

보험을 넘어, 주주와의 지속가능한 미래를 향해!

삼성화재 기업가치 제고 계획

Disclaimer Statement

본 기업가치 제고 계획 자료는 삼성화재(이하 “회사”)의 기업가치 제고 계획 공시와 관련하여 주주 및 투자자에게 정보를 제공하기 위한 목적으로 작성된 것으로, 회사 발행 증권의 모집이나 매매 등의 권유 목적으로 작성된 것이 아닙니다. 본 자료에 기재된 정보 및 본 자료에 포함된 외부자료에 대해서 별도의 독립적인 외부 평가 혹은 확인 과정을 거치지 아니하였습니다. 본 자료에 포함된 정보나 의견의 공정성, 정확성 또는 완결성과 관련해서 회사는 어떠한 진술 및/또는 보장도 제공하지 아니합니다.

본 자료에 포함된 정보는 본 자료 제공일 현재를 기준으로 작성된 것이며, 본 자료 제공 당시의 상황에 따라 해석되어야 합니다. 본 자료에 제시 또는 포함된 정보는 별도 통지 없이 변경될 수 있으며, 그러한 변경이 있다 하더라도 본 자료가 자료 제공 이후의 중대한 변화를 반영하도록 수정 또는 보완되지 아니할 수 있습니다.

본 자료에는 회사의 사업계획이나 경영계획 등 미래예측정보(forward-looking statements)를 포함하고 있는 바, 미래예측정보는 회사의 영업 및 사업 환경과 관련한 다양한 위험, 불확실성 및 외부 여건에 따라 영향을 받을 수 있습니다. 따라서, 본 자료에서 명시적 또는 암묵적으로 표현된 일부 수치는 실제 결과와 다를 수 있습니다. 회사는 예측정보와 관련하여 본 자료 제공 이후에 발생하는 결과 및 새로운 변경사항을 반영하도록 수정 또는 보완할 의무를 부담하지 아니합니다.

회사 및 계열회사, 그 임직원 및 자문사 등 회사와 관련된 어떠한 자도 고의 또는 과실 여부를 불문하고 회사의 주주 또는 투자자 등이 본 자료 및/또는 그 기재 내용을 이용함으로써 인하여 발생하거나 기타 본 자료와 관련하여 발생하는 어떠한 손해에 대해서도 민,형사상 및 행정상의 책임을 일체 부담하지 아니합니다.

회사의 사전 승인 없이 본 자료 또는 본 자료에 포함된 내용, 정보를 무단으로 인용, 복제, 전시, 배포, 편집, 번역, 출판하는 등 지식재산권을 침해하는 행위를 하여서는 아니되며, 이를 위반할 경우 관련 법에 따른 책임을 부담할 수 있음을 유의하여 주시기 바랍니다.

INDEX

01. 삼성화재 소개

02. 삼성화재 현황

03. Value-up 실행 방안

04. 소통 방안

Appendix

01 삼성화재 소개

더 나은 내일을 만드는 삼성화재

삼성화재는 1952년 설립 이후 주주와 함께 성장해 왔고, 사회 안전망의 역할을 하기 위해 노력해 왔습니다.

✓ 기업 현황

기업명	삼성화재해상보험주식회사
대표이사	이문화
본점소재지	서울특별시 서초구 서초대로 74길 14
설립·상장일	1952. 01. 26. / 1975.06.30.(유가증권시장)
업종	보험업
발행주식수	보통주 47,374,837 / 우선주 3,192,000
최대주주(지분율)	삼성생명보험주식회사 (14.98%)

고객의 일상을 지키는 동반자로서 늘 함께 하는 삼성화재



미션

고객의 더 나은 내일을 만드는 파트너로서, 임직원과 함께 성장하고, 사회와 인류의 발전에 기여합니다.

비전

보험을 넘어, 지속가능한 미래로

✓ 주요 연혁



국내 손해보험업계를 리딩하며 글로벌로 진출하는 삼성화재

급격한 시장환경 변화에도 2024년 창사 이래 최대 당기순이익 2조원을 시현, 14년 연속 AM Best A++, 10년 연속 S&P AA- 등급을 유지하고 있으며 7개국에 네트워크를 구성하여 글로벌 보험시장에 영향력을 확대하고 있습니다.

