

◆ 저소득계층의 보험접근성 제고를 위한 소액보험(Microinsurance) 활성화 방안

유경원 연구위원

1. 논의배경

금융위기 이후 서민계층의 금융이용에 대한 접근성을 제고하고 상대적으로 높은 금리 부담을 완화시키기 위해 정부는 서민금융 지원정책을 마련하여 추진 중에 있으나, 현행 서민금융 지원체제는 보험 등 가계의 다양한 금융니즈를 파악하지 못하고 기존 사업의 경우 중복성, 효율성 등 운영상의 문제점이 제기되고 있는 실정임.

- 최근 수년간 국내 금융시장은 풍부한 유동성에도 불구하고 제도권 금융기관의 금융 취약계층에 대한 자금공급이 위축되어 이들을 대상으로 한 고금리 사금융이 확산됨.
 - 등록대부업 시장규모는 4.1조원(2007.9)에서 5.9조원(2009.12)으로 확대됨.¹⁾
 - 국내에서 일반적으로 통용되는 금융소외 대상은 민간 신용평가회사(Credit Bureau)의 개인 신용도 평가결과 7~10등급으로 이들 규모가 꾸준히 확대되는 추세임.²⁾
- 금융위기 이후 서민계층의 금융이용에 대한 접근성을 제고하고 상대적으로 높은 금리 부담을 완화시키기 위한 정부의 정책 마련 필요성이 제기됨.
 - 금융위기 이후 경제적 어려움에 직면한 가구는 전체가구의 16%정도로 특히 저소득계층의 위험노출이 심각한 것으로 나타남.³⁾
 - 금융위기 이후 경기침체 및 고용감소로 생활이 어려워진 서민의 자금수요는 증가하였으나 저축은행, 신탁 등 서민금융회사는 서민대출을 줄여 나가는 추세임.
 - 저신용계층의 대부업체 등 사금융 이용이 늘어남에 따라 고금리 부담 등 서민 생활이 어려움이 가중되고 있는 실정임.⁴⁾

1) 금융위원회, “09년 하반기 대부업 실태조사 결과”, 보도자료, 2010.5.19.

2) 2009년 6월 말 현재 신용평가회사인 KCB 기준에 따르면 826만명이 7~10 등급자에 해당

3) 보험연구원, 『2009년도 보험소비자 설문조사』, 2009.03

- 이에 따라 서민금융정책의 핵심은 미소금융을 중심으로 서민금융 공급 확대에 있는 것으로 판단됨.
 - 2009년 말 출범한 미소금융은 자활의지는 있으나 신용등급이 낮아 금융이용이 어려운 서민에게 창업·운영 자금을 지원하는 것을 목적으로 함.
 - 아울러 정책당국은 저신용·저소득층에 대한 신용대출이 원활히 이루어질 수 있도록 민간과 정부의 출연재원을 바탕으로 보증공급을 확대함.⁵⁾
 - 저소득계층을 위한 대출 지원 상품은 크게 창업 및 운영자금을 위한 대출을 제공하는 상품과 생활자금을 지원하는 상품으로 구분됨(<표 1> 참조).
- 그러나, 현행 서민금융 지원체제는 가계의 다양한 금융니즈를 파악하지 못하며 기존 사업의 경우 중복성, 효율성 등 문제점이 일부 제기됨.
 - 다른 계층에 비해 저소득계층은 질병, 실업 등 다양한 사회·경제적 충격에 취약하며 대출이외에 이에 대처할 수 있는 다양한 금융수단에 대한 니즈가 존재함.
 - 서민금융 지원정책 및 제도별로 추진 주체가 다르고 수혜자에 대한 정보공유 제한 등으로 지원의 중복성 및 자원배분의 효율성이 떨어질 우려가 일부에서 제기됨.⁶⁾
- 저소득계층의 사전적(ex-ante) 리스크관리 필요성이 제기됨에 따라 이들 계층에 대한 효율적인 지원수단으로서 대출 이외의 **보험과 같은 금융서비스에 대한 접근성 제고**가 중요한 정책과제로 제기됨.
 - 보험과 같은 사전적 위험대비 금융 수단의 미비와 접근성 제약으로 인해 경제 충격시 저소득계층이 빈곤선상에 놓이게 되며 충격의 경제·사회적 여파가 지속되는 경향이 있음.

