



P2P 보험 도입 효과 분석

김규동 연구위원

- 최근 핀테크의 보험 버전인 인슈어테크(InsurTech)에 대한 논의가 확대되고 있음.
 - 인공지능(AI), 빅데이터(Big Data) 및 블록체인(Block Chain) 기술을 금융·보험에 활용하려는 시도가 확대되고 있음.
 - 금융위원회는 2017년 3월 20일 보도자료를 통해 “4차 산업혁명 금융분야 TF” 출범 및 “금융규제 테스트베드” 도입방안을 발표함.

- 인슈어테크는 보험회사의 효율성과 더불어 보험 소비자의 편익을 제고할 수 있다는 측면에서 주목할 필요가 있으며 향후 보험산업의 발전 방향에 상당한 영향을 미칠 수 있음.
 - 인슈어테크를 이용한 보험상품의 사례로, 해외에서는 Peer-to-Peer(P2P) 보험과 같은 소비자 중심의 보험상품이 시도되고 있으며 국내에서는 P2P 보험의 초기단계라고 할 수 있는 공동구매가 시도되고 있음.
 - 공동구매 및 P2P 보험은 소비자가 보험판매 및 운영 단계에 참여하여 보험료 할인이 가능함.

- P2P 보험이 도입될 경우 보험 소비자의 편익 증대와 더불어 보험산업의 비효율성이 줄어들 수 있음.
 - P2P 보험이 도입되면 단순히 보험 소비자의 편익이 증대되는 것을 넘어서, 정보비대칭성이 일부 해소되어 기존에 보험 가입이 어려웠던 보험 사각지대의 소비자들도 보험 가입이 용이해질 수 있으며, 보다 광범위한 보험 사업이 가능해질 수 있음.
 - 그러나 소비자 개인정보 보호를 위한 노력은 더욱 더 철저히 이행할 필요가 있음.

- 인슈어테크의 적극적 활용을 위한 규제완화가 검토되어야 함.
 - 우리나라에서는 「보험업법」 위반 우려로 인해, 미국 및 유럽 일부 국가에서 시행되고 있는 P2P 보험이 그대로 도입될 수는 없을 것임.
 - P2P 보험이 도입되기 위해서는 보험업 및 보험업 운영 주체의 개념이 바뀌고, 「보험업법」 및 관련 규정이 개정되어야 할 것으로 보임.
 - 금융위원회의 “금융규제 테스트베드”를 통해 P2P 보험이 활성화될 수 있기를 기대함.

1. 검토배경



- 최근 인공지능(AI), 빅데이터(Big Data) 및 블록체인(Block Chain) 기술이 금융·보험에 접목되는 핀테크(FinTech)와 인슈어테크(InsurTech)에 대한 관심이 높아지고 있음.
 - 국내에서는 인공지능을 이용한 언더라이팅 및 보험금 지급심사, 사물인터넷(IoT)을 통한 데이터 집적 및 위험률 산출, 바이오 기술을 활용한 헬스케어 서비스 확대 등 인슈어테크가 기존 보험사 업 운영을 위한 보조 장치로서 논의되고 있음.
 - 그러나 주문자방식(order made) 보험상품 및 P2P 보험(Peer-to-Peer insurance)과 같은 새로운 형태의 보험상품 및 보험 운영시스템에 대한 논의는 제한적임.
 - 인슈어테크 활용은 보험회사의 효율성 증대와 소비자의 편익 증대라는 두 축으로 설명될 수 있으며, P2P 보험은 소비자의 편익 증대 측면에서 의미를 가지고 있음.

- 해외에서는 이미 소비자 중심의 공동구매 및 Peer-to-Peer(P2P) 보험이 시도되고 있으며, 영국, 독일, 프랑스 및 미국에서는 이러한 보험상품을 통해 보험료 할인 등의 소비자 편익 증대 사례가 보고되고 있음.
 - 우리나라도 최근 보험업감독규정의 개정으로 인해 공동구매를 통한 보험판매가 가능해졌으나, P2P 보험 도입에 대해서는 논의되고 있지 않음.

- 본고는 국내 및 해외의 공동구매 및 P2P 보험 현황과 이러한 보험상품 도입을 위한 법적 근거를 검토한 후, 소비자 중심 보험상품의 효과, 한계점 및 향후 발전 방향에 대해서 논하고자 함.