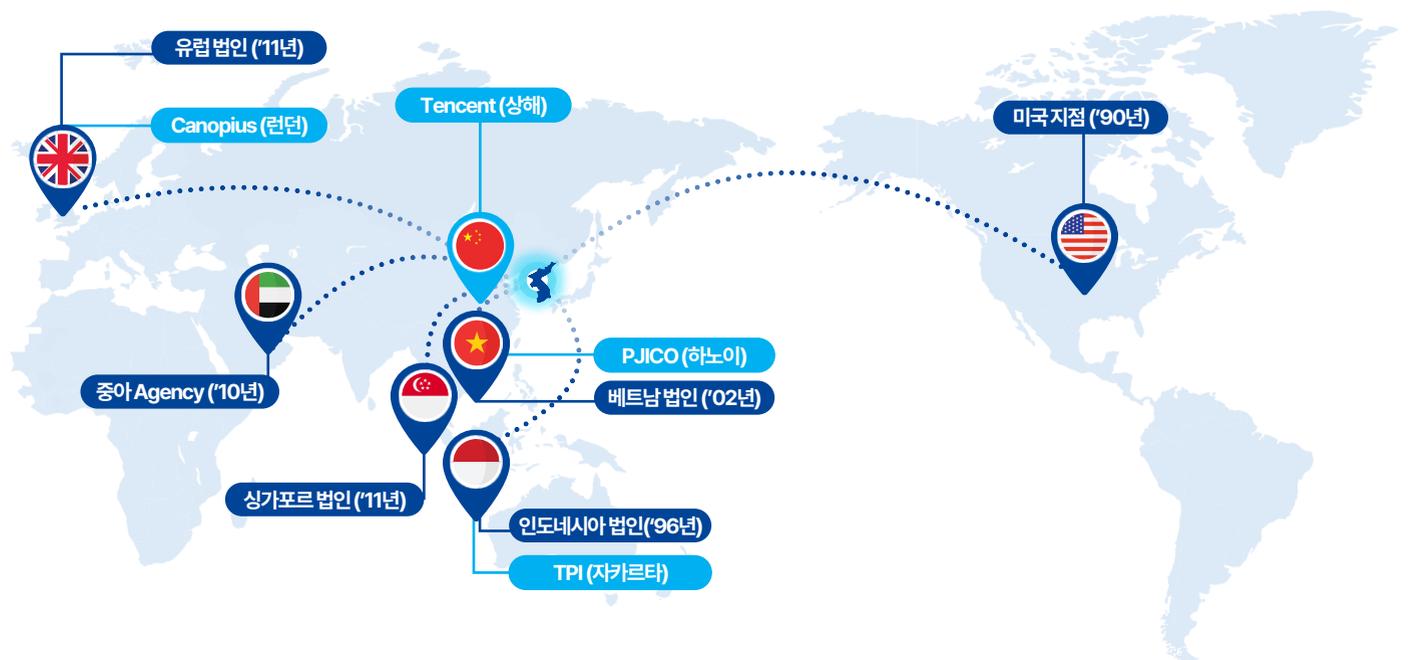
재무 성과 및 지표

* 2024년(e) 기준

영업수익	22.7조원
당기순이익	2.1조원
운용자산	83.8조원
AM Best	A++(Stable)
S&P	AA-(Stable)
K-ICS	265%
EPS	48,700원
PBR	1.0배
ROE	13.1%

Global Network 성과

● 해외자회사 ● 전략투자



02 삼성화재 현황

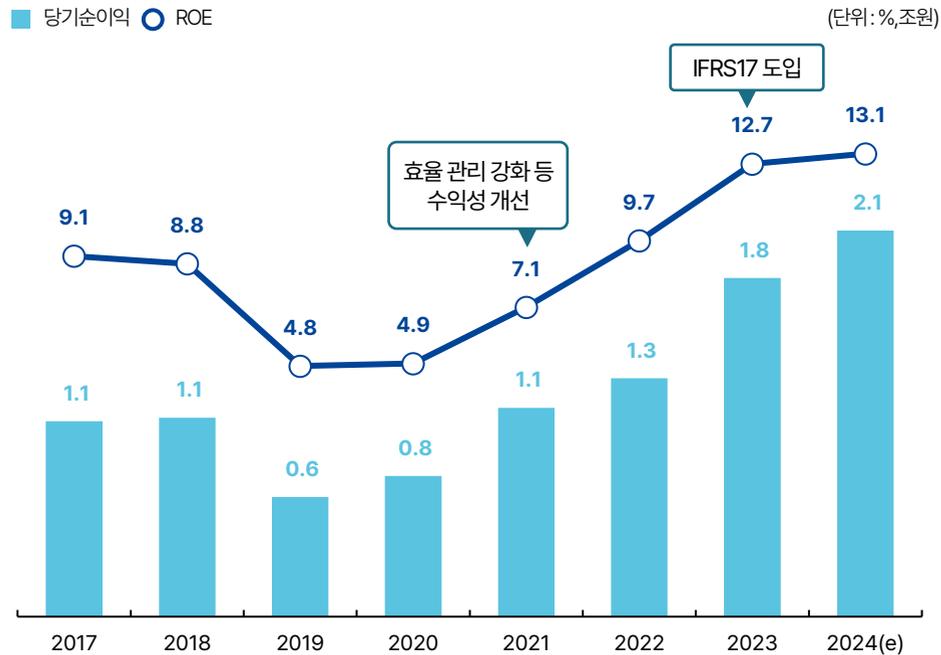
Value-up을 향해 삼성화재가 걸어온 길

삼성화재는 수익성 제고 중심의 경영전략 추진을 통해 안정적인 이익 성장 및 견고한 자본력을 유지하고 있습니다.

수익성 및 자본 현황

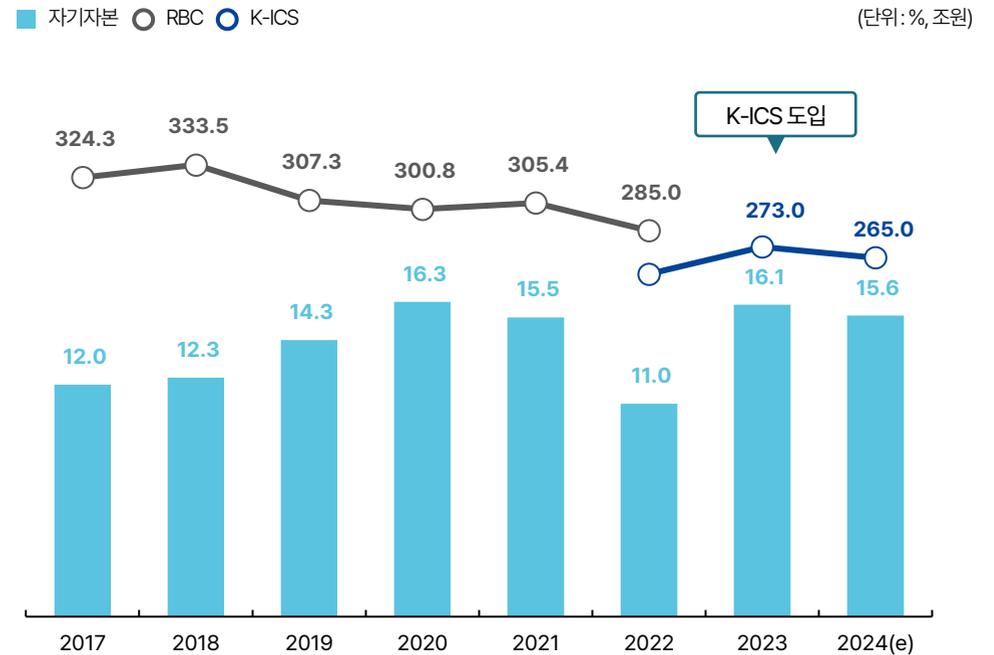
당기순이익 · ROE

대내외적인 경영 환경 변화에도 리스크 관리 및 질적 성장 전략 추진으로 지속적인 당기순이익 성장을 시현하고 있습니다.



