이번 미팅에서는 재보험 시장의 성장과 축소 요인, 주요 트렌드, 그리고 주요 재보험사들의 시장 점유율 변화가 논의되었습니다. 2006년부터 2015년까지 재보험 시장은 축소되었으나, 2016년부터 약간의 성장이 있었고, 이는 가속화된 언더라이팅 프로그램 도입과 같은 요인에 기인했습니다. 팬데믹으로 인해 사망률이 급증하며 재보험 수요가 일시적으로 증가했으나, 이후 빠르게 둔화되었습니다. 씨딩 회사들이 사망률 개선에 대한 불확실성으로 인해 보유율을 낮추고, 더 많은 리스크를 재보험사에 넘기고 있다는 분석이 있었습니다.

세션 비율은 2006년부터 2015년까지 감소했으며, 팬데믹 이후 소폭 상승했으나 큰 변동은 예상되지 않습니다. 재보험 시장은 가속화된 언더라이팅, 규제 변화, 팬데믹 등 여러 요인에 의해 영향을 받았으며, CO(공동보험)는 신규 시장 진입 시 사용되지만, WRT(리스크 전이 계약)가 여전히 시장의 대부분을 차지하고 있습니다.

2016년부터 2022년까지 스위스 리, RGA, 뮌헨 리, 스코어가 대부분의 시장 점유율을 차지했으며, 스코어와 Hanover는 인포스 관리 문제로 인해 시장 점유율이 하락했습니다. 반면 스위스 리는 고객과의 관계 관리를 강화하며 긍정적인 성과를 얻었습니다. 중소 재보험사인 제너리는 2016년 이후 빠르게 성장해 2022년에는 8%의 시장 점유율을 기록했으며, 이는 차별화된 전략을 통해 중소사들이 성장을 이룰 수 있음을 보여줍니다. 이번 회의에서는 전반적인 재보험 시장의 트렌드와 변화를 다루며, 주요 요인들이 시장에 미치는 영향을 분석했습니다.

이번 미팅에서는 미국 WRT 시장의 경쟁적 성격과 재보험사의 가격 책정 전략에 대한 논의가 진행되었습니다. 참석자들은 미국의 WRT 시장이 마진이 얇고 가격 중심적인 시장임을 강조하며, 재보험사가 변동성을 줄이기 위해서는 일관성을 유지하며 지속적으로 새로운 비즈니스를 확보해야 한다고 설명했습니다. 제너리(Gen Re)는 초기 2000년대에 대규모 비즈니스를 가격 책정한 후 보수적인 가격 책정을 유지했으나, 그로 인해 새로운 수익을 창출하지 못하는 상황에 빠졌습니다. 가격 책정에서 과도한 보수성이 문제를 일으켜, 마진이 낮고 리스크가 집중된 상황을 해결하지 못한 것이 그들의 주요 도전 과제였습니다.

제너리는 이후 새로운 사망률 테이블과 사망률 개선 가정을 개발하고, 가격 책정의 보수성을 줄이면서 변화를 모색했습니다. 이를 통해 경쟁에서 조금 더 유리한 위치를 확보하고, 특정 비즈니스 사례에서 전략적으로 사망률 가정을 조정하여 고객사의 유리한 경험을 반영할 수 있었습니다. 이 변화는 제너리가 시장 점유율을 확장하는 데 기여했으며, 재보험 풀에 성공적으로 참여할 수 있는 기회를 늘렸습니다.

Partner Re에 대한 논의도 이어졌으며, 이 회사는 Origin Re에서 시작해 시장 점유율을 빠르게 확대했습니다. 경쟁이 치열한 시장에서 합리적인 가격 책정 전략을 유지하며 성장을 지속했습니다. 참석자들은 앞으로 5년 동안 재보험사가 어떻게 성장 전략을 수립해야 하는지에 대한 자문 프로젝트의 중요성을 강조했습니다. 경쟁이 치열한 시장에서 차별화된 전략을 통해 올바르게 시장 점유율을 확보하는 것이 중요하다는 점이 논의되었습니다.

마지막으로, 마케팅 계리사의 역할 변화에 대한 언급도 있었습니다. 과거에는 주로 관계 중심의 역할이었다면, 점차 기술적인 논의로 발전해 고객사와의 깊이 있는 대화를 통해 비즈니스 성공에 기여하는 방향으로 변화했습니다.

이번 회의에서는 재보험 시장에서 마케팅과 기술적인 관계가 비즈니스 성과에 중요한 역할을 한다는 점이 강조되었습니다. 재보험사들이 시딩 회사와의 관계를 통해 더 나은 가격 책정과 비즈니스 기회를 얻을 수 있으며, 기술적인 논의가 이를 촉진한다고 설명되었습니다. 과거에는 마케팅 담당자들이 주로 관계 관리를 했지만, 이제는 계리사들이 기술적인 검토를 통해 더 큰 기여를 하고 있습니다.

