

김윤진 연구원

## 요약

마이크로인슈어런스 시장이 신흥국을 중심으로 점진적 성장을 보이고 있는 가운데, 최근 보험회사의 마이크로인슈어런스 활용 가능성이 재평가 되고 있음. 해외 보험회사들은 해외진출 및 ESG 경영에 마이크로인슈어런스를 활용하고 있고, 최근에는 마이크로인슈어런스 디지털 판매 채널 확보를 위해 플랫폼사와 협업 및 관련 투자를 확대하고 있음. 우리나라 보험회사들도 보험산업의 환경 변화에 대응하기 위한 수단으로 마이크로인슈어런스 활용을 다양한 측면에서 고려해 볼 수 있음

- 마이크로인슈어런스(Microinsurance)가 저소득층의 보험 접근성 제고를 위해 개발된 이후 신흥시장을 중심으로 점진적 성장을 보이는 가운데<sup>1)</sup>, 최근 보험산업 환경 변화에 따라 보험회사의 마이크로인슈어런스 활용 가능성이 재평가 되고 있음
  - 마이크로인슈어런스는 저소득층 및 금융소외계층의 보험 접근성을 높이기 위해 개발된 보험상품으로, 가입자는 소액의 보험료로 질병, 사망, 사고 발생 등 위험에 대한 기본적인 보장을 받을 수 있음
  - Microinsurance Network<sup>2)</sup>에 의하면, 2019년 기준 마이크로인슈어런스 가입자는 약 2억 5천만 명, 수입보험료는 약 10억 달러임<sup>3)</sup>
    - 마이크로인슈어런스를 제공하는 대표적인 대형보험회사는 AIG, Swiss Re, Munich Re, Allianz 등이 있고, 생명·신용생명보험이 가장 큰 비중(약 68%)을 차지하고 있으며, 사고·장례식 보장에 대한 선호도 높은 편임
  - 최근 ① 선진국 보험산업 성장 정체, ② ESG 경영기조 확대, ③ 보험산업 디지털 전환이라는 환경 변화와 함께 보험회사의 마이크로인슈어런스 활용 가능성이 재평가되고 있음

1) IAIS(2018), "IAIS Global Insurance Market Report"

2) Microinsurance Network는 마이크로인슈어런스 발전을 도모하는 약 60개국 400명 이상의 전문가들이 모인 협회로, A.M.BEST, Allianz, Munich Re, The World Bank 등이 기관 회원으로 등록되어 있음

3) Microinsurance Network(2020), "The Landscape of Microinsurance "; 아프리카, 아시아, 라틴아메리카 내 27개국 194개 보험업자를 대상으로 조사하였음

〈표 1〉 일반보험, 마이크로인슈어런스, 미니보험(소액단기보험) 비교

구분	일반 전통보험	마이크로인슈어런스	미니보험·소액단기보험
타겟고객	보험에 대한 접근에 어려움이 없는 고객	보험 접근성이 낮은 고객, 개발도상국 중·저소득층이 해당됨	빠르고 간편한 보험 접근을 선호하는 고객, 대표적으로 MZ세대
상품·약관	상품구조와 약관이 복잡함	상품구조가 단순하고 이해하기 쉬움	
보험료	보장내용에 따라 보험료·가입 금액이 다양	보통 소액의 보험료와 낮은 가입금액	
채널	공통적으로 대면과 비대면 채널을 모두 활용하나, 마이크로인슈어런스는 지역은행, 우체국 등 지역 파트너와의 협업이 중요함		판매 접근성이 높은 채널 이용 (예) 디지털 채널

자료: Lloyd's 360 Risk Insight, "Insurance in developing countries: Exploring opportunities in Microinsurance 등의 내용을 종합함