자기자본 · 지급여력비율

꾸준한 자본 관리 노력을 통해 업계 최고 수준의 지급여력비율을 유지하고 있습니다.



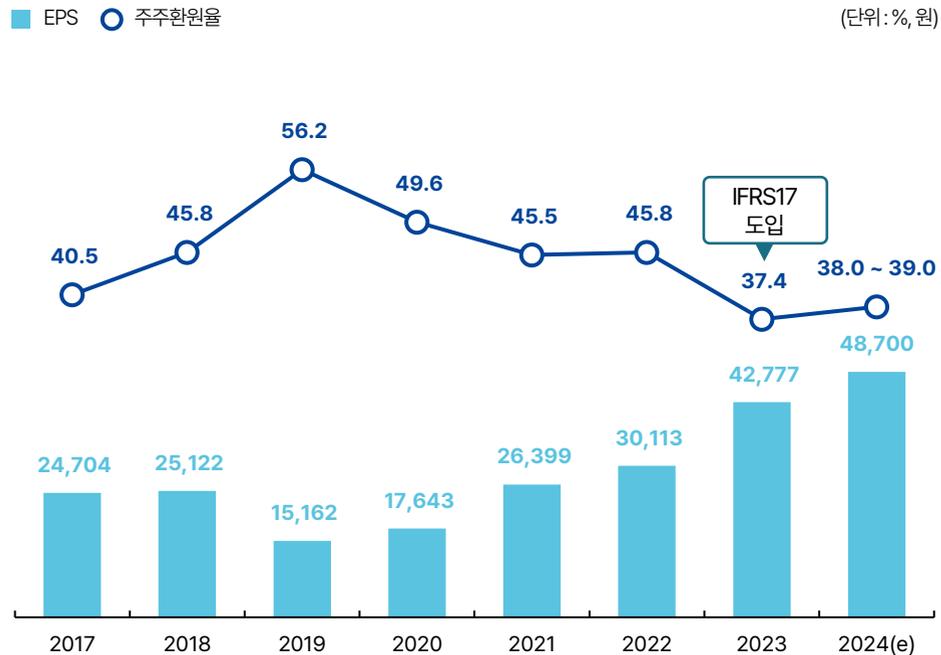
Value-up을 향해 삼성화재가 걸어온 길

차별화 된 재무안정성을 바탕으로 업계 최고 수준의 주주환원율과 주당배당금 확대기조를 유지하고 있습니다.

주주환원 현황

주주환원율 · EPS

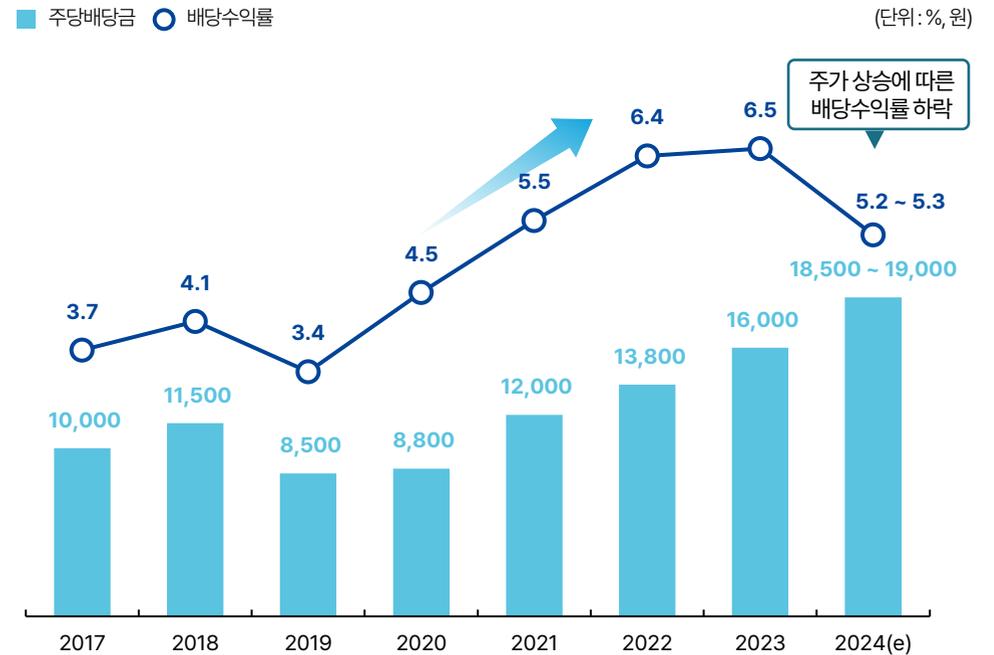
배당성향은 이익 규모의 변동성을 고려하여 유연하게 적용 중으로 이익이 감소하는 시기에는 배당성향 확대로 DPS 변동성을 최소화하였습니다.



* 주당순이익(EPS): 연결지배주주지분순이익 ÷ 보통주, 우선주합산 유통주식수

배당수익률 · 주당배당금

주당배당금은 2019년 이후 지속적으로 우상향 하고 있으며, 배당수익률도 안정적으로 상승하고 있습니다.



