

# 심층분석보고서

한화손해보험-회계

2026.04.14

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

### 심층분석보고서: 한화손해보험 회계 직무

#### [1장] 손해보험 산업, 구조적 전환기의 한가운데

##### 손해보험업의 정의와 한국 시장 구조의 특수성

손해보험업은 재물·배상책임·신체 상해·질병·기업자산 등 다양한 위험을 인수하고 보험료를 수취하는 대가로 사고 발생 시 약정된 보상금을 지급하는 금융업입니다. 생명보험이 사망·생존이라는 인간의 수명과 연관된 위험만을 다루는 반면, 손해보험은 '우연한 사고로 인한 경제적 손실'이라는 훨씬 넓은 범주를 다루는 점이 본질적 차이입니다. 한국의 손해보험 시장은 글로벌 시장과 비교했을 때 매우 독특한 구조를 가지고 있습니다. 일반적으로 손해보험이라고 하면 자동차·화재·배상책임을 떠올리기 쉽지만, 한국은 독특하게 장기인보험(건강·상해·종합보험 등)이 전체 원수보험료의 52%를 차지하며 최대 수익원으로 기능합니다. 이는 한국 생명보험 시장이 포화 상태에 도달하면서 손보사들이 장기 보장성 상품을 개발해 제3보험 영역에서 생보사와 치열하게 경쟁한 결과이며, IFRS17 도입 이후에는 이 장기인보험에서 창출되는 CSM이 손보사의 기업가치를 좌우하는 핵심 변수로 부상했습니다.

자동차보험이 전체 원수보험료의 약 20%를 차지하고, 일반손해보험(화재·해상·배상책임·기술보험 등)이 14%, 장기물보험이 13%를 구성합니다. 이러한 포트폴리오 구성은 대형사와 중형사 간에 또 다른 양상을 보이는데, 대형 5사는 자동차보험 비중이 상대적으로 높고, 한화손보와 같은 중형사는 장기보험 비중이 80% 수준까지 집중되어 자동차보험 손해를 악화 국면에서는 오히려 상대적 방어력을 갖는 구조가 되었습니다.

규제 체계는 3원 구조로 운영됩니다. 금융위원회가 정책과 제도를 설계하고, 금융감독원이 감독과 검사를 실행하며, 손해보험협회가 자율규제와 통계 업무를 담당합니다. 특히 IFRS17 도입 이후 금감원의 역할이 대폭 확대되어, 계리적 가정 가이드라인 제·개정, 결산점검 TF 운영, 계리감리 등 회계 영역 전반에 대한 직접적 개입이 상시화되었습니다. 이는 회계 직무가 과거의 '기록자' 역할에서 '규제 대응자' 역할로 확장되고 있음을 의미합니다.

##### IFRS17과 K-ICS가 바꾼 산업의 게임 룰

2023년 1월 1일 시행된 IFRS17(국제보험회계기준)은 보험 산업의 수익 인식 체계와 부채 측정 방식을 근본적으로 변혁한 사건입니다. 기존 IFRS4에서는 보험료를 수취하는 시점에 수익을 인식했으나, IFRS17은 보험서비스를 제공하는 기간 전체에 걸쳐 수익을 분할 인식하며, 보험부채를 취득원가가 아닌 시가(공정가치)로 평가합니다. 이러한 변화의 근본 원리는 '보험은 장기에 걸친 서비스 계약'이라는 경제적 실질을 회계에 반영하자는 것이며, 이를 통해 보험사 간, 국가 간, 금융업권 간 비교 가능성을 확보한다는 목표입니다.

IFRS17의 핵심 지표인 CSM(Contractual Service Margin, 보험계약마진)은 보험계약에서 서비스 기간 동안 얻을 미래 이익의 현재가치로서, 계약 체결 시점에 부채에 계상되어 일정 기간 상각하며 보험수익으로 인식됩니다. 따라서 CSM은 '미리 약정된 미래 수익의 저장고' 같은 개념으로, CSM 규모가 크고 신계약 CSM이 꾸준히 증가하는 기업일수록 향후 수익성이 안정적일 것으로 평가받습니다. 이 때문에 IFRS17 도입 이후 보험사의 IR 자료, 애널리스트 리포트, 신용평가 자료에서 가장 먼저 등장하는 지표가 CSM이 되었고, 회계팀의 핵심 KPI 역시 'CSM 산정의 정확성과 적시성'으로 재편되었습니다.

도입 첫 해인 2023년에는 손보 업계 당기순이익이 전년 대비 무려 50.9% 급증했는데, 이는 근본적인 보험영업 실적이 그만큼 좋아져서가 아니라 회계기준 변경 효과, 특히 각 사가 계리적 가정을 낙관적으로 설정한 결과

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

였습니다. 이에 대해 "실적 부풀리기"라는 비판이 제기되었고, 금융당국은 2023년과 2024년 두 차례에 걸쳐 계리적 가정 가이드라인을 강화하여 무·저해지보험의 해지율에 로그-선형 원칙모형(수렴점 0.1%)을 적용하도록 의무화했습니다. 그 결과 2024년 4분기에는 삼성화재 -1,700억원, DB손보 -1조 3,000억원, 현대해상 -7,300억원, KB손보 -6,700억원, 메리츠화재 -5,900억원 수준의 대규모 CSM 소급 조정이 발생하여, 업계 전반의 CSM이 일제히 조정되는 '고난의 시기'를 경험했습니다. 이는 회계기준의 원칙성과 기업의 판단 재량 사이의 경계가 얼마나 중요한 실적 변수인지를 극명하게 보여준 사례이며, 회계 직무 종사자에게는 '계리적 가정에 대한 비판적 검토 능력'이 얼마나 중요한지를 각인시킨 사건입니다.

K-ICS(신지급여력제도)는 IFRS17에 기반한 건전성 관리 제도로 기존 RBC(위험기준자기자본)를 대체했습니다. 시가 기반 평가라는 IFRS17의 원칙을 자본규제에도 일관되게 적용하여, 자산과 부채 모두를 시가로 평가한 후 위험량을 반영하는 방식입니다. 2024년 12월 말 기준 손보사 평균 K-ICS 비율은 경과조치 후 211.0%이며, 금감원 권고치 150%를 상회합니다만 전분기 대비 약 16%p 하락하는 등 하방 압력이 지속되고 있습니다. 현대해상 157.0%, 롯데손보 154.6% 등 일부 사는 권고치에 근접한 수준까지 내려와 자본확충이 시급한 과제로 부상했습니다. 더욱이 2026년부터는 기본자본 K-ICS 추가 도입이 예고되어 있으며, CSM·후순위채·신종자본증권 등이 기본자본에서 제외될 경우 업계 전반의 비율이 추가로 하락할 것으로 예상됩니다. 이러한 자본규제 환경의 지속적 강화는 회계팀이 단순 결산 기능을 넘어 '자본 관리의 파수꾼' 역할까지 수행해야 함을 의미합니다.

### 시장 규모와 수익 구조의 거시적 변화

2024년 손해보험 업계의 원수보험료(퇴직연금 제외)는 약 105조 3,000억원으로 전년 대비 4.0% 성장했습니다. 세부적으로 보면 장기인보험이 +9%, 일반손해보험이 +7% 성장한 반면, 자동차보험은 -2% 감소하여 성장의 견인차가 누구인지 분명하게 드러났습니다. 당기순이익은 8조 5,000억원(+3.1%)으로 IFRS17 도입 2년차에도 호실적을 이어갔으나, 2025년에는 자동차보험 적자 확대와 보험손익 악화로 약 7조 3,000억원(-14.5%)으로 하락했습니다. 2년 연속 이어진 회계기준 변경 효과가 점차 사라지면서 각 사의 진짜 영업력과 위험관리 역량이 실적으로 드러나기 시작한 국면이라 할 수 있습니다.

수익 구조에서 반드시 주목해야 할 점은 보험손익과 투자손익의 비중 역전 추세입니다. 2025년 빅5 기준 보험손익은 5조 439억원(-28.6%)으로 급감한 반면, 투자손익은 4조 120억원(+39.3%)으로 급증하여 보험 본업의 수익성 악화를 투자 수익이 보전하는 구조가 형성되었습니다. 이는 장기 금리 상승 국면에서 보험사가 보유한 채권 포트폴리오의 이자-평가 수익이 개선된 결과이지만, 동시에 '보험 본업보다 자산운용에 기대는 구조'가 고착화되는 것 아닌가 하는 우려도 낳고 있습니다. 회계 직무 관점에서는 금융손익을 P&L(손익계산서)에 반영할지 OCI(기타포괄손익)에 반영할지의 선택(OCI 옵션)이 손익 변동성을 좌우하는 중대한 판단이 되며, 자산운용 팀과의 긴밀한 협의가 필수적입니다.

