

일본 생명보험회사의 소액단기보험업 진출 현황과 시사점

노건업 연구위원, 이소양 연구원

요약

일본 보험시장은 인구구조 변화, 생활방식의 다양화 등 시장환경 변화로 단순·간편·다양한 보험상품 수요가 확대되고 있음. 일본 대형 생명보험회사는 시장 성장 정체 과정에서 2019년부터 소액단기보험업 진출을 본격적으로 시작함. 국내 생명보험회사는 성장성 개선을 위해 소액단기보험업 진출방안을 고려할 수 있음. 다만, 진입 활성화를 위해서는 건전성제도 등에서 운영 부담을 완화하는 방안을 고려할 수 있음

- 일본 보험시장은 인구구조 변화, 생활방식의 다양화 등 시장환경 변화로 단순·간편·다양한 보험상품 수요가 확대되고 있음
 - 일본에서는 1인 고령가구 증가하며 발생한 고독사로 인한 손실을 보상하는 고독사보험, 합리적인 소비를 지향하는 MZ세대의 성향을 반영하는 미니보험 수요가 빠르게 늘고 있음
 - 이는 저출산과 고령화에 따른 인구구조 변화로 인해 보험 소비구조가 고령자 중심으로 변화하고, 기존 세대와 다른 소비특성을 지닌 MZ세대가 보험의 주요 소비층으로 부상하기 때문임
 - 삶의 질 중시, 여가·레저 활동 증대 등 생활방식 변화로 인해 실생활의 작은 위험을 보장하는 항공지연/취소보험, 휴대폰액정파손보험, 반려동물보험 등 소액단기보험 수요가 생기고 있음
 - 한편, 포스트 코로나 시대에 디지털 기기 이용에 익숙한 소비자는 보험설계사 등 대면 보험구매경로보다 스마트폰 등 비대면 보험구매경로를 선호하는 비중이 확대됨
- 일본은 소액단기보험업 활성화를 위해 종합보험회사에 비해 진입규제뿐만 아니라 상품 심사규제, 지급여력규제, 계약자보호제도 등에서 완화된 제도를 시행함
 - 소액단기보험업은 생존과 재보험을 제외한 소액단기보험만을 취급하는 자본금 1천만 엔의 소규모 보험사업으로 생명보험과 손해보험을 동시에 취급할 수 있음
 - 종합보험회사의 최저자본금은 10억 엔으로 규정되고 있으며 생명보험과 손해보험 겸업이 금지되고 있음
 - 소액단기보험의 상품 심사기준은 일반 생명보험의 상품 심사기준과 유사하지만 사업자 파산 방지 및 틈새 보험상품 개발을 위해 예외사항을 허용함(표 1) 참조
 - 소액단기보험업은 예금보호기구나 같은 안전망이 없기 때문에 과대한 위험 인수를 수반하는 상품을 배제하도록 소액단기보험 상품 약관 및 사업방법서의 심사기준¹⁾에 기재함

1) 소액단기보험 약관, 사업방법서의 심사기준은 “가. 보험계약의 내용은 보험계약자의 보호를 충분히 고려해야 함, 나. 보험계약의 내용은 특

- 파산을 방지하기 위해 대재해나 전염병 발생으로 인해 소액단기보험사업자가 거액 손실을 본 경우에는 보험기간에 보험료 증액이나 보험금 상각의 가능성이 있음을 소액단기보험 약관의 기재 사항으로 규정함
- 일반 생명보험 상품 심사기준에 있는 “보험계약의 내용이 보험계약자의 수요 및 편리에 적합하고 타당한 것”은 소액단기보험 상품 사업방법서의 심사기준에 없으므로 수요가 적은 틈새 보험상품인 소액단기보험 개발이 쉬워짐
- 소액단기보험회사는 종합보험회사에 비해 간소화된 방식으로 지급여력비율을 측정함²⁾
 - RBC 요구자본 대상 중 보험위험, 자산운용위험(가격변동, 신용위험 등), 경영관리위험은 측정하나 예정이율위험, 최저보증위험은 제외됨
- 소액단기보험회사는 계약자보호기구와 같은 안전망에 가입하지 않는 대신 보증금을 공탁하는 방식으로 함
- 일본은 완화된 규제를 시행하고 있지만 사업규모, 보험금, 보험기간, 자산운용 등을 제한하는 규제와 경영상태에 대한 모니터링을 통해 소액단기보험회사의 부실위험을 관리하고 있음