* 배당수익률: 연도말 기준

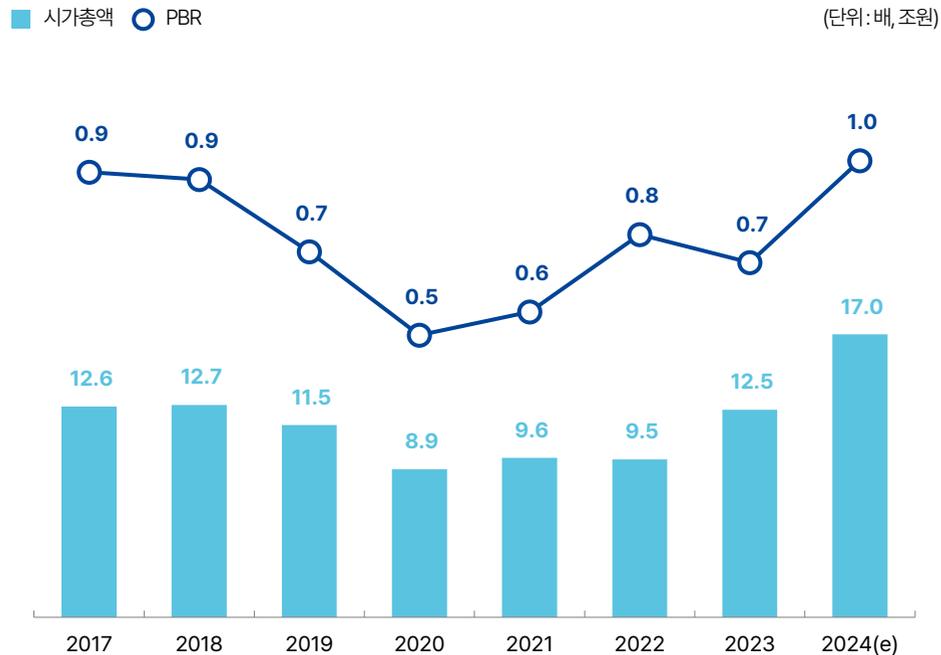
시장에서 바라보는 삼성화재

꾸준한 이익 성장과 배당 확대 노력으로 PBR은 최근 1배 수준으로 개선되었으나, 글로벌 보험사와 비교 시 저평가 상태가 지속되고 있습니다.

밸류에이션 분석

PBR · 시가총액 추이

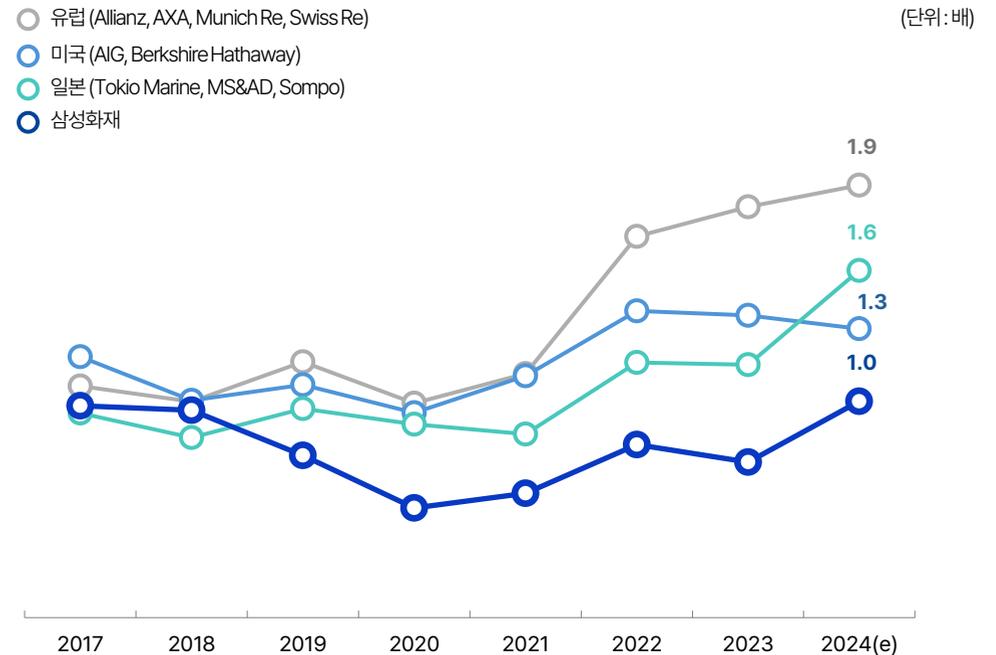
펀더멘털 개선 및 배당 확대 노력에 따른 주가 상승으로 삼성화재 PBR(주가순자산비율)은 1배 수준으로 개선되었습니다.



※ PBR: 연도말 기준

글로벌 보험사 PBR 비교

다만, 유럽, 일본 등 글로벌 보험사들과 비교 시 삼성화재의 밸류에이션은 상대적으로 낮은 수준에 머물러 있습니다.



※ 출처: Standard & Poor's Capital IQ

시장에서 바라보는 삼성화재

2024년 주가 상승에도 불구하고, 여전히 상대적으로 저평가된 기업가치는 **주주환원정책 불확실성 · 초과자본 · 미래성장 불확실성**에 기인합니다

