Ⅲ 시사점

○ 앞서 환경변화에 따른 위험별 보장격차 정도와 향후 국내 시장에서의 성장성을 감안해 볼 때 국내 신시장으로 주목해야 할 위험 영역은 은퇴, 건강, 소득흐름, 배상책임 위험으로 나타남

- 자연재해와 사이버 위험은 향후 환경변화에 따른 보장격차 증가 정도가 가장 크게 나타났으나, 위험별 경제적 영향도[47] 그리고 위험을 낮추기 위한 기술개발의 어려움, 비용을 고려할 때 차순위 신시장 영역이 될 것으로 판단됨

〈그림 Ⅲ-1〉 위험 종류별 시장 성장성 전망

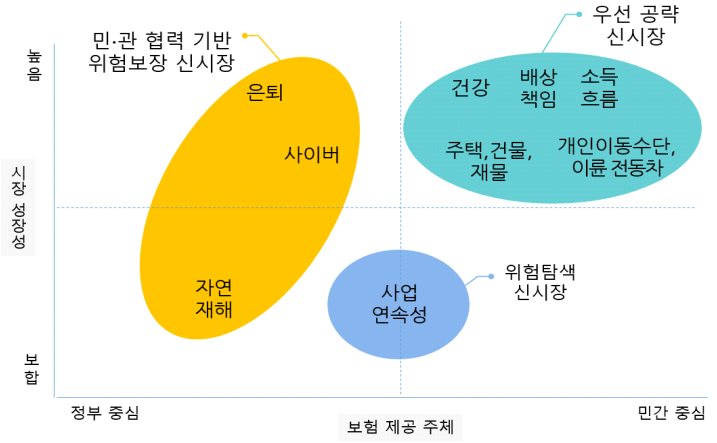
주: 시장 성장성은 각 위험의 향후 보장격차 증가 정도, 경제적 영향도, 위험저감을 위한 기술확보 정도를 고려하여 도출함
자료: The Geneva Association(2018)

○ 각 시장별 성장성과 주된 보험 제공 주체별로 구분해 본 결과, 아래와 같이 신시장을 구분할 수 있음

- 우선 배상책임, 소득흐름, 주택·건물·재물, 개인이동수단 및 이륜전동차는 민간 주도의 보장이 가능한 위험영역으로 보험회사가 신성장 동력으로 우선 공략해야 할 신시장으로 판단됨
- 은퇴, 사이버, 자연재해위험은 민간이 주도적으로 보장하기 어려운 영역으로 정부와 협력(Public Private Partnership; PPP)이 필수적인 신시장으로 판단됨

47) The Geneva Association(2018), "Understanding and Addressing Global Insurance Protection Gaps

〈그림 Ⅲ-2〉 신시장 포지셔닝



○ (소득흐름 서비스) 향후 증가할 국내 긱워커의 불규칙한 소득흐름 완화에 도움을 줄 수 있는 상품·서비스 제공이 필요하며, 상품·서비스의 효율적 제공을 위해 다양한 핀테크와 협업을 고려해 볼 수 있음

- 이는 장기적으로 MZ세대와 접촉과 소통 확대를 위한 방법으로 활용할 수 있을 것으로 기대함

○ (임베디드보험) 재물 및 개인배상위험 보장격차를 효과적으로 감소시키기 위해서 기술을 보유한 인슈어테크와 비보험 산업과 파트너십을 맺어 상품·서비스 종류 및 제공 방식의 다양성을 확대해야 함

- 일상생활에서 빈번하게 발생할 수 있는 재물 및 개인배상위험은 생태계 및 플랫폼 생활 확대로 위험보장격차의 속도가 빠르게 증가하지만 동시에 기술 및 데이터를 통해 가장 빠르고 편리하게 보장격차를 저감할 수 있는 영역임에 주목할 필요가 있음

○ (SME(중소기업)보험) 재물, 주택, 기업 배상책임위험은 전통적으로 보장격차가 높은 위험영역으로 특히 소상공인 및 중소기업의 위험에 대한 현황 파악이 우선적으로 요구되며, 나아가 민·관 협력 교육 프로그램의 제공으로 기업의 위험인식 수준을 제고해야 함

- 중소기업의 위험 보장격차를 감소시키기 위해서는 다양한 업종별 위험에 대한 맞춤형 제공이 필수이며 이를 위한 데이터 확보가 필수적으로 요구됨

○ (개인연금) 소비자의 은퇴저축에 대한 인식을 제고하고 은퇴 저축계획과 실행을 돕기 위해 공·사 협력이 필요하며, 수요측 보장격차 원인을 경감시킬 연금상품 개발과 연금공백기간의 소득 확보방안도 마련해야 함

