

해외 보험동향

| 총괄

김석영 (선임연구위원)

| 해외 보험동향

일본

이상우 (수석연구원)

중국, 홍콩, 대만

이소양 (연구원)

영국, 유럽

손민숙 (연구원)

동남아, 중남미

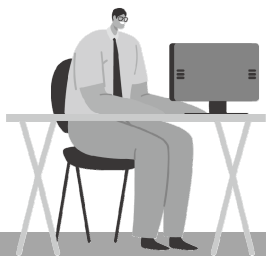
장윤미 (연구원)

북미

손지영 (연구원)

독일

이승주 (연구원)



06_호

[2021 여름호]

목 차

I. 해외 보험산업 제도 현황

1. 미국 소비자 정보 보호 지침	1
2. 미국 장애보험의 의미와 유형	3
3. 호주 금융자문에 관한 규제 완화 촉구	7
4. 독일 기업 요양보험제도 도입과 확산	9
5. 영국 손해보험 보험료 차별 산정 금지	11

II. 해외 보험산업 시장 현황

1. 중국 자동차보험시장 현황 및 최근 이슈	13
2. 중국 손해보험회사의 녹색금융 참여 현황	16
3. 일본 보험회사의 다이렉트 소액단기보험업 진출 현황	18
4. 인도의 코로나19와 보험산업 동향	20

[특집] 해외 보험산업의 고령화 대응: 일본편	23
---------------------------	----

I

해외 보험산업 제도 현황

1. 미국 소비자 정보 보호 지침

- 유럽은 2018년 데이터 보호 규정인 GDPR(General Data Protection Regulation)을 제정하여 정보 접근 및 사용에 대한 소비자의 권한을 확대하였고, 소비자 개인정보 보호에 대한 선례를 세운 바 있음
- 이와 대조적으로 미국에는 GDPR과 같은 소비자 정보의 수집 및 사용을 규제하는 연방 정부 차원의 표준 지침이 없으며, 은행 및 금융 기관이 소비자 개인정보를 관리하는 방법에 적용되는 몇 가지 개별 연방법에 따라 정보 관련 규제가 적용됨¹⁾
- 대표적으로 미국 연방거래위원회(Federal Trade Commission; FTC)와 금융소비자 보호국(Consumer Financial Protection Bureau; CFPB)에서 시행하는 GLBA(Gramm-Leach-Bliley Act)는 소비자에게 금융상품이나 서비스를 제공하는 금융기관이 고객에게 정보 공유 정책을 설명하고, 민감한 정보를 보호하도록 함²⁾
 - 1999년 11월 12일 GLBA는 금융 서비스 산업의 개혁을 위해 제정되었으며, 소비자 금융 프라이버시와 관련된 문제 또한 다루고 있음
 - GLBA에 따라 금융기관은 타 기관과 고객 정보 공유 시 고객에게 그 사실을 고지할 의무가 있으며, 고객에게 개인정보 보호 정책을 설명하고, 소비자가 자신의 정보를 특정한 제3자와 공유하기 원하지 않는 경우 소비자에게 옵트아웃(Opt-out)³⁾할 권리가 있음을 알려야 함
 - 금융회사는 고객의 비공개 개인 정보(Nonpublic Personal Information; NPI)의 공유 여부와 관계 없이 고객의 가입 단계에서 고객 정보를 공유할 수 있음을 초기 통지(initial notice)하고, 가입 중에는 연간 통지(annual notice)를 해야 함

1) Forbes(2021. 4. 5), "Increase In Digital Banking Raises Consumer Data Privacy Concerns: How To Protect Yourself"

2) FTC 홈페이지(<https://www.ftc.gov/>)

3) 옵트아웃(Opt-out)이란 정보주체의 동의를 받지 않고 개인정보를 수집·이용한 이후 당사자가 거부 의사를 밝히면 개인정보 활용을 중지하는 것을 의미함

- 예외적인 상황을 제외하고 금융회사가 NPI를 제3자와 공유하는 경우, 금융회사는 소비자에게 정보 공유를 거부할 수 있는 옵트아웃(Opt-out) 권리를 통지하여야 하며, 통지 이후 소비자는 30일 안에 옵트아웃을 할 수 있음

○ 또한 공정 신용 보고법(Fair Credit Reporting Act; FCRA)은 소비자 정보와 관련하여 금융기관이 부정적인 고객 정보를 다른 금융기관과 공유할 경우 소비자에게 그 사실을 통지해야 함을 명시하고 있음⁴⁾

- FCRA는 소비자의 (신용)보고서상의 정보를 보호하고, 소비자보고기관(Consumer Reporting Agency; CRA)에 제공하는 정보의 정확성을 보장하기 위해 고안된 법안으로, 금융기관이 소비자 정보를 다른 금융기관과 공유하는 방법을 제한하고 있음
- 금융기관이 보유하고 있는 고객 관련 부정적인 정보(연체, 지급불능, 각종 불이행 등)를 CRA에 보고할 경우, 부정적인 정보를 보고하기 전 또는 보고 후 30일 이내에 고객에게 이 사실을 명확히 통지해야 함

○ 금융 개인정보 보호법(Right to Financial Privacy Act; RFPA)은 금융기관이 정부기관에 고객 정보를 공개하기 전 이루어져야 할 의무(고객에게 통지, 적절한 소환장, 승인된 기관의 서면 요청 등)를 명시하고 있음⁵⁾

- RFPA는 금융 관련 기록이 합리적으로 설명되지 않는 한 어떤 정부기관도 금융기관으로부터 고객의 금융 기록에 접근하거나 사본을 얻을 수 없음을 명시하고 있음

○ 이 외에도 캘리포니아, 버지니아주에서는 별도의 주법을 통해 소비자 정보 보호를 위한 기초를 마련하고 있음

- 캘리포니아주에서는 2020년 1월 1일 캘리포니아 소비자 개인정보 보호법(California Consumer Privacy Act; CCPA)이 발효되었으며, 2020년 11월에는 CCPA를 개정한 캘리포니아 개인정보 보호권 및 집행법(California Privacy Rights and Enforcement Act; CPRA)을 승인하였음⁶⁾
 - 캘리포니아주에서는 CCPA를 개정한 CPRA가 2023년 1월부터 적용되며 기존 CCPA에 명시된 소비자의 권리(알 권리, 삭제할 권리, 판매 거부 권리, 차별 금지 권리)에 정보 정정 권리, 민감한 개인 정보의 사용 및 공개를 제한할 권리가 추가되었음
- 2021년 3월 버지니아주는 버지니아의 소비자 정보 보호법(Consumer Data Protection Act; CDPA)을 승인함⁷⁾

4) FTC 홈페이지(<https://www.ftc.gov/>)

5) EPIC 홈페이지(<https://epic.org/privacy/rfpa/>)

6) OneTrust(2020. 11. 10), "CCPA vs. CPRA - What Has Changed?"