### 자동차보험 적자 전환과 실손보험 개혁의 파급력

자동차보험은 4년 연속 보험료 인하가 누적된 가운데 자동차 정비수가가 2.7% 인상되고, 차량 고급화에 따른 부품비가 지속적으로 상승하면서 2024년 합산비율이 100.1%로 손익분기점을 넘어섰습니다. 2025년에는 빅5 전사가 자동차보험에서 적자를 기록하여 합산 4,585억원의 적자를 냈는데, 구체적으로는 삼성 -1,590억, KB -1,077억, 현대 -908억, DB -547억, 메리츠 -463억원 수준입니다. 이에 따라 업계는 2026년 2월부터 자동차보험료 인상을 단행할 예정이며, 이는 가계 부담과 정치적 반발을 동반할 수 있는 민감한 이슈입니다. 자동차보험은 보험료가 의무보험의 성격을 가지기에 사회적 민감도가 매우 높고, 금융당국의 직간접적 개입이 상시화되어 있는 영역입니다.

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

실손보험 개혁도 산업 전반에 큰 영향을 미치고 있습니다. 금융위원회는 2025년 4월 5세대 실손보험 개혁안을 발표하여 비중증 비급여 자기부담률을 30%에서 50%로 상향하고, 연간 보장한도를 5,000만원에서 1,000만원으로 대폭 축소하는 구조 개편을 단행했습니다. 도수치료·체외충격파·영양제 주사 등 과잉진료 논란이 있던 항목은 보장에서 제외되거나 본인부담 95%로 전환되며, 2026년 4월 출시가 예정되어 있습니다. 보험료는 현행 4세대 대비 30~50% 인하되어 월 7,000원대로 책정될 전망이지만, 보험사 입장에서는 중증질환 보장 강화에 따른 위험률 재산정, 기존 계약과의 혼재 관리, 판매채널 재교육 등 상당한 비용과 운영 복잡성을 수반합니다. 회계 직무 측면에서는 5세대 실손의 출시가 신계약 CSM 흐름에 어떻게 영향을 줄지, 기존 실손 포트폴리오의 계리적 가정에 어떤 조정이 필요한지를 계리팀과 협의하는 과정이 중요해질 것입니다.

### 디지털 전환과 헬스케어 융합이 만드는 새로운 경쟁 축

자동차보험의 온라인채널(CM) 비중이 2024년 35% 수준까지 확대되었고, 캐롯손보·카카오페이손보·신한EZ손보 등 디지털 전용 손보사들이 시장에 진입하여 기존 대면·TM 채널 중심의 경쟁 구도를 흔들고 있습니다. DB손보는 AI 자동심사를 도입하여 심사 시간을 40분에서 10분으로 단축시켰고, 메리츠화재는 우량계약 선별의 데이터 모델링을 고도화하여 합산비율 관리의 업계 표준을 새로 쓰고 있습니다. 삼성화재는 초대형 AI 투자로 언더라이팅과 고객 서비스 전반의 자동화를 가속화하고 있습니다. 이러한 디지털 전환은 단순히 IT 영역의 이슈가 아니라 회계·결산 시스템 전반의 재구축 프로젝트를 수반하며, ERP 고도화, 데이터 웨어하우스 구축, 결산 자동화(RPA) 도입 등 회계 직무가 주도하거나 깊숙이 관여하는 과제가 다수 발생합니다.

마이데이터 시행과 공공의료데이터 심의 재개로 보험사의 헬스케어·요양시장·상조서비스 등 비보험 영역 확장(빅블러 현상)도 본격화되고 있습니다. 보험사들이 자회사 형태로 헬스케어 플랫폼, 요양시설, 상조회사 등을 운영하면서 연결 재무제표의 복잡성이 증가하고, 내부거래 제거·세무 최적화·이전가격 등 새로운 회계 이슈가 발생하고 있습니다. 한화손보 역시 라이프플러스 펩테크연구소 운영, 캐롯손보 합병 등 그룹 내외의 다각화를 진행하면서 이러한 회계·세무 복잡성에 노출되어 있으며, 이는 회계 직무의 영역과 전문성 요구 수준이 지속적으로 확장되고 있음을 시사합니다.

### 주요 플레이어와 경쟁 구도의 재편

2024년 2분기 기준 원수보험료 시장점유율은 삼성화재 22.7%, DB손보 17.1%, 현대해상 16.1%, 메리츠화재 13.3%, KB손보 12.0%, 한화손보 약 5.5% 수준입니다. 대형 5사가 원수보험료 기준 약 81%를 과점하며, 자동차보험은 빅4가 85.4%를 장악하고 있어 중형사가 비집고 들어갈 여지가 매우 좁습니다. 그러나 장기인보험 영역에서는 한화손보가 7.8%의 점유율을 확보하고 있어, 전사 점유율보다 장기인보험 점유율이 더 높다는 점에서 니치 전략의 성과를 확인할 수 있습니다. 특히 IFRS17 체제에서는 장기인보험이 CSM의 주요 공급원이기에, 이 영역에서의 경쟁력이 곧 기업가치로 직결됩니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

면접에서 "왜 손해보험업인가"라는 질문에 대해 IFRS17·K-ICS라는 회계 패러다임 전환기에 보험 회계의 전문성이 산업 전체의 경쟁력을 좌우하는 핵심 기능으로 부상했다는 점을 강조할 수 있습니다. 특히 CSM 산정·상각, 계리적 가정 검증, 자본건전성 관리 등 회계 직무의 전략적 중요성이 과거 어느 때보다 높아졌음을 구체적인 수치와 함께 설명하면 차별화가 됩니다. 예를 들어 "2024년 4분기에 업계 전반의 CSM 조정이 수조원대로 발생한 사례는 회계 가정 하나하나가 실적에 얼마나 큰 영향을 미치는지를 보여주었고, 이는 제가 회계 직무를 보험 산업에서 수행하고 싶은 이유"와 같은 답변은 단순한 업계 이해를 넘어 직무에 대한 전략적 통찰을 드러냅니다. 또한 자동차보험 적자 전환, 실손보험 개혁, 디지털 전환, 자본규제 강화라는 4대 변수가 향후 3~5년간 업계의

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

지형을 새로 그릴 것이라는 거시적 관점을 갖추는 것은 자기소개서와 면접 모두에서 강력한 무기가 됩니다.

### [2장] 한화손해보험은 어디에 서 있는가

#### 빅5 실적 비교로 본 2025년 경쟁 지형의 대격변

2025년 연간 실적을 기준으로 보면 손보 업계 순위는 삼성화재 2조 203억원, 메리츠화재 1조 6,810억원, DB손보 1조 5,349억원, KB손보 7,782억원, 현대해상 5,611억원, 한화손보 3,611억원 순입니다. 여기서 주목해야 할 세 가지 변화가 있습니다. 첫째, 메리츠화재가 DB손보를 제치고 2위로 올라선 것입니다. 메리츠는 장기인보험 중심의 우량계약 전략과 낮은 자동차보험 비중으로 적자 충격이 제한적이었고, ROE 25.9%라는 업계 최고의 자본효율성을 기록했습니다. 둘째, KB손보가 현대해상을 넘어 4위로 도약한 것으로, 이는 장기보험 포트폴리오의 질적 개선과 투자손익 호조가 결합된 결과입니다. 셋째, 현대해상이 보험손익 62% 급감으로 5위까지 밀려난 것은 계리과정 가이드라인 조정에 따른 CSM 재평가의 영향이 상대적으로 컸기 때문으로 해석됩니다.

이러한 빅5 내부의 순위 변동은 단순한 일회성 현상이 아니라 IFRS17 체제에서 '어떤 사업구조를 가진 기업이 진짜 강한가'에 대한 시장의 재평가가 본격화되고 있음을 의미합니다. 과거 RBC-IFRS4 체제에서는 자동차보험 규모와 장기보험 신계약 유지율이 주요 평가 기준이었다면, 이제는 신계약 CSM의 질, 보유 CSM의 상각 구조, 계리적 가정의 보수성, K-ICS 자본 여력이 종합적으로 평가되는 시대로 전환된 것입니다. 한화손보가 이러한 재평가 과정에서 신계약 CSM 성장률 38.9%라는 지표로 두각을 드러낸 것은, 이 기업이 단순히 '6위 중형사'가 아니라 '질적 성장의 선두주자'로 자리매김하고 있음을 시사하며, 회계 직무 지원자라면 이 지점을 반드시 체화해야 합니다.