4) 금융위원회의 “2009년 하반기 대부업 실태조사 결과”에 따르면, 등록 대부업 신용대출 평균 금리는 41.2%로 '09.3월 말 대비 2.8%point 상승하였으며, 담보대출 평균 금리도 3.9%point 상승하여 서민들의 이자부담이 가중되고 있는 것으로 나타남.

5) 금융위원회, “서민금융활성화 방안 당정협의 개최,” 보도자료, 2010.4.7

6) 서민금융 지원체계상의 문제점에 대한 보다 자세한 논의는 금융연구원(2010)을 참조하시오.

- 저소득계층의 위험에 대한 대비가 매우 제한적이고 고비용의 사적 자원을 이용하고 있음을 감안할 때 저소득계층의 보험에 대한 접근성을 제고하기 위해 소액보험 사업 활성화를 검토할 필요가 있음.
- 본고에서는 저소득 취약계층의 리스크관리 필요성을 살펴보고 소액보험사업의 현황 및 시장 여건 검토를 통해 활성화 방안을 모색함.

<표 1> 저소득계층 지원 대출상품

	대상	관련기관	내용	대출한도
미소금융	7등급 이하	미소금융중앙재단	창업 및 운영자금	500-5,000만원
금융소외 자영업자 특례보증	6-9등급	지역신용보증재단	창업 및 운영자금	300-2,000만원
장애인 자영업 창업자금융자	-	한국장애인고용공단	창업 및 운영자금	5,000만원
시설개선, 운영, 고금리차환자금	신용회복 프로그램 성실행자	신용회복위원회	창업 및 운영자금	200-1,000만원
지역신보 보증부 대출	6등급 이하, 차상위계층 자영업자, 근로자 등	서민금융회사 (농,수협, 저축은행 등)	생활자금	500만원 (사업자금은 1,000-5,000만원)
저신용 근로자 지원대출	5등급 이하	신용협동조합	생활자금	1,000만원
근로자 생계 신용보증	6-9등급	지역신용보증재단	생활자금	500만원
희망드림 근로자 생활자금 대부	월평균 급여 170만원 이하 근로자	근로복지공단	생활자금	700-1,000만원
희망홀씨	7등급 이하	시중은행	생활자금	200-2,000만원

2. 취약계층의 리스크 관리 필요성

보험은 특히 저소득계층에 있어 사회·경제적 충격으로 인한 소득 및 자산 수준의 하락 효과를 완화시킬 수 있는 효과적인 사전적(ex-ante) 위험관리 수단으로 활용될 수 있으나 낮은 소득과 상품의 제한으로 인해 이들 계층의 보험접근성은 취약한 실정임.