7) ITWORLD(2021. 3. 9), "미국 버지니아주의 정보 보호법, 주지사 서명... 캘리포니아에 이어 두 번째"

- 2023년 1월부터 발효되는 버지니아주의 CDPA는 미국 내에서 사업을 수행하는 기업이나 개인이 정보를 처리하는 방법에 관한 법안으로, 버지니아 소비자에게 기업이 보유하고 있는 개인정보에 대한 접근, 수정, 삭제 및 사본을 얻을 수 있는 권리를 부여하고 있음

2. 미국 장애보험의 의미와 유형

- 미국의 장애보험(Disability Insurance)은 부상이나 질병으로 인한 치료를 보장하는 것이 아닌 장애로 인한 소득을 보장하는 일종의 장애소득보험⁸⁾
 - 대부분의 장애보험은 심각한 질병에 걸리거나 업무를 수행할 수 없을 정도의 부상을 입었을 경우 소득의 일정 비율을 보장함
- 장애보험의 보장을 받기 위해서는 직업 수행 능력을 기준으로 장애 유무를 판단하며, 일반적으로 본래 자신의 직업을 수행할 수 없는 경우와 모든 직업을 수행할 수 없는 경우 2가지 기준을 사용함⁹⁾
 - 혜택을 받기 위해 충족되어야 하는 장애에 대한 구체적인 정의가 있으며, 장애보험을 제공하는 회사에서 일반적으로 사용하는 정의는 자신의 직업을 수행할 수 없는 경우와 모든 직업을 수행할 수 없는 경우로 나뉨
 - 자신의 직업을 수행할 수 없는 경우란 장애인이 되기 전의 직업을 더 이상 수행할 수 없는 경우 장애인으로 간주한다는 것을 의미함
 - 모든 직업을 수행할 수 없는 경우란 장애로 인해 어떤 직업도 수행할 수 없는 경우 장애인으로 간주한다는 것을 의미함

〈개인장애보험 유형〉

- 개인장애보험의 유형은 보장 기간에 따라 단기장애보험(Short Term Disability)과 장기장애보험(Long Term Disability)으로 나뉘며, 단기의 경우 일반적으로 13~26주의 기간 동안 기본 소득의 40~70%를 보장하고, 장기의 경우 5년, 10년, 20년, 또는 은퇴까지 등 다양한 기간을 선택할 수 있으며 일반적으로 기본 소득의 40~60%를 보장함

8) Forbes(2021. 5. 19), "Everything You Need To Know About Disability Insurance"

9) Guardian 홈페이지(<https://www.guardianlife.com/>)

- 단기장애보험은 주로 단체보험으로 판매되는데, 이는 특정 산업군의 회사에 근무하는 근로자의 경우 동일한 종류의 장애를 경험할 가능성이 높아 보험회사가 관련 위험을 계산하기 용이하며 보험료를 낮출 수 있기 때문인 것으로 보임
 - 단체보험으로 가입하는 경우 보장범위를 개인화할 필요성이 줄어들며, 요구하는 보장의 내용도 크게 다르지 않아 보험료를 낮출 수 있음
 - 단기장애보험의 주목적은 일시적인 장애로 어려움을 겪는 직원이 회사로 복귀하여 업무를 이어갈 수 있도록 하는 것이기 때문에 단기장애보험에는 소득 보장뿐만 아니라 재활지원 등 다양한 혜택들이 존재함
- 반면에 장기장애보험은 훨씬 개별화되어 있으며 피보험자의 연령, 건강 상태, 생활 방식, 직업 등의 평가를 통해 보장 금액, 기간, 보험료 등이 상이함

〈정부지원 장애보험 유형〉

- 미국은 개인장애보험 외에도 연방정부의 사회보장정책의 일환으로 장애가 있다고 판단되는 경우 사회보장장애보험(Social Security Disability Insurance; SSDI)에서 1인당 최대 \$2,788의 금액을 지원함¹⁰⁾
 - 미국 연방 사회보장법(Social Security Act)은 심각한 건강상태로 인해 1년 이상 일을 하지 못하게 될 경우 또는 사망에 이를 것으로 예상되는 경우를 장애인으로 정의하며, 장애인은 1인당 월 \$2,788의 한도로 돈을 지원받을 수 있으며 실제로 평균 1인당 월 \$1,234를 지원받음
- 미국 연방정부는 부분장애 또는 단기장애에 대해서는 보험을 제공하지 않고 있으나 캘리포니아, 하와이, 뉴저지, 뉴욕, 로드아일랜드, 푸에르토리코주에서는 각 주의 요건에 따라 단기장애보험을 제공하고 있음
- 캘리포니아주에서는 캘리포니아 근로자들을 대상으로 하는 주(州) 장애보험 프로그램(California State Disability Insurance; SDI)은 장애보험(Disability Insurance), 유급가족휴가(Paid Family Leave), 공무원 SDI 등을 통해 부분적인 소득 대체 보험을 제공함¹¹⁾
 - 장애보험은 업무와 관련이 없는 질병, 부상 또는 임신으로 인해 일을 할 수 없어 소득을 상실한 경우 일정 자격을 갖춘 근로자에게 단기 소득 대체 혜택을 제공하고 있으며, 직업 보호가 아닌 금전적 혜택만을 제공함

10) 미국 SSA 홈페이지(<https://www.ssa.gov/>)

