Ⅱ 보장격차와 신시장

1. 소득위험 – 연금, 주택연금, 소득흐름관리 상품·서비스 등

○ 전 세계적으로 공적연금 보장 축소와 DB형 퇴직연금에서 DC형 퇴직연금으로의 이행 등으로 장수위험과 시장위험이 확대되면서 노후소득 확보의 불확실성이 커지고 있음

- 평균 수명연장과 저출산으로 인해 공적연금 체계의 지속가능성에 문제가 발생하면서 개인의 장수위험을 정부가 추가로 인수하기는 더욱 어려워질 것으로 예상됨
- 시장의 불확실성이 높아짐에 따라 시장위험을 스스로 떠맡는 고수익 추구형 소비자가 늘어나면서 전통 개인연금이나 DB형 기업연금보다 시장민감형상품(변액연금, DC형 퇴직연금)이 선호되어 기존 보험회사의 연금상품 수익률 제고, 자산운용 개선에 대한 요구도 높이지는 상황임

○ 노후소득위험대비가 부족한 주된 원인은 저축여력 및 인식 부족, 행동편향 등 수요측 요소가 큰 것으로 진단되며, 인구구조변화와 제도변화는 현존 보장공백을 더욱 확대시킬 것으로 예상됨

- 보험연구원의 설문조사 결과에 따르면 경제적 노후준비를 하지 못하는 이유로는 소득 부족이라고 응답한 비율이 81%로 가장 많았고, 담보대출 상환 부담이 44%로 그 뒤를 따르고 있음(1·2순위 중복응답)[7]
- 또한 같은 조사에서 20대 중 18%가 노후준비에 대한 필요성을 느끼지 못해서, 26%는 여행이나 쇼핑 등 지출이 많아서 노후준비를 하지 못한다고 응답함(1·2순위 중복응답)[8]

○ 노후소득 보장공백을 야기하는 수요측 요인을 경감시키기 위해 보험회사는 은퇴저축 계획을 돕는 수단을 제공하고, 행동편향을 이용하거나 소비자 니즈를 반영한 연금상품을 개발하고 제공할 필요가 있음

- 보험회사는 은퇴에 대해 생각해 보고 필요한 자금을 가늠할 수 있도록 한 영국 연금·노후소득 협회(PLSA)의 은퇴생활수준 사이트를 참고하거나[9] 계약 시점에 미래 급여 인상분의 일부를 저축할 것을 결정하는 퇴직연금상품인 SMarTTM(Save More Tomorrow)를 적용해 볼 수 있음[10]

---

7) 변혜원·손지영(2021)

8) 특히 저연령대일수록 미래의 혜택보다는 현재의 혜택을 훨씬 더 크게 느끼고(현재편향), 미래에 대한 불확실성을 직면하면 이를 회피하거나 상황을 개선하기 위한 행동변화를 미루는 성향 등이 은퇴준비를 어렵게 함(Fertig et al. 2018)

9) 영국 연금·노후소득 협회(https://www.plsa.co.uk)

- SMarTTM는 은퇴저축률 상승과 급여 인상을 연결시켜 손실회피 성향을 방지하고, 미래에 일어날 일을 지금 결정하게 함으로써 현재편향을 경감시켰으며, 현상유지편향을 이용하여 프로그램에 가입한 개인이 탈퇴하지 않는 한 처음에 정한 은퇴저축 인상계획을 유지하도록 유도함

• 아울러 보험회사는 연금상품의 경쟁력 제고를 위해 소비자의 다양한 니즈를 충족시킬 수 있는 연금상품을 개발하고, 자산관리 능력을 강화해 수익률을 개선해야 할 것임

- 생활수준 유지를 위한 생활수준보장연금 및 인플레이션연금과 수익성 제고를 위한 고연령거치연금을 검토할 수 있으며, 보험료 부담이 적고 장수위험관리에 특화된 한국형 톤틴연금도 고려 가능함[11)]

○ 또한, 비유동자산 중심의 예비 은퇴층 자산구조[12)]를 고려해볼 때, 주택연금[13)]의 활성화를 위한 보다 다양한 제도 보완책을 적극적으로 도입할 필요가 있음

• 주택연금은 2007년부터 도입되었지만 소비자의 인식 및 호감 부족, 행동편향과 보험자의 부보가능성, 규제 등의 이슈로 노후소득 보장공백 완화에 대한 기여가 크게 미흡한 것이 사실임