〈표 1〉 소액단기보험과 일반생명보험 심사기준 비교

심사절차		심사대상 기초서류	요구조건	일반 보험회사의 보험상품 인가·신고의 경우
심사 기간 중	효력 발생	산출방법서만 변경하는 경우	• 신고를 접수한 날의 다음 날	산출방법서만 변경하는 경우 동일
	연장	상기 이외의 경우	• 신고를 접수한 날의 다음 날부터 60일이 경과한 날(조정 가능)	신고와 동일하지만 심사 기간은 90일이 원칙임
	변경 명령 철회 명령		• 심사 기간이 60일 이내에 종료되지 않다고 판단하는 타당한 이유가 있는 경우	
		• 심사기준에 적합하지 않다고 판단하는 경우		
효력 발생 후	변경 명령	산출방법서	• 보험료 산출방법이 보험금 등 수지 상황에 비추어 보험수리에 기초하여 합리적이고 타당하다고 인정되지 않는 경우 • 책임준비금의 산출방법이 보험수리에 근거해 합리적이고 타당하다고 인정되지 않는 경우	특별한 사항이 없음
		보험약관 사업방법서 산출방법서	• 소액단기보험회사의 업무나 재산 상황에 비추어 볼 때 또는 사정의 변경으로 소액단기보험회사 업무의 건전하고 적절한 운영을 확보하고 보험계약자 보호를 도모하기 위해 필요하다고 판단되는 경우	

자료: 長島大祐(2022), “生保会社による少額短期保険業への進出”

○ 일본 대형 생명보험회사들은 생명보험시장 성장 정체 과정에서 소비자 수요가 확대되고 있는 소액단기보험시장에 2019년부터 본격적으로 진출하고 있음

정인에 대한 부당한 차별을 포함해서는 안 됨. 다. 보험계약의 내용은 공공질서나 선량한 풍속을 해치는 행위를 조장하거나 유발하지 않아야 함. 라. 보험계약의 내용은 해당 보험회사 등의 지급능력을 과대평가하여 과도한 위험 인수를 하지 않아야 함. 마. 보험계약자의 권리와 의무 등 보험계약의 내용은 명확하고 이해하기 쉽게 정해져 있어야 함^{이 있음}

2) 노건업·조영현·이승주(2021), 「소액단기전문 보험업 활성화를 위한 과제」, 『KIRI 리포트』, 보험연구원

- 스미토모생명은 틈새시장의 보장 제공 필요성이 높아지는 것을 인식해 기존의 소액단기보험회사인 ‘아이얼소단’을 2019년에 인수함
 - ‘아이얼소단’은 고독사보험이나 불임치료보험 등 사회적 있는 보험상품을 주로 개발하고 있으며, 스미토모생명은 향후 ‘아이얼소단’을 그룹 내 틈새시장을 공략하는 다이렉트 전문회사로 성장시킬 계획임
- 다이이치생명은 MZ세대 수요와 언택트 소비 트렌드에 대비해 소액단기보험회사를 2021년에 신규 설립함
 - 다이이치생명의 소액단기보험회사인 ‘다이이치스마트소단’은 주로 MZ세대 대상의 간단한 상품, 간편한 가입절차, 신속한 보험금 지급을 회사 모토로 삼아 스마트폰 앱에서 모든 보험절차가 완료되는 것을 사업모델로 하고 있음
 - 사업 초기 단계로 스마트폰 앱에서 코로나19 입원비 보장상품을 주로 판매하고 있으며, 최근 항공사³⁾ 등 비보험 기업과 함께 오픈마켓을 통해 각 마켓 이용자의 특성과 니즈에 부합한 상품을 제공하고 있음
- 닛폰생명은 생활방식의 변화, 디지털 환경 보급 등을 배경으로 생소보 양 영역에서 소비자 보장 요구를 충족시키기 위해 다이렉트 전문 소액단기보험회사를 2022년에 신설함
 - 닛폰생명의 소액단기보험 자회사인 ‘닛세이플러스소단’은 스마트폰을 통해 4개 위험(절박 유산, 절박 조산, 유선 염, 자녀 입원)을 보장하는 임신부·신생아 의료보험을 판매하고 있으며 가입절차는 5분 이내에 종료됨
 - ‘닛세이플러스소단’은 자회사인 Finatext가 제공하는 SaaS형 보험경영시스템을 도입했으며 이를 통해 다양한 보험상품의 신속한 제공과 디지털 중심 운영 체계 구축이 가능하였음