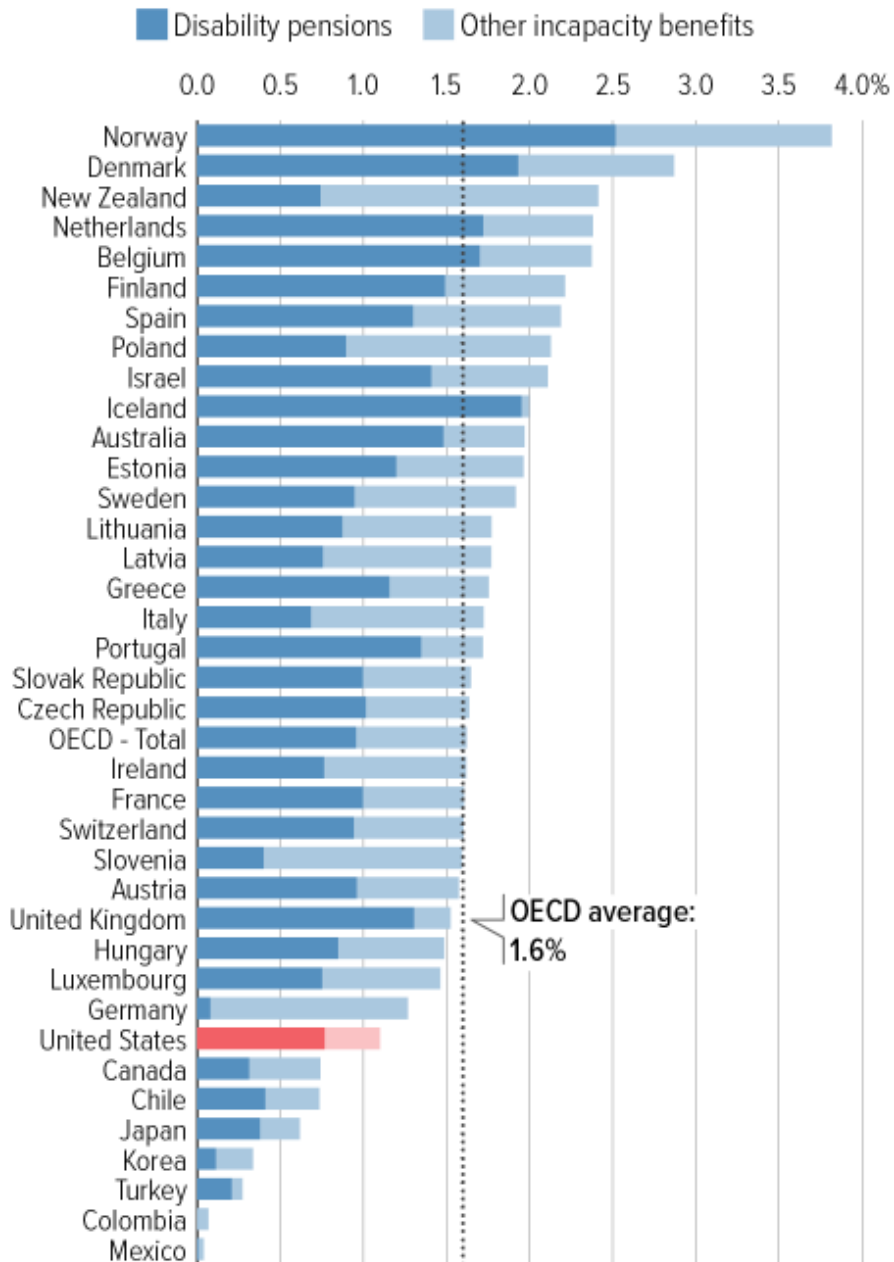
11) 캘리포니아주 EDD 홈페이지(<https://www.edd.ca.gov/>)

- 유급가족휴가는 중병의 자녀, 부모 등을 돌보거나 출생, 입양, 위탁 양육 등으로 새로운 자녀와 유대감을 형성해야 하는 경우 등 일을 쉬어야 하는 근로자에게 휴가 혜택을 제공함
 - 주(州) 공무원 또한 공무원 SDI에 의해 장애보험과 유급가족휴가의 내용을 보장받음
- 하와이주에서는 1969년 제정된 임시장애보험(Temporary Disability Insurance; TDI)법에 따라 고용주는 업무와 관련이 없는 부상, 질병, 임신 등에 대한 적격 근로자에게 부분적인 임금대체보험을 제공해야 함¹²⁾
- TDI 혜택 적용을 위한 적격 근로자 요건은 아래와 같음
 - 최소 14주 이상 하와이에 근무할 것
 - 하와이에서 20시간 이상 급여를 받을 것
 - 장애 발생 이전 52주 동안 \$400 이상의 급여를 받았을 것
 - 현재 고용상태일 것
 - 고용주는 공인 보험설계사를 통해 보험 플랜에 가입하거나 하와이주의 장애보상과(Disability Compensation Division)의 승인을 받아 자체 보험 플랜을 채택할 수 있음
 - 자체 보험 플랜을 채택하기 위해 고용주는 자체 보험회사로서 재무제표를 매년 제출하는 등의 방식을 통해 재정적 지급 능력과 급여 지급 능력을 증명해야 함
- 그러나 OECD 통계에 따르면 GDP 대비 미국의 공적 장애보장 지출 비중은 OECD 평균 이하인 것으로 나타났으며, 이는 미국의 수혜 자격이 다른 국가에 비해 엄격한 반면 혜택 수준은 일반적인 수준이기 때문인 것으로 보임¹³⁾

12) 하와이주 DCD 홈페이지(<http://labor.hawaii.gov/dcd>)

13) CBPP(2021. 2. 12), "Chart Book: Social Security Disability Insurance"

〈그림 1〉 OECD 국가별 공적 장애보장 지출



주: 1) 2015~2017년 GDP 기준임

2) 장애보장은 공적 장애연금, 산업 재해 및 질병에 대한 연금, 공적 유급 병가, 기타 현금 수당 등으로 구성되며, 미국의 장애연금은 주로 사회보장 장애보험을 의미함

자료: OECD

3. 호주 금융자문에 관한 규제 완화 촉구¹⁴⁾

○ 호주에서는 금융자문이 복잡한 규제로 비용이 높고 소비자 접근성이 떨어져 이에 대한 수정 필요성이 수차례 제기되어 왔음

- 금융자문에 관한 규정은 Corporation Act 2001 외에도 다수¹⁵⁾가 있으며 이러한 규정은 기술 발전, 판매채널의 다양화 및 사업모델의 변화를 고려하지 않는다는 한계를 보여 줌
- 금융자문 규정을 준수하기 위해서는 각종 라이선스 등록비용, 호주증권투자위원회(ASIC) 부과금,¹⁶⁾ 관련 자료 보관 비용, 금융자문사 교육비, 제품 비교와 리서치에 따르는 비용 부담이 있음
- 규제에 따른 금융자문 사업 관련 운영비 상승에도 불구하고 소비자가 자문비로 지불하고자 하는 금액은 이와 동일한 수준으로 증가하지 않으며, 소비자는 자문비로 이미 높은 수준의 금액을 지불하고 있음
 - 소비자가 지불하는 평균 자문비용은 1인당 약 3,240호주달러에 달하며 최근 2년간 28%가 상승함