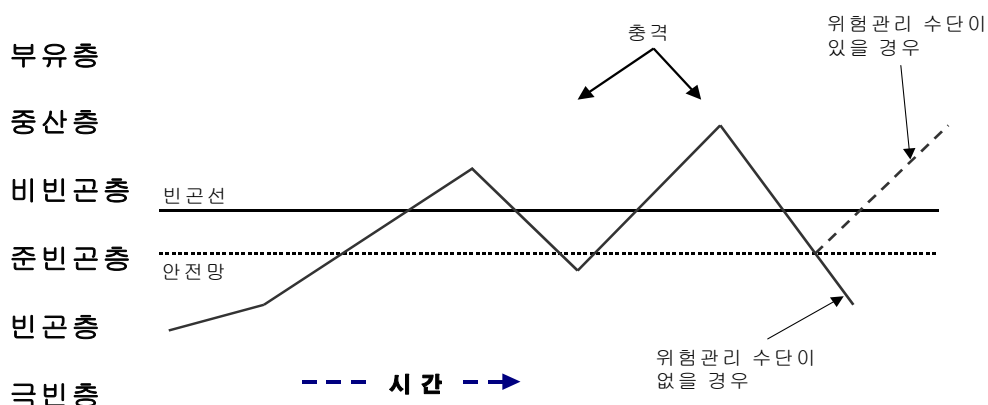
- 사회·경제적 충격에 직면하여 이로 인해 지출이 발생할 경우 저소득계층은 금융, 실물, 인적 자산 등을 동원하여 이에 대한 필요경비를 조달함.
- 저소득계층은 대부분 금융시장에 대한 접근이 어렵기 때문에 소비지출 조정, 보유자산의 처분, 추가적인 소득수단의 확보, 친척 등으로부터의 대출 등과 같은 자체조달 및 사적 방식에 의존함.
- 예비적 또는 사전적인 리스크관리 수단의 부재와 제한된 소득수준으로 인해 저소득가계는 대부분 비효율적이고 고비용의 사후적인 방법에 의존함.

<그림 1> 가계 위험요소와 대응



- 보험과 같은 사전적 위험대비 수단의 미비로 인해 경제적 충격이 있을 경우 저소득 계층은 빈곤선상에 놓일 가능성이 높으며 충격의 여파로 빈곤 탈출이 어렵게 됨.

<그림 2> 경제적 충격에 의한 효과



- 우리나라의 경우 외환위기 이후 중산층이 저소득 및 빈곤계층으로 몰락하는 현상이 발생하고 있으며, 이는 우리나라 가계의 사회·경제적 위험에 대한 취약성이 증대되었음을 시사함.
- 중산층의 비중은 가처분소득 기준으로 1996년 68.4%에서 2006년 58.5%로 지속적인 감소 추이를 보이며 중산층에서 빈곤층으로 이동한 가구는 약 7% point로 나타난 반면 상류층으로 이동한 가구는 3% point에 해당함.

<표 2> 중산층 규모 변화 추이

		1996			2000			2006		
		시장	가처분	경상	시장	가처분	총소득	시장	가처분	총소득
중위소득 대비 가구비중 (%)	빈곤층	11.7	11.2	11.1	17.3	15.7	15.4	21.2	17.9	17.4
	중산층	68.0	68.4	68.7	58.8	61.8	61.1	53.6	58.4	58.5
	상류층	20.2	20.3	20.0	23.7	22.3	23.3	25.1	23.5	24.0

자료 : 유경준·최바울, “중산층의 정의와 추정”, 『KDI 재정·사회정책 동향』, KDI, 2008.

- 이들 계층에 대한 적절한 정책방안 수립이 이루어지지 않을 경우 빈곤이 구조화되고 고착화되어 사회가 양극화되는 등 사회·경제적 문제가 확대될 것으로 예상됨.

□ 따라서 저소득계층의 경우 보다 다양하고 그리고 부담가능한 위험관리수단이 제공될 필요가 존재함.

- 보험은 사회·경제적 충격으로 인한 소득 및 자산 수준의 하락 효과를 완화시킬 수 있는 효과적인 수단으로 활용될 수 있으나 낮은 소득과 상품의 제한으로 인해 저소득계층의 보험접근성은 취약한 실정임.
- 현재와 같은 서민계층의 대출 접근성 확대는 사후적 방안으로 경기가 어려워질 경우 오히려 이들 계층을 부채의 함정에 빠뜨릴 가능성도 제기됨.⁷⁾

3. 소액보험사업의 특징과 현황

저소득 취약계층을 목표고객으로 삼는 소액보험 사업에 대한 관심은 점차적으로 증대하고 있으나 소액대출(microcredit) 사업에 비해 사업규모나 추진이 부진한 실정임.