- 사회적 관심 부족, 주택연금 시장 내 월 지급금 예상액의 부정적 평가, 대출상품으로의 이해, 주택보유의지 및 상속동기 등이 주택연금 가입을 제약하고 있으며, 주택가격 하락, 금리 상승, 장수위험 부담, 가입요건 및 상품개발 관련 규제는 민간 금융기관의 주택연금 시장 참여 유인을 낮추고 있음[14)]

• 2012년 이후 10년간 가입 건수는 7.3배, 보증금액은 6.4배 늘어났으나, 2022년 기준 55세 이상 전체 가구의 주택연금 가입률은 약 0.7%에 불과해 중고령가구의 주택연금 활용이 매우 미미함[15)]

• 가입 시 충분한 상담 및 교육을 의무화하거나, 민간 금융기관의 주택연금 참여 증대를 위해 가입요건 완화, 주택연금의 유동화 및 상품 다양화 허용을 검토할 필요가 있음

- 미국 주택연금은 저당금융금고(Ginnie Mae)의 지급보증이 포함된 유동화증권(HMBS)을 발행해 대출 실행자인 민간 금융기관의 유동성을 높이고 있고,[16)] 영국 보험회사는 주택담보 재원을 기반으로 간병 서비스 제공업자에게 비용을 지불하는 하이브리드형 주택연금상품(Lifetime Morgage)을 제공함[17)]

○ 한편, 긱이코노미(Gig Economy)의 확산과 함께 증가하고 있는 긱워커(Gig Worker)[18)]의 소득지출 흐름의 불확실성을 보완할 수 있는 금융상품 및 서비스 도입을 검토할 필요가 있음

---

10) Thaler and Benartzi(2004)

11) 김세중(2019); 김세중·김혜란(2016)

12) 김재칠·정화영(2023); 50대 이상 가구 자산에서 비유동자산인 부동산이 차지하는 비중이 높음

13) 주택연금은 고령의 주택소유주가 주택을 담보로 금융기관으로부터 평생 혹은 일정기간 동안 매월 연금을 지급받는 역모기지상품이며, 국내에는 2007년 한국주택금융공사가 취급하는 공적보증주택연금이 민간 금융기관(은행·보험회사)을 통해 판매되고 있음

14) 김성아·이태진·최준영(2021); 전성주·박선영·김유미(2015)

15) 김재칠·정화영(2022); 통계청에 따르면 55세 이상 인구는 15,098천 명이며 주택연금 누적 가입자 수는 106천 명임(2022년 기준)

16) https://www.ginniemae.gov/products_programs/programs/Pages/hmbs_program.aspx

17) https://www.telegraph.co.uk/financial-services/retirement-solutions/equity-release-service/lifetime-mortgage

18) 긱이코노미는 노동 수요가 발생할 때 특정 업무 혹은 서비스 제공 기간 단위로 계약을 맺고 노동을 거래하는 시장을 의미하며 IT 기술을 이용해 시간과 장소에 구애받지 않고 단기간에 하는 일들이 여기에 속하며 이러한 일을 하는 근로자를 긱워커라고 함

- 온라인 플랫폼 기반의 수요자 중심 온디맨드 비즈니스 성장으로 긱워커의 수는 더욱 증가할 것으로 전망되며, 특히 향후 국내 긱워커 증가는 해외와 비교해 높은 수준임[19]
- 그러나 근무량에 따라 달라지는 긱워커의 불규칙한 소득흐름은 소비를 계획하고 장기적인 자산을 형성하는 것을 어렵게 만들고 있어 이에 대비할 수 있는 금융상품 및 서비스가 절실하게 요구됨
- 긱워커의 불규칙한 소득지출 흐름에 안전장치를 제공하기 위해, 해외 핀테크 기업들은 예상 수입을 산출해 주거나 예상 수입 부족 시 기본 지출을 감당하기 위한 대출상품 등을 제공하고 있음[20]

2. 자연재해위험 – 재해보험

○ IPCC(2023)의 최근 보고서는 기후변화가 전 세계적으로 홍수, 태풍, 산불 등 자연재해 발생에 영향을 미치고 있으며, 지구온난화가 진행되면서 기후변화에 기인한 피해도 악화되고 있다고 보고함

