

2019년 경영실적 및 2020년 경영전망

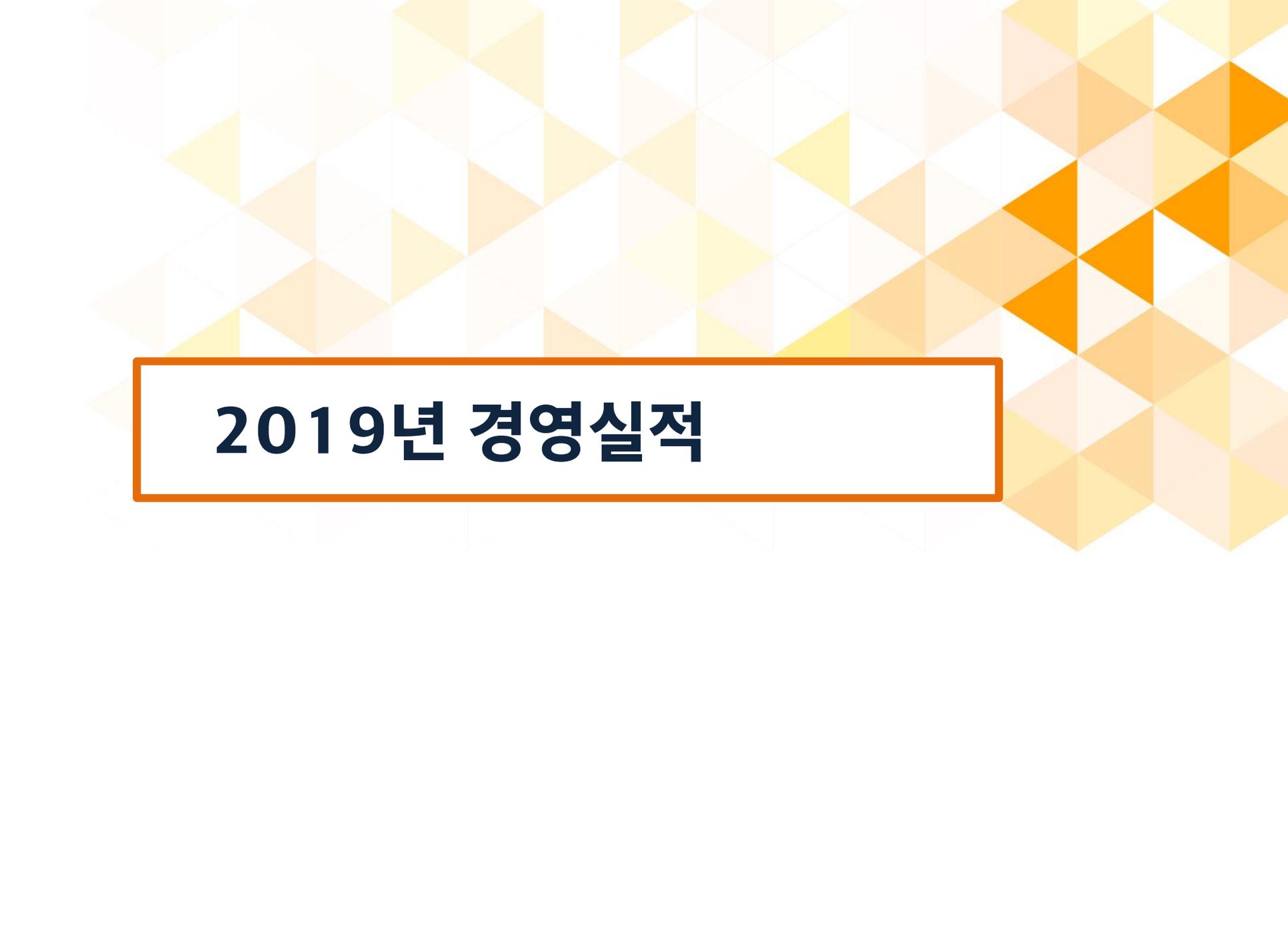
2020. 2. 21 (금)

본 자료는 2019 회계연도 결산실적에 대한 외부 감사인의 감사보고서를 제공 받지 못한 상태에서 투자자의 편의를 위하여 작성된 자료입니다.

따라서 2019 회계연도 결산실적과 관련하여 본 자료 내용 중 일부는 회계감사 결과에 따라 달라질 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

또한 본 자료는 현대해상 별도 재무제표를 주로 근거하여 작성되었으나, 연결회계기준 재무제표 수치와 혼용되고 있으니, 유의하시기 바랍니다.

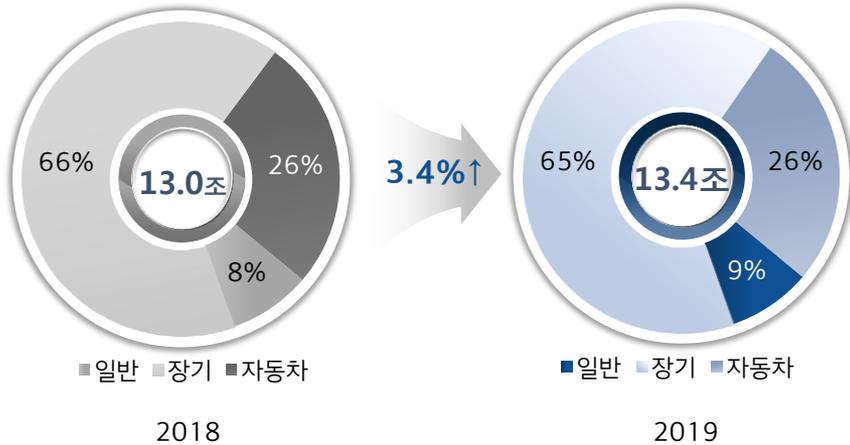
본 자료의 일부는 현대해상 내부의 시장환경 예측과 외부의 전망자료에 근거하여 작성된 것으로 국내외 경기 등 경영환경의 변화에 따라 그 변동성을 예측할 수 없습니다. 또한 그러한 변화가 현대해상에 미치는 영향은 현재로서는 정확하게 측정할 수 없으며, 따라서 실제 영업실적은 현대해상이 추정한 결과와 다를 수 있음을 유의하시기 바랍니다.