제너리(Gen Re)의 사례가 언급되며, 초기에는 보수적인 가격 책정으로 인해 비즈니스 기회를 잃었으나, 이후 더 합리적인 가격 정책을 도입해 시장 점유율을 확대할 수 있었다고 설명되었습니다. 새로운 사망률 테이블과 사망률 개선 가정을 개발함으로써 가격 책정의 출발점을 재설정하고, 과도한 보수성을 줄이는 방향으로 전략을 수정한 것이 주요 성공 요인이었습니다.

파트너 리(Partner Re)에 대한 논의도 이어졌으며, 이 회사는 상대적으로 짧은 역사에도 불구하고 경쟁력 있는 가격 정책을 통해 시장에서 큰 성장을 이룰 수 있었습니다. 이러한 전략이 향후 5년간 재보험 시장에서 성공을 위한 핵심 전략으로 제시되었습니다.

한편, 시딩 회사가 보유한 블록을 다른 회사에 매각하는 거래에 대한 논의도 이루어졌습니다. 이러한 거래가 재보험사에 미치는 영향, 특히 클레임 관리와 정책 보유자의 행동 변화 등이 중요한 고려 사항으로 지적되었습니다. 거래가 이루어지면, 요율 인상이나 조약 조건의 재협상이 필요할 수도 있다는 점도 논의되었습니다.

또한, 보장된 요율을 제공하는 재보험사의 전략에 대한 이야기도 이어졌습니다. 일부 재보험사는 PLT와 전환에 대해 보장된 요율을 제공할 수 있다고 설명되었지만, 이러한 전략은 매우 제한적으로 이루어지고 있음을 지적했습니다. 재보험사들이 보장된 전환 요율을 제공할 수 있는 상황이 존재할 수 있지만, 대부분의 경우 이는 매우 제한적인 블록에서만 가능하다는 점이 강조되었습니다.

결론적으로, 이번 회의에서는 재보험 시장에서 관계 관리, 기술적 검토, 가격 책정 전략이 비즈니스 성과에 미치는 영향과 함께, 시딩 회사와의 거래 및 요율 협상에 대한 여러 가지 시나리오가 논의되었습니다.

이번 회의에서 논의된 주요 주제 중 하나는 \*\*비보장 요율\*\*과 \*\*보장 요율\*\* 간의 차이점과 재보험사가 이를 처리하는 방식이었습니다. 참석자들은 특히 재보험사가 시딩 회사가 요율 보장을 중요시할 때, 어떻게 전략적으로 접근할 수 있는지에 대해 논의했습니다. 비보장 요율이 매우 경쟁력 있게 설정되면, 보장된 요율에 부가적인 비용을 추가하지 않고도 인상폭을 제한할 수 있는 방식이 하나의 전략으로 언급되었습니다. 이는 요율 보장과 인상폭을 관리하는 과정에서 발생하는 중요한 논점이었습니다. 요율 인상 시 재보험사들이 시딩 회사와의 협상에서 이점으로 삼을 수 있는 게임 이론적인 접근법에 대한 논의도 있었습니다. 즉, 요율 보장에는 상당한 비용이 들지만, 이러한 상황에서 재보험사들이 이를 과장하여 협상에서 유리한 위치를 점할 수 있다는 것입니다.

다음으로 \*\*재난 사망률 관리\*\*와 관련된 논의에서는 재보험 계약이 재난 위험 관리를 포함하는지에 대해 질문이 있었습니다. 참석자들은 일반적인 YRT(연도별 갱신형) 재보험 계약이 재난 사망률 보장을 포함하지 않으며, 대부분의 회사들은 사망률 변동성을 관리하기 위한 도구로 YRT를 사용한다고 설명했습니다. 재난 위험을 다루려면 순수 손실 초과 재보험과 같은 다른 솔루션이 더 적합할 수 있지만, 미국 시장에서는 이런 유형의 재보험을 많이 사용하지 않는다고 밝혔습니다. 이는 미국 시장이 재난 사망률을 자본 부과금과 같은 위험으로 간주하지 않기 때문이라고 분석했습니다. 반면, 유럽에 기반을 둔 다국적 기업들은 재난 사망률 위험에 더 민감하여 이를 완화하는 계약을 체결하는 경향이 있다고 언급했습니다.

\*\*인포스 블록 기회\*\*에 대한 논의에서는 최근 재보험 시장에서 발생하는 변동성과 이에 따른 기회를 다루었습니다. 참석자들은 인포스 블록이 비율 인상 요청과 연관되어 나타나는 경우가 많으며, 특히 고액 청구 변동성을 원하지 않는 회사들이 인포스 블록을 활용해 변동성을 줄이려는 경향이 있다고 설명했습니다. 이와 함께, 인포스 블록을 다루는 과정에서 재보험사들이 가격 민감도가 낮고 합리적인 가격으로 비율 보장을 제공하는 사례가 언급되었습니다. 인포스 블록에서 마진을 확보하고 비율 인상 요청을 회피하려는 전략이 논의되었습니다.