- 육지 기온 상승은 고온건조 지역의 가뭄과 자연화재의 빈도와 심도를 증가시키고 있으며[21] 해수온도 상승은 수증기량을 증가시켜 허리케인, 태풍, 폭우의 규모를 키우는 역할을 함[22]
- 자연재해위험에 대한 대비가 어려워지는 가장 큰 이유는 기후변화의 변동성 심화에 있으며 이는 재해위험 보장공백을 더욱 높일 것으로 전망됨

○ 재해위험 보장공백은 재해위험 및 재해위험 보장보험에 대한 인식 부족이라는 수요측 원인과 높은 손해율 변동성과 거대재해 발생가능성으로 인한 부보가능성의 제약이라는 공급측 원인에 기인함

- 일반 소비자의 경우 자연재해위험에 대해 인식하지 못하거나, 현재 가입한 보험의 자연재해위험 보장 여부나 수준에 대해 알지 못하여 보장공백이 있어도 이를 인지하지 못하는 경우가 많음[23]
- 자연재해가 발생할 경우 담보손실이 동시에 발생하므로 보험집단 내 위험분산이 어렵고, 기후변화로 인해 자연재해 손실분포가 변화하면서 보험회사 모형의 예측력을 약화시키고 있으며, 거대 자연재해 손실분포의 불확실성은 더욱 크기 때문에 개별 보험회사가 보장하기에는 어려움이 있음[24]

---

19) BCG(2022)

20) 미국의 Oxygen, Branch, 영국의 Wagestream, Trezeo 등 해외 핀테크들은 긱워커의 주당 평균임금 계산해 주고, 평균급여 이상 소득 발생 시 자동 저축해주거나 평균 이하 소득 발생 시 단기대출상품을 제공하고 있음

21) 올 초부터 7월 12일까지 캐나다에서 3,988건의 산불이 발생했는데, 피해면적은 9천 3백만 헥타르에 달하며 산불연기가 미국 동북부까지 영향을 미침(https://ciffc.net/)

22) Zurich(2023. 4. 21)

23) 행정안전부 보도자료(2023. 5. 22), “호우와 태풍 풍수해보험으로 미리 대비하세요”에 따르면 풍수해보험 가입률은 증가 추세를 보여 주택은 27.8%, 온실은 18.1%, 소상공인은 43.1%로 조사되었으나(2023년 3월 기준), 국가와 지방자치단체가 보험료의 70%에서 최대 92%까지 지원함에도 불구하고 가입률은 절반에 미치지 못하는 수준임

24) 송윤아·홍보배(2021)

○ 재해위험에 대한 인식과 노출정도 진단을 독려하고 재해위험 보장보험을 홍보해야 하며, 피해예방 및 경감관리를 유도하여 재해로 인한 피해를 줄이고 손해율도 개선할 필요가 있음

- The Geneva Association(2018)은 재해보험 가입률을 높이기 위해 고위험지역의 주택소유자는 자동 가입되게 하되 선택적으로 비가입하게 하는(Opt-Out) 재해보험상품이나 주택담보대출 상환금과 주택 보험료를 함께 묶어서 납입하도록 하는 방안을 제안함
- 보험회사는 적절한 재해방지 조치를 마련한 경우에만 위험을 인수하거나, 재해위험경감조치 시 보험료를 인하해 주는 위험 기반 보험료 적용을 활용해 개인과 기업의 위험경감 노력을 유도할 수 있음
- 최근 정부는 풍수해보험이나 농어업재해보험을 정책보험으로 운영해 민영보험회사의 부보가능성 제약을 완화하고 보장범위와 보장수준도 높이고 있어[25] 관련 보험 가입률이 증가할 것으로 기대됨

3. 사이버위험 - 사이버보험

○ ITC 기술의 고도화와 함께 코로나19 팬데믹으로 인한 디지털 전환의 가속화는 초연결사회를 현실화 시키고 있으며 이로 인해 사이버사고, 사이버공격 등의 발생 빈도와 피해 규모가 점점 증가하고 있음

- 사이버피해는 인간 및 시스템의 오류로 인해 발생하기도 하지만 최근에는 사이버공격으로 인한 개인 목숨과 기업활동 중단 및 물리적 자산 피해가 발생하는 등 피해의 범위와 규모의 심각성이 높아짐[26]

