

# ‘생활금융 리더’ 도약... ‘생손보 통합 1위’ 정조준

## 삼성생명

### ① 흥원학 사장

삼성생명은 2025년 생활금융 전반을 리드하는 회사의 도약을 다짐하고 있다. 헬스케어, 신탁, 시니어비즈니스 등 신사업에 도전해 고객의 생애 전반에서 나아가 사후까지도 연계 관리하는 서비스를 제공하겠다는 포석이다.

#### ◆ 생손보 건강 1위 목표

흥원학 삼성생명 사장은 올해 ‘생·손보 건강 1위’ 목표 달성을 강조했다. 삼성생명은 지난해 건강보험 등 보장성보험 시장 공략에 성공하면서 보험업계 1위 자리를 지켰다.

삼성생명은 지난해 3분기 누적 당기순이익으로 전년 동기 대비 40.9% 증가한 2조421억원을 기록하면서 ‘2조 클럽’과 동시에 보험업계 1위를 다시금 증명했다. 지속적으로 수익성이 저하되고 있는 생보업계에서 역대급 실적을 실현했다는 평가다.

삼성생명의 호실적 요인으로는 수익성 중심의 건강보험 시장 공략이 꼽힌다. 삼성생명은 지난해 ‘다모은 건강보험’ 시리즈 등을 출시하면서 건강상품 라인업을 확대한 바 있다.

특히 지난해 삼성생명은 건강보험 상품을 중심으로 7건의 배타적사용권을 획득하면서 상품 경쟁력 확보에도 성공했다.

삼성생명의 신계약 보험계약마진(CSM) 가운데 건강 CSM 비중은 1분기 53%, 2분기 55%, 3분기 62%로 지속 증가해 오고 있다. 3분기 누적 신계약 CSM도 2조5000억원을 달성했다. 9월 말 기준 CSM 잔액은 12조9600억원으로 전년 대비 7000억원 증가했다.

삼성생명은 “다양한 상품·담보 공급으로 종합건강 시장을 선도했다”며 “시니어·간편 시장 적극 대응을 통해 CSM을 확대했다”고 설명했다.

올해도 삼성생명은 생손보 1위 자리를 공고히 하겠다는 계획이다.

흥원학 삼성생명 사장은 올해 신년사에서 “남들과 차별화되고 트렌디한 서비스를 제공함으로써 생활금융 전반을 리드하는 회사로 도약해 나가자”며 “각자의 부족함을 상호간 소통과 연계로 보완할 때 우리의 목표 ‘생손보 건강 1위’에 보다 빠르게 다다를 수 있다”고 말했다.

#### ◆ 신사업 드라이브, 실질 성장 증명

삼성생명은 본격적인 신사업 추진에 나선다. 흥원학 사장 취임 2년차를 맞아 지난해의 추진력을 바탕으로



흥원학 삼성생명 사장.



삼성생명 ‘라이프놀로지 랩(Lifefnology Lab)’ 프로젝트 이미지.



삼성생명 ‘보험을 넘어서는 보험’ 광고 캠페인 론칭 현장 이미지.

으로 올해는 신사업 확대를 통해 실질적인 성장을 이뤘내겠다는 계획이다.

흥원학 사장은 “지난해 기존의 것에 새로움을 더하는 ‘보험을 넘어서는 보험’을 강조했다”며 “올해는 작년의 추진력을 바탕으로 실제로 멀리 뛰는 한 해가 되었으면 한다”고 말했다.

삼성생명은 2025년 조직개편을 통해 신사업 추진 의지를 내비쳤다. 먼저 시니어리빙TF가 정식 조직인 시니어Biz팀으로 격상됐다. 시니어리빙TF는 작년부턴 시니어사업 기획실 산하에서 시니어 대상 사업의 사업성을 연구해 왔다. 올해 정식 조직으로 격상되면서 시니어 사업 본격화에 나선 것으로 보인다.

또한 보험금청구권신탁 시장에서도 신규 수익성을 창출할 것으로 기대된다. 보험금청구권신탁은 보험사가 지급하는 사망보험금을 신탁회사가 운용·관리해 수익자에게 주는 상품이다. 지난해 11월 자본시장법 시행령 개정으로 보험금청구권 신탁이 허용되면서 보험업계의 신규 경쟁 시장으로 떠오르고 있다.

특히 보험금청구권신탁은 장기상품인 보험의 특성상 회사의 안정성과 금융상품에 대한 전문성을 기반으로 한 컨설팅 역량이 중요하다. 이에 따라 삼성생명은 2025년 컨설턴트 교육육성체계를 개편하고 종합 컨설팅 역량을 강화했다. 개편을 통해 고객의 다양한 금융니즈를 충족할 수 있도록 신탁 및 퇴직연금과 같은 비보험상품 과정을 보강했다.

삼성생명 관계자는 “고객에게 최적의 솔루션을 제공하는 금융 전문가 양성을 목표로 2025년 컨설턴트 교육육성체계를 개편했다”며 “이번 개편은 삼성생명이 ‘생손보 통합 1위’로 발돋움하는데 중요한 초석이 될 것”이라고 밝혔다.

/김주형 기자 gh471@metroseoul.co.kr



건강보험 시장 공략 성공, ‘2조 클럽’ 가입 배타적사용권 7건 확보, 건강보험 CSM 62% 시니어·간편 시장 대응, 종합건강시장 선도

신사업 확대, 조직개편으로 전략 강화 시니어리빙TF, 시니어Biz팀으로 격상 컨설턴트 교육 개편, 비보험상품 확대



삼성생명 ‘경증간편 플러스원 건강보험’ 출시.



삼성생명 2025년 컨설턴트 교육육성체계 개편 이미지.

/삼성생명