



## P2P 보험의 특징 및 활용 사례

김규동 연구위원

- 최근 P2P(Peer-to-Peer) 보험에 대한 관심이 커지고 있음
  - P2P 보험은 유럽에서 보험중개사를 중심으로 최초 도입되었는데, 계약자 간의 상호 부조와 재보험이 결합한 형태로 시작되었음
  - 계약자들이 그룹을 형성한 후, 납부한 보험료 중 일부는 내부 적립을 하고 나머지 보험료로 초과손실에 대비해 재보험을 가입하는 형태인데, 도덕적 해이와 역선택을 줄일 수 있는 보험 형태로 알려짐
- P2P 보험은 상품 유형 및 운영 주체에 따라 ① 유럽처럼 보험중개사가 운영하는 형태, ② 미국처럼 보험회사 직접 운영하는 형태, ③ 회사는 P2P 보험을 운영할 수 있는 플랫폼만 제공하고 계약자들이 직접 보험을 운영하는 형태로 구분할 수 있음
  - 보험중개사가 운영하는 형태로는 영국의 so-sure나 독일의 Friendsurance를 예로 들 수 있고, 보험회사가 직접 운영하는 형태로는 미국의 Lemonade가 있음
  - 가장 최근에 출현한 P2P 보험은 보험회사나 보험중개사가 개입하지 않고 보험계약자들이 스스로 서로를 보장해주는 완전한 손실 공유 형태인데, 영국의 Teambrella가 대표적임
- 보험중개사가 모집·운영하는 유럽의 P2P 보험 모델은 국내 보험업법에 부합하지 않으므로, 보험회사가 직접 운영하는 P2P 보험을 고려해야 함
  - 유럽의 P2P 보험에서는 보험중개사가 보험금 지급심사 등의 업무에 참여하는 경우가 있는데, 국내에서는 이러한 행위가 보험업법 위반의 소지가 있음
  - P2P 보험은 보험회사가 수행하던 위험보장의 일부를 계약자들이 직접 수행하는 특성이 있어 보험회사들이 P2P 보험 판매에 적극적일 유인이 적지만, 펫 보험처럼 역선택 및 도덕적 해이가 큰 위험보장에서는 도입을 고려해볼 수 있음
- 기술발전으로 인해 P2P 보험은 다양한 방향으로 발전이 가능할 것으로 보이며, Teambrella와 같은 완전 손실 공유 형태의 P2P 보험이 활성화되기 위해서는 전통적인 보험환경을 전제로 제정된 보험규제가 재정립될 필요가 있음

## 1. 검토배경



- 최근 유럽 및 미국에서 새로운 보험 형태로 주목받고 있는 P2P(Peer-to-Peer) 보험이 국내에서도 관심을 받고 있음<sup>1)</sup>
  - P2P 보험이란 보험계약자들이 상호 보장을 하는 형태로, 친구·가족·지인들 중에서 동일한 위험 보장을 원하는 사람들이 그룹을 형성한 후, 동일 그룹에 있는 가입자들의 보험사고 실적에 따라 보험기간이 끝날 때 보험료를 일부 환급받을 수 있도록 설계된 보험 상품임
  - P2P 보험은 공유경제 개념으로 이해될 수 있는데, 17세기 영국에서 신세계를 개척하기 위해 선주들이 기금을 조성하여 서로의 상선을 보장하였던 것과 유사한 것으로 새로운 형태의 보험은 아님<sup>2)</sup>
  
- P2P 보험은 이미 시행 중인 P2P 대출과는 다르지만, 금융기관의 역할이 최소화되었다는 측면에서 유사한 점도 있음
  - P2P 대출은 예금자와 대출자 중간에 있던 금융기관을 제외함으로써 금융기관의 예대마진을 투자자(기존 예금자)와 대출자가 공유하는 개념임
    - 투자자는 금융기관의 예금보다는 높은 수익률을 기대할 수 있지만 대출자의 부도위험(default risk)에 노출됨
  - P2P 보험은 보험회사들의 위험보장 역할을 피보험자들이 공유하는 것임
    - 보험리스크를 보유하고 그에 대한 대가를 취하는 보험회사의 역할을 축소 또는 배제하고 피보험자들이 보험리스크를 공유하기 때문에, 보험회사가 취하는 대가만큼 보험료 부담이 줄어드는 구조임
  