○ 현재 국내 보험시장에서 판매되고 있는 사이버보험은 사이버상에 발생하는 다양한 위험에 대한 복합적 담보보다는 정보유출 등에 따른 배상책임 관련 담보에 집중되어 제공되고 있어, 향후 증가하는 사이버 위험과 이에 따른 피해를 보장하기에는 미흡한 수준임

- 국내 사이버보험의 규모는 400억 원('21년 보험료 기준)으로 글로벌 규모 대비 낮은 수준이며, 국내 시장 활성화가 저조한 이유로 위험대비 수단으로서 낮은 보험 인지도와 가입 유인의 부족이 지목되고 있음[27]
  - 정부는 개인정보 손해보상책임보장보험의 의무가입을 강화('21년)하였지만, 보험료 부담 및 보장범위의 제약 등 실제 가입 유인이 낮아 시장 활성화에는 한계를 보이고 있음[28]
- 최근 사이버위험을 종합적으로 담보하는 사이버보험이 출시되고 있지만 여전히 사이버사고로 인한 영업

---

25) 제1차 농업재해보험 발전 기본계획(2023. 1. 30 발표); 보장공백의 수요측 요인을 해결하기 위한 적정보험료 부과, 제출서류 간소화 및 손해평가의 신속성 제고와 공급측 요인을 해결하기 위한 농가 재해예방기능 강화, 국가재보험 안정성 제고 등을 담고 있음

26) 송윤아(2021)

27) 김세중·김윤진(2022)

28) 개인정보보호법상 개인정보 손해배상 책임 이행방식이 보험 가입 혹은 준비금 적립의 옵션이 존재하는 상황에서 보험사고가 발생하지 않는다면 기납입 보험료가 소멸된다는 인식은 기업의 보험 가입유인을 낮출 수 있다고 보임

중단손해, 무형자산 손해 등의 보장공백은 여전히 존재[29]하며 이러한 보장공백의 주된 원인으로 사이버 위험 측정의 어려움 및 손해율 변동의 불확실성으로 인한 보장상품 개발의 어려움을 들 수 있음[30]

○ 이에 대응해 해외보험회사는 사이버보안 기업과 협력하거나 자본시장을 활용해 위험에 대한 담보능력을 확보하고 있으며 사이버위험의 보장격차를 줄이기 위한 정부 차원의 지원도 확대하고 있음

- Allianz는 중소기업에 AI 기반 사이버 공격 모니터링을 제공하는 인슈어테크에 투자를 하고 파트너십을 체결했으며 Chubb은 시나리오 기반 위험측정모형을 제공하는 보안업체와 협력을 통해 사이버위험 인수능력을 확보함[31]
- Beazley는 보험연계증권(Insurance-Linked Securities; ILS)을 활용하여 자본시장을 통한 사이버위험 인수능력을 제고하기 위해 '23년 최초의 사이버ILS를 발행함
- 미 정부는 사이버보험 이해관계자와 함께 연방정부가 주요 인프라에 대한 사이버공격위험을 보험회사와 공동 부담하는 것에 대한 논의를 진행함('22년 9월)

○ ITC 기술 보급률 및 경쟁력이 글로벌 수준인 국내시장은 사이버공격의 위험과 피해가 다른 나라에 비해 높을 가능성이 있으므로 보장격차를 해소하기 위한 사이버보험 시장의 활성화가 요구됨

- 시장의 활성화를 위해서는 보험회사의 단독적인 상품 개발 및 제공보다는 인슈어테크회사, 사이버보안업체와의 협력 그리고 정부와의 위험공동부담 등 민·관의 협력이 더욱 필요함

4. 일상생활위험 – 임베디드보험, 긱이코노미보험

○ 온라인 플랫폼 거래와 관련 생태계의 확대는 관련 소비활동 과정에서 다양한 위험을 발생시킬 것으로 예상되나 플랫폼 시장의 주 고객인 MZ세대의 낮은 보험 가입률로 인해 위험 보장격차가 증가함

- 위험에 대한 낮은 인식 수준과 현실 소비에 대한 높은 선호, 보험의 필요에 대한 현실적인 납득 요구, 디지털 기반의 소비 방식 선호라는 MZ세대의 특성에 기인한 보험기피 현상은 이들이 향후 직면해야 할 위험 정도를 높이고 미래에 사회적 비용 상승을 야기할 수 있음