가. 소액보험사업의 특징

- 소액보험사업은 목표고객이 저소득계층이라는 가장 기본적인 특징을 가지고 있음.
- 일반적인 보험과 비교하여 저소득계층을 대상으로 한다는 것 이외의 보장대상, 운영주체 등의 제한은 존재하지 않음.
 - 운영주체의 규모도 일반적으로 저소득계층 중심의 소규모 및 비공식적 단체인 경우가 많으나, 대형 민영보험사도 소액보험상품을 공급
 - 소액보험은 형태가 여러 가지가 있으나 민영보험사가 소액금융기관(Microfinance institution)을 판매채널로 활용하여 저소득층에 보험을 공급하고 각종 기금 및 기부금을 저소득층을 위한 보험료 지원에 활용하는 Partner-Agent 모델이 일반

7) 금융연구원, “서민금융체계 선진화를 위한 정책금융의 역할,” 금융VIP 시리즈, 2010-05

적 형태임.⁸⁾

□ 소액보험상품의 경우 목표고객이 저소득계층이라는 것 이외의 다음과 같은 특징이 존재함.

- 보험계리적 계산이 어려움.
- 저가형 보험상품의 개발이 필수적이므로 궁극적으로 비용효율화 달성이 필요함.
- 도덕적 해이와 역선택 등의 시장실패 가능성이 상대적으로 높은 것으로 평가됨.

<표 3> 일반 보험상품과 소액보험상품의 주요 특징 비교

구 분	일반 보험상품	소액보험상품
보험료 납부방법	- 자동이체 또는 사용자로부터 수금	- 현금 납부 - 그 밖의 대출상환 등과 연계
판매책임	- 판매채널은 판매책임만 부담	- 고객과의 전반적 관계관리
목표고객	- 부유층과 중산층	- 저소득계층
이해도	- 수요자는 보험에 익숙	- 보험에 대한 교육이 필요
판매자격	- 자격 있는 판매조직	- 종종 자격 없는 판매조직도 이용
가입금액	- 비교적 큼	- 비교적 작음
보험료 산출	- 연령과 특별한 위험에 기초한 책정	- 공동체나 그룹에 따라 결정
인수기준	- 제한적 인수판정	- 대체적으로 허용
보험약관	- 복잡한 약관	- 이해하기 쉬운 간단한 약관
보험금 청구	- 보험금 청구절차가 복잡	- 비교적 간편한 절차

나. 소액보험사업의 국내외 현황

1) 해외

8) 이석호, “저소득층 보험가입 확대방안,” 주간금융브리프, 제17권3호, 금융연구원, 2008.1

□ 아프리카, 아시아 등에 주로 위치한 세계 100대 빈곤국을 대상으로 조사한 결과 약 7,800만 명이 소액보험 보장을 받고 있는 것으로 나타남.

- 소액보험 대상자 수를 기준으로 볼 때, 지역별로는 아시아지역에서 소액보험이 가장 활발함.
- 운영주체별로는 민영보험사와 NGO가 대부분을 차지하고 있으나 지역별로 차이가 있어 아시아지역은 NGO가, 미주와 아프리카 지역은 민영보험사가 주로 활동함.
- 이미 90년대부터 AIG, Prudential, Allianz, Zurich, Swiss Re, Munich Re 등 글로벌 민영 보험사들은 아프리카와 아시아 등 세계 저소득 국가에서 지역 NGO와 함께 소액보험사업을 활발히 추진해 오고 있음.

□ 생명보험 상품의 60%, 보상받는 계약자수의 36%가 대출과 연계된 신용생명보험 상품임.

- 대부분의 상품은 채무자의 사망으로 인한 신용손실을 보상
- 저렴하고 간단하며 단기간이고 최소한의 언더라이팅과 위험관리가 필요
- 동 보험을 통해 대출기관은 위험이 완화되지만 계약자 유족에게 귀속되는 보험금 규모가 축소되는 단점도 존재

□ 반면, 손해보험은 소액보험으로서 활용도가 높지 않은 것으로 나타남.