밸류에이션 저평가 요인

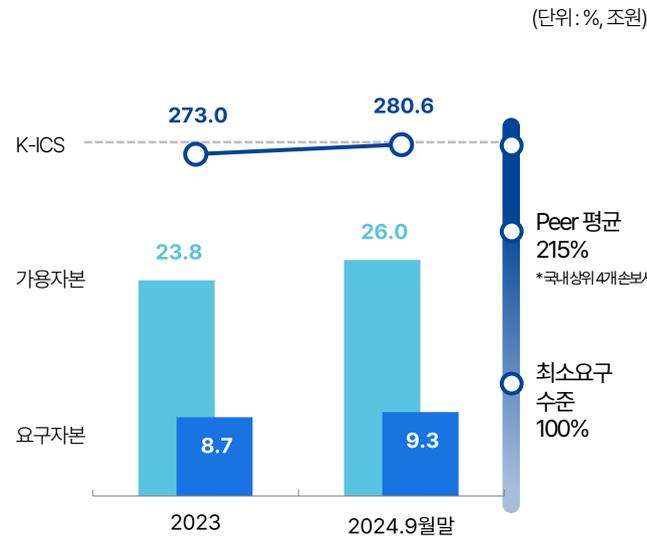
주주환원정책 불확실성

상대적으로 높은 배당성향과 DPS 우상향 추세를 유지하고 있으나, **중장기 주주환원에 대한 예측가능성 제고 필요**



초과자본

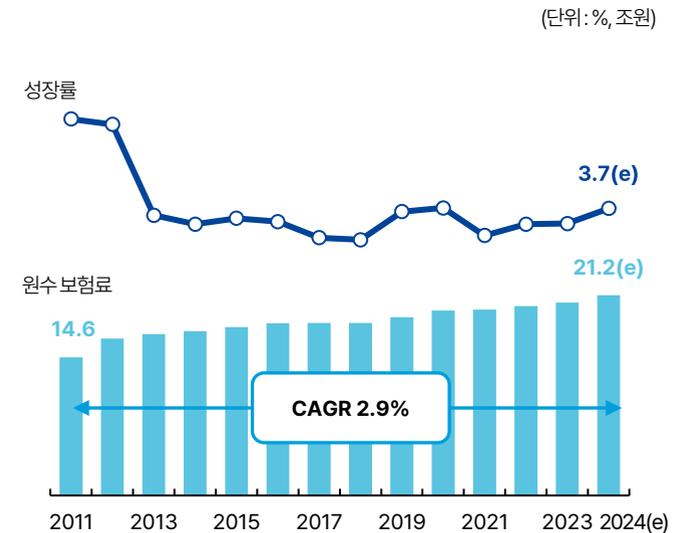
업계 최고 수준의 지급여력을 유지해왔으나, 적정 자본 수준 설정 및 초과 자본 활용 계획 수립 등 **효율적 자본 활용 관점에서의 프레임 전환 필요**



*출처: 각사공시자료

미래성장 불확실성

국내 보험산업 성숙기 진입 및 인구 구조의 급격한 변화 등에 따른 **중장기 이익 성장의 불확실성에 대한 우려 존재**



삼성화재의 Value-up을 주도할 핵심 지표

삼성화재는 기업가치 제고를 위해 K-ICS 비율 및 ROE를 핵심지표로 선정하고, 구체화된 목표를 설정하여 중장기적으로 자본 효율화 및 ROE 제고를 추진할 계획입니다.

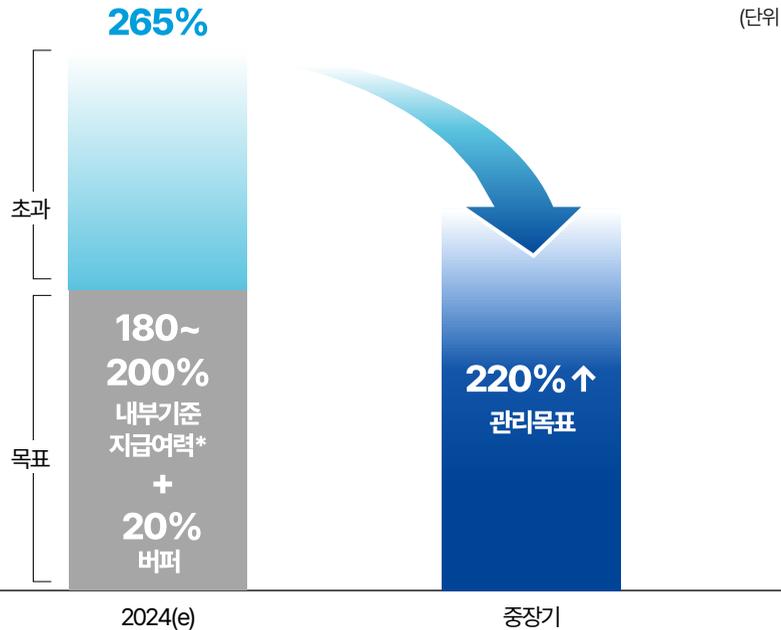
핵심 지표별 목표

K-ICS 비율

안정적인 재무건전성을 바탕으로
자본 효율 제고를 추진

K-ICS 목표 **중장기 220%↑**

(단위:%)

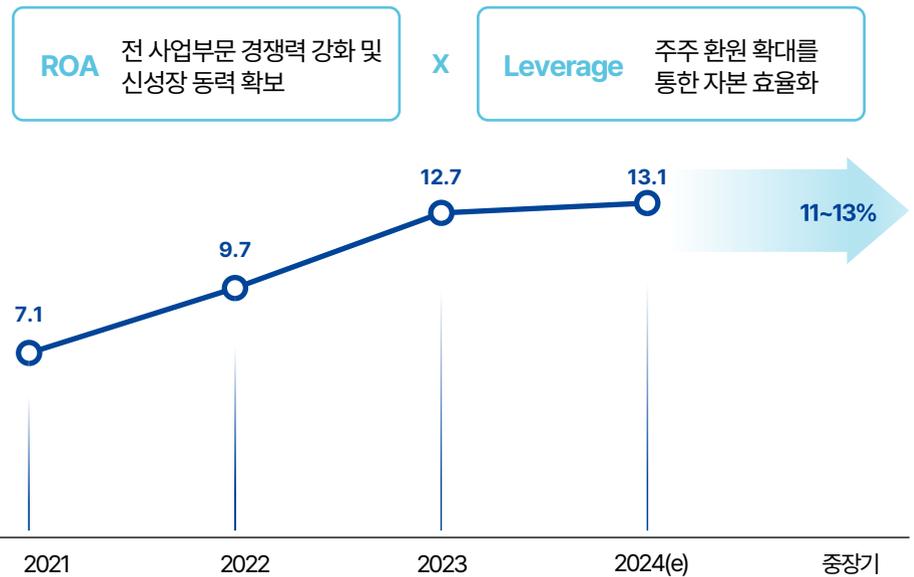


ROE

지속가능한 ROE 목표를
11~13%로 설정

ROE 목표 **중장기 11~13%**

(단위:%)



*당사보유리스크P/F 및 글로벌보험사타겟 수준 고려

03 지속가능한 Value-up을 위한 실행 방안

주주가치 향상을 위한 삼성화재 Roadmap

Protecting today, Inspiring tomorrow

사업의 펀더멘털을 견고히 하고, 주주와 함께 성장하는 삼성화재

01

**주주환원
확대**

주주환원의 예측 가능성을 제고하고
신뢰를 확보하기 위해
명확한 주주환원 정책을 수립하고
일관적으로 적용하겠습니다

안정적인 미래 수익 기반 확보를 통한
지속가능한 기업가치 제고로
예측가능한 주주환원을 추진하겠습니다.