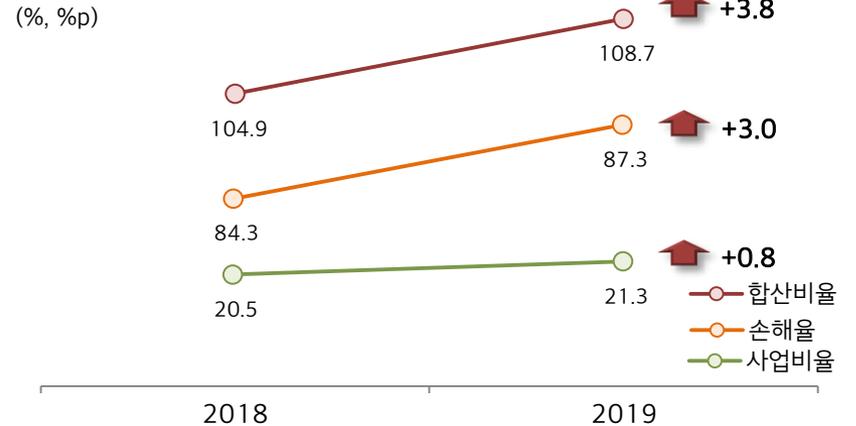
2019년 경영실적

2019 실적 Highlight

■ 매출 (원수보험료)



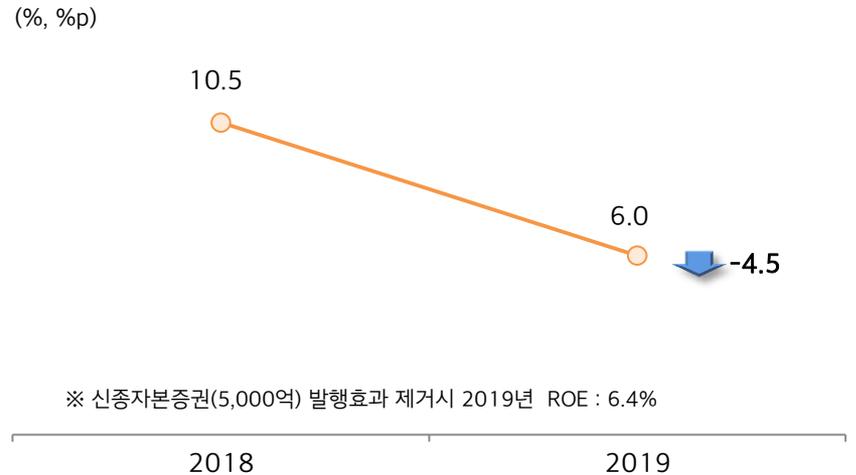
■ 효율지표



■ 손익



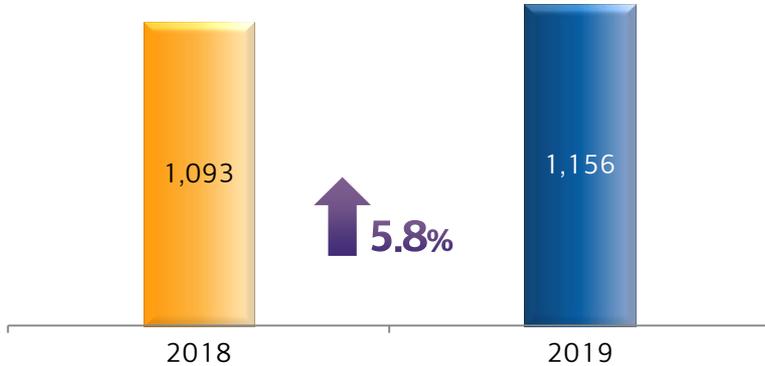
■ ROE



일반보험

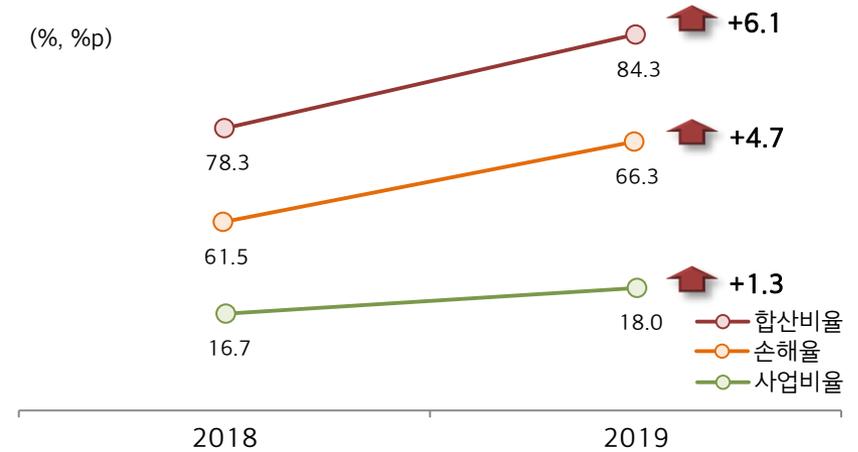
■ 매출 (원수보험료)

(십억원)



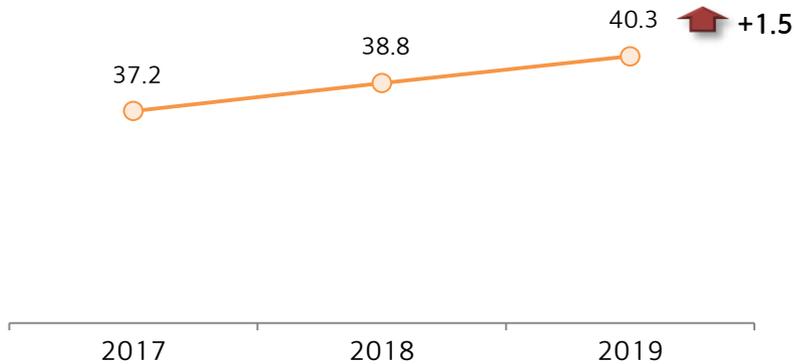
■ 효율지표

(%, %p)



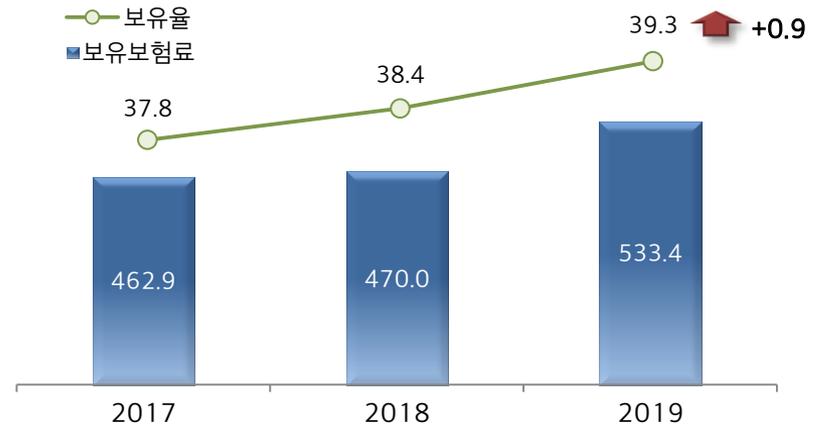
■ 고수익 보험종목* 실적 구성비

(%, %p) * 고수익 보증 : 기업성종합, 배상, 기술보험



■ 보유율 추이

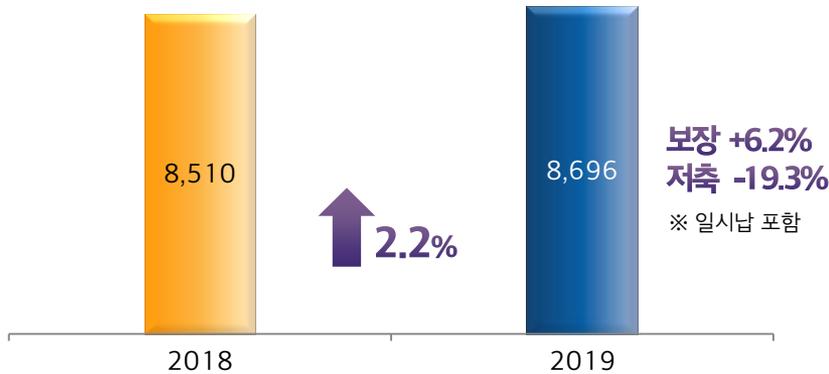
(십억원, %, %p)