○ MZ세대의 위험에 대한 낮은 인식 수준과 기존 보험구매 방식의 불편함으로 인해 발생하는 보장격차를 감소시키는 방법의 하나로 임베디드보험이 부상함

---

29) 송윤아(2021)
30) 김세중·김윤진(2022)
31) 진옥희(2022)

- 임베디드보험이란 비보험 기업이 제공하는 상품·서비스에 보험상품·서비스가 내재되어 비보험 기업에 의해 제공되는 보험으로, 소비자는 비보험 상품·서비스와 함께 보험상품 구매가 가능함
- 글로벌보험 시장에서 임베디드보험 시장의 가치는 2030년까지 약 7천억 달러 이상이 될 것으로 예상[32] 되며 임베디드보험 제공의 핵심 기술인 클라우드 및 API 기술에 대한 투자가 증가하고 있음[33]
- 국내는 항공 예약, 레저, 휴대폰, 택배, 주택 내 화재·도난·파손, 반려동물, 운전자 대상의 소액단기보험을 중심으로 제공되고 있고, 여행, 레저, 펫 시장 등을 중심으로 성장성이 높게 평가되고 있음

○ 임베디드보험은 대체로 API 기술을 보유한 인슈어테크가 위험을 실제로 담보하는 보험회사와 협력을 통해 보험상품 개발 능력이 없는 회사를 대상으로 제공되고 있음[34]

- 디지털 MGA[35]인 Qover는 특정 보험회사와 파트너십을 통해 온라인 비즈니스 즉 배달 플랫폼, 여행 플랫폼, 전기 자전거 플랫폼 등에 적용할 수 있는 보험상품을 API를 기반으로 실시간 제공함
- 인슈어테크인 Branch Insurance는 보험회사와 협업으로 주택 보안 서비스 회사인 ADT, Vvint Smart home 등에 주택보험을 API 기반으로 중계함
- 디지털 MGA인 AP Intego는 특정 보험회사가 아닌 다수의 보험회사와 협업을 통해 종업원상해보험, 책임보험, 생명보험 등을 SME 대상 서비스를 제공하고 있는 플랫폼사[36]의 니즈에 맞춰 공급함

○ 한편, IT 및 플랫폼 활용의 증가로 온디맨드(On-Demand) 형태의 산업이 발달하게 되고, 이는 관련 종사자의 증가와 함께 이들이 직면하는 위험이 부상함

- 탄력적인 업무 수요에 맞춘 긱워커의 고용 특성으로 긱워커들은 소득 불안정성뿐만 아니라 건강상 응급 상황 발생 시 대처, 이동에 따른 모빌리티위험, 업무 특성에 따른 배상책임위험 등에 직면하나 기존의 보험상품의 경우 일반적으로 보험기간이 1년 이상으로 긱워커에게 보험료 부담으로 작용함

○ 해외 인슈어테크회사는 긱워커들이 직면하는 위험을 해소하기 위해 다양한 상품 및 서비스를 제공 중임

- 스쿠터보험, 자동차보험 등을 일할 때만 보험상품을 자동 활성화하여 보험료 부담을 낮춘 상품 제공(Buckle), 임금 수준·업무 형태에 따른 맞춤형 건강보험 제공(Stride health), 전문 프리랜서에게 일단위 보장기간 선택이 가능한 전문인배상책임보험, 일반배상책임보험 제공(Taploly)의 사례가 있음

○ 긱워커들의 직면하는 리스크를 해소해 주는 상품 및 서비스 제공뿐만 아니라 이들의 수요가 가장 많은

---

32) Simon Torrance(2020)
33) CBInsight(2021)에 따르면 임베디드보험을 제공하는 인슈어테크에 대한 투자는 2021년 3억 8천만 달러를 기록함
34) 손재희(2022)
35) 이들은 보험회사로부터 언더라이팅 권한은 부여받아 인수조건 제시부터 인수계약관리, 클레임 서비스까지 제공함
36) 예컨대, Wave(재무관리), OnPay(급여지불), Quickbook(회계업무) 등임

잡매칭(Job-Matching) 플랫폼과 협업을 통해 상품 및 서비스를 제공하는 방안도 고려해 볼 수 있음

- 긱워커들의 잡매칭이나 회계·세금 관리 서비스를 제공하는 플랫폼 혹은 핀테크 스타트업과 파트너십을 맺고 임베디드 형태의 보험을 제공한다면 긱워커의 보험접근성도 높일 수 있음