○ 호주 금융서비스위원회(Financial Service Council; FSC)¹⁷⁾는 금융자문에 대한 비용을 낮추는 것을 목적으로 그린페이퍼(Green Paper)¹⁸⁾를 발표하였으며 주요 내용은 크게 3가지로 요약할 수 있음

- 호주 금융서비스위원회는 금융자문의 질을 높이고 소비자 보호라는 목적을 훼손하지 않는 범위에서 금융자문에 대한 비용을 낮추는 내용의 정책제안서를 발표함
- 주요 내용은 금융자문에 관한 정의와 분류를 단순화하고 복잡한 행정절차를 폐지하되 금융자문사가 윤리기준을 준수하도록 하는 것임
- 이는 ① 금융자문 분류 기준 재정립, ② Safe Harbour 단계 폐지, ③ 자문제공서(Statement of Advice)를 요약자문서(Letter of Advice)로 대체하는 것임
 - Safe Harbour 단계란 금융자문사가 소비자에 대한 최선의 이익(best interests duty¹⁹⁾) 기본 원칙을 지키기 위해 준수해야 하는 핵심적인 과제를 설명한 7단계 절차를 의미함

14) FSC(2021), "Affordable and accessible advice"

15) ASIC Act 2001, Insurance Contracts Act 1984, Superannuation Industry (Supervision) Act 1993, Consumer Credit Protection Act 2009, Anti-Money Laundering and Counter-Terrorism Financing Act 2006 등이 있음

16) 호주증권투자위원회(ASIC)는 규제 집행에 따른 비용을 ASIC 규제를 받는 기관에 청구하고 이들로부터 자금을 수취하여 관련 비용을 마련하고 있음

17) 호주 금융서비스위원회는 자산운용사, 퇴직연금(사업자), 생명보험회사, 금융자문사 등 100개 이상의 금융서비스 기관을 대표하는 일종의 협회임. 회원이 운용하는 총자산 규모는 3조 호주달러에 이름

18) 그린페이퍼란 특정 주제에 대해 주요 이해관계자의 토론과 피드백을 얻고자 발표하는 문서로 정책 제안서를 의미함

19) 최선의 이익 의무는 소비자 보호에 관한 근간을 이루는 원칙으로 금융자문 제공자가 준수해야 하는 규율임

○ 금융자문에 대한 복잡한 규정을 단순화하고자 금융자문 분류 기준을 일반정보(General Information)와 개인용 자문(Personal Advice) 두 가지로 나눌 것을 제안함

- 금융자문 시 전문용어 사용을 지양하고 모든 자문의 종류를 일반정보와 개인용 자문으로 나누어 그 정의와 분류를 단순화함
- 개인용 자문은 기본 개인용 자문(Simple Personal Advice)과 고급 개인용 자문(Complex Personal Advice)으로 구분함
 - 전략적 자문(Strategic Advice) 혹은 상품 자문(Product Advice)은 기본 개인용 자문 혹은 고급 개인용 자문에 포함함

〈표 1〉 호주 금융서비스위원회 금융자문 규정 시 분류에 관한 제안 내용

금융자문 분류 기준
a. 일반정보(General Information)
b. 개인용 자문(Personal Advice)
- 기본 개인용 자문(Simple Personal Advice)
- 고급 개인용 자문(Complex Personal Advice) 혹은 특화된 자문(Specialized Advice)

자료: 호주 금융서비스위원회(2021), "Affordable and accessible advice: FSC green paper on financial advice"

○ 복잡한 행정 절차가 따르는 Safe Harbour 단계를 폐지하고 이를 윤리강령서(Code of Ethics)로 대체함

- 금융자문사는 소비자에 대한 최선의 이익 원칙을 준수하기 위해 Safe Harbour 단계를 따라야 하는데 이를 준수하기 위해서는 기록 보관 의무, 체크리스트 확인 등 복잡한 행정절차가 수반됨
 - 금융자문사는 소비자 자문에 충실하기보다는 절차상의 규정을 준수하는 데 집중하게 되어 자문과정에서 전반적인 소비자 신뢰도가 약화될 수 있음
- 금융서비스위원회는 최선의 이익 의무는 유지하되 Safe Harbour 단계를 폐지하고 이를 윤리강령서로 대체하는 것을 제안함

○ 과도한 비용이 드는 자문제공서 대신 짧고 간결한 형태의 요약자문서를 사용함으로써 소비자 지향적인 자문 서비스를 제공함

- 일반적으로 자문제공서 비용은 2,400~3,000호주달러로 추정하는데,²⁰⁾ 이 같은 문서를 표준화하고 가격을 낮출 필요성이 제기됨

20) 일부 자문제공서는 80페이지에 달하기도 함

- 요약자문서는 소비자가 이해해야 하는 내용과 그들의 상황에 적합한 것이어야 하며²¹⁾ 디지털이나 하드 카피 형태로 제공될 수 있어야 함
 - 자문보고서 형식이 바뀌더라도 자문의 질이 떨어지는 것은 방지해야 함
- 그 밖에도 금융자문 서비스 제공이 상품 판매와 직접적으로 연계되지 않도록 관련 규정을 수정하고 금융자문사가 자문 내용에 좀 더 많은 책임을 지도록 함
- 금융자문 서비스와 상품 판매를 분리시켜 금융자문사가 소비자 니즈를 충족하는 데 초점을 두도록 함
 - 호주 금융서비스라이선스(Australian Financial Services Licence; AFSL)²²⁾ 제도를 개선하여 금융자문 기업이 자본적정성을 유지하고 금융자문사가 자문 내용에 좀 더 많은 책임을 지도록 함
- 그린페이퍼가 입법화될 경우 금융자문에 대한 비용이 줄고 소비자 이익이 증가할 것으로 기대하며 호주정부는 2022년 이와 관련한 검토를 수행할 예정임
- 호주 금융서비스위원회는 금융자문 시스템 수정 내용에 관한 업계 및 일반 대중의 피드백을 요청하고 있으며 이 같은 내용을 반영하여 올해 말 정책 입장을 확정할 예정임
 - 이 같은 제안이 입법화될 경우 금융자문 규제에 관한 비효율성이 줄고 소비자 혜택이 증가할 것으로 기대됨
 - 호주정부는 2022년 말까지 금융자문에 관한 제안서 내용을 검토하여 관련 대응을 이어나갈 것으로 전망됨