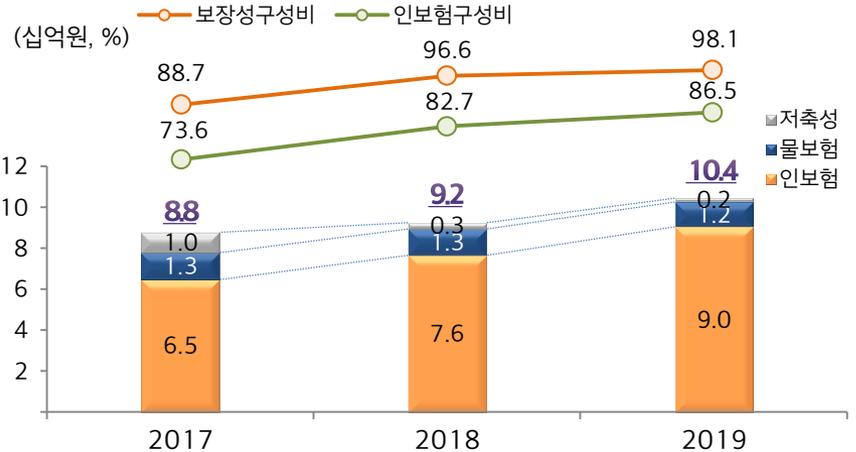
장기보험 (1)

■ 매출 (원수보험료)

(십억원)

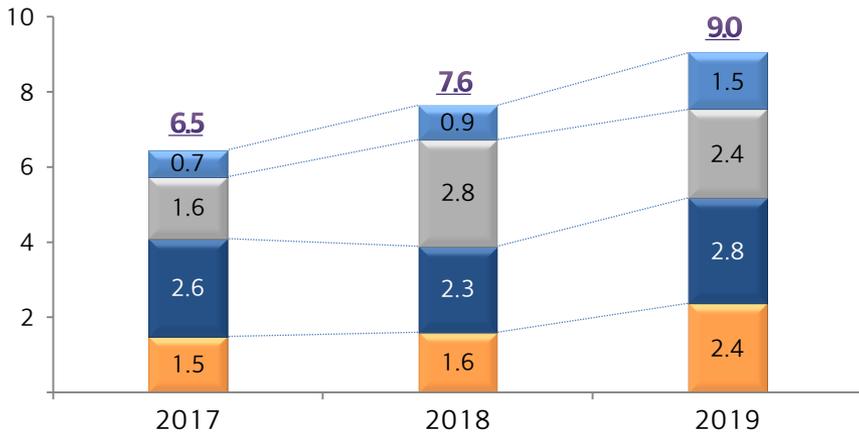


■ 신계약(월납환산) 월평균 실적 추이



■ 인보험(월납환산) 월평균 실적 추이

(십억원) ■ Aging(간병보험 등) ■ 단품형(운전자, 암보험 등) ■ 종합형(퍼펙트 등) ■ 어린이

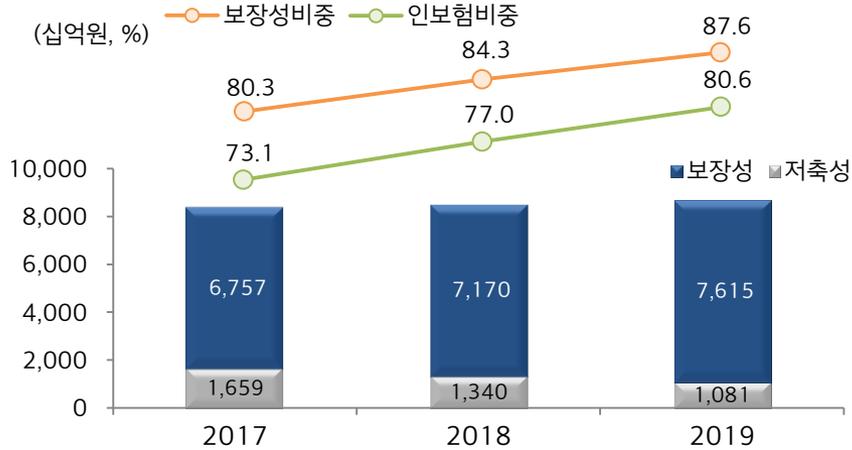


■ 신계약(월납환산) 판매채널 구성비

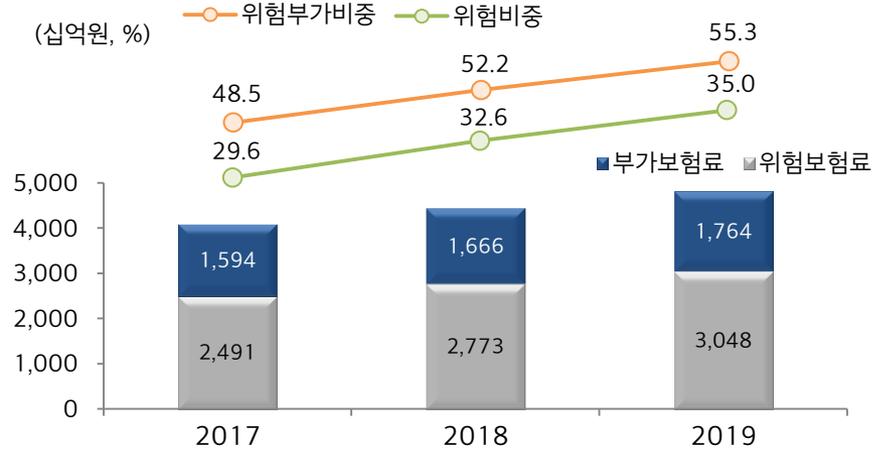


장기보험 (2)

