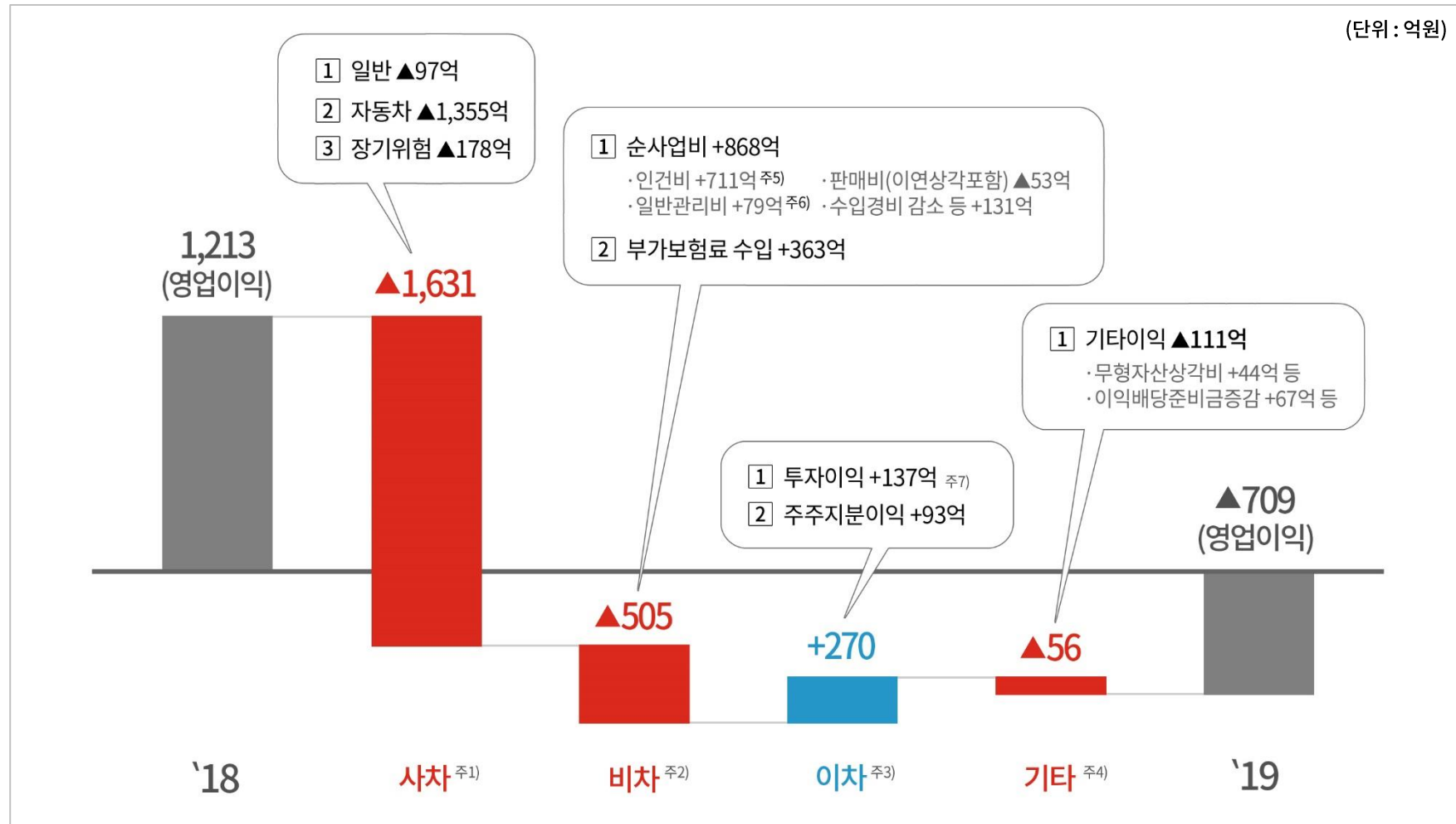


포트폴리오 일반계정



- 자산운용규모 : 전년대비 일반계정 11%↑, 퇴직계정 17%↑
- 투자이익률 : 외화증권 및 대체투자 활용하여 투자이익률 방어

1. 2019년 실적 주요 Highlight -18년 대비 손익 증감



주) 1. 손해율차익 : 경과위험보험료 - 위험손해액
 2. 사업비차익 : 부가보험료 - 순사업비
 3. 이차율차익 : 저축보험료 - 저축손해액 + 투자영업이익 + 주주지분이익
 4. 기타 : 기타이익 + 영업외손익