2. 인슈어테크를 이용한 보험판매 및 보험상품 현황



가. 보험 공동구매

■ 인슈어테크를 이용한 보험판매 방식 가운데 가장 기본적인 형태는 보험 공동구매임.

- 해외의 보험 공동구매 사례로는 영국에서 영업 중인 Bought By Many(BBM) 보험이 있음.¹⁾
 - BBM은 공동구매 방식을 통해 애완동물 보험, 여행자 보험, 자동차 보험, 건강 보험 등 다양한 보험상품을 판매하고 있음.
 - 보험상품에 따라 개별계약보다 최대 50%까지 저렴한 보험료로 계약 체결이 가능하다고 광고하고 있음.
- 국내에서는 작년부터 온라인 보험판매채널을 통한 보험 공동구매가 시도되고 있음.
 - L사는 작년부터 온라인 채널을 통해 애완동물 보험 등을 판매하고 있으며, S사는 올해 금융 컨설팅 전문 업체와 보험 공동구매 서비스 업무협약을 체결하여 판매 준비 중임.
- 보험 공동구매는 보험회사가 정해 놓은 보험료를 소비자가 선택하는 것이 아니라 소비자가 보험회사와 협상을 통해 보험료를 결정하는 방식이므로, 전통적 보험판매보다는 좀 더 소비자의 편익을 고려한 방법이라 할 수 있음.
 - 단체할인을 통한 보험료 할인이 가능할 것으로 보아, 공동구매를 통한 신계약비 절감이 보험료 인하에 반영된다고 보여짐.
 - 특히, 낮은 수수료 수익 때문에 전통적 대면채널에서 판매가 저조한 단기 상해보험이 새로운 판매 방식을 통해 활성화되는 계기가 될 수 있음.

나. Peer-to-Peer(P2P) 보험

■ P2P 보험은 소규모 그룹의 사고실적에 따라 보험료를 환급받을 수 있는 소비자 친화적인 형태임.

- P2P 보험은 친구, 가족, 지인들 중에서 동일한 위험을 보장받는 가입자들끼리 그룹을 형성한 후, 동일 그룹에 있는 가입자들의 보험사고 실적에 따라 무사고 보너스를 받을 수 있도록 설계된 보험

1) <http://www.boughtbymany.com>.

상품으로, 공동구매보다 더 소비자 친화적인 형태임.

- 소액 사고에 대해서는 그룹 내의 적립금을 이용하여 보험금을 지급하고, 적립금 규모를 초과하는 손해에 대해서는 stop-loss insurance를 이용하여 보험금을 지급함.
- 보험기간 종료 후에 그룹 내에 적립금이 남아 있는 경우에는, 그 적립금을 그룹 내의 보험금 청구가 없었던 보험계약자들에게 배당하는 형태임.²⁾
- 공동구매는 사업비 부분에서만 보험료 할인이 가능하나, P2P 보험의 경우 위험보험료 부분에서도 할인이 가능한 형태임.

● P2P 보험의 해외 사례는 다음과 같음.

- 독일의 Friendsurance는 2013년 및 2014년에 가입자의 80%가 무사고 보너스를 받았고, 평균적으로 보험료의 33%를 환급받았음.³⁾
- 영국의 So-Sure는 전통적인 보험회사보다 보험료가 최대 40% 저렴하며, 무사고 시 보험료의 최대 80%를 돌려받을 수 있도록 설계되어 있음.⁴⁾
- 이외에도 영국의 Guevara, 프랑스의 insPeer, 미국의 Lemonade 및 Uvamo가 P2P 보험 공급자임.⁵⁾

■ P2P 보험은 전통적 보험구조의 대안으로 평가됨.