- 보험회사는 수수료가 낮고 이해하기 쉬운 단순한 연금상품 등 소비자의 지불 가능성과 수익률을 개선한 상품이나 소비자 행동편향을 고려한 상품의 개발 및 검토가 필요함
- 보험회사, 정부, 그리고 소비자단체는 소비자의 은퇴저축에 대한 인식제고와 은퇴계획을 돕기 위한 도구 제공이 필요하고, 은퇴계획 실행의 장애물(선택의 어려움, 가입절차의 복잡성 등)을 해소시켜야 함

○ (주택연금) 개인의 주택연금에 대한 인식 및 호감도를 제고할 수 있는 방안이 필요하며, 민간 금융기관의 주택연금 시장 참여를 증대하기 위해 가입요건 완화 및 상품 다양화 허용을 검토해야 함

- 보험회사는 주택연금 가입 전 충분한 상담 및 교육을 제공할 수 있는 프로그램을 운영해 중고령자의 주택연금 제도에 대한 이해를 높이고 만족도를 향상시킬 필요가 있으며, 향후 정부의 상품개발 관련 규제가 완화된다면 중고령자의 다양한 보장니즈를 충족할 수 있는 연계상품을 개발해 제공할 필요가 있음
- 정부 역시 주택연금 가입요건[48]을 제도의 안정성 및 건전성을 크게 저해하지 않은 범위에서 추가로 완화하고, 고정금리 주택연금상품, 다양한 민간보험과 연계된 하이브리드형 주택연금상품 등의 도입을 허용해 민간 금융기관의 시장 참여 유인을 높일 필요가 있음

○ (사이버보험) ITC 활용 수준이 상대적으로 높은 국내 상황을 고려해 볼 때, 향후 사이버위험은 보장격차가 빠른 속도로 커질 가능성이 높은 분야이므로 시장 활성화를 촉진하고 향후 보장격차를 줄이기 위해서 정부와의 긴밀한 협력에 기반한 장단기 전략이 요구됨

- 단기적으로 기업 및 개인의 사이버보험 가입 유인 제공을 위해 보장범위의 확대와 보안업체와의 협업 등이 요구되며, 기업이 사이버위험 대비 방안으로 보험을 활용할 수 있도록 규제 개선이 필요함
- 나아가 장기적으로는 민·관의 사이버위험 공동부담, 사이버위험의 실태 공동 조사, 그리고 사이버위험 보험연계증권 등도 선제적으로 고려해 볼 필요가 있음

○ (재해보험) 재해에 대한 인식제고와 더불어 재해예방 및 위험경감을 유도할 필요가 있으며, 재해보험 발전을 위해 수립한 계획을 충실히 이행해야 할 것임

- 보험회사와 정부는 재해위험에 대한 인식제고 노력과 함께 소비자가 활용할 수 있는 재해위험 보장보험 관리방안에 대한 교육과 홍보를 해야 함
- 보험회사는 관리방안의 이행을 보험인수나 보험료 인하 조건으로 제시하는 상품을 제공하여 소비자의 행동을 독려할 필요가 있음

○ 각 위험의 특성에 따라 신시장으로 성장을 위한 구체적인 전략의 차이가 있지만 공통적으로 적용되는 핵심 전략은 우선, 데이터의 확보와 상품·서비스 다양화를 위한 파트너십의 강화이며 더불어 정부와 협력을 통한 위험인식 개선과 보험상품 제공을 위한 제도 및 규제 개선임

- 신시장의 안정적 시장 정착과 성장을 위해서는 미경험위험을 얼마나 안정적으로 상품화할 것인가가 중요하며 이를 위한 핵심 경쟁력은 데이터 확보와 타 산업과의 파트너십임을 유념해야 할 것임
- 향후 보장격차의 심화가 예상되나 기업이 단독으로 감당하기 어려운 은퇴, 사이버, 자연재해위험 등을 안정적으로 관리하기 위해서는 특히 정부와의 긴밀한 협력이 필수적임

---

48) 현재 정부보증 주택연금제도는 만 55세 이상, 공시가격 9억 원 이하(시가 12억 원 이하), 주택을 소유한 자와 그 배우자만 가입대상일 것, 실제 거주하고 있을 것 등의 가입요건을 설정하고 있음

〈그림 Ⅲ-3〉 신시장 활성화를 위한 전략 제안[49]

