

## 보험산업의 지급결제 기반 신사업 모델과 시사점

### 요약

보험업권의 지급결제 기반 신사업 가능성에 대한 검토가 필요한 시점임. 보험업은 보험회사 내 지급결제 계좌 기반 신사업을 통해 소비자의 자산관리 서비스 선택권을 확대하고, 건강 등 다양한 위험 관리 서비스에 대한 소비자 접근성을 향상시킬 수 있으며, 나아가 중소기업의 보험 가입 활성화에 도움을 줄 수 있음. 보험회사의 결제 기반 신사업 모델은 '다양한 리스크 관리 서비스와 연계'라는 관점에서 차별성과 의미가 있음. 또한, 사회 안전망의 한 축으로 보험산업의 역할 강화를 위해 지급결제업무 관련 규제 개선 검토가 필요함

### 1. 지급결제 기반 신사업 모델<sup>1)</sup>

- 최근 비은행권의 지급결제 관련 업무 허용을 통한 금융시장 내 경쟁 촉진 방안에 대한 논의가 진행됨)
  - 소비자의 편익 개선 및 보험산업의 신사업 가능성 관점에서 지급결제 기반의 보험 상품 및 서비스 사업 모델에 대한 진취적이고 구체적인 검토가 필요한 시점임
- 보험산업은 지급결제 계좌를 기반으로 '리스크 관리'라는 보험업 특성을 살려 새로운 사업 모델을 창출할 수 있으며 이를 통해 소비자 효용을 증진시킬 수 있음(〈별첨 1〉 참조)
- 보험회사 내 계약자 계좌를 기반으로 소비자의 자산관리 서비스 선택권을 확대하고 젊은 세대의 현명한 금융 소비 활동 및 리스크 관리 습관을 형성할 수 있게 도움을 줌
  - 종신보험 보험금 수익자에게 개인 관리계좌를 제공하여 이를 기반으로 자산관리상품을 연계하거나 노후 자산 통합관리 계좌와 연계하여 사망보험금을 현명하게 사용할 수 있도록 도움을 줌
  - 계좌를 현금흐름관리 서비스와 연계해 사회초년기를 대상으로 소득·지출·리스크 관리 서비스를 제공함

1) 보험산업의 지급결제업무 도입은 결제시스템 참여 비용, 안정성 등 이슈가 존재하나 본고에서는 계좌기반 신사업 모델을 중심으로 살펴봄  
2) 금융위원회와 금융감독원은 '은행권 경영·영업관행·제도개선TF'를 현재 운영 중이며, 비은행권 지급결제 관련 업무를 포함한 6대 과제를 종합적으로 검토·논의 중에 있음(금융위원회 보도자료(2023. 2. 17), '은행권 경영·영업관행·제도개선TF 운영계획')

---

# CEO Brief

---

- 보험회사 내 의료지불계좌(Health Savings Account:HSA)<sup>3)</sup>를 중심으로 건강관리를 위한 소비의 편의성을 제공하고 자발적 건강관리 서비스를 활용 독려할 수 있음
  - 소비자는 디지털 헬스케어 서비스를 이용한 후 현금포인트를 제공받아 HSA와 같은 개인계좌에 적립이 가능하며, HSA를 보유한 소비자는 보험회사와 연계된 의료전문기관을 통해 치료·간병·요양 서비스 등 다양한 의료서비스를 니즈에 맞게 제공받고, 소요되는 비용을 HSA를 통해 편리하게 지불 가능함
- 주택보험과 연계한 홈케어 서비스 전용계좌 운영을 통해 단순한 보험상품 제공을 넘어 소비자의 안전하고 편안한 가정생활을 위한 종합서비스 제공을 촉진할 수 있음
  - 주택보험 가입과 함께 보험회사 내 계좌를 개설한 소비자는 집안에서 발생 가능한 다양한 니즈를 충족할 수 있는 종합 홈 서비스 플랫폼을 제공받고, 이를 계좌와 연결해 편리하게 이용할 수 있음
- 소상공인·중소사업자에게 필요한 서비스를 계좌 기반 기업보험 상품과 연동시켜 제공할 수 있으며, 이를 통해 의무보험 가입 활성화 및 사업자 및 사업장의 위험관리를 도모함
  - 건물 내 위험 관리 서비스뿐만 아니라 회계·세무, 전문인력 네트워크 연결, 임직원 교육프로그램 등 사업 운영에 필요한 제반 서비스를 함께 제공하여 기업보험 가입과 기업주 계좌 개설을 유도함