- P2P 보험은 유럽, 호주, 미국 등에서 주로 보험중개사 또는 새로 설립된 보험회사를 통해 판매되고 있으며, 우리나라의 경우 보험중개회사들이 P2P 보험 판매에 관심을 보이고 있음
  - 초기에는 유럽의 보험중개회사들이 전통적인 보험의 보험료가 너무 비싸다는 인식과 보험사고가 발생하지 않아도 매년 높은 보험료를 납부하는 것에 대한 소비자들의 불만을 공략하기 위해 마케

1) 김규동(2017), 「P2P 보험 도입 효과 분석」, 『KiRi리포트』, 제418호, 보험연구원

2) [http://www.naic.org/documents/cipr\\_events\\_spring\\_2016\\_article.pdf](http://www.naic.org/documents/cipr_events_spring_2016_article.pdf)

팅 차원에서 P2P 보험을 활용하였음

- 최근에는 미국에서 P2P 보험 전문 보험회사가 설립되었으며, 인슈어테크의 열풍으로 새로운 기술을 접목한 P2P 보험상품도 등장하고 있음
- 우리나라에서는 보험중개회사들이 P2P 보험 판매를 원하고 있으나, 보험업법과 상충되는 부분이 있어 도입하지 못하는 상황임<sup>3)</sup>

- 본고는 해외의 P2P 보험 현황을 살펴보고, 국내 P2P 보험 도입의 한 가지 방안으로 펫 보험의 P2P 보험 적용 가능성에 대해서 논하고자 함

## 2. 해외의 P2P 보험 활용 사례



- P2P 보험은 유럽에서 보험중개사를 중심으로 최초 도입되었으며, 대표적으로 알려져 있는 P2P 보험 형태는 계약자 간의 상호 부조와 재보험이 결합된 형태임
  - 계약자들이 그룹을 형성한 후, 납부한 보험료 중 일부는 내부 적립을 하고 나머지 보험료로 초과손실에 대비해 재보험을 가입하는 형태임
    - 그룹 내 피보험자들에게 보험 손해가 발생했을 때에 전체 손해가 적립금 총액에 이를 때 까지는 적립금에서 보험금을 지급하고, 전체 손해가 적립금을 초과할 경우 재보험을 통해서 보험금을 지급함
    - 전체 보험금이 내부 적립금에 미치지 못하면 보험기간이 끝나고 남은 적립금을 계약자들이 나눠 갖는 형태인데, 전통적인 보험회사에 비해 저렴하게 보험가입이 가능하다는 장점이 있음<sup>4)</sup>

- 영국의 so-sure와 독일의 Friendsurance는 초기부터 P2P 보험을 판매해오고 있는 회사로 보험중개사

- 3) 일부 보험중개회사들은 펫 보험이나 운전자보험에서 계약자들이 많이 모일수록 더 많은 보험료를 할인받을 수 있는 조건으로 다수의 계약자를 모집하는 마케팅 기법을 이용하고 있는데, 이는 보험 공동구매로 계약자들이 서로의 위험을 보장하는 P2P 보험과는 상이함
- 4) 계약자 10명이 10만 원씩 총 100만 원의 보험료를 납부하는 P2P 보험을 예로 들면, 70만 원은 내부 적립을 하고 나머지 30만 원으로는 10명의 총 손해액이 70만 원이 넘을 경우를 대비하여 재보험 계약을 체결하는 경우를 생각할 수 있음. 총 손해액이 70만 원이 될 때까지는 내부 적립금에서 보험금을 지급하고, 총 손해액이 70만 원이 넘으면 재보험을 가입한 보험회사가 보험금을 지급하는데, 총 손해액이 70만 원에 미치지 못하고 보험기간이 종료되면 남은 적립금을 계약자들이 환급받는 구조임

