

Deloitte Insights

July 2026

Image generated by AI



보험의 미래 2035

보험산업을 이끌 메가트렌드와 새로운 성장 기회

Deloitte Global

“

글로벌 보험료 규모는 2035년까지
약 1.5배 확대될 것으로 전망되지만,
성장의 속도와 기회는 보험 업종과 지역별로
다르게 나타날 것입니다.

고령화, 기후 리스크, AI 확산, 소비자 행동
변화가 맞물리면서 **보험의 역할은 단순한
보장 제공을 넘어 건강관리, 재무 안정,
리스크 예방까지 확장되고 있습니다.**

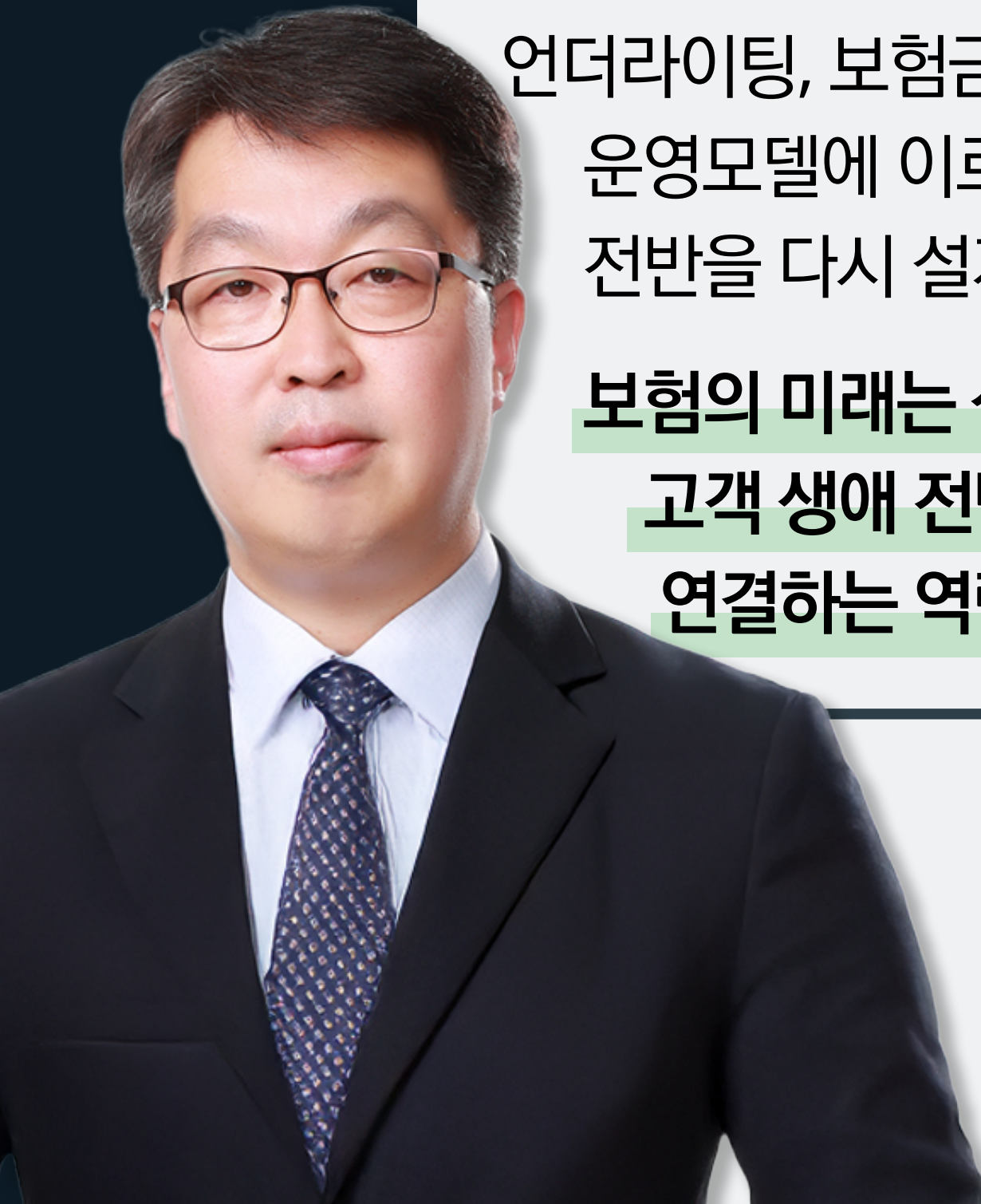
이제 보험사는 시장 변화를 성장 기회로
전환하기 위해 고객 접점, 상품·가격체계,
언더라이팅, 보험금 청구·지급,
운영모델에 이르는 가치사슬
전반을 다시 설계해야 합니다.