5. 주택·건물·재물, 배상책임, 사업연속성위험 – SME(중소기업)보험

○ 주로 기업이 직면하는 주택·건물, 배상책임, 사업연속성위험을 보장하는 국내 일반손해보험은 시장 침투도가 낮아 보장격차가 높은 분야이며 소비자 인식변화, 감염병 발병 가능성의 증가, 규제변화 및 새로운 사업모델 등장은 기존의 보장격차를 더욱 높일 것으로 보임

- 소비자 인식변화, 소송 및 분쟁의 증가, 배상책임주의 강화,[37] 집단소송 확대, 징벌적 배상책임 제도 도입 등으로 향후 다양한 사업위험에 대한 대비의 중요성이 더욱 커질 것으로 전망됨
- 더불어 코로나19 팬데믹과 같이 화재와 같은 재물손상을 동반하지 않는 감염병 확산 등으로 인한 수익 상실위험이나 공급망 위기에서 발생되는 거래상대방위험이 새롭게 부상하고 있음[38]
- 플랫폼 활용, 서브스크립션 비즈니스 등 디지털 기반 사업모델이 성장함에 따라 새로운 비즈니스에 수반되는 배상책임, 라이선스 이슈 등으로 이러한 시장 내 상당 부분을 차지하는 중소기업 및 소상공인이 직면할 위험은 더욱 증가할 것으로 보임

○ 현재 국내 중소기업은 화재와 풍수해위험을 제외하면 다양한 사업위험에 대비한 보험 활용률이 저조한 것으로 평가됨

- 화재보험과 이와 관련된 대인배상책임보험의 가입률은 높으나[39] 재물보험의 담보 범위와 가입금액 측면에서 보장격차가 존재하며, 창업기업 등 소상공인의 경우 재물보험과 같은 기본적인 위험대비 없이 사업하는 등 위험관리 사각지대에 높여져 있음[40]
- 중소기업에서 보장격차가 발생하는 주요 영역 중 하나는 배상책임위험으로 평가되는데 국내 배상책임보험은 의무보험의 확대와 함께 성장하는 추세를 보였으나, 중소기업의 사업위험을 고려한 충분한 배상책임보험 가입이 이루어지고 있지 않음[41]

---

37) 최근 도입 사례로 개인정보보호보험, 승강기배상책임보험, 자동차성능상태배상책임보험, 야영장배상책임보험 등이 있음

38) 이러한 종류의 위험을 담보한 기업휴지보험으로 Non Phisical Damage Business Interruption Insurance, Contingent Business Interruption Insurance이 있음

39) 의무가입 법령과 은행의 대출 실행 시 질권 요구 등으로 가입률이 높은 편임

40) 위험관리 사각지대의 대표적인 사례는 전통시장 화재보험 영역임

41) 보험개발원(2022)에 따르면 재산종합보험의 재물담보 가입 기업 중 47%만이 배상책임담보를 가입하는 것으로 나타나는데 이 중 대기업을 제외하면 중소기업의 배상책임담보 가입률은 더욱 낮을 것으로 추정됨

○ 기업휴지보험(Business Interruption Insurance)은 재난으로 인한 간접 손실인 수익 상실을 담보하는 보험으로 기업이 재난으로부터 회복탄력성을 갖기 위한 핵심적인 위험관리 수단임에도 불구하고 국내에서는 거의 활용되고 있지 않아 중소기업의 위험 보장격차를 높이고 있음

- 국내 재산종합보험에서 기업휴지 담보를 가입한 비중은 5.4%, 9천 건 수준에 불과[42]하며 대기업들도 일부만 동 담보를 위험관리 수단으로 활용하고 있음

○ 이러한 위험 보장격차의 배경으로 낮은 위험인식도와 위험관리에 대한 저조한 관심이 있으며, 국내 보험회사의 중소기업 위험인수역량의 한계도 제약 요소라 할 수 있음

- 국내 기업의 경우 기업휴지보험 가입을 기업의 사업연속성 확보를 위한 투자가 아닌 소멸성 비용으로 인식[43]하고 있어 가입률이 저조한 상황임
- 이러한 상황에서 국내 보험회사도 중소기업위험에 대한 분석과 인수역량을 발전시키지 못한 상태로 배상책임보험이나 기업휴지보험에서 보험 가입금액을 제한하는 등 충분한 담보력을 제공하고 있지 않음

