

3. 사업의 내용

3-1. 경영방침

당사 미국 본점의 모그룹인 Genworth Financial의 최우선 경영이념은 전 세계 약 25개국에서 약 1,500만명에 달하는 고객들이 재정적인 안정을 바탕으로 풍요롭고 가치 있는 삶을 영위할 수 있도록 지원하는데 있습니다.

이를 위해 모기지보험 이외에도 생명 및 장기간병보험, 개인 및 그룹연금관리, 그리고 지급보증 등의 영역에서 고객의 요구에 부응하는 혁신적인 상품들을 끊임없이 제공하며 시장선도자로서의 기능을 수행하는 전문적인 “재정 보증 회사(Financial Security Company)”를 지향하고자 합니다.

138년의 역사를 자랑하는 Genworth Financial은 고객 여러분들의 내집 마련 꿈을 앞당기기 위해, 그리고 고객 여러분들이 처한 재정적 위험을 완화시키기 위한 차별화된 서비스를 제공하고자 최선의 노력을 다하고 있습니다.

Genworth Financial은 다음과 같은 4대 경영전략의 기치아래 세계 최고의 금융기업으로서 고객과의 약속을 성실히 이행해 나갈 것입니다.

□ 고객 제일주의 경영(Consumer Wanted)

성공한 기업들은 자신들의 고객을 누구보다도 잘 알고 있습니다. 즉, 현재 자신들의 고객이 무엇을 원하는지, 그리고 향후 무엇을 원할 것인지를 명확히 인지하고 있으며, 이 같은 고객의 요구를 충족시킬 수 있는 구체적인 방안을 제시할 수 있습니다.

Genworth Financial은 고객에 대한 깊은 이해를 바탕으로 각 고객 군을 세분화하여 해당 고객 군의 요구에 부합하는 혁신적인 상품 및 서비스를 제공함으로써 고객 한 분 한 분을 위한 차별화된 가치 창출에 일조하고자 합니다.

□ 제휴기관 중시 경영(Distributor Preferred)

Genworth Financial의 상품 및 서비스를 최종 소비자들에게 제공하기까지는 대부분 다양한 제휴기관들의 도움이 필요합니다. 이러한 제휴기관들은 일선에서 고객들과 긴밀한 관계를 유지하고 있으므로 보험서비스의 최종 소비자인 개별 고객들의 니즈에 항상 귀를 기울이고 있습니다. 결국 제휴기관들의 니즈에는 급변하는 개별 고객들의 요구가 모두 담겨 있다 해도 과언이 아닙니다.

Genworth Financial은 제휴기관들과의 상호 이해 증진을 바탕으로 상품 및 서비스의 질적 향상 및 최적의 운영 솔루션 제공 등을 통해 제휴기관들이 가장 선호하는 최적의 파트너가 되기 위해 최선의 노력을 다하고자 합니다.

□ 자본시장 및 위험관리 선도 경영(Capital and Risk Leadership)

고객의 자산을 보호하고 고객이 처한 위험에 효과적으로 대처하기 위해서는 안정적인

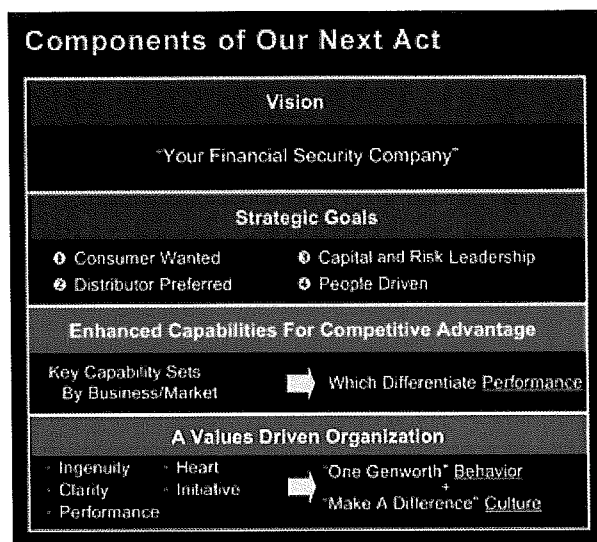
자산운용과 철저한 위험관리가 뒷받침되어야 합니다.

이에 Genworth Financial은 지속적이며 안정적으로 고객과 함께 성장해 나아갈 수 있도록 전 세계 자본시장을 효율적으로 활용할 뿐만 아니라 이에 수반되는 위험을 효과적으로 관리할 수 있는 기반을 증진시켜 나가는데 매진하고자 합니다.

□ 인간 중시 경영(People Driven)

인간 중시의 경영은 Genworth Financial이 지향하고자 하는 최상위 전략적 목표 중 하나입니다. 전 세계 약 7,000여명에 달하는 임직원들이 끊임없는 자기계발을 통해 도전적이며 역동적인 업무에 매진할 수 있도록 동기를 부여하고 있습니다.

