



2017년 미국 보험소비자 설문조사 결과

이혜은 연구원

2017년 미국 소비자들은 은퇴 자금 마련을 가장 우려하는 재무적 불안 요인으로 꼽았으며, 장기요양서비스 비용, 의료비 지출 등 장수리스크에 대한 우려도 높은 것으로 나타남. 소비자들은 재무위험에 따른 생명보험 가입 필요성을 인식하나, 비싼 보험료로 인해 보험 가입을 하지 못하는 것으로 나타남. 빠른 가입절차와 편의성 등의 이유로 온라인을 통한 생명보험 가입도 증가하고 있음. 또한 간편심사보험과 P2P보험의 가입도 향후 증가할 것으로 보임

- LIMRA는 미국 소비자들의 재무적 불안요인, 생명보험의 가입 필요성, 보험에 가입하지 않는 이유 등에 대한 설문조사 결과를 매년 발표하고 생명보험에 대한 소비자의 인식, 태도 및 행동 변화를 관찰하고 있음¹⁾
- 2017년 미국 소비자들이 가장 우려하는 재무적 불안 요인은 은퇴 자금 마련이며, 이는 설문조사가 시작된 2011년 이후 7년 동안 지속되고 있음
 - 그리고 장애 후 지원, 장기요양서비스 비용, 의료비 지출 등 건강 관련 문제들이 그 뒤를 따르고 있어 장수리스크에 대한 우려가 여전히 큰 것으로 보임
 - 한편 소비자의 52%는 생명보험 가입 이유가 은퇴 자금을 마련하기 위함이라고 말함
- 미국 소비자들은 재무위험으로 인해 생명보험 가입 필요성을 인식하고 있지만, 비싼 보험료 등의 이유로 생명보험에 가입하지 않음
 - 소비자의 70%는 본인이 생명보험 가입이 필요하다 생각하지만 실제로는 59%만이 생명보험에 가입하여 여전히 생명보험에 대한 수요가 있음을 알 수 있음

1) LIMRA(2017), "2017 Insurance Barometer Study". 18~65세 이상인 2,031명의 미국 소비자를 대상으로 실시한 설문조사로 데이터를 나이, 성별, 교육수준, 인종, 지역, 소득수준으로 가중평균함

- 기존 보험가입자의 20%는 보험을 충분히 가지고 있지 않다고 생각하며 소비자의 39%는 본인의 배우자가 지금보다 더 많은 보험에 가입하기를 원함
 - 특히 어린 자녀가 있는 기혼자들이 추가적인 보험 가입의 필요성을 크게 느끼고 있음
 - 한편, 보험가입을 하지 않는 이유로 비싼 보험료를 가장 많이 꼽았지만 이들 중 상당수가 보험료에 대해 제대로 인지하지 못하고 있는 것으로 나타남
 - 예를 들어 20년 만기, 비흡연 30세, 가입금액 250,000달러의 정기 생명보험 보험료를 소비자에게 예측하도록 한 결과, 대부분의 소비자가 실제 보험료 160달러보다 훨씬 높은 500달러로 예측
- 빠른 가입절차와 편의성 등의 이유로 금융상품 온라인 구매 수요가 커짐에 따라 온라인을 통한 생명보험 가입도 증가하고 있음
- 온라인을 통한 보험 가입은 2011년 조사 이후 2017년에는 3배로 증가하였으며, 실제로 지난 4년 동안 온라인 보험 매출은 15% 이상 성장함
 - 온라인 보험가입자 중 절반은 보험비교견적 사이트를 이용하며, 특히 가장 젊은 밀레니엄²⁾세대가 다른 세대보다 이를 더 많이 사용함
- 2017년에는 주요 이슈로 간편심사보험(simplified underwriting)과 P2P(Peer-to-Peer)보험에 대한 소비자들의 인식과 향후 가입의향을 조사함
- 간편심사보험은 건강검진 없이 보험료 결정에 사용되는 공개적으로 사용가능한 데이터만 사용하여 가입심사를 거치는 상품으로 소비자의 72%가 가입할 의향이 있다고 밝힘
 - 간편심사보험을 가입하려는 이유로는 빠르고 간편한 가입 절차(71%)가 가장 높았으며, 그 뒤로는 위험분류와 상품가격에 대한 투명성(67%), 객관적인 절차(66%) 등이 있음
 - P2P보험³⁾은 다양한 유형의 보험을 제공하는 새로운 트렌드로 아직 초기 단계이지만, 향후 P2P 보험이 혁신을 주도하여 보험시장의 많은 변화를 줄 것으로 전망됨
 - 소비자들은 상품 구매(이베이), 교통서비스(우버), 숙박시설(에어비앤비) 등에서 P2P플랫폼을 사용한 적이 있으나, P2P보험인 레모네이드⁴⁾에서 대해서는 16%의 소비자만이 들어본 적이 있다고 함
 - 하지만 소비자의 30%는 P2P플랫폼을 통해 생명보험을 가입할 의향이 있는 것으로 나타남 **kiri**

2) 설문 대상을 연령별로 노인(1952년생 이전, 65세 이상), 베이비붐세대(1952~1964년생, 53~64세), X세대(1965~1980년생, 37~52세), 밀레니엄세대(1981~1998년생, 18~36세)로 구분함

3) 동일한 위험보장을 원하는 사람들이 그룹을 형성하여 각출금을 적립하며, 적립금의 일부는 사고발생 시 손실보전에 사용하고 사용되지 않은 적립금은 보험가입자에게 환급될 수도 있음

4) 보험 가입부터 보험금 지급까지 모두 애플리케이션으로 가능한 P2P보험 인슈어테크로, 적립된 보험료로 해당 그룹에 속한 가입자들에게 보험금이 지급되고 미지급 보험료는 그룹이 지원하는 자선사업에 모두 기부됨