## 2. 보험산업 시사점

- 보험업이 제공할 수 있는 결제기반 새로운 사업 모델의 특징은 '다양한 리스크 관리 서비스와 연계'로 이는 타 금융기관이 제공하는 서비스와 차별화됨
  - 보험회사의 결제기반 사업 모델은 무엇보다 건강위험과 기업위험 관리 서비스에 소비자의 접근성을 높일 수 있다는 점에서 의미가 있음
- 보험산업의 지급결제업무 활용이 소비자의 효용 증진과 보험업의 역량 확대를 위한 마중물로서 역할을 할 수 있을 것으로 판단되므로, 보험산업의 지급결제업무 허용에 대한 전향적인 검토가 요구됨

손재희 연구위원  
jaehee.son@kiri.or.kr

---

3) 의료지불계좌는 미국, 싱가포르에서 활용 중이며, 현재 우리나라에서는 도입하고 있지 않음

## The Payment and Settlement-Based Insurance Business Model and Its Implications<sup>1)</sup>

### ABSTRACT

It is time for insurers to explore payment and settlement-based business models. Insurers could expand consumer asset management options, let consumers access various risk management services, and promote insurance for SMEs through account-based new business models. The insurance industry could differentiate its new payment and settlement-based business models from other financial sectors with various risk management services. In this regard, financial authorities should consider allowing the insurance industry to offer payment and settlement services to bolster the insurance industry's role as a social safety net.

As 'the Banking Management, Sales Practices, and Regulation Improvement Task Force group' discusses non-bank payment and settlement services as an item of the agenda to promote competition among financial sectors,<sup>2)</sup> the insurance industry needs to explore payment and settlement-based business models. The insurance industry can establish new business models based on 'payment and settlement accounts' with risk management services, which would improve consumer welfare. First, the new models would expand consumer asset management options and encourage the young to have sound financial habits, such as sensible spending and

1) Although there are many relevant issues in the introduction of payment settlement services in the insurance industry such as participation fees and stability, this paper focuses on the account-based new business models.

2) Financial Services Commission press release(2023. 2. 17), "Banking Management, Sales Practices, and Regulation Improvement TF Operation Plan"

---

# CEO Brief

---

encourage the young to have sound financial habits, such as sensible spending and risk management. For example, personal accounts linked to asset management products or retirement plans can help life insurance beneficiaries manage death benefits. Moreover, with the accounts associated with cash flow management services, the young employed could effectively manage their income, spending, and financial risks. Second, insurers would improve the consumer experience in health management services by providing HSA (Health Savings Account).<sup>4)</sup> Consumers could accumulate cash-back points from digital healthcare services in their HSAs. Also, HSA holders could fulfill their medical needs – such as treatment, nursing, and long-term care – within network hospitals affiliated with the insurers, where consumers would pay health care expenses through their HSAs. Third, home insurance-based homecare service accounts could foster secure and comfortable living by aligning home insurance-based accounts with on-demand home service platforms. Lastly, insurers could offer services – such as accounting, tax, the professional network for outsourcing, and employee training programs – that SMEs need with account-based commercial insurance, promote mandatory insurance for SMEs, and improve corporate risk management.

The insurance industry could differentiate its new payment and settlement-based business models from other financial sectors by providing various risk management services. In particular, we expect the new business models to increase consumers' access to health risk and business risk management services. Since the insurance industry's payment and settlement services would enhance consumer welfare and strengthen the industry's capacity, financial authorities should consider allowing the insurance industry to offer payment and settlement services.