#### CSM과 K-ICS로 본 질적 경쟁력의 입체 분석

2025년 말 기준 CSM 잔액은 삼성화재 14.2조원, DB손보 12.2조원, 메리츠화재 11.1조원, 현대해상 8.9조원, KB손보 약 9.2조원, 한화손보 4.1조원 수준입니다. 절대 규모에서 한화손보는 6위에 해당하지만, 신계약 CSM 성장률 38.9%는 빅5를 포함해 압도적인 1위입니다. 이는 '현재의 이익 창출력'이 아닌 '미래 이익의 저장 속도'에서 한화손보가 빅5를 앞지르고 있다는 의미이며, IFRS17 체제에서 기업가치 평가의 중요한 프리미엄 요인이 됩니다. 증권가 애널리스트들이 한화손보에 대해 "외형은 중형사지만 성장 탄력은 대형사"라는 평가를 내놓는 근거도 여기에 있습니다.

K-ICS 비율은 삼성화재 265%, 메리츠화재 248%, DB손보 202%, KB손보 188%, 현대해상 156% 수준이며, 한화손보는 경과조치 후 209%, 경과조치 전 174%로 안정적 구간에 위치합니다. 경과조치 전후의 차이가 큰 것은 IFRS17 전환 시 누적된 과거 계약의 평가 차이를 단계적으로 반영하는 경과조치가 아직 작동 중이기 때문이며, 경과조치가 종료되는 시점(2028년 예정)에는 자본 수준의 '민낯'이 드러나게 됩니다. 한화손보는 이에 대비하여 2025년 1월 후순위채 5,000억원 발행, 신종자본증권 검토 등 자본확충 노력을 지속하고 있으며, 이는 회계·재무팀의 핵심 과제 중 하나입니다.

#### 사업 포트폴리오 비교에서 드러나는 전략적 특수성

한화손보의 가장 뚜렷한 특징은 장기보험 비중이 약 80%로 업계 평균 54.7%를 크게 상회한다는 점입니다. 이는 양날의 검과 같은 포트폴리오 구성입니다. 장점은 자동차보험 손해율 악화 시 상대적으로 덜 노출되는 방어력과, IFRS17 체제에서 장기인보험이 CSM의 주요 공급원이라는 수익 구조상의 이점입니다. 반면 약점은 포트폴리오 다변화가 부족하여 장기인보험 시장의 성장률이 둔화되거나 규제 변화가 발생할 경우 대안 성장동력이

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

부족하다는 점, 그리고 자동차보험의 규모가 작아 데이터 기반 언더라이팅 경쟁력을 키우기 어렵다는 점입니다. 이 때문에 한화손보는 캐롯손보 합병을 통해 자동차보험의 데이터·디지털 역량을 외부에서 수혈하는 전략을 선택했다고 해석할 수 있습니다.

경쟁사들의 전략을 비교해보면 각사의 정체성이 더욱 뚜렷해집니다. 삼성화재는 가장 균형 잡힌 포트폴리오와 업계 최고의 자산 규모, 방대한 고객기반을 바탕으로 '전방위 안정 성장' 전략을 구사합니다. 메리츠화재는 우량 계약 선별과 고수익성 상품 중심의 '선택과 집중' 전략으로 ROE를 극대화합니다. DB손보는 미국 포테그라 인수를 통한 글로벌 확장과 디지털 혁신의 이중 레일을 가동하고 있습니다. 현대해상은 전통적 대면 채널의 강점을 바탕으로 점진적 디지털 전환을 추구하지만 최근 실적 부진으로 재편이 필요한 국면입니다. KB손보는 KB금융 계열사 시너지와 장기보험 강화로 빠른 성장세를 보이고 있습니다. 한화손보는 이들과 같은 링에서 규모 경쟁을 하는 대신 '여성보험 명가 + 디지털 하이브리드'라는 차별화된 자리매김을 선택한 것이며, 이는 회계 직무 측면에서도 상품 포트폴리오의 집중도가 높아 회계 처리의 복잡성이 상대적으로 관리 가능하다는 실무적 의미를 갖습니다.

### 한화손보의 포지셔닝 전략: '여성보험 명가' + '디지털 하이브리드'

한화손보가 중형사로서 대형사와의 경쟁에서 차별적 포지션을 구축한 핵심 전략은 두 가지 축으로 정리됩니다. 첫 번째 축은 여성보험 '시그니처' 시리즈입니다. 2023년 7월 1.0 출시 이후 4.0까지 진화하며 배타적사용권을 22건이나 획득했고, 2025년 인보장 신계약 내 여성보험 비중이 19%에 달합니다. 배타적사용권이란 보험업계의 지적재산권에 해당하는 제도로, 독창적이고 유용한 상품·서비스에 대해 일정 기간 동일한 상품을 경쟁사가 출시할 수 없도록 하는 제도입니다. 한 회사가 22건의 배타적사용권을 보유한 것은 그 자체로 해당 영역에서 압도적인 상품 혁신력을 입증하는 것이며, 이는 단기간에 따라잡기 어려운 구조적 경쟁우위입니다.

두 번째 축은 2025년 10월의 캐롯손보 흡수합병을 통한 대면(TM) + CM(사이버마케팅) 3채널 체제 완성입니다. 한화손보는 대면 채널의 설계사 영업망과 TM 콜센터 영업망을 전통적으로 보유하고 있었으나 CM 채널은 상대적으로 취약했습니다. 캐롯손보는 2019년 설립된 디지털 전용 손보사로 '퍼마일'이라는 주행거리 기반 자동차보험 상품과 IoT·빅데이터 기반의 운전 습관 분석 역량을 보유하고 있었습니다. 이 두 회사의 합병은 단순한 자산 결합이 아니라 전통 보험사의 영업망과 디지털 네이티브의 기술력을 결합한 '하이브리드 모델' 구축을 의미합니다. 합병 후 5년 내 자동차보험 매출 2조원, 시장점유율 10% 달성이라는 공격적 목표를 제시한 것은 이 결합에 대한 경영진의 자신감을 반영하는 것이지만, 실제 달성을 위해서는 상품 포트폴리오 재설계, 판매채널 충돌 관리, 통합 IT 시스템 구축 등 수많은 과제가 남아 있습니다.

회계 직무 관점에서 이 합병은 대단히 중요한 함의를 갖습니다. 합병 회계처리, 합병 관련 영업권과 무형자산 평가, 합병 후 통합 결산 체계 구축, 캐롯의 누적 결손금 해소 계획, 세무상 이월결손금 승계 처리 등 복합적인 이슈가 2~3년간 지속적으로 다루어져야 합니다. 신입 회계 담당자가 입사해서 처음 접하는 업무 중 상당 부분이 이러한 합병 후속 처리와 관련될 가능성이 높으며, 이는 다른 보험사에서는 흔히 경험할 수 없는 귀한 경험이 될 것입니다.

### 최근 6개월 핵심 이슈의 다층적 해석

2025년 10월 1일 캐롯손보 흡수합병이 완료되었고, '한화손보 캐롯' 통합 브랜드가 출범했습니다. 나채범 대표이사가 2025년 3월 재선임되어 임기 2년을 추가로 확보했으며, 2026년 경영 기조로 '내실성장'을 천명했습니다. 이는 외형 확대보다는 CSM 질 관리, K-ICS 자본 관리, 합병 시너지 극대화를 우선하겠다는 신호로, 회계 직무의 전략적 중요성이 높아질 수밖에 없는 맥락을 제공합니다. 인도네시아 리포손해보험 지분 추가 인수(총

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

61.5%)를 통한 자회사 편입은 동남아 시장 확장의 교두보를 확보한 것으로, 리포손보는 현지 손보사 77개 중 14위이며 건강·상해보험 시장점유율 2위, A.M. Best 재무건전성 등급 A-(Excellent)을 보유한 우량 자회사입니다.

후순위채 5,000억원 발행(2025년 1월)은 K-ICS 자본 확충을 위한 조치였으며, 당시 금리 환경과 보험업계 자본 압박을 고려할 때 적시성 있는 의사결정이었다고 평가받습니다. 한화생명 연결 기준에서 한화손보의 순이익 기여도가 40%를 상회하게 된 것은 그룹 내 손보 사업의 전략적 중요성이 크게 증가했음을 의미하며, 이는 향후 그룹 차원의 인재·자본 투입이 더욱 확대될 가능성을 시사합니다. 이러한 일련의 움직임은 한화손보가 단순히 '한화생명의 손보 자회사'에서 '한화금융의 성장 엔진'으로 위상이 격상되고 있음을 보여주며, 이 과정에서 회계·재무 인력의 수요와 역할도 확장될 것이 분명합니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

"왜 한화손보인가"라는 질문에 대해 세 가지 구체적 데이터를 근거로 답변하는 것이 효과적입니다. 첫째, 신계약 CSM 성장률 38.9%로 업계 최고 수준의 질적 성장 모멘텀을 보이고 있다는 점. 둘째, 여성보험이라는 독보적 니치에서 배타적사용권 22건을 확보하여 모방 불가능한 상품력을 구축했다는 점. 셋째, 캐롯 합병을 통한 디지털 전환으로 향후 5년간 다이내믹한 변화가 예상된다. 이 세 가지를 근거로 "규모보다 수익성, 외형보다 내실"이라는 기업의 전략 방향에 회계 직무가 어떻게 기여할 수 있는지를 연결시키는 것이 차별화 전략입니다. 예를 들어 "캐롯 합병 후속 회계처리와 통합 결산 체계 구축에 참여하며 중형 보험사의 디지털 전환이라는 산업적 전환점의 한가운데에서 실무 경험을 쌓고 싶다"와 같은 답변은 단순한 충성심이 아닌 전략적 이해에 기반한 지원 동기를 보여줍니다.

