

# Deloitte Insights

AI-generated Image

September 2026



## 2026 하반기 글로벌 보험산업 M&A 트렌드

대형 거래와 사업 재편이 이끄는 보험 M&A

Deloitte Global

**Deloitte.**

Download on the  
App Store

GET IT ON  
Google Play



'딜로이트 인사이트' 앱에서  
경영·산업 트렌드를 만나보세요!

# 목차

- 서문: 사업 재편과 성장역량 확보로 이동하는 M&A 전략 03
- 01. 2025년 보험 M&A 시장의 선택과 집중 04
  - 거래량 둔화 속 지역별 시장 차별화 04
  - 대형 거래와 자본·사업 포트폴리오 재배치 05
  - 일본 보험 M&A: 사업 다각화와 포트폴리오 재편 06
  - 판매채널과 전문 플랫폼에 집중된 투자 08
- 02. 2026년 글로벌 보험 M&A 5대 흐름 09
  - 사업 포트폴리오 재편과 성장영역 투자 09
  - 고객접점·전문역량 확보 11
  - AI·데이터 기반 보험역량 확보 12
  - 자산운용·신규 수익원 확대 13
  - 거래구조의 유연화와 국경 간 자본 유입 14
- 03. 한국 보험 M&A: 해외 확장과 국내 시장 재편 15
  - 해외 진출: 동남아 지분투자에서 지역·업종·거래구조의 다변화로 15
  - 국내 시장: 금융그룹의 보험업 확대와 기존 매물의 재편 17
  - 한국 보험 M&A의 다음 단계: 거래 성사에서 가치 실현으로 18
- 04. 주요 지역별 보험 M&A 전망 19
  - 북미 20
  - 유럽 21
  - 아시아태평양 22
- 05. 2026년 보험 M&A 시장의 주요 변수 24
- 06. 결론: 선택적 거래의 시대, 승부는 준비에서 갈린다 26
- 주석 27

# 서문:

## 사업 재편과 성장역량 확보로 이동하는 M&A 전략

2025년 글로벌 보험산업의 인수합병(M&A) 시장은 회복 조짐을 보였지만, 거래 흐름은 지역과 사업 부문별로 다르게 나타났다. 미국·버뮤다<sup>1</sup>에서는 보험사 부문의 거래금액이 증가한 반면 보험중개 부문은 거래 건수와 금액이 모두 감소했다. 유럽 주요 시장에서는 보험중개업계 통합과 보험 포트폴리오 관련 거래가 눈에 띄었으며, 일본 보험사들은 해외 인수와 자산운용·비보험 서비스 투자를 확대했다. 호주에서는 소규모 거래와 단계적 투자가 중심을 이뤘고, 동남아시아의 거래 활동은 과거 평균을 밑돌았다. 전반적으로 광범위한 시장 회복보다는 사업 확대나 전문역량 확보 등 목적이 구체적인 거래가 이어졌다.

2026년 보험 M&A 시장도 전면적인 거래 증가보다 사업 포트폴리오 재편과 자본 재배치, 장기적 가치 제고를 목적으로 한 거래가 중심이 될 전망이다. 보험사들은 비핵심 사업 매각과 사업부 분리매각(카브아웃)을 통해 자본을 재배치하는 한편, 판매채널과 전문 보험 플랫폼, AI·분석 역량 등 전략적으로 필요한 영역에 투자를 집중할 가능성이 있다. 전면적인 기업 인수 외에도 소수지분 투자와 전략적 제휴, 재보험 등 자본 투입과 위험 부담을 조절할 수 있는 거래구조가 활용될 전망이다.

지역별로는 거래의 초점이 다르게 나타날 것으로 보인다. 미국·버뮤다에서는 특종 손해보험과 E&S 시장, 보험인수대리인(Managing General Agent, MGA) 플랫폼에 대한 선택적 투자가 이어질 전망이다. 생명보험·연금 부문에서는 기존 보험계약을 묶어 이전·매각하는 거래와 재보험, 판매채널 관련 거래가 지속될 수 있다. 유럽 주요 시장에서는 운영 효율화와 판매채널 강화, 보험중개업계 통합, 기존 보험계약 포트폴리오 재편이 국가별로 다른 양상으로 이어질 전망이다. 일본 보험사들은 해외 인수와 소수지분 투자를 지속하면서 자산운용 및 비보험 서비스로 사업 범위를 확대할 가능성이 있다. 호주에서는 기후 관련 손실과 재보험 비용 상승, 기업결합 심사가 거래의 대상과 구조, 일정에 영향을 미칠 수 있다. 동남아시아에서는 IFRS 17 이행 부담과 디지털 판매채널·인슈어테크 역량 확보 수요가 보험사 통합과 관련 역량 확보를 위한 거래를 촉진할 수 있다. 보험사는 전략적 우선순위와 자본 활용 여력을 명확히 하고, 거래 실행부터 인수 후 통합과 거버넌스까지 연결할 수 있는 준비체계를 갖춰야 시장 기회에 보다 신속하게 대응할 수 있다.



# 01. 2025년 보험 M&A 시장의 선택과 집중

## 거래량 둔화 속 지역별 시장 차별화

2025년 보험 M&A 거래 건수는 주요 권역에서 모두 감소했다. 북미는 전년 대비 3%, 유럽·중동·아프리카(EMEA)는 28%, 아시아태평양은 17% 감소했다. 다만 거래 활동의 둔화 속에서도 대형 거래, 사업 포트폴리오 재편, 판매채널 통합과 새로운 성장역량 확보 등 거래의 목적과 형태는 지역별로 다르게 나타났다.

그림 1. 주요 권역별 보험 M&A 거래 건수, 2024~2025년

| 권역     | 2024년 | 2025년 | 증감   |
|--------|-------|-------|------|
| 북미     | 674건  | 652건  | -3%  |
| EMEA   | 355건  | 255건  | -28% |
| 아시아태평양 | 86건   | 71건   | -17% |

출처: S&P Global Market Intelligence

북미에서는 전체 거래 건수가 소폭 감소한 가운데 대형 거래가 거래금액을 끌어올렸으며, 유럽 주요 시장에서는 보험 중개업체 통합과 보험 포트폴리오 관련 거래가 이어졌다. 아시아태평양에서는 거래 건수가 감소했지만 일본은 해외 보험사 인수와 자산운용·비보험 서비스 투자를 확대하는 등 국가별 차이가 나타났다. 호주와 동남아시아에서는 자본 부담과 규제·시장 여건이 거래 활동에 영향을 미쳤다.

대형 거래와 자본·사업 포트폴리오 재배치

미국·버뮤다에서는 거래 건수보다 거래 규모 확대가 두드러졌다. 2025년 보험사 M&A 거래 건수는 44건으로 전년과 유사했지만, 총 거래금액은 276억 달러로 55% 증가했다. 특히 손해보험 부문에서는 거래 건수가 19% 감소한 반면 거래금액은 64% 증가해 대형 거래의 영향이 두드러졌다.

그림 2. 미국·버뮤다 보험 M&A 거래 건수 및 금액(2024~2025년)

| 구분           | 2024년 거래 건수 | 2025년 거래 건수 | 전년 대비 | 2024년 총 거래 규모 | 2025년 총 거래 규모 | 전년 대비 |
|--------------|-------------|-------------|-------|---------------|---------------|-------|
| 보험사          | 43건         | 44건         | +2%   | 178억 달러       | 276억 달러       | +55%  |
| 생명보험·연금(L&A) | 11건         | 18건         | +64%  | 111억 달러       | 166억 달러       | +49%  |
| 손해보험(P&C)    | 32건         | 26건         | -19%  | 67억 달러        | 110억 달러       | +64%  |
| 보험중개         | 476건        | 411건        | -14%  | 321억 달러       | 151억 달러       | -53%  |
| 합계           | 519건        | 455건        | -12%  | 499억 달러       | 427억 달러       | -14%  |

주: 2024년과 2025년 수치는 각각 해당 연도 1월 1일부터 12월 31일까지 집계한 결과이다. 증감률은 반올림 전 원자료를 기준으로 산출했으므로 표시된 수치로 재계산한 결과와 차이가 있을 수 있다.

출처: SNL Financial M&A 데이터베이스를 활용한 Deloitte 분석

아시아태평양에서도 시장 전반의 거래 확대보다는 국가별 차별화가 나타났다. 2025년 APAC 보험 M&A는 71건으로 전년 86건보다 감소했다. 다만 일본은 13건에서 17건으로 31% 증가해 최근 5년 최고치를 기록한 반면, 호주·뉴질랜드는 26건에서 16건, 동남아시아는 18건에서 9건으로 감소했다.

그림 3. 아시아태평양 보험 M&A 거래 건수(2024~2025년)<sup>2</sup>

| 구분        | 2024년 거래 건수 | 2025년 거래 건수 | 전년 대비 |
|-----------|-------------|-------------|-------|
| 아시아태평양 전체 | 86건         | 71건         | -17%  |
| 일본        | 13건         | 17건         | +31%  |
| 호주·뉴질랜드   | 26건         | 16건         | -38%  |
| 동남아시아     | 18건         | 9건          | -50%  |

주: 지역별 M&A 통계는 출처별 거래 포함 범위와 집계 기준이 상이하므로 미국·버뮤다 데이터와 직접 비교하는 데 유의할 필요가 있다.