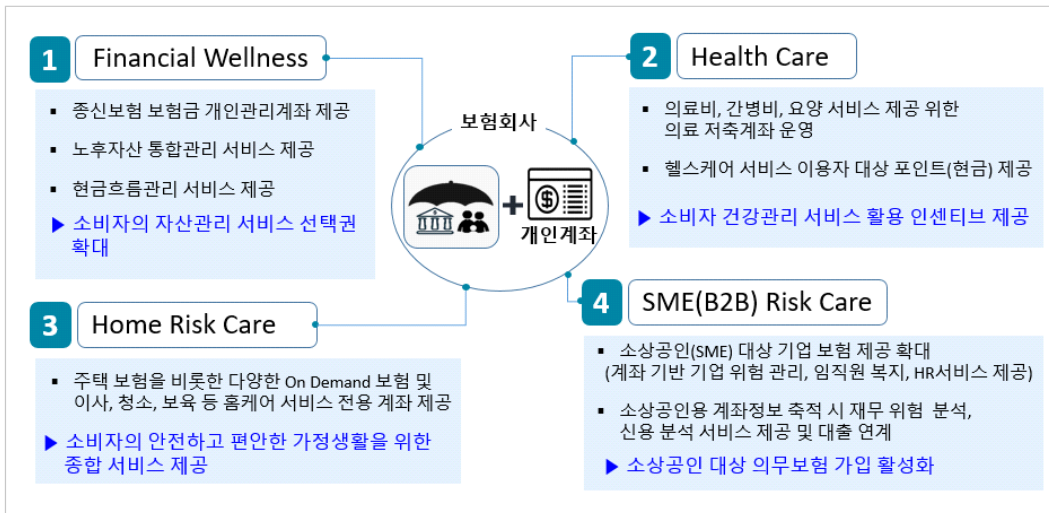
**Jaehee Son, Research Fellow**  
jaehee.son@kiri.or.kr

---

4) HSA is used in the United States and Singapore but is not currently being introduced in South Korea.

- 보험산업은 지급결제 계좌를 기반으로 '리스크 관리'라는 보험업 특성을 살려 새로운 사업 모델을 창출할 수 있으며 이를 통해 소비자 효용을 증진 시킬 수 있음

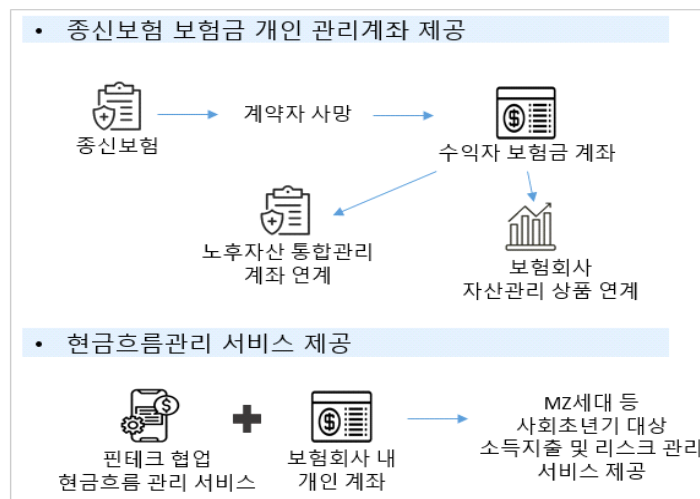
〈별첨 그림 1〉 지급결제 계좌 기반의 사업 모델(예시)



### 1. Financial Wellness

- 미국 생명보험회사의 보유자산 계정(RAA)과 유사하게 사망보험금을 현명하게 사용할 수 있도록 수익자 보험금 계좌를 제공하고 이를 통해 보험회사 내 다양한 자산관리 상품과 연계시킬 수 있음