02

**본업 경쟁력
강화**

국내 손해보험 1위사로서
더 큰 주주가치 실현을 위해,
시장을 리드하고 본업을 강화하겠습니다

03

**신성장
동력 확보**

기업가치의 지속적 성장을 위해,
전사 모든 부문이 **사업영역 확장**과
해외사업 확대를 추진하겠습니다

04

**사회적가치
제고**

ESG경영을 더 높은 수준으로 실천하여,
삼성화재의 사회적 역할을 강화하고
이해관계자 가치를 향상해 나가겠습니다

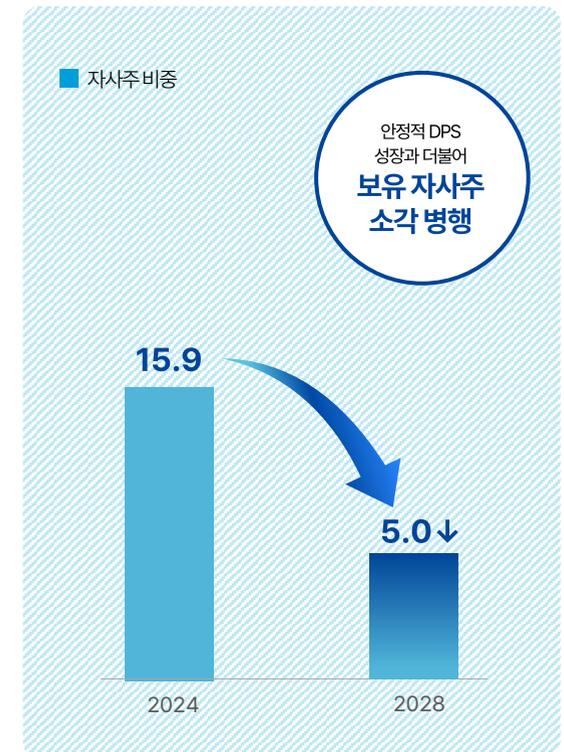
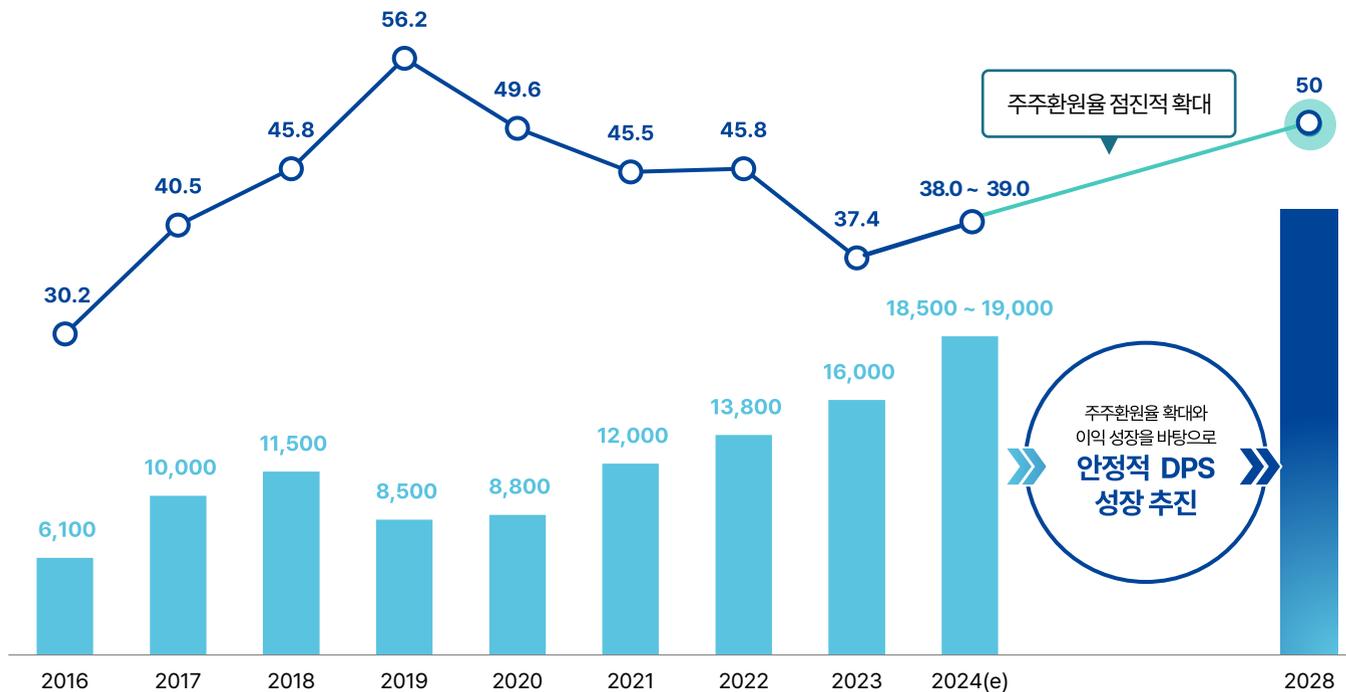
주주가치 향상을 위한 삼성화재 Roadmap

주주환원 확대 2028년 50%를 목표로 주주환원을 점진적으로 확대하고, 보유자사주를 소각하는 등 명확하고 일관된 목표 하에 주주환원 정책의 지속가능성과 예측가능성을 제고하겠습니다.

주주환원 확대 및 보유자사주 소각 계획

■ DPS ○ 주주환원율

(단위: %, 원)



* 사업환경, 규제변화, 경영상의 필요 등에 따라 변경 가능

*참고: 4년간 균등소각 가정 시 매년 발행주식총수의 2.5~3.0% 수준 소각 예상 (보통주 136만주/년) 단, 소각규모/시점 등 상세 실행 계획은 시장 상황 등에 따라 추후 결정 예정

주주가치 향상을 위한 삼성화재 Roadmap

본업 경쟁력 강화 시장을 선도하는 업계 1위사로서, 각 사업부문별 **본업 경쟁력 확보** 및 새로운 가치 창출을 통해 압도적인 위상을 견지하겠습니다.