5. 인건비 +711억 : 19년 매각위로금 +166억, 명예퇴직금 +613억 등 일시적 비용 증가
 6. 일반관리비 +79억 : 대손상각비(재보험미수금 관련) +48억, 복리후생비 18억 등
 7. 투자이익 +137억 : 운용자산 증가(6.7조→7.4조) 영향 +233억
 투자이익률 감소(4.0%→3.9%) 영향 ▲95억

2. 2020 전략 방향

▪ 2020년 목표(안)

(단위: 억원, %)

구분	FY 2019	FY 2020(E)	YOY
원수보험료	24,405	21,577	▲ 11.6%
영업이익	▲ 709	1,135	흑자전환

전략 방향

성장/내재 가치

- 상품 포트폴리오 전면 개편 : 장기보장성 확대 / 장기저축성 중단 / 자동차 보험 축소
- 내재가치(Embedded Value)를 경영의 핵심 지표화 : 신계약 가치에 기반하여 상품 설계, U/W, 판매 정책 시행
- 고객 경험 혁신을 통해 팬덤 형성 : 콜센터 업무 확대, Any Time, Any Device 등 7개 과제 추진

안 정

- 중장기적 시야의 자산운용을 통해 안정적 투자이익 유지
- 위험조정성과와 듀레이션 관리를 통한 철저한 리스크 관리

수 익

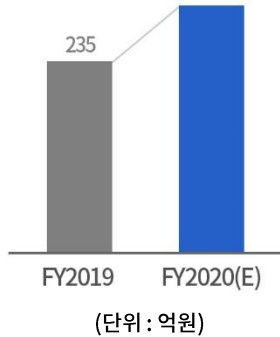
- 사차개선
 - ① 우량담보 확대 / 불량 담보 축소를 통한 장기보장성보험 사차 개선
 - ② 자동차 보험 손해액 축소
- 사업비 절감
 - ① 명예퇴직 효과 지속을 위한 철저한 T/O 관리
 - ② 업무 효율화, 디지털/자동화, 임직원 사기진작을 통한 생산성 증대

추진중

2. 2020 전략 방향_사업부문별

장기

보장성 신규월납



손해율



신계약 가치에 기반한 장기보험 양적 · 질적 성장

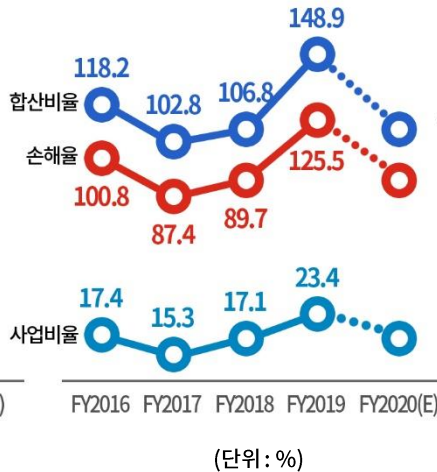
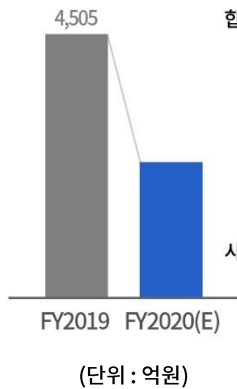
- 신계약 가치가 높은 전략 상품 위주 매출 Drive

손해율 적극 관리

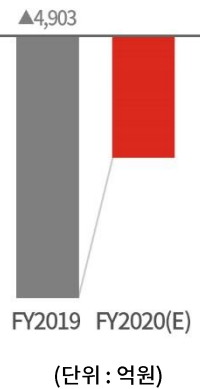
- 신계약 : 우량담보 확대 / 불량담보 축소
- 보유계약 : 고 손해 계약 중 모럴계약 적극 대응

자동차

원수보험료



보유손해액



자동차 신규영업 관리물건 축소

- 신규 영업조직 (TM채널) 축소
- 사업비 감소 (광고비, 인건비, DB구입비)

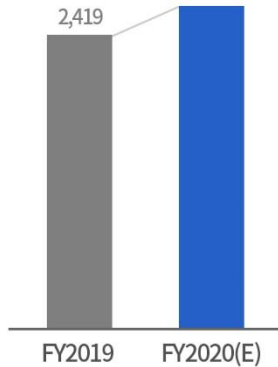
보험료 현실화

- 2019. 1월(3.5%), 6월(1.5%)
- 2020. 2월(3.5%)

