
핀테크 도입에 따른 P2P 보험 도입에 관한 고찰

2018년 6월 25일

성균관대학교 글로벌보험연금대학원

임샘(2018720231)

목 차

I. 개요

1. 연구의 배경
2. 연구의 목적

II. 기존문헌 검토 및 연구방법

III. P2P 보험의 등장 및 국내 보험업법 상 한계

1. P2P 보험의 정의 및 실제 운영 사례
2. P2P 보험 운영의 장·단점
3. 국내 도입의 한계

IV. 결론

참고문헌

I. 개요

1. 연구의 배경

최근 인류는 4차 산업혁명을 직면하고 있다. 4차 산업혁명이라는 용어는 2016년 세계 경제 포럼(World Economic Forum)에서 회장인 클라우스 슈밥 회장에 의해 언급되었으며, 정보통신기술(ICT) 기반의 새로운 산업 시대를 대표하는 용어가 되었다. 4차 산업혁명은 빅데이터, 인공지능(AI, Artificial Intelligence), 로봇, 사물인터넷(IoT, Internet of Things) 등으로 설명이 가능하며, 금융계에도 새 바람을 불러오고 있으며, 보험업계도 예외는 아니다.

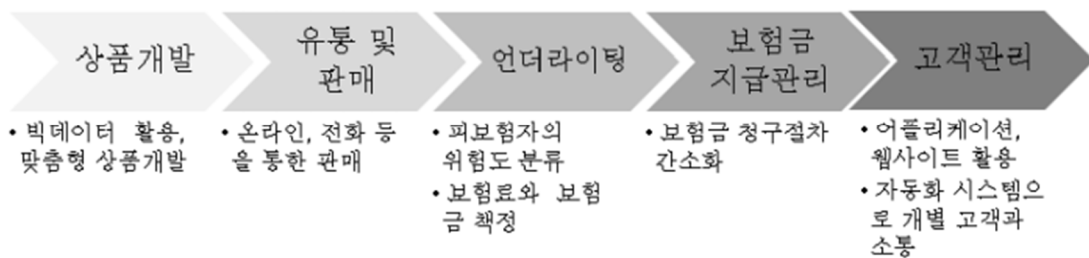
국내 보험 산업은 몇 년간 지속된 경기 침체 및 저출산 기조, 사회 전체의 고령화의 가속도 영향으로 위기에 처하였다. 특히 일반보험을 다루는 재보험 시장 및 재보험 중개사 시장은 큰 위기를 겪고 있다. 몇 년 사이, 과도한 요율 경쟁으로 인한 보험료 규모의 절대적인 감소와 원수 보험사의 보유 물량 증대로 인한 한국 시장 포트폴리오의 경영 악화로, 국내 임의 재보험 시장에서 물러나는 재보험자의 숫자가 급격히 증가하고 있다. 또한, 이러한 위기는 재보험 중개사들에게도 큰 영향을 미쳐, 경영 악화로 큰 위기를 겪고 있는 중개사의 숫자가 늘어나고 있는 실정이다.

이런 위기를 극복하기 위해 보험 업계 전체가 돌파구를 찾고 있으며, 일부 보험 전문가들은 올해 보험 산업 위기 돌파 키워드로 ‘U(비접촉)·A(고령화)·H(건강관리)·P(가심비)’ 라는 키워드를 제시하기도 했다. 이 키워드 안에도 포함되어 있는 ‘U’ 는 ‘Untanct’ 를 의미하며, 접촉을 뜻하는 ‘Contact’ 라는 단어에 ‘Un’ 이라는 부정형 수식어를 붙여 만든 신조어으로써, 첨단 기술을 이용하여 사람과의 접촉 없이 소비활동을 하는 것을 뜻한다. 보험 전문가들은 이 ‘Untact’ 라는 단어가 단순히 비대면 영업방식을 뜻하는 것이 아니라, 디지털 보험시대의 본격적인 개막을 뜻하는 것이며, 국내 보험시장에서의 디지털 혁명이 가속화되어, ‘인슈어테크(InsureTech)’ 의 시대가 도래할 것이라고 보았다.