**보험의 미래는 상품만이 아니라,
고객 생애 전반의 리스크와 니즈를
연결하는 역량에서 결정될 것입니다.**

”

신병오 파트너

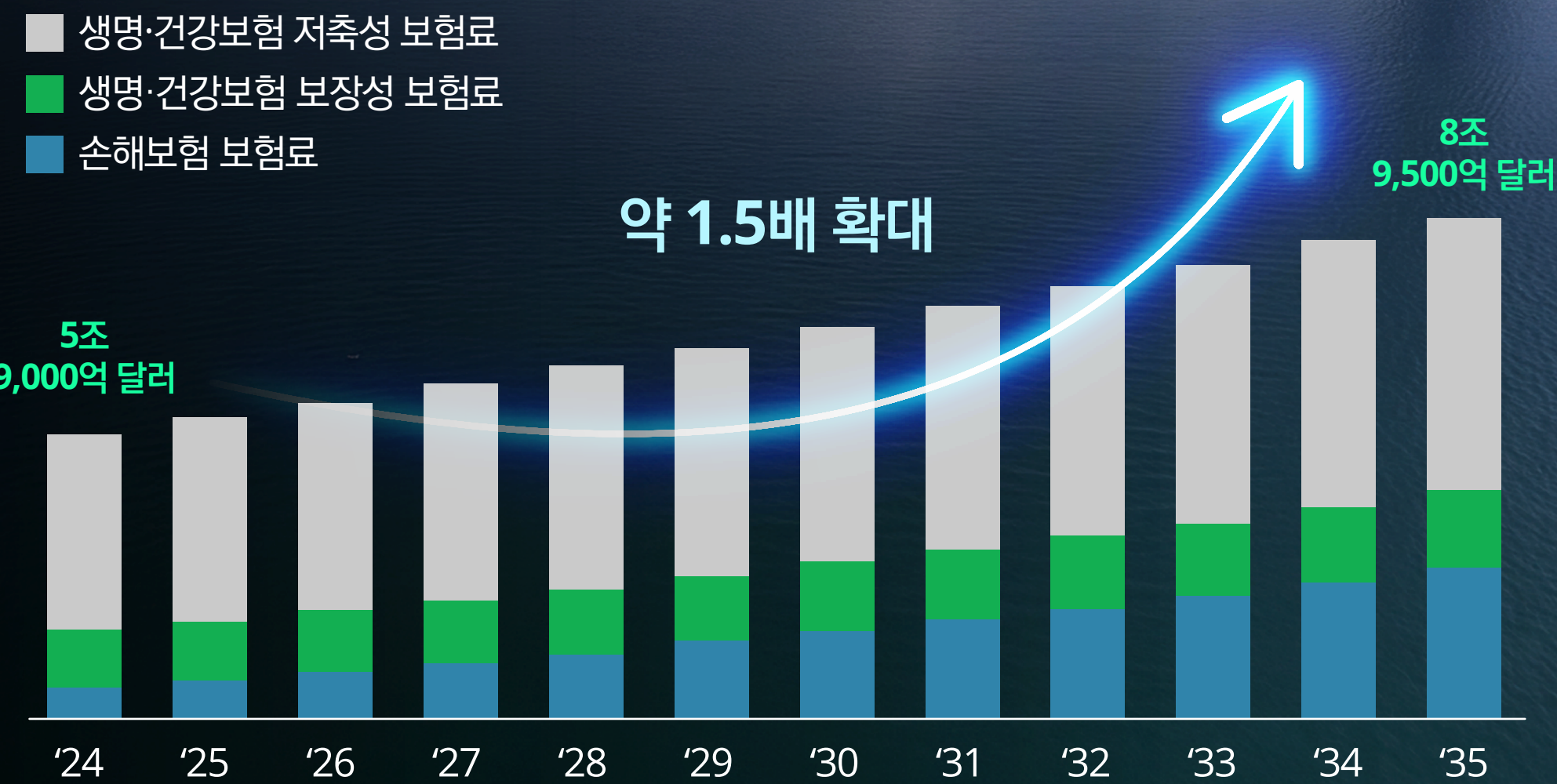
One FSI 보험 부문 리더
한국 딜로이트 그룹



글로벌 보험시장 전망

글로벌 보험료 규모는
2035년까지 약 1.5배 확대되지만,
성장의 속도와 동력은 업종과
지역별로 달라질 전망입니다.