- NAIC가 2016년 7월 20일에 게시한 자료에 의하면, P2P 보험은 중앙에서 통제되는 리스크 풀링(centralized risk pooling)이라는 300년 역사의 전통적인 보험 구조의 대안이 될 수 있음.
 - P2P 보험은 보험시장에서 잠재적인 새로운 파괴자(disruptor)로 보험산업을 변화시킬 수 있을 것이라고 평가했으나,
 - 이는 보험의 초기에 상호회사가 사용하였던 모델을 가장 잘 적용할 수 있도록 최신 기술적 진보를 사회적 네트워크에 이용한 것으로, 새로운 개념은 아니라고 평함.
- Lemondae의 창립자인 Ty Sagalow는 2016년 4월 5일, 미국 루이지애나주(州) 뉴올리온즈에서 개최된 NAIC의 CIPR(Center for Insurance Policy and Research) 행사에서, P2P 보험은 17세기 신세계를 개척하기 위해 선주들이 기금을 조성하여 서로의 함선을 보장하였던 것과 유사한 것으로, 이는 현재 공유경제와 같은 개념이라고 평함.⁶⁾

2) 보다 자세한 내용에 대해서는 김세중·김유미(2016), 「P2P 보험시장 동향과 시사점」, 『KiRi 리포트』, 제397호, 보험연구원을 참고.

3) <http://www.friendsurance.com>.

4) <http://www.wearesosure.com>; <http://www.economist.com/blogs/schumpeter/2012/06/peer-peer-insurance>.

5) 김세중·김유미(2016); NAIC(2016. 7. 20), 「Peer-to-Peer(P2P) Insurance」; <http://www.heyguevara.com>.

3. 보험상품 공동구매 판매를 위한 법규정 검토



- **현행 보험 관련 법규정 체계하에서 공동구매 보험상품을 저렴하게 판매하기 위해서는 보험회사가 공동 구매를 기획하는 특정 보험상품의 사업비를 낮게 설계하거나, 단체취급특약을 부가하여 보험료를 할인함으로써 가능함.**
 - 보험사고 위험이 낮은 특정 단체가 아닌 보험 가입을 위해 공동구매를 신청한 피보험자들에 대해 낮은 위험률을 적용할 수 있는 근거는 없으므로, 공동구매 대상 보험상품의 위험보험료를 할인하는 것은 현행 규정하에서는 불가할 것으로 보임.

- **금융위원회는 보험상품개발 및 자산운용자유화를 위한 “보험산업 경쟁력 강화 로드맵”의 후속조치로 2016년 4월 1일 보험 관련 법규를 개정하였는데, 이에는 보험상품 신고기준을 완화하는 내용이 포함됨(「보험업감독규정」 제7-49조).**
 - 이전 규정에는 “사업비율을 보험상품별 또는 판매채널별이 아닌 다른 구분에 따른 방법으로 산출하는 경우”에 사업방법서의 내용을 금융위원회에 신고하도록 하였음(제7-49조 3호).
 - 2016년 4월 1일에 개정된 감독규정에는 해당 내용이 삭제됨.
 - 이전 규정에는 단체의 구성요건에 대한 내용 중, 5인 이상의 근로자를 고용하고 있는 단체나 5인 이상의 구성원이 있는 동업자단체가 아닌 경우에는 “구성원이 명확하고 위험의 동질성이 확보되어 계약의 일괄적인 관리가 가능한” 단체이어야 한다고 명시하였음(제7-49조 2호 가목).
 - 2016년 4월 1일에 개정된 감독규정에는 “위험의 동질성” 내용이 삭제됨.
 - 규정 개정과는 별도로 “동일한 단체에 소속된 계약자 또는 피보험자 5인 이상이 보험료의 납입주 기 및 납입일을 단일로 하는 경우 또는 동일한 상품을 구입하는 경우에는 이들을 단체로 취급할 수 있다”고 규정하고 있음.⁷⁾
 - 단체 구성원의 규모에 따라 보험료 차등 적용에 관한 사항을 사업방법서 별지에 명기해야 함.

- 「보험업감독규정」 제7-49조 3호 삭제 효과는 아래와 같음.

6) http://www.naic.org/documents/cipr_events_spring_2016_article.pdf.

7) 「보험업감독규정시행세칙」 별표 14의 표준사업방법서(생명보험), 제10조(계약의 단체취급에 관한 사항) 및 표준사업방법서(손해보험), 제13조(계약의 단체취급에 관한 사항).