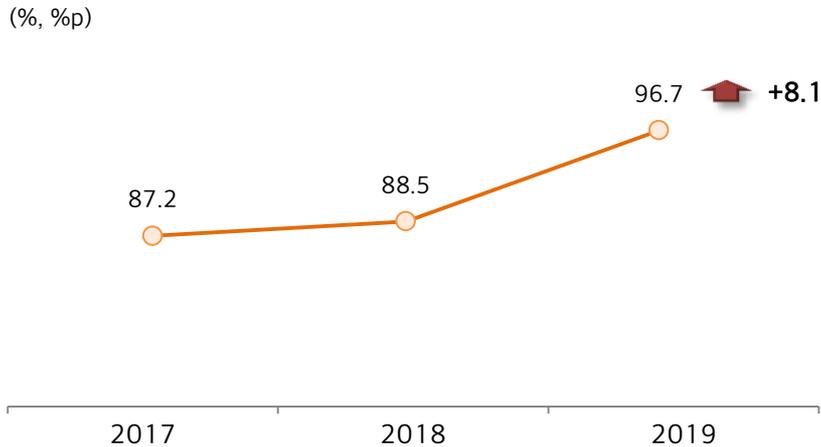
■ 원수보험료 구성 (보장성 / 저축성)



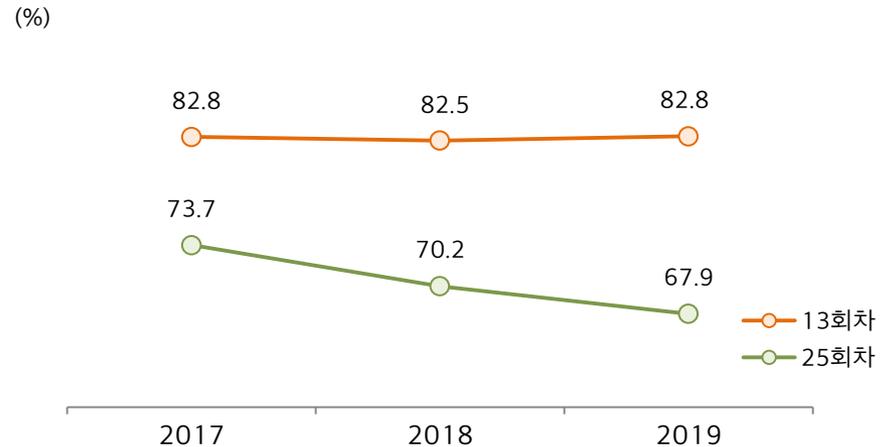
■ 원수보험료 구성 (위험 / 부가보험료)



■ 위험손해율 (보유기준)



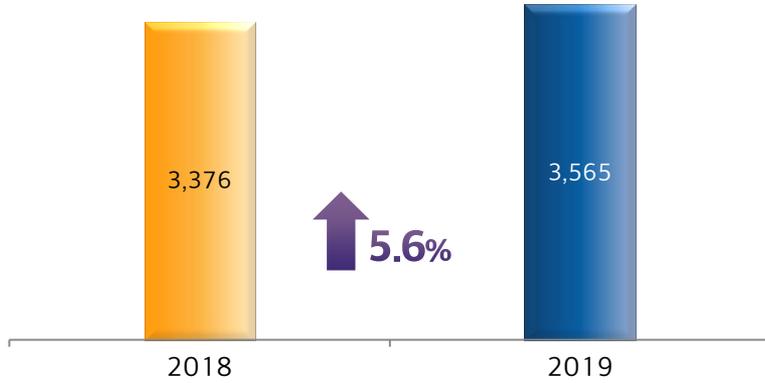
■ 유지율



자동차보험

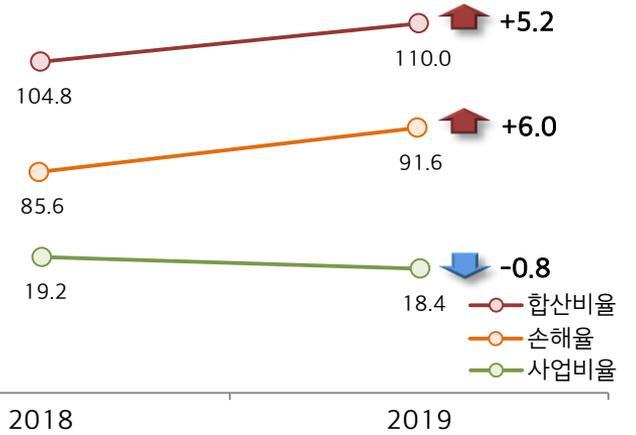
■ 매출 (원수보험료)

(십억원)



■ 효율지표

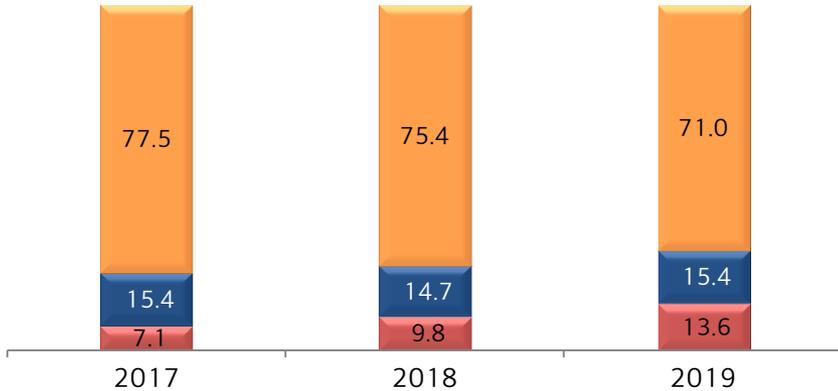
(%, %p)



■ 판매채널 구성비

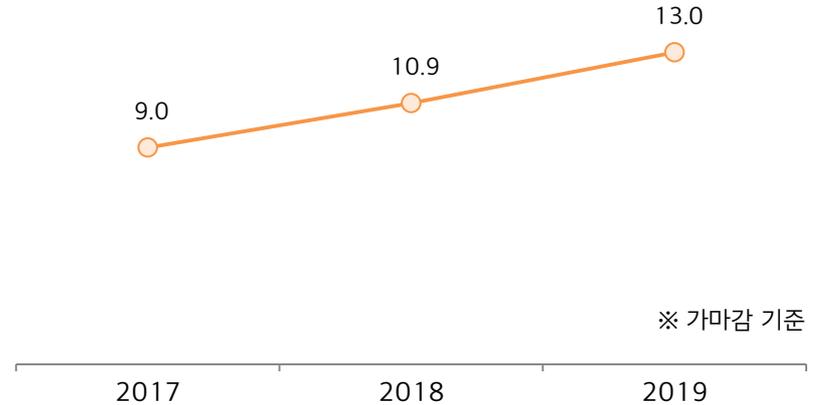
(%)