## [3장] 한화손해보험의 사업 구조와 재무 심층 분석

### 1946년 설립의 역사와 현재의 사업 구조

한화손해보험은 1946년 설립된 국내 최초 민족자본 손해보험사로, 광복 직후의 혼란기에 창립되어 한국 경제의 굴곡과 함께 성장해 온 역사적 기업입니다. 이러한 긴 역사는 단순한 업력 과시 이상의 의미를 갖는데, 한국 보험업의 제도 변천사 전체를 현장에서 경험해 온 조직적 학습 자산이 축적되어 있음을 의미합니다. 코스피 상장사(종목코드 000370)이며 2025년 3월 말 기준 총자산 20.9조원, 자기자본 3.0조원 규모입니다. 대표이사는 나채범이며, 한화생명을 중심으로 한 한화금융그룹 내에서 손해보험 부문을 담당하는 핵심 계열사입니다.

시장점유율은 장기보험 원수보험료 기준 7.8%, 자동차보험 3.2%(캐롯 합산 시 약 5.5%), 일반보험 4.6%, 보험수익 기준 전체 시장점유율 5.5% 수준입니다. 장기보험과 자동차보험의 점유율 차이가 크다는 것은 포트폴리오가 장기인보험에 집중되어 있음을 보여주며, 이 구조에서 CSM이 집중적으로 쌓이는 메커니즘이 형성되어 있습니다. 주주 구성은 한화생명이 최대주주로서 지배구조의 중심에 있으며, 이러한 지배구조는 그룹 차원의 전략 조율과 자본 지원이 원활하게 이루어질 수 있는 기반이 됩니다.

### 2025년 연간 실적의 명과 암

2025년 별도 기준 매출액은 6조 9,796억원(+17.0%)으로 외형 성장을 지속했으나, 당기순이익은 3,611억원(-5.6%)으로 소폭 감소했습니다. 손익 구조를 심층적으로 해부해 보면, 보험손익이 3,080억원(-22.7%)으로 크게 감소한 것이 주된 원인입니다. 보험손익을 세부 부문별로 나눠보면, 장기보험에서는 3,621억원의 흑자를 유지하며 주력 부문의 체력을 과시했지만, 자동차보험에서는 -557억원의 적자로 전환되었고, 일반보험 손익은 12

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

역원에 불과하여 사실상 손익분기점 수준이었습니다. 자동차보험의 적자 전환은 앞서 설명한 업계 전반의 손해를 악화 트렌드에 기인한 것이며, 업계 빅5 전체가 동일한 어려움을 겪고 있기에 한화손보만의 문제는 아닙니다. 그러나 한화손보는 자동차보험 규모가 상대적으로 작기 때문에 적자 금액의 절대 규모는 제한적이었고, 이것이 장기보험의 흑자에 의해 충분히 상쇄되었다는 점에서 포트폴리오 구조의 방어력이 입증되었다고 볼 수 있습니다.

투자손익이 6,134억원(+21.4%)으로 크게 증가하며 보험 부문 하락분을 상쇄한 점이 2025년 실적의 핵심입니다. 투자손익의 세부 구성은 이자손익 3,820억원, 배당손익 2,300억원으로, 유가증권 포트폴리오(약 18.9조원) 운용 성과가 견조했습니다. 이는 장기금리 상승 국면에서 채권 재투자 금리가 개선된 것과, 배당주 포트폴리오의 배당 수익이 안정적으로 유입된 것이 결합된 결과입니다. 회계 직무 관점에서는 이러한 투자손익의 인식 방식, 특히 FVTPL(당기손익-공정가치 측정) 자산과 FVOCI(기타포괄손익-공정가치 측정) 자산의 분류와 P&L/OCI 배분이 손익 변동성에 얼마나 큰 영향을 미치는지가 매우 중요한 실무 포인트입니다.

4분기뿐만 아니라 3분기도 회복세가 훨씬 선명합니다. 4분기 영업이익은 914억원(전년 동기 대비 +121.0%), 당기순이익은 668억원(+82.9%)을 기록하면서 하반기의 반등 흐름을 보여주었습니다. 이는 자동차보험 손해율이 연말로 갈수록 안정화 조짐을 보이고, 투자손익이 연말 평가에서 추가 개선된 결과로 해석됩니다. 회계 직무 담당자는 이러한 분기별 변동 요인을 정확히 분석하여 경영진에게 보고하는 것이 핵심 업무 중 하나이며, 이를 통해 2026년 실적 전망과 자원 배분 의사결정을 지원합니다.

### CSM 4조원 시대와 신계약 질적 혁신의 의미

한화손보의 보유 CSM은 2024년 말 3조 8,032억원에서 2025년 말 4조 694억원으로 7.0% 성장하여 최초로 4조원대에 진입했습니다. 이는 역사적 이정표로서의 의미를 갖습니다만, 더 인상적인 것은 신계약 CSM이 1조 283억원으로 전년 대비 38.9% 증가하며 처음으로 1조원을 돌파한 것입니다. 신계약 CSM이 이처럼 높은 성장률을 기록한 것은 단순히 신계약 판매량이 늘어난 것을 넘어 '질 좋은 계약'의 비중이 확대되었음을 의미합니다. CSM은 보험계약의 예상 수익성을 반영하는 지표이므로, 예상 수익성이 낮은 저마진 계약이 많아지면 신계약 매출이 늘어도 CSM은 크게 증가하지 않습니다. 한화손보의 신계약 CSM이 거의 40%에 달하는 성장을 보인 것은 고수익 상품, 특히 여성보험 시그니처 시리즈와 건강보험 신상품이 잘 팔렸고, 계리적 가정 하에서 수익성 프로파일의 양호하게 산출되었음을 의미합니다.

보험부채 대비 CSM 비중이 24.7%로 업계 평균 21.0%를 상회한다는 점도 중요합니다. 이는 한화손보의 보험부채 가운데 미래 수익으로 전환될 부분의 비중이 업계 평균보다 크다는 뜻이며, 부채의 '질'이 우수하다는 증거입니다. 월평균 보장성 신계약 매출은 75억원으로 전년 61억원에서 23.6% 증가했고, 장기보험 13회차 유지율은 85.0%로 양호한 수준입니다. 13회차 유지율은 보험 가입 후 13개월이 지난 시점에 계약이 유지되고 있는 비율로, 이 비율이 높다는 것은 계약 설계와 판매 과정이 건전했음을 시사합니다. 13회차 유지율이 낮으면 해지 환급금 지급과 신규 판매 사업비 손실로 실적에 부정적 영향이 크기 때문에 업계 전반의 관심사입니다.

### 차별화의 3축: 여성보험·캐럿·글로벌

여성보험 '시그니처'는 2023년 7월 출시 이후 4.0까지 진화하며 한화손보의 대표 브랜드가 되었습니다. 주요 보장 내용을 살펴보면 출산지원금 최대 900만원, 난임치료비 최대 900만원, 유방암 타입별 진단비 최대 1억 1,000만원 등 업계 최초 보장을 다수 포함하고 있으며, 4.0에서는 가정폭력 관련 법률비용 보장(업계 최초)과 Lady 변호사 상담 서비스까지 추가되었습니다. 이러한 상품 설계는 단순한 보험 상품 기획을 넘어 여성의 생애 주기 전반에서 겪을 수 있는 의료·사회적 위험을 통합적으로 다루는 '라이프 솔루션' 접근으로 평가받습니다. 국내 금융업계 최초로 설립된 라이프플러스 펌테크연구소(2023년 6월)가 차병원과 협력하여 여성 질환 분석·건강

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

관리 서비스를 고도화하고 있으며, 이를 통해 보험을 '사후 보상'에서 '사전 예방'의 영역으로 확장하는 시도를 이어가고 있습니다.