- 금융위원회 신고 없이도 특정 보험대리점 또는 보험중개사를 위해 사업비율을 차등화하는 것이 가능하므로, 공동구매를 위해 사업비를 차등화한 상품 설계가 편리해짐.
 - 이전 규정에서는 특정 보험대리점 또는 보험중개사가 판매하는 보험상품의 사업비율을 차등화하기 위해서는 금융위원회의 신고가 필요했음.
 - 그러나, 보장내용은 동일하고 사업비체계가 상이한 복수의 보험상품을 판매할 경우 보험회사가 해당 상품을 운용 및 관리하는데 비효율적일 수 있음.

■ 「보험업감독규정」 제7-49조 2호 개정 효과는 아래와 같음.

- 가목에서 정하는 단체의 요건 중 “위험의 동질성” 요건이 삭제됨으로써 구성원의 위험이 상이한 동문회, 동호회 및 기타 친목단체들도 5인 이상이 동일한 상품을 구입하는 경우 단체로 인정받을 수 있게 되어, 보험 가입자가 단체할인을 받을 수 있는 조건이 완화됨.
- 그러나, 공동구매처럼 보험 가입을 목적으로 구성된 단체를 인정할 수 있는지에 대해서는 논란의 여지가 전혀 없는 것은 아님.
 - 단체는 “보험을 목적으로 구성되어서는 안된다”는 것이 전통적인 보험원론 측면에서 단체의 구성 요건 중 하나임.
 - 그러나 이 조건은 단일보험료를 적용하는 단체보험에서 고위험자의 역선택을 방지하기 위한 것이며, 현행 우리나라의 보험 관련 법규정에는 이에 대한 규제가 없음.
 - 또한, 공동구매 상품의 보험료를 단체취급특약을 이용하여 할인하는 경우에는 단체 단일 보험료가 아닌 계약자별 보험료가 적용되므로, 공동구매에서는 단체의 구성 요건을 너무 엄격히 적용할 필요가 없을 것으로 판단됨.

4. P2P 보험 도입을 위한 법규정 검토



■ P2P 보험의 운영 주체로 고려될 수 있는 세 가지 경우별로 관련 법규정을 검토할 필요가 있음.

- 독일의 Friendsurance 및 영국의 So-Sure는 보험중개사(Broker) 형태로 운영되고 있으며, 미국의 Lomonade 및 Uvamo는 보험회사 형태를 취하고 있음.⁸⁾

⁸⁾ <http://www.friendsurance.com>; <http://www.wearesosure.com>; http://www.naic.org/cipr_topics/topic_p2p_insuranc

- 국내 「보험업법」에서는 보험업의 영위 주체에 대해서 엄격히 정의하고 있으므로 P2P 보험의 운영 주체에 대한 검토가 필요할 것임.

가. 인슈어테크 전문회사(보험중개사)가 P2P 보험을 판매하고 내부 적립금을 직접 운영할 경우

- 보험중개사가 P2P 보험의 적립금을 직접 운영하기 위해서는 「보험업법」 개정이 필요하므로, 장기적인 보험산업의 발전 방향을 고려한 검토가 필요함.

- P2P 보험은 소액 사고에 대해서는 단체 내의 적립금을 이용하여 보험금을 지급하게 되는데, 이 행위 자체가 보험업을 영위하는 것으로 간주될 수 있음.
- 보험회사만이 보험업을 경영할 수 있으므로, 보험중개사가 P2P 보험을 모집하여 소액사고에 대한 보험금 지급 업무를 할 경우, 현행 「보험업법」을 위반하는 것임.
- 보험 가입 단체를 공제조합 형태로 운영할 수도 있으나, 보험 가입을 위해 소규모 단체가 공제조합을 설립해야 하는 비효율적인 문제가 발생하며 현실성도 떨어짐.

나. 보험중개사는 P2P 보험 판매만 하고 보험업 업무는 보험회사가 담당하는 경우

- 현행 「보험업법」에서 적용 가능하지만 단체보험의 형태로 운영될 가능성이 높아 단체의 정의가 엄격히 정의될 수 있고, P2P 보험의 장점인 사고방지 유인효과가 감소될 수 있음.