출처: S&P Global Market Intelligence

일본 보험 M&A: 사업 다각화와 포트폴리오 재편

2025년 일본 보험 M&A는 17건으로 최근 5년 최고치를 기록했다. 주요 거래를 보면 해외 보험사 인수뿐 아니라 자산운용, 의료데이터 등으로 투자 대상이 확대되며 M&A가 새로운 성장기반과 전문역량 확보 수단으로 활용되고 있다.

그림 4. 일본 보험사의 주요 M&A 사례와 전략적 투자 목적

| 주요 거래                                                                                                    | 투자 목적                            | 확보하려는 성장기반                                              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------|
| 메이지야사다생명(Meiji Yasuda Life) - 리걸앤제너럴(Legal & General) 미국 보험사업 <sup>3</sup><br>약 23억 달러·사업 인수 및 PRT 지분 투자 | 미국 생명보험 사업 확대와 연금위험이전(PRT) 시장 진입 | 미국 개인생명보험 사업기반과 PRT 전문역량 확보, L&G와의 자산운용 협력 확대           |
| 쑤포홀딩스(Sompo Holdings)-아스펜 인슈어런스(Aspen Insurance) <sup>4</sup><br>약 35억 달러·전면 인수                          | 글로벌 손해보험 사업 확대와 수익원 다각화          | 특종보험·재보험 언더라이팅 역량, 로이즈 시장 접근성, 제3자 자본을 활용한 수수료 기반 사업 확보 |
| 다이이치생명(Daiichi Life)-엠앤지(M&G) <sup>5</sup><br>약 15% 지분·소수지분 투자                                           | 새로운 수익원 확보와 사업 포트폴리오 다각화         | 영국·유럽시장 진입 기반과 보험·자산운용 사업의 협력기반 확보                      |
| 닛폰생명(Nippon Life)-메디컬데이터비전(Medical Data Vision) <sup>6</sup><br>완전자회사화·지분인수                              | 헬스케어를 새로운 성장사업으로 확대              | 의료·건강 데이터와 분석 역량을 활용한 헬스케어·보험사업 강화                      |

출처: Meiji Yasuda Life, Sompo Holdings, Daiichi Life Holdings, Nippon Life Insurance 공식 발표자료, 딜로이트 재구성

일본 보험사의 최근 M&A는 단순한 시장점유율 확대보다 성장시장 진입, 전문역량 확보, 수익원 다각화와 신사업 기반 구축으로 목적이 확장되고 있다. 보험사뿐 아니라 자산운용사와 의료데이터 기업까지 투자 대상이 넓어지면서, M&A가 사업 포트폴리오를 재편하고 새로운 성장축을 확보하는 수단으로 활용되고 있다.

2026년에도 이러한 흐름은 이어지고 있다. 간포생명보험(Japan Post Insurance)은 보험판매 플랫폼 호켄미나오 시혼포그룹(Hoken Minaoshi Hompo Group)에 투자하며 판매채널과 고객접점 강화를 추진했다.<sup>7</sup>



유럽에서는 시장 전반의 회복보다 선별적인 대형 거래와 판매채널 통합이 두드러졌다. 2025년 EMEA 보험 M&A 분석에서 10억 유로를 초과한 9개 거래는 모두 유럽 소재 보험사·보험 플랫폼을 대상으로 했으며, 스위스 헬베티아(Helvetia)와 발로이즈(Baloise)의 89억8,000만 유로 규모 합병, 아토라(Athora)의 펜션 인슈어런스 코퍼레이션(PIC) 65억9,000만 유로 인수 등이 대표적이다. 영국에서는 로이즈 언더라이팅과 생명보험·보험 포트폴리오 관련 거래가 이어졌으며, 프랑스와 독일에서는 보험중개 플랫폼을 중심으로 통합이 지속됐다.<sup>8</sup>

그림 5. 2025년 유럽 주요 대형 보험 M&A

| 주요 거래                                  | 거래 규모    |
|----------------------------------------|----------|
| 헬베티아(Helvetia)-발로이즈(Baloise) 합병        | 89.8억 유로 |
| 아토라(Athora)의 PIC 인수                    | 65.9억 유로 |
| 비리디움(Viridium) 소유구조 재편                 | 35억 유로   |
| 브룩필드(Brookfield)의 저스트그룹(Just Group) 인수 | 26.8억 유로 |

출처: S&P Global Market Intelligence, 딜로이트 재구성

보험사들은 외형 확대뿐 아니라 비핵심 사업 매각과 성장영역 투자를 위해 M&A를 활용했다. 미국에서는 비핵심 사업 매각을 통한 포트폴리오 단순화가 나타났으며, 독일에서는 기존 생명보험 계약 포트폴리오를 관리하는 런오프 플랫폼\*의 소유구조가 재편됐다. 영국에서도 일부 보험사가 자본 확보와 사업구조 조정을 위해 사업 매각과 소유구조 변경을 검토했다. 전면적인 기업 인수보다 개별 사업과 포트폴리오를 단위로 한 거래가 부각된 것이다.

\*런오프 플랫폼(run-off platform): 신규 계약 인수 없이 기존 보험계약 포트폴리오를 인수·관리하는 전문 사업자

## 판매채널과 전문 플랫폼에 집중된 투자

보험중개사와 판매채널, 전문 보험 플랫폼은 주요 투자 영역으로 남았다. 미국·버뮤다의 보험중개 거래는 감소했지만 사모펀드의 참여 비중은 약 50%를 유지했다. 프랑스에서는 보험중개사와 저축상품 판매 플랫폼, 독일과 캐나다에서는 보험중개업체 통합을 중심으로 거래가 이어졌다. 영국에서는 우량 판매채널과 차별성이 낮은 자산 간 가치 평가 격차가 확대되면서 거래의 선별성이 높아졌다.

해외시장 진출과 전문역량 확보를 위한 투자도 지속됐다. 일본 보험사들은 미국 보험사와 특종보험 플랫폼을 인수하는 한편, 자산운용사 지분과 의료데이터 기업에 투자하며 사업 영역을 확대했다. 호주에서는 보험 인수대리인(Managing General Agent, MGA)\*과 특종보험 인수심사 플랫폼이 주요 투자 대상으로 부상했다. 동남아시아에서는 보험 인접 금융 서비스와 디지털 판매채널을 중심으로 국경 간 투자 수요가 유지됐다.

2025년 보험 M&A 시장은 단순한 거래 건수 회복보다 자본 재배치, 사업 포트폴리오 조정, 판매채널과 전문역량 확보를 중심으로 재편됐다. 이러한 흐름은 2026년에도 거래 대상과 구조를 결정하는 주요 기준으로 작용할 전망이다.

**\*보험인수대리인(Managing General Agent, MGA):** 보험사로부터 인수·요율 산정·계약 체결 권한을 위임받아 특정 상품이나 시장을 운영하는 전문 사업자

## 02. 2026년 글로벌 보험 M&A 5대 흐름

2026년 글로벌 보험 M&A 시장은 거래가 전 부문에서 일제히 확대되기보다, 수익성 개선과 사업 포트폴리오 재편, 성장역량 확보를 목적으로 한 거래가 중심이 될 전망이다. 주요 지역 전망을 종합하면 포트폴리오 재편, 판매채널과 전문 플랫폼 통합, AI·데이터 역량 확보, 생명보험·연금·자산운용의 결합, 유연한 거래구조와 국경 간 자본이라는 다섯 가지 흐름으로 정리할 수 있다.

### 사업 포트폴리오 재편과 성장역량 투자

보험사들은 2026년에도 단순한 외형 확대보다 비핵심 사업을 정리하고 성장성이 높은 사업과 전문역량에 투자하는 거래를 우선적으로 검토할 것으로 보인다. 부담이 크거나 지속적인 기술 투자가 필요한 사업을 정리하고, 확보한 자본을 성장성과 전략적 중요도가 높은 영역에 재배치하려는 움직임이 이어질 전망이다. 이에 따라 전사 단위의 대규모 인수뿐 아니라 개별 사업 매각, 갱신권 인수, 기존 보험계약 포트폴리오 거래, 카브아웃 등 다양한 형태의 거래가 활용될 수 있다.

손해보험에서는 규모의 경제를 확보하기 위한 통합 압력도 지속될 전망이다. 미국에서는 거래 건수가 감소한 가운데 대형 손해보험 거래에 자본이 집중됐으며, 캐나다에서는 충분한 사업 규모를 확보하지 못한 보험사들이 기술·운영 비용 상승 압력을 반영해 전략을 수정할 수 있다. 호주에서도 기후 관련 손실과 재보험 비용 상승이 중소 보험사의 수익성과 자본적정성에 부담으로 작용하면서 선별적인 시장 통합을 촉진할 수 있다. 이에 따라 사업 포트폴리오 재편에서는 단순히 성장성이 높은 사업을 인수하는 것보다 기존 사업과의 전략적 적합성, 필요한 추가 투자와 자본부담, 인수 이후 기대되는 수익성을 함께 평가하는 것이 중요해질 전망이다. 비핵심 사업 매각 역시 확보한 자본을 어디에 재배치할 것인지까지 연계해 검토할 필요가 있다.