캐롯손보 합병(2025년 10월)으로 '캐롯' 브랜드를 CM 보험 브랜드로 유지하면서 대면·TM·CM 3채널 체제를 완성했습니다. 캐롯의 핵심 역량은 퍼마일(주행거리 기반) 자동차보험의 IoT·빅데이터 역량이며, 이를 한화손보의 보험 운용 노하우와 결합하여 5년 내 자동차보험 매출 2조원, 시장점유율 10%를 목표로 설정했습니다. 다만 캐롯의 2019~2024년 누적 적자가 약 3,385억원에 달하고, 2024년 자동차보험 손해율이 97.4%로 한화손보 본체 83.8%와 큰 격차가 있다는 점은 통합 시너지 실현까지 시간이 필요함을 보여줍니다. 회계적으로는 캐롯의 이연법인세자산 실현 가능성, 영업권 손상 검토, 합병 관련 구조조정 총당금 등 복잡한 이슈가 향후 2~3년간 지속적으로 다루어질 전망입니다.

인도네시아 리포손해보험 자회사 편입(지분 61.5%)으로 글로벌 사업도 본격화했습니다. 리포손보는 인도네시아 손보사 77개 중 14위이며, 건강·상해보험 시장점유율 2위, A.M. Best 재무건전성 등급 A-(Excellent)을 보유한 우량 자회사입니다. 인도네시아는 인구 2억 7,000만 명의 거대 시장이면서 보험 침투율이 낮아 성장 여력이 크다고 평가받는 지역이며, 한화그룹 차원에서도 한화에너지 등 다수 계열사가 진출해 있는 전략적 시장입니다. 회계 관점에서는 해외 자회사의 연결 편입에 따른 외화환산, IFRS-인도네시아 회계기준 차이 조정, 이전가격 정책, 해외 자회사에 대한 모회사 CSM 반영 등 글로벌 회계 이슈가 신규로 발생하게 되며, 이는 회계팀의 업무 영역이 국내를 넘어 해외로 확장됨을 의미합니다.

### 리스크 요인: 규제·경쟁·건전성의 3중 압박

첫째, 규제 리스크가 가장 큼니다. 2026년부터 '기본자본 K-ICS' 추가 도입이 예고되어 있으며, 이 제도 하에서는 CSM, 후순위채, 신종자본증권 등이 기본자본에서 제외됩니다. 기본자본은 가장 질 높은 자본으로 분류되는 영역으로, 이 영역에서의 비율이 별도로 관리되면 보험사들의 자본 구조 전반이 재편될 수밖에 없습니다. 금감원이 2026년 2분기부터 보수적 손해를 가정(신규담보 90%)을 적용하면 CSM 감소 압력이 추가로 강해질 것이 예상됩니다. 이러한 규제 변화는 회계팀과 리스크팀의 협업 부담을 크게 증가시키며, 향후 수년간 주요 실무 과제가 될 것입니다.

둘째, 캐롯손보 누적 적자(2019~2024년 약 3,385억원)의 해소와 통합 시너지 실현까지 시간이 필요합니다. 캐롯의 2024년 자동차보험 손해율 97.4%는 한화손보 본체 83.8%와 큰 격차가 있어 통합 손해를 관리가 과제이며, 이러한 손해율 차이는 그대로 보험손익에 영향을 미치므로 회계 관점에서도 매 분기 면밀한 모니터링이 필요합니다. 캐롯의 디지털 플랫폼과 한화손보의 영업망이 어떻게 결합하여 시너지를 만들어내는지, 그 과정에서 발생하는 매출·비용의 배분이 어떻게 이루어지는지는 관리회계 영역의 중요한 이슈가 됩니다.

셋째, K-ICS 비율이 경과조치 전 기준 174.4%로 하락 추세에 있어 자본확충 부담이 지속됩니다. 2028년 경과조치가 완전히 종료되면 추가적인 비율 하락이 예상되며, 이에 대비한 자본확충 로드맵이 필요한 상황입니다. 후순위채·신종자본증권 발행, 유상증자, 이익유보 등 다양한 옵션이 검토될 수 있으며, 각 옵션의 회계적·세무적 영향을 사전 분석하는 것이 회계팀의 역할입니다.

### 지원 전략 관점의 시사점

한화손보의 '내실성장' 기조에서 회계 직무는 CSM 산정·상각의 정확성, K-ICS 자본건전성 관리, 캐롯 합병 후 통합 결산 체계 구축이라는 3대 핵심 미션을 수행합니다. 면접에서 "입사 후 기여할 수 있는 점"을 묻는다면 이 세 가지를 축으로 답변을 구성하는 것이 효과적입니다. 예를 들어 "IFRS17 보험부채 시가평가의 결산 정확성 제고에 기여하고, 캐롯 합병에 따른 자동차·CM 부문 통합 회계처리 체계 안정화를 서포트하며, 2026년 기본자본

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

K-ICS 시행에 대비한 자본관리 지표 모니터링 체계 구축에 참여하고 싶다"와 같이 구체적인 과제와 연결된 기여 의사를 밝히는 것이 단순한 성장 의지 표명보다 훨씬 강한 인상을 남깁니다. 또한 "2025년 신계약 CSM 1조 원 돌파, 보유 CSM 4조원 진입이라는 이정표 이후 한화손보가 나아갈 다음 단계에서 회계가 담당해야 할 역할"에 대한 고민을 드러내면 단순 지원자가 아닌 '예비 직무 전문가'로 자리매김할 수 있습니다.

### [4장] 한화그룹 인재상과 보험 회계 직무가 원하는 인재

#### 한화그룹 3대 핵심가치와 인재상의 뿌리

한화그룹은 창업 이래 '신용(信用)과 의리(義理)'를 근간으로, 3대 핵심가치인 도전(Challenge)·헌신(Dedication)·정도(Integrity)를 인재상의 기둥으로 삼고 있습니다. 이 3대 핵심가치는 단순한 선언적 구호가 아니라 그룹의 모든 인사 평가와 의사결정에 실제로 반영되는 내부화된 기준입니다. '도전'은 기존 틀에 안주하지 않고 변화와 혁신을 통해 최고를 추구하는 정신이며, 한화그룹의 방산·화학·에너지·금융 등 주력 사업 전반에서 '패스트팔로어'가 아닌 '퍼스트무버'를 지향해 온 역사와 맞닿아 있습니다. '헌신'은 회사·고객·동료와의 인연을 소중히 여기며 공동의 목표를 위해 헌신의 힘을 다하는 태도이며, 이는 한화그룹 특유의 끈끈한 조직 문화와 장기 근속 인재를 존중하는 문화의 기반이 됩니다. '정도'는 자긍심을 바탕으로 원칙에 따라 바르고 공정하게 행동하는 것을 의미하며, 금융업이라는 규제 산업에서 특히 중요한 가치로 강조됩니다.

2024년 창립 72주년 기념사에서 김승연 회장이 강조한 'Great Challenger' 인재상은 주인의식(Ownership), 월등한 차별성, 변화 수용성, 장기적 관점, 끈기와 집요함이라는 5개 마인드셋으로 구성됩니다. 김 회장은 "완벽히 새로운 것은 완벽히 파괴하는 데서 시작한다"는 파괴적 혁신 지향과 "멀리 보는 사람은 흔들리지 않고 흐름을 읽는다"는 장기적 관점을 강조했는데, 이 두 메시지는 특히 보험 회계 직무의 현재 환경과 강하게 공명합니다. IFRS17 도입은 기존 회계 관행의 '완벽한 파괴' 위에서 '완벽히 새로운' 체제를 구축하는 과정이며, CSM의 20~30년 상각 기간을 이해하고 장기 관점에서 관리하는 것은 '멀리 보는 사고'의 전형입니다.

#### 한화손해보험 자체 인재상: 혁신형 인재

한화손해보험은 그룹 인재상을 바탕으로 자신감·전문성·지도력이라는 3가지 자체 인재상을 규정하고, 이를 '혁신형 인재'로 명명하고 있습니다. 자신감은 자기주도적 업무 수행 자세로서 상사의 지시를 수동적으로 따르는 것이 아니라 스스로 과제를 발굴하고 추진하는 태도를 의미합니다. 전문성은 해당 분야의 깊은 직무 역량으로, 단순 업무 숙련도가 아닌 해당 영역에서의 차별적 전문지식과 판단력을 요구합니다. 지도력은 팀을 이끌 수 있는 리더십으로, 신입 단계부터 향후 리더로 성장할 잠재력을 중시함을 시사합니다. 경영 슬로건은 "새시대! 새출발! 힘찬도전!"으로 캐럿 합병과 글로벌 확장의 시기에 조직 전체가 도전적 마인드로 무장할 것을 주문하고 있습니다.

이러한 인재상을 회계 직무와 연결해보면, 자신감은 '결산 프로세스의 비효율을 발견하고 개선안을 제안하는 적극성'으로, 전문성은 'IFRS17·K-ICS·세무 등 복잡한 규제환경에 대한 깊이 있는 이해'로, 지도력은 '유관부서 협업에서의 주도적 커뮤니케이션'으로 구체화됩니다. 자기소개서와 면접에서 자신의 경험을 이 세 축에 맞추어 재구성하면 인재상과의 정합성을 강하게 드러낼 수 있습니다.