## 자격을 가지고 있는 회사임

- so-sure는 지인을 소개하여 동일한 보험 네트워크로 초대(가입)할 경우 1명 당 최초 보험료의 10%씩을 최대 80%까지 크레딧으로 적립해 줌
  - 보험기간이 종료될 까지 동일한 네트워크의 보험가입자 모두가 보험금을 청구하지 않을 경우 적립된 보험료 크레딧을 현금으로 돌려받는 구조임
- Friendsurance는 2010년 P2P 보험 사업을 시작하였는데, 자동차보험, 주택보험, 법률비용 및 개인배상책임보험을 판매함
  - 보험금 청구(지급)가 없거나 보험금 지급률이 낮을 경우 일정한 한도 내에서 보험료를 환급받을 수 있는 상품을 제공함으로써, 전통적인 보험회사에 비해 저렴하게 보험 가입이 가능함
  - 영국의 so-sure와 유사하게 보험기간 동안 본인 및 네트워크의 계약자들이 보험금 청구를 하지 않을 경우 사전에 합의된 금액만큼 환급받는 형태로, 보험금을 청구할 때마다 본인과 네트워크 내 계약자들의 보험료 환급액이 줄어드는 구조임
  - 80% 이상의 계약자가 보험료 환급을 받고 있으며, 재물보험에서는 평균적으로 보험료의 30%를 환급받고 있다고 광고함
- 프랑스의 insPeer나 영국의 Guevara도 이와 유사한 P2P 보험 모델을 가지고 있음

## ■ 보험중개사가 아닌 보험회사가 직접 P2P 보험을 운영하는 사례는 미국의 Lemonade가 대표적임

- 보험회사가 직접 보험상품을 설계하고 판매·운영하므로 보험중개사가 운영하는 P2P 보험에 비해 상품 설계 측면에서 소비자의 니즈에 부합하는 정도가 부족한 것으로 보임
  - 별도의 판매조직 없이 앱을 통해서 직접 보험에 가입하고 보험금을 청구하는 시스템을 갖추고 있으며, 주택보험이나 세입자 보험(Renter's Insurance)을 판매함
- 이익이 발생하면 계약자들에게 환급하지 않고 계약자가 사전에 지정한 단체(cause)에 기부하는 방식인데, 지인들이 네트워크를 구성하는 것이 아니라 기부 대상 단체가 동일한 계약자들을 동일한 리스크 풀(risk pool)로 구성하는 방식임
  - 보험회사는 보험료의 20%만 사업비로 수취하고 위험보험료(80%)에서 이익이 발생해도 전액 기부하는 구조이므로, 보험금 지급을 줄여 보험회사가 이익을 추구한다는 기존 인식에서 탈피하고 소비자 친화적으로 상품을 운영한다는 인식을 심어줌
  - 보험가입과 보험금 청구 절차를 간단히 하여 사업비를 절감하고, 사업비 차익에서 이익을 창출하는 구조임

- P2P 보험이라는 점보다는 인슈어테크를 이용하여 신속·간편하게 보험 가입과 보험금 지급이 이루어지기 때문에 부각되고 있음

#### ■ 가장 최근의 P2P 보험은 보험회사나 보험중개사가 개입하지 않고, 보험계약자가 스스로 서로를 보장해주는 완전한 손실 공유 형태임

- 영국의 Teambrella는 블록체인 암호 화폐 체계인 이더리움에 기반한 P2P 보험 시스템을 운영함
  - 지인들끼리 네트워크를 구성하여 보험을 가입하는 것은 이전의 P2P 보험과 유사하나, 보험료를 미리 납입하지 않고 개별 적립금만 보유하고 있다가 보험사고 발생 시, 개별 계약자들의 적립금에서 자동으로 보험금이 지급되는 형태임
  - 새로운 가입자가 네트워크(리스크 풀)에 들어올 때에는 기존의 가입자들이 투표를 통해 보험가입 여부를 결정(언더라이팅)하고, 보험금 지급 시에도 계약자들이 투표를 통해 보험금 지급 여부와 규모를 결정(보험금 지급심사)함
  - 이러한 특성으로 인해 자율규율(self-governing) 모형으로 알려져 있고 가장 순수한 형태의 P2P 보험임
  - 그러나 그룹 규모가 작고 보험사고 규모가 클 경우 충분한 보상이 이루어지지 못할 수 있다는 단점이 있음
  - Teambrella는 상호보장을 위한 플랫폼만을 제공해 주고 있으며 보험계약자들이 네트워크만 구성하면 보장 내용에 제한 없이 상호보장이 가능함
- 영국의 Cycle Syndicate와 캐나다의 Besure도 Teambrella와 유사하게 운영되고 있음
  - 회사가 직접 위험보장을 하지는 않으며, 상호보장을 위한 플랫폼만 제공하고 플랫폼 제공에 대한 수수료만 수취하는 구조임
- 플랫폼 제공 회사는 보험료 수취 및 보험금 지급 행위를 하지 않으므로, 국내에서는 Teambrellar와 같은 플랫폼 제공 서비스가 보험업에 해당 하는지에 대해 논의할 필요가 있음