그림 6. 사업 포트폴리오 재편과 성장영역 투자 대표 사례

| 주요 거래                                                                                                                 | 전략적 의미                                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| <b>올스테이트(Allstate) 단체건강보험 사업 매각<sup>9</sup></b><br>2025년 7월 단체건강보험 사업을 네이션와이드(Nationwide)에 12억5,000만 달러에 매각           | 비핵심 사업 정리를 통한<br>사업 포트폴리오 단순화와 자본 재배치 |
| <b>비리디움(Viridium) 소유구조 재편<sup>10</sup></b><br>알리안츠(Allianz)·블랙록(BlackRock)·T&D홀딩스(T&D Holdings) 등이 참여한 컨소시엄으로 주주구조 재편 | 기존 보험계약 포트폴리오<br>관리 사업의 소유구조 재편       |
| <b>디피니티(Definity)의 트래블러스(Travelers) 캐나다 사업 인수<sup>11</sup></b><br>트래블러스의 캐나다 손해보험 사업 인수                               | 기술·운영 비용 상승에 대응한 사업 규모 확대             |
| <b>IAG의 RAC Insurance 인수<sup>12</sup></b><br>RAC Insurance 인수와 장기 판매협약을 결합                                            | 지역시장 확대와 규모·재보험 경쟁력 강화                |

출처: 각 거래 관련 공개자료를 바탕으로 딜로이트 재구성

고객접점·전문역량 확보

보험중개사, MGA와 전문 판매 플랫폼은 2026년에도 주요 M&A 영역으로 남을 전망이다. 보험중개사 M&A의 초점은 단순한 규모 확대에서 기존 사업의 통합과 운영 효율화로 이동하고 있다. 미국에서는 대형 보험중개사의 규모 확대가 이어지는 한편, 수년간의 빠른 인수 이후 기존 사업의 시스템과 업무 프로세스를 통합하고 특정 산업·지역·복리후생 역량을 보완하는 추가 인수의 중요성이 커질 가능성이 있다.

프랑스와 독일에서는 보험중개 플랫폼을 중심으로 통합과 투자가 이어지고, 캐나다에서도 대형 플랫폼 간 통합과 추가 인수를 통해 사업 규모가 계속 확대될 전망이다. 특종보험과 MGA 부문에서는 차별화된 언더라이팅 역량과 판매채널이 주요 평가 요소로 작용할 수 있으며, 호주에서도 전문 언더라이팅 역량을 갖춘 MGA에 대한 투자 수요가 이어질 것으로 보인다. 판매채널과 전문 플랫폼의 가치는 단순한 거래 규모보다 고객접점, 특정 산업·상품에 대한 전문성, 언더라이팅 역량과 기존 사업과의 결합 가능성에 따라 달라질 수 있다. 따라서 인수 시에는 외형 확대 효과뿐 아니라 핵심 인력과 고객관계 유지, 시스템·업무 프로세스 통합에 필요한 비용까지 함께 고려할 필요가 있다.

그림 7. 고객접점·전문역량 확보 대표 사례

| 주요 거래                                                                                                                       | 전략적 의미                         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| <b>브라운앤브라운(Brown &amp; Brown)의 액세스션 리스크 매니지먼트(Accession Risk Management) 인수<sup>13</sup></b><br>2025년 6월 약 98억 달러 규모의 인수 발표 | 대형 보험중개사 중심의 규모 확대 지속          |
| <b>어드벤처(Advent)의 케레이스(Kereis) 인수<sup>14</sup></b><br>2025년 5월 브리지포인트(Bridgepoint)로부터 케레이스 인수 추진                             | 보험중개업 통합과<br>글로벌 재무적 투자자 참여 확대 |
| <b>독일 보험중개 플랫폼 투자<sup>15, 16</sup></b><br>브리지포인트의 HBC 투자 및 아스토크(Astorg)의 아티콘(ATTIKON) 투자                                    | 통합 초기 보험중개 영역에 대한 플랫폼 투자 확대    |
| <b>나바코드(Navacord)와 아세라(Acera Insurance) 합병<sup>17</sup></b><br>2025년 12월 캐나다 대형 보험중개 플랫폼 간 합병 발표                            | 대형 플랫폼 중심의 보험중개업 통합과 규모 확대     |
| <b>유나이티드 리스크 글로벌(United Risk Global)의 피나클 언더라이팅(Pinnacle Underwriting) 인수<sup>18</sup></b><br>2025년 6월 호주 MGA 피나클 언더라이팅 인수  | 전문 언더라이팅 역량 강화와 판매채널 확대        |

출처: 각 거래 관련 공개자료를 바탕으로 딜로이트 재구성

AI·데이터 기반 보험역량 확보

보험산업의 기술 관련 M&A는 포괄적인 디지털 전환보다 구체적인 보험업무 성과를 개선하는 방향으로 전환될 전망이다. 보험사들은 언더라이팅, 가격 책정, 보험금 청구 관리와 포트폴리오 분석 등 핵심 업무에 직접 적용할 수 있는 AI·분석 역량을 확보하는 데 관심을 높일 가능성이 있다. 이에 따라 기술 자체보다 보험업무에 적용해 실질적인 성과를 낼 수 있는지가 인수 대상을 선별하는 중요한 기준이 될 것으로 보인다.

특히 자체 구축과 인수 중 어느 방식이 유리한지는 데이터의 독점성, 보험업무 전문성, 핵심인력 유지 가능성과 기존 시스템에 통합하는 데 필요한 비용·시간을 함께 비교해 판단할 필요가 있다. 미국의 CCC 인텔리전트 솔루션스(CCC Intelligent Solutions)는 보험금 청구 관련 의사결정을 지원하는 에볼루션IQ(EvolutionIQ)를 인수해 AI 역량을 확보했다. AI 기업 인수에서는 기술 역량뿐 아니라 보험산업 전문성을 갖춘 인재, 실제 업무 적용 성과와 거버넌스 체계도 주요 평가 요소가 될 수 있다.

데이터 자산을 확보해 사업영역을 확장하는 거래도 이어질 가능성이 있다. 일본에서는 닛폰생명(Nippon Life)이 의료데이터 기업 메디컬데이터비전(Medical Data Vision)을 인수하며 전통적인 보험업을 넘어 데이터 기반 헬스케어 사업으로 영역을 확대하고 있다. 향후 보험사는 내부 구축에 상당한 시간과 투자가 필요한 AI·분석 기술이나 차별화된 데이터 자산을 M&A를 통해 확보함으로써 신규 역량 구축 속도를 높이는 전략을 활용할 수 있다.

그림 8. AI·데이터 기반 보험역량 확보 대표 사례

| 주요 거래                                                                                                                   | 전략적 의미                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| CCC 인텔리전트 솔루션스(CCC Intelligent Solutions)의<br>에볼루션IQ(EvolutionIQ) 인수 <sup>19</sup><br>보험금 청구 의사결정을 지원하는 AI 기업 에볼루션IQ 인수 | 보험금 청구 의사결정·처리 개선을 위한<br>응용 AI 역량 확보 |
| 닛폰생명(Nippon Life)의<br>메디컬 데이터 비전(Medical Data Vision) 인수 <sup>20</sup><br>의료데이터 기업 인수를 통한 데이터 자산 확보                     | 데이터 기반 사업영역 확대                       |

출처: 각 거래 관련 공개자료를 바탕으로 딜로이트 재구성

자산운용·신규 수익원 확대

생명보험과 연금 부문의 M&A는 2026년에도 기존 보험계약 포트폴리오 거래, 재보험 및 판매채널 관련 거래를 중심으로 전개될 전망이다. 자산운용사와 민간자본도 주요 거래 참여자로 남을 것으로 보이며, 이들과의 파트너십은 연금사업의 성장과 장기 수익률을 뒷받침하는 역할을 할 수 있다.

일본에서는 보험사들이 자산운용사에 소수지분을 투자하는 방식으로 사업영역을 확대하고 있다. 다이이치생명(Dai-ichi Life)의 M&G 소수지분 투자가 대표적인 사례이다. 프랑스에서도 저축·자산관리 판매 플랫폼을 대상으로 한 거래가 이어질 수 있다. 영국에서는 생명보험 및 보험 포트폴리오 관련 거래가 지속되고 있다. 아토라(Athora)의 펜션 인슈어런스 코퍼레이션(Pension Insurance Corporation) 인수는 전략적 인수자가 인접 보험영역에서 사업구조를 확대하거나 기존 포트폴리오를 강화하는 거래를 지속할 가능성을 보여준다.

생명보험·연금·자산운용을 연결하는 거래에서는 사업영역 확대 자체보다 보험부채와 장기자산, 고객기반, 판매채널 간 결합을 통해 어떤 추가 수익을 창출할 수 있는지가 중요하다. 인수 대상의 독립적인 수익성뿐 아니라 기존 보험사업과의 자산운용·판매·고객관리 시너지를 함께 평가할 필요가 있다.