2. 연구의 목적

인슈어테크란 보험과 기술의 합성어로, 기존의 보험 서비스에 4 차 산업혁명 기술을 융합한 보험서비스의 혁신을 의미한다. 이 새로운 혁신은 상품개발, 유통 및 판매, 언더라이팅, 보험금 지급 관리, 고객관리 등, 보험 산업의 전반적인 부분에 걸쳐 영향을 줄 것으로 예상된다. 인슈어테크의 진정한 목적은 단순한 효율성 및 생산성 향상을 넘어, 새로운 가치를 창출하고 보험 산업의 가치를 한 단계 상승시키는 데 있다.

< 그림 5 > 보험산업 가치사슬



자료: 삼정 KPMG Samjong INSIGHT. 금융 산업의 10대 Big Issues. 2016 재구성

그러나 지난 6 월 개최된 4 차 산업혁명과 인슈어테크 활용 국제 세미나에서 보험연구원 황인창 연구위원은 4 차 산업혁명에 대한 국내 보험 산업의 대응은 금융당국과 보험회사의 노력에도 불구하고, 아직까지 새로운 사업 모형을 확립, 확장하는 수준까지는 도달하지 못했다고 설명했다. 대부분의 보험사들이 4 차 산업혁명으로 인한 금융 환경의 변화는 인식하고 있으나, 아직까지는 새로운 사업 모형을 확립하여 사업을 확장해 나가는 회사는 없다는 것이다. 결국, 보험 업계에서 이 새로운 기술을 활용할 수 있는 방안은 아직까지 과제로 남아있다. 이런 상황에서, 인슈어테크의 일환으로 등장한 P2P(Peer-to-Peer)보험이 전세계적인 관심을 받고 있다.

본 연구에서는 최근 전세계 보험 업계에서 각광받고 있는 P2P 보험의 정의, 장·단점 및 해외에서의 실제 운영 사례 등을 분석하고 해당 보험이 국내 시장에 도입되는데 존재하는 한계와 시사점을 살펴보고자 한다.

II. 기존문헌 검토 및 연구방법

최근 핀테크의 발전으로 은행산업의 토스, 카카오뱅크 등 기존 산업에서 생각하지 못했던 서비스를 추진하여 새로운 종류의 금융 상품을 제공한 것과 관련하여, 보험 산업 역시 핀테크의 바람을 피할 수 없게 되었다. 이에 보험연구원 등을 중심으로 일부 연구가 이루어진 상태이며, 아직 P2P 보험에 대한 이루어진 연구 자체는 많지 않다. 그러나 인슈어테크의 도입 및 발전으로 최근 이에 관련한 연구가 서서히 이루어지고 있다.

보험연구원의 김세중 연구위원 및 김유미 연구위원은 2016년 8월에 “P2P 보험시장 동향과 시사점”에 대한 연구 결과를 다룬 바 있으며, 김규동 연구위원은 지난 4월 “P2P 보험의 특징 및 활용 사례”에 대하여 연구 결과를 다루었다. 김세중 및 김유미 연구위원은 “수요가 있을 것으로 예상되나, 소비자의 인식 부족과 P2P 보험 업체와 보험회사의 제휴 필요성 등으로 실제로 도입되는 데까지는 다소 시간이 필요할 것으로 보인다”고 하였다. 또한, 김규동 연구위원은 “인슈어테크의 영향으로 보험산업은 많은 변화에 직면할 것으로 예상되며, 이러한 환경 속에서 P2P 보험은 다양한 방향으로 발전할 수 있을 것”이라고 지적하였다.

더불어, 다양한 참고 문헌을 통하여 P2P 보험의 등장 및 실례를 자세히 살펴보면, 현재 보험업법 규제의 문제점을 고려하여 향후 한국 보험시장이 P2P 보험에 관하여 나아가야 할 방안에 대하여 검토하였다.

III. P2P 보험의 등장 및 국내 보험업법 상 한계

1. P2P 보험의 정의 및 실제 운영 사례

P2P 보험이란 보험계약자들이 상호 보장을 하는 형태로, 친구·가족·지인들 중에서 동일한 위험을 보장받고자 하는 사람들이 그룹을 형성하여, 동일 그룹에 있는 가입자들이 보험사고 실적에 따라 보험기간이 끝날 때 보험료를 일부 환급 받을 수 있도록 설계된 보험 상품으로, 최근 유럽 및 미국에서 새로운 보험 형태로 주목 받고 있다. P2P 보험은 이미 시행 중인 P2P 대출과는 다르지만, 금융기관의 역할이 축소되었다는 면에서 P2P 대출과 유사한 면을 보이기도 한다. P2P 보험은 보험회사의 위험보장 역할을 피보험자들이 공유하는 것으로, 기존에 보험 회사에서 취했던 위험 보유 리스크에 대한 비용이 감소하여, 피보험자의 보험료 부담이 줄어드는 구조를 갖고 있다.