#### 조직문화: 대기업 안정성과 금융권 처우의 균형

한화그룹은 2016년부터 '젊고 미래지향적인 기업문화 구축'을 선언하며 안식월 제도(승진 시 1개월), 유연근무제, 채용휴직(최장 2년 자기개발 휴직), 아빠휴가(1개월 의무) 등 파격적인 복리후생을 도입했습니다. 이는 대기업 중에서도 선도적인 워라밸 정책으로 평가받으며, 금융업이라는 업종 특성상 강한 업무 강도를 보완하는 제도적

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

장치로 가능합니다. 특히 아빠휴가 의무 1개월은 국내 대기업 중에서도 드문 선진적 제도이며, 한화그룹이 '오래 함께 갈 수 있는 회사'를 지향한다는 메시지를 담고 있습니다.

잡플래닛 리뷰 267건 기준 평점은 3.0/5.0, 캐치의 현직자 리뷰에서는 직원의 62%가 추천(전체 업종 상위 32%)하는 수준으로, 금융업계 내에서 중상위 수준의 만족도를 보입니다. 장점으로 반복적으로 언급되는 키워드는 "워라벨 좋음", "연차 눈치 안 봄", "칼퇴 가능", "대기업 네임밸류", "동글동글한 사람들" 등입니다. 이는 한화손보 조직이 과도한 경쟁보다는 협력과 안정을 중시하는 문화를 갖고 있음을 시사합니다. 반면 "전통적 수직문화 잔존", "본사-현장 소통 이슈" 등 전통 금융사 특유의 한계도 지적되며, 이러한 부분은 2025년 캐롯 합병으로 유입된 디지털 인력의 영향으로 점진적 변화가 예상됩니다. 회계 직무는 본사 업무가 중심이기 때문에 상대적으로 안정적인 업무 환경을 기대할 수 있으며, 결산 기간의 집중적 야근은 불가피하지만 평상시에는 정시 퇴근이 가능한 편으로 알려져 있습니다.

### 보험 회계 직무가 선호하는 인재의 핵심 특성

보험사 회계 직무는 일반 기업 회계와 본질적으로 다른 요구사항을 갖습니다. IFRS17 도입으로 회계팀은 계리팀의 산출물(BEL, RA, CSM)을 검증하고 재무제표에 반영하는 과정에서 계리적 가정에 대한 이해력, 대량 데이터 처리 능력, 규제 대응 역량이 필수가 되었습니다. 이는 전통적인 회계사의 영역을 넘어 계리·리스크·IT를 아우르는 융합적 전문성을 요구하는 방향으로 직무가 진화하고 있음을 의미합니다.

구체적으로 요구되는 특성은 다섯 가지로 정리됩니다. 첫째, 정확성과 디테일 지향입니다. 결산 오류 '제로'를 목표로 하며, 한 건의 오류가 수십억, 수백억 원 단위의 손익 변동으로 이어질 수 있는 환경에서 디테일에 집착하는 성향이 필수입니다. 둘째, 유관부서(계리·리스크·자산운용) 협업 능력입니다. 보험 회계는 단독으로 완결되는 업무가 아니라 계리팀의 보험부채 계산, 리스크팀의 위험량 산출, 자산운용팀의 투자 데이터, IT팀의 시스템 인터페이스가 모두 결합되어야 하는 융합 업무이기에 커뮤니케이션 역량이 전문지식 못지않게 중요합니다. 셋째, IFRS17-K-ICS 등 복잡한 규제환경 속에서 자기주도적으로 이슈를 발굴·해결하는 능력입니다. 규제가 매년 변화하고 새로운 해석이 계속 나오는 환경에서 수동적으로 기다리는 태도로는 업무를 감당할 수 없습니다. 넷째, 결산 마감 등 강한 데드라인 환경에서의 기한 준수 역량입니다. DART 공시 기한, 금감원 업무보고서 기한, 외부감사 일정 등 절대적인 마감일이 연중 상시 존재합니다. 다섯째, 엑셀 고급 기능과 ERP(SAP 등) 활용 능력, 그리고 점차 중요해지는 데이터 분석 도구(SQL, Python 등)에 대한 친숙도입니다.

관련 자격증은 공인회계사(KICPA)가 최고 수준으로 평가되며, 세무사, AICPA, CFA 등도 우대됩니다. 실무 레벨에서는 재경관리사, 전산세무 1-2급, 보험심사역 등이 보험사 회계에 대한 이해도를 증명하는 데 유용합니다. 특히 메리트화재 인사담당자는 "보험심사역은 보험업무 프로세스를 잘 담고 있어 보험사에 대한 이해와 업무 깊이를 알 수 있다"고 추천한 바 있으며, 이는 다른 보험사에도 동일하게 적용되는 평가로 볼 수 있습니다. 보험심사역 자격증은 KIDI(보험개발원)에서 주관하며 보험의 전반적 구조를 이해하는 데 최적화된 자격증이기에 회계 직무 지원자도 보유 시 차별화 요소가 됩니다.

### 인재상과 직무를 연결하는 전략적 프레임

한화그룹 핵심가치와 보험 회계 직무를 연결하면 다음과 같은 정교한 프레임이 완성됩니다. '도전'은 IFRS17 패러다임 전환기에 새로운 회계 기준을 적극적으로 학습하고 시스템 고도화 프로젝트에 참여하는 자세로 구체화됩니다. 보험 회계가 과거 IFRS4 시대의 정형화된 업무에서 IFRS17 시대의 동적이고 분석적인 업무로 진화하는 과정은 그 자체로 '도전'의 영역입니다. '헌신'은 결산 마감이라는 팀 공동 목표를 위해 계리·리스크·자산운용 부서와 긴밀히 협업하는 태도로 표현됩니다. 결산은 혼자 할 수 없는 업무이며, 팀 전체가 하나의 목표를 향해 장기

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

간 집중하는 과정에서 헌신의 가치가 발현됩니다. '정도'는 회계의 본질인 정확성·투명성·원칙 준수를 체현하는 것으로, 이는 특별히 보험 회계에서 중요한데 계리적 가정의 보수성을 유지하고 규제의 문언적 의미를 넘어 그 정신을 따르는 태도가 바로 '정도'의 실천이기 때문입니다.

### 면접 활용 포인트

인재상 관련 질문에 대해 효과적인 답변의 구조는 다음과 같습니다. "한화그룹의 '정도' 가치는 회계 직무의 본질과 정확히 일치한다고 생각합니다. IFRS17이라는 원칙 중심 회계기준 하에서는 수치를 맞추는 것보다 그 수치가 도출된 가정과 논리가 원칙에 부합하는지가 훨씬 중요합니다. 계리적 가정의 투명한 검증과 내부회계관리제도의 성실한 운영이야말로 '정도'의 실천이며, 저는 이 가치에 깊이 공감합니다." 이러한 답변은 추상적 가치 표명이 아닌 직무에 기반한 가치 해석을 보여줌으로써 지원자의 직무 이해도와 가치 적합성을 동시에 어필합니다. 또한 '도전'에 관한 질문에는 IFRS17 도입 후 회계 영역의 변화를 언급하고, '헌신'에 관해서는 팀 단위 결산 업무 경험을 연결시키는 등 각 가치별로 구체적 에피소드를 준비해두면 좋습니다.

## [5장] 보험사 회계 직무, 무엇을 하고 어떤 역량이 필요한가

### 보험 회계의 업무 사이클: 일간·월간·분기·연간의 리듬

보험사 회계팀의 업무는 엄격한 시간 주기에 따라 운영되며, 이 리듬을 이해하는 것이 직무 적응의 첫걸음입니다. 일간 업무로는 회계전표 검토·승인, 자금일보 작성, 매출/지출 회계처리, 현업 부서 문의 대응 등이 있습니다. 일간 업무는 얼핏 단순해 보이지만 보험사는 일일 거래량이 방대하기 때문에 전표 한 건의 오류가 누적되면 월말 결산에서 큰 차이로 이어질 수 있습니다. 따라서 신입 담당자가 입사 후 처음 맡게 되는 업무가 일간 전표 처리와 검토인 경우가 많으며, 이 과정에서 보험사의 계정 체계와 거래 구조를 체득하게 됩니다.

월간 업무는 월말 결산 조정 분개, IFRS17 부채 재평가(계리팀 산출물 수령 → 회계 반영), CSM 변동 분석(roll-forward), 예실차 분석(예상 보험금 대비 실제 지급액 차이), 관리손익 작성·보고 등으로 구성됩니다. 계리팀의 가정파트가 해지율·위험률·할인을 등을 갱신하면, 모델파트가 현금흐름을 산출하고, 결산파트(회계팀)가 이를 전표로 변환하여 재무제표에 반영하는 협업 프로세스가 매월 반복됩니다. 이 과정에서 회계팀은 계리팀 산출물을 그대로 받아들이는 것이 아니라 합리성을 검증하고 필요 시 이의를 제기하는 역할을 수행하며, 이것이 바로 IFRS17 시대 회계 직무의 고도화된 영역입니다.

