

본 자료는 보험연구원이 포스트 코로나 시대 보험정책 과제에 대해 작성한 자료로서, 금융위원회의 공식 입장과는 무관함을 양지해주시기 바랍니다.

# 포스트 코로나 시대 보험정책 과제



금융발전심의회  
2020.6.11

# 목 차

---

I . 코로나 19가 보험산업에 미치는 영향 및 전망

II . 코로나 19 이후 보험산업 정책

# I . 코로나 19가 보험산업에 미치는 영향 및 전망

1. 위험 요인
2. 기회 요인
3. 보험종목별 전망

# 1-1. 위험요인: 재무건전성

- 코로나 19로 인한 **금융시장 변동성 증가**는 자본 감소와 신규 투자에 대한 수익률 감소를 통해 보험회사의 **건전성** 및 **수익성**을 **악화**시킬 것으로 예상

## 금융시장의 변동성 증가가 보험회사에 미치는 영향

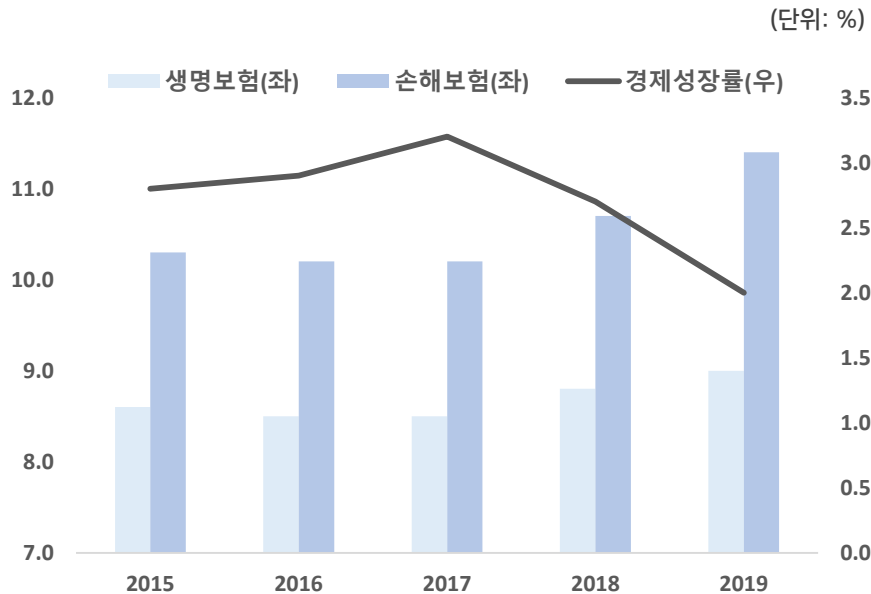
		주가 하락	신용스프레드 확대	달러가치 강세		금리 하락		부동산가격 하락
자산	대상	주식	회사채, 대출채권	외화 증권	환헤지 포지션	보유 채권	신규 채권	부동산, 부동산PF대출
	영향	부정적	부정적	긍정적	부정적	긍정적	부정적	부정적
부채	대상	보증준비금	보증준비금	-		LAT준비금, 보증준비금		보증준비금
	영향	부정적	부정적	-		부정적		부정적

자료: "코로나 19 영향 및 보험산업 대응과제", CEO Report 2020-01, 보험연구원

## 1-2. 위험요인: 보험영업

- 경기침체, 고용악화 등으로 인해 가계 소득이 감소할 경우, 해약률이 상승하고 보험수요가 감소
- 생활방역 수준이 지속될 경우, 대면채널 영업이 회사별로 제한적 또는 큰 영향을 받을 것으로 예상