P2P 보험은 상품유형 및 운영주체에 따라 세 가지 방식으로 나뉜다. 영국의 소슈어(So-sure)나 독일의 프랜드슈랑스(Friendsurance)처럼 보험 중개사가

운영하거나, 미국의 레모네이드(Lemonade)처럼 보험회사가 직접 운영하는 방식이 있다. 한편, 영국의 팀브렐라(Teambrella)는 보험사나 보험 중개사가 개입하지 않고 보험 계약자들이 스스로 위험을 보장하는 완전한 손실 공유 형태도 있다.

중개사 형태는 우선 유사 위험군을 그룹으로 한데 모은 뒤, 집단 구매력을 이용하여 기존 보험사와 단체협상을 하여, 그 결과로 해당 그룹만이 누릴 수 있는 혜택을 포함한 전용 상품을 제공한다. 사실상 중개사형 영업 방식은 위험을 공유한다는 P2P의 본질에서 벗어나기 때문에, 엄밀하게 따지자면 P2P 보험으로 보기에 어려울 수도 있다. 하지만 해외에서 인슈어테크 회사를 분류할 때, 중개사형 영업방식을 지닌 회사들도 P2P 기업에 속한다.

이 형태의 영업방식은 바우트바이매니(Bought by Many, 이하 BBM)사의 운영방식이 대표적이다. BBM은 2012년에 출범한 중개사로써, 비슷한 보험의 수요를 갖고 있는 고객들을 그룹으로 묶어 기존의 보험사들과 직접 상품의 보장 및 보험료의 할인 등을 협상하는 서비스를 제공한다. 소비자는 개별로 보험에 가입할 때보다 더 나은 조건으로 계약을 체결할 수 있고, 보험사는 별도의 영업비용이 없어도 다수의 가입자를 유치할 수 있다는 점에서 공급자와 수요자가 모두 혜택을 본다.

또한, 앞서 언급된 프렌드슈랑스도 중개사 형태의 영업방식을 취하고 있지만 이들은 BBM과는 달리 일부 손실을 공유한다는 점에서 BBM과 차별화된다. 이들은 현재 독일 내의 60여개 보험사와 협업 중이다. 20명 내지 30명의 인원이 모여 그룹을 형성한 뒤 보험 가입 의사를 표시하면, 40% 정도를 순수 위험보험료로 사용하며, 혹시 사고가 나지 않으면 '클레임프리 보너스'로 인센티브 형식의 환급금을 해당 그룹의 고객들에게 지급한다. 나머지 60%의 보험료는 협업하는 보험사로 지급되며, 만일 고액 사고가 나서 보험금이 보험료를 초과하는 경우, 협업 중인 보험사에서 손실을 보상해주는 형태이다. 이들은 전통적인 보험사는 큰 위험을 보장할 수 있으나, 보험사 운영을 위한 사업비가 과다하게 책정되고 있고, 보험사기 등이 보험료를 상승시키는 단점을 갖고 있다고 주장하며, 대다수의 보험 가입자는 실질적인 보장을 받지 못하고, 사고를 겪는 극히 일부만이 보험의 보장을 받을 수 있어 불공정하다는 것이다. 프랑스의 인스피어(insPeer)나 영국의 게바라(Guevara),도 이와 유사한 P2P 보험 모델을 갖고 있다.

미국의 레모네이드는 최초의 원수사 형태를 가진 P2P 보험이다. 레모네이드의 사업 모델은 프렌드슈랑스와 유사한 점이 있지만, 중개사 형태로 기존의 보험사를 참여시켜 그들과 협상을 진행하는 대신, 레모네이드 자체가 보험사의 역할을 맡는다. 다만, 지금까지의 전통적인 보험사가 맡아온 보험 가입부터 보험금 지급까지의 역할에 설계사 등의 판매 채널 없이 모바일 앱으로 몇가지 질문에 대답하는 것만으로, 90초 안에 보험 가입을 완료할 수 있는 혁신적인 요소를 도입하였다. 기존의 복잡한 절차를 간단히 하여, 사업비를 절감하고