	위험	상품	타깃고객	신시장 활성화를 위한 전략
우선 공략 신시장	소득흐름	소득흐름 관리 서비스	• 개인 긱워커 • MZ세대 직장인	• **(소득흐름)** :생태계 확대 및 정밀한 위험 분석을 위한 데이터 확보 • **(개인이동수단, 배상책임)** :상품서비스 연결과 임베디드보험 활용을 위한 타산업 및 인슈어테크와 파트너십 확대 • **(주택,건물, 사업연속성)** : 위험인식 수준제고를 위한 민·관 협력 교육 프로그램 제공(PPP)
	개인이동수단, 이륜전동차	임베디드보험	• 개인 긱워커 • 소상공인 • 중소기업	
	배상책임			
	주택, 건물, 재물			
위험탐색 신시장	사업연속성	SME보험		
민·관 협력 위험 관리 신시장	은퇴	개인연금, 주택연금	• 고령층, 예비은퇴자 • 개인 및 기업 • 농어업종사자	• **(은퇴)** - 소비자 니즈 반영한 상품 매력도 향상 (수익률 제고, 하이브리드 상품 제공 등) - 은퇴준비 교육 및 주택연금 상담프로그램 운영 • **(사이버)**- 보장범위 확대(상품개발), 인슈어테크·보안업체 협업 - 민·관 협업을 통한 위험조사 및 위험 공동부담(PPP) • **(자연재해)** 위험예방을 유인하는 상품개발 및 위험 공동부담(PPP)
	사이버	사이버보험		
	자연재해	재해보험		

49) 건강위험의 경우 앞서 언급한 바와 같이 전략적 시사점은 본고에서 다루지 않고 별도로 논의하기로 함

〈표 Ⅲ-1〉 위험별 신사업 상품 및 서비스 사례와 제안

위험	상품 및 서비스 사례	신사업으로 성장을 위한 제언
1. 소득위험		
은퇴	〈개인연금〉 • 수수료가 낮고 이해하기 쉬운 단순한 구조의 연금상품 제공 • SMarTTM(Save More Tomorrow) 제공	• (보험회사, 소비자단체) 은퇴저축을 위한 인식 제고, 은퇴계획을 돕는 도구 제공, 은퇴계획 실행의 장애물 해소 • 소비자의 지불 가능성과 수익률을 개선한 상품, 소비자의 행동편향을 고려한 상품 개발 • (정부) 연금공백 기간의 소득흐름 마련을 위한 방안들 고민할 필요(부분연금제도나 연금공백 기간 상품 가입에 대한 유인책 제공)
	〈주택연금〉 • 상품 가입 전 사전상담을 의무화 • 가입 시 주택가격 한도가 없으며, 부부 이외의 형제와 자매도 가입이 가능한 상품 제공 • 고정금리 주택연금상품 제공 • 주택담보와 간병보험을 연계한 상품 제공	• (보험회사) 가입 전 충분한 상담과 교육을 제공하는 프로그램 운영, 중고령자의 다양한 보장니즈를 충족할 수 있는 연계상품 개발 • (정부) 주택가입요건 완화, 고정금리 주택연금상품과 다양한 민간보험과 연계된 하이브리드형 주택연금상품 허용
소득흐름	• 예상 수입을 산출해 수입·지출의 가이드 제공 • 수입 부족 시 단기대출 제공	• (보험회사) 직접 제공이 어려울 경우 관련 서비스를 제공하는 핀테크와 협업 추진
2. 자연재해위험	• 고위험지역 주택소유자의 재해보험 자동 가입(재해보험 특약의 선택적 비가입) 제공 • 주택담보대출 상환금과 주택보험료(재해보장)를 함께 납입하는 결합상품 제공 • 재해방지 조치 마련 조건부위험인수나 위험 기반 보험료 적용 상품 제공	• (보험회사) 재해 피해예방 및 경감관리방안을 제공하고, 소비자의 예방 노력을 독려하는 유인 제공(보험인수 조건, 보험료 책정 등) • (보험회사, 정부) 재해위험 인식 제고, 재해위험 보장보험 관리방안에 대한 교육 및 홍보 • (정부) 「제1차 농업재해보험 발전 기본계획」 등 재해보험 발전을 위해 수립한 계획을 충실히 이행
3. 사이버위험	• 보안 관련 기업과의 파트너십을 통해 종합적인 진단 서비스 및 사이버 피해 보장상품 제공 • ILS 연계를 통한 담보 및 인수역량 확보	• (보험회사 및 정부) 잠재 사이버위험 조사 및 피해 규모 파악을 위한 연구 • (보험회사 및 정부) 사이버위험의 공동부담 협의 등 정부와의 협력체계 구축
4. 일상생활위험 재물·주택·개인배상책임	• API 기술을 보유한 인슈어테크와 협력을 통해 보험상품 제공 • 긱워커 대상의 건강보험, 스쿠터, 자동차 보험, 등 업종에 따른 다양한 배상책임보험 제공	• (보험회사) 비금융·비보험 기업들과 파트너십 강화로 상품 및 서비스 종류 및 제공 방식을 다양화
5. 중소기업위험	• 중소기업위험관리 공백 현황 파악 • 직급채널 외 다이렉트, 브로커채널 활용 확대 • 중소기업위험 언더라이팅 역량 구축 • 상품+서비스 연결	• (보험회사 및 정부) 기업의 위험인식 수준 제고를 위한 민·관 협력 교육 및 세미나 제공
사업연속성	• 기업휴지보험 활용을 확대하기 위해 사업연속성 계획 수립을 지원하고 업종별 맞춤상품 제공	