

연구
보고서

2022

03

미소보험(Microinsurance)의 경제학적 고찰

석승훈·홍지민

본 보고서에 수록된 내용은 집필자 개인의 의견이며 우리원의 공식 의견이 아님을
밝혀 둔다.



목 차

• 요약	1
I. 연구배경	2
II. 미소보험 현황	6
1. 지역별 시장 현황	7
2. 미소보험상품	10
3. 국내 미소보험시장	15
III. 미소보험 수요에 관한 기존 연구	18
1. 수요 측면의 영향 요인	20
2. 공급 측면의 영향 요인	38
3. 보험의 대체재 존재 여부	45
4. 정리	50
IV. 미소보험시장의 활성화 방안	52
1. 보험자의 역할	52
2. 정부의 역할	63
3. 정리	71
V. 결론	72
• 참고문헌	75

표 차례

〈표 II-1〉 2020년 각 지역별 미소보험시장 현황	8
〈표 II-2〉 2019년 2020년 미소보험시장 비교(중위수 기준)	9
〈표 II-3〉 2019년 2020년 미소보험시장 비교	10

그림 차례

〈그림 II-1〉 2019년 미소보험상품별 보호 대상자 수	12
〈그림 II-2〉 2020년 미소보험상품별 보호 대상자 수	12
〈그림 II-3〉 2019년 미소보험상품별 수입보험료	13
〈그림 II-4〉 2020년 미소보험상품별 수입보험료	13
〈그림 IV-1〉 미소보험 수요에 영향을 미칠 수 있는 요인과 수요 활성화를 위한 방안	71

Economic Review of Microinsurance

While awareness of risk management is increasing due to the unprecedented pandemic and deepening climate crisis, low-income individuals are more vulnerable to risk due to the low risk management capabilities and consequently, are likely to fall into a vicious cycle of poverty. Therefore, it is necessary to activate microinsurance market, an effective risk management tool for the low-income individuals. However, it is well known that the demand for microinsurance is not as high as expected.

This study provides an overview of microinsurance market around the world, and reviews the existing literature to investigate the factors affecting the demand of microinsurance in three aspects: demand, supply, and the existence of substitutes. Demand-side factors include considering insurance as a risky asset, lack of trust in insurers, ambiguity aversion, understanding of insurance, financial literacy, education, and peer effect. There also exist the studies based on a behavioral approach. Supply-side factors include premium, contract design, product customization, quality of service, and transaction costs. The existence of substitutes for insurance, such as access to a capital market and the existence of informal risk-sharing could also affect insurance demand. It can be seen that a single factor does not affect insurance demand, but the aforementioned factors are affecting insurance demand in combination.

This study investigates the role of insurers and governments to activate microinsurance market based on existing studies. The recent development of insurtech will reduce the transaction costs. Due to the ESG management, large insurers are already taking an active position in providing microinsurance. These points are expected to provide implications to Korean insurers as well.

요약

유례없는 팬데믹의 지속과 심화되고 있는 기후 위기로 인해 위험관리에 대한 인식은 높아지고 있는 반면, 저소득계층의 낮은 위험관리 능력은 이들을 더욱 취약하게 만들고 빈곤의 악순환에 빠져들게 하고 있다. 이러한 상황에서 저소득계층을 위한 효과적인 위험관리 수단인 미소보험(Microinsurance)의 활성화가 필요하나, 미소보험의 수요가 기대만큼 높지 않다는 것이 잘 알려져 있다.

이에 본 연구는 먼저 전 세계 미소보험의 시장 현황을 살펴보고, 이후 기존 문헌들을 검토하여 미소보험의 수요에 영향을 미치는 요인을 수요, 공급 및 대체재의 존재 여부라는 세 가지 측면에서 살펴보았다. 그 결과 수요 측 요인으로는 보험상품을 위험한 투자라고 인식하는 태도, 보험자에 대한 신뢰의 부족, 개인의 모호성 회피 성향, 보험상품에 대한 이해, 금융이해도, 교육 수준, 이웃의 영향 등을 들 수 있었으며 이외에도 행동경제학적인 접근방식을 통해 개인의 낮은 보험 수요를 설명하고자 하는 시도도 존재한다. 공급 측 요인으로는 높은 보험료, 계약의 디자인, 보험 계약의 커스터마이징, 낮은 서비스의 질, 높은 거래비용 등을 들 수 있다. 또한 자본시장에 대한 접근성 및 비공식적인 위험 공유 방식의 존재와 같은 보험의 대체재 존재 여부도 보험 수요에 영향을 미칠 수 있었다. 문헌들의 분석을 종합적으로 정리하면, 단일 요인이 보험 수요에 영향을 미치는 것이 아니라 앞서 언급한 요인들이 복합적으로 보험 수요에 영향을 미치고 있다고 볼 수 있다.

아울러 본 연구는 기존 연구들을 바탕으로 미소보험시장의 수요 진작을 위한 보험자와 정부의 역할을 기술한다. 특히 최근 이루어지고 있는 인슈어테크의 발달은 보험자와 개인의 거래비용을 감소시켜 양자로 하여금 좀 더 적극적으로 미소보험시장에 참여할 수 있게 할 것이다. 또한 ESG 경영으로 인해 이미 전 세계 대형보험자들이 미소보험 공급에 적극적인 입장을 취하고 있는바, 이는 우리나라의 보험자들에게도 시사점을 제공해줄 것으로 보인다.

국제 사회 보장 리뷰(International Social Security Review)는 사회 보호에 관한 새로운 어휘인 미소보험(Microinsurance, 또는 소액보험,¹⁾ 이하 본문에서는 ‘미소보험’이라는 용어를 사용하기로 함)이라는 용어를 도입한 Dror, and Jacquier(1999)의 연구를 발표한다. 이후 IAIS(국제보험감독자협회; The International Association of Insurance Supervisors)는 미소보험을 ‘위험의 가능성 및 비용에 적합한 보험료 지급을 대가로 특정 위험으로부터 저소득계층을 보호하는 것’으로 정의하고 있다. 또한 IAIS는 미소보험을 보험시장이 잘 발달하지 않은 지역에서 특정 소득계층을 위한 서비스의 제공으로 좀 더 좁은 의미에서 정의하고 있기도 하다. 개발도상국의 저소득층은 의료 서비스에 대한 접근성이 매우 낮으며, 질병 및 사고로 인한 소득상실의 가능성이 더 높은 환경에 노출되어 있을 가능성이 높다. 그러나 이러한 위험을 관리할 공식적이거나 비공식적인 방법이 부족한 경우가 많다.

본질적으로 미소보험은 금융자산을 거의 보유하지 못하거나, 소득의 변동성이 매우 큰 저소득계층을 그 가입대상으로 한다는 점 이외에는 전통적인 보험과 유사한 방식으로 운용된다. 다만 미소보험의 경우 가입자의 특성에 따라 전통적인 보험에 비해 보험 가입금액 및 보험료가 매우 낮다는 특징을 갖는다. 또한 보험 가입자의 소득흐름이 불규칙함에 따라 보험료의 납부 역시 규칙적인 주기를 갖기보다는 불규칙적으로 일어날 가능성이 높다. 한편 개발도상국에서 미소보험시장 참여자의 경우 교육 수준이 제한되어 있거나 금융에 대한 이해도가 낮을 가능성이 높아, 미소보험 계약의 약관은 일반적으로 매우 쉽고 간단한 용어로 작성되어 참여자의 이해도를 높이려고 시도한다.

그러나 미소보험은 개발도상국과 같은 특정 국가나 특정 상품 유형, 또는 보험자의 유형

1) 최근 펫보험이나 여행보험 등 보험 보장이 소액이고 이에 따라 보험료도 소액인 보험을 소액보험으로 지칭하고 있는데, ILO(2008)는 미소보험(Microinsurance)을 빈곤한 개인의 필요, 소득 및 위험 수준에 맞춘 보험료 지급의 대가로 위험(가난, 질병, 가족 내 사망, 자연재해 등)으로부터 가난한 사람들을 보호하기 위한 메커니즘으로 정의하고 있음. 또한 ILO는 미소보험이 주로 개발도상국의 저소득 노동자들, 특히 주류 시장 및 사회 보험 제도에 의해 혜택을 받지 못하는 비공식 경제의 노동자들을 타겟으로 하는 보험임을 밝히고 있음. 따라서 본 연구에서는 단순히 보장내역이 소액인 보험이 아니라 빈곤 계층을 위한 보험이라는 의미에서 미소보험이라는 용어를 사용하기로 함: <https://www.social-protection.org/gimi/RessourcePDF.action;jsessionid=2HVXurGXjOaMKneMJ4kYGQZEIISJ3o4xjPa5pALLJg4OgzUvb-V11653088929?id=5214>

에 따라 제한되지 않는다고 보아야 할 것이다. 선진국 역시 빈부격차와 양극화의 문제가 심각해지고 있으며, 보험 보호 격차²⁾ 역시 증가하고 있다. 따라서 선진국의 저소득계층을 보호하기 위해서도 미소보험의 공급은 중요하다. 한편 미소보험은 저소득가구의 접근성과 보험료 납부 능력 측면에서 적합하고, 보험으로 보호 가능한 모든 유형의 위험을 보장하고자 한다. 미소보험 공급자들은 저소득가구의 니즈에 부합하도록 상품을 맞춤형하는 방향으로 혁신하고 있는데, 신용생명보험(Credit-life insurance)³⁾과 장례보험(Funeral),⁴⁾ 건강보험이 대표적인 유형의 미소보험이라고 할 수 있다. 이외에도 농업 및 가축 등에 대한 보험이 제공되고 있다.

미소보험은 국가의 허가를 받은 보험회사 및 지역사회 기반 조직, 미소금융기관(Microfinance institution)과 비정부조직 등의 다양한 채널을 통해 공급될 수 있다. 그러나 미소보험이라는 용어가 소개된 이후 20년 이상이 지난 현재에도 여전히 대부분의 개발도상국에서 미소보험에 대한 수요가 기대만큼 높지 않다는 문제점이 존재한다. 다만 이러한 문제는 개발도상국에서만 나타나는 것은 아니다. 저소득계층에 대한 보험료 보조가 이루어짐에도 불구하고, 미국과 같은 선진국에서도 보험 수요가 낮다는 사실 역시 잘 알려져 있다. 미국은 ACA(Affordable Care Act)에 의해 2014년부터 저소득층에게 보험료를 지원함에도 불구하고 보험에 가입하지 않은 사람의 비중이 매우 높다고 보고된다. 미국 내 무보험자의 약 57%가 ACA의 지원을 받을 자격이 있음에도 불구하고 여전히 무보험자로 남아있다는 것이다. 이러한 사실을 통해 선진국과 개발도상국 모두에서 저소득계층에 대해 보험 수요가 낮게 나타나고 있으며, 이에 따라 보호 격차의 문제가 심각할 것이라는 추론이 가능하다. 특히 재보험사 스위스 리(Swiss Re)는 2016년 기상 재해로 인한 보험 보호 격차 수준은 전 세계에서 1,210억 달러, 2018년에는 약 1,800억 달러에 이른다는 추정을 제시한 바 있다.

Microinsurance Network(MiN)⁵⁾에 따르면, 2021년 기준 30개 국가⁶⁾에서 1억 7,900만

-
- 2) 보험 보호의 격차란 보험 손실(Insured losses)과 총 경제적 손실(Total economic losses)의 차이를 가리킴
 - 3) 신용생명보험은 차주(Borrower)가 대출을 다 상환하지 못하고 사망할 경우 사망보험금을 통해 남은 대출을 상환하도록 디자인되어 있는 보험임
 - 4) 장례보험은 피보험자의 사망 시 장례에 소요되는 비용을 보상하는 보험상품임
 - 5) 40개국 이상의 80개 기관회원들로 구성된 비영리 글로벌 조직으로 저소득층을 위한 보험 서비스의 개발과 전달을 촉진하는 것이 목표인 조직임. 2017년에는 유엔과 보험업계 간 최대협력 이니셔티브인 지속가능보험구성원칙(Environment Finance Initiative's Principles for Sustainable Insurance Initiative; PSI)에 가입한 바 있음
 - 6) Microinsurance Network는 The Landscape of Microinsurance(2020, 2021)를 통해 아프리카, 아시아 및 라틴아메리카와 캐리비안(Latin America and the Caribbean; LAC) 세 지역의 미소보험시장에 관한 정보를 제공하고 있음

명~3억 7,700만 명이 미소보험상품의 보호를 받고 있는 것으로 추정되며, 이는 연구 대상 국가에서 미소보험 타겟 인구의 6~14%를 차지한다. 이러한 수치는 2020년에 비해 증가한 것으로 나타난다. 참고로 2020년 기준 28개의 국가에서 미소보험의 보호를 받고 있는 인구 수⁷⁾는 타겟인 중저소득인구(low and middle income population)의 약 6~10%인 1억 6천 2백만 명~2억 5천 3백만 명으로 추정⁸⁾된다. 그러나 이러한 수치의 증가는 Microinsurance Network에서도 기술한 바와 같이 응답률의 향상 및 연구대상 보험자가 194개에서 224개로, 연구대상 보험상품이 589개에서 704개로 늘어난 것에서 기인한다고 볼 수 있어 직접적인 비교에는 적합하지 않다. 따라서 이러한 수치의 증가가 미소보험의 성장세를 반영한다고 보기는 어렵다. 실제 Munich Re Foundation 2012 보고서는 2011년을 기준으로 약 5억 명 가량이 미소보험의 보호를 받고 있다고 추산한 바 있어, Microinsurance Network의 2021년 보호 대상자 수치와 비교할 때 시장 자체가 폭발적으로 성장하고 있다고 보기는 어렵다.

그러나 미소보험에 관한 보험회사 및 정부조직의 관심은 꾸준히 증가하고 있으며, 많은 연구들은 미소보험시장이 충분한 잠재력을 가지고 있음을 기술하고 있다. Swiss Re(2010)는 미소보험의 잠재적 시장 규모가 40억 명의 가입자에 이를 것이라고 추정한 바 있다. 실제 많은 개발도상국가에서는 저소득계층에 대한 보험의 공급을 확대하고자, 보험에 가입할 수 있는 저소득가구의 수를 크게 늘릴 수 있는 방법을 모색하고 있다. IAIS 역시 2007년에 개발도상국에서 포용적인 금융시스템(Inclusive financial systems)을 개발하는 데 있어, 미소보험의 중요한 역할과 함께 미소보험의 규제와 감독의 필요성에 대한 연구를 발표한 바 있다. 특히 IAIS는 보험감독자들이 미소보험개발을 위해 정책과 법적 규제의 방향 및 보험자의 역량구축을 위한 통합된 프레임워크를 개발해야 함을 기술하고 있다.

한편 NAIC(2021)⁹⁾는 미소보험이 기후위험을 관리하는 중요한 도구가 될 수 있음을 지적하고 있다. 보험이 기후 위험 자체를 막지는 못하더라도 기후 위험에 처한 개인들로 하여금 손실로부터 보호받을 수 있는 수단을 제공한다는 것이다. 실제 허리케인 Marina 이후 푸에르토리코에서 발생한 손실의 60%는 보험에 가입되지 않은 상태에서 발생했다. 세계

7) 이후에도 가입자 수가 아닌 '보호를 받고 있는' 사람의 수 와 같은 표현을 사용하게 되는데, 이는 미소보험이 단체 보험의 형태로도 많이 공급되기 때문임

8) 막대한 정책에 크게 영향을 받은 인도의 데이터가 적시에 제공되지 않아 인도의 데이터를 제외한 27개국을 대상으로 할 경우 194개의 보험자가 4천 1백만 명~1억 2백만 명의 가입자에게 미소보험을 공급하고 있는 것으로 추정되며 이는 타겟인구의 약 3~7%를 차지하는 수치로 나타남

9) https://content.naic.org/cipr_topics/topic_microinsurance.htm

은행(World Bank 2014)¹⁰⁾에서 지적한 바와 같이 극단적인 기후 변화로 인한 재정적 손실은 가장 취약한 국가에서 더 크게 나타나며,¹¹⁾ 이는 이러한 사회 경제적 발전을 저해한다. 이러한 격차를 해소하기 위해 푸에르토리코는 재난 및 위험관리를 목적으로 하는 미소보험을 허가한 첫 번째 미국 관할권이 되었다. NAIC의 Climate Risk and Resilience(C) Working Group은 이 분야의 발전을 추적하고 있다. 이 외에도 다수의 연구들은 대형 재난 이후 보험 침투율이 낮은 국가일수록 보험 침투율이 높은 국가에 비해 경제생산 감소가 더 크고 재정적 손실 역시 컸다는 점을 지적하고 있다. 이러한 점에서 미소보험을 통해 보험시장의 발전을 꾀하고자 하는 것은 위험의 이전과 보호의 격차 감소를 통한 후생손실의 개선이라는 점에서 잠재력을 갖는다고 할 수 있다.

포용적 보험을 제공한다는 점, 기후 위험을 관리하는 도구가 될 수 있다는 점 등에 의해 최근 미소보험은 ESG 경영과도 관련하여 그 중요성이 커지고 있다. 보험이 저소득층에게 안전망을 제공한다는 보험 본연의 역할 수행은 사회적 가치를 창출한다는 점에서 ESG 경영에 부합한다고 할 수 있다. 또한 이는 인도주의적 관점에서 벗어나 장기적으로 보험자로 하여금 신흥국 시장을 선점하게 하고 지속가능한 성장동력을 확보할 수 있게 한다는 점에서 중요하다.

팬데믹을 계기로 증가한 재난에 대한 저소득계층의 보호 격차에 대한 인식의 증가는 미소보험의 중요성을 다시금 환기시키고 있는바, 본 연구는 전반적으로 미소보험을 개괄하고자 시도한다. 이에 따라 본 연구는 여러 나라의 미소보험 현황을 살펴보고, 기존 미소보험에 관한 연구들을 분석하여 시사점을 도출하고자 한다. 본 연구는 다음과 같은 순서로 진행된다. 다음 장에서 국가별 시장 규모 및 전망과 미소보험상품의 상품별 특성 및 국내 미소보험시장을 살펴보고, 3장에서는 미소보험의 수요에 영향을 미치는 요인들을 분석하고 있는 기존 연구들을 살펴보기로 한다. 특히 대부분의 기존 연구가 미소보험시장의 부진의 원인으로 낮은 수요를 지적하고 있는바 3장에서는 미소보험의 수요가 낮은 원인에 초점을 맞추어 기술하기로 한다. 4장에서는 미소보험의 수요 진작을 위한 보험자와 정부의 역할을 살펴보기로 하고, 5장의 결론에서는 앞선 장에서 살펴보았던 내용들을 정리하기로 한다.

10) World Bank(2014)(<https://www.gfdr.org/sites/gfdr/files/publication/Financial%20Protection%20Against%20Natural%20Disasters.pdf>)

11) 고소득국가일수록 재난에 따른 비용 지출의 절대적인 수준이 높아짐. 그러나 상대적인 측면에서 저소득국가, 또는 고소득국가라 할지라도 저소득계층일수록 평균 GDP와 비교하여 더 큰 재정적 손실을 겪음. 코로나19의 예에서도 살펴볼 수 있듯이 가장 가난한 지역사회의 가난한 개인이 가장 취약함

II

미소보험 현황

최초로 미소보험을 공급한 민간 회사는 AIG로 알려져 있으며 1997년 우간다에서 판매를 시작했다. 이후 스위스 리, 뮌헨 리, 알리안츠, 취리히 등의 다른 대형 보험회사들이 합류하여 미소보험의 판매가 시작되었다. 이후 2015년 초에 ESG와 관련, 보험자들이 블루 마블 미소보험 그룹이라는 컨소시엄을 결성하였다. 이 단체는 실제 후생을 높이는 효과가 있는 동시에 상업적으로 실행 가능한 보험 보호를 빈곤층에게 제공하는 것을 목표로 결성되었다. 해당 컨소시엄은 American International Group, Aspen Insurance Holdings, Assa, Axa, Hamilton Insurance Group, Old Mutual plc, Transatlantic Reinsurance Co, Zurich Insurance Group 등으로 구성되어 있다. 이후 이들은 2016년 10월 짐바브웨에서 영세농민들에게 가뭄 또는 과도한 강우량에 대비한 저렴한 보험료의 농작물 보험을 제공한 것을 시작으로, 다양한 토양, 작물, 종자, 농업 관행에 적합한 맞춤형 지수보험을 미소보험으로 제공하고 있다. 2018년 10월에는 네스프레소와의 협업을 통해 콜롬비아 커피 농가를 위한 Cafe Seguro라는 날씨지수 미소보험을 제공한 바 있다. 2021년 8월부터는 현지 보험회사인 Asia Insurance 및 파키스탄 소재 영세농민 대출에 특화된 미소금융기관인 Reap Agro와 제휴하여 파키스탄의 시골지역 영세농민들을 위한 날씨지수보험을 제공하기 시작했다. 이때 미소금융기관은 고객을 발굴하는 동시에 농부들에게 비료, 종자, 농약 및 농산물 수확에 관한 조언을 제공한다. 이와 같이 블루마블은 해당 국가의 보험회사와 협력하여 신흥시장 저소득층과 소상공인에게 혜택이 돌아갈 수 있는 미소보험을 제공하고 있다. 이외에도 대형 보험회사들이 적극적으로 미소보험시장을 공략하고 있어 미소보험시장은 점진적으로 확대되어 갈 것으로 예상하고 있다.

선진국 보험시장의 성장 전망이 제한적인 상황인 것과는 달리 신흥국 보험시장은 상당한 성장 잠재력과 수익성을 제시하는 것으로 나타난다.¹²⁾ 실제 개발도상국에 있어 보험료의 성장이 선진국의 성장을 앞지르고 있다. 스위스 리는 신흥 시장을 동아시아, 라틴아메리카와 카리브해, 중유럽과 동유럽, 아프리카, 중동(이스라엘 제외), 중앙아시아, 터키의 국

12) 우리나라는 OECD 가입국으로 선진국으로 분류되고 있으며, 우리나라의 보험시장 역시 시장의 성숙도가 높고 포화상태에 이르렀음이 알려져 있음

가로 구분한다. 스위스 리(2021)의 시그마(Sigma)¹³⁾에 따르면 세계보험시장에서 신흥국의 보험료 수입은 인플레이션 조정 후 2020년 0.8% 성장하였다. 다만 이 성장의 대부분은 중국의 보험료 수입이 3.6% 성장한 덕분이라 할 수 있으며 중국을 제외할 경우 신흥국은 2.4% 하락한 것으로 나타난다. 이와는 달리 선진국 시장은 2020년 보험료 수입이 1.8% 하락하는 양상을 보여 신흥국의 변동성이 큰 것으로 나타난다. 다만 과거(2010~2019년) 10년간의 보험료 수입 성장률에 있어 선진국의 경우 1.8% 성장한 반면, 중국을 제외한 신흥국은 4.1%의 더 높은 성장세를 보인 바 있다. 또한 2021년과 2022년의 보험료 수입에 있어서도 개발도상국 시장 성장률이 선진국의 성장률을 앞지를 것으로 예상된다. 이는 미소보험의 공급을 통해 신흥국의 시장을 선점하는 것이 보험자의 장기적인 성장 전략을 위해서도 중요할 수 있다는 것을 의미한다. 이에 따라 본 장에서는 먼저 미소보험시장의 지역별 현황 및 상품 구성과 함께 국내 미소보험시장의 상황도 살펴보기로 한다. 다만 미소보험시장의 경우 정확한 자료를 바탕으로 한 데이터베이스의 부재가 아쉬운 상황으로, 시장 잠재력에 비해 다소 부진했던 시장 특성상 통계의 꾸준한 집적이 이루어지지 않은 문제점이 존재한다. 본 연구는 가장 최근 자료를 수집하고 발표하고 있는 Microinsurance Network의 자료를 바탕으로 지역별 시장 현황을 살펴볼 것이며, 이로 인해 통계 수치에 다소의 오류가 존재할 수 있다는 점을 유의할 필요가 있다.

1. 지역별 시장 현황

앞서 언급한 바와 같이 Microinsurance Network의 Landscape 2021에 따르면 30개국¹⁴⁾에서 약 1억 7천 9백만 명~3억 7천 7백만 명의 사람들이 미소보험의 보호를 받고 있다. 이들은 8백만 개의 단체보험계약을 포함하여 약 9천만 개의 보험계약을 구입한 것으로 나타났다. 이 수치는 같은 연구에서 2020년에 발표한 약 1억 6천 2백만 명~2억 5천 3백만 명에 비해 가입자 수에 있어 최소 10%에서 최대 약 50% 가량 성장했음을 가리킨다.¹⁵⁾ 다만 이러한 결과는 2020년의 경우 194개 보험자를 대상으로 589개의 상품 데이터를 수집한 반면, 2021년의 경우 데이터의 범위가 확장되어 224개의 보험자를 대상으로 704개

13) <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2021-03.html>

14) 앞서 언급한 바와 같이 해당 30개국은 소득이 낮은 개발도상국이며, 우리나라와 같은 국가는 해당 지역에 포함되지 않음

15) 한명의 소비자가 다수의 보험계약에 가입하고 있는 경우도 존재하므로 보험에 가입한 개인의 수는 범위로 표현됨

의 상품 정보를 수집했다는 데에서 기인할 가능성이 높다.

Landscape 2021은 2020년에 미소보험이 타겟층으로 하고 있는 인구의 약 6~14%가 보험의 보호를 받고 있다고 지적하고 있다. 이러한 수치는 2019년의 6~10%와 크게 다르지 않은 수치라 할 수 있다. 또한 이는 앞서 서론에서 기술한 바와 같이 코스타리카, 우간다 등의 신규 지역이 연구대상에 포함된 것에 기인해 미소보험시장 자체가 확대되었다고 보기는 어렵다. 각 지역 별 해당 지역에서 미소보험에 가입 가능한 목표 인구인 타겟 인구 대비 현재 보호를 받고 있는 인구의 비율과, 목표 인구가 미소보험 구입 시 달성 가능한 전체 미소보험시장 규모 대비¹⁶⁾ 현재 미소보험의 시장 규모 비율이 <표 II-1>에 나타나 있다.

<표 II-1> 2020년 각 지역별 미소보험시장 현황

지역	미소보험의 보호를 받는 인구 수 (백만 명)	미소보험 타겟 인구 대비 현재 보호받고 있는 인구의 비율 (%)	미소보험 시장의 추정 규모 (십억 달러)	전체 미소보험 시장 대비 현재 미소보험 시장 규모의 비율 (%)
아프리카	17-37	4-9	5.0	11
아시아	147-300	7-15	7.7	4
라틴아메리카와 캐리비언 지역	14-40	4-12	6.8	4
모든 지역	179-377	6-14	19.4	6

자료: The Landscape of Microinsurance 2021

<표 II-1>에 따르면 아시아 지역에서 미소보험의 보호율이 높게 나타나고, 잠재 시장 규모도 가장 큰 것으로 나타나지만, 잠재 시장 대비 현재 시장 규모의 비율은 아프리카 지역에서 가장 높게 나타난다. 이는 아시아 지역이 다른 지역에 비해 더 소액을 보장하는 보험에 가입하고 있는 현실을 반영할 가능성이 있다. 또한 라틴 아메리카 지역의 경우 2019년에 비해 잠재 시장 대비 현재 미소보험시장 규모의 비율이 크게 감소한 바 있다.¹⁷⁾

16) 이는 한 개의 보험상품에 대해 1인당 보험료 분포에서 중간값인 중위보험료를 기준으로(Median premium per person)으로 계산됨

17) 표 마지막 칼럼(잠재 시장 대비 현재 미소보험시장 규모의 비율)의 2019년 값은 각각 아프리카 4%, 아시아 3%, 라틴아메리카와 카리브해 지역 9%, 총계 5%로 전체 시장은 잠재시장 대비 1%p 가량 시장 규모가 증가한 것으로 나타났으나 라틴 아메리카 지역은 감소한 바 있음. 다만 보고서에서 'captured'라고 표현된 것과 같이 이는 조사에 포착되지 않은 데이터와 비공식 부문의 영향일 수 있으며, 보고서에도 기술된 바와 같이 조사 샘플의 변화에서 기인한 것일 수 있으므로 주의해서 살펴볼 필요가 있음

한편 미소보험으로 보호되는 개인의 수가 최소 10% 이상 증가한 것과는 달리 2020년 총 보험료 수입은 2019년의 10억 6천만 달러 대비 약 6.5% 성장한 11억 2,900만 달러를 기록 하는데, 이는 1인당 중위보험료 하락, 환율의 변화(일반적으로 평가 절하), 상대적으로 보험료가 낮은 건강보험 위주의 상품 구성 변화, 코로나19로 인한 소득 감소와 이로 인한 보장금액 축소 및 보험료 납부 유예, 보험료가 신용과 연계된 경우 저축과 대출의 감소로 인한 보험 감액, 보험료 데이터의 부정확 등에 기인한 것으로 추정된다.

한편 2020년 기준, 각 미소보험상품의 가입자 수 분포에서 중간값은 7,500명이었고, 총 수입보험료의 중간값은 약 7만 4천 600달러 수준, 1인당 중위보험료는 9.71달러이다. <표 II-2> 에서도 나타나있듯이 가입자 수 중간값은 아시아에서 1만 6천 명으로 가장 큰 수준이나 1인당 중위보험료가 3.8달러 수준으로 가장 낮게 나타나며, 2019년의 8.8달러 대비 50% 이상 감소한 바 있다. 이에 대해 Microinsurance Network는 <표 II-2>에 대한 상세 해석을 제공하고 있지는 않다. 해당 지역의 중위소득 수준과 좀 더 정교한 비교가 필요하겠으나 아시아 지역의 1인당 중위보험료가 낮아진 것은 타 지역에 비해 소득의 감소 폭이 커 보장금액 축소가 컸다고 볼 수도 있을 것이다. 반면 가입자 수 중간값의 증가와 함께 더 낮은 보험료의 세분화된 보험이 제공됨에 따라 미소보험에 가입한 사람의 숫자가 증가해서일 수도 있어 아시아 지역의 미소보험시장이 타 지역에 비해 견조함을 반영하는 것일 수도 있다. 또한 총 중위보험료 수준은 지역별 격차가 심한 것으로 나타난다는 것도 주의할 필요가 있다.

<표 II-2> 2019년 2020년 미소보험시장 비교(중위수 기준)

구분	아프리카			아시아			라틴아메리카와 캐리비언 지역			모든 지역		
	2019	2020	변화율	2019	2020	변화율	2019	2020	변화율	2019	2020	변화율
상품 당 보호 대상 중위수(천 명)	7.7	6	-22%	12.5	16	38%	39.6	5.6	-86%	17.2	7.6	-56%
상품 당 총 수입 보험료 중위수 (천 달러)	72.3	79.5	10%	94	43.7	-54%	760	123	-84%	142	75	-47%
보호 대상 1인당 지불보험료 중위수 (달러)	14	11.6	-17%	8.8	3.8	-57%	18.9	19.8	5%	14	9.71	-31%

자료: The Landscape of Microinsurance 2021

코로나19 팬데믹은 전 세계적으로 위험에 대한 인식을 높였으며 이에 따라 건강보험 가입에 대한 소비자의 관심이 증가한 바 있다. 그러나 소득 감소는 보험료 지불을 어렵게 하였으며, 대출과 연계된 보험에 대한 수요 역시 감소하게 되었다. 공급자 역시 재택근무가 장기화되면서 대면 영업, 콜 센터 운영, 대면 보험 교육 및 보험금 청구 처리 등에 대해 대안을 찾아야만 했으며, 이는 보험 공급을 위축되게 하는 요인이기도 했다. 수요와 공급 모두의 위축으로 인해 Microinsurance Network는 다음 <표 II-3>을 통해 2019년과 2020년 두 해 모두 데이터를 제공한 보험회사의 상품에 한정하여 보험의 보호를 받는 대상이 33%(2천 7백만 명), 총 수입보험료는 34%(2억 2백만 달러), 보험 가입계약의 수가 9%(480만 개) 감소했다고 밝히고 있다. 다만 Microinsurance Network는 단체보험의 감소로 인해 보험 보호 대상이 가입계약 수에 비해 더 많이 하락했음을 부연하고 있다. 한편 <표 II-3>은 다른 지역에 비해 아시아 지역의 경우 보험계약, 보호 대상 수, 수입보험료 모두에 있어 감소 폭이 작았음을 보여주고 있다.