사업비의 차익에서 이익을 창출하는 구조를 갖고 있다. 기존의 보험 구조에서는 보험 기간 내에 사고가 발생하였을 때, 보험 계약자와 보험사가 서로를 신뢰하지 못한다. 레모네이드는 이를 ‘하나의 동전을 두고 서로 싸우게 설계되어 있기 때문’이라고 설명하며, 보험을 ‘포지티브 게임(Positive Game)’의 구조로 바꿀 필요가 있다고 말한다. 여기에 P2P 형태를 더하여, 참여자들 간에 그룹을 만들고, 누군가 보험 사고로 인해 손실을 겪으면, 그룹 전체가 손실을 충당한다. 레모네이드는 보험료와 보험금을 산정하는 인공지능 챗봇에 대한 운영비로, 전체 보험료 중 20%를 수수료로 취한다. 나머지 보험료의 80% 중 절반은 보험금 지급을 위해 Pool 에 적립하고, 나머지 40%의 보험료로 재보험에 가입한다. 정산 시점에 적립금이 남으면 레모네이드가 기존에 선정한 단체에 기부를 한다. 레모네이드의 운영 기조는 ‘투명한 경영’이다.

영국의 팀브렐라는 앞서 언급된 두 가지 방식과는 다르게, 손실을 완전히 공유하는 개념의 P2P 보험이다. 팀브렐라는 블록체인 암호 화폐 체계인 이더리움에 기반한 P2P 보험을 운영 중이다. 팀브렐라가 제공하는 서비스도 지인들끼리 한 그룹(이하 네트워크)을 구성하여 보험에 가입하는 것을 기본으로 하여, 기존의 P2P 보험과 비슷한 양상을 띠고 있으나, 보험료를 미리 납입하지 않고 개별 적립금을 보유하고 있다가, 사고가 발생하면 개별 계약자들의 적립금에서 자동으로 보험금이 지급된다는 점에서 이전의 P2P 보험과는 차별성을 보인다. 팀브렐라는 상호 보장을 위한 플랫폼만을 제공하고 있으며, 계약자들끼리 네트워크만 구성하면 보장의 내용에 관계없이 상호 보장이 가능하다. 새로운 가입자가 네트워크에 가입할 때에는, 기존 가입자들의 투표를 통해 보험 가입 여부를 결정하며, 이것이 곧 언더라이팅 기능을 수행한다. 보험금을 지급할 때에도, 계약자들이 투표를 통해 보험금 지급 여부와 규모를 결정한다. 이것은 보험금 지급 심사의 역할을 한다. 이러한 특성으로 자율 규율 모형으로 알려져 있고, 가장 순수한 형태의 P2P 보험이라고 할 수 있다. 영국의 사이클 신디케이트(Cycle Syndicate)와 캐나다의 비슈어(Besure)도 팀브렐라와 유사한 방식으로 운영되고 있다.

2. P2P 보험 운영의 장·단점

P2P 보험은 기존의 보험회사에서 판매하는 상품들과는 달리, 비슷한 수요를 가진 고객들이 한데 모여 협상을 진행하는 형태로, 단체보험의 특성을 지닐 수 있어 보험료가 저렴해 진다는 장점이 있다. 사고가 나지 않는데도 높은 보험료를 지불하던 고객들에게는 강한 유인이 되는 것이다. 또한 동질의 위험을 공유하는 고객들이 모인 관계로 도덕적 해이로 인한 보험사기의 가능성이 낮아질 수 있다는 견해도 있다. 업계에서는 핀테크의 발전으로 인한 P2P 방식의 도입이 소비자 중심의 금융 시장으로 재편을 불러온다는 의견이 지배적이다. 기존에 만들어진 상품을 골라 가입하던 것과는 달리, 테일러메이드(Tailor-made)

형식으로 보험에 가입할 수 있다는 점도 보험의 보장 영역을 넓혀준다는 점에서 고객들에게 유리한 점으로 작용한다.