경제성장률과 해약률

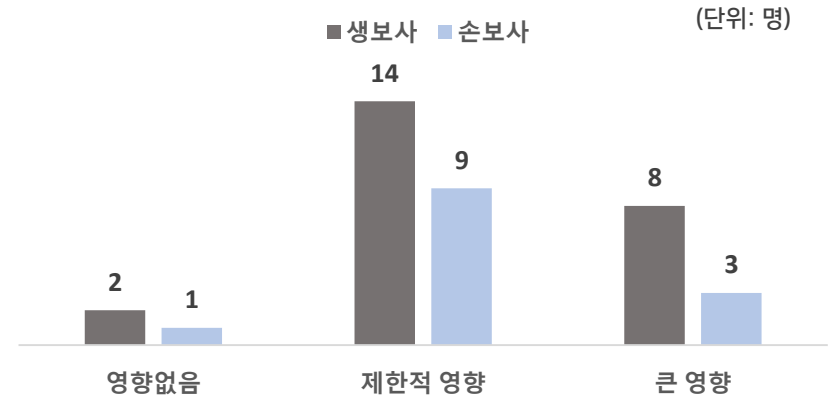


자료: 보험회사 업무보고서

향후 보험판매 전망(CEO 설문)

Q) 코로나19로 인해 생활방역이 지속될 경우 대면채널의 판매 전망을 어떻게 보십니까?

- ① 대면채널 영업에 영향 없음
- ② 대면채널에 영향이 있으나, 비대면채널 등을 통해 대응 가능
- ③ 타 채널이 대면채널을 대체 불가하여 회사 전체적으로 큰 영향이 있음



자료: 보험연구원 설문조사

## 2-1. 기회요인: 위험인식 제고

### 기업 관련

- 코로나 19로 인해 공장폐쇄 등을 경험함으로써 **조업중단** 관련 위험인식 제고
- 조업중단에 따른 고정비 지출 및 상실 수익을 보장하는 **기업휴지보험**의 중요성 증가

### 개인 관련

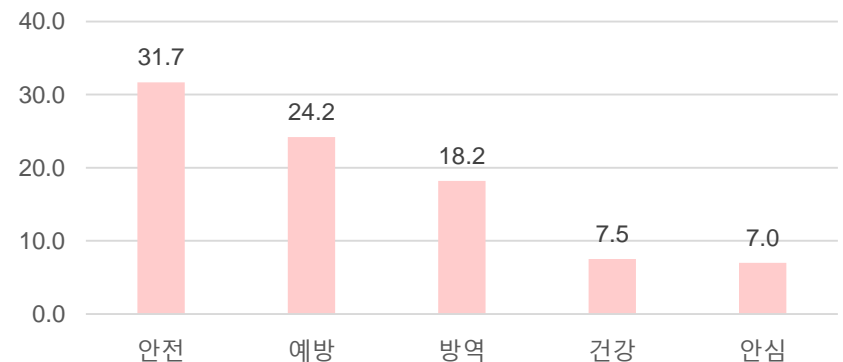
- 최근 한 설문조사 결과에 의하면, **예방, 건강** 등이 포스트 코로나 시대 키워드로 선정됨 → **헬스케어 서비스 및 건강보험**의 중요성 증가

### [참고] 기업휴지보험

- 화재보험은 화재로 인한 **직접손실**을 보장하는 반면, 기업휴지보험은 **간접손실** 보장
- 기업휴지보험은 크게 ① **물적 손실**의 발생을 조건으로 간접손실을 보장하는 상품과 ② 감염병의 경우처럼 물적 손실이 동반되지 않는 경우에도 간접손실을 보장하는 상품으로 구분

### 포스트 코로나 시대 키워드

(단위: %)



자료: 서울연구원(2020), "서울시민 코로나19 위험인식 설문조사"

## 2-2. 기회요인: 디지털화의 가속화

- 온라인 유통, 재택근무, 원격진료 등 모든 분야가 인터넷에 연결되는 **초연결 사회(Hyper-connected Society)**로의 진화가 가속화될 것으로 예상 → **사이버보험**의 중요성 증가

### 온라인 유통

- 국내 소매시장에서의 온라인 비중은 2016년 16.4%에서 2020년 27.0%로 증가 (통계청)
- 온라인 플랫폼사업자의 보험시장 진출**

### 재택근무

- 재택 및 원격근무 근로자 수가 2016년 6만 명에서 2019년 9만 5천 명으로 증가 (통계청)
- 홈오피스(Home Office)** 시대 도래