글로벌 보험료 추이 전망: 2024~2035년



업종별 성장 동력



생명·건강보험

- ☑ 보장성·건강보험 중심 성장
- ☑ 신흥시장 성장 기회



손해보험

- ☑ 자연재해·사이버 리스크 확대
- ☑ 재물보험·기업성 보험 수요 증가



상세한 내용은 전문 리포트를 확인하세요!

보험산업을 재편하는 메가트렌드



보험산업의 성장은 단순한 수요 증가가 아니라,
인구·기술·기후·제도 변화가 결합되며
재편될 전망입니다.



인구 고령화

건강·요양·노후 보장 수요 확대



확대되는 보장 격차

보험 접근성 개선 필요



변화하는 라이프스타일

맞춤형 상품·경험 수요 증가



모빌리티의 다변화

신규 이동 리스크 확대



AI와 기술 확산

데이터 기반 보험 고도화



글로벌 불확실성의 확대

지정학적 위기 확대



심화되는 기후 리스크

자연재해 보장 수요 증가



공공·민간 협력 확대

보장 사각지대 해소 필요

상품·서비스·운영모델 전반의
재설계 필요

개인 손해보험 전망

라이프스타일 변화와 디지털 판매 확대

변화 속도

빠름

변화 영향

중간



낮음

연평균 성장률(CAGR) 전망

높음

범례: 낮음 ↔ 높음

업종별 상대적 성장성

고객

상품 차별성 약화 →
경험 중심 경쟁 확대

- 주택보험·자동차보험의 범용화
- 가입·갱신·청구 전반 고객 경험 경쟁 확대
- 브랜드·고객 충성도·유지 프로그램 투자 강화
- 예방·지속적 고객관계 관리로 역할 확장

판매채널

설계사·중개사 중심 →
디지털·옴니채널 확대

- 디지털 우선의 옴니채널 판매 확산
- AI 기반 추천으로 자문 역량 강화
- 비교·중개 플랫폼과 직접 판매 모델 확대
- 생활 접점 기반 보험 판매 확대

상품

고정형 상품 →
생활방식 기반 맞춤형 보장

- 임차인 보험·사용량 기반 보장확대
- 구독형·조정형 보험 계약 수요 증가
- 헬스케어·주거·모빌리티 연계 강화
- 개인화된 요율 산정과 맞춤형 보장 확대

새로운 리스크와 자문형 서비스 확대

크



업종별 상대적 성장성

상품

표준형 보장 →
고객 상황별 맞춤형 보장

- 사이버·공급망·
자율주행 리스크 대응

- **사용량 기반 보장.**
지수형 보험 확대

- 고위험 재물·배상책임
보험 요율 상승

- 데이터·예측분석 기반
상품 고도화

생명 보험 전망

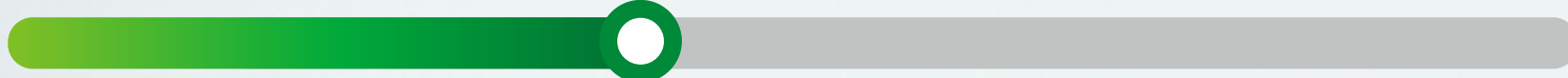
보장·건강관리· 자산관리 결합

변화 속도

중간

변화 규모

중간



낮음

연평균 성장률(CAGR) 전망

높음

범례: 낮음 ↔ 높음

업종별 상대적 성장성

고객

보험금 지급 중심 →
건강·재무 안정 지원

- 기대수명 증가와
장수 리스크 확대
- 건강·생활 데이터 기반
고객 이해 고도화
- 질병 예방·회복 지원
역할 강화
- 자산관리·
승계 수요 증가

판매채널

설계사 중심 →
디지털·자문 결합 모델 확대

- 금융·건강·생활
서비스 안에 보험 결합
- AI 기반 고객 선별과
맞춤형 제안 확대
- 설계사·자문 인력의
복합 재무 니즈 대응 강화
- 모바일·임베디드 판매를
통한 보험 접근성 확대

상품

고정형 계약 →
건강·재무 목표 기반 솔루션

- 건강관리와 연계된
보장 확대
- 보험료·리워드 조정형
상품 확산
- 보장·투자·절세·
승계 기능 결합
- 건강·저축·장례 혜택을
결합 상품 수요 증가