- 선진국 보험시장의 성장이 정체된 상황에서 보험회사는 성장 가능성이 높은 신흥국 진출 수단으로 마이크로인슈어런스를 활용할 수 있음<sup>4)</sup>
  - Cenfri(Center for Financial Regulation & Inclusion)는 신흥국에서 보험회사들이 높은 수익을 기대할 수 있는 보험 서비스 부문 중 하나로 마이크로인슈어런스 활용을 꼽음<sup>5)</sup>
  - 보험회사의 신흥국 진입 시, 마이크로인슈어런스를 통한 저소득층 위험 보장 활동은 신흥 보험시장의 잠재고객으로 하여금 보험회사에 대한 우호적인 브랜드 인식 및 신뢰를 가지도록 할 수 있음<sup>6)</sup>
  - Allianz는 2004년 인도에서 마이크로인슈어런스를 판매하기 시작하여 2019년 기준 12개 신흥국에서 약 4억 유로의 수입보험료를 거두어들였고, 신흥시장에 효과적으로 안착하여 점차 성과를 내고 있음<sup>7)</sup>
    - Allianz의 2009년 대비 2019년 지역별 총수입보험료를 비교해보면 북미, 유럽, 일본 등 선진시장의 수입보험료는 모두 감소한 반면, 중국, 아시아 신흥지역에서는 10%p 증가(Allianz 총수입보험료 대비 14%→24%)함
  - 일본 니폰생명은 2020년 10월 신흥국 진출을 목표로 월 보험료 40센트로 가입 가능한 마이크로인슈어런스를 인도네시아에서 판매하기 시작하여 인도, 태국, 미얀마로 확대하겠다는 계획을 밝힘<sup>8)</sup>
- 보험회사 ESG 경영 활동이 본격화되면서 관련 기관들은 마이크로인슈어런스를 ESG 경영 목표 중 사회적 책임(S) 부문에 기여할 수 있는 하나의 방안으로 평가하고 있음<sup>9)</sup>
  - 세계 주가지수를 발표하는 MSCI는 기업의 ESG 활동 중 사회적 부문(Social) 평가 기준에 '금융접근성 제공'을 포함하였는데<sup>10)</sup>, 이는 저소득층의 보험 접근성을 제고하는 마이크로인슈어런스의 사회적 특성과 일치함<sup>11)</sup>

4) Insurance Information Institute(2020. 8), "Background on: Micro-insurance and emerging markets"

5) The Center for Financial Inclusion at Accion and the Institute of International Finance(2018), "Inclusive insurance: Closing the protection gap for emerging customers"

6) A.M.Best(2019. 12), "Microinsurance, Financial inclusion gain traction in emerging markets", *BEST'S JOURNAL*

7) Allianz SE(2020), "Emerging consumers: 2019 Full year report"

8) Nikkei Asia(2020. 10), "Nippon Life offers insurance to low-income Asians at 40 cents a month"

9) A.M.Best(2019. 12)

10) Milliman(2020. 7), "ESG considerations in the insurance industry"

11) Microinsurance Network(2020. 7), "Do we have enough 'S' in ESG?"