### 원격진료

- 2018년 글로벌 원격의료 시장 규모는 약 383억 달러, 2025년에는 약 1,305억 달러 전망 (한국보건산업진흥원)

### 스마트 팩토리

- 코로나 19로 인해 공장폐쇄 등을 경험함으로써, 인공지능, 빅데이터, 로봇 등을 생산 과정에 결합한 스마트 팩토리에 대한 수요 증대

## 2-3. 기회요인: 사업구조조정을 통한 효율성 제고

- 글로벌 보험산업의 경우 코로나 19 이후 사업구조조정 차원에서 **런오프 관리**의 중요성 증가

※ **런오프(Run-off)**: 특정 보험상품의 신규 계약을 더 이상 받지 않고, 기존 계약만 유지하는 상태

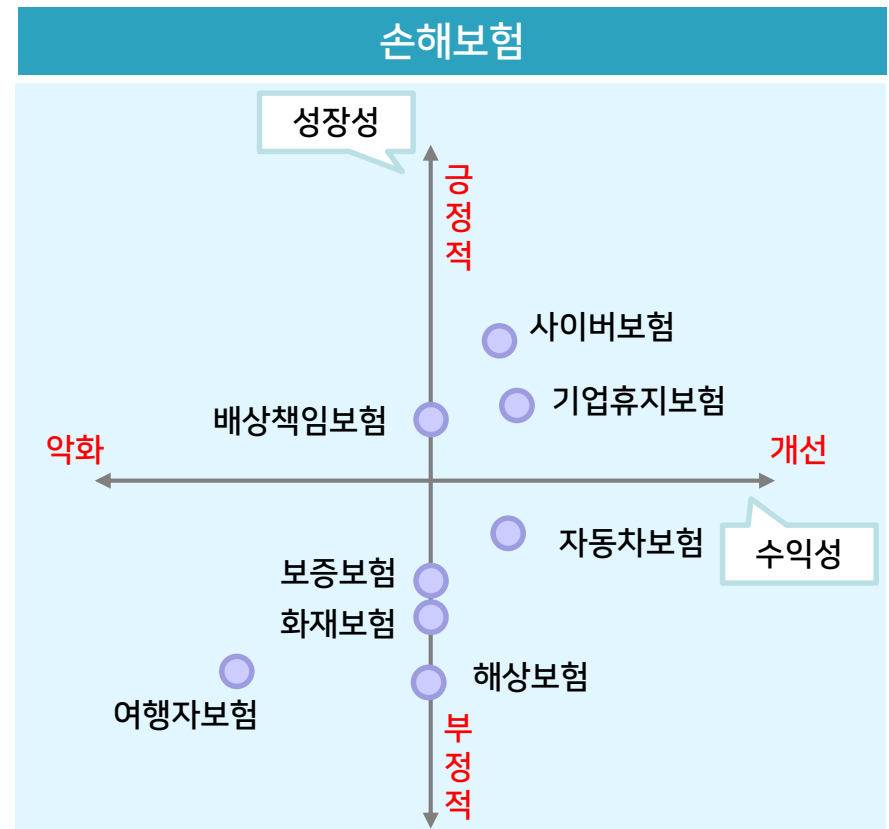
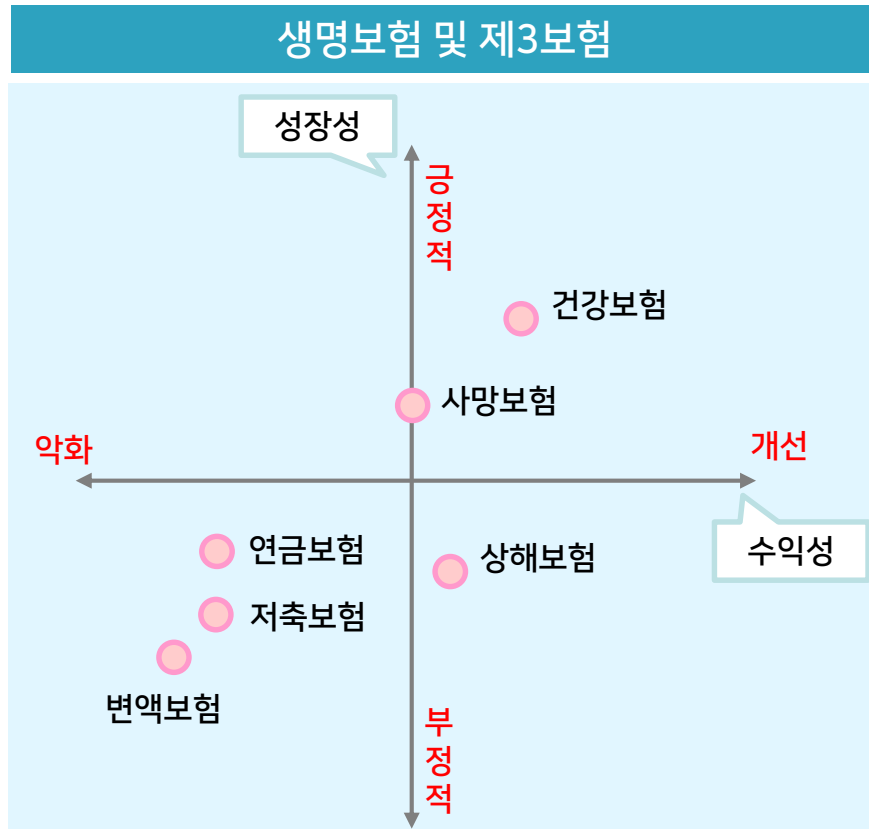
런오프 관리 유형			런오프 관리 동기	
수동적	<ul style="list-style-type: none"><li>시간 경과로 기존계약 만기가 도래함으로써 런오프 계약 자연 해소</li></ul>		전략	<ul style="list-style-type: none"><li>수익성이 악화된 사업분야 철수</li><li>특정지역의 영업 철수</li></ul>
	내부거래	<ul style="list-style-type: none"><li>계약전환</li><li>계열사간 계약이전</li></ul>		재무
적극적	외부거래	<ul style="list-style-type: none"><li>재보험</li><li>계약이전 (또는 사업이전)</li><li>인수합병</li></ul>	규제	

