



# 날씨금융시장의 현황과 전망

조재린 연구위원

## 요약

■ 우리나라의 날씨금융시장은 날씨리스크 관리에 대한 경제주체들의 인식부족과 상품개발에 필요한 인력 및 인프라의 부족 등으로 인해 아직 활성화 되지 못하고 있다. 그러나 최근 신·재생에너지 및 레저산업의 성장 등 날씨리스크에 민감한 산업이 성장 추세에 있으며, 날씨리스크에 대한 인식이 확산되는 등 우리나라 날씨금융시장의 성장 가능성은 높다고 보여 진다. 이에 날씨금융시장 활성화를 위한 보험산업의 능동적인 대처가 필요한 시점이라고 생각된다.

■ 날씨리스크는 날씨변화로 발생하는 모든 손해 및 손실을 통칭하며, 광범위한 산업이 날씨리스크에 노출되어 있음.

- 짧은 시간 동안의 기상이변에 따라 특정 지역을 대상으로 막대한 물적·인적 피해를 입히는 자연재해와는 달리, 이상기후는 직접적인 피해는 덜하나 일상적인 생활과 기업활동에 지속적으로 영향을 미침.
- 특히, 농업, 냉난방산업, 빙과산업, 의류산업, 레저산업 등의 경우 날씨가 제품의 수요와 공급에 직접적으로 영향을 미침.

■ 날씨리스크를 전가하는 방법으로는 전통적 날씨보험, 지수형 날씨보험, 날씨파생상품 등이 있음.

- 전통적 날씨보험은 날씨리스크에 따른 재무적 손실을 실손으로 보상하는 보험임.
  - 보험금 지급을 위해서는 재무적 손실이 입증되어야 함.
- 지수형 날씨보험은 날씨변화에 대한 사건 발생 자체가 거래의 전제조건임.

- 사건의 발생이 재무적 손실을 주었는지는 중요하지 않음.
- 단, 보험의 원리(실손)에 따라 과도한 보상이 이루어지지 않도록 상품이 설계될 필요가 있음.
- 날씨파생상품도 날씨변화에 대한 사건 발생 자체가 거래의 전제조건임.
  - 날씨변화에 따른 재무적 손해 발생이 전제될 필요가 없으므로 거래상대방에 투기 목적을 가진 투기자들(speculators)이 존재할 수 있음.

■ 우리나라의 경우 1990년대 후반과 2006년에 각각 전통적 날씨보험과 지수형 날씨보험이 도입되었으나 아직 활성화되지 못함.

- 전통적 날씨보험은 1990년대 후반에 도입되었음에도 여전히 초보적 수준에 머물러 있으며, 현재 일부 정책성 보험<sup>1)</sup>만이 판매되고 있음.
  - 정책성 보험 외에는 주로 상금보상보험과 행사취소보험 등 단발성 이벤트를 담보하는 보험상품으로 연평균 가입 건수가 50건도 넘지 못하는 수준으로 미미함.
- 지수형 날씨보험은 2006년 처음으로 출시되었으나, 지수형 날씨보험 역시 현재까지의 판매 실적은 미미한 수준임.
- 날씨파생상품은 아직 도입되지 않음.
  - 최근, 보험회사를 중심으로 장외파생상품 시장에 대한 관심이 증가하고 있음.

■ 그 이유로 날씨리스크 관리에 대한 경제주체들의 인식부족과 상품개발에 필요한 인력 및 인프라의 부족을 들 수 있음.

- 각 경제주체들이 날씨변화에 많은 영향을 받고 있음에도 피보험이익이 있는 보험수요자의 날씨리스크 헤징에 대한 인식이 여전히 부족함.
  - 일부 기업들을 시작으로 날씨리스크에 대한 인식은 확산 중이나, 리스크 관리는 현재 재고관리, 공정관리 등 기존의 사업모형 안에서만 이루어지고 있음.
- 또한, 날씨지수 개발이 아직 미비하고 상품개발에 필요한 인력 및 인프라도 부족한 점 등으로 인해 활성화 되지 못함.
  - 날씨 관련 금융상품 개발을 위해서는 먼저 기후 여건을 결정하는 다양한 요인들에 대한 모형화 작업이 선행되어야 함.

1) 정책성 보험에는 농작물 재해보험, 가축재해보험, 풍수해 보험, 양식수산물재해보험 등이 있음.

- 이러한 모형화 결과를 리스크 평가, 가격 결정 등 금융상품 개발을 위한 작업으로 연결할 수 있는 고도의 복합적 전문성이 요구됨.

■ 그러나 신·재생에너지 및 레저산업의 성장 등 날씨리스크에 민감한 산업이 성장 추세에 있으며, 날씨리스크에 대한 인식이 확산되는 등 우리나라 날씨보험시장의 성장 가능성은 높음.