<표 II-3> 2019년 2020년 미소보험시장 비교

(단위: %)

구분	아프리카	아시아	라틴아메리카와 캐리비언 지역	모든 지역
보험 계약 수	-30	-1	-7	-9
보호 대상 수	-68	-19	-19	-33
수입보험료	-37	-9	-43	-34

자료: The Landscape of Microinsurance 2021

2. 미소보험상품

일반적으로 보험자들이 개발도상국에 미소보험을 공급할 때 저비용 생명보험을 시작으로 시장에 진입하는 경우가 많았다. 또한 MFI¹⁸⁾의 대출과 결합된 생명보험으로 인해 신용생명보험이 미소보험 공급 초기에 다수 공급된 바 있다. 이에 따라 소액의 생명보험이 미소

18) Microfinance Institution: 미소금융기관으로 주로 대출업무에 특화됨

보험시장의 지배적인 위치를 차지하고 있었다.

그러나 최근 Microinsurance Network와 Katie School of Insurance and Risk Management가 2020년에 공동으로 발간한 Investigating the Social Component of Insurers' Sustainability Practices은 건강보험의 비중 상승을 기술하고 있다. 이들 연구에 따르면 미소보험상품은 생명, 건강, 농업(농작물 및 가축), 재산, 사고, 자동차보험 등에 걸쳐 다양하게 존재하며, 그 중 생명과 건강 관련 보험이 큰 비중을 차지했다.¹⁹⁾ 또한 이 연구와 유사하게 Microinsurance Network의 2021년 보고서 역시 건강보험시장을 가장 빠르게 성장하고 있는 시장으로 지목했다.²⁰⁾ 보고서는 건강보험의 빠른 성장세가 코로나19로 인해 건강위험에 대한 인식이 높아졌기 때문이라고 해석하고 있다. 2019년과 2020년의 미소보험상품별 보호 대상자 수와 수입보험료는 <그림 II-1>, <그림 II-2>, <그림 II-3>, <그림 II-4>에서 살펴볼 수 있다. 보호 대상자 수를 기준으로 건강보험이 2019년에 비해 2020년에 약진한 것을 관찰할 수 있으며, 생명보험(종신보험)은 보호 대상자 수 및 수입보험료를 기준으로 여전히 시장의 지배적인 위치를 차지하고 있는 것으로 나타난다.²¹⁾

특히 건강보험의 경우 hospital cash product²²⁾로 불리는 보험상품이 인기가 있는데 이는 일반적으로 하루 이상 입원할 경우 일종의 상병수당과 같이 입원일 당 정해진 급부를 제공하는 보험을 가리킨다. 건강보험시장의 급부상은 원격의료(telemedicine) 서비스와 함께 성장하는 양상을 나타내며 이는 플랫폼의 발달과 코로나19에 대비하고자 하는 정부의 뒷받침에 힘입어 더욱 가속화되고 있다. 최근에는 인슈어테크등이 새로운 미소보험 스킴(schemes)을 내놓음에 따라 간단한 형태의 건강보험상품의 형태로 보험시장 진입을 시도하고 있는 것 역시 미소건강보험시장의 확대를 가져올 수 있을 것으로 보인다.

19) 117개의 보험자와 20개의 보험중개업자를 대상으로 한 조사임

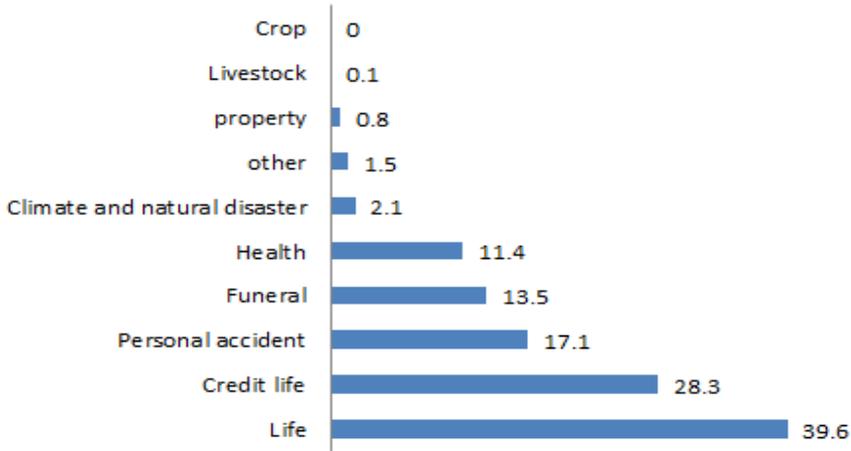
20) 보호 대상 기준 2019년 5위에 랭크되었던 건강보험이 2020년에는 1위를 기록함. 다만 수입보험료 기준으로 2019년은 생명보험이 1위였으며 2020년은 장례보험이 1위였음

21) Microinsurance Network에 따르면 지역별로 차이가 존재하는데, 2020년에 아시아와 아프리카 지역의 경우 건강보험이 가장 많은 보호 대상자 수를 나타낸 반면, 라틴아메리카 지역에서는 여전히 생명 보험이 가장 많은 보호 대상자 수를 나타냄

22) 팬데믹으로 인해 병실 포화, 의료서비스 부족 현상이 발생하여 입원치료 등의 서비스 급부를 제공하기보다는 자가 격리 등으로 인해 발생하는 소득손실 등을 보상할 수 있는 Hospital cash 상품의 인기가 가속화된 바 있음

〈그림 II-1〉 2019년 미소보험상품별 보호 대상자 수

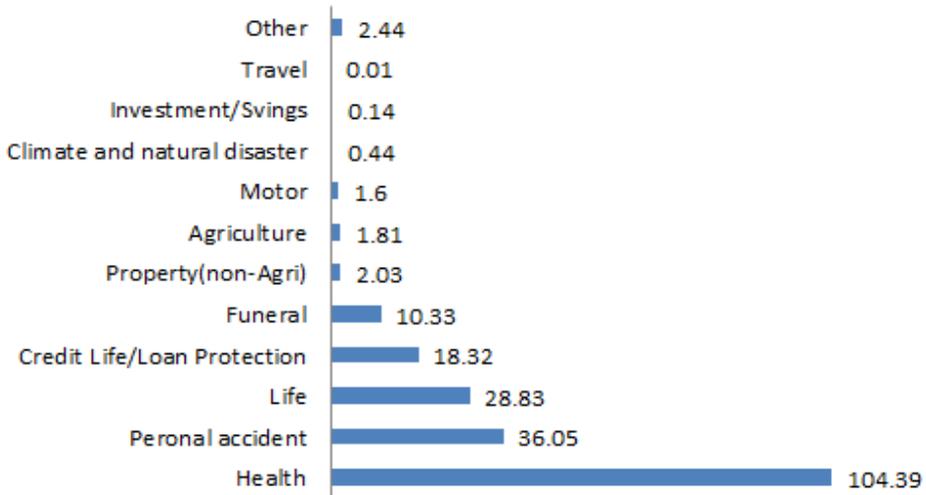
(백만 명)



자료: The Landscape of Microinsurance 2021

〈그림 II-2〉 2020년 미소보험상품별 보호 대상자 수

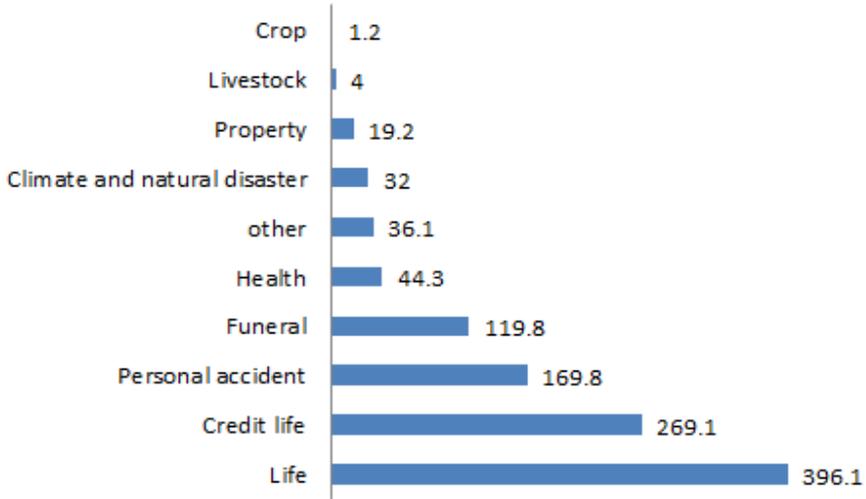
(백만 명)



자료: The Landscape of Microinsurance 2021

〈그림 II-3〉 2019년 미소보험상품별 수입보험료

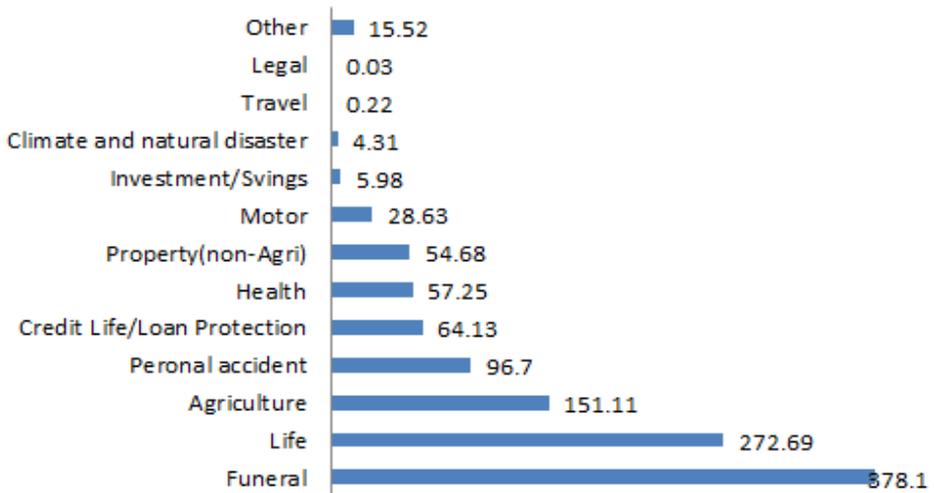
(백만 달러)



자료: The Landscape of Microinsurance 2021

〈그림 II-4〉 2020년 미소보험상품별 수입보험료

(백만 달러)



자료: The Landscape of Microinsurance 2021

ILO²³⁾에 따르면 MFI 5개 중 1개만이 고객에게 건강보험상품을 제공하고 있다. ILO는 또한 코로나 이전에도 치명적인 건강 위협으로 인해 매년 1억 명이 극빈층으로 내몰리고 있으며 코로나19로 인해 이 수치는 더 증가했을 것이라고 지적하며 MFI가 저렴한 건강보험 상품에 대한 공급에 뒤처지고 있음을 언급한다. 이는 미소보험 제공자의 건강보험 제공이라는 역할이 중요하며, 건강보험시장의 잠재력을 시사하는 부분이라 할 수 있다. 다만 MFI는 전통적으로 고객이 사망할 경우 대출 상환을 보장하기 위해 신용 생명 보험을 제공해왔으나, 최근 건강 위협 역시 대출금 상환에 어려움을 미치므로 신용 대출에 건강 상태에 대한 보험을 포함하려는 움직임도 나타나고 있다. ILO(2018)는 MFI가 건강위험에 대한 보호 효과를 극대화하기 위해서는 정부가 제공하는 건강 관리 제도에 대한 접근을 건강 저축계좌와 결합하거나, 간단한 병원 진료와 결합하는 등 다양한 건강 상품과 서비스의 결합을 권고하고 있다. 또한 원격 의료, 건강 교육과 같이 건강을 위한 행동을 장려하기 위한 보상제도 등이 도움이 될 수 있음을 조언하고 있다. 코로나19로 인한 건강위험에 대한 단기적으로 높아진 인식이 장기적으로 건강보험의 수요에 미치는 영향에 대해 단정적으로 이야기할 수는 없으나, 여러 연구의 결과를 종합해볼 때 미소 건강보험에 더 관심을 가질 필요가 있음을 알 수 있다.

이외에도 여성과 같은 특정 그룹에 관한 미소보험의 공급 역시 지속적으로 각국의 정책담당자들의 관심사가 되고 있다. 이는 이집트 등지의 개별 러그 사업자나 방글라데시의 소규모 경공업 사업자들의 케이스와 같이 여성이 가장인 한부모 가정이 다수 존재하기 때문이다. 일반적으로 소액금융사업자들의 경우 가족 구성원 중 여성에게 대출을 하거나 여성의 사업 지원을 선호한다는 것이 알려져 있는데, 이는 여성의 경제적 지위 향상이 여성의 낮은 사회적 지위를 보완할 수 있기 때문이다(Duflo, and Banerjee 2011). 미소보험 역시 이러한 여성들과 그 부양가족을 수혜자로 하는 단체보험 개발에 관심을 가져야 한다는 지적이 등장하고 있다. 이에 따라 필리핀 보험 당국은 미혼모를 대상으로 하는 건강 등의 보험상품 개발을 지원하고 있으며, 가나에서는 여성 소상공인을 대상으로 하는 보험상품 개발을 장려하고 있다.

또한 코로나19로 인해 사회적 거리두기 정책이 널리 시행되면서 소상공인의 보호를 위한 단체보험상품 개발이 필요하다는 주장도 지속되고 있다. 특히 개발도상국의 경우 선진국에 비해 사회적 거리두기로 촉발되는 비용이 더 높으며, 이들 국가에서의 소상공인의 부

23) Impact Insurance Facility(<http://www.impactinsurance.org/about/annual-reports>)

답이 지속적으로 증가하고 있기 때문이다. 가나의 보험당국은 이들에 대한 보험 개발을 위해 비즈니스 클리닉을 설립하고, 클리닉을 통해 소상공인의 위험에 관한 정보를 수집하여 보험 개발에 착수하는 한편 소상공인에게 위험 관리 전략 서비스를 제공하고 있다. 이외에도 Gig 경제 등의 등장에 따라 새로운 형태의 노동에 종사하는 개인에 대한 보험의 개발에 대한 요구도 증대하고 있다.

2019년과 2020년의 상품 분류 및 응답 대상 보험자의 차이 및 코로나19의 영향 등으로 인해 직접적으로 비교할 수는 없으나, 기후 위험에 대비하기 위한 미소보험의 개발에 관한 관심은 지속되고 있는 것으로 보인다. 다만 지속된 팬데믹의 영향으로 인해 보험료의 성장 추세는 주춤한 것으로 나타난다.

한편 앞서 언급한 바와 같이 코로나19로 인해 대면영업을 기반으로 한 대출과 저축에 의존하는 MFI의 경우 비대면 조치 및 거리두기 정책과 같은 정부 방침과 감염예방 노력 등에 따라 신규 대출 및 대출 연장의 감소가 일어났다. 이에 따라 이러한 대출에 연계된 신용생명보험의 보호 대상자 수 및 수입보험료 역시 감소하는 것으로 나타난다. 다만 이것이 코로나19의 영향이라면 이는 일시적일 것이며, 신용생명보험 역시 미소보험시장에서 지속적으로 중요한 위치를 차지할 것으로 보인다. 또한 이러한 현상은 미소보험이 그 판매 채널을 지속적으로 다변화하는 것이 필요하며, 지나치게 MFI에 의존하는 것이 감염병의 대유행과 같은 재난적 상황에서 보험 공급의 제약요인으로 작용할 수 있다는 근거가 될 수 있다.²⁴⁾

3. 국내 미소보험시장

우리나라의 경우 공적복지인 기초생활보장제도를 통해 근로능력이 없거나 소득·재산이 급여종류별 최저보장수준 이하인 개인에 대해 생계, 의료, 주거, 교육 등을 지원하고 있으며 이는 생계가 곤란한 저소득계층에 대한 사회안전망이 되고 있다. 다만 우리나라의 경우 최하위 계층에 복지지원이 집중됨에 따라, 일반적으로 빈곤선(Poverty line)으로 정의

24) 다음 3장에서도 기술하는 바와 같이, 일반적으로 보험자에 대한 정보가 개인에게 널리 알려지지 않은 상황에서 보험자에 대한 신뢰 부족이 보험 수요를 낮추는 요인이 될 수 있으며, 이를 극복하기 위한 방안으로 기존 지역 사회에서 널리 알려진 MFI를 이용할 경우 가입의향이 더 높아질 수 있음. 이에 따라 MFI 역시 중요한 판매채널이 되어음

되는 중위소득의 50% 이하의 소득계층인 차상위 계층이 복지의 사각지대에 놓여있다는 문제점이 지속적으로 제기되고 있다. 이에 따라 차상위 계층에 대해 의료보험 법정 본인 부담액을 경감하는 등의 정책이 시행되고 있다. 또한 우리나라의 경우 금융소외계층을 대상으로 서민금융진흥원이 서민금융지원사업을 통해 소액대출사업 및 자산형성을 위한 금융상품을 제공하고 있으며, 이러한 사업에서 저소득층에 대해 보험료를 전액지원하는 방식으로 상해보험 등의 미소보험계약을 공급하고 있다.²⁵⁾ 과거 미소금융재단(현 서민금융진흥원)은 휴면보험금의 이자를 재원으로 저소득층에 대해 상해 등에 대한 보험을 제공하기도 하였다. 이외에도 정부는 풍수해보험법 시행령 개정안을 통해 2022년 4월 5일부터 저소득층 및 차상위계층에 풍수해보험을 전액 지원한다는 것을 발표한 바 있다.²⁶⁾ 또한 플랫폼 노동자 등과 같은 노동취약계층에 대해 지자체가 상해보험을 지원하는 정책도 등장하고 있다.²⁷⁾ 그러나 저소득층에 대한 민간보험은 그 성과가 뚜렷하다고 보기 어렵고 시장도 활성화되어 있다고 보기 어렵다.

생명보험에 한정되기는 하나 2021년 생명보험협회의 제16차생명보험성향조사²⁸⁾ 결과에 따르면 연가구소득 1,200만 원 미만의 보험 가입률은 31%, 1,200만 원에서 2,400만 원 사이의 가구는 53.5%, 2,400만 원에서 3,600만 원 사이의 가구는 68.9%로 전체가구가입률 평균 81%에 비해 매우 낮은 가입률을 보인 바 있다. 성향조사 표본 중 이 소득구간에 해당하는 가구의 수가 다른 소득구간에 해당하는 가구 수에 비해 낮다는 점을 주의해야 하나 해당 성향조사는 가구소득이 높아질수록 민영생명보험 가입 건수가 늘어나고 납입 보험료가 높아지는 경향을 보이고 있다는 점을 지적하고 있다. 이러한 결과가 취약계층의 보험 가입 현황을 모두 보여주기에는 무리가 있을 수 있으나 소득에 따라 보험 가입에 있어 격차가 존재한다는 사실을 관찰할 수 있다.

우리나라에서 대표적인 차상위계층을 위한 보험 중 하나는 우체국에서 연간보험료 1만

25) 삼성화재, 현대해상, DB손해보험, KB손해보험, 메리츠화재 등이 참여 중임

26) 풍수해보험은 태풍, 호우, 홍수, 지진 등의 자연재해로 발생하는 파손과 침수 등의 재산상 손해를 보상하는 정책보험으로 기존에도 국가와 지방자치단체가 70%의 보험료를 부담하고 저소득층의 경우 최대 92%까지 보험료를 부담해줌. 기후 변화에 따른 자연재해의 발생빈도가 높아질 것이라 예상되는 상황에서 저소득계층의 보호를 위해 시행령 개정에 따라 최하위 및 차상위계층의 경우 보험료 전액 지원 대상이 됨

27) 성남시에서 메리츠화재를 통해 상해보험을 지원함

28) 보고서 pp. 33~35를 참고함

file:///C:/Users/hjmsn/Downloads/%EC%A0%9C16%EC%B0%A8%20%EC%83%9D%EB%AA%85%EB%B3%B4%ED%97%98%20%EC%84%B1%ED%96%A5%EC%A1%B0%EC%82%AC%20%EA%B2%B0%EA%B3%BC(%EC%B5%9C%EC%A2%85).pdf

원에 제공하는 공익형상해보험²⁹⁾이 있다. 실제 연간보험료를 납입하고 1년 또는 3년 만기의 상해보험을 제공받는 조건이나 정부 및 지자체가 개인이 납입한 보험료 외의 보험료를 보조하고, 개인은 납입한 보험료를 만기에 전액 환급받는 구조로 되어 있어 개인의 부담은 사실상 없는 보험이라 할 수 있다. 보험료 지원의 형태에서도 알 수 있듯이 이러한 사업들은 공적복지의 연장이거나 민간 보험회사의 공익사업의 형태로 공급되고 있으며, 시장중심으로 민영보험자가 중장기적으로 적극적인 참여를 하고 있다고 보기 어렵다. 이러한 형태의 보험 공급은 재원의 확보가 불안정하며 사업의 지속성이 담보되지 않는 단점이 있다. 실제 2015년 저소득층을 위한 실버보험으로 차상위계층 이하 만 65세 이상 고령자에 대해 1년치 보장성보험료를 보장하는 사업 등이 시행되기도 하였으나 보험회사들의 사회공헌 차원의 사업으로 단발성 사업에 그친 바 있다. 또한 취약계층의 범위가 플랫폼 노동자, 1인가구 청년 등을 포함하는 방향으로 확대되고 있어 이들의 다양한 니즈를 반영할 미소보험상품이 필요한데도 대부분의 공익목적 보험사업 역시 건강 및 상해에 집중되어 있어 해외의 미소보험상품들에 비해 상품 구성이 다양하다고 보기 어려운 특징이 있다.

29) 만원의 행복 보험으로 사망, 입원 및 수술 등에 대해 보험금을 지급함

III

미소보험 수요에 관한 기존 연구

Mossin(1968)의 연구에 따르면 기대효용이론하에서 공정한 보험료하에서 개인은 언제나 전부 보험을 구매하고자 한다. 또한 Schlesinger(2013)는 위험회피도(Risk aversion)가 높아질수록 더 많은 보험을 산다는 것을 이론적으로 증명한 바 있다. 또한 Sandmo(1971)와 Seog(2006)의 연구는 위험으로 인해 기업이 생산을 줄일 수 있음을 보인 바 있다. 이러한 연구결과들은 (i) 보조 등을 통해 보험료가 낮아지거나, (ii) 보험을 통해 위험을 감소시킬 경우 생산이 증가할 수 있음을 가리킨다. 그러나 미소보험의 수요에 대한 실증분석 결과는 보험의 수요와 위험회피성향이 보험 수요에 미치는 영향에 대해 상당히 엇갈리는 방향을 제시한다. 물론 Cai et al.(2015)와 Mobarak, and Rosenzweig(2012)와 같이 기존의 이론모형을 지지하는 연구도 일부 존재한다. 이 중 Cai et al.(2015)는 중국에서 돼지 사육에 대한 보험을 제공한 결과 돼지 사육에 대한 투자가 늘어났음을 관찰한 바 있다. Mobarak, and Rosenzweig(2012)은 몬순(Monsoon) 기후하에서 보험에 대한 보조가 주어진 후 더 위험한 벼³⁰⁾의 파종을 시도한다는 증거를 발견한 바 있다.

그러나 Churchill(2002)의 연구는 일반적으로 소득이 낮은 개인들의 위험회피도가 부유한 개인들에 비해 상대적으로 높다고 간주됨에도 불구하고³¹⁾ 실제 보험 수요는 소득과 뚜렷한 상관관계를 찾기 어렵다는 점을 기술하고 있다. 이외에도 본문에서 살펴볼 다수의 결과는 보험 수요와 위험회피도 간의 관계가 명확하지 않음을 지적하거나, 심지어 보험 수요와 위험회피성향 간에 부정적인 상관관계가 나타나고 있음을 발견하는 연구들이 다수 존재한다. Outreville(2011)의 연구에서도 나타난 바와 같이 GDP와 보험침투율(Insurance penetration)은 양 또는 음의 상관관계가 아닌 S자 형태의 관계를 갖는 것으로 나타났다. 한편 앞서 기술한 바와 같이 보조로 인해 보험료가 계리적으로 유리해지면(actuarially favorable premium) 위험중립적인 개인도 보험을 구매하므로 위험회피적인

30) 이들은 가나에서 비정부기구(NGO)에 의해 랜덤하게 현금 보조와 보험료가 할인된 보험을 제공한 결과, 현금보조와 보험 모두가 경작에 관한 투자를 증가시켰음을 관찰하였으며 특히 보험료가 할인된 보험의 제공이 현금보조에 비해 더 많은 투자를 증가시켰음을 확인한 바 있음

31) 물론 Cardenas, and Carpenter(2008)의 연구는 개발도상국의 저소득계층의 위험회피성향이 선진국의 개인들(특히 부유층)과 특별히 다르다고 할 수 있는 실증적인 근거가 존재하지 않는다는 결론을 내리고 있음

개인은 당연히 전부 보험을 구매해야 한다. 그러나 Cole et al.(2013)과 Karlan et al.(2014)³²등의 연구는 정부 및 비정부기구 등에 의해 보험료에 (심지어) 높은 수준의 보조가 이루어지더라도 미소보험에 대한 수요는 매우 낮다는 것을 지적하고 있다. 또한 이들의 연구는 직접적인 현금보조보다 보험이 좀 더 투자를 증가시킨다는 결과를 제시하는 등 다소 모순적인 결과를 나타내고 있다. 한편 미소보험을 이미 구입한 개인에 대해서도 그 갱신율(Renewal)은 매우 낮게 나타난다. Jutting(2003)은 미소보험의 낮은 수요가 최소 10%에서 최대 70%에 이르는 것으로 추정되는 낮은 갱신율에 의해 더 복합적으로 얽혀 있는 문제일 수 있음을 지적하고 있다. Cole et al.(2013)은 가뭄의 피해가 큰 인도의 두 개 지역에서 다양한 방법으로 농민에게 강우량 보험을 권유하였으나, 약 20%의 농민만이 보험에 가입하였음을 기술하고 있다. 심지어 가입자들의 대다수는 가뭄이 발생할 경우 자신이 입은 손실의 약 2~3퍼센트만 보장받을 수 있는 가장 보험료가 낮은 보험에 가입한 것으로 나타났다. Platteau, and Ugarte(2016) 역시 인도에서 미소보험 프로그램을 통해 건강보험을 제공한 결과 보험 가입률 자체가 매우 낮게 나타났을 뿐만 아니라 가입자의 약 1/3만이 계약을 갱신했음을 기술하고 있다.

미소보험시장의 부진은 공급자의 소극적 태도와 낮은 지불용의(willingness to pay)로 연결되는 낮은 수요로 크게 그 원인을 나누어볼 수 있을 것이다. 그러나 2장의 현황에서 살펴볼 수 있듯이 최근 ESG 경영과 결합하여 대형 보험자들이 미소보험시장 진출에 적극적이라는 점을 알 수 있다. 또한 앞서 언급한 바와 같이 미소보험은 저소득층이라는 가입자 특성 외에 보험상품의 디자인 및 운용방식은 기존의 보험과 다르지 않다. 이에 따라 대부분의 기존 연구들이 미소보험시장의 부진 요인으로 낮은 수요를 지목하고 있다. 이에 따라 3장에서는 먼저 미소보험 수요를 설명하기 위한 이론 및 실증 연구들을 살펴본다. 특히 Outreville(2013) 및 Eling et al.(2014)의 연구는 보험료와 부의 수준이라는 경제적 요인, 위험회피성향, 보험계약이 작동하지 않을 위험, 신뢰와 동료 효과, 지역 및 금융이해도라는 문화적 요인, 비공식적인 위험 공유, 보험상품의 질 및 위험 노출도 라는 구조적 요인, 나이와 성별이라는 인구적 요인의 4가지 요인에 초점을 맞추어 실증연구를 중심으로 보험 수요를 설명하고 있다. 이러한 선행연구를 기반으로 본 연구는 크게 수요 측면과 공급 측면으로 나누어 미소보험의 낮은 수요를 분석하고자 시도한다. 특히 실증연구에 초

32) 이들은 가나에서 비정부기구(NGO)에 의해 랜덤하게 현금 보조와 보험료가 할인된 보험을 제공한 결과, 현금보조와 보험 모두가 경작에 관한 투자를 증가시켰음을 관찰하였으며 특히 보험료가 할인된 보험의 제공이 현금보조에 비해 더 많은 투자를 증가시켰음을 확인한 바 있음

점을 맞춘 선행연구들과는 달리 이론연구도 함께 살펴보며 시사점을 얻고자 한다.

1. 수요 측면의 영향 요인

가. 위험에 대한 태도

앞서 기술한 바와 같이 기대효용이론하에서 보험료가 계리적으로 공정하거나 유리한 경우 위험회피성향은 보험 수요와 양의 상관관계를 갖는다는 것이 이론적으로 알려져 있다. 그러나 Gine, Townsend, and Vickery(2008), Gine, and Yang(2009), Giesbert et al.(2011), Kouame, and Komenan(2012), Cole et al.(2013)는 이러한 이론모형의 예측과는 달리 위험회피성향과 개인의 보험 수요가 매우 강한 수준으로 음의 상관관계를 갖는다는 것을 실증적으로 보인 바 있다.

이 중 Gine, Townsend, and Vickery(2008)과 Cole et al.(2013)의 연구는 위험회피적인 개인의 날씨에 관련된 보험상품에 대한 수요가 특히 낮게 나타나는 현상을 일종의 퍼즐로 지목하고 있다. Gine, Townsend, and Vickery(2008)는 소득의 변동과 보험금 지급 사이의 베이스스 리스크가 커질수록 보험 수요가 낮아짐을 지적하고 있다. 또한 Cole et al.(2013)은 인도의 두 개 주에서 강우가 가장 중요한 위험요인이라는 것이 압도적으로 언급되었음에도 불구하고 약 5~10%의 가구만이 강우량에 관한 보험을 구입했음을 보여준다. 특히 이러한 가구들은 오직 한 가지의 보험만을 구입했으며 저자들은 이것이 가구의 농업소득이 처한 위험 중 약 2~5%만을 헷지할 수 있을 것이라 추정하고 있는 등, 보험에 관한 수요가 매우 낮게 나타남을 지적하고 있다. 이들은 이러한 낮은 수요를 설명하기 위해 일종의 행동경제학에 기반한 의사결정이론을 도입하거나, 외생적인 제약을 추가하고 있다.³³⁾

Gine, and Yang(2009) 역시 말라위에서 강우량과 같은 생산 위험에 대해 보험을 제공하는 경우 농부들이 새로운 작물 재배 기술을 채택하기 위해 더 많은 대출을 받는지 여부를 살펴보기 위해 무작위 현장 실험을 실시했다. 그 결과 강우량이 부족할 경우 대출을 일부

33) Cole et al.(2013)은 날씨 관련 파생상품의 수요가 왜 낮은지를 설명하기 위해 상품에 대한 이해(financial literacy), 보험자에 대한 신뢰 부족(lack of trust), 상품 마케팅의 부족, 신용 제약(credit constraint), 베이스스 리스크와 보험료 등이 원인이 될 수 있음을 제시하고 있음. 이러한 요인들은 이하 절을 달리하여 설명하기로 함

또는 완전히 면제해주는 보험에 가입하는 조건으로 대출을 받은 농부의 비율이 보험 가입 조건 없이 대출을 받은 농부의 비율에 비해 13% 포인트 낮게 나타났다.