#### ■ 일반적인 보험상품과 P2P 보험의 특성은 보험사고의 변동성, 정보 비대칭성, 보험료 측면에서 아래와 같이 정리될 수 있음

- 보험회사들은 대수의 법칙이 적용될 수 있도록 동질의 리스크를 관리하는 리스크 풀(risk pool)을 크게 유지하기 때문에 변동성 관리가 비교적 용이한 반면, P2P 보험은 계약자들의 네트워크가 작기 때문에 보험사고의 변동성이 큼

- 일반적인 보험은 보험계약자(피보험자)와 보험회사의 거래(계약)이기 때문에 계약자의 역선택과 도덕적 해이 유인이 크고 보험금 지급이 예상보다 적으면 보험회사가 이익을 보는 구조인 반면, P2P 보험은 피보험자들 상호 간의 거래이므로 역선택과 도덕적 해이 유인이 작고 보험금 지급이 예상보다 적으면 보험계약자들이 그 이익을 공유하게 됨
- 보험중개사가 운영하는 P2P 보험의 경우 보험중개사와 보험회사의 협상을 통해 낮은 보험료를 제시할 수 있으며, 계약자들이 손실 전체를 공유하는 경우에는 플랫폼 사용을 위한 수수료를 제외하고는 사업비가 발생하지 않기 때문에, 보험료가 저렴하다는 장점이 있음

### 3. P2P 보험 도입 방안



- 독일의 Friendsurance나 영국의 so-sure처럼 보험중개사가 모집·운영하는 P2P 보험 형태는 국내 보험업법에 부합하지 않아 도입이 어려울 것으로 보임<sup>5)</sup>
  - 보험업은 “보험상품의 취급과 관련하여 발생하는 보험의 인수, 보험료 수수 및 보험금 지급 등을 영업으로 하는 것”을 말하는데, 보험업을 경영하려는 자(보험회사)는 보험종목별로 금융위원회의 허가를 받아야 함(보험업법 제2조, 4조)
  - 유럽의 보험중개사가 운영하는 P2P 보험에서는 보험금 지급심사 업무에 보험중개사가 참여하는 경우가 있는데, 이는 국내 보험업법의 「보험업」에 해당되기 때문에 국내에서 보험중개사가 P2P 보험을 판매·운영하는 것은 보험업법 위반사항이 될 수 있음
    - 일정한 자본금 유지 및 자격요건을 갖추지 못한 단체가 보험상품을 운영할 경우 소비자 피해가 우려되므로 감독당국은 소비자보호를 위해 보험중개사의 P2P 보험 판매·운영을 허용하지 않는 것으로 보임
- P2P 보험은 보험회사가 수행하던 위험보장의 일부를 계약자들이 직접 부담하는 특성이 있어 보험회사들은 P2P 보험 판매에 적극적일 유인이 적으나, 역선택 및 도덕적 해이가 커 보험회사가 전통적인 보험상품으로 보장하기에 리스크가 큰 담보에 대해서는 도입을 고려해 볼 수 있음

5) 상호부조와 재보험이 결합된 형태의 P2P 보험 도입 방안별 검토에 대해서는 “김규동(2017), 「P2P 보험 도입 효과 분석」, 『KiRi리포트』, 제418호, 보험연구원”을 참고 바람