자신의 일에 열정을 지닌 당사 임직원들은 고객 여러분들의 꿈을 실현시켜 드리기 위한 초석이 됩니다.

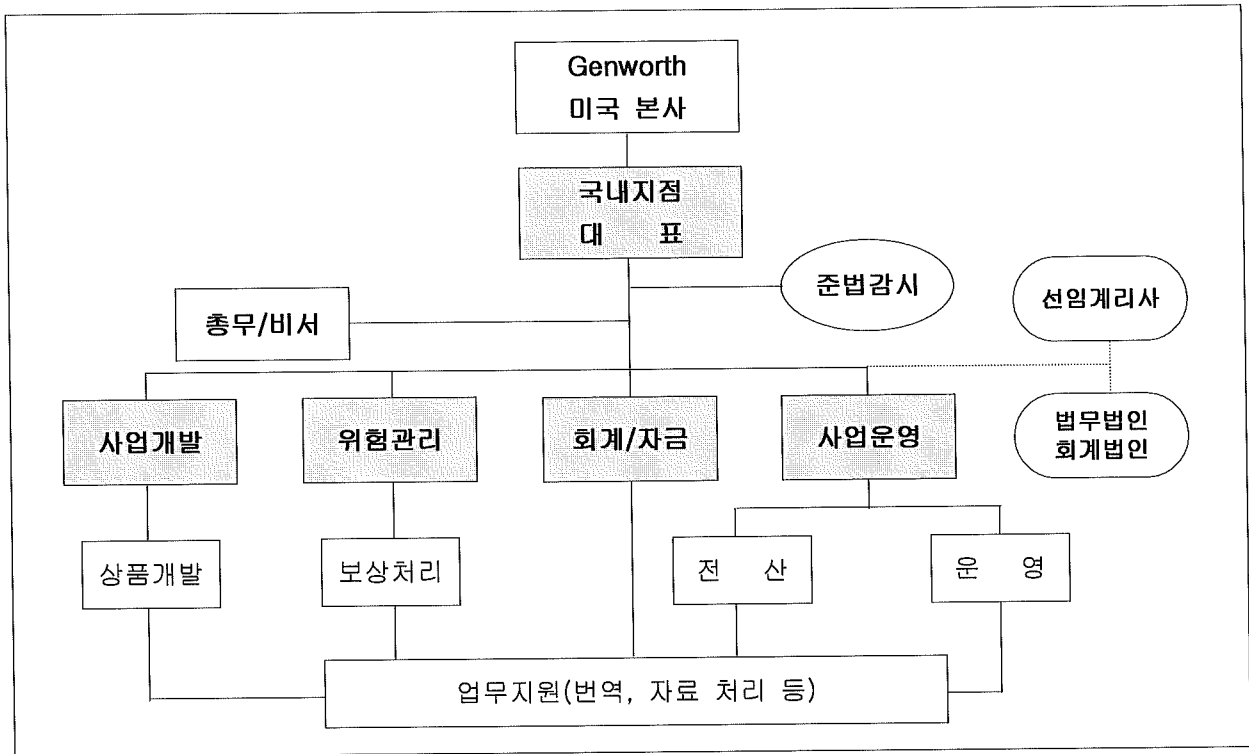


위 전략적 목표 달성을 위해 Genworth Financial이 중시하는 기업 가치는 다음과 같습니다.

- **독창(Ingenuity):** 사업운영의 효율적 방안 모색
- **명료(Clarity):** 이해하기 쉽고 신속하며 신뢰도 높은 상품 및 서비스 제공
- **이행(Performance):** 고객 요구에 부응하는 견실한 재무구조 및 강직한 기업이미지를 바탕으로 고객과의 약속을 성실히 이행
- **열정(Heart):** 고객, 임직원, 제휴기관 및 사회 발전에 대한 깊은 관심과 열의
- **솔선/주도(Initiative):** 제반 이해관계자들을 위한 가치 창출 의무를 적시에 주도적으로 수행