자료: M. Eling & P. Schaper(2016), *Run-off 2016*



# 3. 보험종목별 전망

- 건강보험, 사이버보험, 기업휴지보험 등은 향후 시장 성장 예상, 그러나 저축보험, 변액보험, 여행자보험 등은 성장성과 수익성이 악화될 것으로 예상



## II. 코로나 19 이후 보험산업 정책

1. 사회안전망 역할 강화
2. 금융안정성 제고
3. 원활한 사업재편을 위한 제도 개선
4. 인슈어테크 활성화와 보험소비자보호

# 1-1. 기업휴지보험 역할 제고

## 검토 배경

- 물적 손해를 보장하는 화재보험 대비 비물적 손해를 담보하는 기업휴지보험의 건수 비중은 **0.4%**에 불과
- 기업휴지보험시장이 활성화되지 않은 이유는 **손실규모**의 막대함과 **손실산정**의 어려움에 있음

## 추진 방안

- 손실규모 측면에서의 문제점 해결을 위해 정부와 보험산업이 공동으로 **보험 풀(pool)** 형성
- **파라메트릭 보험상품** 개발 (손해사정 시간 단축을 통해 신속한 보험금 지급 가능)

## 화재보험과 기업휴지보험 계약건수

(단위: 건수, %)

	2016년	2017년	2018년
화재보험(A)	320,660	317,310	336,490
휴지보험(B)	1,276	1,333	1,485
비중 (B/A)	0.40	0.42	0.44