- 소액 손해보험 상품은 사기, 도덕적 해이 등의 위험이 크고 상품의 복잡성이 있기 때문에 소수의 보험사만이 제공함.
- 많은 국가에서 농작물보험 상품 도입을 시도했으나 도덕적 해이와 보험사기 문제로 실패하고 있음.

2) 국내

□ 우리나라에서도 소액보험에 대한 관심은 증대되고 있으나 소액대출(microcredit)에 비해 사업추진은 부진한 실정임.

- 미소금융재단의 2010년도 총사업규모는 2,228억원으로 이중 미소금융(소액대출)사업이 2,178억원으로 97.8%를 차지하고 있는 반면 소액보험사업은 2.2%에 불과함.

- 소액보험사업의 경우 휴면보험금의 원금 보전을 위해 이자수익만으로 사업을 수행하고 있는 실정임.
- 현재 우리나라에는 미소금융중앙재단이 소액보험사업을 시행하고 있으며, 우정사업본부에서도 2010년부터 소액보험상품을 판매하고 있음.
- 2010년도 미소금융재단의 소액보험사업은 전년대비 10억원 증가한 50억원의 예산이, 우정사업본부의 '만원의 행복보험'은 23억원의 재원을 토대로 사업이 추진 중임.
 - 미소금융재단의 소액보험사업은 차상위계층 빈곤아동·부양자(한가정, 조손가정 등), 장애인 시설, 다문화가정 등의 상해 및 생명보험 가입을 지원함.
 - '만원의 행복보험'은 저소득층 가입자가 1년에 1만원의 보험료만 내면 각종 상해 위험을 보장해주며 우체국 공익재원을 활용해 3만 5천원의 보험료 중 약 71%인 2만 5천원을 지원함.

<표 4> 국내 추진 소액보험 사업

	대상	관련기관	보장내용	계약기간/보험료
소액보험상품 (각 보험사)*	아동: 0-12세 부양자: 20-76세	미소금융 중앙재단	후유장해 보험금: 아동 최고 1,000만원, 부양자 최고 500만원 부모 또는 조부모 사망시 500만원 아동 사망시 이미 낸 보험료와 책임준비금 중 큰 금액을 법정 상속인에게 지급	3년 만기 일시납으로 190만원 안팎. 보험료는 미소금융재단이 약 95% 부담
만원의 행복보험	소득이 최저생계비 150% 이하인 저소득층 가장	지식경제부 우정사업본부	상해위험 보장 재해로 사망한 경우 2,000만원 상해 입원 시 치료비의 90% 통원치료비는 1년간 전액 보장	본인 부담 연 1만원 우정사업본부 공익재원에서 보조

주 : 무배당 꿈사랑 보험(LIG 손해보험), 무배당 희망사랑보험(대한생명)

4. 국내 소액보험사업의 시장여건

국내의 경우 저소득계층의 보험 니즈는 높으나 낮은 소득으로 인해 실제 가입은 저조한 반면, 공급자는 저소득계층의 잠재적 위험성에 대한 우려로 보험상품 공급을 꺼리고 있어 소액보험시장이 형성되기 어려운 여건으로 시장 활성화를 위한 공공부문의 선도적 역할이 중요한 것으로 판단됨.

가. 수요여건

- ☐ 우리나라 저소득계층은 사회적 취약계층으로 건강상태의 열악, 각종 위험에의 취약, 사회보장의 부족 등에 노출되어 있어 이에 대비한 보험수요가 큰 편임.
- 보건복지가정부 조사결과에 따르면 저소득계층은 장애인과 만성질환자가 많아 장애인보험과 질병보험에 대한 수요가 큰 편임.
- 저소득계층의 경우 보험에 대한 수요는 중·고소득계층과 별 차이가 나지 않는 반면 소득 등 경제적 이유로 인해 보험가입률이 저조함.
- ☐ 소득수준에 따른 가구당 보험 가입률의 차이는 『2010년 보험소비자 설문조사』에서도 확인할 수 있는데, 고소득 가구와 저소득 가구의 가입률 차이가 생명보험의 경우에는 17.8%p, 손해보험의 경우에는 25.4%p로 조사됨.