- 보험을 모집한 보험중개사는 판매 수수료만 지급받고 보험상품의 전반적인 운영은 보험회사가 하게 되므로 위에서와 같은 보험중개사의 「보험업법」 위반의 문제는 발생하지 않음.
- 전체 보험금 청구액이 개별 계약자에게 지급하는 보험료 환급액 규모에 영향을 준다는 점에서 상호회사 또는 유배당 상품의 성격을 가짐.
- 단체보험의 형태로 운영될 가능성이 높고, 위험보험료 할인이 가능한 형태이므로 공동구매보다 단체의 구성 요건을 엄격히 적용할 수도 있음.
 - 전반적인 상품 운영이 경직될 수 있고, 가입자 간의 유대감 저하로 인해 P2P 보험의 가장 큰 장점인 사고방지 유인효과가 감소될 수 있음.
 - 또한, 소비자와 보험상품의 운영주체인 보험회사가 직접 소통할 수 있는 구조가 아니므로 보험상품 활성화에 제한이 있을 수 있음.

e.htm, Lemonda는 2015년에 뉴욕주에서 보험자 면허를 취득한 보험회사이며, NAIC는 Uvamo가 2016년 말에 영업을 개시할 것으로 예상하였으나 2017년 3월 현재 영업을 개시하고 있지 않음.

다. 보험회사가 별도의 회사를 설립하는 경우

- 보험업에 대한 노하우를 가진 보험회사와 인슈어테크 전문회사가 협업할 경우, 보험회사가 가지고 있는 보수적 상품운영과 IT 업체가 가지고 있는 유연적인 기술 적용이 조화를 이룰 수 있을 것으로 보임.
 - 별도의 회사를 설립하여 운영하므로, 보험회사가 직접 P2P 보험을 운영하는 방안에 비해 상품 운영이 유연할 수 있음.
 - 별도로 설립된 회사가 보험업 인가를 받지 않을 경우 「보험업법」 위반의 사례가 될 수 있으나, 금융위원회가 발표한 “금융규제 테스트베드 도입방안”에서 언급한 “지정대리인 자격부여”의 한 예가 될 수 있음.⁹⁾
 - 이 경우, 보험회사의 본질적 업무를 지정 대리인에게 위탁할 수 없도록 규정한 “금융기관의 업무위탁 등에 관한 규정”의 개정이 필요함.

5. 공동구매 및 P2P 보험 도입의 효과



- 공동구매에 의한 보험 판매는 개별 상담 수요가 적고 신계약비의 비중이 높은 단기 상해보험 중심으로 이루어질 것으로 예상됨.
 - 보험상품에 대한 설명이 단순하고 불완전 판매의 우려가 적은 상해보험과, 일시납 보험료가 저렴하고 신계약비가 보험료에서 차지하는 비중이 큰 보험기간이 1년 이하인 단기보험이 주를 이룰 것으로 예상됨.¹⁰⁾
 - 따라서, 보험기간이 1년 이하인 상해보험 및 운전자보험 등, 전통채널에서 판매가 활성화되지 않고 있는 보험의 판매가 활성화될 수 있음.¹¹⁾
 - 그러나, 공동구매를 통한 소비자의 편익 증대보다는 보험회사 또는 판매자의 마케팅 목적으로 이용될 우려도 있음.

9) 금융위원회 보도자료(2017. 3. 20), “「4차 산업혁명 금융분야 TF」 출범 및 「금융규제 테스트베드」 도입방안 마련” 참조.

10) 종신보험, 건강보험 및 연금저축 등 장기보험은 보험상품에 대한 설명이 많이 필요하고 불완전 판매의 우려가 비교적 높고, 장기보험은 신계약비가 보험료에서 차지하는 비중이 상대적으로 단기보험보다 작아 사업비 절감을 통해 소비자가 체감할 수 있는 보험료 인하폭이 단기보험에 비해 크지 않음.

11) 보험기간이 1년 이하인 상해보험 등은 개별 판매에 대한 판매수수료가 낮아 전통적 대면 판매채널에서는 판매가 저조함.

- 마케팅 등의 목적을 위한 개인정보 이용 동의를 통해 보험계약자 정보를 확보한 후, 보험회사 또는 보험중개사의 보험판매 목적에 개인정보를 이용할 가능성도 배제할 수 없음.

■ P2P 보험은 정보비대칭으로 인해 발생하는 보험시장의 비효율성 문제를 상당히 개선하고 효율성 향상에 기여할 수 있을 것으로 보임.