건강보험 전망

예방·조기개입 중심 건강관리

변화 속도

높음

변화 규모

높음



낮음

연평균 성장률(CAGR) 전망

높음

범례: 낮음 ↔ 높음

업종별 상대적 성장성

고객

사후 보상 중심 →
예방·조기개입 지원

- 고령화와 만성질환 관리 수요 증가
- 개인별 건강관리 경로 안내
- 예방·조기 개입·건강 성과 개선 역할 확대
- 원격의료·웨어러블 기반 건강 데이터 활용

판매채널

기존 채널 →
디지털 헬스케어 접점 결합

- 디지털 플랫폼과 원격의료 채널 확대
- 중개사·고용주 채널 보완
- 진료·건강관리 과정 안에 보장 결합
- 모바일 기반 건강보장 보험 가입 확대

상품

의료비 보장 →
통합 건강관리 솔루션

- 정신건강·외래진료·개인맞춤의료 보장 확대
- 예측분석 기반 리스크 조기 식별
- 웰니스 활동과 디지털 치료제 연계
- 지역별 건강 리스크 맞춤형 상품 확산

저축·은퇴 시장 전망

은퇴소득·자산승계 지원

변화 속도 **높음** 변화 규모 **중간**



낮음

연평균 성장률(CAGR) 전망

높음

범례: 낮음 ↔ 높음 업종별 상대적 성장성

고객

고정된 은퇴 시점 →
유연한 은퇴소득 전략

- 은퇴 준비 격차와 노후 소득 불균형 확대
- 젊은 세대의 저축 시작 시점 지연
- 자기주도 투자와 맞춤형 자문 수요 증가
- 건강·장수 리스크를 반영한 재무설계 필요

판매채널

보험사 중심 채널 →
개방형 금융 생태계 경쟁

- 은행·디지털 플랫폼·임베디드 금융과 경쟁
- 일상 금융 활동 안에 저축·은퇴 솔루션 결합
- 직장 기반 채널을 통한 종합 솔루션 확대
- 데이터 연계와 플랫폼 협업 중요성 증가

상품·솔루션

저축상품 →
유동성·소득·승계 통합 솔루션

- 은퇴 이후 현금흐름과 소득 보장 수요 증가
- 세제 혜택, 하방 리스크 방어 상품 수요 확대
- 자산승계와 유동성 확보 솔루션 중요성 증가
- 대체자산·디지털 자산 부상에 따른 신규 설계 필요

성장 기회를 실현하는 보험 가치사슬 재설계



고객 접점·판매

데이터 기반 맞춤형 자문과
디지털 접점 확대

- 보험 판매의 개인화 심화
- 자문형 판매 역할 강화
- 디지털·임베디드 채널 확대



보험상품·가격체계

위험 예방을 반영한
유연한 보장·가격 설계

- 보험상품 통합 솔루션화
- 유연한 보장·가격체계 필요
- 수수료 기반
리스크 관리 서비스 확대



언더라이팅

데이터 기반 리스크 선별과
포트폴리오 최적화

- 언더라이팅의
정교화·자동화
- 실시간 데이터 기반
요율 산정
- 신흥 리스크 대응력 강화



보험금 청구·지급

사고 감지 기반 청구 자동화와
사후 서비스 연계

- 보험금 청구·지급 자동화
- 선제적 손실 예방과
인적 지원 병행
- 신뢰 기반 사후서비스
연계



서비스·고객관계

생애 이벤트 기반
관계 관리

- 선제적·개인화된
고객 상호작용
- AI 기반 서비스 추천
고도화
- 디지털 생태계 연계와
인간적 지원 병행



운영모델

AI 기반 운영체계와 기능 간
연결성 강화

- AI 중심 운영모델 재편
- 코어 시스템 현대화
- 데이터·기술·사람의
연결성 강화

실행 기반: 협업·M&A를 통한
외부 역량 확보와 생태계 확장

한국 딜로이트 그룹 전문가

한국 딜로이트 그룹 금융산업통합 서비스 그룹 - 보험

한국 딜로이트 그룹 금융산업통합서비스 그룹의 보험 전문가들은 보험 산업에 대한 축적된 다양한 업무수행 경험과 글로벌 네트워크의 최신 데이터베이스를 바탕으로 선진화된 회계감사, 세무자문, 재무자문 및 컨설팅 서비스를 제공하고 있습니다. 세그먼트 중심의 전략적 접근을 통해 보험사와 중개인의 성장을 지원하며, 고객 보호를 위한 실질적 해법을 제시합니다. 변화에 민감한 시장 환경 속에서 보다 심도 있고 전문화된 서비스를 제공함으로써, 보험 비즈니스의 미래를 함께 설계합니다.