그림 9. 자산운용·신규 수익원 확대 대표 사례

| 주요 거래                                                                                                        | 전략적 의미                     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|
| 아쿠아리안 캐피털(Aquarian Capital)의 브라이트하우스 파이낸셜(Brighthouse Financial) 인수 합의 <sup>21</sup><br>미국 생명보험·연금 플랫폼 인수 추진 | 규모를 갖춘 은퇴·연금 플랫폼에 대한 투자 지속 |
| 다이이치생명(Daiichi Life)의 M&G 지분 투자 <sup>22</sup><br>글로벌 자산운용사 M&G에 소수지분 투자                                      | 자산운용 역량 강화와 수수료 기반 수익원 확대  |
| 카락(Carac)의 아스토리아(Astoria) 지분 인수 추진 <sup>23</sup><br>저축·자산관리 판매 플랫폼에 대한 지분 투자 추진                              | 저축·자산관리 판매채널 주도권 강화        |
| 아토라(Athora)의 펜션 인슈어런스 코퍼레이션(PIC) 인수 <sup>24</sup><br>영국 연금보험 플랫폼 인수                                          | 연금보험 사업기반 확대               |

출처: 각 거래 관련 공개자료를 바탕으로 딜로이트 재구성

거래구조의 유연화와 국경 간 자본 유입

2026년 보험 M&A 시장에서는 전면적인 기업 인수 외에도 사이드카(sidecar)\*와 자본·위험을 분담하는 구조화된 파트너십 등 보다 유연한 거래구조가 활용될 전망이다. 이러한 구조는 보험사가 인수 여력을 확대하고 변동성을 관리하면서 성장 기회를 모색할 수 있는 수단으로 활용될 수 있다. 자본구조의 명확성과 실질적인 위험이전 여부가 중요해지면서 거래구조도 보다 정교하게 설계될 가능성이 있다.

국경 간 자본 유입도 지속될 전망이다. 미국 보험시장에서는 일본 보험사와 중동 자본의 전략적 투자가 이어질 것으로 보이며, 일본 보험사들도 국내시장의 성장 제약에 대응해 해외 보험사에 대한 인수와 소수지분 투자를 지속할 전망이다. 메이지야스다생명(Meiji Yasuda Life)과 솜포홀딩스(Sompo Holdings)의 해외 보험사 인수는 글로벌 사업 규모 확대와 지역 다각화가 주요 전략으로 유지되고 있음을 보여준다.

해외 진출이나 전문역량 확보가 반드시 100% 경영권 인수를 요구하는 것은 아니다. 확보하려는 통제 수준과 자본여력, 위험분담 필요성에 따라 전면 인수뿐 아니라 소수지분 투자, 재보험, 사이드카와 전략적 파트너십 등 다양한 구조를 비교해 거래 목적에 가장 적합한 방식을 선택하는 것이 중요해질 전망이다.

그림 10. 거래구조의 유연화와 국경 간 자본 유입 대표 사례

| 주요 거래          |                                                                                                                                           | 전략적 의미                                |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------|
| 유연한<br>거래구조    | 포티튜드 리(Fortitude Re)의<br>재보험 사이드카 출시 <sup>25</sup><br>2025년 10월 7억 달러 규모의 재보험 사이드카 출시                                                     | 보험 인수 여력 확대와 변동성 관리                   |
|                | 뮌헨리(Munich Re)의 넥스트 인슈어런스<br>(NEXT Insurance) 인수 <sup>26</sup><br>미국 디지털 보험사 NEXT Insurance 인수                                            | 미국 판매채널 및 기술 기반 특종보험 사업에<br>대한 전략적 투자 |
| 국경 간<br>전략적 투자 | 일본 보험사의 해외 보험사 인수 <sup>27, 28</sup><br>메이지야스다생명의 리걸앤제너럴 아메리카<br>(Legal & General America) 인수,<br>솜포홀딩스의 아스펜 인슈어런스<br>(Aspen Insurance) 인수 | 글로벌 사업 규모 확대와 지역 다각화                  |

출처: 각 거래 관련 공개자료를 바탕으로 딜로이트 재구성

\*사이드카(sidecar): 외부 투자자가 특정 보험·재보험 포트폴리오에 자본을 제공하고, 해당 포트폴리오의 위험과 수익을 함께 부담하는 재보험 구조

### 03. 한국 보험 M&A: 해외 확장과 국내 시장 재편

국내 보험사의 M&A는 최근 해외에서 장기 수익기반과 새로운 사업영역을 확보하는 방향으로 확대되고 있다. 국내 보험시장의 성장 둔화와 인구구조 변화 속에서 국내 보험사의 해외 M&A는 동남아시아 중심의 지분투자에서 미국·유럽 보험사 인수와 증권·은행 등 보험 인접 금융업으로 투자 범위도 넓어지고 있다. 2026년 국내 보험산업의 보험수익 증가율은 5%를 밑돌 것으로 전망되며, 2025년 국내 보험사의 국경 간 M&A 거래금액은 약 26억 달러로 최근 5년 누적 거래금액의 75% 이상을 차지한다.<sup>29</sup>

국내에서는 금융그룹의 보험업 확대와 기존 보험사의 매각·구조조정이 동시에 진행되고 있다. IFRS17과 신지급여력제도 (K-ICS) 도입으로 재무건전성과 자본구조 관리가 중요해지면서<sup>30</sup> 인수가격뿐 아니라 인수 이후 필요한 자본까지 고려한 거래구조가 국내 보험 M&A의 핵심 변수로 부상하고 있다.

#### 해외 진출: 동남아 지분투자에서 지역·업종·거래구조의 다변화로

국내 보험사의 해외 M&A는 동남아 현지 보험사의 소수·전략적 지분투자에서 지배지분 확보로 단계적으로 확대돼 왔다. 2010년대 중후반에는 DB손해보험의 베트남 우정통신보험(PTI), 삼성화재의 피지코(PJICO), 현대해상의 비엠티 은행 보험회사(VBI) 투자가 대표적이었으며<sup>31, 32, 33</sup>, 2023년 이후에는 DB손해보험의 베트남 국가항공보험(VNI)과 사이공 하노이보험(BSH), 한화생명·한화손해보험의 리포손해보험(Lippo General Insurance) 인수처럼 현지 경영에 직접 참여하는 거래가 확대됐다.<sup>34, 35</sup>

그림 11. 한국 보험사의 해외 M&A 전략 변화

| 시기         | 해외 M&A의 특징                 | 주요 거래 유형                               | 전략적 의미                       |
|------------|----------------------------|----------------------------------------|------------------------------|
| 2010년대 중후반 | 동남아 현지 보험사 중심의 소수·전략적 지분투자 | 현지 보험사 소수지분 확보 및 전략적 제휴                | 현지 파트너를 통한 시장 진입             |
| 2023~2024년 | 동남아에서도 지배지분 확보 확대          | 현지 보험사 지배지분 인수 및 경영 참여                 | 지배지분 확보를 통한 현지 경영기반 확대       |
| 2025~2026년 | 지역·업종·거래구조의 동시 다변화         | 100% 경영권 인수, 전략적 지분투자, 보험 인접 금융업 투자 병행 | 전문역량·고객기반 확보를 통한 글로벌 수익원 다변화 |

출처: 보험연구원, 각 보험사 공식 발표자료, 딜로이트 재구성

최근에는 이러한 변화가 미국·유럽과 비보험 금융업으로 확대되고 있다. 과거 소수·전략적 지분이나 전문보험 플랫폼 투자가 중심이었다면 최근에는 장기 수익기반 확보를 위한 대규모 M&A가 늘어나고 있으며, 투자 대상도 특종보험뿐 아니라 증권·은행 등 보험 인접 금융서비스로 넓어지고 있다.<sup>36</sup>

그림 12. 국내 보험사의 주요 국경 간 M&A 및 전략적 투자 사례: 2025~2026

| 보험사                  | 주요 거래                                | 시기                               | 거래 규모·지분                 | 확보하려는 사업기반                      |
|----------------------|--------------------------------------|----------------------------------|--------------------------|---------------------------------|
| DB손해보험 <sup>37</sup> | 포테그라 그룹<br>(Fortegra Group), 미국      | 2025.9 계약 /<br>2026.5 완료         | 16.5억 달러 ·<br>100%       | 미국·유럽 특종보험 사업기반                 |
| 삼성화재 <sup>38</sup>   | 캐노피우스<br>(Canopus), 영국               | 2025.6 추가<br>지분투자/<br>2025.10 완료 | 21% 추가 취득 ·<br>총 40%로 확대 | 로이즈 특종보험 언더라이팅<br>시장 및 글로벌 사업기반 |
| 한화생명 <sup>39</sup>   | 벨로시티 클리어링<br>(Velocity Clearing), 미국 | 2024.11 계약 /<br>2025.7 완료        | 75% 지분                   | 미국 증권·금융서비스<br>사업기반             |
| 한화생명 <sup>40</sup>   | 노부은행<br>(Nobu Bank), 인도네시아           | 2024.5 계약/<br>2025.6 완료          | 40% 지분                   | 인도네시아 은행사업 및<br>고객기반            |

출처: 보험연구원, 각 보험사 공식 발표자료, 딜로이트 재구성

DB손해보험의 포테그라 인수는 거래 규모와 경영권 측면에서 최근 변화가 가장 분명하게 나타난 사례다. 100% 인수를 통해 미국뿐 아니라 영국·이탈리아 등 유럽에 사업기반을 둔 특종보험사를 직접 확보하면서, 국내 보험사의 해외 진출 선택지가 대형 경영권 인수까지 확대됐다는 점에서 의미가 있다.<sup>37</sup> 삼성화재의 캐노피우스 투자는 경영권 전면 인수와는 다른 확장 모델이다. 단계적인 지분투자와 이사회 참여, 재보험 협력, 핵심인력 교류를 거쳐 2025년 지분율을 약 40%까지 확대함으로써, 현지 전문역량을 활용하면서 경영 참여를 강화하는 전략적 투자 모델을 보여준다.<sup>38</sup>

이 같은 단계적 지분투자 방식이 주목받으면서, 전면 인수뿐 아니라 전략적 지분투자를 통해 현지 전문역량과 수익기반을 확보하는 방식도 해외 확장의 또 다른 선택지로 주목받고 있다. KB손해보험도 지분투자를 포함한 인오가닉 방식의 해외 확장을 검토하고 있는 것으로 알려졌다.<sup>41</sup>

향후 해외 M&A의 출발점은 ‘어느 국가에 진출할 것인가’보다 ‘어떤 성장역량을 확보할 것인가’가 될 필요가 있다. 언더라이팅·판매채널 등 전문역량 확보가 목적인 거래와 신규 시장의 경영기반·고객기반을 직접 확보하려는 거래는 필요한 지분율과 경영 참여 수준이 다르다. 이에 따라 확보하려는 역량, 필요한 통제 수준과 자본부담을 함께 고려해 경영권 인수와 전략적 지분투자 중 적절한 거래구조를 선택하는 접근이 중요해질 것이다.