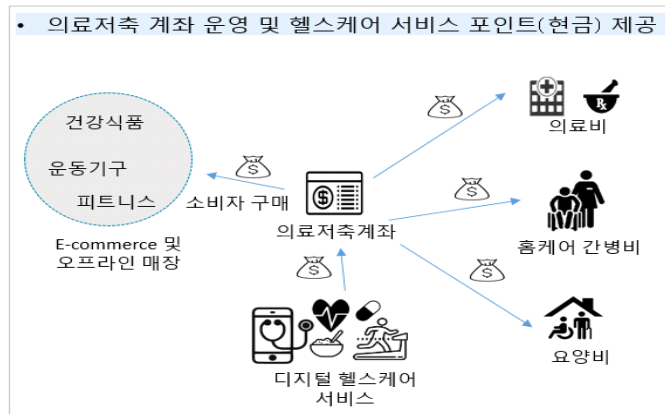
〈별첨 그림 2〉 Financial Wellness 사업 모델 개요



## 2. Health Care

- 소비자의 자발적 사용이 핵심인 디지털 헬스케어 서비스의 활용을 높이기 위해 현금포인트를 제공하고 이를 의료저축계좌(HSA)에 적립할 수 있게 하여 이를 기반으로 다양한 건강 관련 소비활동을 촉진함

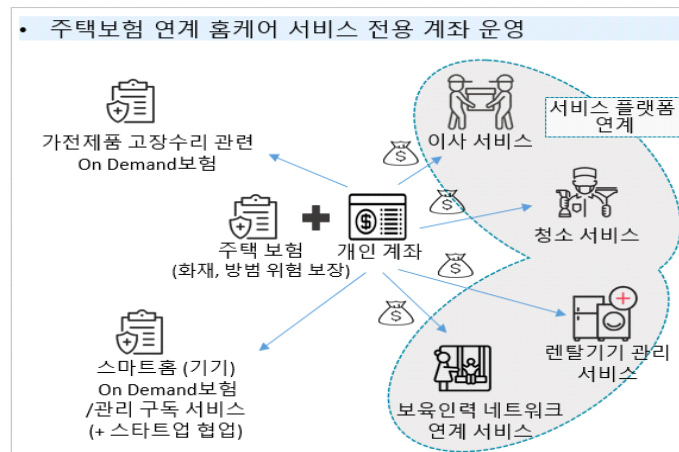
〈별첨 그림 3〉 Health Care 사업 모델 개요



## 3. Home Risk Care

- 보험회사는 집 안에서 발생가능한 다양한 위험을 관리하며 쾌적하고 편안한 가정을 유지하기 위한 서비스를 연계해 줄 수 있으며, 소비자는 보험회사 내 계좌를 기반으로 종합서비스를 제공받을 수 있음

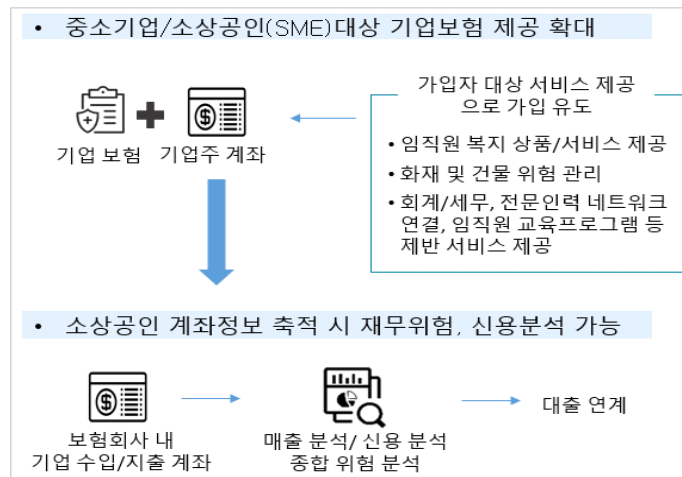
〈별첨 그림 4〉 Home Risk Care 사업 모델 개요



#### 4. SME(B2B) Risk Care

- 소상공인·중소기업이 필요로 하는 다양한 인프라를 제공해줌으로써 이들의 사업 리스크를 줄여주고 동시에 이들이 자발적인 리스크 관리를 할 수 있도록 보험가입 및 계좌개설을 유도할 수 있음
- 다수의 글로벌 보험회사는 이미 SME를 대상으로 다양한 인프라 서비스를 제공하는 스타트업에 투자 중임

〈별첨 그림 5〉 SME Risk Care 사업 모델 개요



손재희 연구위원  
jaehee.son@kiri.or.kr