신병오 파트너

보험산업 리더

☎ 02 6676 1225

@ byoshin@deloitte.com

이재엽 파트너

보험계리 부문 리더

☎ 02 6676 1093

@ jaeyulee@deloitte.com

이우근 파트너

보험계리 부문

☎ 02 6676 2206

@ wooglee@deloitte.com

홍은정 파트너

보험계리 부문

☎ 02 6676 1120

@ eunjhong@deloitte.com

김경호 파트너

회계감사 부문

☎ 02 6676 1230

@ kyoungghkim@deloitte.com

김재현 파트너

회계감사 부문

☎ 02 6676 1175

@ jaekim@deloitte.com

이형남 파트너

회계감사 부문

☎ 02 6676 1268

@ hyunlee@deloitte.com

조기욱 파트너

회계감사 부문

☎ 02 6099 4287

@ kiwcho@deloitte.com

한유기 파트너

회계감사 부문

☎ 02 6676 1257
@ yhan@deloitte.com

허호영 파트너

회계감사 부문

☎ 02 6676 1180
@ hheo@deloitte.com

박지숙 파트너

컨설팅 부문

☎ 02 6676 3722
@ jisukpark@deloitte.com

변성욱 파트너

컨설팅 부문

☎ 02 6676 3049
@ sungbyun@deloitte.com

전범수 파트너

컨설팅 부문

☎ 02 6676 2357
@ bujun@deloitte.com

이동영 파트너

경영자문 부문

☎ 02 6676 2304
@ dongylee@deloitte.com

박준홍 수석위원

리스크자문 부문

☎ 02 6676 2917
@ junepark@deloitte.com

김철 파트너

세무자문 부문

☎ 02 6676 2931
@ cheolkim@deloitte.com

Deloitte Insights

세일즈&마케팅 대표
권지원 Partner
jekwon@deloitte.com

연구원
김혜련 Senior Manager
hyerykim@deloitte.com

성장전략부문 부대표
서정욱 Partner
juseo@deloitte.com

디자이너
박근령 Senior Consultant
keunrpark@deloitte.com

딜로이트 인사이트 편집장
박경은 Director
kyungepark@deloitte.com

Contact us
krinsightsend@deloitte.com



앱스토어, 구글플레이/카카오톡에서 ‘**딜로이트 인사이트**’를 검색해보세요.
더욱 다양한 소식을 만나보실 수 있습니다.

Deloitte.

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms, and their related entities (collectively, the “Deloitte organization”). DTTL (also referred to as “Deloitte Global”) and each of its member firms and related entities are legally separate and independent entities, which cannot obligate or bind each other in respect of third parties. DTTL and each DTTL member firm and related entity is liable only for its own acts and omissions, and not those of each other. DTTL does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more.

Deloitte Asia Pacific Limited is a company limited by guarantee and a member firm of DTTL. Members of Deloitte Asia Pacific Limited and their related entities, each of which are separate and independent legal entities, provide services from more than 100 cities across the region, including Auckland, Bangkok, Beijing, Hanoi, Hong Kong, Jakarta, Kuala Lumpur, Manila, Melbourne, Osaka, Seoul, Shanghai, Singapore, Sydney, Taipei and Tokyo.

This communication contains general information only, and none of Deloitte Touche Tohmatsu Limited (“DTTL”), its global network of member firms or their related entities (collectively, the “Deloitte organization”) is, by means of this communication, rendering professional advice or services. Before making any decision or taking any action that may affect your finances or your business, you should consult a qualified professional adviser.

No representations, warranties or undertakings (express or implied) are given as to the accuracy or completeness of the information in this communication, and none of DTTL, its member firms, related entities, employees or agents shall be liable or responsible for any loss or damage whatsoever arising directly or indirectly in connection with any person relying on this communication. DTTL and each of its member firms, and their related entities, are legally separate and independent entities.

본 보고서는 저작권법에 따라 보호받는 저작물로서 저작권은 딜로이트 안진회계법인(“저작권자”)에 있습니다. 본 보고서의 내용은 비영리 목적으로만 이용이 가능하고, 내용의 전부 또는 일부에 대한 상업적 활용 기타 영리목적 이용시 저작권자의 사전 허락이 필요합니다.
또한 본 보고서의 이용시, 출처를 저작권자로 명시해야 하고 저작권자의 사전 허락없이 그 내용을 변경할 수 없습니다.