4. 독일 기업 요양보험제도 도입과 확산

- 2021년 7월 1일부터 모든 화학 및 약학 분야 피고용인은 2019년 11월 연방화학사용자연맹(Bundesarbeitgeberverband Chemie; BAVC)과 광산화학에너지노조(Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie; IG BCE)의 단체 교섭 결과로 기업 요양보험 CareFlex Chemie를 제공받게 됨²³⁾
- CareFlex Chemie는 Henkel의 독일 최초 기업 요양보험 CareFlex를 화학 및 약학 산업으로 확대시킨 발전된 기업 요양보험 형태임
 - 기본 보장으로 고용주는 정규 직원을 위해 월 33.65유로의 보험료(직업 교육생에게 월 6.5유로)를 지불하며 요양이 필요한 직원은 월 1,000유로(입원 치료 및 요양 2~5등급) 및 월 300유로(가정 요양 및 요양 2~4등급)의 보험금을 보장받도록 함

21) 요약자문서에 대해 금융자문 제공기관이 제공해야 하는 상세 내용 및 지침과 관련하여서는 추후 감독기관이 이를 설정해야 한다고 언급함

22) 호주 금융자문라이선스는 호주증권투자위원회가 호주 금융서비스 기업에게 사업운영과 관련하여 제공하는 법적 라이선스임

23) Bundesarbeitgeberverband Chemie(BAVC) & Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie(IG BCE)(2020. 2. 10), "CAREFLEX CHEMIE"

- 직원 개인의 필요에 따라 보험료를 추가로 납부 시 더 많은 혜택을 받을 수 있음
- 직원의 배우자, 동거인 및 자녀는 간단한 건강검진을, 양가 부모 및 손자는 일반 건강검진을 받은 뒤 해당 보험에 가입이 가능함
- CareFlex Chemie는 단체 보험의 형태로 사전 건강검진을 요하지 않기 때문에 평소 지병으로 인해 민간 요양보험 가입이 어려웠던 직원도 무리 없이 가입할 수 있음
- 기업 요양보험을 보장받는 직원이 향후 이직 혹은 퇴직을 하더라도 개인이 보험료를 부담한다면 해당 보험계약은 유지됨

〈표 2〉 CareFlex Chemie의 요양보험금

(단위: €)

구분	입원 요양보험금	가정 요양보험금
요양 등급 1	-	-
요양 등급 2	1,000	300
요양 등급 3	1,000	300
요양 등급 4	1,000	300
요양 등급 5	1,000	-

주: 요양 등급은 기동성(10%), 인지 및 의사소통 능력/행동 및 심리 문제(15%), 자기부양능력(40%), 질병관리능력(20%), 일상생활 영위 및 사회 활동 능력(15%)을 기준으로 평가함

자료: 연방화학사용자연맹(Bundesarbeitgeberverband Chemie: BAVC)

- 현재 독일 사회는 고령화와 더불어 전문 인력 부족현상으로 인해 기업 발전이 저해되는 상황에 처함. 특히 직원 스스로 요양이 필요하거나 가족을 간병하기 위해 일을 그만두는 상황은 기업 손실로 이어짐
 - 독일 연방보건부는 2020년 기준 공적 장기요양보험(Soziale Pflegeversicherung) 가입자 7,347만 명 중 410만 명이 요양 또는 치료가 필요하며, 이 수는 2050년 610만 명으로 늘어날 것으로 예상됨²⁴⁾
 - 요양 또는 치료가 필요한 사람은 한 달 평균 2,098유로를 부담하지만²⁵⁾ 독일인의 4.6%만이 이를 위해 추가적으로 민간 요양보험에 가입함²⁶⁾
- 2019년 1월 생활용품 기업 Henkel은 자사 직원의 요양 부담을 줄이고 전문 인력의 이탈을 막기 위해 독일 기업 최초로 기업 연금보험 CareFlex를 도입하였음²⁷⁾

24) Bundesministerium für Gesundheit(2021. 2. 15), "Zahlen und Fakten zur Pflegeversicherung"

25) <https://www.pkv.de/wissen/pflegepflichtversicherung/finanzierungsluecke-in-der-pflege/>

26) <https://www.pkv.de/verband/presse/meldungen-2020/moderater-anstieg-bei-den-pflegezusatzversicherungen>

27) Henkel(2018. 11. 12), "die Pflegezusatzversicherung von Henkel"

- Henkel은 본사가 위치한 뒤셀도르프의 평균 요양비가 월 2,400유로에 이르는 것을 발견하고 기업 요양보험 CareFlex를 제공할 것을 발표함
 - 기본 보장으로 정규 직원을 위해 월 29유로의 보험료(직업 교육생에게 월 6.5유로)를 지불함
 - 직원의 배우자, 동거인, 자녀, 부모 및 형제, 자매 그리고 퇴직자도 공동으로 해당 보험에 편입이 가능함(이외 보장 내용은 CareFlex Chemie와 동일함)
- 민간보험단체(PKV-Verband, Verband der Privaten Krankenversicherung)는 기업 요양보험의 확산을 위해 별도의 면세 항목 도입을 지지하는 입장문을 발표함²⁸⁾
 - 민간보험단체는 기업 요양보험의 매력도를 높이기 위해 기업 연금의 면세 한도를 보험료의 4%에서 8%로 인상하는 소득세법 제3조 제63목과 유사한, 별도의 기업 요양보험 면세 항목 도입을 지지하는 입장문을 발표함

5. 영국 손해보험 보험료 차별 산정 금지

- 영국 금융감독청(Financial Conduct Authority; FCA)이 손해보험 시장 개선을 위해 보험료 산정 관행 조사를 실시한 결과, 충성도가 높은 고객일수록 신규고객에 비하여 갱신 시 높은 보험료를 부담하는 것으로 나타남
 - FCA는 2018년부터 손해보험 가격 산정 관행 조사를 위해 조사 기준을 설정하고²⁹⁾ 2019년 중간보고서를 발표하였으며,³⁰⁾ 2020년 9월 최종보고서를 발표함³¹⁾
 - 2018년 기준 전체 손해보험 보유고객 600만 명이 적정보험료보다 초과 납입한 보험료는 12억 파운드로, 수백만 명의 고객이 반복적인 보험계약의 갱신으로 손해를 보고 있음이 확인됨
 - 자동차보험의 평균 보험료는 신규가입 시 285파운드, 5년 이상 보유 고객의 경우 370파운드로 최대 30%의 차이를 보임
 - 건물 대상 주택보험의 평균 보험료는 신규가입 시 130파운드, 5년 이상 보유 고객의 경우 238파운드로 약 80%의 차이를 보임

28) Verband der Privaten Krankenversicherung(2020. 8. 14), "Stellungnahme zum Referentenentwurf eines Jahressteuergesetzes 2020"

