

포용적 보험을 위한 인슈어테크의 활용¹⁾

요 약

포용적 보험은 전통적인 보험시장에서 소외된 개인과 사업자에게 다양한 사고발생 비용을 보장하거나 이들의 위험을 보호하기 위해 고안된 보험으로, 기존의 보험상품 및 판매 방식으로는 효과적으로 제공되기 어려움. 인슈어테크는 보유한 기술 및 데이터, 파트너십 역량을 활용하여 보험접근성을 향상시키고 맞춤형 상품을 제공하며, 청구절차를 자동화하여 포용적 보험제공을 확대하는 데 중요한 역할을 함. 인슈어테크를 활용한 포용적 보험의 확대를 위해서 건고한 인슈어테크 생태계를 구축할 필요가 있으며 이를 위해 시장 내 기업, 학계의 종합적인 자원과 더불어 정부의 건전한 규제환경 조성이 요구됨

1. 포용적 보험과 인슈어테크

- 포용적 보험이란 모든 소비자가 보험회사가 제공하는 보험 상품·서비스에 효과적인 접근이 가능한 상태²⁾로 소비자가 감당할 수 있고 보험회사가 지속적 공급이 가능한 가격으로 편리하게 제공되는 보험임
 - 포용적 보험은 저소득층을 대상으로 한 소액보험(Micro-insurance)보다 확장된 개념³⁾으로 저소득, 사회적 배제, 오지나 서비스 부족 지역의 거주 등의 요인으로 인해 전통적인 보험시장에서 소외된 개인과 사업자에게 사고발생 비용을 보장하거나 이들의 위험을 보호하기 위해 고안된 보험임
- 2010년 이후 글로벌 보험회사를 중심으로 포용적 보험을 제공하기 시작하여, 참여하는 보험회사 수가 증가하는 추세이나 기존의 전통적인 보험상품 및 판매 방식으로는 효과적으로 제공되기 어려움
 - 영국 노팅엄대학 메리엄 두이건 교수는 포용적 보험이 제공되기 어려운 이유로 소비자의 금융서비스에 대한 경험 및 보험에 대한 정보 부족, 보험회사의 소비자에 대한 정보 부족, 다양해진 소비자의 상품에 대한 니즈, 사업모델의 제약 등을 지목함

1) 제16회 국제보험산업심포지엄 기조연설 '포용적 보험과 인슈어테크: 기회와 과제'(메리엄 두이건, 영국 노팅엄대학교 교수 겸 인피니티 공동이사)를 기반으로 작성함

2) 빈곤층을 위한 자문그룹(Consultative Group to Assist the Poor; CGAP(2011)이 정의한 '포용적 금융'의 정의에서 차용함

3) 홍민지(2018), 「보험회사의 포용적 보험진출 현황과 과제」, 『KIRI 리포트』, 글로벌 이슈, 보험연구원

CEO Brief

- 두이건 교수는 인슈어테크의 기술 및 데이터 활용 역량이 이러한 포용적 보험제공의 어려움을 극복하는데 중요한 역할을 하고 있다고 언급함
- (접근성 향상) 인슈어테크는 기존의 대면판매 방식이 아닌 휴대폰을 이용해 보험을 제공하거나 E-commerce 플랫폼을 활용해 보험 중개 비용을 효율화하고 보험의 접근성을 높임
 - (맞춤형 상품 제공) 인슈어테크의 기술이 적용된 온디맨드 보험, 소액단기 보험은 보험비용에 부담을 느끼는 소비자에게 보험가입 부담을 낮춰줄 수 있으며 저소득층의 직업과 연결된 상품과 보험을 연결⁴⁾하여 보험가입을 용이하게 함
 - (청구절차 개선) 보험경험이 적어 청구 방식을 알지 못하거나 불편해하는 소비자들에게 인슈어테크는 스마트폰 앱을 이용한 청구 서비스를 제공하거나 드론·열감지기 기기를 이용한 파라메트릭 보험을 제공해 자동화된 방식으로 청구를 처리함