자료: 보험개발원

## [참고] 보험 풀 사례와 파라메트릭 보험

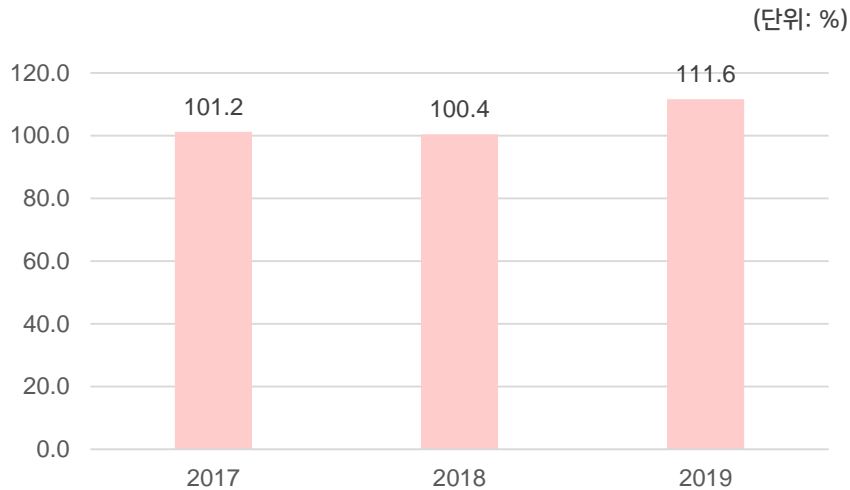
- 미국은 기업휴지손실을 보상하기 위해 공사협력 보험 풀 구축 관련 법안 발의 (Pandemic Risk Insurance Act of 2020)
- 파라메트릭 보험은 사전에 정한 지표가 특정 조건을 만족할 때, 정액의 보험금이 자동적으로 지급 (기존 상품에 비해 손해사정 시간 단축)

## 1-2. 실손의료보험제도 정상화

### 검토 배경

- 최근 손해율 급증으로 **실손의료보험제도의 지속성**에 대한 우려 제기

### 실손의료보험 영업손해율 추이



자료: 보험회사 실적통계

### 추진 방안

- **(요율구조)** 개인별 보험금 실적(의료 이용량)과 연계한 보험료 차등제 도입
- **(보장구조)** 포괄적 보장구조를 급여와 비급여 상품으로 구분하고, 비급여 보장영역 관리 강화
- **(보유계약)** 새로운 계약에 대한 상품구조 개선만으로 한계, 기존 보유계약에 대한 계약전환 유도
- **(심사체계)** 건강보험심사평가원 위탁 또는 실손의료보험 전문심사 기관 설립 추진

## 1-3. 사이버보험 시장활성화

	검토 배경	추진 방안
수요 측면	<ul style="list-style-type: none"> <li>개인이나 기업의 사이버위험에 대한 <b>인식 부족</b> (피해<b>규모</b>에 대해 <b>과소평가</b>하는 경향 존재)</li> <li>사이버보험 <b>약관</b>의 용어가 <b>모호</b>한 경우가 있어 사고 발생 시 보상 여부의 불확실성 존재</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>중소기업 등의 사이버위험 인식 제고를 위해 보험협회-중소기업협회 공동 <b>홍보활동 전개</b></li> <li>사이버보험 <b>가이드라인 마련</b> (독일 보험협회 및 미국 NAIC 가이드라인 참고)</li> </ul>
공급 측면	<ul style="list-style-type: none"> <li>사이버 사고 데이터 부족 및 사이버위험의 진화 등으로 인해 <b>사이버위험 측정</b> 어려움</li> <li>사이버위험이 가지는 <b>Low Probability High Impact</b> 특성으로 인해 적극적 공급을 꺼림</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>현행 화재위험관리 <b>전문기관의 기능</b>을 사이버위험으로 <b>확대</b> (독일/프랑스 사례 참고)</li> <li>보험산업과 정부가 공동으로 <b>보험 풀(pool) 구축</b> (싱가포르 사례 참고)</li> </ul>

## 2. 금융안정성 제고

### 검토 배경

- 향후 도입될 K-ICS 하에서는 코로나 19와 같은 충격이 재무적 변동성에 미치는 영향 증가
- 제도 도입에 따른 **재무적 충격** 및 **재무적 변동성**을 완화할 수 있는 제도적 장치 필요

### 추진 방안

- (도입시점) 제도 도입으로 인한 재무적 충격을 완화하기 위해 **경과조치** 도입
- (도입이후) 제도 도입 이후 과도한 재무적 변동성의 완화를 위해 **요구자본 조정** 등의 조치 필요