이러한 낮은 수요의 한 원인으로 보험이 손해를 완전히 보상하지 못하는 베이스스 리스크(basis risk)가 지목되었다. 손실 발생에 대한 검증 비용이 높고, 보험 가입금액은 상대적으로 작은 개발도상국(특히 도시가 아닌 농촌 지역)의 경우 도덕적 해이와 역선택과 같은 비대칭정보 문제로 인해 일반적인 형태의 보험이 잘 작동하지 않을 가능성이 존재한다. 이러한 문제를 해결하기 위해 지수보험계약(Index insurance)이 미소보험의 형태로 선호된 바 있다. 특히 농작물 보험에 있어 보상의 기준으로 실제 손실보다는 강우량과 같은 객관적인 날씨 지수(index)가 사용되는 경우가 많은데, 이러한 지수가 실제 손실과 일치하지 않는 베이스스 리스크의 존재로 인해 보험상품 그 자체가 위험을 지닌 상품이 된다는 것이다.³⁴⁾ 이러한 상황에서는 위험회피적인 개인에게 보험상품이 더 이상 매력적이지 않을 수 있으며, 기대효용이론하에서 위험회피성향이 증가할수록 보험 수요가 낮아지는 현상을 설명할 수 있다.

Chantarat et al.(2009)는 케냐 지역에서 서베이와 현장실험(field experiment)을 통해 지수 베이스의 가축보험(Index Based Livestock Insurance; IBLI)³⁵⁾의 수요와 지불용의(willingness to pay)를 조사한 바 있다. 특히 목축업자들의 보험에 대한 가격탄력성은 부의 수준이 낮을수록 높게 나타났는데 이는 가난할수록 위험회피성향이 높아 가격탄력성이 낮을 것이라는 추론과는 반대의 결과를 나타낸다. Chantarat et al.(2009)은 지수 베이스의 가축보험에 대한 지불용의는 베이스스 리스크와 음의 상관관계를 갖는다는 것을 밝히며, 위험회피적인 개인에 대해 베이스스 리스크가 기대효용이론하에서 개인의 보험 수요를 감소시키는 요인일 수 있음을 지적하고 있다.

Clarke(2016) 역시 날씨 관련 보험상품이 베이스스 리스크로 인해 일종의 파생상품의 형태로 농부들에게 판매되고 있음을 지적하고 있다. 이들은 날씨에 관련한 지수보험에서 보상이 순손실과 불완전한 상관관계를 가진다는 점에 초점을 맞추고 있는데, 이에 따라 지수보험의 구입은 나쁜 상황에서의 부(wealth)를 더 줄이거나, 최선의 상황에서의 부를 더 늘리기도 한다. 즉, 손실이 발생했음에도 불구하고 보험금을 지급받지 못하거나, 손실이

34) 일반적으로 날씨 지수 관련 보험들이 농부들의 가뭄으로 인한 피해 등을 제대로 보상하지 못한다는 것이 알려져 있음. 이는 기상관측소가 해당지역으로부터 멀리 있거나 제대로 가뭄 등을 탐지하지 못하는 등의 문제에서 기인함

35) 이때 위험하다는 것은 더 다양하고 더 많은 소출을 확보할 수 있으나 강수량과 같은 기후요인에 더 민감하여 소출의 변동폭이 큰 종자의 파종을 시도하는 것을 의미함

발생하지 않았음에도 보험금이 지급되는 상황이 발생하는 것이다. 이러한 베이스스 리스크로 인해 Rothschild, and Stiglitz(1970)가 지적한 바와 같이 순 부의 위축(contraction of net worth in the sense of Rothschild and Stiglitz)³⁶⁾이 일어나고, 이는 기대효용이론 하에서 더 위험회피적인 개인의 보험 수요를 감소시킨다.

이외에도 Giesbert et al.(2011)의 연구는 가나에서 더 위험회피적인 개인일수록 종신보험에 대한 수요가 더 낮게 나타났다는 것을 발견하였다. 또한 이들의 연구에서는 이웃에 비해 더 많이 위험에 노출된 개인일수록 오히려 더 적은 보험을 구입했다. 다만 이 연구에서는 낮은 보험 수요를 설명하기 위해 개인들이 종신보험의 약관과 보장내용을 정확히 이해하지 못하여 이를 위험관리 수단이 아닌 위험자산에 대한 투자로 인식했기 때문이라는 점을 근거로 들고 있다. 이들의 연구는 단순히 위험회피성향이 보험 수요와 음의 상관관계를 가진다는 것을 말하고자 하는 연구는 아니라고 할 수 있다.

한편 일반적으로 보험경제학 문헌에서 가정되는 개인의 위험회피도는 소득(또는 부)의 증가에 따라 위험회피도가 감소하는(DARA) 형태이다. 이러한 가정에 따라 저소득계층의 위험회피성향이 고소득계층의 위험회피성향보다 더 높다고 가정된다. 최근 석승훈·홍지민(2017), 홍지민(2020) 및 Seog, and Hong(2022)의 연구는 기존의 보험 수요 이론모형의 문제점을 지적한다. 더 낮은 소득이나 더 높은 위험회피 성향을 나타내는 개인이 더 많은 보험을 산다는 이론적 결론은 보편적인 결과가 아니라, 상태 간의 한계효용 균등화를 통해 소비의 상태 간 균등화를 달성하고, 이를 통해 효용을 극대화하는 기존의 단순한 모형에서 기인한 결과일 수 있다는 점을 지적하고 있다. 이들의 연구는 보험의 구입은 장기에 걸친 의사결정이며 보험료를 내는 시점과 보험금을 수령하는 시점(즉, 사고가 발생하는 시점) 간에는 시차가 존재하므로 상태 간 소비 균등화뿐만 아니라 시점 간 소비 균등화 역시 고려해야 한다는 점을 기술하고 있다. 이들의 장기모형에서는 위험회피도와 상관없이 미래의 소득 증가가 보험 구입의 감소를 가져올 수 있다는 점을 지적하고 있다. 또한 이들의 연구는 계리적으로 공정한 보험료라 할지라도 개인이 장기모형에서는 항상 전부 보험을 구입하지 않을 수 있다는 점을 증명했다. 특히 Seog, and Hong(2022)의 연구는 저축과 같은 자본시장의 요소를 고려하지 않은 상태에서 위험회피도의 증가는 항상 보험 수요의 증가로 이어지는 것이 아님을 증명하고 있다. 이러한 연구들은 이론모형의 예측과 실증모형의 결과 사이의 괴리가 이론모형의 가정에서 출발했을 가능성을 지적하고 있는 것

36) 위험이 평균보유확산의 형태로 증가(mean preserving spread increase in risk)함을 가리킨다.

이다. 동시에 자본 시장이 제대로 발달하지 않은 개발도상국에서 위험회피성향과 보험 수요사이의 관계는 명확히 나타나지 않을 수 있다는 점 역시 시사한다.

나. 보험자에 대한 신뢰

Doherty, and Schelinger(1990)은 보험자가 파산할 가능성을 고려하면 보험상품이 더 이상 안전하지 않으며, 계리적으로 공정한 보험료하에서도 전부 보험을 구매하는 것이 최적이 아님을 이론적으로 보인 바 있다. 이러한 결과는 앞서 살펴본 베이스스 리스크가 존재할 경우에도 마찬가지로 보험 자체가 위험한 상품이 되고 이에 따라 수요가 낮을 수 있다는 점과 유사하다. 또한 보험자가 보험금을 제때(또는 전부) 지급하리라는 점에 대한 신뢰가 부족할 경우 역시 비슷한 결과를 가져올 것이라는 추론이 가능하다.

Dercon, Gunning, and Zeitlin(2011) 역시 위험회피성향과 보험 수요 사이에 음의 상관관계가 존재함을 지적하며, 그 원인이 보험자에 대한 신뢰 부족임을 들고 있다. 이들의 연구는 보험자에 대한 신뢰수준을 통제한 상태에서 위험선호자(risk-loving)에 대해 미세한 위험회피성향의 증가는 보험 수요에 정(+)의 영향을 미치며, 위험회피적인 개인에 대해서는 위험회피성향이 증가할수록 부(-)의 영향을 미친다는 것을 보였다.

이와 유사하게 Gine, Townsend, and Vickery(2008) 역시 위험회피성향과 보험 수요 간 음의 상관관계는 미소금융기관에 관한 정보가 부족한 사람들에게 집중되어 나타났음을 발견했다. 이들은 보험자에 대한 신뢰가 부족한 사람들에게서 이러한 현상이 나타났음을 지적한다. 특히 미소금융기관과 과거 거래 이력이 있는 가구에서는 위험회피적일수록 더 많은 보험을 구입한 반면, 과거 거래 이력이 없는 가구에서는 위험회피적일수록 더 적은 보험을 구입했다고 기술하고 있다. 이는 보험 판매자와 친밀함이 낮은 가구에게는 보험을 구입하는 것이 위험 자산에 투자하는 것과 유사하게 간주된다고 볼 수 있다.³⁷⁾

Basaza et al.(2008)은 우간다에서 지역건강보험 가입률이 낮은 이유 중 하나로 금융기관에 대한 낮은 신뢰수준을 지목하고 있다. 해당 지역의 주민들은 자녀학비 지급, 대출, 주민 집짓기 등의 봉사활동에 대한 대가로 후원금을 횡령하고 사라진 여러 단체들에 대한 경험으로 인해 금융기관에 대한 신뢰 수준이 매우 낮았고, 이는 보험상품에 대한 보험금

37) 한편 이들은 가구의 부(wealth)가 증가할수록 보험 수요가 높아졌으며, 유동성 제약에 직면한 개인들의 경우 낮은 보험 수요를 나타냈다는 점을 지적하고 있음

지급 약속 역시 이행되지 않을 것이라는 믿음으로 이어졌다는 것이다. 특히 이러한 부정적인 경험으로 인한 낮은 신뢰를 극복하고 보험을 구입하도록 하기까지 약 2년이 걸렸다는 점을 기술한다. 이는 다른 금융기관에 대한 낮은 신뢰수준이 보험구입에도 영향을 미쳤음을 의미한다.

Cole et al.(2013)은 교육과 보험자에 신뢰 효과가 결합되어 있는 실험을 통해 보험자에 대한 신뢰의 증가가 보험 수요를 높일 수 있음을 지적한 바 있다. 특히 이들은 보험에 대한 교육을 제공하는 자가 믿을만한 지역 에이전트³⁸⁾에 의해 추천되는 경우 보험 수요가 약 36% 높아진다는 점을 지적한 바 있다. Cai et al.(2015)는 정부가 후원하는 가축 보험 프로그램에 대한 연구를 통해 역시 개인의 보험 가입의향 증가는 신뢰수준에 영향을 받는다는 점을 밝히고 있다. 특히 다른 정부 후원 보험을 가입한 경험이 있거나, 정부가 제공하는 보조금을 받은 개인들의 보험에 대한 더 높은 수요를 나타낸 바 있다.

보험자에 대한 신뢰는 사회 전반의 신뢰수준과도 관련이 있다. 일반적으로 자신이 속한 사회에 대해, 친구 및 동료에 대한 신뢰가 낮을수록 보험자에 대한 신뢰도 낮게 나타났다. Dercon et al.(2011)의 연구는 낮은 상호 신뢰가(interpersonal trust) 보험 수요에 악영향을 미쳤음을 기술하고 있다. Patt et al.(2009)의 연구는 '신뢰게임'을 통해 역시 유사한 결과를 확인하고 있다. Platteau, and Ugarte(2016)의 연구 역시 상호부조그룹의 일원일수록 건강보험에서 더 높은 가입률 및 갱신율을 나타냈다는 점을 지적하고 있다. 상호부조 역시 신뢰를 바탕으로 한다는 점에서 이러한 주장을 일부 지지한다고 할 수 있다.

또한 Cole et al.(2013)은 일반적으로 저소득계층이 단순 계산 문제에서 60% 정도의 정답률을 보이고 있다는 점을 지적하며, 낮은 금융이해도 및 수리감각으로 인해 보험상품을 독립적으로 평가할 능력이 부족하다는 점을 보이고 있다. 이러한 특성은 보험의 수요를 보험자에 대한 신뢰에 의존하게 하여 보험 수요를 제한하는 요인이 될 수 있다.

다. 모호성 회피성향

Ellsberg(1961)에 따르면 모호성 회피성향이란, 개인이 기댓값이 같더라도 확률분포에 불확실성이 존재하는 경우에 비해 불확실성이 존재하지 않는 경우를 선호하는 성향을 가리

38) Basix라는 농촌 지역 주민을 위해 설립된 미소금융기관의 직원과 보험설계사가 동행한 경우, 보험설계사가 단독으로 방문하여 보험을 권유한 경우에 비해 보험 가입률이 크게 높아졌음을 발견하였음

킨다. 모호성 회피적인 개인의 선호를 표현하기 위해 Gilboa, and Schmeidler(1989)의 Maxmin expected utility model, Kibanoff et al.(2005)의 Smooth model 등이 사용되고 있으며 관련 연구가 활발히 진행 중이다. 국내 연구 중 홍지민(2018)의 연구 역시 Smooth model에 기반하여 모호성 회피성향이 항상 위험회피성향을 강화하는 것이 아니라는 것을 보이고 있다. 또한 모호성 회피성향은 확률지배와 같은 특정 조건하에서 개인으로 하여금 모호성 중립적인 개인에 비해 더 낮은 (또는 더 높은) 보험 수요를 나타나게 하는 요인으로 작용함을 이론적으로 설명하고 있다. 즉, 일정 조건이 만족될 경우 모호성 회피성향의 증가는 보험 수요를 줄이는 방향으로 작용할 수 있다는 것이다.

이러한 모호성 회피성향이 저소득계층의 낮은 보험 수요를 설명하기 위해서 도입되고 있는데, 대표적인 연구로 Bryan(2019)과 Elabed, and Carter(2015)의 연구를 들 수 있다. 이들의 연구 역시 앞선 연구들과 같이 지수보험의 낮은 수요를 설명하고자 시도하고 있는데, 이들의 문제의식은 지수보험이 손실을 전부 보상하지 않더라도 계리적으로 공정한 요율의 보험은 항상 보험이 없는 것보다는 낫다는 기대효용이론관점이 지수보험에 대한 수요를 과대평가할 수 있다는 데에서 출발한다.

Bryan(2019)은 Maxmin expected utility에 기반하여, 모호성 회피적인 농부들이 미래 수확에 대한 주관적인 분포(belief)를 가지고 있으며 최악의 시나리오를 실현하는 분포에 따라 효용이 결정되는 것으로 가정하고 있다. 이들은 소출과 기준 지수로 사용되는 강우량의 상관관계가 모호한 상황에서 손실의 일부만을 보장하는 농작물 보험은 모호성 회피적인 농부들로 하여금 새로운 작물(일반적으로 더 높은 수확을 가져다 줄 수 있는 작물)을 재배하는 데 있어 모호성 중립적인 농부들에 비해 소극적인 태도를 보이게 할 것이라는 것을 이론모형 및 Gine, and Yang(2009)의 데이터를 기반으로 증명한 바 있다. 이는 새로운 작물을 선택하는 것에 상당한 모호성이 수반되므로, 보험이 이러한 작물 재배를 장려하는 효과가 떨어질 것이라는 것을 시사한다. 또한 이러한 영향의 차이는 더 위험 회피적이고, 새로운 작물에 대한 경험이 가장 적은 농부들에게 더 클 것임을 주장한다. 한편 이들은 보험이 대출계약에 내재된 경우를 고려하고 있는데, 이때 대출계약의 유한책임(limited liability)³⁹⁾이 모호성 회피적인 농부들로 하여금 모호성 중립적인 농부들에 비해 새로운 작물의 도입을 꺼리게 할 것이라는 점을 지적하고 있다. 특히 대출 미상환에 대한 불이익이 크지 않고, 대출자가 불이익을 주는데 있어 비용이 많이 드는 경우 농부들은 소

39) Gine, and Yang(2009) 역시 이러한 결과가 대출상환에 관한 유한책임조항이 농부들에게 암묵적인 보험을 제공하기 때문이라고 추론하고 있음

출이 최악의 수준까지 낮아진 상황에서 대출을 상환하지 않을 수 있는데, 이는 일종의 보험역할을 하게 된다. 그러나 대출계약이 존재하는 경우 새로운 작물의 재배를 시도하였다면 최악의 상황에서도 대출을 상환하지 않을 수 있을 만큼 소출의 수준이 낮지 않을 수 있기 때문이다. 다만 이들은 새로운 작물 재배 경험이 증가할수록 모호성 회피적인 농부와 모호성 중립적인 농부 간의 행동 차이가 줄어들 수 있음 역시 실험을 통해 보인 바 있다.

Elabed, and Cater(2015)는 지수보험이 두 개의 확률변수가 결합된 복합 복권(Compound lottery)임을 지적한다. 개인은 손실을 겪을 수 있는 위험 외에도 보험의 보상 기준이 되는 지수가 개인의 손실을 정확하게 반영할 가능성을 고려해야 하기 때문이다. Elabed, and Cater(2015)는 개인이 베이스 리스크에 대한 분포를 알지 못하고 이러한 모호성을 회피하고자 하는 성향을 가지고 있음을 가정하고, Kibanoff et al.(2005)의 Smooth model하에서 지수보험의 수요가 기대효용이론하에서 제시한 것보다 낮음을 보인다. 또한 이들은 인도 말리(Mali) 지방에서 면화를 재배하는 농부들에 대한 현장실험을 통해 위험회피 및 위험회피와 모호성회피가 결합된 복합위험회피계수를 도출했다. 그 결과 실험대상의 60%에 달하는 농부가 복합위험회피자였으며, 복합위험회피로 인해 지수보험의 잠재적 수요가 절반 이상 줄어들 수 있음을 보였다.

라. 보험상품에 대한 이해 부족

미소보험뿐만 아니라, 보험상품에 대한 소비자의 이해 정도는 언제나 보험산업에 있어 도전적 과제 중의 하나라 할 수 있다. 보험은 예금상품에 비해 달리 불확실한 사건에 대해 보험료를 지불해야 하므로 확률적이며 직관적이지 않다. 이러한 현상은 개발도상국에서만 일어나는 것이 아니며, Kunreuther et al.(2013)에 따르면 미국에서조차 보험상품이 단기의 투자 상품으로 소비자에게 받아들여지는 경향이 있다. Kunreuther et al.(2013)는 소비자들이 보험사고가 발생하지 않아 보험금을 지급받지 못했음에도 불구하고, 이러한 상황이 수년간 지속될 경우 그동안 낸 보험료가 낭비되었다고 받아들인다는 점을 지적한 바 있다.

이와 유사하게 소비자들이 보험사고가 일어나지 않을 경우 보험료를 돌려받기 원한다는 점을 지적하고 있는 연구들도 존재한다. Platteau(1997)는 상호부조와 같은 비공식적 위험공유메커니즘이 존재하는 전통적 공동체에서 개인들이 상호 보험(Mutual insurance)의 개념이 제대로 받아들여지지 않고 있다는 점을 지적하고 있다. 전통적 공동체의 구성원들

은 균형잡힌 호혜성(balanced reciprocity)⁴⁰⁾을 원하며, 지속적으로 혜택은 받지 못한 채 반복적인 기여만이 발생할 경우 해당 그룹을 탈퇴하기를 원하며 새로운 그룹을 형성하기를 원한다. 심지어 해당 그룹을 탈퇴할 때 그동안의 기여분의 상환을 요청하게 된다.

*Poor Economics*의 저자인 Duflo, and Banerjee(2011) 역시 저소득계층의 낮은 보험 수요를 설명하는 요인 중 한가지로 보험에 대한 이해 부족으로 보험료를 돌려받기를 원한다는 점을 지적하고 있다. 2007년 인도의 소액금융기관인 SKS 마이크로 파이낸스는 Swayam Shakti라는 건강보험을 도입한 바 있는데, 이 보험 가입자에게 사전 약정 질병에 대해 협력관계에 있는 병원에서의 무상치료를 제공하고 치료비는 SKS에서 지불하겠다고 약속했다. SKS는 대출자 모두가 이 보험에 가입할 것을 의무화하고자 시도하였으나, 대출자들이 보험에 가입하지 않기 위해 대출계약의 갱신을 거절하기에 이르러 SKS는 의무가입정책을 포기하게 된다.⁴¹⁾ 이때 왜 보험 가입을 거절했느냐는 질문에 대해 대출자들의 상당수가 보험금 청구를 한 번도 하지 않았음에도 불구하고 건강보험료를 환급받지 못했기 때문이라는 답변을 한 바 있다.

Platteau, and Ugarte(2016) 역시 보험상품에 대한 이해가 부족한 경우 보험금을 지급받지 못하는 경험이 누적된 개인들의 경우 낮은 계약 갱신율을 나타낸다는 점을 지적했다. 반면 보험이 리스크의 풀링에 의한 ‘행복한 개인과 불운한 개인 간의 재분배’라는 점을 정확히 이해하고 있는 개인들의 경우 전년도에 낸 보험료가 지급받은 보험금을 초과하더라도 기꺼이 보험계약을 갱신하고자 했다는 점에 근거하여, 보험에 대한 이해 정도가 낮은 수요를 설명하는 핵심적인 요인임을 주장한다. 이러한 결과는 우간다에서 보험상품이 보험이 아닌 예금과 같은 형태로 이해되고 있음을 지적하고 있다. 이러한 결과는 전년도에 보험금을 지급받지 못한 개인은 다음 해 건강보험료를 지불하지 않는다는 점을 지적한 Basaza et al.(2008)의 연구결과와 일치한다. Qingyin Cai et al.(2021)의 연구 역시 중국에서 양돈농가를 대상으로 과거 양돈보험의 경험이 양돈보험에 대한 보험료 납부의향에 긍정적인 영향을 미쳤음을 지적하고 있다.

다만 이러한 연구결과에 대해 반론 역시 존재한다. Cole et al.(2013)는 보험에 대해 정확히 이해하고 있는지를 확인하기 위해 보험설계사가 기온을 지표로 하는 가상의 보험상품에 대해 주요 약관을 읽어준 후 약관 이해도를 평가하고자 시도했다. 이를 위해 여러 개의

40) 지불한 보험료(또는 노동 기여)를 일정 기간 내 반드시 보상받아야 하는 것으로 이해하고 있음

41) 선택가입으로 전환하자 소수 높은 건강위험을 지닌 대출자만이 건강보험에 가입하게 되면서 역선택의 문제가 발생하였고, 보험금 지급 급증으로 인해 SKS는 보험 서비스 제공을 중단하게 됨

가상의 예시 상황에서 보험금을 받을 수 있을지 여부에 대한 응답자의 판단을 확인한 결과, 응답자의 75% 이상이 언제 보험금 수령이 가능한지에 대해 정확하게 답변했음을 발견했다. 이는 단순히 보험상품에 대한 이해의 부족이 낮은 수요를 이끌어내는 것이라고 보기 어렵다는 근거가 될 수 있다. 또한 Platteau, and Ugarte(2016)는 보험상품에 대한 이해도가 보험자에 대한 신뢰와 높은 상관관계를 나타내며, 심지어 이들 둘을 분리해내는 것이 어렵다는 점을 지적하고 있다. Patt et al.(2009)의 연구 역시 농부들에게 지수보험이 작동하는 원리에 대해 게임에 참여하는 방식으로 학습할 수 있도록 도운 결과 보험자에 대한 신뢰 역시 함께 높아졌음을 지적하고 있다. 보험상품에 대한 이해도가 다른 변수와 결합된 형태로 영향을 미치고 있을 수 있음에 유의할 필요가 있다.

마. 금융이해도⁴²⁾

금융이해도/력(또는 금융문해력; Financial literacy)을 주요 변수로 간주하고 있는 연구들의 경우, 금융이해도가 높을수록 보험상품에 대한 이해도도 높을 것이라는 가정을 하고 있는 경우가 많다. 변혜원·이해량(2015)에 따르면 금융이해도란 생애에 걸친 재무안정을 위해 자신의 재무적 자원을 효과적으로 관리할 수 있는 지식과 기술을 사용하는 능력을 가리킨다. 금융이해도가 금융소비자의 선택에 어떠한 영향을 미치는지에 대한 연구문헌은 매우 방대하다.⁴³⁾ 그러나 금융교육을 통해 금융지식을 갖추는 것이 보험 수요에 미치는 영향 역시 혼재된 결과를 나타낸다. 실제 금융교육을 통해 이해도를 높이는 것이 지수보험과 같은 복잡한 보험상품의 수요에 대해서는 긍정적인 영향을 미친 반면, 더 간단한 건강보험의 수요에 대해서는 유의한 영향을 발견하지 못했다. 다만 금융교육 프로그램들이 접근방식과 교육 강도 등에 있어 서로 차이가 있는 만큼 일관된 결과를 얻기 어려울 수 있다는 점에 유의할 필요가 있다.

Cai et al.(2015)은 중국 농촌 지역에서 금융교육을 통해 날씨 보험에 대한 수요를 개선할 수 있음을 네트워크 효과 분석을 통해 발견한 바 있다. Song(2020) 역시 중국에서 교육을 통해 복리개념을 이해한 농촌의 개인 그룹은 복리 개념에 대한 교육을 받지 않은 그룹에 비해 더 높은 연금기여율을 보인 바 있다. 특히 이러한 연금의 경우 정부가 개인의 기여금

42) 본 연구에서는 교육을 학교 교육 기간 및 금융에 관한 전반적인 이해도를 높이기 위한 금융교육으로 나누어서 살펴봄. 이에 따라 금융이해도에서의 교육은 복리 개념에 관한 설명과 보험상품에 관한 교육 등과 같은 금융 상품에 관한 교육을 가리키며, 교육에서는 학교 교육을 받은 기간, 고등교육을 받았는지의 유무 등과 같은 요인을 가리킴

43) Lusardi, and Mitchell(2014)

에 대해 매칭하여 기여금을 분담하고 있어 일종의 보조가 일어나는 형태라 볼 수 있다. 그 결과 교육을 받은 그룹이 교육을 받지 않은 그룹에 비해 약 40% 가량 높은 기여금을 납부했다는 점은 보조가 일어나는 보험이라 할지라도 교육이 중요한 요소가 된다는 점을 의미한다. Gaurav, Cole, and Tobacman(2011)의 연구 역시 개인의 재무관리 및 강우량보험에 대한 모의실험결과를 수반한 심화 교육과정을 통해 강우량 보험에 대한 수요가 8%에서 16%로 증가할 수 있음을 보였다. 그러나 이러한 금융교육의 효과는 아주 낮은 금융이해력을 가진 개인에게서만 나타났다는 점을 부연하고 있으며, 강우량 보험이 지수 트리거에 의해 보험금이 지급된다는 점을 시연하는 것은 보험 수요에 아무런 영향을 미치지 못했다는 점을 지적하고 있다. 이는 앞서 언급한 보험에 대한 이해 측면과 연계하여 단순히 보험상품과 금융에 대한 낮은 이해력만이 낮은 보험 수요를 설명하는 요인이 아닐 수 있음을 설명한다. 또한 Cole et al.(2013)은 인도의 농촌지역에서 단기 교육이 강우량 보험에 대한 수요에 유의미한 영향을 미치지 않았음을 지적하고 있다. 특히 이들은 금융 상품에 대한 인식 수준을 테스트하여 금융상품에 대한 이해도를 통제하였는데, 금융이해도 자체는 보험 수요에 영향을 미치지 않았다는 점을 기술하고 있다. 다만 금융교육을 통해 확률의 개념에 대한 이해가 높아지는 것과 보험 수요 사이에는 강한 상관관계가 존재한다는 것을 부연하고 있다. 또한 Gine, Karlan, and Ngatia(2013)의 연구는 금융이해도를 높이기 위한 교육적 내용을 담은 만화책 마을에 배포한 결과, 수요에 유의미한 양의 효과는 이러한 만화가 마을 사람들에게 충분히 배포된 이후 나타났다는 점을 기술하고 있다.

금융이해도는 건강보험의 수요에도 영향을 미치지 않는 것으로 나타났는데, Bonan et al.(2012)는 3시간에 걸친 전반적인 재무관리 및 보험상품에 대한 교육이 건강보험의 수요에 아무런 영향을 미치지 않았다는 점을 지적하고 있다. 이러한 교육들이 지나치게 피상적이거나 개인의 수준에 맞지 않을 수 있음을 고려하여 Schultx, Metcalfe, and Gray(2013) 역시 수준과 강도가 다른 여러 개의 교육과정 모듈이 보험 수요의 변화에 미치는 영향을 살펴본 바 있으나, 이 역시 유의하지 않았다. Dercon, Gunning, and Zeitlin(2011)의 연구는 스터디 모임을 구성하여 보험에 관한 설명이 쓰여진 자료들을 토론하게 하는 정기 모임을 갖게 하였으나 이러한 참여 교육 역시 건강보험의 수요에 유의미한 영향을 미치지 않았다.

한편 서로 다른 종류의 교육 프로그램에 관한 실험참가자의 자각 역시 다르게 나타났다. Patt, Suarez, and Hess(2010)은 게임상황을 통해 보험상품을 교육하는 것은 전통적인 방식의 금융교육에 비해 더 나은 이해도를 가져오지는 못한 반면, 게임을 통해 교육받은 응답자들이 전통적인 방식으로 교육받은 응답자들에 비해 보험이 더 공정하다고 느낀다는

점을 발견하였다. Panda, Chakraborty, and Dror(2015)는 명시적으로 서로 다른 교육방식을 비교하고 있는데, 보물단지(Treasure-pot)⁴⁴이라고 불리는 게임이 가장 성공적인 교육 방식이었음을 기술하고 있다.

이러한 연구들은 단순히 금융에 대한 지식의 향상이 보험의 구매로 이어지지 않을 수 있음을 지적한다. 또한 간단한 건강보험상품에 대해서는 교육의 부족으로 인한 낮은 이해도 자체가 낮은 수요를 설명하는 이유가 되지 못한다는 점도 지적하고 있다. 그러나 금융교육 방식 자체가 보험의 컨셉과 로직에 대한 깊이 있는 이해를 가져오지 못하는 방식이었음을 반증하는 결과일 수 있으며 다양한 금융교육 방식 중 더 효율적인 방식으로 교육해야 함을 가리키는 결과일 수도 있다. 또한 금융교육이 특정 상품의 기술적인 부분을 이해하는 것에 방점이 두어져 있는지, 전반적인 보험의 컨셉을 이해하는 데에 방점이 두어져 있는지에 따라 교육의 효과 역시 다를 수 있다는 점을 주의할 필요가 있다.

바. 교육

Giesbert, Steiner, and Bendig(2011), Gine, and Yang(2009), Jehu-Appiah et al.(2012), Schneider, and Diop(2004) 등을 포함한 다수의 연구들은 학교에서 정규 교육을 받은 기간이 길수록 보험에 더 많이 가입한다는 결론을 내리고 있다. 이러한 발상은 더 많이 교육 받은 사람일수록 보험상품에 대한 이해도가 높을 것이고 이에 따라 더 많은 보험을 구입할 것이라는 가설에서 출발한다.

그러나 보험 수요에 있어 교육을 통한 금융이해력의 증진이 보험 수요에 어떠한 영향을 미치는지 그 결과는 명확하지 않다. Giesbert et al.(2011)은 교육이 금융에 대한 이해도를 높여 보험 수요를 자극할 것이긴 하나, 금융이해도를 통제할 경우 교육이 보험 수요에 미치는 영향은 사라질 것이라고 기술하고 있다. 또한 Gine, Townsend, and Vickery(2008)은 학교에서 교육을 받은 기간이 보험의 수요에 미치는 영향을 살펴본 결과 유의미한 결과를 발견하지 못했다.