거래가 대형화될수록 자본조달과 인수 이후 가치 실현을 함께 설계하는 역량도 중요해진다. 국내 보험사는 해외 주요 보험사에 비해 M&A 목적의 자금조달 수단에 제약이 있는 만큼, 투자처 발굴과 가치평가, 자본조달에서 인수 후 운영모델까지 하나의 프로세스로 연결할 필요가 있다.<sup>36</sup> 포테그라 인수에 따라 DB손해보험의 K-ICS 비율은 약 15~20% 하락할 것으로 추정됐으며, 한화생명의 벨로시티 인수 이후에도 약 2% 하락한 것으로 추정됐다.<sup>29</sup> 따라서 대형 해외 M&A의 성과는 거래 성사 자체보다 충분한 자본역량을 유지하면서 인수한 사업의 전문역량을 보존하고 그룹의 자본·네트워크와 결합해 수익성을 실현할 수 있는지에 좌우될 가능성이 높다.

국내 시장: 금융그룹의 보험업 확대와 기존 매물의 재편

해외에서 성장기반 확보를 위한 투자가 확대되는 것과 달리 국내에서는 금융그룹의 보험업 진입·확대와 기존 보험사의 매각·구조조정이 동시에 진행되고 있다.

우리금융은 2024년 동양생명 지분 75.34%와 ABL생명 지분 100%를 총 1조5,493억 원에 인수하는 계약을 체결하고 2025년 7월 두 회사를 자회사로 편입했다. 이를 통해 은행·증권·보험을 아우르는 사업 포트폴리오를 구축하고 비은행 수익기반 확대에 나섰다.<sup>42</sup>

2026년에도 금융그룹의 보험업 진입 움직임은 이어지고 있다. 한국투자금융지주는 8월 KDB생명 매각 우선협상대상자로 선정돼 생명보험업 진입을 추진하고 있으며<sup>43</sup>, 예별손해보험 매각에서는 OK금융그룹 계열 오케이넥스트가 7월 우선협상대상자로 선정됐다. 예별손해보험은 MG손해보험 정리를 위해 설립된 가교보험사로, 2025년 MG손해보험의 보험계약과 원칙적으로 모든 자산이 이전된 이후 민간 매각이 추진되고 있다.<sup>44</sup>

그림 13. 국내 주요 보험사 매각 관련 공개 진행현황

| 보험사                  | 진행 상황                                      | 거래의 성격                     |
|----------------------|--------------------------------------------|----------------------------|
| KDB생명                | 한국투자금융지주가 매각 우선협상대상자로 선정됐으며 후속 협상 절차 진행 예정 | 보험업 신규 진입 및 금융 포트폴리오 다각화   |
| 예별손해보험               | OK금융그룹 계열 오케이넥스트가 우선협상대상자로 선정돼 후속 협상 진행    | 부실 보험사 정리 이후 민간 매각         |
| 롯데손해보험 <sup>45</sup> | 기존 협상 종료 이후 공개매각 재추진이 보도됐으며 구체적인 일정은 미정    | 기존 대주주 지분 매각을 통한 경영권 이전 추진 |

주: 2026년 8월 21일 현재 공개된 대외자료를 기준으로 정리했으며, 향후 협상·계약·금융당국 승인 등에 따라 진행상황이 변경될 수 있음

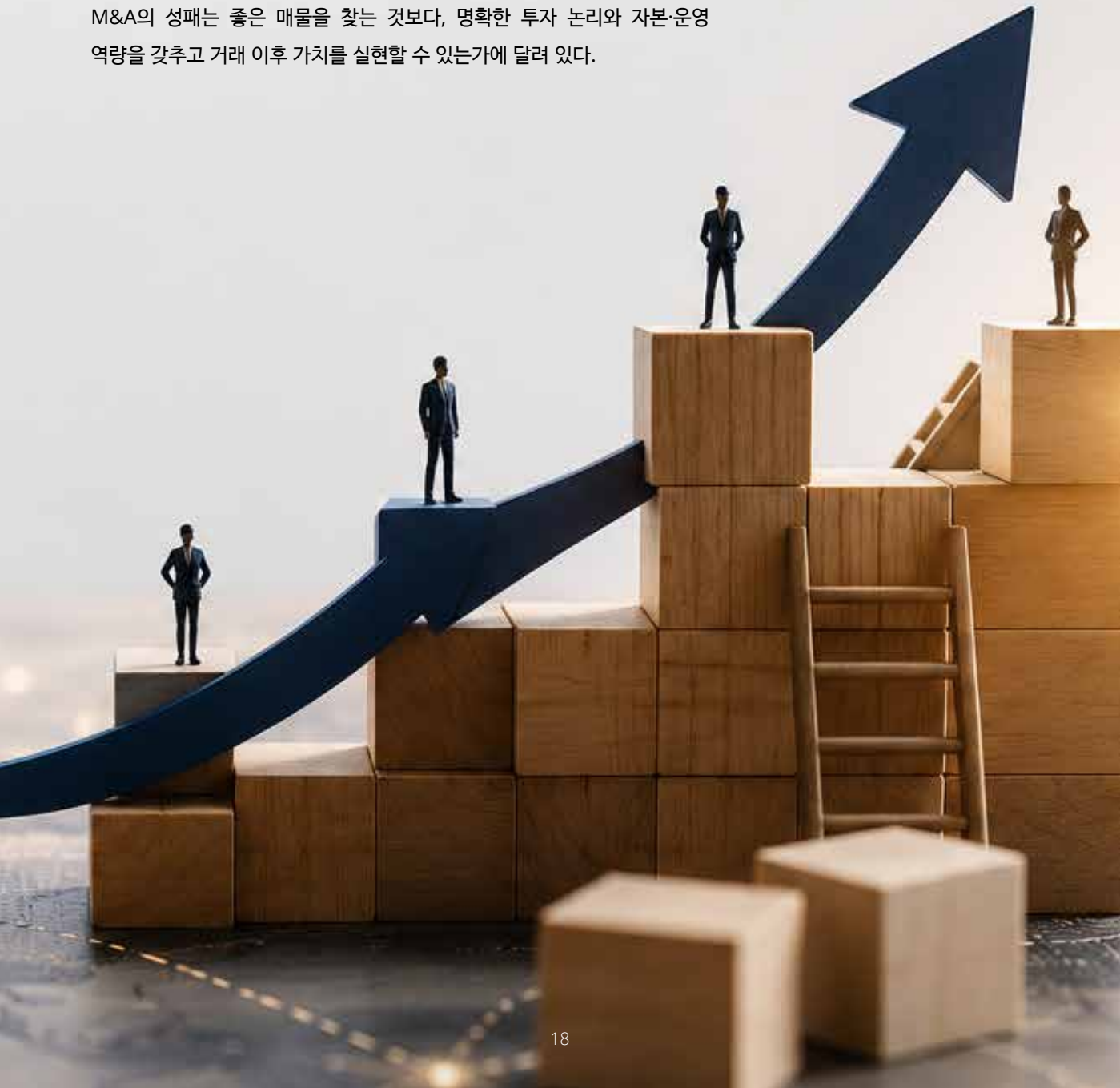
출처: 한국투자금융지주 공시 및 공개 보도자료; 예금보험공사 공개 발표; 주요 언론 공개보도.

최근의 인수 움직임은 보험업이 금융그룹의 비은행 포트폴리오 확대와 장기 고객·자산 기반 확보를 위한 전략적 선택지로 활용되고 있음을 보여준다.

다만 국내 보험사 매각에서는 매물 확보 자체보다 거래가격과 인수 이후 필요한 자본을 함께 감당할 수 있는가가 중요해지고 있다. IFRS17과 K-ICS 도입 이후 금리·손해율 등 기초가정 변화가 보험사의 지급여력과 재무구조에 직접 반영되고 있다. 여기에 2027년부터 기본자본 K-ICS 비율 50% 기준이 시행되고 경과조치가 단계적으로 적용되면서 보험사의 자본구조 관리 중요성도 높아질 전망이다.<sup>30</sup> 이에 따라 원매자는 현재의 지급여력뿐 아니라 인수 이후 필요한 자본확충 규모와 자본의 질까지 함께 고려해야 한다.