### [참고] EU 사례

- 유럽 각국은 제도 수용성을 제고하고 경기 순응성을 완화하는 보완조치를 추가 도입함으로써 Solvency II 시행에 대한 합의를 이끌어 냄
- 보완조치는 신제도 도입으로 인한 급격한 재무적 영향을 완화하고, 제도 도입 이후 과도한 변동성이 발생하는 것을 완화하기 위해 도입

### [참고] Solvency II 보완조치 사례

	보완조치
경과조치	무위험이자율, 책임준비금 차이를 점진적 반영
보험부채평가 할인율	무위험이자율에 금리 가산
주식위험	주식위험 충격을 대칭적으로 조정
재무건정성 회복기간	재무건정성 회복기간을 최대 7년까지 연장

## 3. 원활한 사업재편을 위한 제도 개선

### 검토 배경

- 현행 보험업법 하에서는 임의 계약이전 시 **포괄이전**만 가능
- **전문 런오프회사** 부재 등 시장기반 미흡

#### [참고] 임의 계약이전(보험업법)

- (제140조 1항) 보험회사는 계약의 방법으로 책임준비금의 산출 기초가 같은 보험계약의 전부를 포괄하여 다른 보험회사에 이전할 수 있다
- (제141조 3항) 계약이전에 이의를 제기한 계약자가 이전될 보험계약자 총수의 10분의 1을 초과하거나 그 보험금액이 이전될 보험금액의 10분의 1을 초과하는 경우 보험계약을 이전하지 못한다

### 추진 방안

- 주요국 사례를 참고하여 임의 계약이전이 보다 원활하게 이루어질 수 있도록 **제도 개선** 추진
- 전문 런오프 회사 육성 등 **시장기반 조성**

#### [참고] 독일 사례

- 전통적으로 런오프 거래는 손해보험 중심이었으나 최근 들어 생명보험의 런오프 증가, 특히 독일의 경우 고금리 상품의 런오프 거래가 이루어지고 있음
- 또한, 계약이전 시 포괄이전 제약이 없으며, 감독당국이 승인한 경우 보험계약자의 개별 동의 없이 계약이전 가능
- 생명보험 관련 런오프 전문 보험회사 존재

## 4-1. 보험회사의 위험관리 기능 강화

### 검토 배경

- 해외 보험회사는 보험계약자의 금전적 손실보장과 함께 다양한 유형의 **위험관리 서비스** 제공

### 추진 방안

- 위험보장과 다양한 위험관리 서비스가 결합된 상품의 공급 확대를 위한 규제 개선 추진

#### [참고] 해외 사례

- 중국 핑안(平安)보험의 비대면 의료 건강관리 서비스인 "Good Doctor" 및 "One-Minute Clinic"
- 아비바(Aviva)는 건물의 수도 배관에 센서를 장착하여 누수를 조기에 감지하고 피해를 최소화
- 트래블러스(Travelers)는 아마존(Amazon)에서 스마트홈 키트를 구입한 주택보험 가입자에게 보험료 할인

#### [참고] 규제 개선 예시

- **헬스케어 서비스 활성화**를 위해 보험회사의 건강정보 수집 및 활용 범위 명확화
- 건강증진형 보험상품 뿐만 아니라 재물보험에서도 손실 감소를 위한 기기(누수감지 센서 등) 제공이 가능하도록 **특별이익 제공 금지 예외 확대**