반면 Platteau, and Ugarte(2016)은 보험상품에 대한 이해도를 통제된 상태에서 학교 교육이 보험의 갱신에 비단조적인(non-monotonic) 영향을 준다는 것을 발견했다. 특히 학교 교육의 기간은 첫째의 갱신율에는 부(-)의 영향을 미쳤으며, 교육 기간이 충분한 수준

44) 게임 참여자들이 위험에 대한 노출도를 시뮬레이션해 보고 위험에 대응하기 위해 자원을 풀링하는 게임임

에 도달할 때에만 정(+)의 영향을 미쳤다. 특히 더 많이 교육을 받은 사람일수록 보험상품이 보상기능이 작동하지 않는 상황에 직면할 때 더 많이 좌절하는 경향이 있는 한편, 상대적으로 높은 수준의 교육은 교육받은 사람들에게 대해 갱신에 대한 거래비용을 줄여준다는 점을 기술하고 있다. 따라서 충분히 높은 수준의 교육을 받은 사람에 대해서는 낮아진 거래비용의 효과가 보험에 대한 실망과 좌절로 인한 효과를 상회하므로 교육이 보험 수요에 비단조적인 영향을 미친다고 설명하고 있다. 특히 이러한 연구 결과는 교육 수준이 보험의 수요(단기)와 갱신(장기)에 있어 다른 방향으로 영향을 미칠 수 있다는 점을 지적하고 있다는 의의가 있다.

이러한 연구결과들은 교육 수준을 보험상품에 대한 이해도나 금융이해도를 대리하는 변수(proxy) 사용할 수 없다는 점을 지적하고 있다. 특히 Platteau, and Ugarte(2016)은 교육과 보험상품에 대한 이해도 사이에 상관관계가 없음을 발견하였다. 또한 Gaurav, Cole, and Tobachman(2011) 역시 교육과 금융이해도 사이에는 상관관계가 없음을 지적하고 있다.⁴⁵⁾ 이러한 결과는 금융과 보험에 대한 교육이 따로 이루어질 필요가 있음을 시사하기도 한다.

사. 이웃의 영향

앞서 보험자에 대한 신뢰 부족에서 믿을만하다고 평가되는 지인의 추천으로 인해 보험 수요가 증가할 수 있다는 연구결과를 살펴본 바 있다. 보험자의 평판을 이웃의 추천 등을 통해 개선할 수 있다는 결과는 보험 구입 결정에 이웃이 미치는 영향이 클 수 있다는 점을 지적한다. 실제 Patankar(2011) 및 Gine, Townsend, and Vickery(2008)은 보험을 구입하는 사람들은 서로 연관되어 있다는 점을 기술하고 있다. Platteau, and Ugarte(2016)은 미소보험 프로그램이 소개되기 이전 자활을 위한 그룹(self-help groups)에 참여한 경험이 있는 사람들이 보험 가입 및 갱신을 더 많이 했다는 점을 발견하였다. 특히 이러한 결과는 보험상품에 대한 이해와 같은 정보의 수준을 통제한 후에도 나타나는 것으로 친구 및 자활그룹 멤버와 유사한 구매패턴을 보였다는 것으로 해석이 가능한 부분이다.

Karlan et al.(2014), Cole, Stein, and Tobacman(2014)의 연구는 이웃에 의해 정보가 전달되며 이는 보험 구입 가능성을 높일 수 있다는 근거를 제시하고 있다. 특히 이들의 연구

45) 이들의 연구는 금융 상품에 대한 낮은 인식(low financial awareness)이 강우량 보험을 구입할 가능성을 낮춘다는 점을 지적하고 있음

는 이웃이 보험을 통해 손실을 보상받은 경험이 있을수록 보험 수요에 강한 긍정적인 영향을 미쳤음을 보인다. 앞서 언급한 바와 같이 이들의 연구와 유사하게 Gine, Karlan, and Ngatia(2013)의 연구 역시 금융교육 만화가 마을에 충분히 배포되어 이웃과 공유된 이후에야 이러한 교육이 보험 수요에 정의 효과를 미쳤음을 보이고 있다. 이러한 결과 역시 이웃을 통한 정보 전달이 보험에 미치는 영향을 살펴본 것으로 해석이 가능할 것이다. Cai, De Janvrym, and Sadoulet(2015)는 실험을 통해 보험 구매의 의사결정이 동료의 영향을 받는다는 점을 밝히고 있는데, 실험의 내용은 다음과 같다. 먼저 첫 번째 단계에서 참여자들은 보험에 대해 심도있는 교육을 받거나, 간단한 교육을 받게 된다. 이때 심도있는 교육과정의 참여자들의 동료들이 더 보험에 많이 가입한다는 점을 발견한 바 있다. 다만 보험 구매자들 중 동료가 보험에 가입했음을 알고 있는 사람의 비중은 약 9%에 불과했다. 두 번째 단계에서는 실험참가자들에게 명시적으로 동료의 보험 가입 여부에 대해 알려주었다. 이때 사람들은 동료가 보험에 가입한 경우 더 많은 보험에 가입했다. 이러한 실험의 결과는 첫째, 단기적으로 보험에 관한 정보만큼 동료의 보험 가입에 관한 정보 역시 알려지는데 시간이 소요되며, 둘째, 동료의 보험가입이 긍정적인 시그널로 작용하여 본인의 보험 구입에도 영향을 미치게 된다는 것을 가리킨다.

Gine, Townsend, and Vickery(2008)의 연구는 실제 마을의 오피니언 리더들에게 보험상품에 대한 심도 깊은 마케팅을 한 후 해당 보험상품의 정보를 마을에 공유해줄 것을 요청했으며 그 결과 네트워크 효과를 이용하여 더 높은 보험 가입률을 유도할 수 있음을 발견했다. 다만 이 연구에서도 인정하듯이 마케팅의 '심도' 요인은 회귀분석모형에 포함되어 있지 않은 한계가 존재한다. Platteau, and Ugarte(2016)의 연구는 보험을 갱신했고 보험에 대한 이해도가 높은 동료의 존재는 보험을 갱신하는 행위에 긍정적인 영향을 미친다는 점을 지적하며 신뢰도 높은 동료의 존재가 보험에 대한 이해도를 대체할 수 있다고 주장하고 있다.

한편 Dercon, Gunning, and Zeitlin(2011)은 친구를 보험에 가입시키는 경우 작은 대가를 제공한 경우 보험 구매에 악영향을 주었음을 발견했다. 특히 이 경우 보험 가입률을 13%에서 6%까지 감소하였으며 이는 금전적인 대가의 제공이 동료에 대한 신뢰를 낮추고 동시에 동료가 제공하는 정보의 신뢰도에 악영향을 미쳤기 때문으로 추정된다.

아. 행동경제학적 관점

기존의 기대효용이론으로는 낮은 보험 수요를 설명하기 어렵다는 주장하에, 심리학적 이론을 도입한 행동경제학적 관점에서 낮은 수요를 설명하고자 하는 시도 역시 이어져 왔다. 먼저 위험 회피적인 개인이 실제 손실의 발생에 관심이 있는 것이 아니라, 손실의 전망(prospect) 및 이러한 충격으로부터 발생하는 손실로부터 스스로를 보호하는 데 더 관심이 있을 것으로 예측하는 이론이 등장했다. 그 중 전망 이론(Prospect theory; Kahneman, and Tversky 1979), 후회 회피 이론(Regret aversion theory; Looms, and Sugden 1982), 손실 회피 이론(Kahneman, and Tversky 1979; Steidl 2011), 핫 핸드 영향(Hot hand effect theory; Gilovich et al. 1985), 현상유지편향 이론(Status-quo bias theory; Cai et al. 2011), 선호의 불연속성(Discontinuity of preferences at certainty; Andreoni, and Spenger 2010) 등의 이론이 주목을 받은 바 있다. 이러한 새로운 접근 방식들은 위험회피적인 개인들의 보험 수요가 왜 낮은지를 설명하는 데는 새로운 직관을 제공하지만, 왜 보험에 실망한 개인들이 보험료의 상환을 요구하고, 다른 구성원들이 이러한 요구를 들어주는지에 대한 근거를 제공하지는 못한다는 약점이 존재한다. 또한 실제 그러한 효과가 존재하는지에 대해서도 여전히 많은 논란이 존재한다.

Kahneman, and Tversky(1979)는 개인이 같은 양의 이득보다는 같은 양의 손실로부터 더 많은 비효용(disutility)을 느낀다는 점을 지적한 바 있다. 따라서 기대효용이론과는 달리 특정 양의 손실을 피하는 것이 같은 양의 이득을 얻는 것보다 더 많은 효용을 준다는 것을 발견한 바 있다. Ganzach, and Kasahi(1995) 보험 마케팅 전략에 있어 손실의 예방을 위해 보험을 사야 한다는 것보다 마음의 평화를 위해 보험을 사야 한다는 것이 보험의 가치를 높게 인식하도록 한다는 점을 지적한 바 있다. 반면 Cole et al.(2013)은 보험상품이 (i) 보험사고의 20%에 대해 보험금을 지불했다, (ii) 보험사고의 80%가 보험금을 지급받지 못했다는 프레이밍(Framing)이 보험 수요에 영향을 미치지 못했다고 기술하고 있다.

손실회피성향은 Kahneman, and Tversky(1979) 및 Tversky, and Kahneman(1992)의 전망이론의 한 부분을 구성한다. 전망이론에 따르면 첫째, 효용함수는 준거점(reference point)를 기준으로 상대적 손실에 대해 볼록한 반면 상대적 이득에 대해서는 오목하다. 즉 개인은 손실 구간에서는 위험 선호자로, 이득 구간에서는 위험 회피자로 행동한다. 둘째, 기대효용을 평가하는 확률분포에 있어 개인은 매우 낮은 확률로 발생하는 최악의 사건을 높은 가중치를 주어 실제 발생 확률보다 높은 확률로 발생하는 것처럼 과대평가하는 반면

다른 사건들은 과소평가하는 경향이 있다. 전망이론의 이러한 두 가지 가정은 개인이 극단적인 손실을 회피하려 하며 이러한 손실에 대해서는 보험을 구입하는 행동⁴⁶⁾ 과 그 외의 손실에 대해 마치 위험선호자인 것처럼 행동하여 보험을 구입하지 않는 행동을 동시에 설명할 수 있다. 즉, 개인은 극단적으로 큰 손실에 대해서는 위험회피적인 것처럼 행동하고, 작은 손실에 대해서는 위험선호적인 것처럼 행동한다는 것이다. 특히 보험이 전부보상(full coverage)을 제공하지 않는 경우, 극단적인 손실이 보상되지 않을 수 있으며 이러한 상황은 개인으로 하여금 보험에 대한 지불용의(willingness to pay)를 낮추게끔 작용한다. Wakker et al.(1997)의 연구에 따르면 미국에서 사람들은 보험금이 지불되지 않을 1%의 가능성에 대해 지불용의가 약 20%가 낮아진다는 점을 발견한 바 있다. 이들의 연구는 사람들이 보험이 단순히 위험을 줄이는 역할을 하기보다는 위험을 전부 제거해줄기를 기대한다는 점을 지적하고 있다.

다만 실증 연구들은 전망이론과는 달리 다소 혼재된 결과를 보인다. Ito, and Kono(2010)의 경우 개인이 손실 구간에서 위험선호적인 행태를 보이며, 이들은 보험에 대한 낮은 수요를 나타낸다는 것을 보인 바 있다. 반면 Dercon, Gunning, and Zeitlin(2011)은 개인이 손실 구간에서도 여전히 위험회피적인 행태를 보이며, 이득 구간에서는 위험 회피성향이 더 강해졌다는 것을 보였다. 또한 Clarke, and Kalani(2011)의 연구는 낮은 보험 수요는 극단적인 손실 확률에 대한 과대평가가 아닌 과소평가로 더 잘 설명된다는 반론을 제기하고 있다. 한편 위험을 줄이기보다는 완전히 제거하는 것을 더 선호한다는 성향은 전망이론 하에서의 손실회피성향뿐만 아니라 모호성 회피성향 등에 의해서도 설명될 수 있다는 점 등이 지적되고 있다.

Looms, and Sugden(1982)의 후회 회피 이론은 개인의 선택 행위에 따른 특정한 결과와 관련된 기쁨 또는 불쾌감은 선택의 결과뿐만 아니라 대안을 선택했을 때의 결과에도 의존할 것이라고 가정하고 있다. 따라서 사후적으로(ex-post) 개인이 가장 좋은 선택을 했다면 효용이 증가하는 반면, 반대의 경우 효용이 감소하게 된다. 따라서 개인이 사후적으로 사고를 겪지 않는다면 보험을 구매하지 않는 것이 최선의 선택이었으며, 이 경우에 겪을 후회를 회피하기 위해 보험을 구매하지 않는다는 것이다. 그러나 Thaler(1991)이 지적한 바와 같이, 사람들이 후회와 관련된 여러 가지 불쾌한 감정들을 제한하기 위해 선택을 하

46) 다만 Wakker, Thaler, and Tversky(1997)에서 지적한 바와 같이 극단적인 손실에 대해서 보험을 구입하려고 하는 행동은 위험회피성향(효용함수의 오목성)에서 비롯된 것이 아닌 앞서 언급한 극단적인 손실의 발생 확률을 과대평가하기 때문에 일어남

지 않는다는 후회 회피 이론은 직관적으로 매우 매력적인 설명이긴 하지만, Platteau, and Ugarte(2016)가 설명한 일단 보험을 구매하기로 결정한 경우 보험료가 충분한 보상을 제공하지 않았을 때(즉, 보험금을 지급받지 못하는 경우) 보험료를 환급받기를 원하는 이유를 설명하지 못한다.

한편 미래 소비에 비해 현재 소비를 선호하는 정도를 시간선호(time preference)라 할 때 개인마다 이러한 시간선호정도가 다르다고 가정하는 이론이 존재한다. 전망이론의 한 요소로 개인이 하이퍼볼릭 할인(Hyperbolic discounting)을 사용한다는 것인데, 이는 개인이 비일관적 시간선호(time-inconsistent preference)를 보이며 시간선호가 현재로부터 얼마나 떨어져 있는지에 따라 달라질 수 있다는 것을 가리킨다. 특히 개인은 미래 소비에 비해 현재 소비를 극단적으로 선호한다는 점을 설명하고 있다. 보험료는 현재 시점에서 지불하는 반면 보험금은 미래에 발생하므로 기회비용을 발생시키고, 이에 따라 양의 할인을 가진 위험 중립적인 개인은 보험을 구입할 유인을 갖지 않는다. 이때 개인이 하이퍼볼릭 할인을 갖는 개인에 대해서는 이러한 성향이 더욱 강해진다. 실제 Bauer, Chytilová, and Morduch(2012)는 비일관적 시간선호를 가진 개인일수록 미소금융기관에서의 대출에 대한 수요가 높다는 점을 지적하고 있다. 비일관적 시간선호를 가진 개인은 저축에 어려움을 겪으며 이로 인해 유동성 제약에 처하는 경우가 많아 대출에 대한 수요가 높다는 것이다. 저축에 보험을 대입한다면 비일관적 시간선호가 낮은 보험 수요를 설명하는 한 방법이 될 수 있을 것이다. Banerjee, and Duflo(2011)은 비일관적 시간선호의 문제를 가진 사람들은 보험금이 미래의 불확실한 사건에 대해 지급되는 것을 현재의 보험료 지급에 비해 크게 할인할 뿐만 아니라, 미래에 불운한 사건이 일어날 것이라는 예상을 하는 것을 꺼려한다는 점 역시 지적하고 있다.

그러나 이러한 비일관적 시간선호는 행동경제학적 측면에서 개인이 보험을 구입하는 이유에 대해서도 근거를 제공하는데, 이는 다음과 같다. 비일관적 시간선호를 자제력의 부족이라고 해석할 경우 이러한 개인들은 스스로를 제약하는 도구(commitment device)로 보험을 사용한다는 것이다. 이러한 관점에서 Ito, and Kono(2010)는 하이퍼볼릭 선호를 가진 소규모의 개인에 대해 보험 수요를 추정할 결과, 이러한 선호를 가진 개인이 보험을 더 많이 구매한다는 사실을 발견한 바 있다. Ito, and Kono(2010)은 하이퍼볼릭 선호를 가진 개인들은 그들이 불확실한 건강 상태를 위한 지출을 준비하기 위해 저축을 하는 것을 어려워한다는 것을 알고 있고 이를 준비하기 위해 보험을 구매한다고 설명하고 있다.

de Bock, and Gelade(2012)에 따르면 핫-핸드 이론은 사람들의 위협에 대한 인지 정도가 과거 사고의 빈도와 강도에 영향을 받는다고 가정한다. 다만 이러한 이론 역시 과거 사고가 보험 수요에 미치는 영향에 대해 명확한 설명을 제시하지 못한다. 과거의 사고는 인식의 변화를 통해 개인을 위협에 더 민감하게 만들고 이로 인해 새로운 사고에 대해서도 발생 확률을 과대평가하게 하는 반면, 짧은 기간 안에 여러 독립적인 사고가 발생한 경우 새로운 사고가 발생할 확률을 과소평가하기도 한다. 이에 따라 보험 수요 역시 달라질 수 있는 것이다. 실제 Cole et al.(2014)와 Stein(2018)의 연구는 날씨로 인한 재난의 경험이 날씨에 관련된 보험을 구매하는 데 영향을 미친다는 근거를 발견할 수 없었다는 점을 명시하고 있다. Turner et al.(2014)⁴⁷⁾의 연구는 2010년 파키스탄에서 발생했던 대규모의 홍수 이후로 홍수로 인한 손실 경험이 보험 구입 의사에 미친 영향을 살펴보고 있다. 그 결과 홍수의 심도 및 홍수 후에 있었던 정부 및 NGO들의 구호 등을 통제하더라도 개인적 손실 경험이 보험 구입 결정에 중요한 영향을 미친다는 점을 발견한 바 있다. 특히 이들의 연구는 개인적 손실뿐만 아니라 타인의 손실을 관찰한 것 역시 보험 구입 결정에 영향을 미친다는 점을 기술하고 있다. 반면 Cai, and Song(2013)은 보험 구입에 관한 게임을 반복적으로 진행하는 동안 가상의 충격이 실제 보험 수요에 강한 긍정적인 영향을 미친다는 근거를 제시한 바 있다. 또한 이러한 효과는 실제로 역효과를 경험했을 때보다 더 강하게 나타난 바 있다.

이외에도 현상유지편향 역시 핫핸드 이론과 결합하여 개인으로 하여금 미래 사고 확률 추정에 있어 편향을 발생시켜 보험 수요를 낮추거나 높일 수 있다. Galarza, and Carter(2011)의 연구는 인도에서 농부들의 판단편향으로 인해 보험의 구매정도가 달라진다는 점을 보였다. 이들의 연구에서 농부들 중 한명이 연달아 여러번 손해를 볼 때 불운을 겪은 이는 다음 수확 시즌에서 그가 다시 불운을 겪을 확률이 매우 낮다고 판단하는 경향이 있었다. 즉 이들은 불운의 자기상관성을 과소평가하는 경향이 있고, 이에 따라 오히려 많은 충격을 겪은 농부들일수록 더 위험한 작물의 재배를 선택하는 경향이 있을 수 있음을 지적하고 있다. 반면 Stein(2014)와 Cole et al.(2014)는 날씨에 대한 부정적 충격을 경험했다는 것이 보험의 갱신이라는 의사결정에 영향을 미치지 못했음을 지적하고 있기도 하다. 이러한 연구결과들 역시 과거의 위협에 대한 경험이 항상 사람들에게 유사한 방향으로 영향을 미치거나, 분명히 영향을 미치는 것이 아니라는 점을 기술한다.

47) 이들의 연구는 특이하게 보험이 비이슬람적이라는 믿음이 보험 수요에 영향을 미치지 않았음을 밝히고 있음

마지막으로 Andreoni, and Spenger(2010, 2012)에 의해 지적된 선호의 불연속성은 개인의 선호가 확실한 결과와 불확실한 결과 사이에서 불연속적일 수 있다는 점을 지적하고 있다. 저자들은 개인은 확실한 결과에 대해서는 특별히 강한 선호를 나타내는 반면, 불확실한 결과들 사이에 대해서는 무차별한 선호를 나타내는 경우를 예시로 들고 있다. 예를 들어, 같은 기뻐움을 갖는 사건에 대해 발생확률이 1%이거나 2%인 경우에 대해서는 무차별한 선호를 나타내는 반면, 확실한 결과를 가져오는 경우에 대해서는 앞선 경우에 비해 더 강한 선호를 갖는다면 이는 기대효용이론하에서는 설명할 수 없는 선호를 나타낸다. Serfilippi, Carter, and Guirkingner(2015)는 이러한 불연속적인 개인의 선호가 어떻게 보험의 수요에 영향을 미치는지를 설명한다. 특히 이들은 보험료는 항상(확실하게) 지불해야 함에도 불구하고, 보험금은 불확실한 확률에 의존하여 지급되는 상황에 초점을 맞추고 있다. 이들은 부르키나파소(Burkina Faso)의 목화를 재배하는 571명의 농부를 대상으로 다음과 같은 상황을 설명했다. 만약 보험료는 보험사고가 발생하지 않은 상황에서만 지불해야 하며, 보험사고가 발생한다면 보험료를 낼 필요가 없다는 불확실한 프레이밍 및 보험료는 보험사고의 발생유무와 상관없이 지불되어야 한다는 전통적인 보험계약 특성하에서, 불연속적인 선호를 가진 개인의 경우 전자에 대해 더 높은 지불용의를 나타냈다는 점을 지적했다. 이는 전체 표본의 약 30%를 차지하고 있는 불연속적인 선호를 가진 개인은 보험사고가 일어나지 않는 경우 언제나 보험료를 내야 한다는 확실성의 프레이밍을 좋아하지 않았다는 것을 가리킨다. 이러한 결과는 앞서 기술된 보험자에 대한 낮은 신뢰와 높은 수준의 베이스스 리스크가 불연속적인 선호를 가진 개인에 대해 더 낮은 보험 수요를 이끌어낼 가능성이 있음을 지적한다.

행동경제학적인 관점은 전통적인 기대효용이론하에서 설명하기 어려운 현상들을 설명하기 위한 새로운 시각과 주의의 환기 및 근거 등을 제공하지만 여전히 귀납적으로 현상을 설명하고 있어 일관된 체계를 갖추지 못하였거나, 기대효용이론 틀하에서 설명하고자 하는 시도가 지속되고 있다는 점 등을 고려하여 주의 깊게 해석할 필요가 있다.

2. 공급 측면의 영향 요인

가. 높은 보험료

일반적으로 미소보험을 제외하더라도, 낮은 보험 수요를 설명하는 데 있어 가장 많이 지적되는 요인 중 하나는 보험료가 너무 비싸다는 것이다. 미소보험의 경우 이런 문제가 더욱 심화되는데 저소득계층이 감당하기에 역시 보험료가 너무 높아 보험에 대한 수요가 낮다는 것이다. 특히 보험 수요가 높지 않은 저개발지역의 경우 보험자가 판매 촉진을 위해 감당해야 할 거래비용이 높고, 이를 충당하기 위해 책정되는 보험료가 저소득계층에겐 높은 수준일 수 있다.

Clarke(2011)의 연구 역시 보조가 없는 지수보험의 경우 가격이 너무 높은 수준임을 지적한 바 있다. 이에 따라 다수의 연구들이 지수보험에 대한 수요의 가격탄력성을 측정하고자 시도한 바 있다. 예를 들어 Cole et al.(2013)은 인도에서의 강우량 보험에 대한 가격탄력성을 1.04에서 1.16으로 추정한 바 있다. Mobarak, and Rosenzweig(2012) 역시 인도에서 농작물 지수보험에 대해 4,667가구의 가격탄력성을 추정한 결과 약 0.44의 결과를 얻은 바 있다. 또한 Karlan et al.(2014)의 경우 가나에서 유사한 농작물 지수보험에 대해 502가구에 대해 실험을 통해 가격탄력성을 추정한 결과 약 0.44 정도의 추정치를 제시한 바 있다. Dercon et al.(2012) 역시 건강보험에 있어 가격탄력성이 약 0.6임을 추정한 바 있다.

낮은 보험 수요를 진작하기 위해서는 보조금을 지급하는 정책 등이 필요하다는 주장이 존재한다. Karlan et al.(2012), Duflo, and Banerjee(2011) 및 Cole et al.(2013)의 연구들은 저소득계층의 보험 수요를 높이기 위해 미소보험에 보조금을 지급해야 한다고 주장하고 있는 대표적인 연구들이다. O'Donoghue(2014)는 미국의 경우 1997년에서 2002년 사이 농작물 보험에 대해 보조금을 지급한 결과 더 많은 농부들이 보험에 가입했고 보험의 혜택을 받을 수 있었음을 지적한다.

이러한 주장의 이론적인 근거는 대부분의 다른 정상재(normal good)와 마찬가지로 보험 역시 보험료와 수요가 서로 역의 관계를 가진다는 데 있다. 그러나 알려진 바와 같이 보험은 개인의 위험회피성향에 따라(특히 부에 대해 감소하는 위험회피성향을 가질 경우) 기펜재일 수도 있다. 또한 Mossin(1976)의 연구는 위험회피적인 개인은 계리적으로 공정한

보험료가 제시될 경우 전부 보험을 구입해야 함을 증명하고 있다. 그러나 보조금에 의해 보험료가 계리적으로 유리해짐에도 불구하고 제시된 연구결과들은 낮은 보험 가입률을 설명하지 못한다. 앞서 양의 가격탄력성을 추정치로 제시한 Cole et al.(2013) 및 Karlan et al.(2014) 등의 연구에서도 보험료가 계리적으로 공정한 수준보다 현저히 낮음에도 불구하고 보험에 가입하는 비율은 50% 아래였다는 점을 지적하고 있다. Thornton et al.(2010) 및 Bonan et al.(2012)의 연구는 건강보험에 대해 초기 상당기간 동안의 보험료를 면제해 주었음에도 불구하고 보험 가입률이 약 30%에 불과했다는 점을 지적하고 있다. 또한 Gaurav et al.(2011)의 경우 만약 강우량 보험이 보험금을 지급하지 않는 조건을 만족하게 될 경우 납입 보험료를 모두 반환할 것을 약정하더라도 이러한 약정이 보험 수요에 영향을 미치지 않았음을 지적하고 있다.

한편 Thornton et al.(2010)은 Nicaragua에서 건강보험에서 무작위로 보조금을 지불하는 것이 건강보험의 초기 가입률을 상승시켰으나, 6개월간 보조금을 받은 사람들 중 약 30%만이 보조금 지급이 만료된 이후에 건강보험에 가입했다는 것을 지적한다. 즉, 강한 보조금은 초기 가입률을 상승시키나 유지에는 크게 도움이 되지 않을 수도 있다는 것이다. Fitzpatrick et al.(2011), Bauchet(2014)의 연구는 각각 건강보험 및 정기보험에 있어 보조금 지급이 끝나면 보험을 유지하는 비율이 6%, 11%까지 하락한다는 점을 들며 초기 보조금 정책이 비용 면에서 효율적이지 못하다는 점을 보여준다. 심지어 Fitzpatrick et al.(2011)는 니카라과아에서 가장 높은 보조금을 받았던 개인들의 갱신 가능성이 가장 낮았다는 점을 기술하고 있다. 다만 보험의 유지 또는 갱신은 보조금을 지급하는 기간과 역의 관계를 가진다는 점을 지적하며 단순히 보조금을 지급하는 것뿐만 아니라 보험에 익숙해질 수 있는 기회를 제공하는 것이 병행되어야 함을 주장하고 있다.

Jaspersen, and Richter(2013)의 연구는 보조금이 지급되더라도 보험 수요가 바뀌지 않는 이유로 첫째, 보장 수준의 선택이 이산적이며(discrete), 보조금이 차상위수준의 보장성 수준을 선택하기에는 부족하기 때문이라는 것을 지적하고 있다. Finkelstein(2002)의 연구 역시 건강보험에 있어 사람들이 실제로 자신의 보장 수준을 선택할 수 없으므로 보조금을 지급하는 것이 수요를 자극하지 못한다는 점을 기술하고 있다. 이러한 연구들은 단순히 보조금이 지급되는 것이 중요한 것이 아니라 보조금의 수준이 충분해야 보험 수요를 자극할 수 있음을 지적한다고 할 수 있다.

한편 이러한 연구결과들은 단순히 높은 보험료만으로는 보험 수요를 설명할 수는 없다는

것을 의미한다. 보조금의 지급과 같은 요인들 역시 보험상품에 대한 학습 및 가입의 간소화 등과 다른 요인들과 유기적으로 결합되어 보험 수요에 영향을 미칠 수 있다.

나. 계약의 디자인

앞서 수요 측면에서 베이스 리스크가 존재할 때 위험회피적인 개인에 대해 보험의 수요가 감소할 수 있음을 살펴본 바 있다. 이러한 베이스 리스크가 존재하는 것은 적절하고 빠른 보상지급을 위해 선택된 방안일 수도 있으며, 도덕적 해이를 줄이기 위해 계약자에게 일부의 위험을 남겨놓은 보험자의 의도가 담긴 계약의 형태일 수도 있다.

이외에도 계약 설계에 있어 낮은 보험금 지급 빈도가 문제가 되기도 한다. 치명적인 손실만을 보장하는 지불빈도가 매우 낮은 보험의 경우 보험에 대한 계약자의 신뢰를 약화시킨다. 그러나 이 경우 지불빈도가 높아질수록 보험료가 더 높아지게 되고 이 역시 보험 수요를 낮출 수 있다. Norton et al.(2014)는 사람들이 지불빈도가 높은 보험을 선호한다는 증거를 제시한 바 있다. 이에 따라 Elabed et al.(2013)은 개인의 보험 수요를 진작하기 위해 작은 손실에 대해 일부보험을 지급하는 빈도를 높이고 매우 큰 손실에 대해서만 전부 보험이 제공되도록 보험계약을 디자인하는 것이 중요할 수 있다는 것을 지적한 바 있다. 또한 긍정적인 보험금 지급 경험을 통해 개인이 계약을 갱신할 가능성이 높아지게 된다는 것이다. Cole et al.(2014), Fitzpatrick et al.(2011), Dong et al.(2009), Platteau, and Ugarte(2016), Stein(2014)의 연구들 역시 보험금의 지급을 경험해본 것이 계약을 갱신하는 데 있어 중요한 요인임을 지적하고 있다. 다만 이러한 결과에 대해서는 논란의 여지가 존재할 수 있다. 실제 보험금 지급이 일어날 만큼 중대한 사고가 일어났으며, 이러한 사고의 경험이 보험의 갱신에 영향을 미쳤을 수도 있기 때문이다. 또한 사고가 일어날 가능성이 높은 개인일수록 보험에 더 높은 가치를 두고 있어 높은 갱신율을 보이는 경향이 있을 수 있기 때문이다.

보험금 지급 경험은 그 자체로 보험자에 대한 신뢰도에 긍정적인 영향을 미쳐 이를 통해 보험의 갱신에 양의 영향을 미치기도 한다. Cole, Gine, and Vickery(2013)은 보험금을 지급받은 경험이 있는 개인일수록 보험자에 대한 신뢰도에 긍정적인 응답을 했다는 증거를 제시하고 있다. 다만 이 결과는 통계적으로 유의하지는 않았다. Cole et al.(2014) 및 Karlan et al.(2014) 역시 동료가 보험금을 지급받은 경우 보험자에 대한 신뢰가 상승하고 이로 인해 보험 가입이 증가했음을 기술하고 있다.

Hill, and Robles(2011)은 계약자에게 특정 사건이 발생하면 정해진 금액을 지급하는 날씨 증권에 대해 몇 가지의 간단한 조합을 통해 고객의 특정 요구에 맞게 보험을 맞춤 제공하는 대안을 제시한다. 예를 들어, 농부들에게 특정 달에 강우량 부족에 따른 적자에 대비한 보험을 세분화된 미니계약들로 제시하고, 농부들은 재배 작물 포트폴리오와 생산 관행 등에 따라 원하는 계약을 골라 조합하여 구입할 수 있다. 이는 계약자에게 다양함과 유연성을 보장해줄 수 있다는 장점을 가지는 반면 계약의 복잡성을 증가시켜 이해하기 어렵게 만들거나 지나치게 많은 선택지로 인해 탐색비용이 증가하게 되는 문제점을 갖기도 한다.