### 한국 보험 M&A의 다음 단계: 거래 성사에서 가치 실현으로

한국 보험 M&A의 다음 과제는 거래 확대 자체보다 확보하려는 성장역량을 명확히 하고 이를 실제 수익으로 전환할 수 있는 거래구조를 설계하는 것이다. 해외에서는 시장·전문역량·고객기반 등 투자 목적에 따라 지분율과 경영 참여 수준을 선택하고, 거래 단계부터 자본여력과 인수 후 운영모델을 함께 검토할 필요가 있다. 국내에서도 인수가격뿐 아니라 추가 자본확충과 정상화 비용을 포함한 총 투자비용이 거래 경제성을 좌우할 가능성이 높다. 결국 향후 보험 M&A의 성패는 좋은 매물을 찾는 것보다, 명확한 투자 논리와 자본·운영 역량을 갖추고 거래 이후 가치를 실현할 수 있는가에 달려 있다.



# 04. 지역별 보험 M&A 전망

2026년 글로벌 보험 M&A 시장은 전반적인 거래 확대보다 사업 포트폴리오 재편과 전문역량 확보 등 구체적인 전략적 목적을 가진 거래를 중심으로 전개될 전망이다. 주요 거래 영역과 실행 여건은 지역별로 다르게 나타날 가능성이 있다. 미국·버뮤다에서는 전략적 거래와 유연한 자본구조가, 유럽에서는 판매채널 통합과 선택적인 포트폴리오·소유구조 재편이 두드러질 수 있다. 아시아태평양에서는 일본 보험사의 해외 확장, 호주의 시장 통합과 전문역량 확보, 동남아시아의 규제 변화와 디지털 역량 확보가 주요 흐름으로 나타날 전망이다.

그림 14. 2026년 주요 지역별 보험 M&A 전망

| 지역     | 시장 방향                                 | 주요 거래 동인                             | 주요 변수                      |
|--------|---------------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|
| 미국·버뮤다 | 비핵심 사업 재편과<br>특종보험 구조화 거래 확대          | 자본 부담 사업 조정, 전문 보험역량<br>확보, 국경 간 투자  | 밸류에이션,<br>규제·자본기준          |
| 캐나다    | 손해보험사 통합과<br>보험중개사 거래                 | 기술·운영비 부담,<br>규모의 경제 확보, 자본여력        | 주별 규제체계,<br>자본시장 여건        |
| 프랑스    | 운영지원 기업 인수와<br>판매채널 강화                | 비용 효율화, 수수료 수익 확대,<br>고객접점 강화        | 수익성 압박                     |
| 독일     | 보험중개업 통합과<br>런오프·보험 포트폴리오 재편          | 보험중개사 승계, 규모 확대, 운영<br>효율화, 기존 계약 관리 | 보험중개 매물 감소,<br>거래 실행 여건    |
| 영국     | 판매채널 선별화와<br>특종보험·보험 포트폴리오 거래         | 우량 판매채널 확보, 특종보험·기존<br>보험 포트폴리오 수요   | 밸류에이션, 규제 심사,<br>거래 실행 리스크 |
| 일본     | 해외 보험사업 확대와<br>자산운용·비보험 영역 확장         | 국내 성장 제약, 자산운용 확대,<br>규제에 따른 자본 재배치  | 비보험 사업의 인수 후 통합,<br>대리점 규제 |
| 호주     | 보험사 통합과 특종보험·<br>MGA 투자 확대            | 기후 손실·재보험비 부담, 전문<br>언더라이팅·판매채널 확보   | 기업결합 심사,<br>거래 일정          |
| 동남아시아  | IFRS 17 대응을 위한 보험사<br>통합과 디지털 판매채널 투자 | IFRS 17 전환 부담, 해외자본 유입,<br>디지털 판매 확대 | 거시경제 불확실성,<br>국가별 규제 차이    |

출처: 딜로이트 분석

## 북미

최근 북미 시장에서도 거래 건수 감소와 대형 거래 집중이 동시에 나타났다. 2026년 1분기 북미 보험 M&A는 129건으로 최근 4년 중 최저였지만, 총 거래금액은 240억5,000만 달러로 같은 기간 최고치를 기록했다. 특히 약 220억 달러 규모의 코어브릿지 파이낸셜(Corebridge Financial)-에퀴터블 홀딩스(Equitable Holdings) 합병이 거래금액 확대를 주도했다.<sup>46</sup>

### 미국·버뮤다 사업 재편과 유연한 자본구조

미국·버뮤다 보험 M&A 시장은 2026년에도 거래 건수의 광범위한 증가보다 전략적 목적이 분명한 거래를 중심으로 전개될 전망이다. 보험사들은 비핵심 사업과 자본 부담이 큰 사업을 재검토하는 한편, 자본 여력이 충분한 기업은 기존 보험계약 포트폴리오, 갱신권, 특종보험 플랫폼과 카브아웃 등을 대상으로 거래 기회를 검토할 수 있다.

특종보험과 E&S(Excess and Surplus Lines), MGA는 주요 투자 영역으로 남을 전망이다. 투자자의 관심은 차별화된 언더라이팅 역량과 데이터 활용, 판매채널 경쟁력을 입증할 수 있는 플랫폼에 집중될 가능성이 있다. 보험중개사 부문에서도 거래는 지속되겠지만, 수년간의 빠른 인수 이후에는 신규 인수와 함께 기존 사업의 통합과 운영 효율화가 더욱 중요해질 것으로 보인다.

생명보험·연금 부문에서는 기존 보험계약 포트폴리오, 재보험 및 판매채널 관련 거래가 이어질 전망이다. AI·분석 역량을 확보하기 위한 인수도 언더라이팅, 가격 책정과 보험금 청구 관리 등 구체적인 보험업무 성과를 중심으로 추진될 가능성이 있다.

버뮤다는 생명보험·연금과 특종보험·재보험 거래를 지원하는 주요 시장으로서 역할을 이어갈 전망이다. 사이드카와 구조화된 파트너십을 활용해 보험 인수 여력을 확대하고 변동성을 관리하는 방식도 지속될 가능성이 있다. 다만 준비금 인정과 그룹자본 체계에 대한 감독 강화는 보다 공격적인 거래 접근을 제약하는 요인으로 작용할 수 있다.

### 캐나다 손해보험과 판매채널 중심의 시장 통합

캐나다에서는 충분한 사업 규모를 확보하지 못한 손해보험사를 중심으로 통합 압력이 지속될 전망이다. 기술 및 운영 비용이 상승하는 가운데 필요한 투자 규모에 비해 성장 전망이 제한적인 보험사는 캐나다 사업의 유지 여부를 재검토할 수 있다. 이러한 기회가 나타날 경우 자본 여력이 충분한 현지 보험사가 인수자로 나설 수 있다.

보험중개사 시장도 2026년 주요 거래 영역으로 남을 전망이다. 사모펀드가 투자한 플랫폼은 중소형 보험중개사를 추가로 편입하는 한편, 자본시장 여건에 따라 기업공개나 전략적 매각을 통한 투자회수도 검토할 수 있다. 상호보험사 간 결합도 규모 확대와 위험 분산을 목적으로 선별적으로 이어질 수 있으나, 주별로 상이한 규제체계는 시장 전반의 통합을 제약할 가능성이 있다.

## 유럽

최근 시장 흐름에서도 유럽 주요 시장의 보험중개사 중심 거래가 확인된다. 2026년 2분기 영국 보험 M&A 18건 가운데 12건이 보험중개사 대상 거래였으며, 프랑스에서도 4건 중 3건이 보험중개사 거래였다.<sup>47</sup>

### 프랑스 운영 효율성과 판매채널 강화

프랑스 보험 M&A 시장은 운영 효율성을 높이고 판매채널을 강화하기 위한 거래를 중심으로 전개될 전망이다. 보험사는 보험금 청구 관리와 행정 업무 등 전문 기능을 보유한 기업을 인수해 비용을 통제하고, 자본을 고객 접점과 상품 혁신에 재배치할 수 있다.

저축·자산관리 상품의 판매 플랫폼도 주요 거래 대상으로 남을 전망이다. 보험사는 반복적인 수수료 수익을 확보하고 고객과의 관계를 강화하기 위해 판매채널에 대한 주도권을 높일 수 있다. 보험중개사 부문에서는 시장 통합과 함께 해외 투자자의 참여와 국경 간 확장도 이어질 가능성이 있다.

### 독일 보험중개업 통합과 런오프 플랫폼 재편

독일에서는 분산된 보험중개 시장의 통합이 M&A 활동을 계속 견인할 가능성이 있다. 경영승계 수요가 높은 중소 보험중개사를 플랫폼이 인수하는 추가 거래가 이어지는 가운데, 생명보험·기업연금·브로커 풀 등 상대적으로 통합이 덜 진행된 개인보험 중개 영역으로 투자 대상이 확대될 수 있다.

보험사 거래는 대규모 시장 재편보다는 상호보험사 간 결합, 국경 간 보험사 합병과 특정 사업·플랫폼의 소유구조 변경 등 개별 목적이 분명한 거래를 중심으로 이어질 전망이다. 기존 생명보험 계약 포트폴리오와 이를 관리하는 런오프 플랫폼에서도 자본 관리와 소유구조 재편을 위한 거래가 나타날 수 있다. 보험금 청구 관리, 영업 지원과 디지털화 역량을 보유한 기업도 보험사의 인수 대상으로 주목받을 가능성이 있다.