반면, 시장 참여자들의 도덕적 해이가 P2P 보험시장의 걸림돌이 된다는 의견도 존재한다. 소수 피보험자의 보험 사기로 인해 한 보험을 공유하고 있는 다른 피보험자들이 피해를 볼 수 있는 경우의 수를 무시할 수 없기 때문이다. 프렌드슈랑스의 경우, 실제 서로를 알고 있는 지인들을 그룹으로 묶는 방식으로 도덕적 해이의 위험성을 낮추고 있다. 또한, 클레임 프리 보너스 제도를 도입하여 보험 기간 내에 사고가 발생하지 않는 경우 그룹의 모두에게 환급금을 지급하여 도덕적 해이를 줄인다는 것이다. 실제로 프렌드슈랑스의 경우, 재물보험 고객의 80%가 평균적으로 보험료의 33%를 환급 받았으며, 손해율도 기존 보험사에서 판매하는 보험상품에 비해 낮은 편이다.

또한, P2P 보험은 대수의 법칙을 적용할 수 있도록 동질의 위험을 관리하는 리스크 풀을 크게 유지하여 변동성 관리를 비교적 용이하게 할 수 있는 기존의 보험사와는 달리, 계약자들의 그룹 자체가 작기 때문에 보험 사고의 변동성이 큰 편이다. 팀브렐라의 경우, 네트워크의 규모가 작고 보험 사고의 규모가 클 경우, 충분한 보상이 이뤄지지 못할 수 있다는 단점이 존재한다.

3. 국내 도입의 한계

이 같은 해외 P2P 보험 모델을 국내에 바로 도입하는 것은 걸림돌이 많다. 무엇보다 해외의 보험업법과 한국의 그것이 성격을 크게 달리하기 때문이다. 특히 프렌드슈랑스와 같이, 보험 중개사가 모집·운영하는 P2P 보험의 경우, 국내 보험업법에 부합하지 않아, 도입이 매우 어려울 것으로 보인다. 보험업법 제 2 조, 4 조에서 보험업은 “보험상품의 취급과 관련하여 발생하는 보험의 인수, 보험료 수수 및 보험금 지급 등을 영업으로 하는 것”을 말하는데, 보험업을 경영하려는 자(보험회사)는 보험 종목별로 금융위원회의 허가를 받아야 한다고 되어있다. 유럽의 보험 중개사가 운영하는 P2P 보험의 경우, 보험금 지급 심사 업무에 보험 중개사가 참여하는 경우가 있으며, 이는 국내 보험업법에서 정의하는 ‘보험업’에 해당되기 때문에, 보험업법 위반사항이 될 수 있다. 또한, 국내 보험업법상, 보험회사가 되기 위해서는 최소 50 억원 이상의 자본금이 필요한 것도 사실이다.

이런 환경에서 국내에서 P2P 보험이 운영되기 위해서는 보험사가 직접 운영하는 방식만 가능하다는 해석이 나오고 있다. 하지만, 기존의 대형 보험사에서 다양한 P2P 보험을 판매하고 운영하는 경우, 너무 다양한 보험 상품을 관리하는 것이 부담으로 느껴져, 상품이 비효율적으로 운영될 가능성이 높으며, 이는 P2P 보험이 가진 장점인 유연성의 감소로 이어진다. 결국 이것은 소비자의 요구에 부합하는 상품을 개발할 수 있다는 P2P 보험의 장점이 퇴색하는 것으로 이어질 수 있다.

또한, 공급자인 보험회사 및 수요자에 해당하는 고객의 P2P 보험에 대한 인식도가 저하되어 있는 것도 한계로 지적된다. 보험회사의 입장에서 손해율을 줄일 수 있다는 이점은 존재하지만, 다수의 고객을 한데 묶는 과정에서 고객을 확보하는 데 기존 상품보다 상대적으로 품이 많이 든다는 인식이 있어, 수익성이 떨어지는 데다 상품설계가 복잡하다는 이유에서, 보험회사가 P2P 보험을 꺼려하고 있다. 때문에, 수요자 입장에서도 P2P 보험 상품에 대한 보다 적극적인 태도가 필요하다는 지적이다.

김규동 보험연구원 연구위원은 “인슈어테크 및 4 차 산업혁명의 영향으로 P2P 보험은 다양한 방향으로 발전할 수 있을 것이며, 새로운 보험 상품의 발전에 부응할 수 있도록 전통적인 보험 환경을 전제로 제정된 보험 규제를 재정립할 필요가 있다” 고 지적했다. 또한, 보험중개사가 모집·운영하는 P2P 보험 모델이 우리나라의 실정에 맞을 것이라는 의견도 제시하였다. 그는 수요조사, 보장내용 설계 및 판매는 보험중개사가 대행하는 방안을 제시하며, 보험중개사들이 이런 서비스를 수행할 경우, 소비자의 수요에 부합하는 상품 개발이 가능하며, 보험 상품의 유연성이 향상될 것이라는 의견도 함께 제시하였다.