○ 중소기업이 직면하는 보장격차를 축소하고 관련 보험시장 활성화를 위해서 우선 기업들의 위험인식 제고를 위한 사회적 노력과 함께 보험회사의 상품·서비스 전달체계와 인수역량을 재구축해야 함

- 보험산업 전체적으로 중소기업 위험관리 공백 현황과 보험 니즈를 파악하고, 기업의 위험관리 인식 제고를 위한 정부와 민간의 공동 대응이 필요함
- 대기업 중심의 직급 판매채널뿐만 아니라 중소기업의 접근성 제고와 저렴한 상품 제공을 위한 다이렉트채널, 중소기업 활동 관련 단체 및 협회를 활용한 채널(B2B2C) 활용[44]도 확대할 필요가 있음
- 다양한 업종이 존재하는 중소기업에 맞춤형 상품을 제공하기 위해 업종별 고객세분화를 하고 이를 기반으로 직업 위험수준에 따라 필요 보장수준을 다르게 제시하려는 노력이 필요함[45]
- 또한 보험회사는 자동화, 표준화에 기반한 중소기업위험 언더라이팅 역량을 구축하고 자사요율 산출 체계를 마련해야 하며, 다양한 중소기업위험보유를 위한 담보력을 확보해야 함

○ 주요 선진국에서 중소기업의 주요 위험관리 수단으로 폭넓게 활용되고 있는 기업휴지보험을 활성화하고 기업연속성 계획 지원을 포함한 위험관리 서비스를 제공하는 전략도 적극 활용할 필요가 있음

- NAIC(2023)에 따르면 미국 중소기업의 30~40%가 기업휴지보험에 가입하고 있으며, 일본의 경우에도

---

42) 2021년 기준 재산종합보험의 재물담보 가입 건 170,654건 대비 기업휴지담보 가입 건은 9,196건에 불과함

43) 이기형·한상용(2009)

44) 동경해상은 세무사 법인, 상공회의소 등과 파트너십을 맺고 이들과 거래가 있는 중소기업들을 공략함

45) 미국 인슈어테크 Coverwallet은 자사 다이렉트 플랫폼 내 고객이 운영하는 기업의 특성 및 선호하는 보장영역에 맞춰 원하는 보험을 단계적으로 선택 가능하도록 제시함

중소기업의 31%가 이 보험을 활용(澤田他 2017)하는 것으로 조사됨

- 미국의 보험산업은 기업 안전을 위한 비영리 연구소를 통해 사업연속성계획 수립 프로그램(Open For Business EZ; OFBEZ)을 개발하여 중소기업의 사업연속성계획(BCP) 수립을 지원하고 있음

6. 건강위험 – 건강관리 서비스

○ 국내 민영 건강보험은 가입 비중이 높아 보장격차는 상대적으로 낮은 편이나 고령인구 비중의 증가에 따른 만성질병, 정신질환 의료비 지출 확대는 건강위험을 더욱 높일 것으로 전망됨

- ICT 기반의 신의료기술이 의료서비스 시장에 빠르게 확산됨에 따라 의료비 증가 속도는 가속화될 것으로 보이며 이러한 의료비 증가분은 공공보장 성격의 공적보험보다는 민영 건강보험에서 부담이 더 크게 작용할 것으로 전망됨
- 또한 경제 상황, 학업 및 취업으로 인한 스트레스로 인한 정신질환의 발생 빈도도 증가 추세이며, 특히 코로나19가 장기화되면서 개인의 정신건강 악화 현상이 심화되고 있는 상황임[46)]
- 만성질환, 정신건강은 특히 복합질환으로 전이 가능성이 높아 사회적 비용 증가를 야기하는 등 건강위험을 빠른 속도로 악화시킬 수 있기 때문에 이에 대한 조기관리가 요구됨

○ 국내 보험회사는 건강위험의 사전 예방·관리를 위한 서비스 제공을 시도하고 있으나, 의료데이터 활용 및 의료법 등 건강 관리 서비스 제공 관련 규제 제약으로 소비자 수요에 적절히 대응하지 못하고 있음

46) 김동겸·정인영(2021)