### 영국 판매채널 선별화와 특종보험 거래

영국의 보험 판매채널 M&A에서는 우량 플랫폼과 그 밖의 자산 간 선별화가 더욱 뚜렷해질 전망이다. 규모와 차별화된 경쟁력을 갖춘 플랫폼은 높은 관심을 받을 수 있지만, 규모가 작거나 거래 실행 리스크가 높은 자산은 거래 성사가 상대적으로 어려울 수 있다.

로이즈 언더라이팅 시장과 대형 보험사 관련 거래도 특종보험과 레거시 리스크 부문의 플랫폼을 강화하려는 수요에 힘입어 이어질 전망이다. 생명보험·연금 및 보험 포트폴리오 관련 거래도 지속될 가능성이 있다. 다만 밸류에이션에 대한 민감도와 규제 심사는 거래 일정과 성사 가능성에 계속 영향을 미칠 것으로 보인다.

## 아시아태평양

아시아태평양에서는 거래 활동 둔화와 시장별 차별화가 이어지고 있다. 2026년 2분기 아시아태평양 보험 M&A는 16건으로 1분기 22건보다 감소해 최근 5개 분기 중 가장 낮은 수준을 기록했다. 호주·뉴질랜드는 9건에서 2건으로 감소한 반면, 일본은 5건으로 전분기 수준을 유지했다.<sup>48</sup>

### 일본 해외 사업 확대와 자산운용·비보험 서비스 확장

일본 보험사는 국내시장의 성장 제약을 보완하기 위해 해외 보험사와 특종보험 플랫폼에 대한 인수를 지속할 가능성이 있다. 대규모 전면 인수뿐 아니라 소수지분 투자를 활용해 해외시장에 진입하거나 사업 포트폴리오를 다각화하는 거래도 이어질 전망이다.

자산운용과 비보험 서비스에 대한 투자도 주요 흐름으로 남을 가능성이 있다. 보험사는 자산운용사 지분과 의료데이터 기업 등에 투자하며 전통적인 언더라이팅 중심 사업을 넘어 사업영역을 확대하고 있다. 정책보유주식\* 축소 등 규제 변화로 확보되는 자본도 성장 영역에 재배치될 수 있다. 다만 비보험 사업 인수에서는 거래 실행과 인수 후 통합의 중요성이 더욱 커질 전망이다.

### 호주 기후·자본 부담과 시장 통합

호주에서는 기후 관련 손실과 재보험 비용 상승이 중소 보험사와 특종보험 사업자의 수익성과 자본적정성에 부담을 줄 수 있다. 이에 따라 자본 여력이 충분한 보험사가 사업 규모를 확대하고 위험 익스포저를 다각화하기 위해 선별적인 인수를 추진할 가능성이 있다.

MGA, 특종보험 언더라이팅 사업자와 기술 기반 보험중개사도 주요 인수 대상으로 남을 전망이다. 이들 기업은 전문 언더라이팅과 판매채널 역량을 제공한다는 점에서 투자자의 관심을 받을 수 있다. 다만 의무적 기업결합 신고·심사제도의 도입은 대형 거래의 승인 기간과 실행 리스크에 영향을 미치고, 소규모 거래나 단계적 인수, 파트너십 구조의 활용을 늘릴 가능성이 있다.

\*정책보유주식: 단순한 투자수익보다 거래관계 유지·사업협력 등 전략적 목적을 위해 장기간 보유하는 타사 주식

### 동남아시아 IFRS 17과 디지털 역량 중심의 선별적 투자

동남아시아 보험 M&A 시장은 2026년에도 시장 전반의 거래 회복보다 규제 변화에 대응하고 필요한 역량을 확보하기 위한 거래가 중심이 될 전망이다. IFRS 17 전환에 필요한 자본, 계리인력과 시스템을 충분히 갖추지 못한 중소 보험사는 통합 압력에 직면할 수 있다.

글로벌 사모펀드·연기금과 일본 보험사는 성장 가능성이 높은 현지 보험시장에 대한 투자를 검토할 수 있다. 현지 보험사와 보험중개사, 단체생명보험 부문뿐 아니라 디지털 판매채널, 임베디드 보험과 기술 기반 판매사업자도 주요 투자 대상으로 부상할 가능성이 있다. 거시경제 불확실성은 거래 활동에 영향을 미칠 수 있으나, ASEAN 지역의 규제체계가 보다 정합적으로 변화할 경우 디지털 사업모델 확장을 위한 국경 간 거래는 한층 용이해질 수 있다.



## 05. 2026년 보험 M&A 시장의 주요 변수

2026년 보험 M&A 시장은 자본 여력과 거래 선택지가 확대되는 가운데서도 시장 환경과 운영 부담, 규제 변화의 영향을 받을 전망이다. 이러한 요인은 거래 대상과 구조, 일정, 실행 가능성을 결정하는 주요 변수로 작용할 수 있다.



### 손해보험 시장의 연성화

손해보험 시장의 연성화가 예상보다 빠르게 진행되고 운영 부담까지 높아질 경우 일부 보험사는 통합을 현실적인 대응 방안으로 검토할 수 있다. 특히 마진 압박과 함께 거버넌스, 데이터 및 자본관리 요구가 높아지면 M&A는 성장뿐 아니라 사업의 복원력과 규모를 확보하기 위한 수단으로 활용될 가능성이 있다.



### 운영 및 기술 투자 부담

기술 및 운영 역량에 대한 지속적인 투자 부담도 거래에 영향을 미칠 전망이다. 필요한 투자 규모에 비해 성장 전망이 제한적인 사업은 매각이나 통합 대상으로 재평가될 수 있다. 보험중개 부문에서는 빠른 인수 이후 시스템과 업무 프로세스를 통합하고 운영 효율성을 높이는 작업의 중요성이 커지고 있으며, 사이버보안·데이터 보호·외부 공급업체 관리도 실사와 통합계획에 영향을 미칠 가능성이 있다.



### 자본 및 규제 환경

자본 및 규제 환경도 거래의 범위와 구조를 결정하는 주요 변수로 작용할 전망이다. 버뮤다에서는 생명보험·연금 플랫폼의 자본 효율적 성장 가능성이 유지되는 가운데 준비금 인정과 그룹자본 체계에 대한 감독 강화가 보다 공격적인 거래 접근을 제약할 수 있다. 일본에서는 정책 보유주식 축소에 따라 확보된 자본이 계속 재배치될 수 있으며, 동남아시아에서는 IFRS 17 전환에 필요한 자본과 인력·시스템을 충분히 갖추지 못한 중소 보험사의 통합 압력이 높아질 수 있다.



### 기업결합 및 거래 심사

규제 및 기업결합 심사는 거래구조와 일정, 실행 가능성에 영향을 미칠 수 있다. 호주의 의무적 기업결합 신고·심사제도는 대형 거래의 승인 기간과 실행 리스크에 영향을 미치면서 소규모 거래나 단계적 인수, 파트너십 구조의 활용을 늘릴 수 있다. 영국에서도 밸류에이션에 대한 민감도와 규제 심사가 거래 지연이나 중단으로 이어질 수 있으며, 캐나다에서는 주별로 상이한 규제체계가 상호보험사 통합을 제약할 가능성이 있다.



### 인수 후 통합과 거버넌스

거래 이후의 운영 준비도 중요해질 전망이다. 보험중개 부문에서는 기존 인수 사업의 시스템과 업무 프로세스 통합, 운영 효율화가 주요 과제로 부상하고 있으며, 일본 보험사의 비보험 사업 인수에서도 거래 실행과 인수 후 통합의 중요성이 강조되고 있다. AI 관련 거래에서는 기술 역량과 보험산업 전문성을 함께 갖춘 인재, 체계적인 거버넌스와 실제 활용 성과를 입증할 수 있는 기업이 높은 관심을 받을 가능성이 있다.

미국의 국경 간 거래에서는 글로벌 지급여력 및 거버넌스 기준이 변화함에 따라 미국 규제체계에 부합하는 거래구조의 중요성이 높아지고 있다. 거래 기회를 실제 성과로 연결하기 위해서는 전략적 우선순위와 자본 여력을 명확히 하는 한편, 통합계획과 거버넌스 체계를 포함한 운영 준비가 중요할 전망이다.

## 06. 결론: 선택적 거래의 시대, 승부는 준비에서 갈린다

2026년 글로벌 보험 M&A 시장은 거래가 전면적으로 확대되기보다 사업 포트폴리오를 재편하고 판매채널·전문 보험역량·해외 사업기반을 확보하기 위한 거래를 중심으로 전개될 전망이다. 포트폴리오 재편, 판매채널과 전문역량 확보, AI·분석 역량 강화, 국경 간 투자와 유연한 자본구조 등 보험사가 활용할 수 있는 선택지는 다양해지고 있다. 다만 밸류에이션과 언더라이팅 사이클, 규제 및 운영 부담은 거래의 속도와 실행 방식에 계속 영향을 미칠 것으로 보인다.