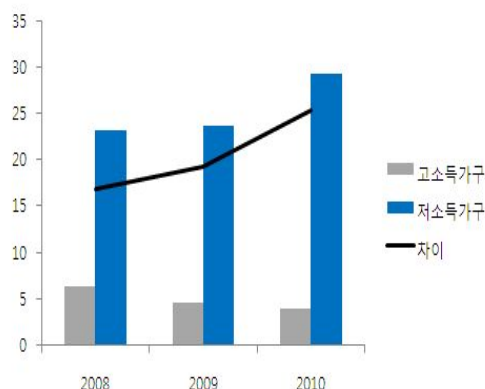
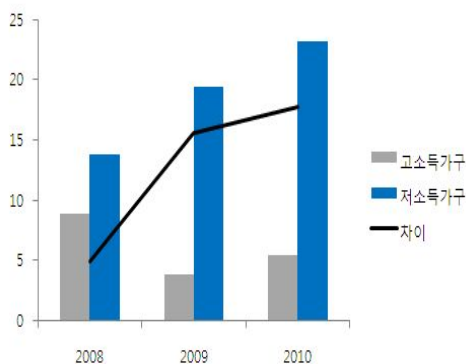
<표 5> 가구당 보험 미가입률 : 특성별

(단위 : %)

구 분		생명보험	손해보험
소 득	저소득	23.2	29.3
	중소득	7.0	7.6
	고소득	5.4	3.9
주택 소유여부	소유	9.2	10.5
	무주택	22.1	27.0
전체 미가입률		12.0	14.1

- 고소득 가구와 저소득 가구 간 미가입률 차이의 추이를 살펴보면 그 차이가 더 커지는 것으로 나타나는데, 생명보험의 경우 2008년 4.9%p에서 2010년 17.8%p, 손해보험은 2008년 16.8%p에서 2010년 25.4%p로 확대됨.

<그림 3> 생명보험 가구당 미가입률 <그림 4> 손해보험 가구당 미가입률



- 한편, 소액보험 상품이 개발된다 하더라도 보험료가 높거나 보험금이 낮게 책정되어 보험 수요자 입장에서조차 만족스럽지 못할 가능성이 높음.
- 소액보험이 대상으로 하는 저소득계층의 경우 보험에 대한 부정적인 인식이 상대적으로 높은 것으로 알려져 있는 반면,
 - 당장의 필요지출을 포기하면서 다가올지 모르는 위험 대비를 위해 보험료를 납부하고자 하는 저소득계층은 많지 않은 실정임.
- 반면, 최근 우체국 소액보험의 빠른 가입실적은 소액보험이 적절한 상품과 지원 등이 있을 경우 이에 대한 수요가 적지 않게 존재하고 있음을 시사
 - 우정사업본부가 판매하고 있는 소액보험의 경우 올 1월 첫 판매를 시작해 3개월만에 2만명의 가입자수를 나타내고 있으며 올해 10만명 정도가 가입할 것으로 전망
 - 상대적으로 저렴한 보험료와 보험가입기준이 까다롭지 않아 저소득계층의 관심이 증대되고 있는 것으로 파악

나. 공급여건

- 보험회사 입장에서 소액보험은 손실 가능성이 높아 수익성 측면에서 확신을 가지기 어려운 사업이라 할 수 있음.
 - 보험회사는 저소득계층의 역선택 및 도덕적 위험이 상대적으로 클 것으로 판단하는 경향
 - 저소득계층 등 특정 계층을 대상으로 할 경우 이에 대한 기초자료 부족으로 보험상품 개발이 어려움.
 - 소액보험의 특성상 낮은 보험료로 인해 다수의 보험가입자가 필요하지만 위험도가 높다고 알려져 있는 특정계층을 대상으로 대수의 법칙을 충족시킬 수 있는 보험상품을 개발하는 것도 쉽지 않음.
- 국내 보험시장에서 저소득계층은 보험료 부담능력 부족 등으로 보험회사의 목표고객이 되지 못하고 있는 것으로 보임.
 - 저소득계층의 월평균 가구총소득은 매우 낮은 수준으로 실제 보험가입능력이 거의 없는 것으로 나타나고 있으며 소득증가율도 낮은 것으로 나타남.

