



미국 소규모 상업보험시장의 현황과 전망¹⁾

홍민지 연구원

미국 소규모 상업보험시장은 1,000억 달러 규모로 전체 상업보험시장의 35.1%를 차지하고 있음. 인슈어테크 기업의 진출, 높은 임시직 및 프리랜서 비중, 세대 변화 등의 요인으로 2020년에는 전체 소규모 상업보험의 25%가 디지털 채널을 통해 인수될 것으로 예상됨. 한편, 중소기업의 기업주들은 구매 소요 시간, 보험 상품의 복잡성, 보험 영업에 대한 신뢰성, 보장범위의 유연성 등에서 보험 가입에 어려움을 겪고 있음. 보험회사들은 소규모 상업보험 맞춤형 서비스 제공으로 해당 시장에서 점유율을 높일 수 있을 것임

- 미국 소규모 상업보험²⁾시장은 1,000억 달러 규모(원수보험료, 2015년 기준)로 전체 상업보험 시장의 35.1%를 차지하고 있으며, 2020년에는 1,100억 달러 규모가 될 것으로 예상됨
- 소규모 상업보험시장에서 디지털 채널을 통해 인수되는 비중은 2015년 기준 4%에 불과하나, 인슈어테크 기업의 진출, 높은 임시직 및 프리랜서 비중, 세대 변화 등의 요인으로 2020년에는 25%가 디지털 채널을 통해 인수될 것으로 기대됨
 - 소규모 상업보험시장은 시장지배적인 보험회사가 없는 시장³⁾으로 새로운 사업 진입을 모색하는 인슈어테크 기업에게는 기회가 될 수 있을 것임
 - Hanover사는 소규모 상업보험 전문 기술 스타트업인 CoverWallet과 파트너십을 통해 소규모 상업보험 계정의 보험 인수, 청구 서비스를 제공하는 온라인 플랫폼을 제공함
 - 미국 내 노동자 35%를 차지하는 5천 5백만 명이 프리랜서이며, 자영업자의 40%가 상업보험 미가입자⁴⁾

1) Accenture(2018. 10), "Winning the hearts and minds of small business insurance buyers"; Willis Towers Watson Securities(2017. 4), "Quarterly InsurTech Briefing Q1 2017"; Morgan Stanley(2015. 6), "North America Insight: Digital Disruption in Small Business Insurance" 내용을 발췌, 요약함

2) 근로자가 50인 미만인 사업장을 대상으로 한 보험임

3) 소규모 상업보험 시장에는 시장점유율 4%를 초과하는 보험회사가 없음. 소규모 상업보험시장의 대표적인 공급자인 AIG, CB, HIG, TRV의 시장점유율은 각각 2.5%, 3.0%, 3.5%, 4.0%인 것으로 추정됨(2015년 기준)

4) Mckinsey(2016. 3), "Small Commercial Insurance: A Bright Spot In the U.S. Property Casualty Market", p. 5

로 소규모 상업보험의 잠재 고객 군이 될 수 있을 것으로 판단됨

- 2020년에는 미국의 소규모 기업주 중 60% 이상이 디지털 채널에 친숙한 X세대⁵⁾와 밀레니얼 세대⁶⁾가 될 것으로 예상됨에 따라 디지털 채널의 활용이 가속화될 전망이다
 - 소기업의 기업주를 대상으로 실시한 설문조사⁷⁾에서 38%의 기업주가 기업의 니즈에 부합하는 보험 상품이 제공된다면, 온라인 채널을 통해 보험을 구매할 의사가 있다고 응답함

■ 한편, 소규모 기업주들은 보험 구매 시 소요 시간, 보험 상품의 복잡성, 보험 영업에 대한 신뢰성, 사업 변동에 따른 보장범위의 유연성 등에서 보험가입에 어려움을 겪고 있는 것으로 나타남

- 기업주들은 소규모 상업보험이 꼭 필요한 것이라는 점에는 공감하지만 시간 제약하에서 기업에 적합한 보험 상품 관련 정보수집과 선택이 어렵다고 함
- 소규모 상업 보험의 구매자들은 대리인을 거치지 않고 보험회사로부터 보험 상품을 직접 구매하는 것을 선호하지만, 보험 상품이 복잡하여 직접 구매가 용이하지 않음
- 기업주들은 보험 판매 인력의 사업 이해도나 조언, 판매 상담을 전반적으로 불신하는 경향이 있음
- 예상하지 못한 사업상의 변동이 잦은 소규모 기업의 상황에 보험회사가 즉각적이고 유연하게 대처하지 못하는 경우가 많음

■ 보험회사들은 소규모 상업보험 맞춤형 서비스를 제공하여 해당 시장에서 점유율을 높일 수 있을 것임

- 보험용어를 잘 모르는 기업주들을 위해 쉽고 명확하게 작성된 정보를 제공하고, 인공지능을 활용하여 보험증권의 보장범위를 업데이트함으로써 기업주들의 시간을 절약할 수 있음
- 해당 기업이 속한 산업과 기업 특성에 따른 보험 수요 정보를 축적하여 기업 맞춤형 서비스를 제공하여야 함
- 법률 및 세무 실무자와의 파트너십을 통해 기업주들의 신뢰도를 제고하고, 기본적인 보험 정보와 보장 범위의 세부 사항, 보험금 청구 절차를 설명하는 온라인 영상물을 활용하여 판매과정의 투명성을 높일 수 있을 것임
- 인공지능 등을 활용하여 소규모 기업주들의 니즈에 맞게 보장범위를 자동으로 업데이트하여 변화하는 사업 환경에 빠르게 적응해야 할 것임 **kiri**

5) 베이비붐 이후 1968년을 전후하여 출생한 세대부터 1980년 초반까지 출생한 세대임

6) 1980년대 초반부터 2000년대 초반까지 출생한 세대임

7) 50인 미만 사업장을 보유한 자로 보험 구매 결정권을 가지고 소규모 상업보험에 가입한 자를 대상으로 함