3-2. 조 직

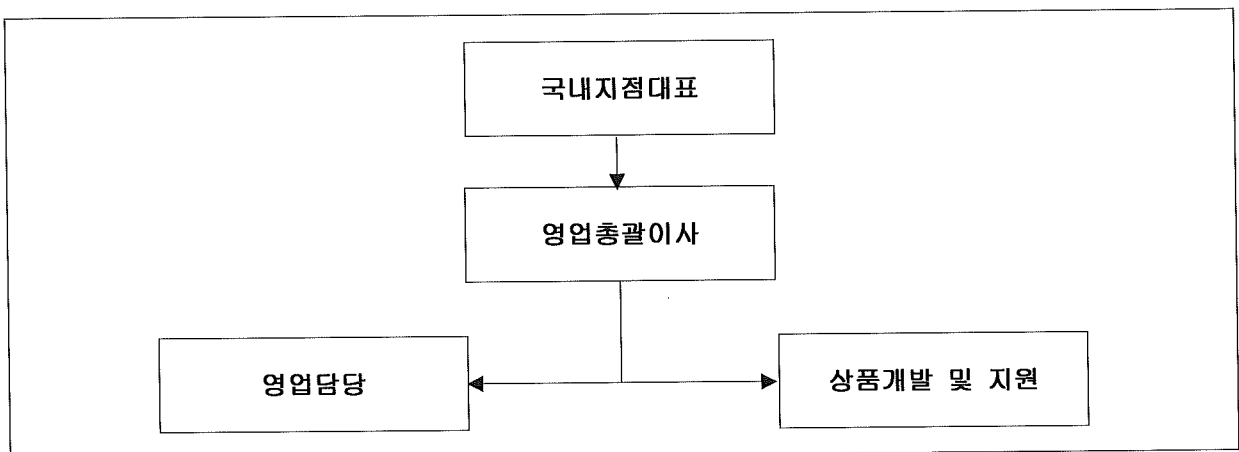
1) 조직도



2) 영업조직

일반적으로 모기지보험회사는 주택대출을 취급하는 금융기관을 “보험계약자” 겸 “피보험자”로 지정하여 모기지보험계약을 체결하므로 대출신청자(차주)와의 직접적인 계약관계는 성립하지 않습니다.

당사 국내지점이 지향하고자 하는 주된 영업목표는 주택대출을 취급하는 금융기관을 대상으로 직접적인 마케팅활동을 전개하여 신규 고객사를 확보하는데 있습니다. 이러한 목표를 달성하기 위한 수단으로 회사 내부에서 자체적으로 운영하고 있는 영업조직만이 활용되며, 기존 보험종목과 달리 보험설계사, 보험대리점 및 보험중개사 등의 보조영업조직은 활용되지 않습니다.



3-3. 모집조직 현황

- 해당사항 없음

3-4. 대출금 운용

- 해당사항 없음

3-5. 유가증권투자 및 평가손익

- 해당사항 없음

3-6. 부동산 보유 현황

- 해당사항 없음

3-7. 보험계약준비금 적립

(단위: 백만원)

구 분		2007년	2006년
일반 계정	1. 책임준비금	94	
	지급준비금	0	
	장기저축성보험료적립금	해당사항 없음	
	미경과보험료적립금	94	
	계약자배당준비금	해당사항 없음	
	계약자이익배당준비금		
	2. 비상위험준비금	0	
	소 계	95	
특별 계정	보험료적립금	해당사항 없음	
	계약자배당준비금		
	계약자이익배당준비금		
	소 계		
합 계		95	

3-8. 보험계약 현황

(단위: 건, 백만원, %)

구 분		2007년				2006년			
		건 수		원수 보험료		건 수		원수 보험료	
			구성비		구성비		구성비		구성비
일반계정	화 재								
	해 상								
	자동차								
	보 증	59	100.00	100	100.00				
	특 증								
	장 기								
	개인연금								
일반계정계		59	100.00	100	100.00				
특별계정계		해당사항 없음							
합 계		59	100.00	100	100.00				

3-9. 재보험 현황

1) 국내 재보험거래 현황

- 해당사항 없음

2) 국외 재보험거래 현황

(단위: 백만원)

구 분		2007년	2006년	전년대비 증감액
국	수	수입보험료		
		지급수수료		
	재	지급보험금		
		수지차액(A)		
외	출	지급보험료	5	
		수입수수료	1	
	재	수입보험금	0	
		수지차액(B)	△4	
순수지 차액 (A+B)		△4		

3-10. 자본적정성 지표

(단위: %)

구 분	2007년	2006년	전년대비 증감
지급여력비율	15,059.33		

3-11. 수익성 지표

1) 손해율

(단위: 백만원, %, %P)

구 분	2007년	2006년	전년대비 증감
발생손해액(A)	0		
경과보험료(B)	1		
손해율(A/B)	3.00		

2) 사업비율

(단위: 백만원, %, %P)

구 분	2007년	2006년	전년대비 증감
순사업비(A)	1,051		
보유보험료(B)	95		
사업비율(A/B)	1,105.60		

3) 운용자산이익율

(단위: 백만원, %, %P)

구 분	2007년	2006년	전년대비 증감
투자영업손익(A)	23		
경과운용자산(B)	2,610		
운용자산이익율(A/B)	0.90		

4) ROA(Return on Assets)

- 해당사항 없음

5) ROE(Return on Equity)

- 해당사항 없음

3-12. 생산성 지표

1) 임직원인당원수보험료

(단위: 백만원, %, %P)

구 분	2007년	2006년	전년대비 증감
임직원거수원수보험료(A)	100		
평균임직원수(B)	12		
임직원인당원수보험료(A/B)	8		

2) 보험설계사인당원수보험료

- 해당사항 없음

3) 대리점당원수보험료

- 해당사항 없음

3-13. 신용평가등급

구 분	S&P	Moody's	Fitch
신용등급	“AA” (Very Strong)	“Aa3” (Excellent)	“AA” (Very Strong)
기 준 일	2008년 2월	2008년 6월	2008년 2월