또한, \*\*파라마리카(Primerica)\*\*와의 관계 및 요율 보장 관련 논의가 심도 있게 진행되었습니다. 파라마리카는 법정 부족 준비금 요구 사항을 근거로 하여, 그들의 요율이 2001 CSO 사망률 표를 기준으로 무기한 보장된다고 주장했습니다. 참석자들은 이 논리가 타당하지 않다는 데 의견을 모았으며, 요율 보장의 근거가 조약 내에서 명확히 정의되어 있다는 점을 강조했습니다. CSO(Commissioners Standard Ordinary) 사망률 표와 관련된 법적 문구는 파라마리카가 준비금을 계산하는 방식에서만 적용되며, 요율 인상과 직접적인 관련이 없다는 점이 지적되었습니다.

참석자들은 \*\*파라마리카와의 협상 전략\*\*에 대해 심도 있는 논의를 이어갔습니다. 새로운 비즈니스 양보를 수락하는 것과 중재에 들어가는 것 중 어느 쪽이 더 나은 선택인지에 대한 장단점을 비교했습니다. 중재에서 승리할 경우에는 파라마리카와의 현재 책임을 해결할 수 있지만, 중재에서 패배할 경우에는 새로운 비즈니스에서 손해를 입을 수 있다는 점이 논의되었습니다. 새로운 비즈니스 양보가 인포스 블록 비율 인상과 동일한 수준인지, 그 양보가 충분한 가치를 제공하는지를 분석하는 것이 중요하다고 언급되었습니다. 파라마리카와의 관계에서 새로운 비즈니스 양보를 통해 얻을 수 있는 장기적인 이점과 손익을 따져보는 것이 필요하다는 점도 강조되었습니다.

마지막으로, \*\*법적 자문\*\*의 필요성도 언급되었습니다. 참석자들은 중재에서의 승산을 판단하기 위해 법률적 자문을 받는 것이 필요하다고 강조했으며, 특히 기존 사례와 유사한 판례들을 참조할 필요가 있다고 지적했습니다.

본 미팅에서는 재보험 시장의 성장과 축소 요인, 주요 트렌드, 그리고 재보험사들의 전략에 대한 심도 있는 논의가 이루어졌음. 2006년부터 2015년까지 재보험 시장은 축소되었으나, 2016년부터 가속화된 언더라이팅 프로그램의 도입과 팬데믹에 따른 사망률 급증으로 일시적인 성장을 보였음. 하지만 팬데믹 이후 시장의 성장은 둔화되었으며. 원수 보험사들은 사망률 개선에 대한 불확실성으로 보유율을 낮추고, 재보험사에 더 많은 리스크를 넘기고 있다는 분석이 있었음.

세션 비율은 2006년부터 2015년까지 감소했으나, 팬데믹 이후 소폭 상승했음. 다만 큰 변동은 예상되지 않으며, 가속화된 언더라이팅과 규제 변화가 시장에 지속적인 영향을 미치고 있음. 공동재보험은 신규 시장 진입 시 사용되지만, YRT가 여전히 시장의 대부분을 차지하고 있음.

재보험사의 시장 점유율 변화도 주요 주제로 다뤄졌음. Swiss Re, RGA, Munich Re, Scor Re가 시장의 주요 플레이어로 자리하고 있으며, Scor Re와 Hanova Re는 Inforce 관리 문제로 시장 점유율이 하락했음. 반면, Swiss Re는 고객과의 관계 관리를 강화하여 긍정적인 성과를 얻었음. 중소 재보험사인 Gen Re는 2016년 이후 보수적인 가격 책정을 완화하고 새로운 사망률 가정 도입을 통해 빠르게 성장하며, 2022년에는 8%의 시장 점유율을 기록했음.

이번 회의에서는 미국 YRT 시장의 경쟁적 성격과 가격 책정 전략이 중요하게 논의되었음. YRT 시장은 마진이 적고, 재보험사들은 변동성을 줄이기 위해 일관된 비즈니스 확보가 필수적이라는 점이 강조되었음. Gen Re는 보수적인 가격 책정으로 기회를 놓쳤으나, 이후 전략을 수정해 시장 점유율을 확대할 수 있었으며, Partner Re도 합리적인 가격 책정 전략을 통해 경쟁이 치열한 시장에서 성장할 수 있었음.

또한, 재보험사와 원수 보험사 간의 협상 전략도 중요한 주제로 논의되었음. 특히 Primerica와의 협상에서 요율 보장과 관련된 복잡한 법적 이슈들이 언급되었으며, Primerica는 법정 준비금 요구 사항을 근거로 요율이 2001 CSO 사망률 표에 맞춰 무기한 보장된다고 주장했으나, 참석자들은 이 논리가 타당하지 않다고 지적하며, 법적 자문을 통해 중재에서 승산을 확인해야 한다고 결론지었음.