- 보험회사가 판매 중인 보험상품을 P2P 보험으로 판매·운영하는 경우, 보험회사의 위험보험료 수입이 감소하고 궁극적으로는 이익이 감소하게 되므로 보험회사들이 P2P 보험 도입에 적극적일 유인이 적은 것이 사실임
  - 보험회사는 전통적인 보험계약을 통해 보험운영(사업비)과 위험보장(위험보험료) 측면에서 수익을 기대할 수 있음
  - 그러나 현재 판매되고 있는 보험상품을 P2P 보험으로 판매·운영할 경우 보험회사의 수익은 보험의 운영에 대한 사업비 수익과 재보험계약에 대한 위험보험료 수익으로 제한되므로, 전통적인 보험계약을 판매·운영하는 경우에 비해 수익이 감소할 것임
- 그러나 역선택이나 도덕적 해이가 심한 보험의 경우, 보험회사는 리스크 감소 측면에서 P2P 보험 판매를 고려해볼 수 있을 것인데, 우선적으로 펫 보험을 고려해볼 수 있음
  - 보험계약자의 역선택이나 도덕적 해이가 매우 큰 보험에서는 적정한 보험료의 산출이 어려워 보험료를 과도하게 부과하거나 판매 자체를 회피하는 경우도 있어, 새로운 시장개척 차원에서 P2P 보험 개발 및 판매를 고려해볼 수 있음
- 피보험 동물의 신원 확인이 어렵고 동물병원의 표준 진료비가 없어, 펫 보험은 정보 비대칭성(역선택 및 도덕적 해이)이 높고 보험료 산출이 어려운 보험상품으로 알려져 있음
  - 동호회를 중심으로 P2P 보험을 개발할 경우 정보의 비대칭성으로 인한 문제점이 상당히 해결될 수 있으며, 불필요한 진료비 지출이 줄어들 수 있을 것임
  - 동호회 회원들이 주로 이용하고 진료비가 적절한 동물병원을 선정하고 선정된 동물병원을 이용하도록 동호회 회원들이 합의할 경우, 리스크 평가와 보험료 산출이 수월해질 수 있음

#### 4. 향후 과제



- 일부 보장에 대해서 보험회사가 시범적으로 P2P 보험을 판매·운영하는 것을 고려해볼 수 있으나, 보험회사가 직접 운영할 경우 보험상품의 유연성이 감소할 수 있음
- 보험회사가 P2P 보험을 판매할 경우 전통적인 보험에 비해서 이익은 감소하겠지만 보험료 산출 및 위험보장에 대한 리스크가 감소한다는 장점이 있음
  - 보험사고가 예상보다 적게 발생하면 보험기간 말에 남은 적립금을 환급받을 수 있으므로, 보험계약자들은 가입 시점에서 보험료가 다소 높게 책정되더라도 큰 불만이 없을 것으로 보임

- 그러나 보험회사가 다양한 P2P 보험을 판매·운영하게 되면 보험상품 운영 측면에서 비효율성이 발생하는 문제점이 있음
  - 전통적인 보험상품과 P2P 보험을 모두 판매·운영할 경우 너무 다양한 보험상품을 관리하는 것이 부담이 되어 보험상품의 유연성이 저하될 수 있음
  - 보험상품의 유연성이 감소하면 소비자의 니즈에 부합한 보험상품 개발이 가능하다는 P2P 보험의 장점이 퇴색될 수 있음
  
- 소비자의 니즈에 부합하기 위해 수요조사, 보장내용 설계 및 판매는 보험중개사가 대행하는 방안도 고려할 수 있음
  - 다양한 소비자의 니즈에 부합하기 위해서는 보험상품에 대한 수요조사가 필수적이지만, 보험회사가 소규모 단체의 보험가입을 위해 매번 수요조사를 하는 것은 효율적이지 않음
  - 보험중개사들이 소비자의 수요조사 및 보장내용 설계처럼 보험판매 이상의 서비스를 수행할 경우 소비자의 니즈에 부합하는 상품개발이 가능하고 보험상품의 유연성이 향상될 것으로 보임
  
- 블록체인 기술의 확산은 P2P 보험시장의 활성화를 촉진시킬 것임
  - Teambrella처럼 블록체인을 이용하여 P2P 보험 플랫폼을 제공하는 스타트업이 등장할 경우 P2P 보험의 확산 가능성은 높아질 것으로 보임
    - Teambrella가 제공하는 P2P 보험 플랫폼의 경우, 회사는 보험 운영에 일절 간섭하지 않으며 보험계약자들이 스스로 보험계약을 운영하는 구조임
    - 그러나 플랫폼의 하자로 인해 보험계약자들이 피해를 볼 가능성을 배제할 수 없으므로, 플랫폼 제공 회사를 보험회사와 유사하게 규제를 할 것인지에 대해서는 논의가 필요한 사항임
  
- 인슈어테크 및 4차 산업혁명의 영향으로 보험산업은 많은 변화에 직면할 것으로 예상되며, 이러한 환경에서 P2P 보험은 다양한 방향으로 발전할 수 있을 것으로 보임
  - 새로운 보험상품의 발전에 부응할 수 있도록, 전통적인 보험환경을 전제로 제정된 보험규제도 재정립될 필요가 있음 **kiri**