분기 업무는 분기보고서 작성 및 DART 제출(분기 종료 후 45일 이내), K-ICS 비율 산출·금감원 보고, 외부감사인 분기 검토 수검, 경영공시(손해보험협회 통일공시기준), 부가가치세·원천세 신고 등이 핵심입니다. 분기 업무의 절대적 마감 기한은 회계팀 전체가 한 달간 집중 근무해야 하는 고강도 사이클이며, 이 기간 동안 외부감사인과의 대응, 내부 경영층 보고, 공시 자료 준비가 동시에 진행됩니다. 연간 업무에는 연말 결산(12~3월), 사업보고서 제출(3월 말 기한), 법인세 세무조정 및 신고, 외부감사 완료 및 감사보고서 첨부, 주주총회 자료 작성, 정기경영공시 등이 포함됩니다. 연말 결산은 회계팀의 1년 중 가장 중요한 이벤트이며, 이 기간의 정확성과 효율성이 그해의 조직 평가에 결정적 영향을 미칩니다.

### IFRS17 CSM 산정 프로세스: 회계팀의 핵심 과업

IFRS17 하에서 보험부채는 최선추정부채(BEL)와 위험조정(RA), 그리고 보험계약마진(CSM)의 세 요소로 구성됩니다. BEL은 미래 현금흐름의 최선 추정치의 현재가치이고, RA는 비재무적 위험에 대한 위험조정이며, CSM은 계약 체결 시점에 인식되는 미래 이익의 현재가치입니다. CSM roll-forward는 매 결산 시 '기초 CSM + 신계약

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

CSM + 가정변경 조정 - CSM 상각(보험수익 인식) = 기말 CSM'의 과정을 거칩니다. 이 roll-forward는 단순한 산술 계산이 아니라 각 구성요소에 대한 해석과 설명이 동반되어야 하며, 왜 CSM이 증가했는지 혹은 감소했는지를 경영진과 외부 이해관계자에게 설명해야 합니다.

회계팀은 계리팀이 산출한 BEL·RA·CSM 데이터를 수령하여 회계 분개로 전환하고, 예실차(실제 보험금/사업비와 예상치의 차이)를 분석하여 당기 손익에 반영합니다. 예실차가 즉시 P&L에 영향을 미치기 때문에 그 분석과 관리는 회계팀의 핵심 KPI 중 하나이며, 예실차의 구조적 요인(예: 특정 질환의 청구 증가, 특정 연령대의 해지율 변화 등)을 분석하여 상품 개선이나 계리 가정 조정에 피드백하는 것도 회계팀의 부가가치 기여입니다. 2025년 상반기에 10대 손보사의 예실차가 -4,286억원 적자로 급전환(전년 동기 +479억원 흑자)된 것은 의료 이용률 증가에 따른 구조적 현상으로, 회계팀의 모니터링과 경영층 보고가 더욱 중요해졌습니다. 이러한 예실차 역전 현상은 단순한 일회성 변동이 아니라 구조적 변화를 의미하며, 향후 계리 가정의 대폭 재조정을 불가피하게 만들 수 있는 신호입니다.

### 내부·외부 이해관계자 맵의 방대한 네트워크

보험 회계팀은 조직 내 가장 넓은 이해관계자 네트워크를 운영하는 부서 중 하나입니다. 내부적으로 계리팀과는 IFRS17 부채 데이터, CSM·BEL·RA 계산 결과를 매월 교환합니다. 리스크관리팀과는 K-ICS 자본적정성 데이터, 할인을 관리 이슈를 공유합니다. 자산운용팀과는 투자손익 데이터, 금융손익의 OCI 선택, 듀레이션 매칭 관리에 대해 긴밀히 협의합니다. 상품개발팀과는 신상품의 CSM 사전 분석을 통해 상품의 수익성 프로파일을 평가합니다. 경영기획/IR팀과는 관리손익 보고, 예산 편성, 투자자 대상 IR 자료 준비를 진행합니다. 선임계리사는 보험부채 적정성을 독립적으로 검증하는 역할을 수행하며 회계팀과 직간접적으로 소통합니다. 준법감사·감사부서는 계리 가정 변경의 사전 검증, 내부회계관리제도 운영의 적정성 평가에 관여합니다.

외부적으로는 금융감독원과 업무보고서 제출, 결산점검 TF 참여, 계리감리 수검을 진행합니다. 외부감사인(Big4 회계법인)과는 분기 검토와 연간 감사를 수검하며, 이 과정에서 IFRS17 적용에 대한 전문적 협의가 이루어집니다. 한국회계기준원과는 K-IFRS의 해석 이슈에 대해 간접적으로 소통하며, 보험개발원은 참조통계와 위험률표 제공 기관으로 실무적 기반 데이터를 제공합니다. 국세청과는 법인세 신고와 세무조사 대응을 진행하며, 신용평가기관과는 연 1회 이상 면담을 통해 기업 재무 상태를 설명합니다. 이러한 방대한 네트워크는 보험 회계팀이 단순한 '숫자 처리' 부서가 아니라 기업의 '재무 대변인' 역할을 수행함을 보여줍니다.

### 필요 역량의 구체적 구성

기술·지식 역량으로는 IFRS17(CSM, FCF, 위험조정, 일반모형/PAA/VFA)의 심층 이해, K-IFRS 한국채택국제회계기준, 보험감독회계(보험업법 시행령, 감독규정), 법인세(IFRS17 개정 기준 포함)·부가세·원천세 신고 실무, SAP 등 ERP 시스템 운영, 엑셀 고급 기능(피벗·VBA), 내부회계관리제도 구축·운영·평가 역량이 요구됩니다. 특히 IFRS17의 세부 모형인 일반모형(GMM), 보험료배분접근법(PAA), 변동수수료접근법(VFA)의 적용 대상과 측정 원리를 구분하여 이해하는 것은 보험 회계의 기초 중 기초이며, 지원자가 자기소개서에서 이를 언급할 수 있다면 직무 이해도가 상당히 높다는 강한 신호가 됩니다.

소프트 역량으로는 정확성·디테일 지향(결산 오류율 '0' 지향), 유관부서 커뮤니케이션(특히 계리팀과의 기술적 소통 능력), 기한 준수(결산 마감 데드라인 엄수), 장기 프로젝트 수행 역량(IFRS17 시스템 고도화 등), 규제 변화에 대한 빠른 학습과 적용 능력이 핵심입니다. 이 중 특히 주목할 것은 '계리팀과의 기술적 소통 능력'입니다. 계리팀은 수학·통계·확률론 기반의 사고방식으로 업무를 하고, 회계팀은 회계원칙과 분개 논리로 사고하기 때문에 두 팀 간에는 '언어의 차이'가 존재합니다. 이 차이를 메우는 번역 능력이 있는 회계 담당자는 팀 내에서 매

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

우 높은 가치를 갖게 됩니다.

### KPI와 평가 기준의 변화 방향

전통적으로 보험사 회계팀의 KPI는 결산 정확성, 보고서 기한 내 100% 제출, 감사 지적사항 최소화 등 정량 지표 위주였습니다. 이들은 여전히 기본 중의 기본으로 유지되지만, IFRS17 도입 이후에는 새로운 평가 기준이 중첩되어 추가되었습니다. CSM 관련 지표(신계약 CSM 정확도, 보유 CSM 변동 분석의 적시성), 예실차비율(금감원이 2026년 3월 CFO 간담회에서 KPI 반영 권고), K-ICS 비율 관리의 정확성 등이 새로운 평가 기준으로 부상했습니다. 또한 결산 마감 기간 단축(예: 12일→7일), ERP 재무모듈 개선, 프로세스 자동화(RPA) 도입 등 효율성 지표도 중요해지고 있습니다. 금감원은 보험사 KPI 실태 파악에 나서고 있으며, 매출 중심에서 건전성+미래이익 중심으로의 전환을 독려하고 있어 회계팀의 KPI도 이러한 방향성과 정합성을 갖도록 설계되는 추세입니다.

### 대표 업무 시나리오: 월말 결산에서 연간 감사까지의 실제 흐름

월말 결산 흐름을 실제 영업일 기준으로 따라가 보면 다음과 같습니다. 영업일 기준 월말에 도달하면 현업 부서별로 매출과 비용이 마감됩니다. 계리팀의 IFRS17 부채 산출물은 대략 D+5~7일경 수령되며, 회계팀은 D+8~10일에 결산 조정 분개를 입력합니다. 이후 시산표 검증을 거쳐 D+12~15일에 관리손익을 작성하고, D+15~20일에 경영총 보고가 이루어집니다. 이 타임라인은 표준적인 흐름이며, 실제로는 분기말의 경우 D+20을 훨씬 넘어 D+30~45까지 업무가 이어지기도 합니다.