보험료의 지급방법 역시 보험의 수요에 영향을 미치는 계약의 구성 요소 중 하나이다. De Allegri et al.(2006)은 부르키나파소에서 지역사회건강보험(Community Health Insurance: CHI)⁴⁸에 대한 낮은 수요는 보험료 징수시기의 제도적 경직성에 기인한다는 점을 지적하고 있다. 이들은 건강보험에 있어 가족 전체가 즉시 보험에 가입⁴⁹해야 하는 경우 총 보험료 부담이 높을 수 있어 보험료를 할부로 내거나, 균등할부보다는 수확 직후 더 많은 돈을 벌었을 때 보험료의 상당부분을 지불하는 할부 방식을 선호한다는 점을 지적하고 있다. 한편 보험 계약이 보험료의 납입을 지연시킬 수 있는 옵션을 포함할 경우 보험 가입률을 증가시킬 수 있다는 연구들이 존재한다. Liu, and Myers(2016)는 극단적으로 보험기간이 종료될 때까지 보험료 납입을 지연시킬 수 있는 경우 보험 가입을 증가시킬 수 있다는 것을 이론적으로 보이고 있다. 또한 Liu, Chen, and Hill(2020)의 연구는 중국에서 영세농민들을 대상으로 보험료 납입을 지연시킬 수 있는 옵션이 보험 수요 및 이후의 투자에 미치는 영향을 살펴보고 있다. 그 결과 이들은 보험료 납입을 연기할 수 있는 옵션이 없는 사람들보다 옵션이 있는 사람들의 가입률이 3배 이상 높다는 것을 보이고 있다. 또한 보험료 납입 지연으로 인해 증가된 보험 수요는 위험이 높은 투자안의 투자에 긍정적인 영향을 미친 것으로 나타났다.

보험의 가입 조건 역시 수요에 영향을 미칠 수 있다. Kramer(2015)는 나이지리아에서 가족 단위 건강보험이 아닌 개인 단위로 보험 가입이 가능하도록 허용했을 때 가구 내 역선택의 문제가 존재하는지를 연구한 바 있다. 그 결과 최초가입자에 대해서는 역선택의 문제가 제한적임을 지적하고 있으며 개인 단위의 건강보험 가입이 가족 단위의 가입에 비해

48) CBHI란 빈곤층을 위해 입원 및 입원 급여 등과 같은 사전에 정의된 일련의 건강 급여 및 서비스를 제공하는 지역 의료 금융 옵션임. 특정 네트워크를 통해 진료비 및 의약품 할인 등도 함께 제공함

49) 가족 구성원 중 건강이 좋지 않은 구성원만 보험을 가입하는 역선택을 막기 위해 가족 전체가 가입해야만 보험 가입이 가능하도록 제한하는 경우가 많음

가난한 가구의 보험 가입 비율을 높일 수 있는 방법임을 시사하고 있다. 다만 이 연구에서도 시간이 지남에 따라 가족 구성원들의 건강 위험에 대한 인식을 높여 선택적 갱신으로 인한 역선택의 문제가 나타날 수 있음이 지적되어 있다. 특히 이러한 역선택 문제는 장기적으로 건강보험의 지속 가능성에 악영향을 끼칠 수 있다는 문제점이 있다.

다. 보험계약의 커스터마이징

Biener, and Eling(2012)는 미소보험시장에서 제공되는 상품이 소비자의 선호도를 만족시키지 못하고 있음을 지적하고 있기도 하다. Cohen, and Sebstad(2006) 역시 보험자들이 단순히 고객의 타겟을 고소득계층에서 저소득계층으로 변화시키고 이에 따라 보험금과 보험료의 축소 정책을 도입한 것뿐이라는 비판을 제기한 바 있다. 이러한 비판들은 빈곤층의 우선순위와 보험 수요가 고소득층과는 다르며(Pooja 2015) 저소득층의 상황에 맞게 제품을 커스터마이징할 필요가 있음을 보여준다. 또한 이러한 결과는 미소보험시장에서 보험자들이 취약함과 보험에 대한 유효수요가 동일하다고 가정하는 우를 범하고 있으며, 적극적으로 시장을 창출하기 위해 다양한 이해관계자를 참여시켜야 한다는 주장으로도 연결되고 있다(Smith 2016).

그러나 보험계약은 고도로 표준화된 계약이며, 정책당국의 규제수준이 높아 저소득층의 니즈에 맞는 계약의 개발에 대한 혁신 및 유연성의 발휘가 쉽지 않은 문제가 존재하기도 한다. 또한 미소보험의 역사가 길지 않아 충분한 데이터의 확보가 어려워 전통적인 보험 상품과 같은 보험 수리 모델을 구축하기 힘들다는 것이 보험자들이 소비자에게 적합한 계약을 제안하기 어려운 원인이 되기도 한다(Kumar 2017). 특히 이러한 데이터의 부족은 보험자가 미소보험에 대해 높은 보험료를 책정하는 원인 중 하나가 되기도 하여 낮은 수요라는 악순환을 불러일으키게 된다. Gehrke(2014) 및 Lashley, and Warner(2015)는 기술의 발전과 보급이 미소보험시장의 활성화를 가져올 수 있으리라 주장하기도 한다.

라. 서비스의 질

보험자가 현금급부 외 서비스를 제공하는 경우 해당 서비스의 낮은 질 역시 보험에 대한 수요를 낮추는 요인이 될 수 있다. Basaza et al.(2008), De Allegri et al.(2006)에 따르면 많은 지역에서 건강보험의 경우 지정된 의료기관에서 진료를 받을 수 있는 서비스를 제공

하는데, 의료기관에서 제공되는 서비스의 낮은 질이 건강보험에 대한 낮은 수요의 원인임을 지적하고 있다. Criel, and Waelkens(2003) 역시 의료서비스의 낮은 질로 인해 Guinea Conakry에서 지역사회 건강보험 등록이 감소하고 있음을 지적하고 있다. Nguyen, and Knowles(2010)은 베트남에서 건강보험에 대한 수요는 병원으로부터의 거리 및 지역 병원의 의료서비스로 측정되는 기대 급부의 증가와 양의 상관관계를 나타냈다.

한편 Dong et al.(2009)의 연구는 의료진에 대한 비호감이 보험료 부담능력 다음으로 갱신율을 낮춘 중요한 이유임을 지적하고 있기도 하다. 이는 단순히 의료서비스의 질뿐만 아니라 의료진에 대한 친숙함과 호감도 역시 보험에 대한 수요에 영향을 미친다는 것을 의미한다.

그러나 Platteau, and Ugarter(2016)은 높은 의료서비스의 질만으로는 건강보험 가입률 및 갱신율을 끌어올릴 수 없다는 점 역시 지적하고 있다. 인도에서 NGO에 의해 서비스 질에 대한 평가 이후 의료기관들이 선택되었음에도 불구하고 건강보험에 대한 가입률은 여전히 낮게 나타났다는 것이다. 이는 앞서 언급된 다른 요인들과 마찬가지로 서비스의 질이 단독으로 낮은 보험 수요에 영향을 미치는 것은 아니라는 것을 의미한다.

마. 거래 비용

보험자의 높은 거래비용뿐만 아니라, 복잡한 갱신 및 보험금 청구 과정 및 보험료 납부와 보험금 지급 자체의 번거로움 등은 보험계약자 입장에서의 거래비용이 되며 이 역시 계약자 입장에서는 보험료를 높이는 것으로 해석될 수 있다. Thornton et al.(2010)는 건강보험 가입과정을 모두 밟는 데에 약 하루 이상이 소요되는 것이 보조금을 지급함에도 불구하고 보험 가입률이 낮은 원인이 될 수 있음을 지적하였으며, 이러한 과정을 간소화하는 것이 보험 가입률을 30% 이상 증가시킬 수 있음을 보였다. Capuno et al.(2014)는 50%의 보험료 할인, SMS를 통해 보험 갱신을 환기시키고 정보를 제공하는 등의 보험자의 노력은 필리핀에서의 보험 가입률을 약 5%포인트 상승시킨 데 반해, 보험 가입 과정을 간소화하는 것이 보험 가입을 36%포인트 까지 상승시킬 수 있음을 보였다. 이는 실제 많은 저소득국가에서 금융산업의 미성숙으로 인한 보험료 지불과 보험 혜택을 제공받을 은행 계좌의 부족이 높은 거래비용으로 작용하여 보험 수요를 낮출 수 있다는 점을 보이는 지점이다. 다만 Davies(2018)의 연구는 인터넷의 발달과 휴대폰의 보급이 이러한 문제를 해결할 수 있으리라는 낙관적인 전망을 제시하고 있다.

한편 Fitzpatrick et al.(2011)과 Platteau, and Ugarte(2016)은 보험을 갱신하지 않은 다수의 개인들이 보험료를 어떻게, 어디서 납부해야 하는지 알지 못했다는 응답을 했다는 점을 기술하고 있다. 이는 보험의 유지 및 갱신에 있어 정보의 부족 및 관리 절차 역시 중요한 요인이 될 수 있다는 점을 지적한다.

바. 보험자의 마케팅 및 경영전략 측면

보험자의 마케팅 전략은 보험자의 신뢰도와 연관되어 있는 경우가 많다. 특히 보험자는 신뢰를 높이기 위한 방법으로 지역사회에서 잘 알려져 있거나 신뢰도가 높은 개인을 활용하는 경우가 많다. Gine et al.(2008)은 이러한 전략이 유효할 수 있음을 지지한다. 이들의 연구에 따르면 인도에서 보험 공급자를 개인적으로 아는 경우의 보험 수요가 잘 모르는 경우에 비해 37%포인트 이상 높게 나타났다. 다만 이는 응답 샘플을 미소금융기관의 현재 고객으로 한정할 경우 7%포인트까지 하락한 바 있다. Cole et al.(2013) 역시 BASIX 미소금융기관에 종사하는 지역사회에서 뽑은 대리인을 보험교육자로 활용한 결과 보험 수요에 강한 긍정적인 영향을 미칠 수 있음을 기술하고 있다. 특히 BASIX 종사자라 할지라도 지역사회에서 잘 알려지지 않은 인물을 교육자로 활용한 경우에는 보험 수요에 유의한 영향을 미치지 않은 반면, 지역사회 주민과 친한 종사자가 보험상품을 소개하고 교육한 경우 10%포인트 더 높은 보험 수요를 나타낸 바 있다.

언제 보험의 갱신 또는 재가입을 권유하는가도 보험 수요에 영향을 미칠 수 있다는 연구 역시 존재한다. Sane, and Thomas(2019)의 연구는 일반적으로 미소보험이 1년의 보험기간을 가진 장기계약인 탓에 갱신이 중요한 의사결정이라는 점에 착안하여 인도를 대상으로 보험 갱신을 분석하고 있다. 이들은 인도의 3개주의 데이터를 활용하여 종신 및 사고(accident) 보험의 재가입 확률이 첫 번째 계약의 만료 이후 처음 2개월간 가장 높았고 이후 꾸준히 확률이 하락한다는 점을 지적하였다. 또한 재구매까지 시간이 오래 걸릴수록 보험 가입금액이 늘어나는 경향성이 있다는 점을 지적하고 있다. 이러한 가입 지연은 보통 유동성 제약과 연관되어 있을 수 있다는 점을 함께 기술하고 있다.

De Allegri et al.(2006)의 연구는 개인들이 지역 의료보험을 신뢰하더라도 그들이 납입한 보험료는 지역인이 아닌 외부인에 의해 관리되고 외부감사가 이루어지는 것을 더 선호했다는 점을 지적하고 있다. 이는 보험자의 보험금 지급능력에 대한 공정한 감시가 이루어질 필요가 있다는 점을 기술한다. 이는 보험자의 경영관리로 인해 신뢰도에 영향을 받고,

이로 인해 수요에도 영향을 미친다는 것을 의미한다.

한편 아직 많은 연구들이 이루어지지 않았으나 공급자의 적극적인 역할을 요구하는 연구들도 존재한다. 특히 ESG 측면에서 적극적으로 미소보험상품을 출시한 기업들의 수익성이 좋아졌음을 기술하는 연구들이 있다. Maftuchah(2018)의 연구는 ESG 측면에서 보험자들이 지속가능한 보험상품의 개발이 보험자의 실적에 통계적으로 유의한 수준에서 긍정적인 영향을 미쳤음을 기술하고 있다. 이러한 결과는 미소보험시장에서 ESG 경영의 확대가 보험자의 수익성을 개선하고 이로 인해 보험자들이 더 적극적으로 시장에 참여함에 따라 수요를 견인할 가능성이 있음을 보여준다.

3. 보험의 대체재 존재 여부⁵⁰⁾

Ehrlich, and Becker(1972)의 연구는 보험이 손실 크기를 줄이기 위한 자가보험(self-insurance)과는 대체관계에 있으며 손실 발생 확률을 줄이기 위한 자가보호(self-protection)는 보험의 대체재 또는 보완재가 될 수 있음을 밝힌 바 있다. 이와 같이 위험을 관리하기 위한 수단으로 보험만이 존재하는 것은 아니다. 대출, 예비적 저축, 앞서 살펴본 위험을 나누는 비공식적인 약정들, 자가보험 및 자가보호와 같은 전략들 역시 위험을 관리하는 수단이 될 수 있다. Latortue(2006)의 연구는 보조금의 지급을 통해 보험 수요를 진작하는 것이 비공식적인 위험 공유 메커니즘(사회적 연대)을 망가뜨려 위험에 대처하는 능력을 낮출 수 있음을 지적하고 있다. 저자의 주장에 대한 동의 여부를 떠나 이는 비공식적 위험 공유 메커니즘이 보험의 대체재로 존재하고 있을 수 있다는 것으로 해석이 가능하다. 이에 따라 본 절에서는 보험의 대체재 역할을 할 수 있는 요인들은 살펴보기로 한다.

가. 자본 시장 접근성⁵¹⁾

이론적으로 대출에 대한 접근성이 보험 수요에 미치는 영향은 분명하지 않다. Gollier(2003)

50) 이하 본문에서 기술하겠으나 자본시장에의 접근성, 비공식적 위험 공유 및 저축은 보험의 대체재뿐만 아니라 보완재적인 역할을 수행할 수도 있음

51) 연구문헌들에서는 유동성 제약(liquidity constraint) 또는 신용시장에의 접근성(access to credit)으로 표현하며 이를 저축과 분리하여 살펴보기도 하나 본 연구에서는 (-)의 저축이 대출이라고 보고 저축 및 대출 제약을 함께 고려하기 위해 자본시장 접근성이라 표현함

의 연구에 따르면 유동성 제약에 직면한 개인일수록 부정적인 쇼크로 인한 소득의 변동성을 줄이기 위해 보험에 대해 더 높은 수요를 나타낼 수 있음을 보인다. 반면 Liu, and Myers(2016)는 유동성 제약이 보험 수요를 감소시키며 보험료 납부를 지연할 수 있다면(극단적으로 보험기간 말까지) 이러한 유동성 제약을 완화시킬 수 있는 방법임을 제시하고 있다.

유동성 제약에 관한 많은 실증 연구 문헌들은 불완전한 신용시장으로 인해 유동성 제약에 직면한 사람들이 낮은 보험 수요를 나타낼 수 있음을 지적하고 있다. 특히 Cole et al.(2013)은 보험을 구입하는 의사 결정 직전에 보조금을 지급하는 것이 유동성 제약을 완화시켜 보험 구입을 140%까지 크게 늘릴 수 있음을 발견하였다. Casaburi, and Willis(2015) 역시 수확시기에 대출을 통해 보험을 납부할 수 있다면 보험 가입률이 급격하게 증가한다는 결과를 보여주었다.

한편 재산이 많을수록 대출을 받기가 쉬울 것이라는 추론하에, 재산이 많다는 것이 유동성 제약에 처할 가능성이 낮다고 보고 재산과 보험 수요와의 관계를 살펴보고 있는 연구들도 존재한다. Gine, Townsend, and Vickery(2008), Gine, and Yang(2009), Gaurav et al.(2011) 및 Cole et al.(2013)의 연구는 일반적으로 부의 수준이 높을수록 강우 보험에 대한 지불의사가 높았음을 지적하고 있다. Huber(2012) 역시 인도네시아에서 부유한 개인일수록 종신보험에 대해 더 높은 수요를 나타낸다는 것을 기술하고 있다. 그러나 부의 수준에 대해서는 신중한 해석이 필요하다. 일반적으로 위험회피성향의 영향에 따라 부의 수준이 높을수록 보험의 수요가 높아지거나(부의 수준에 대해 증가하는 위험회피성향을 가질 경우), 오히려 부의 수준이 낮아질수록 보험에 대한 수요가 높아질 수도 있다(부의 수준에 대해 감소하는 위험회피성향을 가질 경우). 또한 부의 수준과 신용이 근본적으로 완전히 같지는 않다는 점에도 유의해야 한다.

반대의 결론을 제시하는 실증연구들도 존재한다. Karlan et al.(2014)의 연구는 현금보조금을 주는 것이 유동성 제약하에서 보험료와 상관없이 보험의 가입을 증가시킨다는 것을 발견하였다. 이들은 현금보조금으로 인한 보험 가입의 증가는 유동성 제약의 완화가 아닌 현금보조금 자체의 효과라고 주장하고 있다. 이들은 재산효과(wealth effect)를 배제하고 사람들이 보험에 가입하여 현금보조금이 주는 효익을 누리하고자 하기 때문이거나, 보조금의 결과로 인해 보험에 대한 신뢰가 증가하였기 때문에 보험 가입률이 증가했음을 제시한다.

송금(remittance) 역시 유동성 제약을 완화하는 방법 중의 하나이나 송금 자체가 보험 수

요에 미치는 영향은 명확하지 않다. Crayen et al.(2013)은 예산제약에 직면한 개인들에 대해 송금이 장래보험의 대체재로 존재한다는 점을 지적한 바 있으며, Giesbert et al.(2011)은 과거에 송금을 받은 이력이 있고, 쇼크에 대비하여 미래에 송금을 받을 가능성이 있는 사람들이 보험을 적게 구입한다는 것을 발견했다.

대출 그 자체는 미래의 쇼크에 대해 소득의 기간 사이 균등화(consumption smoothing)에 기여하여 위험을 관리할 수 있게 도와준다. Platteau(1994)와 Dercon(2002)는 가족 또는 공동체 구성원 간 소비를 위해 대출이 발생할 때 이러한 대출이 보험의 기능을 대신할 수 있음을 지적하고 있다. 그러나 대규모의 손실이 발생할 경우 일반적으로 대출에는 한계가 존재하여 위험회피적인 개인은 위험을 완전히 헛지할 수 있도록 도와주는 보험에 비해 대출을 덜 선호하게 된다. 이에 따라 대출에 대한 접근이 보험 수요에 완전히 부정적인 영향을 미친다고 보기는 어렵다. Gine et al.(2008)의 연구는 대출을 원하지만 받을 수 없었던 사람은 보험에 대한 가입의향이 매우 낮았음을 지적한 반면, Cole et al.(2013)의 연구는 대출을 받은 개인이 대출을 받지 않은 개인에 대해 더 낮은 보험 수요를 나타냈음을 기술한다. Hill, Hoddinott, and Kumar(2013)은 필요할 경우 1주일 안에 일정 금액을 모을 수 있다고 생각하는 이들의 보험 수요가 다른 이들에 비해 낮았음을 보인다. 이러한 결과는 인과성의 문제(Causality)가 있을 수 있으며, 재산과 소득과 같은 다른 요인이 영향을 미칠 수 있음을 살펴볼 수 있는 대목이다.

기존 문헌에서 확인할 수 있듯이 가계 저축은 종종 보험 목적으로 사용된다. 특히 저축의 예방적 동기(precautionary motive)는 자산의 축적 동기와는 다르다. Giesbert et al.(2011) 역시 보험(Anidaso Policy라 불리는 종신보험), 대출 및 저축이 상호 관련된 서비스이자 동시에 위험을 관리하는 데 있어 서로를 대체하는 서비스일 수 있음을 지적하고 있다. 이들은 저축과 보험이 모두 위험을 관리하기 위한 수단으로 사용되는 경우 대체재일수도/보완재일수도 있음을 발견하였으며, 만약 저축과 보험, 대출이 모두 같은 금융기관에서 제공될 경우 저축과 대출의 사용이 보험의 구입과 양의 영향을 미친다는 것을 발견하였다. 또한 이들의 연구는 비공식적인 위험의 공유 수단이나 비공식적인 대출이 미소보험의 수요를 구축(crowding-out)하거나 이들이 미소보험의 대체재로 존재한다고 말할 수 없음을 기술하고 있다. 이는 그들의 연구대상인 보험이 사망리스크를 보장할 뿐 질병이나 수확에 관한 위험, 실업과 같은 다른 위험에 대한 보호를 제공하지 않고 있어 비공식적인 위험의 공유 수단과 동시에 구입결정이 이루어지지 않기 때문이다.

Calrket et al.(2012)의 연구 역시 베이스 리스크의 존재로 인해 충격이 발생하였음에도 불구하고 보험금이 지급되지 않는 경우에 저축이 보완적인 역할을 할 수 있음을 기술한다. 그러나 이들은 저축을 지수보험과 묶어서 제공하더라도 지수보험에 대한 수요가 가설과는 달리 크게 변화되지 않는다는 점을 발견하였다. Stein, and Tobacman(2016)의 연구 역시 저축과 보험을 연계할 경우 보험의 가입률이 높아지는지를 평가하기 위해 고안된 실험에서 사람들이 순수한 보험과 순수한 저축을 혼합 상품에 비해 더 선호한다는 것을 발견하기도 하였다. 이러한 연구결과는 저축과 보험 사이의 보완성이 수요에 중요한 영향을 미치는 요인이 아닐 수 있음을 기술한다고 할 수 있다.

한편 보험과 신용은 연계되어 상호보완적인 관계를 보이기도 한다. Carter, Cheng, and Sarris(2011)은 대출과 보험을 연계하여 채무불이행 위험을 낮추어 금리를 낮추는 동시에 보험으로 위험을 낮춘 개인은 더 많은 대출을 요구할 수 있음을 지적한다. 또한 대출과 보험이 연계되어 대출 수요의 상승이 보험 수요의 동반 상승을 가져오는 부수적인 효과도 있음을 언급하고 있다. Galarzar, and Carter(2011)의 연구는 보험이 없을 때 대출을 받지 않던 사람의 60%가 보험에 가입할 경우 대출을 받는다는 사실을 발견하기도 하였다.

그러나 Carter, Cheng, and Sarris(2011)⁵²는 또한, 보험에 대한 정확한 이해 없이 대출과 함께 보험이 강매된다면 오히려 위험이 상승할 수 있음을 함께 기술하고 있다. 그러나 Gine, and Yang(2009)의 연구는 새로운 종자의 구입이라는 신기술의 도입을 위해 대출을 통해 자금을 조달할 필요가 있을 때 대출의 위험을 낮추기 위해 무작위로 추출된 한 그룹에 대해 지수 기반 보험을 보조금 없이 대출자 모두가 공동으로 구매할 의무를 부과한 결과, 의무가 부과되지 않은 그룹에 비해 대출가입률이 13%포인트 이상 낮아졌음을 발견하였다. Banerjee, Duflo, and Hornbeck(2014) 역시 미소금융기관이 한 그룹의 대출자에 대해 의무적인 건강보험을 가입하도록 한 결과, 건강보험의 가입이 의무화되지 않은 그룹에 비해 대출 가입률이 16%포인트 낮았다는 점을 기술하고 있다. 저자들은 이러한 결과가 보험의 낮은 품질과 보험에 대한 정보 제공이 미흡하여 보험에 대한 수요가 낮았기 때문에 대출에 대한 수요까지 낮추었다고 지적하고 있다.

52) 이들은 농가가 고수익 종자의 구매와 같이 수익성은 높지만 동시에 위험도 높은 투자기회에 직면한 경우, 상호연계된 대출 및 보험 계약이 매우 가치가 있을 수 있다고 기술하고 있음

나. 비공식적인 위험 공유 메커니즘

개발도상국에서 장례식과 같은 예상치 못한 지출에 있어 비공식적인 위험 공유 메커니즘이 널리 사용되는 경우가 많다. Arnott, and Stiglitz(1991)는 위험의 비공식적인 풀링(pooling)이 공식적인 보험 수요를 구축할 수 있음을 지적했다. Jowett(2003)은 Arnott, and Stiglitz의 모형에 따라 베트남에서 상호연결성이 높은 커뮤니티에 속한 개인이 정부의 의료보험에 가입할 가능성이 훨씬 낮았으며, 반면 단절된 커뮤니티에 속한 개인일수록 정부 의료보험에 가입할 가능성이 높았음을 보여준다. 또한 Jowett(2003)은 같은 연구에서 가족구성원들 사이의 부조와 같이 사람들 사이의 사적인 이전이 중요한 경우 사람들이 건강보험에 가입할 가능성이 낮다는 점 역시 지적하고 있다. 이러한 연구결과는 비공식적인 위험 공유 메커니즘이 보험의 대체재로 존재할 수 있음을 의미한다. Landmann et al.(2012)은 보험이 비공식적인 위험 공유 메커니즘에 미치는 영향을 살펴본 결과 사회의 연대수준(solidarity)이 높고 저축 수단이 존재하지 않을 경우 보험이 효과적이지 않았던 반면, 연대수준이 낮고 저축이 가능할 경우에는 보험이 효과적일 수 있다는 결과를 제시하였다. Mobarak, and Rosenzweig(2013) 역시 미소보험과 비공식적인 위험 공유가 유사한 유형의 위험을 보장할 경우 비공식적인 위험 공유가 미소보험의 수요를 대체했다는 것을 발견했다.

반면 Cai et al.(2011)은 이러한 비공식적인 위험공유 네트워크가 보험 지식의 공유 및 신뢰의 확산에 중요한 역할을 한다는 점을 지적한다. Janssens, and Kramer(2016)는 단체 보험계약이 위험 회피적인 동료의 무임승차 기회를 제거하여 보험에 대한 지불용의를 높일 수 있다는 점을 기술한다. 이들은 탄자니아의 미소신용그룹(Micro-credit)에 대해 실험한 결과 단체 보험이 제공될 때 참여자들의 가입의사가 더 높다는 점을 발견했다. Dercon et al.(2014)의 연구는 기존에 존재하는 비공식적 위험 공유 그룹에 보험을 제공하여 지수보험과 그룹 내 위험 분담이 서로 보완적인 역할을 할 수 있다는 것을 발견했다.

Clarke, and Dercon(2009)는 소규모의 특이한 위험의 경우 높은 거래비용 및 정보의 비대칭성 등에 의해 미소보험이 최선의 금융상품이 될 수 없음을 지적한다. 그러나 일반적으로 큰 충격이거나 소규모 그룹이 동시에 이러한 위험에 처하게 될 가능성이 높을 경우에는 미소보험이 강점을 가질 수 있으며, 비공식적 위험 공유의 보완적인 역할 역시 수행할 수 있음을 기술하고 있다.

4. 정리

표준적인 이론모형의 예측과는 달리 미소보험 수요가 낮은 것은, 나아가 갱신율이 낮게 나타나는 것은 일종의 퍼즐로 간주되며 많은 연구자들이 이러한 수요에 영향을 미치는 요인을 분석하는 연구를 제시하고 있다. Kunreuther et al.(2013)은 낮은 수요와 연관된 많은 문제들은 미국과 같은 선진국에서도 나타나는 문제이며 이를 일종의 이상현상(demand-side anomaly)으로 표현하고 있다. 이러한 문제는 비단 미소보험뿐만 아니라 전통적인 보험상품에서도 나타난다.

많은 연구들에도 불구하고 본문에서 살펴본 바와 같이 낮은 수요를 설명하는 결정적인 증거는 여전히 부족하다. 대출에 대한 접근성과 같은 많은 요인들에 대해, 이러한 요인들이 보험 수요에 긍정적인 혹은 부정적인 방향으로 영향을 미치는 지에 대해 명확히 결론을 내리기 어렵다. 특히 이들 국가의 경우, 자본시장이 발달하지 못하였으므로 선진국의 사례를 그대로 적용할 수도 없다. 기존 연구들은 자본시장의 발달 유무에 따라 보험과 저축 및 대출 간의 상호 영향이 달라진다는 점을 명시하고 있다. 다만 미소보험의 수요에 영향을 미치는 요인들을 이해하는 것은 개발도상국 저소득계층에 대해 안전망을 제공하여 후생증대를 꾀할 수 있는 여러 가지 방식을 고안하는 데 도움을 줄 수 있다. 또한 이는 선진국의 보험 수요를 이해하는 데도 도움을 줄 수 있다는 점에서 중요하다고 할 수 있다. 선진국의 보험시장은 성숙기에 접어들어 성장동력을 찾기 어렵고, 선진국 역시 극단적인 양극화의 심화로 인해 저소득계층의 보호를 위한 미소보험의 공급이 중요하므로 보험자 및 개인 양쪽을 위해 수요의 특성을 이해하는 것이 상황타개에 도움을 줄 수 있다. 이론모형과 잘 설계된 실험을 통해 더 정교한 결론을 얻고자 하는 연구들은 여전히 지속되고 있으며 더 많은 추가연구가 필요하다고 할 수 있다.

한편 미소보험의 문제에서도 비대칭 정보의 문제는 빼놓을 수 없다. Zhang et al.(2021)의 연구는 미소건강보험에서도 다양한 질병유형에 대해 역선택이 존재하고, 도덕적 해이의 경우에는 만성질환에만 중요하다는 결론을 내리고 있다. Sheth(2021)의 연구 역시 건강보험에 있어 역선택의 증거는 발견되었으나 도덕적 해이에 대한 증거를 발견하기 어려웠다는 점을 기술하고 있다. 이들은 인도에서 비공식 금융기관(self-help groups)을 통해 제공되는 미소건강보험에 대해, 건강보험 제공 시 의료 이용률을 증가시키는데에 대한 연구를 수행한 결과, 건강보험에 가입한 자는 가입하지 않은 사람에 비해 건강보험 제공 이전에 건강이 악화되었을 가능성이 더 높다는 점을 들고 있다. 이는 비공식 금융그룹을 통해

미소건강보험을 제공할 때 도덕적 해이의 문제는 겪지 않을 수 있어도 역선택을 제거하지는 못한다는 점을 시사한다. 또한 국가별 건강보험의 시스템에 따라 그 영향이 다를 수 있으나, 의료서비스에 있어 의료진이 아닌 개별 소비자의 도덕적 해이 문제의 경우 보험자의 우려와는 달리 크게 심각한 문제가 아닐 수 있다. 이는 보험자가 건강보험에 좀 더 적극적으로 진입할 수 있도록 하는 근거가 될 수 있다.

위험회피성향 또는 모호성회피성향과 같은 개인의 선호는 주로 지수형 미소보험상품의 수요를 줄이는 데에 영향을 미쳤다. 이는 손해사정비용의 절감이라는 거래비용 측면에서 지수형 보험상품이 선호되에도 불구하고, 베이스 리스크가 미소보험 수요를 위축시킬 수 있음을 의미한다. 이에 따라 양자의 영향에서 적절한 선을 찾는 것이 중요할 것이다. 또한 금융교육을 통해 금융에 대한 이해도를 높이는 것 역시 언제나 보험 수요의 증가로 이어지지 않았다. 문화적인 특성 및 보험자에 대한 신뢰의 부족과 같은 요소들이 금융교육의 효과를 약화시킬 수 있었기 때문이다. 이러한 결과들은 미소보험 수요의 만성적인 부족은 단순히 빈곤과 낮은 소득으로 인한 문제 때문이 아니며, 단일 요인에 의해 의한 문제도 아니라는 것을 보여준다. 금융 및 보험에 대한 교육을 통해 보험에 대한 이해도를 높이는 것은 보험자의 신뢰도에 긍정적인 영향을 미친다. 동시에 다수의 보험금 지급의 경험 역시 보험자의 신뢰도에 긍정적인 영향을 미친다. 사회의 상호신뢰 수준이 보험자의 신뢰수준에도 영향을 미쳤으며, 비공식적인 위험 공유 집단을 활용하는 것이 보험에 대한 이해와 보험자의 신뢰수준에 긍정적인 영향을 미치기도 했다. 이웃을 통한 바이럴 마케팅은 보험자의 신뢰에 긍정적인 영향을 미치기도 하였으며 이는 비공식적 위험 공유와 결합되어 보험 수요에 긍정적이거나 부정적인 영향을 모두 미칠 수 있다. 정부 보조를 통해 보험을 구입하여 경험해 보는 것이 보험자의 신뢰도에 영향을 미치기도 하며, 단순히 보조금의 지급 여부가 중요한 것이 아니라 보조금의 수준 자체도 영향을 미친다. 한편 계약의 디자인이나 거래비용과 같은 요소는 기술의 발전이 수요에 긍정적인 영향을 미칠 수 있음을 보여준다. 기술 발전을 통해 맞춤형 보험상품이 등장할 가능성이 있다는 것은 보험계약이 이산적이어서 소비자가 원하는 보장 수준을 직접적으로 선택할 수 없었다는 점이 수요에 악영향을 미쳤다는 연구 결과로부터 추론 가능하다. 한편 기술한 요인들은 규제의 완화 등이 함께 영향을 미칠 수 있는 요인임을 보여주고 있는 등 미소보험의 수요는 여러 요인이 복합적으로 얽혀있는 문제임을 보여주고 있다.