Offline TM CM



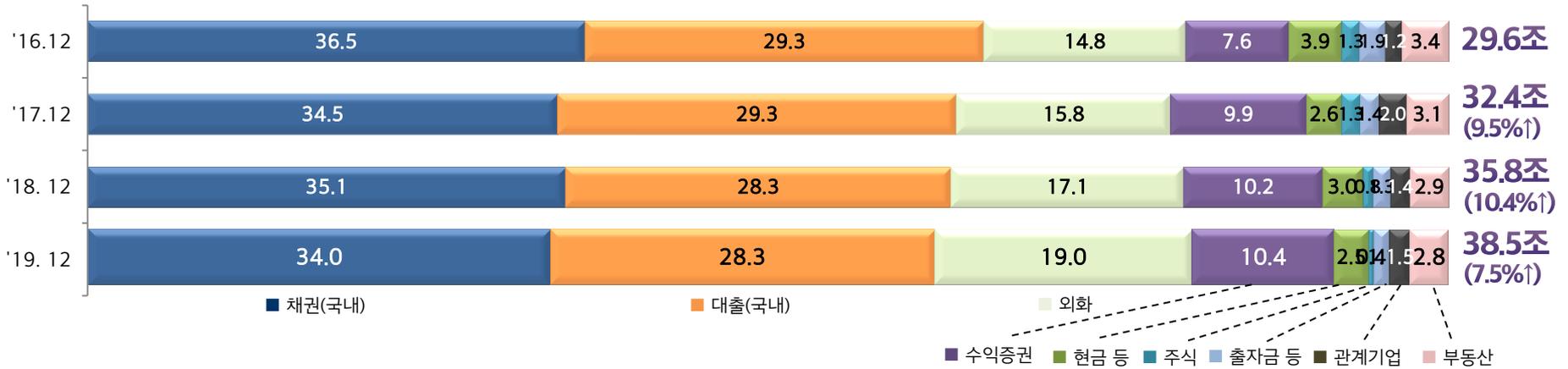
■ 인터넷 자동차보험 M/S

(%)

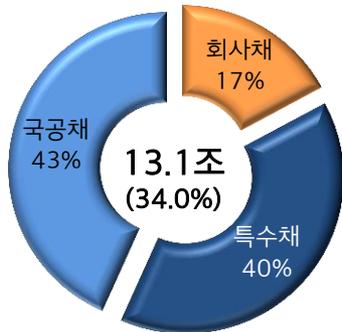


자산운용 - Portfolio

■ 운용자산 배분현황

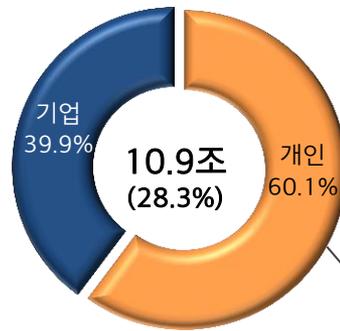


■ 채권Portfolio(국내)



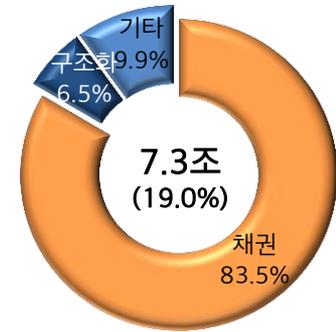
※ 채권신용등급 구성(%)
AAA(88.0), AA(11.8), A이하(0.3)

■ 대출Portfolio(국내)



※ NPL ratio : 0.1%
※ Coverage ratio : 1315.4%

■ 해외투자 Portfolio



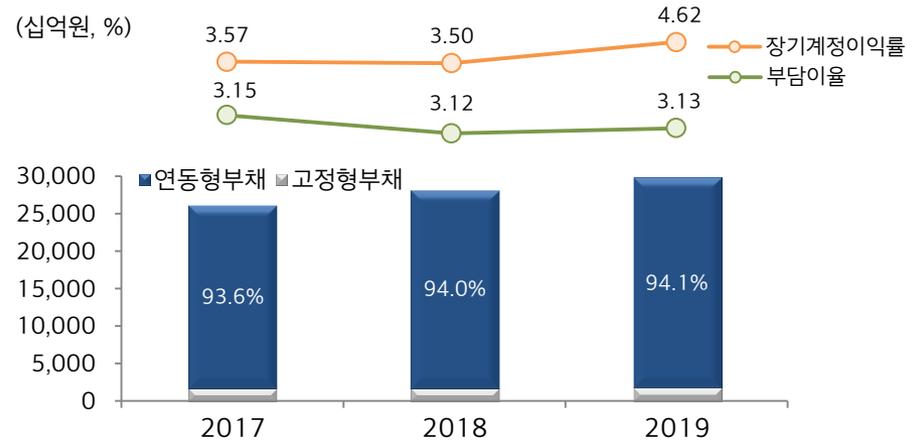
부동산(56.9%)
보험계약(42.8%)
기타(0.3%)