- 제3차 신·재생에너지 기술개발 및 이용·보급 기본계획에 따르면 최종에너지 대비 신·재생에너지 비중을 2015년 4.3%, 2020년 5.9%, 2030년 11.3%로 확대하는 것을 목표<sup>2)</sup>
  - 특히, 날씨의 영향을 많이 받는 태양광, 해상풍력, 해양에너지 등 자연재생에너지의 보급·확대 정책을 적극 개발·추진할 계획임.
- 우리나라 전체 경제규모 중 레저시장이 차지하는 비중이 일본과 미국에 비해 2.6~2.7%p 낮은 수준으로 나타남에 따라 향후 경제성장에 따라 비중도 함께 상승할 것으로 예상됨.<sup>3)</sup>
- 또한, 기상정보가 다양한 산업분야에서 기업경영에 중요 요소로 자리매김함.
  - 삼천리, (주)에코브레인, 한국수력원자력, 한국전력거래소 등은 수요예측, 시설물 관리, 재해예방 등에 주로 기상정보를 활용하고 있음.
  - LG생활건강, (주)CJ오쇼핑, 홈플러스(주) 등은 판매전략 수립 등에 기상정보를 활용
- 최근 들어 기업뿐만 아니라 기상청을 비롯한 정책당국도 날씨리스크에 대한 관심과 인식이 증대되고 있음.
  - 최근 보험연구원은 국립기상연구소와 공동으로 ‘날씨보험 활성화를 위한 심포지엄’ 을 개최함.

■ 또한 날씨지수 및 날씨금융상품 개발을 위한 인프라도 빠르게 성장하고 있음.

- 초기 서너 군데였던 민간 기상사업자는 2012년 3월 말 현재 135곳으로 늘어남.
  - 민간 기상사업 규모가 1997년 4억 7,000만 원이던 것이 2010년 644억 원, 2011년에는 1,567억 원으로 성장함.
- 우리나라의 경우 지수형 날씨보험의 원활한 도입을 위한 필수적 인프라가 이미 구축되어 있는 편임.
  - 우리나라 기상청은 총 548개<sup>4)</sup>의 기상관측소와 1904년<sup>5)</sup> 이후에 해당하는 기상 관측 데이터를 확보하고 있어 지수형 날씨보험을 도입하는데 필수적인 인프라를 갖추고 있음.

2) 지식경제부(2008. 12), 『제3차 신·재생에너지 기술개발 및 이용·보급 기본계획(2009~2030)』.

3) 하나금융경영연구소(2008. 4), 「국내레저산업현황 및 성장성 전망」.

4) 유인관측소 51개, 무인 자동 관측소 26개, 완전 무인 방재 목적 관측소 471개.

5) 그러나 수도권 등 일부 지역에 해당하며, 1973년 이후부터는 전국 대부분 지역에 대한 관측 데이터를 보유 중임.

■ 이에 소비자 니즈 파악, 날씨지수개발, 소비자 금융교육 등 날씨금융시장 활성화를 위한 보험회사의 능동적인 대처가 요구됨.

- 상품개발에 앞서 먼저 잠재적 소비자들이 노출되는 날씨리스크가 무엇인지를 명확히 규명할 필요가 있으며, 다양한 상품개발을 위해 신뢰성 있고 적합한 날씨 관련 지수개발이 선행되어야 함.
- 날씨금융상품에 대해 인식이 부족한 잠재적 소비자에게 충분히 설명 및 홍보, 그리고 적극적 금융교육을 할 필요가 있음.
- 날씨금융상품 관련 소비자를 위한 금융교육은 건전한 리스크관리를 위한 각 경제주체의 관심을 높이고 잠재적 수요도 개발된다는 측면에서 의의가 있음(GlobalAgRisk 2011).<sup>6)</sup>
- 아울러 관련 규제 및 소비자보호 조항, 소비자 민원에 대한 권리, 그리고 소비자 민원방법에 대한 교육도 함께 이루어질 필요가 있음(Dias and McKee 2011).<sup>7)</sup>
  - 지속가능한 성장을 위해서는 소비자의 신뢰가 필수임.

■ 또한 보험회사가 날씨파생상품을 업무의 일환으로 취급함으로써 날씨리스크를 인수하는 방안도 고려할 필요가 있음.

- 보험회사가 리스크 측정 및 관리에 대한 노하우를 이미 축적하고 있는 만큼 날씨파생상품시장의 육성을 위해 보험산업이 긍정적인 기여를 할 수 있을 것이라 판단됨.
- 현행 보험업법상 보험회사는 단순 헤지 목적 외에 부채개념에 해당하는 파생상품 취급이 겸영 또는 부수업무로 허용되어 있지 않은데, 날씨파생상품에 대해서는 허용하는 것을 고려할 필요가 있음. [kiri](#)

6) GlobalAgRisk(2011), "Market Development for Weather Index Insurance Key Considerations for Sustainability and Scale Up", State of Knowledge Report,

7) Dias, D. and K. McKee(2011), "Protecting Branchless Banking Consumers: Policy Objectives and Regulatory Options", Focus Note 64, Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), Washington D.C.,