## 4-2. 언택트 비즈니스 모델 활성화

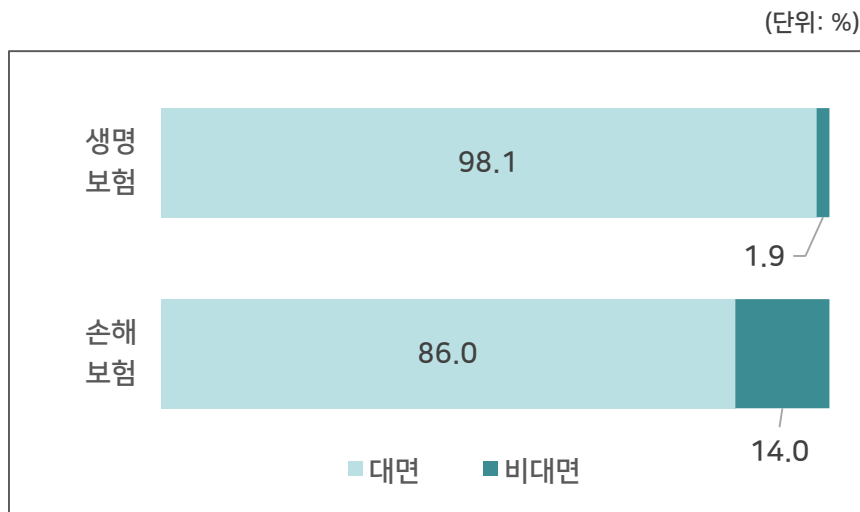
### 검토 배경

- 생명보험의 경우 비대면채널을 통한 판매는 **1.9%**에 지나지 않음 (초회보험료 기준)
- 손해보험(원수보험료 기준)은 약 14.0%

### 추진 방안

- 비대면채널 활성화를 위해서는 채널 관련 규제 개선과 함께 **상품테스트베드 도입** 등 혁신적인 상품 개발을 촉진하기 위한 정책 병행 필요

### 비대면채널 활용 수준(2019년)



자료: 보험회사 업무보고서

### [참고] 혁신적인 인슈어테크 스타트업 사례

- 주요국의 경우 다양한 유형의 인슈어테크 스타트업들이 **온라인 채널**을 통해 혁신적인 보험상품 공급
- 개인시장: Lemonade (세입자보험), Root (모바일 전문 자동차보험), Dinghy (프리랜서 관련 보험), Spot(초단기보험) 등
- 기업시장: Next Insurance, CoverWallet 등

## 4-3. 고령소비자 디지털 금융역량 제고

### 검토 배경

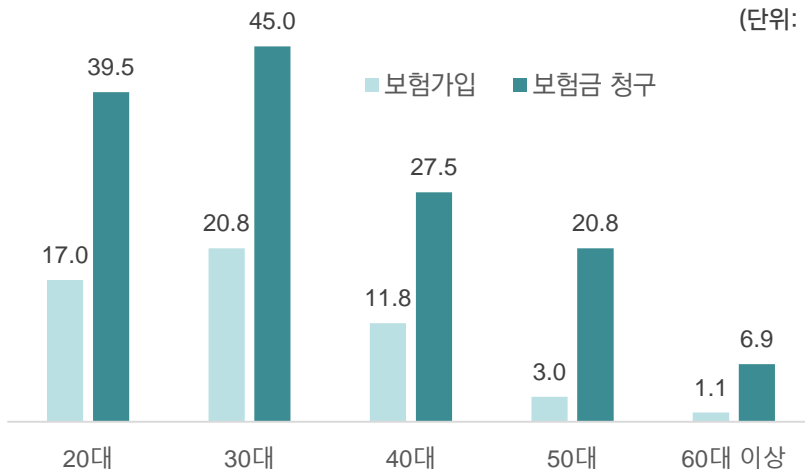
- 60대의 경우 설문조사 응답자의 **1.1%**만이 보험가입 시 온라인이나 모바일 활용 경험

### 추진 방안

- 보험산업과 고령자 전문 공공기관과의 협력**을 통해 고령 보험소비자 특화 교육 프로그램 개발 추진

### 컴퓨터·스마트폰을 활용한 보험서비스 경험

(단위: %)



자료: 보험연구원(2019), 『2019년 보험소비자설문조사』

### [참고] 다른 분야의 고령소비자 특화 교육 해외사례

- 토요타는 Mobility for All(M4A)이라는 슬로건 하에 고령자 대상 기술기반 교통 플랫폼(구글 지도 등) 교육 프로그램을 **OATS\***와 운영  
 \* OATS(Older Adults Technology Services): 비영리법인
- 뉴욕 공공도서관(NYPL)은 **OATS**와 공동으로 고령의 도서관 회원들을 위한 맞춤형 컴퓨터 교육을 실시함

감사합니다

---