IV

미소보험시장의 활성화 방안

앞선 장에서는 미소보험 수요에 영향을 미치는 요인들에 관한 전반적인 연구들을 살펴보았다. 본 장에서는 낮은 수요를 높이기 위해 검토될 수 있는 방안들에 대해 언급하고자 한다. 최근 지수보험의 경우 베이스스 리스크와 도덕적 해이를 동시에 고려하여 부작용을 최소화하기 위한 다층적 지수보험계약에 관한 관심이 높아지고 있다. 개인의 유동성 제약을 완화하기 위해 보조금의 지급 또는 보험료 납부 시기의 이연 및 납부의 분산 등의 조정 방식도 함께 검토될 만한 방식들이다. 보험에 대한 이해도를 높이기 위해 전반적인 금융 교육으로부터 보험상품에 특화된 교육에 이르기까지, 보험의 낮은 이해도로 인한 문제를 교육으로 해결하고자 하는 접근방식도 존재한다. 인슈어테크로 대변되는 최근의 기술 발전은 개인과 보험자에게 더 많은 유연성을 제공할 수 있을 것이며 더 단순화된 계약과 고객 맞춤형 디자인도 가능해질 것이다.

보험자는 성숙기를 넘어 정체기에 들어선 시장에서 미소보험을 통해 새로운 기회를 모색할 수 있을 뿐만 아니라, ESG의 사회기여 측면에서도 저소득국가, 저소득계층을 위한 미소보험상품을 개발할 필요가 있다. 또한 의무적인 국가주도형 보험이 미소보험시장의 실패에 대해 공격적인 해결책임을 주장하는 입장도 존재한다. 다만 이러한 주장은 정부 실패와 시장 실패를 평가하는 연구로 귀결될 수 있어 본 연구에서는 검토하지 않는다. 그러나 여전히 역선택과 같은 문제를 제한하기 위해 의무적인 보험 제도가 필요한 측면이 존재하며, 최선의 결과를 위해 시장과 유기적으로 협력할 필요가 있다. 이에 따라 본 장에서는 미소보험 수요의 진작을 위해 보험자와 정부의 역할을 나누어 세부적으로 살펴보기로 한다.

1. 보험자의 역할

가. 지수기반보험의 정교화

저소득계층은 위험으로부터 스스로를 보호하기 위해 투자를 줄이는 경우가 많으며 이는

빈곤 문제를 악화시키게 된다. 예를 들어, 개발도상국에서 농부들은 수확 실패의 위험에 대응하는 방법으로 고수의 작물을 재배하거나 새로운 농법, 비료 등을 도입하는 대신 저 위험의 낮은 수익의 작물을 재배하는 일종의 자가보험 전략을 사용한다. 그러나 이러한 방식은 Carter et al.(2011)이 지적한 바와 같이 평균생산성의 감소라는 비용이 발생함에도 불구하고 모든 비용은 사라지지 않아 여전히 베이스 리스크가 존재하게끔 한다. 따라서 미소보험의 경쟁력은 많은 대체재에 비해 위험을 다루는 데 있어 더 효율적인지 여부에 따라 결정된다.

앞선 기존 문헌 분석에서도 살펴보았듯이, 많은 미소보험이 다양한 지수를 트리거로 갖는 지수보험 형태를 갖는 것을 관찰할 수 있다. Hazell(1992), Skees, Hazell, and Miranda(1999)에 의해 지적된 바와 같이 전통적인 형태의 보험으로 농작물 손실을 보상하는 것은 지나치게 비싼 보험료가 산출될 수 있으며, 이로 인해 보험이 지속적인 보호를 제공해주지 못하게 되는 문제점을 가지고 있다. 또한 손해사정 비용이 높고, 보험금 과다청구와 같은 도덕적 해이 문제로 인해 보험료의 상승 가능성 및 보험시장의 레몬마켓화 등의 문제들이 발생할 수 있어 이에 대한 대안으로 지수보험의 형태가 나타난 바 있다.

그러나 지수보험은 첫째, 베이스 리스크가 존재한다. 다만 이러한 베이스 리스크는 최근 발전하고 있는 데이터 기술로 인해 실제 손실과의 상관관계가 높은 지수를 개발할 수 있다면 일부 해결이 가능할 수 있다. 위성사진의 분석 등을 통해 손해 규모를 정확히 파악하거나, 발전하고 있는 데이터 기술을 기반으로 한 정교한 지수개발 가능성 등에 기대를 걸어볼만한 부분이다. 둘째, 소비자에게 지수보험의 구조를 이해시키는 데에는 일종의 비용이 발생한다. 행동경제학적 접근방식에서도 지적한 바와 같이 개인은 평균적인 손실보다는 극단적인 손실과, 극단적인 손실이 보상되지 않을 수 있는 아주 낮은 가능성에 쉽게 현혹된다. 데이터 기술을 통해 복합지수를 개발한다 하더라도 이러한 지수가 손실과의 상관관계가 1이 되지 않는 이상, 한층 더 복잡한 메카니즘을 통해 개발된 지수와 손실 보상과의 관계가 명확하지 않다면 지수 기반 보험에 대한 개인의 이해도를 더욱 낮추는 역할을 할 수도 있다. 즉, 베이스 리스크와 보험에 대한 개인의 이해도 사이에 일종의 상쇄(trade-off) 관계가 존재한다고 할 수 있다.

지수보험의 문제점을 해결하기 위해서는 다양한 지수의 결합사용이 대안으로 제시된 바 있다. Elabed et al.(2013) 및 Carterm Galarza, and Boucher(2007)은 특정(좁은) 지역에 대해 농업 지수보험에 있어 날씨 등의 기상 자료를 사용하는 것보다 단위면적에 대한 지

역의 평균 수확량을 트리거로 사용하는 것이 베이스 리스크를 크게 줄일 수 있는 방식임을 제안하고 있다. 넓은 지역의 경우 지역의 평균 수확량과 개인의 수확량 간의 상관관계가 낮을 가능성이 있기 때문이다. 그러나 이러한 방식은 구성원 간의 결탁과 같은 도덕적 해이의 문제를 불러올 가능성도 존재한다. 이를 해결하기 위해 Elabed et al.(2013)은 마을 단위의 좁은 지역과 전체를 아우르는 넓은 지역 수준 모두에서 여러 단계의 평균 수확량을 모두 지수로 고려하는 Multi-Scale 지수보험을 제안하고 있다. 좁은 지역 단위의 트리거는 엄격하게 적용하여 농부들이 실제 문제에 직면할 경우에만 지급이 이루어지도록 하는 반면, 넓은 전체 지역에 대한 트리거는 관대하게 적용하도록 하는 것이다. 좁은 지역 단위에서는 가입자 간의 결탁이 쉽게 이루어질 수 있는 반면 넓은 지역 단위에서의 결탁은 쉽지 않은 문제일 수 있다는 점에 착안한 것이다. 이에 따라 아무런 충격이 없음에도 불구하고 수확량을 줄이기 위해 서로 결탁한 농가에 대해서는 보험금 지급이 이루어지지 않도록 설계하는 것이다. 이러한 점에 착안하여 기상보험이 아닌 미소보험에도 베이스 리스크를 최소화하기 위해 다층적인 지수를 사용하는 것을 고려해볼 수 있을 것이다. 다만 이 역시도 보험금의 지급이 지수에 변화에 달려있다는 점을 보험 가입자에게 이해시키기 위한 노력이 지속적으로 수반될 필요가 있으며, 지수와 보험금의 지급 간의 간극을 줄이기 위한 노력이 필요하다.

나. 인슈어테크 활용

FT파트너스(FT Partners)에 따르면 2018년 인슈어테크 투자 총액은 44억 달러였으며, 이는 2017년도의 32억 달러보다 37% 이상 상승한 금액이다. 북미 지역의 투자규모가 여전히 가장 크지만 아시아를 오가는 투자 규모 역시 지속적으로 상승하고 있다.

인슈어테크 기술은 데이터 가용성의 증가를 및 커버리지를 개인화할 수 있는 기회를 가져왔다. 그 결과 디지털 인터랙션, 인공지능, 빅데이터 소스 등을 통해 기업들이 6개월이나 1년이 아닌 한달 등의 소위 ‘Bite sized’ insurance or ‘Insurance on demand’(이하, “온디맨드 보험”이라 함)라 불리는 단기보험의 제공이 가능해졌다. 또한 이는 더 저렴한 보험료로 보험의 제공이 가능하게 했다. 더 넓은 데이터 소스를 사용하는 것은 전통적인 신용 기록이 부족하여 보험에 가입하기 힘들었던 저소득층에게 보험에 가입할 수 있도록 하고, 정기적인 보험료 납입이 어렵거나 불가능했던 시장에서의 보험료를 납입 가능한 수준으로 낮추는데 기여하고 있다. Saphron과 같은 회사들은 동남아 국가에서 보험 접근성을

높이는 데에 초점을 맞춘 AI와 실시간 데이터 분석을 활용한 플랫폼을 개발하기도 하였으며, 이러한 기술들의 개발이 지속될 것으로 기대되고 있다. NAIC는 2019년 이러한 온디맨드 보험시장이 2026년까지 거의 30% 성장할 것으로 예측하고 있다. 또한 인슈어테크 기술은 기존의 표준화된 보험계약에서 벗어나 계약자가 원하는 보장을 선택할 수 있는 동시에 보장의 수준을 정할 수 있는 맞춤형 보험계약으로 확대되는 데 기여할 수 있을 것으로 보인다.

Microinsurance Network는 코로나19가 미소보험사업 사례에 어떤 영향을 미치는지 보험회사, 재보험회사 등을 대상으로 시행한 설문조사에서 응답자들이 코로나19로 인해 인슈어테크에 관한 투자가 더욱 활발해졌으며, 디지털화가 가속되었다고 대답했음을 기술하고 있다. 특히 응답자들은 보험 판매의 경우 직접 판매 방식이 전자메일, SMS, 전화 통화, Facebook Messenger, Viber 및 WhatsApp을 포함한 모든 범위의 디지털 미디어가 보험금 청구 및 갹신에 대해 고객접근성을 높이는 방향으로 사용되었음을 밝히고 있다. Signa(2020)⁵³⁾ 역시 보험회사들이 보험시장에 진입하는 비전통적인 새로운 업체들과 경쟁해야 하므로 모든 고객과의 접점에서 디지털 참여를 제공하는 것이 필수적임을 지적하고 있는 만큼, 보험회사들의 미소보험시장의 선점을 위해서도 인슈어테크의 활용이 필요할 것이다

신뢰에 크게 의존하는 보험업계에서는 보험금 청구에 따르는 사기의 방지는 늘 논쟁거리였다. 그러나 인슈어테크를 이용한 디지털화 및 기술개발을 통해 보험자와 보험계약자 모두 보험금 청구를 더 쉽게 추적할 수 있다는 것이 희소식이 될 수 있을 것이다. 보험금 청구의 영역은 AI를 적용하기에 가장 효과적인 분야 중 하나로 알려져 있으며, 이는 이미 선진국 시장에서 이미징 기술과 함께 크게 발전하고 있다. AI는 잠재적인 사기나 잘못된 경우를 식별하기 위해 사용될 수 있다. 또한 디지털 기술을 사용하여 보험금 청구를 더 빨리 해결하고 고객 서비스를 개선하며 추가 비용이 누적될 위험을 줄이는 것이 보험자와 개인 모두에게 있어 비용을 줄일 수 있다. 미국과 유럽의 보험회사들은 이미 AI를 통해 이 분야에서 상당한 비용절감을 경험하고 있으며, 이는 다시 이러한 보험회사들을 더욱 지속가능하게 만들고 보험가격을 저렴하게 유지할 수 있게 해준다. 블록체인 기술 역시 지수보험과 결합하여 보험금 청구 및 지급에 사용될 수 있다. Etherisc 와 ACCER Africa가 제휴하여 개발한 지수기반 Bima Pima 농작물보험의 경우 케냐 전역의 1만 7천여 명의 소규모

53) <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2020-01.html>

영세농민이 가입하고 있으며 이들의 경우 블록체인 플랫폼을 통해 기상 데이터에 따라 청구절차 없이 보험금이 지급된다. 룩셈부르크 소재 스타트업인 Inclusive Blockchain Insurance Using Space Assets(IBISA)는 위성 데이터를 기반으로 한 농업지수보험을 제공하고 있다. 블록체인 기술을 보험금 지급 등에 사용하는 것이 보험금 지급에 있어 투명성을 높이고 보험금 청구처리에 따르는 비용을 절감하는 데 도움을 주는 것이다. Holiday(2019)는 건강보험의 부정 사용 및 청구를 예방하기 위해 인도와 일부 아프리카 국가에서 생체인증이 중요한 역할을 할 수 있으리라 지적하고 있다. 이외에도 알리안츠(2020)은 보험금 청구처리가 다음 IoT 투자 중점 분야가 될 것임을 예측하고 있다.

금융기관이 성숙하지 않은 개발도상국의 경우 보험료 납입 및 보험금 청구 모두에 대한 모바일 결제 기회가 보험금 수령까지의 속도를 높이고 비용을 절감하는 효과가 있다. 케냐와 중국 등의 국가에서는 모바일 बैं킹 및 결제가 높은 발전단계에 있으며 이는 시장이 단순히 디지털화 되는 것이 아니라 디지털 전용시장만이 살아남을 것이라는 것을 시사하기도 한다. 케냐의 디지털 건강플랫폼인 M-TIBA는 2016년 PharmAccess, Safaricom 및 CarePay에 의해 공동으로 설립되었다. 이 플랫폼에서는 환자, 의료기관 및 의료 납부자(정부, 보험자, 기부자 및 연대 지급자 포함) 간의 지불을 편리하게 하고, 데이터의 교환을 촉진한다. 2020년 이 플랫폼은 4백만 명이 넘는 케냐인과 1,400개의 의료 클리닉을 연결하는 수준으로 성장했으며, 미소 건강보험 개발에 해당 데이터가 사용되고 있다. 또한 Microinsurance Network는 스마트워치를 통해 건강보험 가입자의 건강수준을 모니터링하는 등의 활동 역시 예방이 치료보다 더 낫다는 점에서 보험의 역할이라는 점을 지적하고 있다. 여러 가지 제도적 제약이 있을 수 있으나, 인슈어테크는 보험회사로 하여금 예방적 활동과 위험의 관리 측면을 보험 안에 포함할 수 있도록 도울 수 있다.

중국의 상호보호가 단기간에 많은 가입자를 유치할 수 있었던 중요한 요소 중 하나는 가입이 쉽고 보험료가 저렴했기 때문이었다는 최예린(2019)의 지적과 같이 디지털화를 통해 보험 가입, 보험료 납부, 보험금 청구 및 보험금 수령까지의 과정이 편리해지는 것 역시 직접적으로 보험 수요 증가에 기여할 수 있을 것이며, 거래비용을 줄여 묵시적인 보험료가 인하되는 효과도 낼 수 있으므로 이 역시 보험 수요를 증가시킬 수 있다.

다. ESG 측면에서의 상품개발

최근 보험산업 전반에서 ESG의 개선을 위해 탄소모니터링과 투자의 연계, 직원 복지, 미

소보험의 개발 및 지속가능성에 이르기까지 다양한 이슈들이 논의되고 있다. 대부분의 관심이 탄소 배출 모니터링 및 감소와 같은 친환경 투자 이니셔티브에 집중되어 있으며, 기존 미소보험은 다소 온정주의적인 시각에서 논의되어온 면이 있다는 것을 부정할 수 없다. 그러나 ESG의 중요성이 강조되면서 보험자 역시 보험산업의 지속가능성을 위해 적극적으로 미소보험시장에 뛰어들 필요가 있다.

Microinsurance Network는 ESG에서 포용적 보험의 역할이라는 S에 주목해야 함을 강조하고 있다. 기업지배구조에 관한 하버드 로스쿨 포럼의 표현에 따르면, ESG 중 'S'의 요소에는 기술의 채택이 포함되어 있다.⁵⁴⁾ 이는 최근 보험회사의 인슈어테크와 디지털 플랫폼 기술 채택이 더 저렴한 비용으로 고객의 보험상품에 대한 접근성을 향상시킬 수 있다는 점에서 중요한 이슈를 던진다. 이러한 점은 MSCI가 'S'에 접근성 측면을 포함하고 있다는 점과 결이 같다고 할 수 있다.⁵⁵⁾ 또한 SASB(Sustainability Accounting Standards Board) 고객 관련 지수 중 일부는 접근성 및 경제성을 포함하고 있다는 점에서 다우존스의 지속가능성 지수(Dow Jones Sustainability Indices; DJSI)과 함께 미소보험의 포용적 측면을 평가하는 한 지수가 될 수 있다.

실제 전반적인 위험 관리 및 위험 이전을 위해 저비용 보험상품을 제공하는 것은 성장 기회가 있는 신흥국가에서의 시장선점효과를 누릴 수 있을 뿐만 아니라, 보험산업 전체의 장기적인 발전에도 도움이 된다. 또한 투자자들이 환경적 지속가능성뿐만 아니라 사회적 지속가능성의 증거를 원한다는 점에서도 미소보험에 대한 투자가 중요하다고 할 수 있다.

III(Insurance Information Institute)가 2021년 6월 1일 NAIC에서 발표한 바와 같이 ESG 측면에서 사회의 복원, 회복력을 견인하기 위해 보험자가 기존의 회복과 수리(recovery and repair)에서 예측과 예방(predict and prevent)으로 나아가야 함을 지적한 바 있다. 이를 위해서는 많은 데이터를 기반으로 더 정교한 위험에 대한 모델링과 함께, 보험상품에 예방에 관한 인센티브를 포함할 필요가 있다. 최근 코로나19와 함께 건강보험에 대한 관심이 높아지면서 미소건강보험에서 헬스케어 결합된 상품이 다양하게 출시되고 있기도 하다. 특히 앞서 언급한 MSCI가 헬스케어 등을 꼽고 있다는 점 역시 헬스케어와 연관

54) Harvard Law School Forum on Corporate Governance(2020, 6)

55) MSCI는 사회적 테마로 첫째, 회사 종업원의 건강, 안전 및 능력개발과 같은 인적자원 요소, 둘째, 고객의 프라이버시 및 데이터 보호, 금융 상품의 안전성, 상품의 안전성과 질의 문제에 관련된 제품에 대한 책임(product liability), 셋째, 논란의 여지가 있는 구매(sourcing)와 같은 이해관계자의 반대요인, 넷째, 금융, 헬스케어, 커뮤니케이션에 대한 접근성과 같은 사회적 책무, 마지막으로 기부와 자원봉사와 같은 지역사회와의 관계 요소를 꼽고 있음

된 상품의 디자인 및 저소득계층의 헬스케어 관련 보험상품의 디자인 등 역시 ESG 전략의 하나로 사용될 수 있다. 또한 관련 보험상품의 부담가능한 보험료의 산출이 보험회사의 고유 역량에 달려있다. 이에 따라 글로벌 보험회사인 알리안츠, AXA, 취리히 등이 ESG 경영에 있어 선도자적 위치에 있다는 것은 잘 알려져 있다.

김윤진(2021)은 해외 보험회사들은 성장가능성이 높은 신흥개발도상국에 진출하는 수단으로 미소보험을 활용할 수 있음을 기술하고 있다. 실제 알리안츠는 2019년 기준 수입보험료에 있어 감소세를 보이는 북미, 유럽, 일본 등의 선진국 시장과는 달리 중국 및 아시아 신흥지역에서 10%포인트의 증가세를 기록한 바 있다.

이승준(2021)에 따르면 알리안츠는 1926년 독일에서 최초의 미소보험을 출시하였으며, 그 연장선에서 미소보험을 저소득국가에 공급하고 있다. 2019년에는 인슈어테크 회사인 BIMA 및 독일의 GIZ와 협력을 통해 모바일 미소보험을 출시하였으며, 이는 향후 420만 유로의 가치창출을 기대하는 등, 미소보험의 공급이 알리안츠의 지속가능한 성장을 뒷받침하는 전략이 되고 있다. 또한 저소득국가의 경제성장과 함께 성장할 보험시장에서 우수한 브랜드 이미지 구축을 통한 잠재고객확보에도 좋은 전략이 될 수 있다. 실제 알리안츠는 2020년 MSCI 지속가능평가에서 최상위 등급을 받는 등 ESG에 관련된 평가에서 높은 평가를 받은 바 있으며 이는 알리안츠의 평판 관리 및 투자에 중요한 영향을 주고 있다.

알리안츠 외에도 취리히(ZURICH)와 같은 보험회사는 Blue Marble Microinsurance⁵⁶⁾의 설립 멤버로 신흥국가에 진출 시 해당 국가의 보험회사와 협력하여 저소득층 및 소상공인에게 미소보험을 제공하고 있다. 이들은 지수 개발에 관한 독점적 기술을 활용하여 고객 맞춤형, 낮은 보험료의 보험을 제공함으로써 날씨 및 건강 관련 재해에 가장 취약한 인구를 위한 보호 격차를 메꾸고자 시도하고 있는데, 이는 취리히의 평판 관리 및 장기적인 성장에도 기여할 것으로 기대되고 있다.

스위스 리⁵⁷⁾ 역시 2020년 지속가능한 성장을 위한 전략의 일환으로 미소보험의 공급을 들고 있다. 가뭄으로 인해 가축의 폐사가 빈번한 케냐에서 목동들의 손실 보호를 위해 지수 보험을 제공하고, 위성사진을 통해 방목 상태 확인 후 트리거 충족 시 보험금을 지급하였으며 이는 2017년 일어난 가뭄에서 7만 마리의 가축과 이들과 연관된 10만 명 이상의 사

56) <https://www.zurich.com/en/sustainability/our-customers/blue-marble-microinsurance>

57) <https://www.swissre.com/dam/jcr:9f2f7db8-58ee-4fe2-b994-5b4ed34afbca/swissre-sustainability-highlights.pdf>

람들의 삶을 보호하였음을 홍보하고 있다. 또한 Swiss Re는 2018년부터 이집트에서 비공식 부문에서 일하는 저소득 여성과 같은 소상공인에 대해 질병으로 인한 소득손실에 대한 보험을 제공하였으며, 이 보험은 2019년 말까지 21만 9천 명의 고객에게 제공된 바 있다. 스위스 리는 2020년부터 건강보험의 보장범위를 가족 구성원으로 확대하고 있다. 이들은 이러한 건강보험을 다른 나라에서도 확장 판매하여 2020년 말까지 약 200만 명에게 보험을 제공하고자 한다는 것을 밝히고 있다.

대형 보험회사 이외에도 지역의 특색에 맞춰 해당 지역에 미소보험을 제공하는 지역 보험 회사 역시 증가하고 있다. 아르헨티나에 본사를 둔 보험회사 Rio Uruguay Seguros(RUS)는 ESG 경영을 위해 형평성을 위한 보험(Insurance for equity)이라는 프로그램을 개발하여 저소득계층에 보험을 공급하고 있으며, 해당 보험이 성공적이라는 평가를 얻고 있다.

ESG 경영의 안착을 위해서는 보험 중개업자의 역할 역시 중요하다. Investigating the Social Component of Insurers' Sustainability Practices(2020)는 보험중개업자들이 보험자에 비해 미소보험과 지속가능성 이니셔티브에 대해 소극적인 입장을 나타내고 있음을 지적하고 있다. 보험자는 이들에게 ESG와 연결된 인센티브를 제공하기 위해 적극적으로 노력할 필요가 있다.

라. 저소득계층을 위한 대재해보험 개발

최근 심화되고 있는 기후위기로 인해 발생하는 극단적인 기상현상은 경제적, 환경적 영향 뿐만 아니라 사회적 영향을 끼친다. Knutson et al.(2020)의 연구는 향후 지구 열대 사이클론의 강도는 5%, 강우의 강도 역시 15% 증가할 것으로 예상하고 있다. 세계 기후 위험 지수(Global Climate Risk Index)의 2021년 발표에 따르면, 2000년부터 2019년까지 10년간 극단적인 기상현상으로 인해 47만 5천 명이 사망했으며 전 세계적으로 2조 5,600억 달러의 경제적 피해가 발생한 바 있다.⁵⁸⁾ IFAD⁵⁹⁾는 매년 자연재해가 2천 6백만 명을 빈곤층으로 내몰고, 약 3천억 달러의 재정적 손실을 입힌다고 기술한 바 있다. 보험에 가입하지 않은 중소상공인 및 영세농민과 그의 가족은 재해 손실로 인해 더 많은 채무를 지게 되고, 이에 따라 수확량의 변동으로 인한 식량 불안, 영양실조로 인한 신체적·정신적 질병

58) <https://www.germanwatch.org/en/19777>

59) International Fund for Agricultural Development

이 악화된다.

이러한 기후위기에 대응하기 위해 출범한 파리기후협약 및 2015년 지속가능 개발목표(Sustainable Development Goals: SDGs)은 보험개발포럼(Insurance Development Forum: IDF)의 설립을 가져왔다. IDF는 포용적 보험생태계의 중요한 플레이어이자 보험업계 및 UNDP와 같은 국제기구 사이의 PPP(Public-Private Partnership)로서, 보험을 통해 저소득계층이 자연재해로부터 회복할 수 있도록 돕고 있다. 특히 IDF는 기후변화로 인한 손실 보호에 초점을 맞추고 있는데, 이들에 따르면 전 세계의 기후변화로 인한 대재해손실 중 약 70%는 보험에 가입되지 않았으며, 이러한 비율은 중저소득국가에서 더 높아져 약 90%까지 증가함을 지적하고 있다. 즉, 중저소득국가의 경우 선진국에 비해 대재해손실에 대한 노출은 현저히 높은 반면 그 회복력은 낮은 상황에 처해 있는 것이다. 스위스 리 역시 2020년 재해로 인한 경제적 손실이 2,020억 달러에 달하며, 이 중 70%가 보험의 보호를 받지 못하고 있음을 지적하고 있는데, 저소득국가에서의 피해가 더 크다는 점을 강조하고 있다. 물론 그 중에서도 저소득계층의 피해가 더욱 극심할 것이라는 것은 어렵지 않게 예상할 수 있다. International Fund for Agricultural Development(IFAD) 역시 개발도상국에 있어 보험이 기상현상으로 인한 손실의 약 10%만 보상하고 있음을 추산한다. 이에 따라 향후 기후변화로 인한 대재해 및 코로나19와 같은 팬데믹의 발생에 대비하여 소상공인과 영세농민을 보호하는 보험을 적극적으로 개발할 필요가 있다는 점이 반복적으로 지적된다.

이를 위해 최근 재해에 대해 지수보험(또는 파라메트릭 보험, Parametric insurance)의 제공이 필요하다는 논의가 지속되고 있다. 지수보험은 단독으로 또는 보상 보장을 포함한 패키지의 일부로 기업과 지역사회가 재난 이후 복원력을 갖추기 위해 필요로 하는 유동성을 제공할 수 있다. 또한 이러한 보험은 보험금 조정절차를 없앨 경우 보험 가입자에게 훨씬 더 빨리 자금이 전달될 수 있도록 하여 피해복구의 속도를 높이는 장점을 가지고 있으며, 보험자들은 손해사정비용을 절감할 수 있는 장점이 있다. RMS(Risk Management Solutions)의 연구는 빠른 보험금 지급으로 인해 자금 가용성이 높아지면 재해에 대한 대응도 빨라지며 피해복구도 빨라져 지원금 지급이 지연되는 경우에 비해 3.5배 더 효과적이라는 결론을 내린 바 있다.

실제 기업보험이기는 하나 AXA는 AXA Global Parametrics를 2017년 출시하여 기후위험에 대한 파라미터 기반의 보험을 제공하고 있으며, 스위스 리 역시 2017년 기업보험인

Insur8을 출시하여 태풍 경보신호 8 이상 발생 시 업무중단위험에 대한 보호를 제공하고 있다. 이러한 아이디어는 미소보험에도 적용될 수 있을 것이다. 말라위와 같은 국가는 African Risk Capacity(ARC)⁶⁰를 통해 파라메트릭 농업보험에 가입한 바 있다. 또한 2021년 11월 재보험그룹인 Chaucer 와 지수보험 스타트업인 Yohahu는 카리브 해에서의 허리케인으로 인한 손실 발생을 위해 미소보험을 출시한 바 있다. 이 지역은 최대 60% 이상의 사람들이 보험에 가입되어 있지 않은 것으로 알려져 있으며 이로 인해 보험 격차가 약 500억 달러로 추산되는 지역이었다. 특히 전통적인 허리케인 보험은 주택 가치 대비 보험료가 산정되어 보험료가 높아 소득이 낮은 이 지역민들이 가입하기 어렵고 보험금 산정까지 걸리는 시간도 길었으나, 온라인으로 가입 가능한 지수보험의 경우 트리거 발생 시 24시간 이내 또는 최장 열흘 이내에 보험금 지급이 가능하고 보험료가 낮은 만큼 기후 변화에 대한 복원력 향상에 도움이 될 것으로 보인다. III에 따르면 지수보험은 2020년 이후 더 많은 관심을 받고 있으며, Artemis에 따르면 이러한 상품에 대한 수요는 2020년 코로나19 대유행과 관련된 변동성에 의해 주도된 것으로 보인다고 한다.

인도네시아의 경우 환태평양 불의 고리(Ring of Fire)에 위치한 까닭에 쓰나미, 화산폭발, 홍수 등의 재난이 정기적으로 발생하며 이에 대한 대응과 복구에 있어 재정적 부담이 큰 국가 중 하나이다. 인도네시아 재무부는 2021년 재해에 대해 선제적 재정관리에 대비하는 전략 중 하나로 지수보험의 확대를 고려하고 있기도 하다. 이 외에도 미국에서는 미래의 유행병에 대한 보험의 일환으로도 지수보험을 논의하고 있다.

마. 비공식적인 위험 공유 집단의 활용

최근 인슈어테크 스타트업 중 P2P보험을 취급하는 경우 개별 개인들 간 위험을 공유할 수 있는 플랫폼을 제공하는 분산형 모델의 사업이 등장하고 있다. 2010년 설립된 Friendsurance는 지인들이 조직한 위험공유그룹에 보험을 제공하고 있다. 이들은 공동기금을 적립하여 서로의 손실에 대해 공동으로 책임을 부담하되, 공동기금의 일부는 Friendsurance가 중개하는 보험회사에 보험을 구입하고 기금을 초과하는 손해의 경우에는 보험이 보상하는 형태를 갖는다. 2015년 설립된 레모네이드(Lemonade) 역시 자선단체와 사회적 대의를 중심으로 포레집단을 조직하고, 이들에게 레모네이드가 제공하는 온라인 플랫폼에서 주

60) ARC는 기후위험에 대비한 보장을 제공하기 위해 아프리카연합 회원국으로부터 기금을 조성하여 위성기상감시시스템인 Africa RiskView를 활용해 파라미터의 크기를 결정함

택 소유자 또는 임대자 보험을 판매하고 있다.