29) FCA(2018. 10), "General insurance pricing practices Terms of reference", Market Study MS18/1.1

30) FCA(2019. 10), "General insurance pricing practices Interim Report", Market Study MS18/1.2

31) FCA(2020. 9), "General insurance pricing practices Final Report", Market Study MS18/1.3

○ 가격산정 관행(Price Walking)에 따라 신규고객과 보유고객 간에 차별적인 보험료가 산정되고 있으나 소비자들은 가격 산정에 대한 부담함을 명확하게 인지하지 못하는 것으로 나타났으며, 이와 같은 관행으로 인해 전반적인 사회적 비용이 증가함

- 보험회사는 신규고객의 유치를 위해 신규가입 시에는 낮은 보험료를 부과하고, 충성도가 높은 고객들에게는 오히려 상대적으로 높은 보험료를 부과하고 있으며, 이러한 관행을 'Price Walking'이라고 함
- 소비자 조사 및 보험회사 데이터를 분석한 결과, 높은 보험료를 부담하고 있는 보유고객들은 Price Walking으로 차별적인 보험료를 납입하고 있다는 사실과 보험계약의 갱신이 보험료에 미치는 영향에 대한 인식이 부족한 것으로 나타남
- 그 결과 보험회사 변경없이 계약을 갱신하는 충성도가 높은 보유고객들이 불이익(loyalty penalty)을 받는 결과가 나타남
- 이로 인해 시장 경쟁이 왜곡되고 사회적 비용이 증가되어 전반적인 보험료 상승이 초래됨

○ 조사 결과에 따라 FCA는 주택보험 및 자동차보험 시장을 개선하고, 신규고객과 보유고객 간의 차별적인 보험료 산정을 방지하고자 차별 금지 조치를 마련함³²⁾

- 조치가 실시됨에 따라 보험회사들은 신규고객과 보유고객의 보험료 산정 시 차별적인 보험료를 부과할 수 없으며, FCA는 보유고객에 대한 불이익을 제거함으로써 가격 상승이 방지될 것으로 기대함
- 단기적으로는 신규고객의 보험료가 상승할 수 있으나, FCA는 공정가치 실현에 중점을 두고 있음
 - 주택보험 신규가입 보험료는 38%, 자동차보험 신규가입 보험료는 12% 상승이 예상됨
- 규제의 원활한 시행으로 시장이 개선되는 경우 향후 10년간 42억 파운드의 소비자 비용이 절감될 것으로 예상됨
- 이외에도 FCA는 보험회사들에게 보험계약의 자동 갱신 취소가 용이하도록 방안을 마련할 것, 소비자들에게 공정가치를 제공하기 위한 방안을 마련할 것, 효율적인 감독을 위해 관련 데이터를 보고할 것을 요구함

○ 가격 산정 및 자동 갱신, 데이터 보고 관련 규제는 2022년 1월 1일부터 시행되며, 보험회사에 대한 전면적 시행은 2022년 1월 17일로 예정되어 있음

- 보험회사는 규제 시행일 전까지 공정한 보험료 산정 시스템을 도입하여야 하며, 2022년 1월 1일 규제 실시 이후 이행이 지연될 경우 고객들에게 보상금을 지급하거나 납입보험료 차액을 반환하여야 함
- FCA는 2022년 규제 조치의 효과를 검토하고, 2024년 손해보험 시장 관련 총 평가를 실시할 계획임

32) FCA(2021. 5. 28), "FCA confirms measures to protect customers from the loyalty penalty in home and motor insurance markets"

II

해외 보험산업 시장 현황

1. 중국 자동차보험시장 현황 및 최근 이슈

○ 중국 자동차보험 수입보험료는 2015년부터 2017년까지 10% 이상씩 증가했다가 2018년부터 자동차 판매량 감소로 매년 5% 이하의 소폭 증가에 그침³³⁾

- 중국 자동차보험 수입보험료는 2015년 6,199억 위안에서 2017년 7,521억 위안까지 증가했으나 그 이후 완만한 증가세를 지속하면서 2020년 8,245억 위안까지 상승함
- 중국 자동차 판매량은 경기 둔화 및 자동차 판매 지원정책 종료로 2017년 2,888만 대에서 2020년 2,531만 대까지 감소했으며, 이것은 2018년 이후 자동차보험 수입보험료 신장률 둔화의 주요 요인이 됨
- 2020년 9월 중국은행보험감독관리위원회는 자동차보험제도 개혁을 추진했으며, 이에 따른 자동차보험료 인하 효과는 2020년 자동차보험 수입보험료 증가율 정체에 추가 요인으로 작용함
 - 2020년 12월에 체결된 자동차보험계약을 기준으로 볼 때 자동차보험료는 전년 동기 대비 평균 25% 인하됨

〈표 1〉 중국 자동차 판매량 및 수입보험료 변화 추이

(단위: 억 위안, 만 대, %)

구분	2015	2016	2017	2018	2019	2020
보험료	6,199	6,835	7,521	7,834	8,188	8,245
증가율	12.4	10.3	10.0	4.2	4.5	0.7
판매량	2,460	2,803	2,888	2,808	2,577	2,531
증가율	4.7	13.7	3.0	-2.8	-8.2	-1.9

자료: 亿欧智库(2021. 3), “2021中国车险科技创新服务研究报告”

○ 2015~2020년 자동차보험 판매 회사 수는 계속 증가하는 가운데, 자동차보험시장 상위 3개사의 시장점유율은 오히려 상승함

33) 亿欧智库(2021. 3), “2021中国车险科技创新服务研究报告”

- 중국 자동차보험은 손해보험산업에서 가장 큰 비중을 차지하고 있으며, 2020년 자동차보험 판매 손해 보험회사 수는 2015년 51개사에서 66개사까지 증가함
 - 수입보험료 기준 자동차보험이 전체 손해보험에서 차지하는 비중은 2017년까지 70% 이상을 유지 했으나 2018년 이후 다소 위축돼 60% 이상을 유지함
- 2020년 자동차보험시장 상위 3사는 중국인민손해보험회사, 중국평안손해보험회사 및 중국태평양손해 보험회사이며, 이들의 시장점유율은 2015년 66.2%에서 67.6%로 소폭 상승함
 - 2020년 중국인민손해보험회사(1위) 및 중국태평양손해보험회사(3위)의 시장점유율은 각각 2015년 33.0%, 12.1%에서 32.2%, 11.6%로 하락함
 - 반면 중국평안손해보험회사(2위)의 시장점유율은 2015년 21.1%에서 2020년 23.8%로 상승함
- 2020년 자동차보험 판매 중소형사의 수는 2015년 48개사에서 63개사까지 증가했지만, 시장점유율은 2015년 33.8%에서 32.4%로 소폭 하락함
 - 2020년 기준 시장점유율 1% 이상을 기록한 6개 중소형 손해보험회사는 중국인수손해보험회사 (7.4%), 중화손해보험회사(3.4%), 중국대지손해보험회사(3.3%), 양광손해보험회사(2.9%), 태평손 해보험회사(2.4%) 및 화안손해보험회사(1.3%)임