자산운용 - 투자이익률 및 ALM

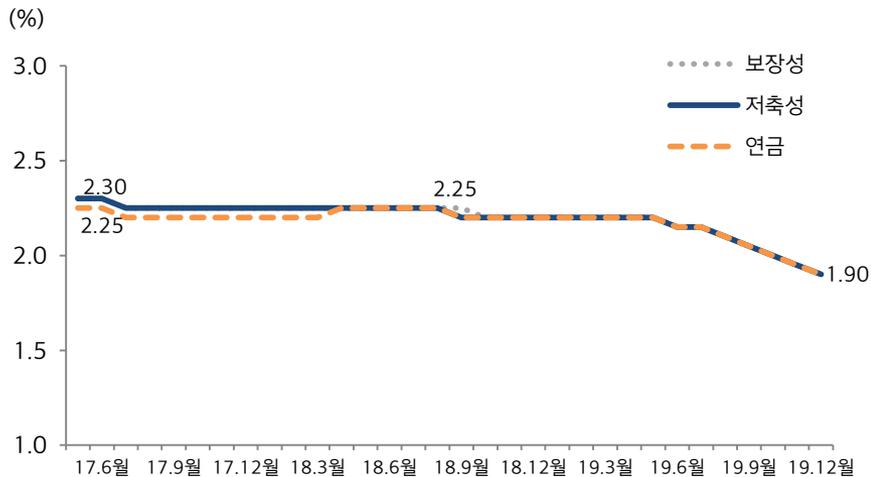
■ 투자영업이익 및 투자이익률



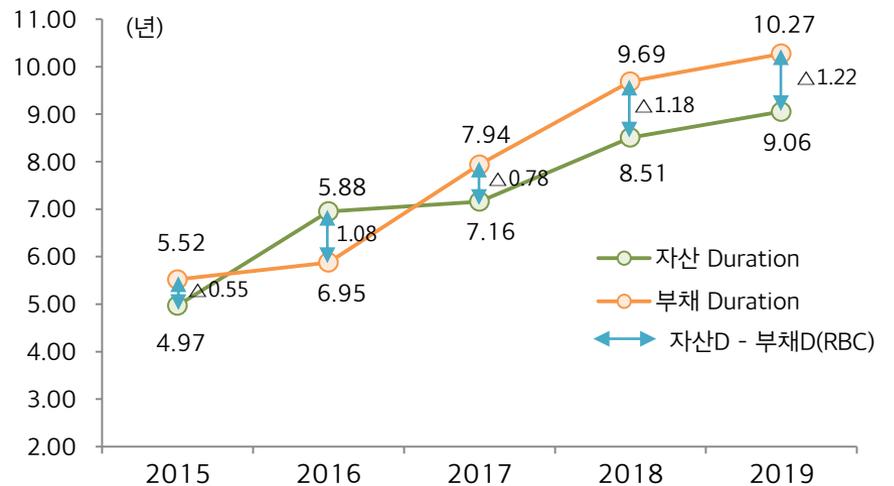
■ 장기보험 부채현황 및 부담이율



■ 공시이율



■ 듀레이션



자본여력

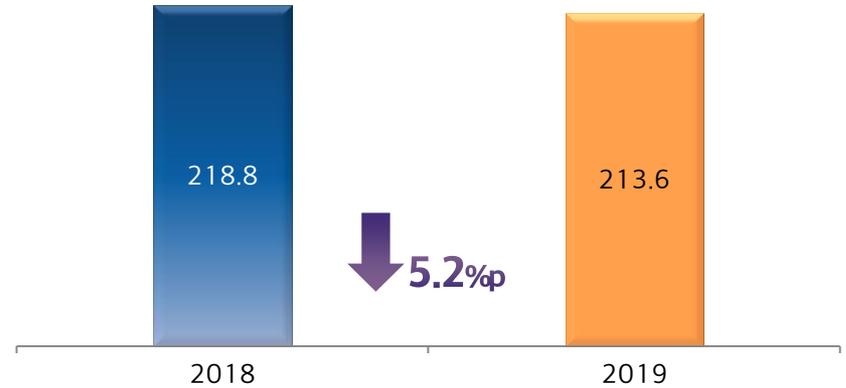
■ 자기자본

(십억원)



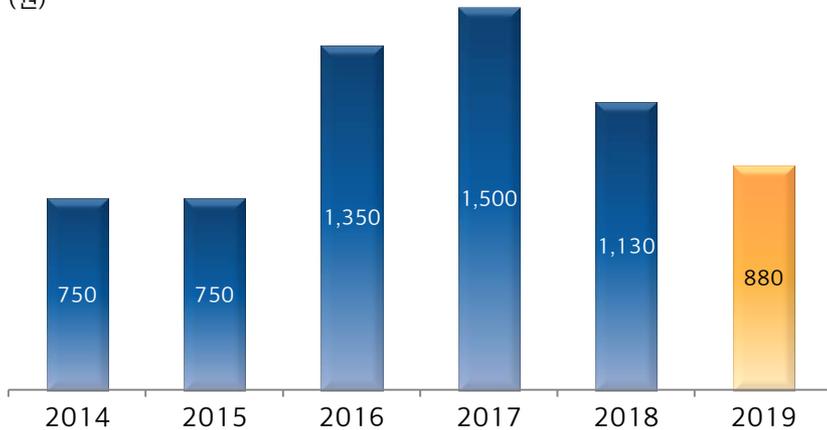
■ 지급여력비율(RBC)

(%, %p)



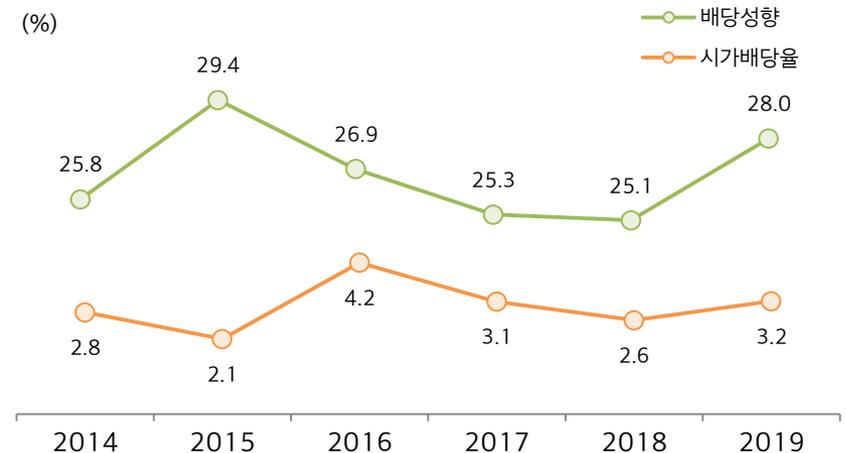
■ 주당배당금

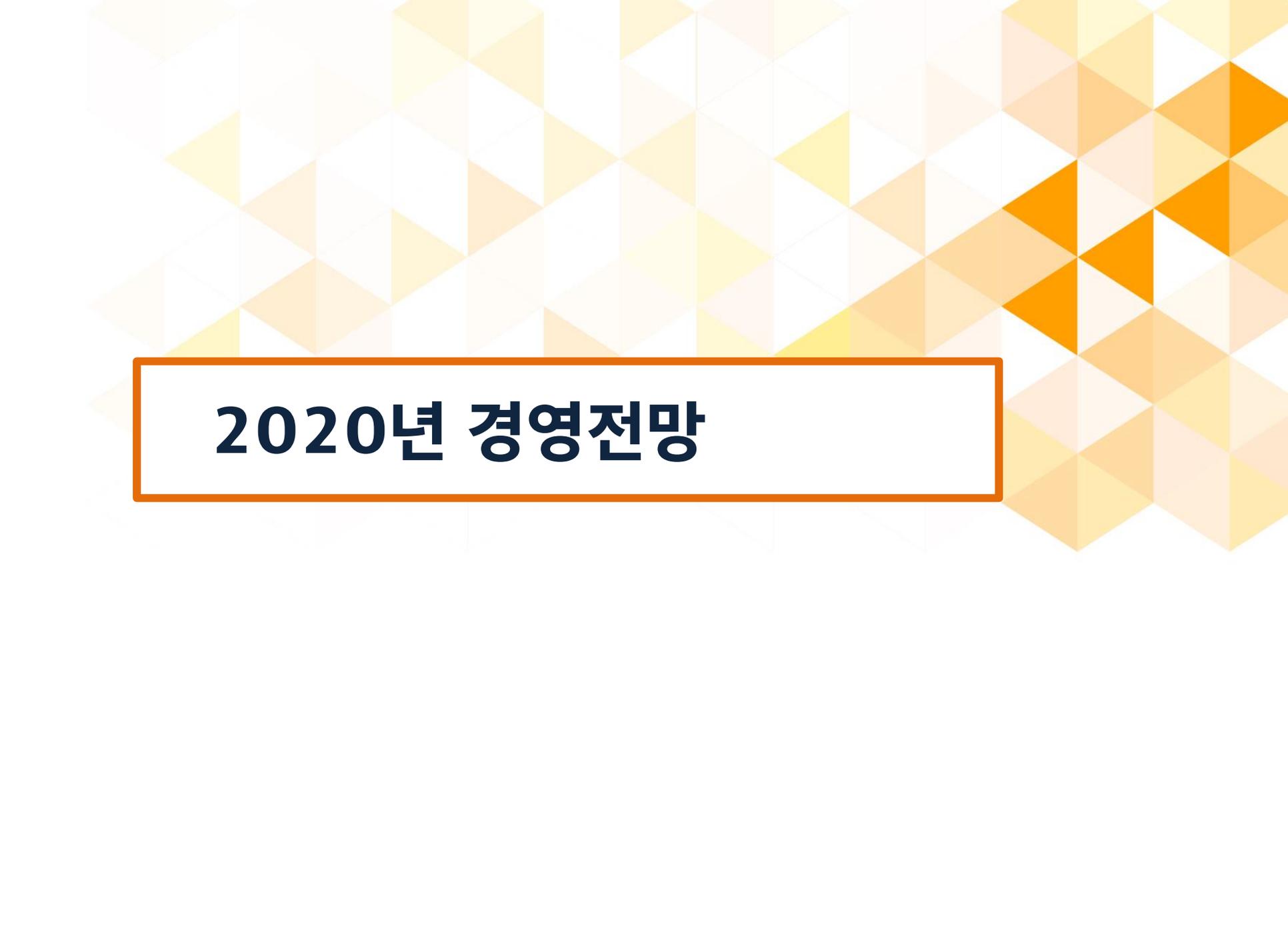
(원)