2. 시사점

- 인슈어테크는 보유한 기술·파트너십·데이터를 통해 맞춤형 보험상품 개발, 효율적인 보험청구 프로세스 구축, 보험제공의 투명성을 제공할 수 있으며 이는 포용적 보험을 확대하는 데 핵심적인 역할을 함
- 인슈어테크를 활용한 포용적 보험의 확대를 위해 인슈어테크 생태계를 건강하게 조성할 필요가 있으며, 이를 위해서 시장 내 기업 및 학계, 정부의 정책적 보조가 종합적으로 지원되어야 함
- 클라우드, 인공지능, 생체인증, 블록체인 등 기술의 개발과 인슈어테크의 활용을 촉진하기 위해서는 이들에 대한 지속적인 투자와 함께 포용적 보험과 디지털 기술 활용에 대한 분석과 연구가 요구됨
 - 특히 데이터 보호, 사이버 보안, 오픈뱅킹, 혁신 기술 촉진 등을 위한 정부의 규제환경 조성은 인슈어테크를 시장 내 안정적으로 정착시키는 데 매우 중요함

손재희 연구위원
jaehee.son@kiri.or.kr

4) 예를 들어 농촌지역에 있는 소비자에게 종자, 비료 신용 제공자와 연결된 플랫폼을 제공하고 이를 통해 구매한 종자 및 비료포장지에 보장내역을 제공하여 휴대폰으로 바로 가입할 수 있게 하거나 자전거 업체와 연결하여 자전거 보험 가입을 용이하게 함

Insurtechs for Inclusive Insurance¹⁾

ABSTRACT

Inclusive insurance protects people and businesses with less access to traditional insurance from various risks and losses in accidents. However, there have been challenges in providing inclusive insurance effectively with conventional insurance products and distribution channels. To expand the reach of inclusive insurance, insurtechs with technologies, partnerships, and data can play a crucial role in improving insurance accessibility, developing customized products, and establishing efficient claims processes. Thus, it is necessary to build an insurtech ecosystem based on the government's effort to foster regulatory environments as well as the support of enterprises and academia.

Inclusive insurance, an extended concept of Micro-insurance for the low-income,²⁾ is designed to close the protection gap for people and businesses excluded from traditional insurance due to lower income, social exclusion, and dwelling in remote areas. Global insurance companies have led the provision of inclusive insurance since 2010, and more insurers are participating in the inclusive insurance market. However, there have been challenges in providing inclusive insurance effectively with traditional insurance products and distribution channels.

In the 16th International Insurance Industry Symposium, Meryem Duygun, Professor at Nottingham University, pointed out some challenges in providing inclusive

1) This article is based on the keynote speech 'Inclusive Insurance and Insurtechs: Opportunities and Challenges' (Meryem Duygun, Professor at Nottingham University in the UK and co-director of INFINITY) in the 16th International Insurance Industry Symposium

2) 홍민지(2018), 「보험회사의 포용적 보험진출 현황과 과제」, 『KIRI Report』

CEO Brief

insurance: lack of consumers' insurance awareness and financial literacy, inadequate information on consumers, different consumer needs, and constrained business models. However, she emphasized that insurtechs can solve such problems by leveraging data and technologies. Insurtechs can enhance access to insurance, provide customized products, and simplify the claims process. First, insurtechs can reduce costs on insurance intermediaries using mobile and e-commerce platforms, which can improve insurance accessibility. On-demand insurance and small and-short-term insurance that employs insurtech technologies can reduce consumers' financial burden for being policyholders. Furthermore, insurtechs can make the insurance enrollment process seamless by offering customized insurance products connected to the commodities or materials³⁾ that lower-income groups regularly consume for living and working. Also, both automatic claims systems operated in parametric insurance, which uses drone/heat sensors and mobile insurance claims, might be helpful for consumers with little insurance experience or who are uncomfortable with making insurance claims.

With technologies, partnerships, and data, insurtechs can play a crucial role in expanding the reach of inclusive insurance by developing customized products, establishing efficient claims processes, and promoting transparency in coverage. Thus, it is necessary to build the insurtech ecosystem based on technological development – Cloud, AI, biometrics, and blockchain – as well as enterprise investment and academic research. Also, fostering regulatory environments regarding data privacy, cybersecurity, and the promotion of technology innovation is essential to position insurtechs as a critical player in the inclusive insurance market.

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

3) For example, insurtechs provide consumers in rural areas with a platform linked to seed and fertilizer credit providers. Consumers can enroll in the insurance directly by scanning the coverage information written on seeds and fertilizer wrappers on their phones. The same process can be applied to bicycle insurance connected with bicycle companies