○ 2016~2020년 대부분의 손해보험회사는 자동차보험에서 영업손실을 기록했지만, 자동차보험시장 상위 3개사의 영업이익은 증가함

- 2020년 전체 손해보험회사의 자동차보험 영업이익은 2016년 59억 위안에서 80억 위안으로 증가함
- 자동차보험 영업손실을 기록한 보험회사 수는 2016년에 48개사이며, 2020년에는 소폭 감소하여 42 개사임
 - 자동차보험 영업손실을 기록한 대부분 손해보험회사는 중소형사인데, 이는 중소형사의 자동차보험 사업규모가 너무 작기 때문임
 - 2020년 기준 63개 중소형사 가운데 57개사의 자동차보험 시장점유율은 모두 1% 미만임
- 반면 자동차보험시장 상위 3개사의 영업이익은 2016년 110억 위안에서 2020년 146억 위안으로 상승함
 - 중국인민손해보험회사(1위) 및 중국평안손해보험회사(2위)의 영업이익은 각각 2016년 64억 위안 및 27억 위안에서 2020년 92억 위안 및 35억 위안으로 증가함
 - 2020년 중국태평양손해보험회사(3위)의 영업이익은 2016년과 같은 금액인 19억 위안을 기록함
- 한편, 2016~2020년 전체 손해보험회사의 자동차보험 평균 합산 손해율은 큰 변화없이 99%를 유지함

○ 한편, 최근 몇 년간 신재생에너지 차량 판매량이 급증했기 때문에 신재생에너지 차량을 대상으로 한 전용 보험상품 개발이 진행되고 있음

- 중국 신재생에너지 차량 연간 판매량은 정부의 신재생에너지 차량 보조금 정책 등으로 2014년 8만 대에서 2020년 137만 대까지 증가했으며, 2020년 말까지 신재생에너지 차량 누적 판매량은 552만 대에 달함
 - 중국에서 판매되는 신재생에너지 차량은 주로 배터리식 전기자동차(약 80%) 및 플러그인 하이브리드 자동차(약 20%)임
- 현행 자동차보험제도는 내연기관 차량을 대상으로 하기 때문에 신재생에너지 차량의 특성을 반영하지 못하는 것으로 지적됨
 - 보험료 및 보험금 산정 문제: 현행 자동차보험은 신재생에너지 차량 보조금을 공제하지 않는 금액을 기준으로 보험료를 산정한 반면 보조금을 공제한 금액으로 차량손실 관련 보험금을 지급함
 - 배터리 및 전기모터 보상 문제: 현행 자동차보험은 신재생에너지 차량의 배터리 및 전기모터를 보장하지 않고 있음
 - 자율주행시스템 보상 문제: 일부 신재생에너지 차량은 자율주행기능을 탑재하고 있지만, 자율주행시스템 관련 위험을 보장하는 약관은 아직 없음
- 2020년 9월 중국은행보험감독관리위원회는 '자동차보험종합개혁방안'을 통해 신재생에너지 차량 전용 보험상품 개발 계획을 발표했으며, 자동차보험시장 상위 3개사도 신재생에너지 차량 전용 보험상품 개발 계획을 발표함³⁴⁾
 - 중국은행보험감독관리위원회는 보험회사의 순조로운 신재생에너지 차량 전용 보험상품 개발을 위해 중국보험협회가 먼저 표준약관을 개발할 것을 지시함
 - 또한 신재생에너지 차량 전용 보험상품 개발에 필요한 정보 축적을 위해 보험회사들과 함께 신재생에너지 차량의 배터리와 전기모터와 관련된 위험에 관한 연구 계획을 발표함

○ 또한 신재생에너지 차량 판매량 급증으로 자동차 제조 회사의 자동차보험 사업 진입이 증가함³⁵⁾

- 신재생에너지 차량이 판매되기 전에는 내연기관 차량 제조회사들은 보험회사나 보험중개회사를 통해 자동차보험 사업에 진입한 바 있음
 - 상하이자동차 및 제일자동차는 각각 손해보험회사를 설립했으며, 광저우자동차 및 동평자동차는 각각 보험중개회사를 설립함
- 2021년 4월 지리자동차는 합중손해보험회사의 2대 주주(33.33%)가 됐으며, 2021년 5월 창청자동차는 보험중개회사를 인수함
 - 지리자동차 및 창청자동차는 내연기관 차량 및 신재생에너지 차량을 모두 제조한 중국 본토 자동차회사이며, 2020년 차량 판매량이 모두 100만 대를 넘어섬

34) 经济日报(2021. 4), “新能源车何时能有专属保险”

35) 慧保天下(2021. 5), “又一家车企要卖保险了?”