■ 배당성향 및 시가배당률

(%)



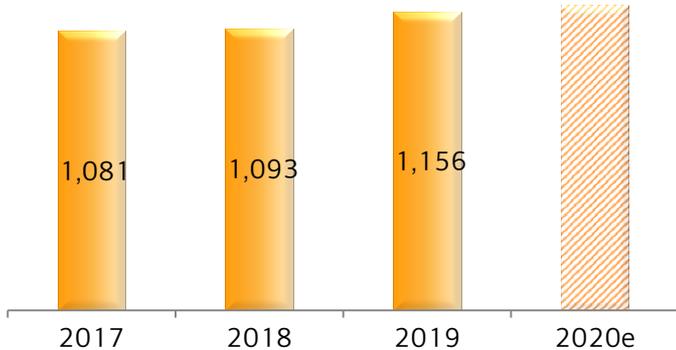


2020년 경영전망

일반보험

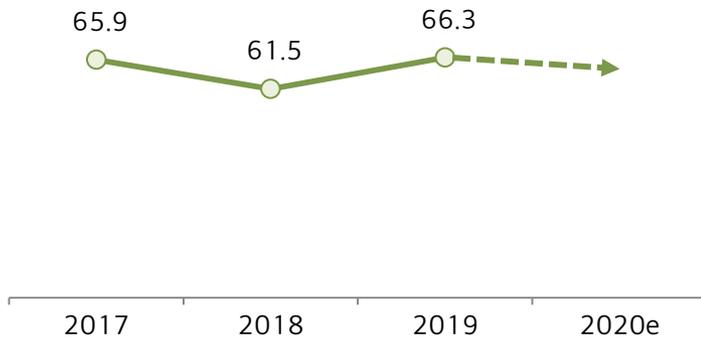
■ 매출

(십억원)



■ 손해율

(%)

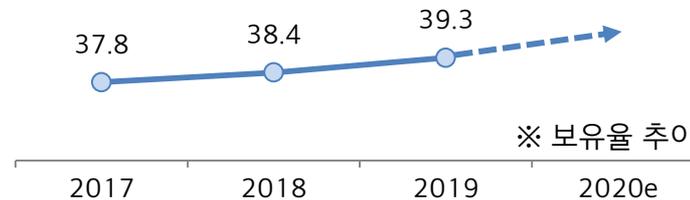


디지털 혁신 접목 가속화

- ▶ **디지털 대응 역량 강화**를 통한 혁신 채널 선점
 - 기업성보험 온라인 간편가입 환경 구축
- ▶ **플랫폼 및 인슈어테크 제휴 역량 강화**를 통한 신시장 개척
 - 빅테크(BigTech) 플랫폼과 전략적 제휴 추진
 - 플랫폼 비즈니스에 적합한 가계성 신상품 개발

우량 물건 위주 보유 확대

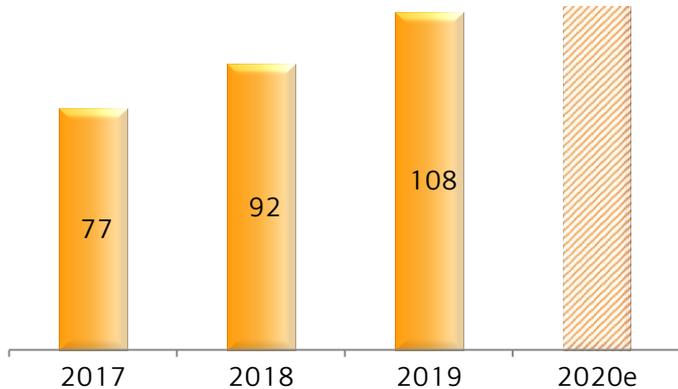
- ▶ **손해율 우량종목 비중 확대**를 통한 수익성 제고
- ▶ **기업성종합, 배상, 기술보험 등 수익 보증에 대한 보유 증대**를 통한 영업이익 확대



장기보험 (1)

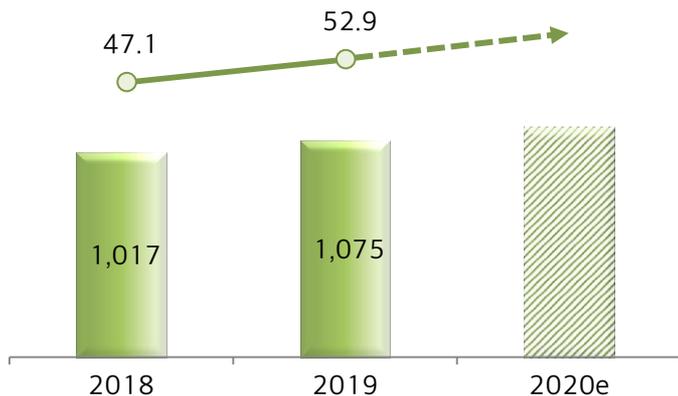
■ 신계약 (인보험)

(십억원)



■ 우량상품 비중 / 신계약가치 (CV)

(십억원, %)



수익 중심 매출전략 고도화

▶ 이익 기반 매출전략 강화

- 신계약가치* (CV, Contract Value) 기반 영업조직 평가 도입을 통한 우량상품, 우량담보 유입비중 증가 유도

* 신상품 판매시 만기까지 발생하는 이익의 현재가치

- 신계약가치 활성화 제도 지원을 통한 수익 중심 영업문화 안착

주력상품 경쟁력 강화

▶ 건강증진형 보험 상품 출시

-건강관리 수요 증가에 따른 인슈어테크 연계 상품 및 서비스 개발

▶ 어린이보험, 건강보험 경쟁력 강화

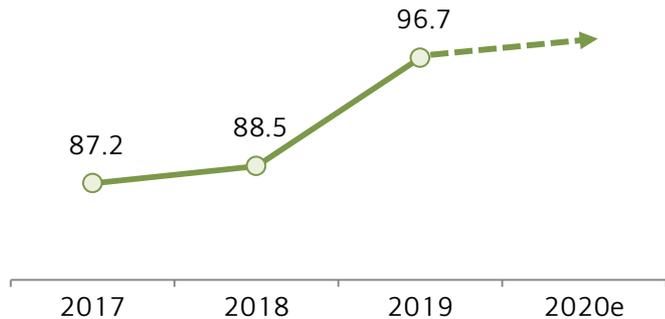
- 어린이보험 지배력 강화, 선천이상보장 강화

- 시장 특화 건강보험 출시

장기보험 (2)

