



사이버 보험의 난관과 극복전략

이선주 연구원

여약

사이버 리스크가 증가하고 있음에도 불구하고 2016년에는 미국 기업 중 29%만이 사이버 보험에 가입하였으며, 보장 범위도 제한된 것으로 나타남. 사이버 보험 가입률이 낮은 이유는 먼저 보험회사 관점에서 데이터 부족, 사이버 공격의 진화, 잠재적인 추가손실, 사이버 리스크에 대한 협소한 시각 등의 어려움이 있고, 보험가입자 관점에서는 사이버 리스크에 대한 인식 부족, 보장내용에 대한 낮은 이해도, 사이버 보험약관의 비표준화 등의 어려움이 존재하기 때문임. 사이버 보험시장 활성화를 위한 전략으로는 언더라이팅 세분화, 보험상품 재설계, 사이버 리스크에 대한 소비자의 인식 개선, 표준약관 제정 등이 있음

- 2016년 10월 CIAB¹⁾의 설문조사에 따르면 사이버 리스크가 증가하고 있음에도 불구하고 미국 기업 중 29%만이 사이버 보험에 가입하였으며, 보장범위도 제한된 것으로 나타남²⁾³⁾
- 보험회사가 사이버 보험 판매를 고려할 때 직면하는 어려움으로는 경험데이터 부족, 사이버 공격의 진화, 잠재적인 추가손실, 사이버 리스크에 대한 협소한 시각 등이 있음⁴⁾
 - 보험회사가 사이버 리스크에 대한 충분한 경험데이터를 축적할 만큼의 사이버 보험을 판매한 경험이 없기 때문에 손실 가능성을 평가하는 예측모델 구축이 어려움
 - 사이버 손실의 상당 부분이 발견되지 않거나 보고되지 않아 데이터 수집이 어렵고, 불충분한 데이터로 인해 보험회사의 언더라이팅과 보험료 책정에 대한 신뢰도가 저하됨으로써 사이버 보험의 성장이 어려움
 - 기존의 사이버 리스크뿐만 아니라 새로운 리스크가 지속적으로 발생하는 등 사이버 리스크의 진화로 인

1) Council of Insurance Agents and Brokers
 2) Deloitte University Press(2017), "Demystifying cyber insurance coverage: Clearing obstacles in a problematic but promising growth market"
 3) 또한, 2015년 10월 CIAB가 포춘지 선정 500개 기업들을 대상으로 사이버보험 가입여부를 설문조사한 결과 40%만이 가입했다고 응답함
 4) 딜로이트 금융서비스센터는 사이버 보험을 판매하는 미국과 유럽의 보험회사, 그리고 기업보험, 특종보험, 재보험 시장에서 사이버 보험을 판매하는 브로커들을 대상으로 설문조사를 실시함

해 과거의 경험치에는 한계가 있으며 사이버 리스크에 대한 예측가능성을 저하시킴

- 최고정보보호책임자(CISOs) 인터뷰에 따르면 기존 유형의 사이버 공격에 대한 대응책을 마련하더라도 IoT, 자율주행차 등의 새로운 기술에 부합하는 또 다른 위협요소가 나타나기 때문에 리스크 관리가 어려움

- 보험회사는 웹사이트가 사이버 공격이나 해킹을 당했을 때 온라인상에서 고객들에게 서비스를 제공할 수 없어 발생하는 추가 손실과 이메일 서버, SaaS⁵⁾와 같은 클라우드에서 발생하는 예상치 못한 사이버 손실을 우려함
- 보험회사는 사이버 보험 판매 시 주로 개인식별정보(PII)⁶⁾ 도용에 초점을 맞추어 마케팅을 하고 있으나, 이러한 보험상품은 이미 상용화되었고 가격경쟁 심화로 보험회사의 성장과 수익창출에 한계가 있음

■ **사이버 보험 가입자 관점에서는 사이버 리스크에 대한 인식 부족, 보장내용에 대한 낮은 이해도, 보험약관의 비표준화 등의 어려움으로 사이버 보험 가입을 결정하지 못함**

- 사이버 보험 가입자들은 사이버 리스크에 대한 인식이 부족할 뿐만 아니라 필요한 보장의 범위나 적정한 보험료에 대해 알지 못하는 경우가 많음
 - PartnerRe사와 Advisen사의 설문조사에 따르면 브로커의 42%가 소비자의 사이버 리스크에 대한 인식 부족이 사이버 보험 판매 시 가장 큰 어려움으로 작용한다고 응답함⁷⁾
- 사이버 리스크는 일반배상책임보험, 재물보험, 전문인배상책임보험, 기업휴직보험 등 다양한 범주의 보험상품에 포함되기 때문에 사이버 보험의 보장이 필요한 부분을 선별하는 것이 어려움
 - 또한, 평판리스크, 법적대응, 분쟁해결 비용, 복구비용, 규제비용 등의 사이버 리스크와 관련된 비용에 대한 보장을 어떤 상품을 통해 받을 것인지를 결정하기 어려움
- 사이버 보험의 약관이 표준화되지 않아 보장이 유사한 보험상품 간의 보험료 비교가 어렵고, 보험금을 청구하기 전까지는 보장내용에 대해 정확하게 이해하지 못하는 경우가 많음

■ **사이버 보험시장 활성화를 위한 전략으로는 사이버 리스크 유형에 따른 언더라이팅 세분화, 리스크 예방서비스를 결합한 사이버 보험상품 재설계, 사이버 리스크에 대한 소비자의 인식 개선, 표준약관 제정 등이 있음 [kiri](#)**

5) Software-as-a-shared service로 사용자가 네트워크를 통해서 본인 소유가 아닌 소프트웨어를 원격으로 접근하여 사용하고, 여기에 필요한 소프트웨어 유지보수 및 관리는 서비스 제공자가 담당

6) Personally identifiable information

7) ParnerRe in collaboration with Advisen(2015. 8), "Cyber liability insurance market trends: Survey"