〈표 2〉 생명보험회사의 소액단기보험 자회사

모회사	설립연도	진출 방식	자회사
스미토모생명	2019년	인수	아이얼 소액단기보험회사
아프락생명	2020년	신설	SUDACHI 소액단기보험회사
다이이치생명	2021년	신설	다이이치스마트 소액단기보험회사
닛폰생명	2022년	신설	닛세이플러스 소액단기보험회사
라쿠텐생명	2022년	주식교환 ¹⁾	라쿠텐 소액단기보험회사

주: 1) 라쿠텐생명보험회사는 라쿠텐인슈어런스지주회사와 주식교환 방식으로 라쿠텐 소액단기보험회사를 자회사로 취득함
 자료: 長島大祐(2022), “生保会社による少額短期保険業への進出”

- 일본 생명보험회사의 소액단기보험업 진출 목적은 ① 특유한 소액단기보험 판매 ② 디지털 기술에 의한 보험모집 추진 ③ 임베디드 보험의 활용 ④ 고객 접근성 제고 등이 있음⁴⁾
- 소액단기보험 특유의 상품 판매가 가능한 이유는 (a) 신고제이기 때문에 상품 개발 주기 단축, (b) 보험기간이 최장 1년이며 갱신 시 보험료 증액이나 갱신 정지가 약관에 명기돼 상품의 변경·폐지가 쉬움 (c) IT시스템을 모회사와 분리하여 시스템 개발·수정 용이 등이 있음
 - 디지털 기술에 의한 보험모집 추진은 일본 금융청이 2021년 코로나19로 인한 생명보험회사의 대응조치로 ‘소액단기보험’을 허용한 데 따른 것으로 보인다.

3) 2022년 1월 출시된 ‘항공권취소비용보장보험’은 항공사와 함께 스타플라이어 고객을 위해 항공권 취소수수료 및 환불수수료를 전액보상하는 임베디드 보험상품임
 4) 長島大祐(2022), “生保会社による少額短期保険業への進出”, 생명보험경영 제90권 제5호

기보험회사를 통한 디지털 보험 제공' 제안으로부터 시작됨

- 소액단기보험회사가 활용하는 임베디드 보험의 특징은 (a) 낮은 보험료 (b) 유연한 상품 설계 (c) 손보상품 취급 가능 등이 있음
- 고객 접근성 제고는 ①~③ 목적에 따른 결과로서 젊은 소비자 중심의 기존 생명보험상품이나 판매채널에서 파악할 수 없었던 고객층에 소액단기보험을 제공할 수 있게 됨

○ 국내 생명보험회사는 성장성 개선방안으로 소액단기보험업 진출을 고려할 수 있을 것임

- 국내 생명보험업은 IFRS17 및 IFRS9 시행으로 자본과 이익이 과거에 비해 증가⁵⁾하였으나 생산인구 감소, 생명보험시장 포화 등에 따라 신계약률이 지속적으로 감소⁶⁾하는 등 성장성에 대한 개선방안이 필요함
- 생명보험회사에서는 판매하기 어려운 상품을 소액단기보험회사를 통해 판매할 수 있다면 고객 접근성을 제고하여 성장성을 개선하는 방안으로 활용할 수 있음

○ 다만 규모에 상관없이 일률적으로 규제가 적용되는 국내 보험시장에서는 소액단기보험회사의 장점이 구현되기 어려우므로 건전성제도 등에서 운영 부담을 완화하는 방안을 고려할 수 있음

- 국내 소액단기보험회사는 자본금 요건만 종합보험회사에 비해 낮으며 인적 및 물적 요건 충족, IFRS17 및 K-ICS 적용, 예금자보험기구 가입 등은 종합보험회사와 동일함⁷⁾
- 진입 활성화를 위해 신규 설립되는 소액단기보험회사에 대해 K-ICS 적용을 일정기간동안 유예하여 완화된 지급여력제도를 적용하는 방안을 고려할 수 있음
 - 신규인가 인터넷전문은행의 경우 설립 초기 경영부담을 완화하기 위해 바젤III 규제를 3년간 유예하여 바젤 I 을 적용하였으며 이후 단계적으로 바젤III를 적용함⁸⁾

5) 금융감독원 보도자료(2024. 3. 26), "2023년 보험회사 경영실적(잠정)"

6) 금융통계월에 의하면 2014년 말 17.6%인 신계약률은 2023년 말 11.3%로 감소하였음

7) 노건업·조영현·이승주(2021), 「소액단기전문 보험업 활성화를 위한 과제」, 『KIRI 리포트』, 보험연구원

8) 금융위원회 보도자료(2019. 5. 15), "신규인가 인터넷전문은행의 바젤III 적용시기를 유예하여 설립초기 규제적용 부담 완화 - 은행업감독규정·금융지주회사감독규정 개정안 금융위 의결"