이러한 방식의 P2P(Peer to Peer) 방식을 보험에 활용하는 것이 도덕적 해이와 같은 비대칭정보의 문제를 줄여주고, 무임승차자 문제를 우려하여 보험 가입을 꺼리는 소비자를 유인하기에 유리할 수 있다. 기존 문헌들에서도 지적하듯이 비공식적 위험 공유 그룹에 단체보험을 제공하는 것이 보험에 대한 경험 공유, 지식의 확산에도 긍정적이어서 해당 보험 외 타 보험의 수요도 높일 수 있다. 역시 P2P 방식인 중국의 Xiang Hu Bao의 예에서도 살펴볼 수 있듯이 소액의 상호부조 건강보험에 가입한 개인들의 보험 수요가 높아졌음을 확인할 수 있다. 또한 위험 공유 그룹에 단체지수보험을 제공할 경우에는 서로 보완적인 역할을 통해 보험 수요를 높일 수 있음 역시 기존 연구를 통해 확인할 수 있다.

다만 이러한 위험공유그룹의 조직에 있어서는 최대한 도덕적 해이와 역선택을 줄일 수 있는 방향으로 설계할 필요가 있다. 공유그룹의 규모가 지나치게 커지거나, 친밀도가 지나치게 낮은 경우에는 도덕적 해이의 문제가 발생하기 쉽다. 중국의 Xiang Hu Bao 역시 가입자가 1억 명을 넘는 등 가입자가 증가함에 따라 사고발생률이 증가하고, 이에 따라 건강한 가입자의 이탈이 발생하는 등의 역선택 문제도 무시할 수 없었다는 점에 유의할 필요가 있다. 즉, 가장 효율적인 규모의 위험 공유그룹 크기에 대해 주의깊은 연구가 필요하다.

바. 보험 교육 투자 및 보험자 신뢰의 확보

UNEP(United Nations Environment Programme) FI(Finance Initiative)에서도 지속가능한 보험을 위해 위험, 보험에 관한 교육 프로그램을 개발하고 지원할 것, 국제기구 및 NGO 등과 소통하여 위험관리 및 위험이전 전문지식을 제공할 것, 위험관리의 이점에 대해 대중들의 인식을 제고시킬 것을 주문하고 있는바, 장기적인 관점에서 보험 관련 교육에 투자할 필요가 있다. Antonia et al.(2018)의 연구는 금융이해도의 제고가 금융 포용에 긍정적인 영향을 준다는 것을 지적하고 있다.

보험에 대한 교육은 장기적으로 보험사기 및 도덕적 해이를 줄이는 데에도 긍정적인 영향을 줄 수 있을 뿐만 아니라 보험자의 신뢰도도 높일 수 있는 중요한 방식이다. 기존문헌들 역시 보험에 대한 교육 및 보험상품에 대한 이해가 보험자에 대한 신뢰에 긍정적인 영향을 미쳐 보험 수요의 확장에도 영향을 줄 수 있음을 기술하고 있다. 다만 이후 정부의 역할에서도 기술하는 바와 같이 정규 교육과정에서 금융교육과 함께 보험에 관한 교육을 다

를 수 있는 것은 정부 소관으로 보험자들의 노력만으로 가능한 것이라고 볼 수는 없다. 그러나 보험자들 역시 보험에 관한 지식의 체계적인 전파를 위해 고등교육기관인 대학에 보험 교육 투자를 활성화하거나, 기타 협회 등을 통해 초중고 학교와 연계한 보험 교육을 늘릴 필요가 있다. 남아프리카 보험회사인 Hollard 의 경우 자사의 금융이해도를 높이기 위한 프로그램인 StreetWise Finance(SWF) 프로그램을 통해 게임화 방법론 등을 사용하여 예산편성부터 금융이해에 대한 기초를 제공하고 있다.

한편 보험과 위험관리에 관한 교육 투자는 ESG의 S와도 연계될 수 있으므로 이에 대한 투자에 적극적인 시도를 할 필요가 있다. Microinsurance Network와 Katie School of Insurance and Risk Management가 공동으로 발간한 Investigating the Social Component of Insurers' Sustainability Practices(2020)에 따르면, 대형 보험회사(자산 기준)의 미소보험과 관련한 지속가능성(sustainability) 이니셔티브 중 위험관리 교육을 꼽은 응답자가 88%로 2위⁶¹⁾로 나타났다는 점을 지적하고 있다.

보험자 신뢰를 확보하기 위해서는 앞서 기존 문헌에서 살펴본 바와 같이 신뢰할 수 있는 개인과 조직이 보험회사와 결합하여 보험을 제공하는 것이 도움이 될 수 있다. 또한 보험에 대한 긍정적인 경험이 가능하도록 충분한 급여가 지급되게 보장하는 것과 보험금 지급에 관한 법적 분쟁을 줄이는 것이 중요하다. 특히 잦은 법적 분쟁의 경우 보험자에 대한 평판과 신뢰를 훼손하는 중요한 요인으로 작용한다. 인슈테크의 발전으로 인해 비대면 영업이 늘어나는 추세이나, 여전히 대면 영업의 영향력을 무시할 수 없는 만큼 보험중개업자와 판매조직의 영업행위로 인한 보험자의 신뢰 훼손을 막기 위해 노력해야 한다. 다만 보험금 지급의 경우 보험사기를 주의하여 정책을 수립할 필요가 있다.

2. 정부의 역할

가. 보조금의 지급

기존 문헌연구에서 살펴보았듯이 초기 미소보험시장조성단계에서는 보조금의 지급이 필요하다는 연구들이 다수 존재한다. Duflo, and Banerjee(2011)와 Cole, Gine, Tobacman, et

61) 영양 및 식수의 제공을 꼽은 응답자가 96%로 1위를 차지했음(복수 응답 가능)

al.(2013)은 미소보험의 수요를 진작시키기 위해서는 대규모의 보조금 공급이 필요하다는 점을 강조하고 있다. 특히 Duflo, and Banerjee(2011)는 가나에서 정부가 농민에게 기상 보험 가입을 위한 보조금을 지원한 정책이 강력한 효과를 발휘했으며, 보험에 가입한 농민들이 결국 끼니를 거르는 비율도 낮게 나타났음을 지적하는 Karlan et al.(2012)의 연구를 바탕으로 강력한 보조금 정책을 사용할 것을 주문하고 있다. Karlan et al.(2012)의 연구는 가나 지방에서 1,350명의 농부를 대상으로 조사한 결과 보조를 통해 저렴한 보험에 가입한 농부의 경우 농작물에 비료⁶²⁾를 사용하는 비율이 높아져 더 높은 소득을 거둘 수 있었음을 보이고 있다. 특히 이들은 보조금 정책이 정부 재정을 압박할 수도 있으나, 시간이 지날수록 보험에 대한 이해가 넓어지고 보험시장이 성장할 것이므로 단계적으로 보조금의 규모를 줄여나가 궁극적으로는 폐지할 수 있을 것이라고 전망한다. 또한 최악의 경우 보조금의 규모를 줄이지 못하거나 민간보험시장이 충분히 성장하지 않더라도 정부의 재정 투입 대가로 개인이 위험관리의 부담에서 벗어나고 위험을 헛지할 수 있게 됨으로써 얻는 잠재적인 이득이 더 클 것임을 강조한다. 결론적으로 이들은 보조금을 지원하는 보험 정책이 공적 자금을 이용해 공익을 도모하는 최적의 분야라고 주장하고 있다. Douvan et al.(2020)의 연구 역시 잘 설계된 보조금이 건강보험의 수요탄력성을 높일 수 있음을 보이고 있다. Janzen, Carter, and Ikegami(2020)의 연구는 이론적으로 자산보험시장의 도입이 빈곤과 사회보호를 위한 비용을 모두 감소시키며 취약계층을 위한 보험료 보조 방식으로 대규모의 공적 재정을 활용하는 방식을 제안하고 있다.

미국 정부의 경우 ACA(Affordable Care Act)로 건강보험료 세액 공제 혜택을 제공하고 있는데 이 역시 보험료 보조금의 한 형태라 할 수 있다. 2021년 초를 기준으로 세액공제를 통한 평균 보조금 규모는 월 평균 보험료 부담 575달러 중 486달러를 차지하고 있다. 또한 코로나19의 영향으로 2021년에는 실업수당을 받는 사람들을 위해 건강보험료를 전액 보조하는 것이 가능해졌다. 이러한 건강보험료 보조를 받기 위해서는 개인의 소득이 연방빈곤수준(Federal Poverty Level)의 특정 범위에 속해야 한다. 대부분의 주에서 Medicaid 자격이 빈곤층 평균 소득의 138%까지의 소득자를 대상으로 확대되어 보험료 보조를 받기 위해서는 138% 이상부터 400% 사이의 소득자가 보험료 보조를 받을 수 있다. 다만 2021년과 2022년의 경우 코로나19 구제 계획(ARPA)⁶³⁾으로 이러한 소득의 상한

62) 낮은 강우량 등의 기상 충격으로 수확에 실패하더라도 비료의 비용은 부담해야 하므로 영세농민에게는 비료의 투입이 위험한 투자로 간주됨. 비료 사용의 기피 또는 고수의 작물의 재배 기피는 위험이 기술적 혁신과 투자를 저해하여 수익을 낮추고 빈곤을 지속하게 만들 수 있는 예가 될 수 있음

63) American Rescue Plan Act

선을 없앤 바 있다. Rae et al.(2021)은 ARPA의 결과 보조금 지원 대상자가 1,810만 명에서 2,180만명으로 20% 이상 증가하고, 월 평균 70달러를 절감할 수 있을 것이라 추정하고 있다.

한편 보조금 정책은 일반적으로 저위험 개인의 보험 가입을 유도하는 데 더 도움이 될 수 있다. 고위험군은 보조금이 낮더라도 보험에 가입할 가능성이 높기 때문에, 저위험 개인(일반적으로 젊고 소득이 낮은 개인)의 경우에 보조금의 지급이 더 효과적일 수 있으며, 이는 보험의 풀을 개선하고 보험료를 낮추는 효과도 나타날 수 있다.

이러한 보조금 정책은 대규모 재해에 취약한 저소득계층을 고려할 때, 이들을 위한 미소보험의 개발에 있어 개인이 지불가능한 수준의 보험료를 산출하는 데 있어서도 유효할 수 있다. 또한 앞서 기존 문헌 연구에서도 살펴보았듯이 논란이 존재하기는 하나 보조금의 지급이 보험을 경험할 수 있는 기회를 제공한다는 점에서도 수요를 진작시킬 수 있는 요인이 될 수 있다. 보조금 지급을 위해 세액공제와 같은 다양한 방법을 이용할 수 있겠으나 중요한 것은 보장규모의 선택이 연속적인 것이 아니라 이산적이라는 점에서 더 높은 보장 수준을 선택할 수 있도록 보조금의 규모 역시 충분한 수준에서 설계되어야 한다. 또한 지역 및 보험에 따라 보조금의 지급에 따른 보험 수요의 변화가 다른 수준으로 나타나는 만큼 세분화하여 탄력성을 측정할 필요도 있다.

다만 보조금의 지급은 도덕적 해이를 유발할 가능성도 있다는 것에 유의해야 한다. Feldstein, and Friedman(1977)은 미국 건강보험시장에서 고용주에 대한 비과세 도입이 미국의 의료지출 증가에 책임이 있다고 주장하며 보조금이 도덕적 해이를 통해 국가의 의료지출을 증가시킨다고 지적하고 있다. Finkelstein(2002)과 Goda(2011)의 연구 역시 보조금이 일부 사람들의 보험혜택을 증가시킨다는 근거를 제시하고 있으며, Finkelstein et al.(2012)은 보조금을 통해 증가한 보험혜택이 의료비 지출 증가로 이어진다는 실증 근거를 제시하고 있다. 이러한 도덕적 해이의 문제는 주로 사후적인(ex-post) 도덕적 해이의 문제가 일어나는 의료시장에서 주로 발생하며, 의료시장의 도덕적 해이는 의료서비스 공급 체계에 영향을 받는다. 그러나 이러한 사례는 다른 보험시장에서도 보조금의 수준이 수요를 자극할 만큼 충분하되 도덕적 해이의 문제를 최소화할 수 있는 수준으로 섬세하게 설계될 필요가 있다는 점을 시사한다.

또한 보조금의 지급은 다른 정부정책의 효율성 제고를 위한 방식과 동일하게 그 범위와 지원기간이 예측가능하고 일관되게 이루어져야 하며, 그리고 시스템을 기반으로 이루어

저야 할 필요가 있다. 선심성 정책과 연관되어 비일관적으로 지급되는 보험료 보조금의 경우 오히려 보험 수요를 교란할 수 있어 룰에 따라 지급되는 세심한 디자인이 필요하다.

나. 민관 파트너십의 구축

미소보험은 그 특성 상 민간의 영역에만 맡겨놓기 쉽지 않다. 특히 아직도 끝나지 않고 있는 코로나19는 보험의 편익을 재확인하고 공공의 이익을 추구하기 위해 보험자, 규제당국 및 시민단체가 서로 협력하게 하는 계기가 되고 있다. 중복된 자원의 분배를 피하고 민관의 파트너십 구축을 통한 협업을 통해 효율화를 시도하는 노력이 중요하다. ICII(International Conference on Inclusive Insurance)의 디지털에디션에 따르면 민관협력(Public-Private partnerships: PPP)가 수백만 명의 사람들에게 낮은 가격의 포용적 보험(inclusive insurance)을 제공하고 있다. 스위스 리도 최근 10년 동안 약 600여개의 PPP에 관여했음을 밝히고 있다. 이외에도 Allianz, Chartis, Zurich 등과 같은 보험회사들이 지속적으로 저소득국가에 PPP를 통해 미소보험을 공급하고 있다.

UNEP FI는 2012년 보험업권의 지속가능경영에 관련한 국제협약인 지속가능보험⁶⁴원칙(Principles for Sustainable Insurance: PSI)을 선포한 바 있다. 미소보험은 PSI 중 첫째, 보험자가 위험관리 및 언더라이팅에 사회적 이슈를 통합할 것, 둘째, 위험을 감소시킬 수 있는 상품 및 서비스를 개발하여 사회 이슈에 긍정적인 영향을 주고 위험관리 서비스의 질을 높일 것, 셋째, 보험자가 정부, 규제기관, 국제기구 및 NGO와 같은 기타 주요 이해관계자들과 협력하여 위험을 관리하라는 원칙에도 부합한다.

지속가능개발목표(SDG)의 채택과 기후비상사태에 대한 정치적 관심이 높아지면서 국제기구, 기부자, 정부, 규제기관 및 산업계 사이에서 기후위험을 다루는 것에 대한 관심이 커지고 있다. 이전에는 농부들을 보호하기 위해 농업보험에 초점을 맞추었지만, 기후 위험에 대한 더 넓은 접근법은 기후 사건이 다른 위험 범주, 다른 유형의 근로자와 경제 활동, 그리고 도시와 시골 인구에 미치는 영향을 고려하기도 한다.

64) UNEP FI에 따르면 지속가능보험이란 환경, 사회, 지배구조 이슈와 관련된 위험과 기회를 확인하고 평가하며, 관리하고 모니터링 함으로써 이해관계자와의 소통을 포함한 보험업계 공급사슬 내 모든 활동을 미래지향적이고 책임감 있게 수행하는 전략적 접근방식임. 지속가능보험 원칙은 보험산업이 위험을 줄이고, 혁신적인 솔루션을 개발하며, 기업의 성과를 개선하고, 환경적, 사회적, 경제적 지속가능성에 기여해야 한다는 것으로, 보험이 사회와 경제의 회복탄력성, 포용성 및 지속성의 구축에 대한 기여도를 강화하기 위한 글로벌 이니셔티브임

2019년 UNDP와 독일 연방경제협력개발부(BMZ), 보험개발포럼(IDF)은 취약 20개국의 기후위험금융 및 보험프로그램을 지원하기 위해 최대 3,000만 유로에 달하는 기금을 지원하는 3국 간 협약을 발표했다. 독일 정부는 2021년 9월 출범한 UNDP의 보험 및 위험금융 시설(IRFF)을 통해 포용적 보험을 지원하기 위한 추가 자금 지원이 가능해졌다. 이외에도 OECD 국가들의 몇몇 다른 정부들은 기후 위험에 대비하기 위한 자금 조달을 계속하고 있다. 특히 포용적 보험시장의 개발에 대한 지지는 프랑스, 독일, 룩셈부르크, 네덜란드 및 스위스를 포함한 많은 정부로부터 꾸준히 이루어지고 있다.

국가 차원에서는 유엔 세계식량계획(WFP) 및 옥스팜 방글라데시와 협력하여 방글라데시의 농업 종사자들을 재앙적인 홍수로부터 보호하기 위해 2020년 그린델타의 홍수 보험이 시작되었다. 자메이카에서는 GK보험이 농수산부와 손잡고 농어업인 모두를 위한 지수보험상품을 다시 출시해 극단적 피해를 막았다. 콜롬비아에서는 독일 개발 은행(KfW), InsuResilience Solutions Fund 및 Medellín 시장이 공동으로 기후 위험에 대한 도시 복원력을 개선하기 위한 파라메트릭 보험 파일럿 프로그램을 Medellín에서 시작하기도 했다.

정부가 팬데믹 관리에 재원을 집중시키면서 농업과 기후 보험을 위한 재정 여력은 일시적으로 축소되는 양상을 보이지만, 기후 위험에 집중해야 한다는 대외적 요구는 지속되고 있다. 기후와 건강 사이의 강한 연관성을 고려할 때, 정부는 상호 연관된 건강 및 기후 위험을 포함한 대재난적 위험을 관리하기 위한 민간 보험의 투자를 자극할 필요가 있다.

다. 효과적인 정부의 개입 및 규제의 정비

미소보험시장의 성장과 정착을 위해서 정부가 적극적으로 개입할 것을 주문하는 연구들이 존재한다. Yan, and Faure(2021)은 중국의 케이스를 근거로 미소보험시장에서 정부의 개입의 중요성을 강조하고 있다. 특히 중국의 미소보험시장이 심각한 시장 실패에 시달리고 있는 만큼 이러한 시장을 활성화하기 위해 정부가 적극적으로 개입을 시도하고 있는 상황을 고려하여 중국 정부의 4가지 주된 개입⁶⁵⁾의 효과를 평가한다. 이들은 보조금이 혁신적인 시장 관행을 지원할 때, 보험상품을 이해하기 쉬울 때, 보험 판매 업체가 적절한 교육을 받고 자격을 취득할 때, 단체 보험이 갱신 가능할 때에만 정부의 개입이 효과적일 수 있음을 강조한다.

65) 보조금의 지급, 보험의 단순화(simplification), 단체보험의 활용, 판매 채널의 구축이 그것임

일관된 정부의 정책 역시 중요하다. 재해 또는 사고에 대해 대규모의 인도적 지원이 반복될수록 보험의 필요성이 낮아져 보험 수요를 낮출 수 있다. 정부의 정책적 개입이 보험시장을 축소할 수도 있다는 것이다. 다만 이러한 주장은 정부가 인도적 지원을 해서는 안 된다는 것을 의미하는 것이 아니다. 인도적인 지원과 미소보험에의 가입을 연계하는 방식을 통해, 미래의 위험에 대해 전향적인 관리가 가능하도록 지원할 수 있을 것이다.

Coydon, and Molitor(2011)에 따르면 인도에서는 보험회사가 의무적으로 농촌과 사회 부문에 정해진 비율의 보험상품을 제공하고 있다. 정부가 시장조성자로서의 역할을 충실히 수행하고 동시에 규제가 효율성을 얻기 위해서는 이러한 규제에 관련해 보험자에게 적절한 인센티브를 제공하는 것이 필요할 수 있다. 또한 민영 보험회사들이 공동으로 상품을 개발하거나 판매할 수 있도록 지원하고 해당 상품에서 발생하는 일정 수준 이상의 손실에 대해서는 정부가 일종의 재보험자 역할을 통해 손실을 보전할 수 있도록 지원하는 것도 가능하다.

한편 민간이 공급하기 어려운 보험상품의 경우 정부가 적극적으로 개입할 필요가 있다. 그 대표적인 분야가 최근 코로나19로 인한 중소기업인의 영업중단손실에 대한 보장이다. IFC(International Finance Corporation)에 따르면 중소, 영세기업(Medium, Small and Micro Enterprises; MSMEs)이 전 세계 모든 사업의 90%를 차지하고 있으며, 전체 일자리의 절반 이상을 제공하고 있으며, 이들에 의해 창출된 일자리와 부는 지속가능한 개발 목표(SDG 8)인 양질의 일자리와 경제성장을 달성하는 데 필수적이다. 그러나 대부분의 MSME, 특히 그중에서도 신흥국의 MSME는 보험 적용이 매우 부족하다. Cenfri(2020)⁶⁶⁾의 연구에 따르면 사하라 사막 이남의 아프리카에서는 MSME 중 2%만이 보험에 가입되어 있으며, MSME가 1억 명 이상의 사람들에게 생계를 제공하는 인도에서는 단 5%만이 코로나19로 인한 건강 및 사업 중단 위험으로부터 보호되고 있다고 한다. UNDP의 IRFF(Insurance and Risk Finance Facility)에 따르면 팬데믹 기간 동안 전 세계적으로 가장 심각한 타격을 입은 부문의 4억 3천 6백만 개 이상의 기업이 사업 중단의 위험에 처해 있으며, UNDP는 10개 개발도상국의 1억 7천만 개 이상의 MSME에 사업 중단 위험에 대한 보험 제공을 목표로 하고 있음을 발표했다.

Cenfri(2020)는 보험자들이 MSME에 대한 자체 경험과 데이터가 부족하고, 규제가 안정적이지 않아 시장 진입을 망설이고 있음을 지적하고 있다. 실제 가나에서는 단체보험의

66) https://cenfri.org/publications/managing-risks_rethinking-insurance-for-msmes/

경우 방카슈랑스를 통해 판매될 수 없고 개인 보험만이 허용되는 등의 규제의 제약이 존재한다. 이러한 사례는 정부가 적극적으로 미소보험시장의 특성에 맞게 규제를 탄력적으로 운용할 필요가 있음을 의미한다. 또한 MSME 시장은 보험 수요가 이질적이고 표준화되기 쉽지 않다. 이는 MSME는 크기, 연령, 종사 사업 등에 있어 큰 차이가 존재하는 경우가 많기 때문이다. 한편 한상용·문혜정(2021)에서도 지적한 바와 같이 팬데믹으로 인한 영업 중단 손실의 경우 보험자의 지불 능력 관점에서 단독으로 위험의 인수가 어려울 수 있다. 이에 따라 한상용·문혜정(2021)이 제시한 보험자의 위험 보상 한도를 정하고, 보상 한도를 초과하는 손실에 대해서는 정부가 위험을 분담해주는 방식 역시 대안이 될 수 있다. 또한 앞서 언급한 바와 같이 참여 보험자에 대해 적극적인 인센티브 지원이 필요하다.

한편 국가별 의료체계가 다르기는 하나 코로나19로 인해 건강 위험에 대한 개인의 관심이 증가하였으며 이에 따라 원격 의료와 결합된 건강보험상품의 필요성도 증가하고 있다. 이에 따라 앞서 살펴본 바와 같이 미소건강보험시장이 급격하게 성장하고 있다. 미소건강보험의 경우 원격 의사의 상담 및 예방 서비스의 제공과 같이 정부와의 제휴를 통해 원격 의료서비스를 급부의 형태로 제공하는 건강보험상품의 제공도 가능하다. AXA는 2020년 9개의 개발도상국에 대해 제공하고 있는 15개의 포용적 보험에 원격 의료 서비스를 급부로 추가하였으며, 이 보험의 보호를 받는 사람의 수는 180만 명에 달한다. 이러한 미소보험상품의 공급을 위해서 역시 정부의 규제완화와 인센티브 제공이 수반될 필요가 있다.

Karlan et al.(2012)은 규제환경을 평가하여 보험회사와 규제기관이 처음부터 협력하여 보험상품을 개발해야 함을 지적하고 있다. 확장가능하고, 지속가능하며 국지적인 정책당국의 개입을 위해 보험회사와의 신중한 소통 및 협력이 중요하다는 것이다. 실제 Microinsurance Network는 2020년 보고서에서 정부의 지원과 보조금이 있는 국가에서는 농작물과 가축에 관련된 미소보험시장이 급격하게 성장한 반면, 정부의 지원이 없는 경우 해당 보험이 원하는 효과를 달성하지 못했음을 지적하고 있다. 또한 정부가 개별 미소보험에 대한 선택권을 개인에게 주는 것도 필요하다. 과도한 번들링이나, 특정 상품에만 보조금을 지급하는 것은 원하는 만큼의 정책효과를 내지 못할 가능성이 크다. 말레이시아의 경우 개인에게 포용적 보험에 가입하기 위한 일종의 상품권을 지급하고, 상품 선택은 개인이 선택할 수 있도록 하는 보조금 프로그램을 개발하고 있다. 물론 이러한 프로그램의 성공을 위해서는 보험자들이 다양한 소비자의 니즈를 반영할 수 있는 미소보험상품을 제공할 수 있도록 보험자에 대한 인센티브를 제공하는 것이 동반되어야 할 것이다.

라. 교육을 통한 금융이해도의 제고

Holiday(2019)는 인슈어테크가 개발도상국에서 어떻게 보호의 격차를 줄일 수 있는지에 대한 기고문에서 소상공인을 포함한 많은 사람들이 스스로가 직면한 위험(질병, 홍수로 인한 인명 및 재산 피해, 화재로 인한 사업 손실 등)을 정확히 이해하지 못하고 있음을 지적하며 이를 위해 게이미фика를 통한 교육(Gamification), 웹 활용 교육 및 콜센터와 챗봇의 활용이 중요하다고 지적하고 있다. 그러나 더욱 중요한 것은 저축, 대출을 통한 부의 축적 및 부의 보호를 위한 보험을 이해할 수 있도록 학교에서 금융교육이 시작되는 것이 가장 이상적임을 강조한다. 이는 OECD(2012)⁶⁷⁾의 가이드라인과도 유사한 내용이다. OECD 역시 정규 학교 교육과정에 금융교육을 포함하는 것이 효율적이며 공정한 방법인 동시에 건강과 같은 분야에도 긍정적인 영향을 미치는 등 잠재적으로 좋은 효과를 갖는다는 것을 지적하고 있다. 특히 OECD는 가능한 한 일찍, 가급적이면 정규 학교 교육과정이 시작될 때 금융교육 역시 시작되어야 한다는 것을 권고하고 있다.

금융이해도가 성장 및 낮은 소득 불평등도에 미치는 긍정적인 영향은 여러 문헌에서 발견된다(Beck, Demirguc-Kunt, and Peria 2007; Levine, Loayza, and Beck 2000). Lusardi, and Mitchell(2014)의 연구는 높은 금융이해도를 가진 사람일수록 부를 축적할 가능성이 더 높음을 보이고 있다. Hasler, and Lusardi(2018)의 연구는 금융이해도가 높은 사람일수록 비상 지출, 날씨 및 소득 충격에 대처할 수 있는 더 큰 능력을 가지고 있음을 지적하고 있다. 이외에도 금융이해도가 낮은 개인일수록 더 고비용의 대출을 사용하고 부채를 관리하는 능력이 낮음을 지적하는 연구도 존재한다(Utkus, and Young 2011; Lusardi, and Tufano 2015) 이들의 연구결과는 금융이해도가 저축과 부의 축적에 결정적인 역할을 한다는 것을 의미한다.

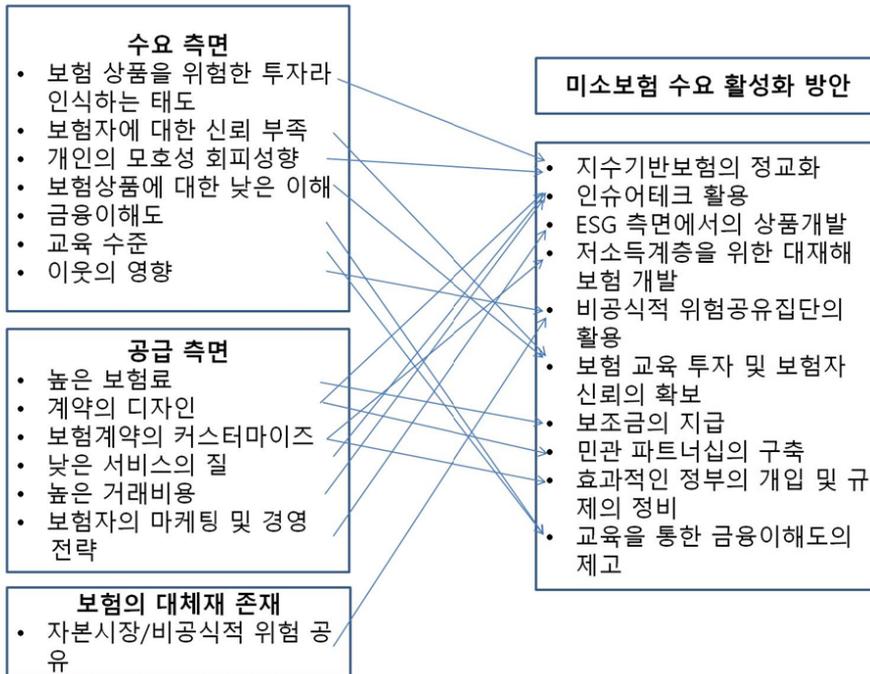
금융 전반에 걸친 교육, 보험의 기술적 특성, 보험의 개념 등을 잘 이해하게 하기 위해 교육을 강화하는 것은 복잡한 보험상품의 특수성에 대한 이해를 높여 지식을 크게 향상시키고 장기적으로는 수요를 증진시킬 수도 있으나 단기적으로는 효율성이 떨어지는 방법일 수 있다. 따라서 국가적으로 장기적인 관점에서 금융교육에 투자하고, 단기적으로 그 효과를 평가하기보다는 장기적인 관점에서 기다릴 필요가 있을 것이다.

67) <https://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/2012%20Schools%20Guidelines.pdf>

3. 정리

3장의 기존 연구로부터 도출된 미소보험 수요에 영향을 미치는 요인과 4장의 수요 진작 방안 간 관계는 다음 그림과 같이 요약될 수 있다. 이러한 요인들 간 수직적인 계층 관계가 존재한다고 보기는 어렵다. 또한 각 요인들이 서로 복합적으로 보험 수요에 영향을 미치고 있음을 기술한 바 있다. 이에 따라 다음의 <그림 IV-1>은 수요 활성화를 위해 본 연구에서 기술한 방안에 대해 단일 요인만이 연관된 것은 아니며, 각 요인에 대해 가장 연관성이 높은 방안이 연결되는 방식으로 작성되었음을 부연해둔다.

<그림 IV-1> 미소보험 수요에 영향을 미칠 수 있는 요인과 수요 활성화를 위한 방안



Chandhok(2009)는 미소보험을 통해 빈곤을 퇴치할 수 있으며, 이는 국가의 발전으로 이어질 수 있음을 기술하고 있다. 보험 접근성이 개선되면 직간접적으로 생계가 향상되고 빈곤이 감소하며 지속가능한 경제 발전 기회가 창출될 수 있기 때문이다.

유례없는 팬데믹이 지속되고 있는 상황에서 빈곤과 양극화의 문제는 더욱 심각해지고 있으며, 기후 위기에 대한 경각심은 그 어느 때보다 높다. 재난은 더욱 빈번해지고 있으며, 재난의 규모 역시 지속적으로 상승하고 있다. 실제 III의 2021년 발표에 따르면⁶⁸⁾ 1980년대 이후 자연재해로 인한 보험 손실은 700%까지 증가했고, 미국 역사상 가장 피해가 큰 자연재해 5건 중 4건이 최근 10년간 발생했음을 지적한다. 다만 이러한 재난 위험은 개발도상국에만 국한된 것이 아니라 선진국에게도 영향을 미치며, 그 안에서도 저소득층에게 더 큰 영향을 미칠 것이 자명하다.