- 보험 가입 시 가입자와 보험회사의 정보 비대칭에서 발생하는 역선택 및 도덕적 해이 등으로 인해 정확한 보험료 산출 및 적용이 어려워, 보험료가 상대적으로 비싼 경우가 있음.
 - 저위험 가입자의 보험료가 상대적으로 높게 산출된 경우, 저위험 가입자는 보험 가입 금액을 줄이거나 보험 가입을 포기하는 경우가 있어, 무보험 또는 일부보험의 가능성이 있음.
 - 보험 가입자는 도덕적 해이로 인해 사고방지 노력을 충분히 이행하지 않는 경우가 있어, 동일한 조건에서는 보험 가입자가 비가입자보다 사고 발생가능성이 높음.
- 유사한 수준의 리스크를 가진 가입자들이 단체를 구성할 경우, 보험료가 상대적으로 높게 산출되었다 하더라도 보험기간 말에 무사고 보너스를 통해 상당 부분의 보험료를 환급받을 가능성이 있어 가입자들은 사고발생 가능성을 억제할 유인이 있음.

■ P2P 보험은 고위험군 및 보험사각지대의 보험 가입을 확대시킬 가능성이 있음.

- 이륜차보험 등 보험상품은 있지만 고위험군으로 분류되어 실질적인 보험 가입이 거절되고 있는 보험사각지대 소비자의 보험 가입을 위해 P2P 보험을 활용하는 방안을 고려해볼 수 있음.
 - 외국의 P2P 보험 사례는 단체 구성원 상호 간에 사고발생 감소 노력을 하도록 유인하고 그 성과를 가입자들이 배분하도록 하는 것임.
 - 고위험군으로 분류되어 실질적으로 보험 가입이 거절되고 있는 원인 중에는 정보비대칭으로 인해 가입자별로 적정한 보험료 산출이 어렵다는 점이 있음.
 - 보험 가입 시에는 높은 보험료를 납부하더라도 사고발생 감소 노력을 통해 보험기간 말에 보험료를 환급받을 수 있으면, 가입자와 보험회사의 정보 비대칭성이 일부 해소될 수 있어 보험 가입이 증가할 수 있음.
- 보험사각지대의 해소는 개인의 편익뿐만 아니라 사회적 효용도 증가할 것임.

■ P2P 보험은 유사한 위험을 가진 가입자들이 보험사고 손해를 공유하는 개념이므로, 가입정보 및 사고정보가 다른 보험 가입자를 통해 유출될 가능성이 있어 P2P 보험의 도입을 위해서는 개인정보 보호 장치에 대해 검토가 필요할 것으로 보임.

6. 결론



■ P2P 보험의 등장으로 보험시장에는 많은 변화가 예상됨.

- 전통적인 보험업에서는 정보비대칭으로 인해 보험시장의 비효율이 발생하게 되나, P2P 보험은 이러한 문제를 상당부분 해결할 수 있을 것임.
- 해외에서도 P2P 보험은 아직 도입단계에 있고 단기성 상해·재물 보험에 치우쳐 있으나, 향후 관련 기술이 발전할 경우 생명보험 및 개인연금과 같은 장기성 보험도 가능할 것으로 보임.
- P2P 보험의 도입으로 보험시장에서 불필요한 비용이 절감될 수 있으며, 보험회사의 역할은 보험 가입자의 리스크를 인수(risk taking)하기보다는 리스크 풀 운영 및 (손해)보상에 제한될 수 있음.

■ 보험시장 변화에 대한 금융당국 및 보험업계의 적극적인 대응이 필요함.

- 현행 보험 관련 법규하에서는 P2P 보험의 도입은 불가능하므로, 기존의 보험업 개념과는 다른 새로운 관점에서 바라본 보험 관련 법규의 개정이 필요함.
 - 이러한 측면에서 금융위원회의 “4차 산업혁명 금융분야 TF” 구성은 핀테크 도입에 적극적으로 대응하기 위한 노력으로 평가될 수 있음.
- 보험 업계는 소비자의 수요와 기술발전에 부합하는 보험상품의 개발 및 도입에 적극적으로 나서야 하며, 기존의 보험시장을 지키기보다는 새로운 시장의 개척에 집중해야 할 것임. **kiri**