분기 결산에서는 추가적으로 DART 분기보고서 작성, 외부감사인 검토(약 2주), 금감원 업무보고서 제출, 경영공시 게시가 순차적으로 이루어집니다. IFRS17 CSM 산정의 구체적 프로세스는 계리 가정 갱신(해지율·위험률·할인율)으로 시작하여 현금흐름 모델 실행, BEL-RA-CSM 산출, 회계팀 분개 전환, roll-forward 분석, 금융손익 P&L/OCI 배분 결정, 주석 공시 작성의 순서로 진행됩니다. 연간 감사는 12월 말 결산을 시작으로 1~2월에 잠정 실적을 발표하고, 2~3월에 외부감사인의 감사가 집중적으로 이루어지며, 감사보고서 발행 후 3월 31일까지 DART에 사업보고서를 제출합니다. 법인세 세무조정과 신고도 3월 중 완료되며, 주주총회는 3월 말에 개최됩니다. 이 일련의 흐름은 매년 반복되지만 매년 조금씩 달라지는 규제 환경과 회사 상황에 따라 새로운 이슈가 추가되므로, 회계팀은 매년 '새로운 결산'을 경험하게 됩니다.

### 면접 활용 포인트

"보험사 회계 직무의 일반 기업 회계와의 차이를 설명해 보라"는 질문에 대해서는 네 가지 축으로 답변하는 것이 효과적입니다. 첫째, IFRS17에 따른 보험부채 시가평가로 매 결산 시점 미래현금흐름 추정치를 갱신해야 하는 점으로, 이는 자산·부채 양쪽이 모두 시가 기반으로 움직이는 독특한 구조를 만듭니다. 둘째, 계리팀과의 긴밀한 협업이 일반 기업 회계에는 없는 고유한 특성인 점으로, 계리 전문성을 이해하는 회계사가 희소하여 경쟁력이 됩니다. 셋째, CSM이라는 새로운 수익 인식 메커니즘이 손익 변동성 관리의 핵심인 점으로, 상품 전략과 회계 처리가 직접 연결되는 독특한 구조입니다. 넷째, K-ICS 자본건전성 보고라는 감독 회계 요건이 추가되는 점으로, 일반 기업에서는 경험할 수 없는 규제 회계 영역입니다. 이 네 가지를 구조적으로 설명하면 직무 이해도를 강하게 어필할 수 있으며, 면접관에게 '이 지원자는 실제로 보험 회계의 본질을 고민했다'는 인상을 남깁니다.

또한 자기소개서와 면접에서 활용할 수 있는 구체적 사례 질문에 대한 접근법은 다음과 같습니다. "CSM이 왜 중요한가"라는 질문에는 '장기 수익의 저장고로서 향후 20~30년간의 수익 흐름을 결정짓는 지표'라는 관점으로 답하고, 한화손보가 신계약 CSM 38.9% 성장이라는 구체적 성과를 거둔 점과 연결시킬 수 있습니다. "본인이 가장 잘하는 역량이 무엇인가"라는 질문에는 정확성·협업·학습 의지 중 하나를 선택하여 구체적 에피소드(학업

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

프로젝트, 인턴 경험, 자격증 취득 과정 등)와 연결시키고, 그것이 보험 회계의 어떤 요구사항과 맞닿는지를 설명하면 설득력이 높아집니다.

### 참고 레퍼런스 (References)

1. **삼일PwC** — **최근 보험산업 현황과 성장 전략 3NEW** — [https://www.pwc.com/kr/ko/insights/industry-focus/samilpwc\\_insurance-growth-strategy.pdf](https://www.pwc.com/kr/ko/insights/industry-focus/samilpwc_insurance-growth-strategy.pdf)
2. **Deloitte Korea** — **한국 보험사의 IFRS17 구축 여정과 성과** — <https://www.deloitte.com/kr/ko/Industries/financial-services/perspectives/20241126.html>
3. **삼정KPMG** — **2025년 국내 주요 산업 전망** — <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/kr/pdf/2024/business-focus/%EC%82%BC%EC%A0%95KPMG-2025%EB%85%84-%EA%B5%AD%EB%82%B4-%EC%A3%BC%EC%9A%94-%EC%82%B0%EC%97%85-%EC%A0%84%EB%A7%9D-20241212.pdf>
4. **보험연구원(KIRI) 리포트** — **2024년 손해보험산업 주요 현황 및 이슈** — <https://www.kiri.or.kr/report/downloadFile.do?docId=677689>
5. **금융위원회** — **5세대 실손의료보험 개혁방안** — <https://fsc.go.kr/no010101/84272>
6. **금융위원회** — **IFRS17 보도자료** — <https://www.fsc.go.kr/no010101/82100>
7. **금융위원회** — **보험업권 계리감독 선진화 방안** — <https://www.fsc.go.kr/no010101/83320>
8. **한국보험신문** — **한화손보 2025년 당기순이익 3611억원** — <https://www.insnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=89229>
9. **이투데이** — **한화손해보험 작년 순이익 3611억원** — <https://www.ETtoday.co.kr/news/view/2558396>
10. **보험저널** — **한화손보 순이익 3611억원 CSM 4조원대 확대** — <https://www.insjournal.co.kr/news/articleView.html?idxno=30335>
11. **파이낸셜투데이** — **한화손보 당기순이익 3611억원 신계약 CSM 1조** — <http://www.ftoday.co.kr/news/articleView.html?idxno=355458>
12. **아주경제** — **손해보험 빅5의 불안한 6조** — <https://www.ajunews.com/view/20260223151744867>
13. **한국금융신문** — **2025 연간 리그테이블** — [https://www.fntimes.com/html/view.php?ud=2026031316084841409efc5ce4ae\\_18](https://www.fntimes.com/html/view.php?ud=2026031316084841409efc5ce4ae_18)
14. **보험저널** — **손보사 25년 상반기 성적**

## 심층 분석 보고서: 한화손해보험-회계

---

- 표 — <https://www.insjournal.co.kr/news/articleView.html?idxno=28204>
15. 한국보험신문 — 자동차보험 손해율 손익분기점 초  
과 — <https://www.insnews.co.kr/news/articleView.html?idxno=88055>
16. The Bell — 보험사 CSM 점검 IFRS17 도입 2  
년 — <https://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=202503251713141080107087>
17. The Bell — 캐롯합병 여성보험 시너  
지 — <https://www.thebell.co.kr/free/content/ArticleView.asp?key=202511172352026480108078>
18. 헤럴드경제 — 계리감독 선진화 방안 — <https://biz.heraldcorp.com/article/10659049>
19. 한화인 채용사이트 — 핵심가치/인재  
상 — [https://www.hanwhain.com/web/hanwha/main\\_value/main\\_value.do](https://www.hanwhain.com/web/hanwha/main_value/main_value.do)
20. 한화그룹 — 지속가능경영/사회 — <https://www.hanwha.com/profile/sustainability/social.html>
21. (주)한화 — 인재상 Great  
Challenger — <https://www.hanwhacorp.co.kr/hanwha/hrmanagement/talentedhr.jsp>
22. 인크루트 — 한화손해보험 기업정보 — <https://www.incruit.com/company/2564486/>
23. FnGuide — 한화손해보험 기업 스냅  
샷 — [https://comp.fnguide.com/SVO2/asp/SVD\\_Main.asp?gicode=A000370](https://comp.fnguide.com/SVO2/asp/SVD_Main.asp?gicode=A000370)
24. 링커리어 — 한화손해보험 2026 상반기 채용공고 — <https://linkareer.com/activity/313456>
25. 자소설닷컴 — 한화손해보험 채용정보 — <https://jasoseol.com/companies/1806/careers>
26. 경향신문 — 한화그룹 조직문화 혁신 — <https://www.khan.co.kr/article/201803282025015>
27. 한화인 복지제도 — [https://www.hanwhain.com/web/hanwha/personal\\_system/welfare.do](https://www.hanwhain.com/web/hanwha/personal_system/welfare.do)
28. EBN뉴스 — 실손보험 개혁안 상  
세 — <https://www.ebn.co.kr/news/articleView.html?idxno=1657562>
29. 한화솔루션 — Great Challenger 인재  
상 — [https://www.hanwhasolutions.com/ko/company/talented\\_greatchallenger](https://www.hanwhasolutions.com/ko/company/talented_greatchallenger)
30. 프레스맨 — 한화금융 두 축 명암 분  
석 — <https://www.pressman.kr/news/articleView.html?idxno=100747>