이러한 환경에서는 거래 기회 자체보다 이를 실행할 수 있는 준비가 중요하다. 보험사는 전략적 우선순위와 자본 활용 여력을 명확히 하고, 거래 대상의 성장성과 재무성과뿐 아니라 규제 환경, 운영 역량과 인수 후 통합 가능성을 함께 검토할 필요가 있다. 특히 판매채널, 기술기업, 비보험 사업과 국경 간 거래에서는 통합계획과 거버넌스 체계를 포함한 운영 준비가 거래 성과를 좌우할 수 있다.

2026년 보험 M&A의 경쟁력은 거래 기회를 많이 확보하는 데 있지 않다. 어떤 역량을 확보할 것인지 명확히 하고, 이에 적합한 거래구조를 선택하며, 자본여력과 인수 후 운영모형을 사전에 준비할 수 있는지가 중요하다. 이러한 준비가 갖춰진 보험사는 시장 변화에 수동적으로 대응하기보다 필요한 사업과 역량을 선제적으로 확보하며 M&A를 장기적인 가치 창출 수단으로 활용할 수 있을 것이다.

# 주석

1. 버뮤다는 미국 보험시장과 재보험·위험이전 및 자본거래 측면에서 밀접하게 연계된 글로벌 재보험 허브로, 본 보고서에서는 미국과 함께 분석한다.
2. S&P Global, India, Japan emerge as APAC insurance M&A hubs in 2025, 2026.2.9
3. Legal & General, L&G announces the sale of its US protection business to Meiji Yasuda, and the creation of a long-term strategic partnership, for a valuation of \$2.3bn, 2025.2.7
4. Sompo Holdings, Sompo to Acquire Aspen for \$3.5 Billion, 2025.8.27
5. Daiichi Life, Completion of the Acquisition of Voting Rights in M&G plc, 2026.4.2
6. Nippon Life, Completion of Acquisition of Medical Data Vision Co., Ltd. as a Wholly Owned Subsidiary, 2026.5.14
7. Japan Post Insurance, Japan Post Insurance Invests in KKR's Hoken Minaoshi Hongo Group, 2026.3.31
8. S&P Global, EMEA insurance M&A volume down in 2025 despite uptick in large deals, 2026.2.24
9. Allstate, "Allstate completes sale of Group Health business," press release, July 1, 2025.
10. Cinven, "International private equity firm, Cinven, today announces it has agreed to sell Viridium Group ('Viridium' or 'the Company') to a consortium comprising Allianz, BlackRock, T&D Holdings, Hannover Re and Generali Financial Holdings," press release, March 19, 2025.
11. Travelers, "Travelers to Sell Its Canadian Personal Insurance Business and Majority of Its Canadian Commercial Insurance Business to Definity for US\$2.4 Billion," press release, May 27, 2025.
12. ASX, "IAG enters strategic alliance with The Royal Automobile Club of Western Australia," press release, May 15, 2025.
13. Chad Hemenway, "Brown & Brown to acquire Risk Strategies, One80 parent for \$9.8 billion," Insurance Journal, June 10, 2025.
14. Advent, "Advent enters into exclusive negotiations to acquire Kereis, a leading European insurance broker, from Bridgepoint," press release, May 28, 2025.
15. Bridgepoint, "Bridgepoint to partner with HBC to build a leading insurance distribution platform," press release, July 29, 2025.
16. Astorg, "Astorg partners with ATTIKON, a leading German commercial insurance brokerage platform," press release, August 19, 2025.

17. Navacord, "Navacord and Acera Insurance Announce Transformational Merger," press release, December 3, 2025.
18. Applied Underwriters, "United Risk completes acquisition of Pinnacle Underwriting based in Sydney, Australia expanding and strengthening operations in the Asia-Pacific and Middle East regions in key lines of business," press release, June 18, 2025.
19. CCC Intelligent Solutions, "CCC Intelligent Solutions completes acquisition of EvolutionIQ," press release, January 6, 2025.
20. Medical Data Vision, "Notice Concerning Commencement of Tender Offer by Nippon Life Insurance Company for Shares and Other Securities of Medical Data Vision Co., Ltd. (Securities Code: 3902)," Financial Accounting Standards Foundation filing, December 15, 2025.
21. Ateev Bhandari and Arasu Kannagi Basil, "Aquarian Capital to buy insurer Brighthouse in \$4.1 billion deal," Reuters, November 6, 2025
22. Daiichi Life, "Daiichi Life HD and M&G establish long-term strategic partnership," press release, May 30, 2025.
23. Carac, "Le groupe CARAC entre en négociation exclusive en vue d'acquérir 70 % du capital du groupe Astoria auprès de Naxicap Partners," press release, December 2, 2025.
24. Patrick Hosking, "Athora snaps up Pension Insurance Corporation in £5.7bn deal," The Times, July 3, 2025.
25. Isaac Taylor, "Carlyle's Fortitude Re creates a \$700 million Asia reinsurance sidecar," Wall Street Journal, October 21, 2025.
26. ERGO NEXT Insurance, "ERGO gains access to the U.S. market with the full acquisition of NEXT Insurance," press release, March 20, 2025.
27. Meiji Yasuda, "Agreement to Enter into a Strategic Partnership with Legal and General Group plc, a major U.K. Financial Services Company, and Acquire U.S. Life Insurance Companies including Banner Life Insurance Company," press release, February 7, 2025
28. SOMPO Holdings, "Agreement to Acquire Aspen Insurance Holdings Limited," press release, August 27, 2025.
29. Insurance Journal, Viewpoint: Japan and Korea Insurers to Accelerate M&As in the US and Globally, 2026.4.29.
30. 금융위원회, 보험회사 기본자본 K-ICS비율 제도 시행을 통한 자본구조의 질 개선, 2026.1.13
31. DB손해보험, 동부화재, 베트남 PTI손보사 인수, 2015.3.9
32. 삼성화재, 삼성화재, 베트남 손해보험사 지분 인수, 2017.5.8
33. 현대해상화재보험, 2021 현대해상 통합보고서, 2022.7
34. DB손해보험, DB손해보험, 베트남 VNI, BSH 손보사의 최대주주로 공식 출범, 2024.2.29
35. 한화그룹, 한화생명, 인도네시아 리포(Lippo) 손해보험 인수, 2023.4.4
36. 보험연구원, 보험회사의 국경 간 M&A 현황과 시사점, 2026.1.19
37. DB손해보험, DB손해보험 국내 최초 미국보험사 인수, 2025.9.26; DB손해보험, 포테그라 인수 최종 종결, 2026.5.22.
38. 삼성화재, 삼성화재, 영국 로이즈 캐노피우스에 추가 지분 투자, 2025.6.11; 삼성화재, 영국 로이즈 캐노피우스에 추가 지분 투자 완료, 2025.10.24
39. 한화생명, 한화생명, 美 증권사 벨로시티 인수, 2024.11; 한화생명, 美 증권사 벨로시티 인수 완료, 2025.7.31.

- 40. 한화생명, 한화생명-리포그룹, 인도네시아 '노부은행' 주식매매계약(SPA) 체결, 2024.5.7; 한화생명 노부은행 지분투자 마무리, 2025.6.30
- 41. 더벨, 구본욱 KB손보 대표 '지분 투자식 글로벌 확장 검토, 2026.2.26; 삼성화재, 캐노피우스 역대 실적에 인오가닉 재조명, 2026.3.19.
- 42. 우리금융그룹, 우리금융, 동양생명·ABL생명 주식매매계약 체결, 2024.8.28; 우리금융, 보험 자회사 편입 완료...종합금융그룹 완성, 2025.7.1.
- 43. 한국금융지주, 투자판단관련주요경영사항 - KDB생명보험 매각 관련 우선협상대상자 선정, 2026.8.13.
- 44. 금융위원회, 「MG손보 정리를 위한 가교보험사(가칭 예별손해보험) 보험업 조건부 허가 의결」, 2025.7.9; 「금융당국, MG손보 보험계약을 예별손보(가교보험사)로 이전」, 2025.9.3; 예금보험공사, 예별손해보험 공개매각 우선협상대상자 선정 관련 발표, 2026.7.10.
- 45. 조선비즈, 롯데손보 매각 공개시장으로... 신한금융 '느긋한 줄다리기', 2026.8.18
- 46. S&P Global, Global Industry M&A Trends Q1 2026: Sector Led, Value Driven Dealmaking, 2026.6.2
- 47. S&P Global, EMEA insurance brokers remain attractive amid shrinking M&A volume in Q2, 2026.7.28
- 48. S&P Global, India, Malaysia secure large insurance deals as Q2 M&A slows, 2026.7.20

# 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

### 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

### 이우근 파트너

보험계리 부문

☎ 02 6676 2206  
@ wooglee@deloitte.com

### 홍은정 파트너

보험계리 부문

☎ 02 6676 1120  
@ eunjhong@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

### 성장전략부문 부대표

서정욱 Partner  
juseo@deloitte.com

### 딜로이트 인사이트 편집장

박경은 Director  
kyungepark@deloitte.com

### 연구원

김혜련 Senior Manager  
hyerykim@deloitte.com

### 디자이너

박근령 Senior Consultant  
keunrpark@deloitte.com

### Contact us

krinsightsend@deloitte.com



앱



카카오톡 채널



'딜로이트 인사이트' 앱과 카카오톡 채널에서  
경영·산업 트렌드를 만나보세요!



# 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](http://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.