장기보험

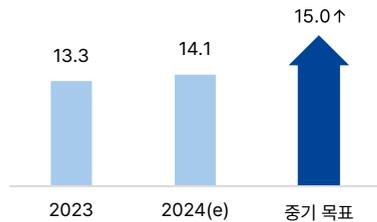
• 상품 및 판매채널 경쟁력 강화

- 고객 속성에 따라 특화된 상품, 시장을 선도하는 혁신 상품 공급
- GA 채널 활성화를 통한 시장지배력 확대

• 효율 개선으로 CSM 순증 가속화

- 회사 주도 고객 관리를 통한 이탈계약 축소
- 수익성 개선 위한 판매채널별 관리 강화
 - * 전속 : 고수익 상품 중심 P/F 개선
 - * GA : 손해율 높은 섹터 대상 집중 관리

보유CSM* (조원)



*보유CSM: '23년 IFRS17 회계기준변경 이후 추이

자동차보험

• 전사 고객 확대 주도

- 카케어서비스 등 플랫폼 활용한 고객유입 확대
- 서비스·상품 차별화를 통해 삼성화재에 대한 새로운 경험 제공

• 효율성 제고를 통한 수익성 확대

- 사고초기 손해관리 강화, 프로세스 간소화/자동화 확대 등

고객 수 (만명)



일반보험

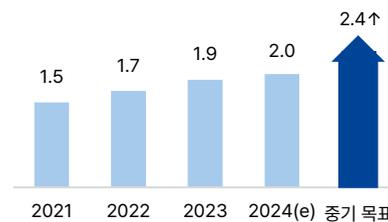
• 기업보험시장 성장 주도

- 새로운 위험 및 고객니즈 발굴, 신규 상품 및 담보 확대
- 통합 Risk 관리 서비스 등 B2B 서비스 영역 확장

• 선제적 손해를 관리

- 고객 대상 사고예방 컨설팅을 통한 선제적 손해를 관리
- 수익성 중심 리스크, U/W 정책 적용으로 시장 대응 강화

국내매출* (조원)



*수입보험료기준

자산운용

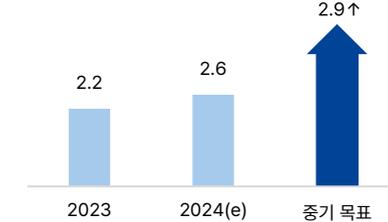
• P/F 구성 다변화

- 채권 중심 P/F에서 대체투자, 소매금융 등 자산군 다각화
- 자산군별 양질의 P/F 구축을 통한 투자이익률 제고 주력

• 시장변동 대비 리스크 관리 병행

- 투자자산별 리스크 계량화를 통해 리스크 대비 투자 수익률 제고
- 마켓 센싱 강화로 리스크 요인 선제 발굴

투자이익* (조원)



*투자이익: '23년 IFRS17 회계기준변경 이후 추이

본업 경쟁력 강화를 통해 업계 1위사로서 압도적인 위상 견지

주주가치 향상을 위한 삼성화재 Roadmap

신성장 동력 확보 글로벌 시장에서의 적극적인 사업 기회 발굴, 새로운 고객경험 제공 등 다양한 신사업 추진을 통해 미래 수익 기반을 확보하겠습니다.

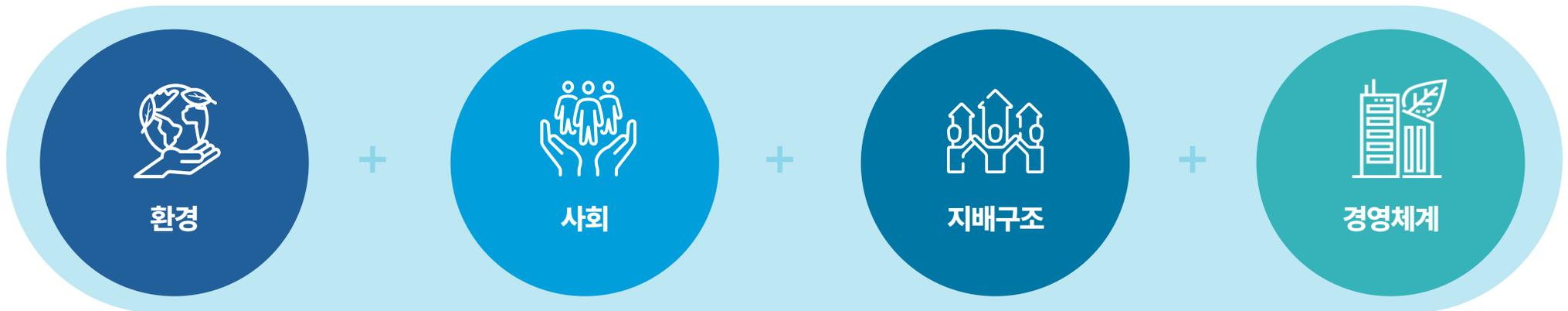
성장 둔화하는 국내시장에 대응, 글로벌 사업 확대 본격화	모빌리티 신사업 확장	보험 연계 헬스케어 사업 본격화
<p>로이즈 중심 북미/유럽시장 공략</p> <p>선진시장 Inorganic 성장 보험시장이 성숙한 북미/유럽 시장은 M&A 등을 통한 성장 추진</p> 	<p>플랫폼 역할 확대를 통해 고객층을 확장하고, 차별화된 고객 경험 제공과 부가수익 창출</p>	<p>초고령사회 진입 대비 건강데이터 활용 확대 및 헬스케어 서비스 강화</p>
<p>삼성Re, 아시아 재보험사업 안착</p> <p>신흥시장 재보험 확대 아시아 시장은 재보험 물량이 집중하는 싱가포르에 거점 마련</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 경정비, 차량진단, 수리, 정기검사 대행 등 고객 관심이 높은 차량관리 서비스 대상 모바일 예약 및 결과 제공 • 주차, 세차, 대리운전, 카셰어링 등 일상생활과 밀접한 영역으로 제휴서비스 확대 	<ul style="list-style-type: none"> • 대형병원 협업을 통한 질환별 데이터 확보, 고객 니즈에 맞는 신상품 개발 • 유병자 질환관리 서비스 등 시니어 고객 대상 생활 밀착형 서비스 제공
<p>파트너사와의 사업협력 강화</p> <p>시너지 기반 확장 글로벌 파트너사 협력 및 시너지 발굴을 통해 해외사업 저변 확장 병행</p> 	<p>Tech & Data 기반의 고객경험 제공, 고객의 일상과 함께하는 보험사로 발돋움</p> 	<p>건강관리부터 보험까지, Total Care 서비스 구축</p> 