- 국제신용평가회사 S&P는 차이나생명(China Life)이 중국 소도시·농업지역에 제공한 마이크로인슈어런스가 저소득층의 보험 접근성을 확대하는 등 사회적으로 기여한 측면을 설명하며 차이나생명의 ESG 경영 활동을 긍정적으로 평가함<sup>12)</sup>
- 최근 보험산업의 디지털 전환 추세는 공급과 수요 측면에서 마이크로인슈어런스 판매를 촉진할 수 있는 기회요인으로 평가되고 있음<sup>13)</sup>
- (공급) 보험료가 저렴하게 설계되어야 하는 마이크로인슈어런스 특성상 판매 활성화와 수익성 제고를 위해 사업비 축소가 관건인데, 디지털 판매채널 확대가 마이크로인슈어런스 비용 효율성을 높일 것으로 기대됨
  - (수요) 신흥국 저소득층의 모바일 사용량이 증가하고 있어 고객이 보험회사 디지털 서비스나 온라인 플랫폼을 통해 보다 쉽고, 빠르고, 편리하게 마이크로인슈어런스에 접근할 수 있을 것으로 보임
  - AXA는 2020년 6월부터 세계 최대 송금서비스 업체 Western Union과 협업하여 westernunion.com 사이트를 통해 고국으로 생활비를 송금하는 이주노동자를 대상으로 한 보험 'Transfer Protect'를 제공하고 있음<sup>14)</sup>
    - 해당 상품은 수취인이 예기치 못한 사고로 보험가입자가 송금한 돈을 받지 못할 경우 손해를 보상하며, Western Union 디지털 송금서비스에 포함된 임베디드 보험(Embedded Insurance)<sup>15)</sup> 형태로 제공됨
  - 2020년 9월 AllianzX는 중국 핀테크 기업 Creditease, 영국 투자회사인 Leap frog와 공동으로 3천만 달러를 마이크로인슈어런스 디지털(모바일) 플랫폼을 개발하는 인슈어테크 BIMA에 투자함<sup>16)</sup>
    - AllianzX는 2017년부터 BIMA에 투자를 시작하였고, 이번 재투자를 통한 파트너십 연장은 코로나19 이후 신흥국 잠재고객들의 건강 위험에 대한 보장수요 증가에 부응하여 디지털 채널을 확대하고자 한 것임
- 우리나라 마이크로인슈어런스는 공익사업에 주로 활용되어 왔으며 보험회사들은 해당 사업의 참여자로서 마이크로인슈어런스 상품을 지원하고 계약을 관리하는 역할을 수행함
- 우리나라는 2008년 휴면예금관리재단에 의해 휴면보험금 운영수익을 재원으로 마이크로인슈어런스 사업을 시작하였고, 당시 대한생명(대한생명)과 LIG손해보험이 참여하여 국내 빈곤아동을 위한 보험상품을 지원하였음
  - 현재 서민금융진흥원이 운영 중인 아동 대상 마이크로인슈어런스 사업에 삼성화재, 메리츠화재, 현대해상, DB손해보험, KB손해보험이 참여하며 기업의 사회적 책임을 이행하고 있음
    - 우리나라는 서민금융진흥원이 피보험자의 보험료를 보험회사에 일괄 납입하고, 보험회사는 배분 받은 보험계약의 청약·관리 업무를 담당함
  - 이처럼 국내에서는 공익사업의 일환으로 마이크로인슈어런스가 사용되어 상품 종류, 가입대상, 운영 방법이 매우 제한적이고, 이로 인해 고객 니즈에 부합한 마이크로인슈어런스 발전에 한계가 있음
- 마이크로인슈어런스 시장의 잠재수요와 성장 가능성이 크므로, 최근 보험산업 환경 변화에 따라 우리나라 보험

12) S&P Global Ratings(2020. 2), "ESG Industry Report Card: Asia-pacific Insurance Companies"

13) Insurance Asia News(2020. 7), "The third wave of Micro-insurance"

14) AXA(2020. 6), "AXA and Western Union to collaborate to provide inclusive insurance"

15) 임베디드 보험이란, 보험회사가 넓은 고객층을 보유한 기업과 협업하여 고객들이 물품 구매 및 결제 시 관련 보험을 적시에 제공하는 것을 의미함. 아마존의 배송지연배상보험, Tesla의 자동차보험, 자전거 판매회사 Vanmoof의 자전거도난 및 사고보험 제공을 예로 들 수 있음

16) BIMA(2020. 9), "BIMA secures \$30m investment"

### 회사도 마이크로인슈어런스 활용을 다양한 측면에서 고려해볼 수 있음

- 해외 보험사들이 글로벌 마이크로인슈어런스 시장에 선제적으로 진입하였지만 전문가들은 마이크로인슈어런스 시장 수요와 성장 가능성이 여전히 크다고 설명함
  - 2019년 마이크로인슈어런스 수입보험료는 세계 잠재시장 규모의 약 5%에 불과하며, 2020~2026년에 13.5%의 연평균 성장이 예상됨<sup>17)</sup>
- 보험회사는 신흥국 진입 수단으로 마이크로인슈어런스 활용을 고려해 볼 수 있으며, 이 때 인슈어테크 기술과 파트너사 디지털 플랫폼 등을 판매채널에 전략적으로 배치함으로써 비용 효율성과 고객접근·편의성을 높일 수 있을 것임
- 보험회사는 ESG 경영 범위 확대를 위해 사회적 책임 활동에 마이크로인슈어런스를 포함하는 것을 검토해 볼 수 있음

---

17) BusinessWire(2020. 12), “Global Microinsurance Market(2020 to 2026): Growth, Trends, Competitive Landscape, and Forecasts”