IV. 결론

위에서 살펴본 바와 같이, P2P 보험은 현재 국내의 보험 시장이 직면한 위기 뿐만이 아니라, 일반보험 재보험 시장이 직면한 위기 역시 해결할 수 있는 방법이 될 수 있다. 전통적인 일반보험 상품 및 시장의 경쟁 심화와 그에 따른 파격적인 요율 인하에 따른 경영 악화를 타개할 수 있는 것이다. 또한, P2P 보험 자체가 갖는 고액 사고에 대한 보장이 어려울 수 있다는 위험 자체를 담보하는 초과손해액 재보험(Excess of Loss) 등의 보험의 등장 역시 현재의 위기에 도움이 될 수 있다.

기술이 비약적으로 발전함에 따라 금융 시장 역시 변화하게 될 것이다. 기존의 금융 산업은 서비스를 이용하는 소비자와 금융회사 간 정보 격차가 매우 큰 산업이었다. 지금까지는 금융회사에게 유리한 상품만이 판매되어 왔으나, 지금부터는 사정이 다르다. 기술의 발전으로 소비자와 금융회사 간의 정보 비대칭성이 완화될 것이며, 소비자가 스스로에게 유리한 상품의 구성을 요구하게 될 것이다.

다만, 이런 P2P 보험이 국내에서 본격적으로 활성화되기 위해서는 국내 보험업법 상 한계를 먼저 극복해야 한다. 보험 중개사 위주의 모집 및 운영 시스템 등이 법적인 제도 안에 안착할 수 있도록 국내 법을 개정하는 등의 선행 노력이 필요한 것이 사실이다. 물론 국내에도 P2P 보험의 형태로 가입자를 모아 그룹을 만들어 국내 원수 보험사와 요율 등을 협상하는 중개사들이 하나 둘 생겨나고 있다. 이들의 상당수는 여행자 보험을 다루고 있다. 하지만 시장은 그들의 현실적인 영업력 등, 실질적인 보험 가입자들에게 그만큼의 홍보를 할 수

있는지에 대해서 여전히 회의적인 모습이다. 보험업법 상의 한계로, 보험회사만이 보험 상품을 판매할 수 있기 때문에 진정한 보상의 공유가 이뤄지지 못한다는 것이 그 이유다.

현행 법령 상 P2P 보험의 완전한 도입은 불가능하다. 그러나 이제는 기존 시장에 입각한 낡은 규제를 수정하고, 기존과는 다른 새로운 관점에서 바라보고 급변하는 핀테크 시장에 발맞춰 나아가야 할 때이다.

참고문헌

1. 이용우 기자, 시사저널e 『[금융속 4차산업혁명-보험] 인슈어테크, 피할 수 없는 미래』
2. 최예린, 4차 산업혁명시대의 인슈어테크산업 발전방안 연구
3. 박상섭 기자, 한국 보험신문 『2018 보험산업 위기돌파 키워드 ‘U·A·H·P』
4. 최성수 기자, 메디컬 투데이 『[보험산업의 미래④] 관건은 인슈어테크…보험업계 과제는?』
5. 김규동 연구위원, 보험연구원, P2P 보험의 특징 및 활용사례
6. 정책세미나 『인슈어테크와 보험산업』
7. 김선국 기자, 아주경제 『펫보험 등 P2P보험, 규제·도덕적해이로 '난항'…새 규제 나와야』
8. 오명진, 한국보험신문 『[다다익선과 함께하는 ‘인슈포트라이트’<5>]보험의 본질, P2P ②, ③』
9. 김하늘 기자, 미디어펜 『공유경제 성장 핵심 '보험'…"고객신뢰 제고 통해 성장세 확대 전망"』
10. 김태환 기자, 테크M 『보험도 P2P로 싸게…시장의 메기될까』
11. 부광우 기자, 데일리안 『해외서 부는 'P2P 보험' 바람…韓 시장 과제는』
12. 김진솔 기자, 매일경제 『보험료 확줄인 P2P보험 한국은 시기상조…왜?』