다. 시장여건 조성방안

- 저소득계층은 보험의 니즈는 있으나 낮은 소득으로 인해 가입률이 낮고, 공급자는 저소득계층의 잠재적 위험성에 대한 우려로 적극적으로 위험을 인수할 수 있는 상황이 아니기 때문에 소액보험시장이 형성되기 어려운 여건임.
- 저소득계층의 보험서비스 접근성 제고를 위해 우리나라 상황에 적합한 ‘한국형’ 소액보험사업을 서민금융정책의 일환으로 대출접근성 제고와 함께 균형있게 추진할 필요
 - ‘한국형’ 소액보험은 저소득계층을 대상으로 한 부담가능한 위험관리기제로서의 보험 제공이라는 근본 취지만을 공유할 뿐 운영방안은 기존의 해외 소액보험사업의 논의와 상이하게 국내 경제·사회적 여건에 따라 적용될 필요가 있음.

- ‘한국형’ 소액보험사업은 정부의 사회복지사업의 일환으로 접근하기 보다는 중장기적으로 시장참여자의 자발적인 참여를 토대로 하는 소액보험 시장의 육성과 발전이라는 시장접근방식으로 접근할 필요가 있음.
 - 장기적으로 소액보험사업을 공적기관의 재원을 토대로 유지할 경우 사업의 유지는 재원의 지속가능성에 좌우되고 기관의 목적에 따라 사업내용이 결정되어 수요자의 보험 니즈가 만족되기 어려움.
 - 공급자의 자발적인 참여를 토대로 하고 있는 시장접근방식은 재정의 지속가능성 및 상품의 다양성 측면에서 보다 유리함.
 - 저소득계층도 민영보험의 목표시장이 될 수 있도록 금융서비스의 공급측면에서 가능한 사업모델이 개발될 필요가 있음.
 - 시장접근방식의 문제는 소액보험시장을 형성하기 위해 초기 시장조성자의 노력과 점진적인 접근이 필요함.
 - 시장조성단계에서는 초기 미소금융재단과 우정사업본부와 같은 공적기관의 역할이 중요하므로 사회공헌기금 등의 재원과 연계하여 현재의 소액보험 사업규모를 보다 확대시킬 필요가 있음.
- ‘한국형’ 소액보험사업은 소액보험의 제공을 통해 빈곤극복과 예방 그리고 저소득계층의 금융소외(financial exclusion) 현상 완화를 목표로 삼을 필요가 있음.
 - 빈곤의 악순환을 막고 빈곤층을 줄여나가기 위해서는 소액대출 사업만으로는 충분하지 않으며 저축과 위험대비를 위한 보험가입 등의 기본적인 금융서비스로부터 소외(excluded)를 해소시킬 수 있는 종합적 방안 마련이 중요⁹⁾
 - 경제위험으로 부터의 보장이라는 근본적인 목표에서 더 나아가 적정한 소액보험 상품 개발을 통해 보장과 아울러 자산형성을 유도함으로써 금융소외에서 벗어나 이들의 경제적 자립능력을 배양함.

9) 지난 피츠버그 G20 정상회의에서는 빈곤층 및 중소기업에게 금융서비스를 원활하게 제공하기 위한 방안을 마련하고자 전문가 그룹(Financial Inclusion Experts Group) 창설에 합의한 바 있으며 전문가 그룹은 ‘포괄금융’(Inclusive Finance 또는 Financial Inclusion)을 통해 금융소외 집단의 니즈에 적합한 금융서비스를 혁신적인 방법을 통해 제공하여 금융접근성을 개선하고자 하는 방안 마련을 주도할 예정임.