2. 2020 전략 방향_사업부문별

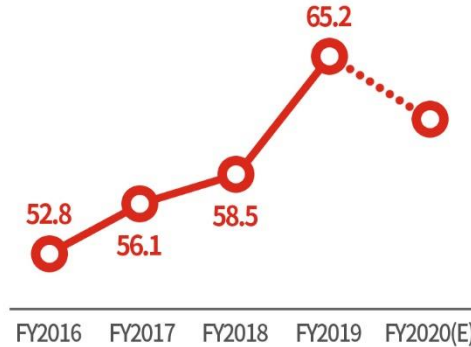
일반

원수보험료



(단위: 억원)

손해율



(단위: %)

손익중심 성장

- 우량거래처 관계 강화
- 불량 거래처 및 대리점 관리 강화

성장 동력 확보

- 전략상품 중심 영업력 집중 (기술, 재산종합, 아파트 등)
- 신시장/신상품 (중고차 성능 점검 보험, 의무 보험등) 개발

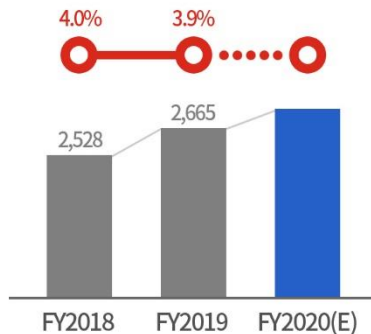
조직 역량 확대

- 신규대리점 · 중개인 유치
- 판매채널 다변화 (B2B2C 사업형태)

자산운용

일반계정

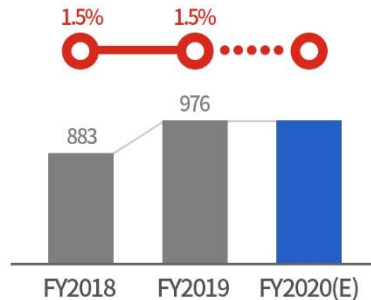
투자이익 및 투자이익율



(단위: 억원)

퇴직계정

이차마진 및 이차마진율



(단위: 억원)

일반계정

- 안정적인 투자이익율 확보

퇴직계정

- 안정적인 이차마진율 확보

리스크 관리

- 자산부채 듀레이션 갭 최소화를 통한 금리리스크 관리
- 만기일자 관리를 통한 유동리스크, 신용리스크 관리

2. 2020 전략 방향_경영관리 선진화

구분	선진화 방안	추진사항	추진시기
경영 전략	단기손익 중심에서 장기내재가치 중심 경영관리 목표 전환	· 내재가치 (Embedded Value) 중심 상품포트폴리오 개편 (자동차/장기저축성 축소, 장기인보험 상품 전면 개편 및 확대)	시행중
	시장상황에 맞는 신속하고 유연한 전략변경 추진	· 격주 경영관리지표 실시간 점검 및 관리 · 장기보험 전략 협의체를 통한 장기보장성 보험 시장 적시 대응 · 선진 보험사와의 GAP 분석을 통한 45개 개선과제 발굴, PMI과제 선정 통한 시스템 개선 추진	시행중
	고객경험 선진화 방안 추진	· Any time, Any Device 구현 (콜센터 평일 및 주말 운영 확대) · 쉬운, 맞춤형 서비스 (쉬운 약관, 보상서비스 혁신 등) · 사회적 가치와 혁신에 대한 약속 (ICT, RPA 기반한 시스템개선/신상품개발)	시행중
	인적자원 역량 강화	· 업계 전문가 (변화관리임원(2), 임원급 보험전문가(2), 계리사(4), 회계사(2), 사의(1), 자산운용전문가(6)) 등 영입을 통한 전문성 강화 · 성과보상시스템 강화를 통한 내부 직원 역량 강화	수시
기업 문화	일하는 방식 선진화	· E-mail 중심 내부보고 등을 통한 업무 효율 개선 · 직급체계 간소화를 통한 보고체계 단순화 및 빠른의사결정 추진	시행중
	유능하고 젊은 조직으로 채신	· 대규모 명예퇴직을 통한 젊은 조직 구축 (MGrade기준, 평균연령 47세 → 40세)	시행중