미소보험시장은 팬데믹 기간에도 꾸준히 성장하고 있으나, 여전히 보험 수요는 기대만큼 높다고 할 수 없다. 이를 설명하기 위한 다수의 연구들은 미소보험의 수요 부족이 어디서 기인한 것인가에 그 초점을 두고 있다. 많은 연구들이 수요 측면에서 개인이 보험상품을 위험한 투자로 인식하는 태도, 보험자에 대한 신뢰의 부족, 모호성 회피성향, 보험상품에 대한 이해, 금융이해도와 교육 수준, 이웃의 영향 등이 보험의 수요에 영향을 미칠 수 있음을 기술한 바 있다. 한편 공급 측면에서 높은 보험료, 계약의 디자인, 낮은 서비스의 질, 보험 계약의 커스터마이징, 높은 거래비용 등이 원인이 될 수도 있었으며, 자본시장에 대한 접근성이나 비공식적인 위험 공유 메커니즘의 존재와 같은 보험의 대체재 존재 여부 역시 보험 수요에 영향을 미칠 수 있었다. 그러나 이러한 연구들은 개별 요인들이 다른 요인에 종속되는 요인이 아닌 독립적인 요인인 동시에, 미소보험의 수요 부족이 명확한 개별 요인에 기인한 것이 아니라는 점을 강조하고 있다. 즉, 미소보험의 수요 부족은 앞서 언급한 요인들이 복합적으로 영향을 미치는 문제임을 보여준다. 특히 이러한 만성적인 수요 부족은 미소보험뿐만 아니라 전통적인 보험시장 역시 직면하고 있는 고질적인 문제임을 알 수 있다. 우리나라에도 풍수해보험, 농작물재해보험 등의 정책성 보험 역시 그 판매

68) https://www.iii.org/sites/default/files/docs/pdf/naic_06012021.pdf

가 저조하다는 사실이 알려져 있다. 이들 연구는 수요의 확대를 위해 민간과 정부가 나아가야 할 방향을 제시하고 있으며, 기후위기와 같은 거대위험에 대한 안전망 마련을 위해 민간과 정부가 서로 협력할 필요가 있음을 보여준다. 동시에 미소보험뿐만 아닌 전통적인 보험시장에서의 수요 활성화에도 시사하는 바가 있다.

최근 인슈어테크가 발전하고 있는 것은 미소보험시장이 단순 공익목적사업이 아닌 거래비용의 절감을 통해 충분히 시장성을 확보할 수 있는 시장이 될 수 있으며 장기적으로 보험자의 성장을 위해 관리해야 하는 시장임을 보여준다. 또한 ESG에 대한 관심이 높아지고 있는 것 역시 투자자들이 보험자로 하여금 미소보험시장에 관심을 가지고 적극 진입할 것을 요구할 수 있음을 의미한다. 최근 국내 보험회사들 역시 PSI(Principles for Sustainable Insurance)에 가입하고 있으며 ESG 경영활동을 본격화하고 있다. 이에 따라 국내의 보험회사들 역시 동남아 등지의 해외 미소보험시장에 적극적으로 진출할 것을 검토할 필요가 있다. 이들 국가의 장기적인 성장 추세와 국내 보험시장의 포화정도를 고려할 때 이는 보험회사의 장기적인 생존전략 및 투자자를 위해서도 필요한 전략이라 할 수 있다. 또한 국내에서도 ESG의 측면에서 미소보험시장에 적극적으로 진출할 필요가 있다. 특히 우리나라의 경우 공적복지의 발달로 최하위계층에 대해서는 정부가 사회적 안전망을 제공하고 있다고는 하나, 차상위계층 또는 최근 주목받고 있는 플랫폼노동자와 같은 깃 경제의 단기 계약 노동자, 금융소외계층과 같은 사회취약계층으로 그 적용대상을 확대하여 건강 및 소득보장을 위한 미소보험 제공을 고려해볼 필요가 있다. 이들 계층에 대해 소액을 보장하는 단기보험을 공급하는 경우 보험에 대한 경험치를 높여 보험에 대한 이해도를 높이고 보험자에 대한 신뢰를 확보하여 장기적인 보험 수요로 연결하는 시도가 필요할 것이다. 또한 다른 노동자에 비해 소득 및 상해 등의 위험 노출도가 높은 이들에 대해 보호를 제공하는 것이 사회적 후생을 높여준다는 점에서 ESG 관점에 따라 적극적으로 시장 진입을 고려할 필요가 있다. 선진국에서의 보험 수요가 자동차, 재산보험에서 시작하는 것과는 달리 개발도상국의 미소보험은 저소득자를 위한 대여금에 연계된 생명보험 및 건강보험이 진입점이 되는 경우가 많다는 것에 착안하면 국내에서의 미소보험은 양쪽 특성을 모두 고려하는 것도 방법이 될 수 있다. 또한 보험에 대한 이해도를 높이기 위해 교육에 더 많은 투자를 기울이는 것 역시 중요하다. 새로운 기술의 개발과 접목을 통한 신상품의 개발, 교육기관 및 교육 외 기관을 통한 적극적인 보험 교육 및 위험관리의 중요성 전파 등이 모두 ESG 경영의 'S' 요소에 포함된다는 것을 지속적으로 고려해야 한다.

한편 보험자는 미소보험에 대해 일종의 선입견을 버릴 필요가 있다. 일반적으로 보험자들

은 저소득계층의 경우 도덕적 해이와 역선택과 같은 정보비대칭 문제가 더욱 심각할 것이며 이에 따라 수익성이 낮을 것이라 우려하는 경향이 있다. 그러나 실제 국가별 의료체계에 영향을 받는 측면이 있으나 의료서비스 이용에 있어서도 저소득계층의 도덕적 해이가 더 심하다는 실증적 근거는 존재하지 않는다는 연구결과들이 대다수이다. 역선택의 문제 역시 단체보험과 기술의 발전을 통해 기존 시장에서의 문제 수준과 크게 다르지 않다고 보는 입장도 존재한다. 새로운 시장으로의 접근이라는 측면에서도 미소보험시장에 더 적극적으로 진입할 필요가 있는 것이다. 본문에서 언급한 김윤진(2021) 및 이승준(2021)의 연구에서도 살펴봐왔듯이 미소보험에서 활발한 활동을 벌이는 알리안츠는 타 보험회사들에 비해 실적이 더 우수했다는 것은 미소보험시장 진출에 소극적인 우리나라 보험회사들에 시사하는 바가 크다고 할 수 있다.

한편 상대적으로 타 국가에 비해 자연재해가 적기는 하나 국내의 영세한 농업의 수준을 고려할 때 기후위기에 취약한 국내 농민 등에 지수보험의 공급 역시 적극적으로 검토해 볼 수 있다. 이러한 지수보험은 극단적인 기후위기에 대해 영세 농민의 소득을 안정화할 뿐만 아니라 농업에 대한 지속적 투자도 가능하게 하는 경제적인 유인책을 제공할 수 있다. 다만 자연재해로 인해 보험자의 손해가 극단적으로 증가하지 않도록 보험자의 보상한도를 제한하고 초과 손해는 정부가 보상하는 방법 등도 보험자의 손실에 대한 우려를 낮추고 지속적인 보험의 공급을 위해 고려해 볼 수 있는 방법일 것이다.

기본적인 사회 보장정책과 정부의 지원이 없이는 보험산업이 사회에서 가장 가난하고 병든 개인을 충분히 보호할 수는 없을 것이다. 그러나 최하위계층에 자원을 집중하기에도 부족한 제한된 자원이나, 사회보험료와 조세의 인상과 같은 현실적인 측면을 고려할 때 정부가 공적복지로 모든 것을 해결할 수 없다면 미소보험시장의 활성화를 통해 취약계층 스스로 위험에 대비하도록 돕는 것이 필요하다. 이는 자활이라는 측면에서 현금 또는 현물 복지지원에 비해 일정 부분 더 긍정적인 면도 존재한다. 특히 앞서 언급한 바와 같이 닥쳐올 기후위험 등과 같은 새로운 위험에 대해 정부에 비해 시장이 더 유연하고 신속한 공급이 가능할 수 있으므로 정부가 정책적으로 이를 지원하고 규제를 점검하는 것이 필요하다. 또한 보험을 포함한 금융교육의 정도가 빈부격차에 영향을 미친다는 연구결과는 정부로 하여금 정규 교육 과정에서 금융에 대한 적극적인 교육에 나서야 할 필요가 있다는 것을 보여준다. 따라서 정부는 사회 보장 정책과 병행하여 금융교육 강화와 적극적인 보조금 지급 정책, 보험자에 대한 인센티브 정책의 활용 등을 통해 민간과 협력하여 미소보험시장을 활성화 시킬 필요가 있을 것이다.

참고문헌

- 김윤진(2021), 「해외 보험회사의 마이크로인슈어런스 활용 사례 및 시사점」, 『KIRI 리포트』
- 변혜원·이해랑(2015), 「보험이해력 제고 사례 검토: 웹사이트를 통한 정보 제공」, 『KIRI 리포트』(주간포커스: 중간), 338, pp. 11~15
- 생명보험협회, “제16차생명보험성향조사”
- 석승훈·홍지민(2017), 「보험 구매에 대한 재고찰: 2 시점 모형」, 『보험학회지』, 111, pp. 101~123
- 이승준(2021), 『보험회사 ESG 경영 현황 및 과제: 독일 알리안츠 사례 연구』, 이슈보고서, 보험연구원
- 최예린(2019), 「중국 의료비 크라우드 펀딩 사례」, 『KIRI 리포트』
- 한상용·문혜정(2021), 『팬데믹으로 인한 영업중단 리스크 관리에 대한 연구』, 이슈보고서, 보험연구원
- 홍지민(2018), 「모호성 회피가 보험 수요에 미치는 영향」, 『리스크관리연구』, 29.2, pp. 25~52
- _____(2020), 「소액보험의 수요: 건강보험을 중심으로」, 한국산학기술학회논문지, 21.12, pp. 469~474
- Allianz Research(2020), “Impact underwriting: Sustainable insurance as an opportunity for society and business”
- Andreoni, James, and Charles Sprenger(2010), “Certain and uncertain utility: The allais paradox and five decision theory phenomena”, Levine’s Working Paper Archive 926159295
- _____(2012), “Risk preferences are not time preferences”, *American Economic Review*, 102.7, pp. 3357~3376
- Arnott, Richard, and Joseph E. Stiglitz(1991), “Moral hazard and nonmarket institutions: Dysfunctional crowding out of peer monitoring?”, *The American*

- Economic Review*, pp. 179~190
- Banerjee, Abhijit, Esther Duflo, and Richard Hornbeck(2014), “Bundling health insurance and microfinance in India: There cannot be adverse selection if there is no demand”, *American Economic Review*, 104.5, pp. 291~297
- Basaza, Robert, Bart Criel, and Patrick Van der Stuyft(2008), “Community health insurance in Uganda: why does enrolment remain low? A view from beneath”, *Health policy*, 87.2, pp. 172~184
- Bauchet, Jonathan(2014), “Price and Information Type in Microinsurance Demand: Experimental Evidence from Mexico”, Available at SSRN 2474620
- Bauer, Michal, Julie Chytilová, and Jonathan Morduch(2012), “Behavioral foundations of microcredit: Experimental and survey evidence from rural India”, *American Economic Review*, 102.2, pp. 1118~1139
- Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, and Ross Levine(2007), “Finance, inequality and the poor”, *Journal of economic growth*, 12.1, pp. 27~49
- Biener, Christian, and Martin Eling(2011), “The performance of microinsurance programs: A data envelopment analysis”, *Journal of Risk and Insurance*, 78.1, pp. 83~115
- Bonan, Jacopo, Olivier Dagnelie, Philippe LeMay-Boucher, and Michel Tenikue(2012), “Is it all about money? A randomized evaluation of the impact of insurance literacy and marketing treatments on the demand for health microinsurance in Senegal”, A Randomized Evaluation of the Impact of Insurance Literacy and Marketing Treatments on the Demand for Health Microinsurance in Senegal(December 11, 2011). CISEPS Research Paper 1
- Bryan, Gharad(2019), “Ambiguity aversion decreases the impact of partial insurance: Evidence from African farmers”, *Journal of the European Economic Association*, 17.5, pp. 1428~1469
- Cai, Hongbin, Yuyu Chen, Hanming Fang, and Li-An Zhou(2015), “The effect of

- microinsurance on economic activities: evidence from a randomized field experiment”, *Review of Economics and Statistics*, 97.2, pp. 287~300
- Cai, Jing, Alain De Janvry, and Elisabeth Sadoulet(2015), “Social networks and the decision to insure”, *American Economic Journal: Applied Economics*, 7.2, pp. 81~108
- Cai, Jing, and Changcheng Song(2013), “Do hypothetical experiences affect real financial decisions? Evidence from insurance take-up”
- Cai, Qingyin, Yulian Ding, Calum Tuvey, and Yuehua Zhang(2021), “The influence of past experience on farmers’ preferences for hog insurance products: a natural experiment and choice experiment in China”, *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, pp. 1~23
- Capuno, Joseph J., Aleli D. Kraft, Stella Quimbo, Jr. Carlos R. Tan, and Adam Wagstaff(2014), “Effects of interventions to raise voluntary enrollment in a social health insurance scheme: a cluster randomized trial” World Bank Policy Research Working Paper 6893
- Cardenas, Juan Camilo, and Jeffrey Carpenter(2008), “Behavioural development economics: Lessons from field labs in the developing world”, *The Journal of Development Studies*, 44.3, pp. 311~338
- Carter, Michael R., Francisco Galarza, and Stephen Boucher(2007), “Underwriting area-based yield insurance to crowd-in credit supply and demand”, *Savings and Development*, pp. 335~362
- Carter, Michael R., Lan Cheng, and Alexander Sarris(2011), “The impact of interlinked index insurance and credit contracts on financial market deepening and small farm productivity”, Annual Meeting of the American Applied Economics Association, Pittsburgh PA, July
- Casaburi, Lorenzo, and Jack Willis(2015), “Time vs. State in Insurance: Experimental Evidence from Kenya Contract Farming”

- Churchill, Craig(2002), “Trying to understand the demand for microinsurance”,
Journal of International Development, 14.3, p. 381
- Clarke, Daniel, and Gautam Kalani(2011), “Microinsurance decisions: evidence from Ethiopia”, CSAE 25th Anniversary Conference
- Clarke, Daniel, Narayan Das, Francesca de Nicola, Ruth Vargad Hill, Neha Kumar, and Parendi Mehta(2012), “The value of(customized) insurance for farmers in rural Bangladesh”, Research Conference on Microinsurance
- Coydon, M., and Véronique Molitor(2011), “Commercial insurers in microinsurance”,
Microinsurance Network Study, 1
- Cole, Shawn, Xavier Giné, Jeremy Tobacman, Petia Topalova. Robert Townsend, and James Vickery(2013), “Barriers to household risk management: Evidence from India.” *American Economic Journal: Applied Economics*, 5.1, pp. 104~135
- Cole, Shawn, Daniel Stein, and Jeremy Tobacman(2014), “Dynamics of demand for index insurance: Evidence from a long-run field experiment”, *American Economic Review*, 104.5, pp. 284~290
- Cole, Shawn, Xavier Giné, and James Vickery(2017), “How does risk management influence production decisions? Evidence from a field experiment”, *The Review of Financial Studies*, 30.6, pp. 1935~1970
- Crayen, Dorothee, Christa Hainz, and Christiane Stöh de Martínez(2013), “Remittances, banking status and the usage of insurance schemes”, *The Journal of Development Studies*, 49.6, pp. 861~875
- Criel, Bart, and Maria Pia Waelkens(2003), “Declining subscriptions to the Maliando mutual health organisation in Guinea-Conakry(West Africa): what is going wrong?”, *Social science & medicine*, 57.7, pp. 1205~1219
- Davies, Pauline(2018), “The New World of the Connected Customer–The Future of Microinsurance?”, *The InsurTech Book: The Insurance Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and FinTech Visionaries*, pp. 271~273

- De Allegri, Manuela, Mamadou Sanon, John Bridges, and Rainer Sauerborn(2006), “Understanding consumers’ preferences and decision to enrol in community-based health insurance in rural West Africa”, *Health policy*, 76.1, pp. 58~71
- Dercon, Stefan(2002), “Income risk, coping strategies, and safety nets”, *The World Bank Research Observer*, 17.2, pp. 141~166
- Dercon, Stefan, Jan Willem Gunning, and Andrew Zeitlin(2011), “The demand for insurance under limited credibility: Evidence from Kenya”, International Development Conference, DIAL
- Dercon, Stefan, Ruth Vargas Hill, Daniel Clarke, Ingo Outes-Leon, and Alemayehu Seyoum Taffesse(2014), “Offering rainfall insurance to informal insurance groups: Evidence from a field experiment in Ethiopia”, *Journal of Development Economics*, 106, pp. 132~143
- Dong, Hengjin, Manuela De Allegri, Devendra Gnawali, Aurélia Souares, and Rainer Sauerborn(2009), “Drop-out analysis of community-based health insurance membership at Nouna, Burkina Faso”, *Health policy*, 92.2-3, pp. 174~179
- Douven, Rudy, Ron van der Heijden, Thomas McGuire, and Frederik Schut(2020), “Premium levels and demand response in health insurance: relative thinking and zero-price effects”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 180, pp. 903~923
- Duflo, Esther, and Abhijit Banerjee(2011), *Poor economics*, Vol. 619, PublicAffairs
- Ehrlich, Isaac, and Gary S. Becker(1972), “Market Insurance, Self-Insurance, and Self-Protection”, *Journal of Political Economy*, 80.4, pp. 623~648
- Elabed, Ghada, Marc F. Bellemare, Michael R. Carter, and Catherine Guirkinger(2013), “Managing basis risk with multiscale index insurance”, *Agricultural Economics*, 44.4-5, pp. 419~431
- Elabed, Ghada, and Michael R. Carter(2015), “Compound-risk aversion, ambiguity and

- the willingness to pay for microinsurance”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 118, pp. 150~166
- Feldstein, Martin, and Bernard Friedman(1977), “Tax subsidies, the rational demand for insurance and the health care crisis”, *Journal of Public Economics*, 7.2, pp. 155~178
- Finkelstein, Amy(2002), “The effect of tax subsidies to employer-provided supplementary health insurance: evidence from Canada”, *Journal of Public Economics*, 84.3, pp. 305~339
- Finkelstein, Amy, Sarah Taubman, Bill Wright, Mira Bernstein, Jonathan Gruber, Joseph P. Newhouse, Heidi Allen, Katherine Baicker, and Oregon Health Study Group(2012), “The Oregon health insurance experiment: evidence from the first year”, *The Quarterly journal of economics*, 127.3, pp. 1057~1106
- Galarza, Francisco, and Michael R. Carter(2011), “Risk preferences and demand for insurance in Peru: A field experiment”
- Gaurav, Sarthak, Shawn Cole, and Jeremy Tobacman(2011), “Marketing complex financial products in emerging markets: Evidence from rainfall insurance in India”, *Journal of marketing research*, 48.SPL, pp. S150~S162
- Gehrke, Esther(2014), “The insurability framework applied to agricultural microinsurance: What do we know, what can we learn?”, *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 39.2, pp. 264~279
- Giesbert, Lena, Susan Steiner, and Mirko Bendig(2011), “Participation in micro life insurance and the use of other financial services in 가나”, *Journal of Risk and Insurance*, 78.1, pp. 7~35
- Giné, Xavier, and Dean Yang(2009), “Insurance, credit, and technology adoption: Field experimental evidence from Malawi”, *Journal of development Economics*, 89.1, pp. 1~11
- Giné, Xavier, Dean Karlan, and Muthoni Ngatia(2013), “Social networks, financial

literacy and index insurance”

- Giné, Xavier, Robert Townsend, and James Vickery(2008), “Patterns of rainfall insurance participation in rural India”, *The World Bank Economic Review*, 22.3, pp. 539~566
- Gollier, Christian(2003), “To insure or not to insure?: an insurance puzzle”, *The Geneva Papers on Risk and Insurance Theory*, 28.1, pp. 5~24
- Hasler, Andrea, Annamaria Lusardi, and Noemi Oggero(2018), “Financial fragility in the US: Evidence and implications”, Global Financial Literacy Excellence Center, The George Washington University School of Business: Washington, DC
- Hill, Ruth Vargas, and Miguel Robles(2011), “Flexible insurance for heterogeneous farmers: results from a small-scale pilot in Ethiopia”, IFPRI-Discussion Papers 1092
- Hill, Ruth Vargas, John Hoddinott, and Neha Kumar(2013), “Adoption of weather-index insurance: learning from willingness to pay among a panel of households in rural Ethiopia”, *Agricultural Economics*, 44.4-5, pp. 385~398
- Ito, Seiro, and Hisaki Kono(2010), “Why is the take-up of microinsurance so low? Evidence from a health insurance scheme in India”, *The Developing Economies*, 48.1, pp. 74~101
- Janssens, Wendy, and Berber Kramer(2016), “The social dilemma of microinsurance: Free-riding in a framed field experiment”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, 131, pp. 47~61
- Janzen, Sarah A., Michael R. Carter, and Munenobu Ikegami(2021), “Can insurance alter poverty dynamics and reduce the cost of social protection in developing countries?”, *Journal of Risk and Insurance*, 88.2, pp. 293~324
- Jaspersen, Johannes, and Andreas Richter(2013), “The Influence of Premium Subsidies on Moral Hazard in Insurance Contracts”, Munich Risk and Insurance Center(MRIC) Working Paper, 2013(17)

- Jowett, Matthew(2003), “Do informal risk sharing networks crowd out public voluntary health insurance? Evidence from Vietnam”, *Applied economics*, 35.10, pp. 1153~1161
- Jütting, Johannes(2003), “Health insurance for the poor?: determinants of participation in community-based health insurance schemes in rural Senegal”
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky(2013), *Prospect theory: An analysis of decision under risk*, Handbook of the fundamentals of financial decision making: Part I., pp. 99~127
- Karlan, Dean, Isaac Osei-Akoto, Robert Osei, and Christopher Udry(2011), “Examining underinvestment in agriculture: Measuring returns to capital and insurance”, à paraître
- Karlan, Dean, Robert Osei, Isaac Osei-Akoto, and Christopher Udry(2014), “Agricultural decisions after relaxing credit and risk constraints”, *The Quarterly Journal of Economics*, 129.2, pp. 597~652
- Kramer, Berber(2015), “From awareness to adverse selection: Intra-household allocations of health insurance in Nigeria” Unpublished manuscript. International Food Policy Research Institute(IFPRI)
- Kumar, N. Suman(2016), “Microinsurance: way ahead to tap rural insurance markets”, *CLEAR International Journal of Research in Commerce & Management*, 7.1
- Kunreuther, Howard C., Mark V. Pauly, and Stacey McMorro(2013), “Insurance and behavioral economics”, NY: Cambridge
- Landmann, Andreas, Björn Volla, and Markus Frölich(2012), “Insurance versus savings for the poor: Why one should offer either both or none”
- Lashley, Jonathan G., and Koko Warner(2015), “Evidence of demand for microinsurance for coping and adaptation to weather extremes in the Caribbean”, *Climatic Change*, 133.1, pp. 101~112
- Levine, Ross, Norman Loayza, and Thorsten Beck(2000), “Financial intermediation and

- growth: Causality and causes”, *Journal of monetary Economics*, 46.1, pp. 31~77
- Liu, Yanyan, and Robert J. Myers(2016), “The dynamics of microinsurance demand in developing countries under liquidity constraints and insurer default risk”, *Journal of Risk and Insurance*, 83.1, pp. 121~138
- Liu, Yanyan, Kevin Chen, and Ruth V. Hill(2020), “Delayed premium payment, insurance adoption, and household investment in rural China”, *American Journal of Agricultural Economics*, 102.4, pp. 1177~1197
- Loomes, Graham, and Robert Sugden(1982), “Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty”, *The economic journal*, 92.368, pp. 805~824
- Lusardi, Annamaria, and Olivia S. Mitchell(2014), “The economic importance of financial literacy: Theory and evidence”, *Journal of economic literature*, 52.1, pp. 5~44
- Lusardi, Annamaria, and Peter Tufano(2015), “Debt literacy, financial experiences, and overindebtedness”, *Journal of Pension Economics & Finance*, 14.4, pp. 332~368
- Maftuchah, Istiana(2018), “Corporate ESG Profile on Performance: Evidence from Indonesian Insurance Industry”
- Microinsurance Network(2022), “The Landscape of Microinsurance 2021”
- Mobarak, Ahmed Mushfiq, and Mark R. Rosenzweig(2012), “Selling formal insurance to the informally insured”
- Monique, Cohen and Jeniffer Sebstad(2006), “Protecting the poor: A microinsurance compendium”, *The demand for microinsurance. In C. Churchill(Ed.)*, pp. 25~44
- Morgan, Lisa, and Craig Churchill(2018), “Financial inclusion and health how the financial services industry is responding to health risks”, No. 995155390702676, International Labour Organization
- Mossin, Jan(1968), “Aspects of rational insurance purchasing”, *Journal of political economy*, 76.4, Part 1, pp. 553~568

- Norton, Michael, Daniel Osgood, Malgosia Madajewicz, Eric Holthaus, Nicole Peterson, Rahel Diro, Conner Mullally, Tse-Ling The, and Mengesha Gebremichael(2014), "Evidence of demand for index insurance: experimental games and commercial transactions in Ethiopia", *Journal of Development Studies*, 50.5, pp. 630~648
- O'Donoghue, Erik(2014), "The effects of premium subsidies on demand for crop insurance", USDA-ERS economic research report 169
- Outreville, J. François(2013), "The relationship between insurance and economic development: 85 empirical papers for a review of the literature", *Risk Management and Insurance Review*, 16.1, pp. 71~122
- Patankar, Mangesh(2011), "Comprehensive risk cover through remote sensing techniques in agriculture insurance for developing countries: A pilot project", ILO Microinsurance Innovation Facility Research Paper 6
- Patt, Anthony, Nicole Peterson, Michael Carter, Maria Velez, Ulrich Hess, and Pablo Suarez(2009), "Making index insurance attractive to farmers", *Mitigation and Adaptation Strategies for Global Change*, 14.8, pp. 737~753
- Patt, Anthony, Pablo Suarez, and Ulrich Hess(2010), "How do small-holder farmers understand insurance, and how much do they want it? Evidence from Africa", *Global Environmental Change*, 20.1, pp. 153~161
- Platteau, Jean-Philippe(1994), "Behind the market stage where real societies exist-part I: The role of public and private order institutions", *The Journal of Development Studies*, 30.3, pp. 533~577
- _____ (1997), "Mutual insurance as an elusive concept in traditional rural communities", *The Journal of Development Studies*, 33.6, pp. 764~796
- Platteau, Jean Philippe, and Darwin Ugarte Ontiveros, "Understanding and information failures: Lessons from a health microinsurance program in India"
- Pooja, Choudhary(2015), "Micro Insurance Landscape in India: A Comparative Study",

The Journal of Insurance Institute of India, Research Paper 29(2016)

- Rae, Matthew, Cynthia Cox Follow, Gary Claxton, Daniel McDermott, and Anthony Damico(2021), "How the American Rescue Plan Act Affects Subsidies for Marketplace Shoppers and People Who Are Uninsured", San Francisco: Kaiser Family Foundation
- Rothschild, Michael, and Joseph E. Stiglitz(1970), "Increasing risk: I. A definition", *Journal of Economic theory*, 2.3, pp. 225~243
- Sane, Renuka, and Susan Thomas(2020), "From Participation To Repurchase: Low Income Households And Micro-insurance", *Journal of Risk and Insurance*, 87.3, pp. 783~814
- Schlesinger, Harris(2013), *The theory of insurance demand*, Handbook of insurance, Springer, New York, pp. 167~184
- Seog, S. Hun(2006), "Strategic demand for insurance", *Journal of Risk and Insurance*, 73.2, pp. 279~295
- Seog, S. Hun and Jimin Hong(2022), "Market insurance and endogenous saving with multiple loss states", *North American Journal of Economics and Finance*, Forthcoming
- Serfilippi, Elena, Michael Carter, and Catherine Guirking(2015), "Certain and uncertain utility and insurance demand: results from a framed field experiment in Burkina Faso", No. 1008-2016-80215
- Sheth, Ketki(2021), "Delivering health insurance through informal financial groups: Evidence on moral hazard and adverse selection" *Health Economics*
- Sigma(2021. 3), "World insurance: the recovery gains pace"
- Smith, Kendric(2016), "Sharing economy: Blue marble seeks profitability through cost sharing(Micro-insurance)", *Best's Review*, 116.9, pp. 20~22
- Song, Changcheng(2020), "Financial illiteracy and pension contributions: A field experiment on compound interest in China", *The Review of Financial Studies*,

- 33.2, pp. 916~949
- Stein, Daniel(2018), "Dynamics of demand for rainfall index insurance: evidence from a commercial product in India", *The World Bank Economic Review*, 32.3, pp. 692~708
- Stein, Daniel, and Jeremy Tobacman(2016), "Weather insurance savings accounts", *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 41.4, pp. 677~700
- Thornton, Rebecca L., Laurel E. Hatt, Erica M. Field, Mursaleena Islam, Freddy Solís Diaz, and Martha Azucena González(2010), "Social security health insurance for the informal sector in Nicaragua: a randomized evaluation", *Health economics*, 19.S1, pp. 181~206
- Turner, Ginger, Farah Said, and Uzma Afzal(2014), "Microinsurance demand after a rare flood event: evidence from a field experiment in Pakistan", *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 39.2, pp. 201~223
- Tversky, Amos, and Daniel Kahneman(1992), "Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty", *Journal of Risk and uncertainty*, 5.4, pp. 297~323
- Utkus, Stephen P., and Jean Young(2011), "Financial literacy and 401(k) loans", *Financial literacy: Implications for retirement security and the financial marketplace* 59
- World Bank(2014), "Financial Protection Against Natural Disasters: An Operational Framework for Disaster Risk Financing and Insurance"
- Yan, Yu, and Michael Faure(2021), "Government interventions in microinsurance: evidence from China", *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 46.3, pp. 440~467
- Zhang, Xiaoqi, Yi Chen, and Yi Yao(2021), "Dynamic information asymmetry in micro health insurance: implications for sustainability", *The Geneva Papers on Risk and Insurance-Issues and Practice*, 46.3, pp. 468~507

도서회원 가입안내

회원	연회비	제공자료	
법인 회원	₩300,000원	- 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · 해외 보험동향 · KOREA INSURANCE INDUSTRY	영문 연차보고서 추가 제공
특별 회원	₩150,000원		
개인 회원	₩150,000원		

* 특별회원 가입대상 : 도서관 및 독서진흥법에 의하여 설립된 공공도서관 및 대학도서관



가입 문의

보험연구원 도서회원 담당

전화 : (02)3775-9113 | 팩스 : (02)3775-9102



회비 납입 방법

무통장입금

- 계좌번호 : 국민은행 (400401-01-125198) | 예금주: 보험연구원



자료 구입처

서울 : 보험연구원 자료실(02-3775-9113 | lsy@kiri.or.kr)

| 저자약력

석승훈 서울대학교 경영대학 교수
E-mail : seogsh@snu.ac.kr

홍지민 송실대학교 정보통계보험수리학과 부교수
E-mail : jmhong@ssu.ac.kr

연구보고서 2022-03

미소보험(Microinsurance)의 경제학적 고찰

발행일 2022년 4월
발행인 안철경
발행처 보험연구원
주소 서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38 화재보험협회빌딩
인쇄소 고려씨엔피

ISBN 979-11-89741-46-4
979-11-85691-50-3(세트)

(정가 10,000원)