- ‘한국형’ 소액보험사업은 기존의 극빈층(the poorest of the poor)을 대상으로 삼기 보다는 어느 정도 자활능력이 있으며 빈곤계층과 경계선상에 있는 차상위 계층을 우선 대상으로 삼을 필요가 있음.
- 보험상품에 있어서도 소액대출과 연계된 신용생명보험과 영세 자영업자를 위한 종합보험 등 저소득계층의 소득활동과 관련된 위험보장에 중점

5. 결론

저소득계층의 보험가입 확대는 부담가능한 위험관리 수단을 제공하여 이들 계층의 안정적인 소득흐름을 창출하고 보험산업과 사회·경제적인 측면에서 여러 가지 긍정적인 효과를 가져올 수 있으므로 소액보험 활성화를 위한 정책당국과 보험사의 보다 적극적인 지원과 참여가 필요한 것으로 판단됨.

- 저소득계층의 보험가입 확대는 미시적으로는 저소득계층의 부담가능한 위험관리수단을 제공하여 안정적인 소득흐름을 창출하고 보험산업과 사회·경제적인 측면에서도 다음과 같은 긍정적인 효과를 가져올 것으로 기대됨.
 - 첫째, 저소득층에 대한 보험공급 확대를 통하여 저소득층의 소득향상 또는 빈곤 탈피의 기회를 제공함으로써 장기적으로 보험수요의 전반적 향상과 시장확장에 기여함.
 - 보험가입률이 낮은 저소득층을 대상으로 영속적인 사업모델에 의한 틈새시장 개발로 시장확대가 가능함.
 - 둘째, 보험회사의 사회적 책임을 충실히 수행함으로써 보험 및 기업이미지 제고에 기여함.
 - 셋째, 보험의 사회보장적 기능을 제고함.
 - 소액보험의 활성화를 통해 보험의 혜택이 더욱 많은 사회구성원에게 돌아갈 수 있도록 함으로써 사회안정화에 기여
 - 소액보험이 활성화되고 재정적으로 유지가 가능하게 될 경우 정부의 사회보장체계의 한계를 보완하는 사회보장적 기능을 민영보험이 수행하는 결과를 가져올 수 있음.

- 넷째, 보험산업의 해외진출 전략의 일환으로 소액보험 사업의 활용이 가능함.
 - 성장잠재력이 높은 개발도상국 국가에 진출하고자 하는 보험회사의 경우 이들 지역에 적합한 소액보험 상품 공급을 통해 기업이미지 제고와 향후 이들 국가에서의 보험가입 확대를 유도함.
- 저소득계층에 대한 대출 확대 등 취약계층에 대한 금융지원도 중요하지만 보험이라는 사전적인 수단을 통해 이들 스스로 각종 위험에 대처할 수 있는 역량을 배양토록 하는 것이 보다 효과적인 서민금융 지원방안이 될 수 있을 것임.
- 소액보험시장을 활성화하기 위해서는 공공부문의 시장조성자로서의 선도적인 역할과 민간부문의 자발적인 참여가 긴요함.
 - 소액보험에 대한 접근성 제고를 위해 관련 공적 재원을 확충하도록 하고 보험회사도 저소득계층의 니즈에 부합한 상품공급과 비즈니스 모형 개발을 통해 소액보험 활성화에 기여할 필요가 있음.

〈참 고 문 헌〉

- 금융연구원, “서민금융체계 선진화를 위한 정책금융의 역할,” 금융VIP 시리즈, 2010-05
- 보험연구원, 『2009년도 보험소비자 설문조사』, 2009.03
- 보험연구원, 『2010년도 보험소비자 설문조사』, 2010.04
- 이석호, “저소득층 보험가입 확대방안,” 주간금융브리프, 제17권3호, 금융연구원, 2008.1
- Craig Churchill, ed., *Protecting the Poor A Microinsurance Compendium*, 2006.
- Jim Roth, Michael J. McCord, and Dominic Liber, *The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries*, MicroInsurance Centre, 2007.4.