■ 위험손해율

(%)



■ 장기 사업비율

(%)



손익 개선 집중 관리

▶ 내실 강화 인수정책 운영

- 사망보장 등 손해율 우량담보 유입 확대 및 부실계약 차단
- 손해율 불량 담보 가입한도 축소
- 백내장, 근골격계 고손해 모집인 인수정책 강화 운영

▶ 비급여 손해액 관리 강화 지속

- 고위험군 관리 대상 확대 및 관리 인력 증대
- 문제병원 집중관리 및 위법사항 적극 대응

▶ 고수익 상품군 유지율 관리 강화

- 탈락계약 예측 모형을 통한 집금관리 강화
- 수수료 환수기준 강화 등 수수료 체계 개편을 통한 불완전판매 계약 사전 차단

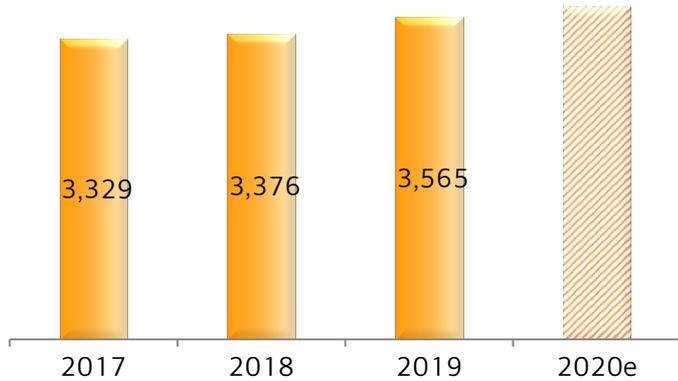
▶ 영업사업비 효율화 통한 사업비차 이익 개선

- 저수익 상품 모집수수료를 축소 검토

자동차보험

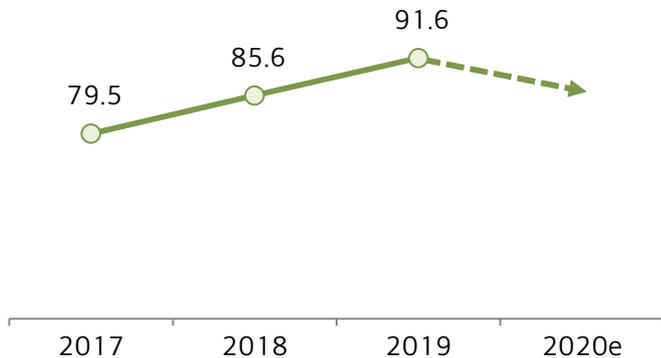
■ 매출

(십억원)



■ 손해율

(%)

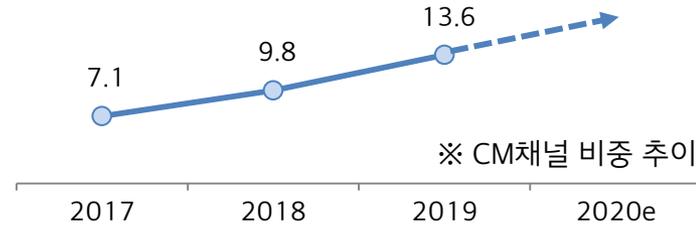


우량물건 중심 P/F 강화

▶ 우량 물건 매출 구성비 증대

- 손해율 우량한 업무용 법인계약, 외제차 등 매출 비중 확대

▶ 합산비율 우수한 CM채널 비중 확대



보험영업손익 개선

▶ 대당보험료 증대

- 고객군별 손익에 따른 상대도 조정 및 고보장담보* 가입률 증대

* 대물배상, 자동차상해 등

- 보상원가 상승시 효율반영 노력 지속

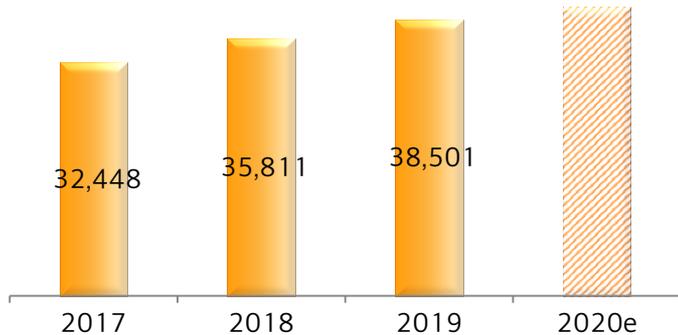
▶ 손해액 관리 차별화

- 한방병원 처리율 등 손해액 관리지표 집중관리

자산운용

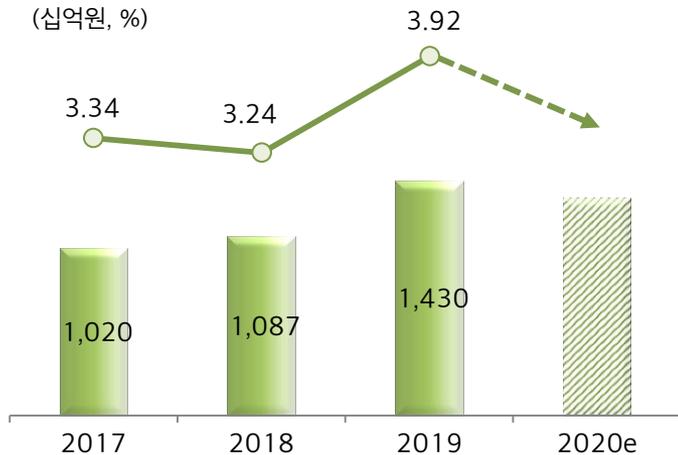
■ 운용자산

(십억원)



■ 투자이익 / 투자이익률

(십억원, %)



자산운용 효율 극대화

▶ 리스크 대비 투자수익 극대화

- 약관대출, 기업대출 및 대체투자(대출형) 확대

▶ 자산배분 정교화를 통한 수익률 제고

※ 2020년 자산 포트폴리오 계획



제도 변화 대응 지속

▶ IFRS17, K-ICS 시행 대비 자산 듀레이션 확대

- 자산듀레이션 관리 위해 장기채권(30년 이상) 투자 확대

▶ IFRS9 시행 대비 자산 포트폴리오 관리 지속

이 종목의 더 많은 IR정보 [확인하기](#)

IR GO 주주와 기업을 연결하고 응원합니다.