다양한 신사업 추진을 통한 미래 수익 기반 확보

주주가치 향상을 위한 삼성화재 Roadmap

사회적 가치 제고 지속가능한 성장과 함께 사회와 인류의 발전에 기여하기 위해 환경, 사회, 지배구조, 경영 체계 등 4대 영역을 중심으로 ESG 경영을 추진해 나가고 있습니다.

전사 ESG 경영 추진 방향성



기후변화 대응을 통한 환경경영실천

- 탄소중립 포트폴리오를 통한 환경가치 실현
- 기후변화 연계 금융상품 제공 확대
- 2050 내부 탄소중립 달성

금융을 통한 사회적 가치 실현

- 임직원과 함께 성장하는 조직문화 확산
- 고객중심, 상생 금융 실천
- 인구구조 변화 대응

투명한 기업지배구조 확산을 통한 고객 신뢰 확보

- 이사회중심의 기업지배구조 정착
- 지속적인 주주가치 제고
- 윤리·준법 경영 실천
- 리스크 관리체계 고도화

글로벌 ESG 경영 체계 확립

- ESG 정보공시 선제 대응
- ESG 경영 내재화 확대

04 시장 신뢰 제고를 위한 소통 방안

시장 신뢰 제고를 위한 소통 방안

삼성화재는 다양한 채널과 소통방식을 활용하여 투자자 의견을 수렴하고 있으며, 이사회, 경영진, IR팀을 중심으로 한 투명한 소통으로 시장 신뢰를 높이고자 노력하고 있습니다.

주주 및 이해관계자 소통 현황		
구분	연간 횟수	주요내용
주주총회	1회	• 전자투표 도입: 제71기 주총(2021.3)
실적설명회	4회	• 발표자료 홈페이지 등재(국/영문) • 경영진 컨퍼런스콜(순차통역 제공)
공시	수시	• 주요 경영사항 공시 등재
애널리스트 간담회	5회	• 국내외 주요 애널리스트 대상 경영진 간담회 개최
IR미팅	약200회	• 국내외 NDR / 증권사 주관 IR 컨퍼런스 참석 • 투자자 대면 / 비대면 미팅 수시 진행

이행 계획

이해관계자와의
양방향 소통 강화

경영진(CEO, CFO 등 주요 임원) 및 이사회가 참석한 주주, 애널리스트 등과의 소통 확대

투자자
편의성 제고

회사 정보를 쉽고 정확하게 확인할 수 있도록 정보이용자 중심의 정보 제공 강화

투명한 소통
확대를 통한
시장 신뢰 제고

공시, 간담회 개최 등 정보 공개의 투명성 및 적시성 제고를 통한 시장 신뢰도 제고

APPENDIX 주요용어 설명

용어	의미
CSM (Contractual Service Margin)	계약서비스마진. 보험계약 시 미래에 발생할 것으로 예상되는 이익의 현재 가치
PBR (Price to Book Ratio)	주가순자산비율. 주가를 주당순자산가치(BPS)로 나눈 값으로, PBR이 1 이상인 경우 기업의 시장가치가 순자산가치보다 고평가 됨을 의미
PER (Price to Earnings Ratio)	주가수익비율. 주가를 주당순이익(EPS)으로 나눈 값으로, 기업의 주가가 1주당 수익의 몇 배가 되는지 나타내는 지표
ROE (Return on Equity)	자기자본이익률. 순이익을 자본으로 나눈 비율로, 기업이 투입하거나 보유한 자본 대비 어느 정도의 이익을 창출했는지 나타내는 수익성 지표
ROA (Return on Assets)	총자산이익률. 순이익을 총자산으로 나눈 비율로, 기업이 총 자산을 이용하여 얼마나 많은 이익을 창출했는지 나타내는 수익성 지표. ROE는 ROA와 재무레버리지(자산÷자본)의 곱으로 나타낼 수 있으며, ROA가 동일하더라도 레버리지를 활용하여 ROE 제고 가능
주주환원율	기업이 주주환원에 사용한 금액을 순이익으로 나눈 비율로, 기업이 벌어들인 이익에서 주주들에게 돌아가는 몫의 비율을 나타냄
배당성향	기업이 배당 지급에 사용한 금액을 순이익으로 나눈 비율
지급여력비율	지급여력제도(보험회사가 예상하지 못한 손실 발생시에도 보험계약자에 대한 보험금 지급의무를 이행할 수 있도록 순자산을 보유하도록 하는 제도)에 따라 지급여력금액을 지급여력기준금액으로 나눈 비율. 지급여력금액은 보험회사의 순자산에 해당하는 것으로 자본성이 인정되는 항목들을 가감하여 산출하며, 지급여력기준금액은 경영상 발생할 수 있는 각종 리스크를 과거 경험통계 등을 감안하여 합리적으로 산출한 금액으로 보험회사가 최소한도로 보유해야 할 자본규모를 의미. 2023년부터는 신 지급여력제도인 K-ICS 도입 및 적용

A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades. The buildings are arranged in a way that they appear to converge towards the top of the frame. The sky is a clear, bright blue with scattered white clouds. The overall composition is clean and professional, emphasizing the height and modernity of the architecture.

**Samsung
Fire & Marine Insurance**