2. 중국 손해보험회사의 녹색금융 참여 현황³⁶⁾

- 2016년 8월 중국 정부는 환경 개선과 금융산업 발전을 동시에 추구하기 위해 ‘녹색금융체계구축에 관한 지도의견’을 발표해 녹색금융 발전방안을 공식적으로 선언함³⁷⁾
 - 중국 정부가 제시한 녹색금융은 환경 개선, 기후변화 대응 및 에너지 절약실천에 도움이 되는 경제 활동을 지원하는 금융서비스를 의미함
- 또한 녹색금융 중 녹색보험 발전을 위해 환경오염 배상책임 의무보험제도 도입, 기후변화 관련 중대 재해보험 확대, 녹색산업에 관한 배상책임보험 개발 및 보험회사의 환경위험 관리기능 강화 등의 방안이 제시됨
 - 2017년 6월 저장(浙江), 장시(江西), 광둥(广东), 구이저우(贵州) 및 신장(新疆) 등 5개 지역을 녹색금융 혁신지역으로 지정해 녹색보험 발전을 재차 강조함
- 2018년 5월 중국 정부는 환경오염 배상책임 의무보험제도 도입방안을 발표했으며,³⁸⁾ 이에 따라 보험회사의 환경오염 배상책임보험 판매가 확대됨
 - 중국 지방정부들은 환경오염 배상책임 의무보험제도 도입방안에 따라 자치 법규를 제정했으며, 현재 전국 31개 지역에서 환경오염 배상책임 의무보험을 시범적으로 도입함
 - 중국 중앙정부는 각 지역 간의 경제 발전 수준 차이를 고려해 환경오염 배상책임 의무보험을 획일적으로 도입하지 않았으며 지방정부들이 기업의 수용성을 감안해 시범적으로 도입하는 것을 허용함
 - 각 중국 지방정부가 제정한 자치 법규별 내용에 차이가 있지만, 환경오염 배상책임 의무보험의 가입대상은 주로 중금속, 석화, 위험 화학용품 및 폐기물처리 회사를 포함함
 - 환경오염 배상책임 의무보험은 시범적으로 도입되고 있지만, 환경오염 배상책임보험을 환경오염 피해에 대한 대비책으로 활용하는 기업이 증가하면서 2020년 12월까지 보험회사가 판매한 환경오염 배상책임보험 보험가입금액은 2,000억 위안에 달함
- 보험회사의 농업재해보험 및 양식업 환경오염 배상책임보험 판매도 역시 확대됐으며, 녹색산업이나 녹색 프로젝트에 관한 새로운 배상책임보험이 출시됨
 - 농업재해보험은 2017년에 처음으로 200개 곡물(벼, 옥수수 및 밀) 생산지를 대상으로 시범적으로 도입됐으며 그 이후부터 점차적으로 과일, 채소 등 농작물 생산지까지 확대됨

36) 平安证券(2021. 5), “充分发挥绿色保险的市场化风险管理作用”

37) 国务院(2016. 8), “关于构建绿色金融体系的指导意见”

38) 生态环境部(2018. 5), “审议并原则通过《环境污染强制责任保险管理办法(草案)》”

- 2019년 중국 정부는 농업보험 발전 지도의견을 발표했으며,³⁹⁾ 동 지도의견의 출범을 계기로 농업 재해보험을 포함한 농업보험 판매는 크게 증가함
- 2020년 농업재해보험을 포함한 농업보험 수입보험료는 815억 위안으로 전년 대비 21.3% 급증함
- 최근 몇 년간 수산 및 가축 양식업의 환경오염 문제는 중국인의 육류소비량 증가로 대두됐으며, 이에 따라 양식업 환경오염 배상책임보험 판매도 크게 확대됨
- 2018년부터 중국 정부는 미중 갈등 영향으로 미국 육류 및 캐나다 수산물 수입을 중단했으며, 그때부터 중국 국내 수산 및 가축 양식이 많이 증가해 환경오염문제도 함께 심해졌음

○ 중국 보험회사는 새로운 녹색보험으로 태양광발전설비, 원전설비, 풍력발전설비, 에너지 절약 선박 및 건축물에 관한 배상책임보험도 판매하고 있음

- 2019년 상반기까지 태양광발전설비, 원전설비 및 에너지 절약 선박에 관한 배상책임보험의 보장금액(보험가입금액)은 각각 117억 위안, 70억 위안, 41억 위안에 달함

○ 녹색보험과 함께 중국 보험회사는 기업고객을 대상으로 환경오염 위험관리서비스를 제공함

- 대부분 보험회사들은 제3자 환경보호서비스회사와 협력해 기업고객에게 위험경고, 잠재위험점검, 위험 사고처리 등의 서비스를 제공함
- 대형 보험회사는 IT 기술을 활용해 자체 온라인플랫폼을 개발했으며 보험 가입 기업고객에게 직접 위험관리서비스를 제공함
 - 중국평안보험회사는 'KYR(Know Your Risk)' 위험관리 클라우드를 개발했으며, 2019년 상반기까지 1만 519개 기업고객에게 위험경고 및 위험사고처리 서비스를 제공함
 - 중국인민손해보험회사는 중국환경보호산업협회 등과 함께 환경오염 배상책임 종합보험서비스 플랫폼을 개발했으며, 환경오염 배상책임 보험 및 환경위험 상담과 관리를 제공함

○ 한편, 중국 보험회사는 기관투자자로서 환경보호 기업과 녹색 프로젝트에 대한 투자를 추진함⁴⁰⁾

- 보험회사들은 지분투자 방식을 통해 환경보호 기업에 투자했으며, 2020년 9월까지 지분투자 규모는 14억 위안을 기록함
- 보험회사들은 채권투자, 사모펀드, 신탁 및 PPP 사업 등의 방식을 통해 에너지, 환경보호, 수도, 오염 물처리 등 녹색 프로젝트에 집중적으로 투자했으며, 2020년 9월까지 녹색 프로젝트에 투자한 채권투자 규모는 9,647억 위안을 기록함

39) 国务院(2019. 1), “关于印发《关于加快农业保险高质量发展的指导意见》的通知”

40) 中国金融新闻网(2021. 3), “支持经济绿色转型绿色保险应从资产与负债端同时发力”

3. 일본 보험회사의 다이렉트⁴¹⁾ 소액단기보험업 진출 현황

〈개요와 변천〉

- 최근 일본 보험업계는 전통적 보험수요와 판매채널의 한계를 보완하고, MZ세대와 포스트 코로나의 비대면 수요에 대응하기 위해 소액단기보험회사를 인수하거나 신설하는 사례가 증가하고 있음
 - 일본 소액단기보험업은 종전의 무인가 공제의 불법적인 영업을 근절하기 위한 배경에서 보험업법 개정을 통하여 2006년 4월부터 시행하고 있음
 - 소액단기보험업은 소규모 보험회사(연 수입보험료 50억 엔 이하)가 소액(사망보험금 300만 엔)과 단기성(1~2년) 보험상품을 주로 취급하는 보험업임
 - 시행 초기(2000년대 후반)에는 부동산, 팻 등 특화 보험시장 중심으로 소액단기보험업에 진출함
 - 일본 보험업계에서 처음으로 소액단기보험업에 진출한 회사는 도쿄(東京)해상이며, 동 회사는 시장 지배력 강화를 위하여 부동산보험 전문 소액단기보험회사를 2008년에 인수한 바 있음
 - 최근, 비대면 수요에 대응하기 위한 보험회사들의 다이렉트 영업 중심의 소액단기보험업 진출이 활성화되고 있음
 - 스미토모생명의 2019년 소액단기보험회사 인수, 다이이치(第一)생명과 다이도(大同)화재의 2021년 소액단기보험회사 각각 신설, 니혼생명의 2021년 소액단기보험회사 설립 준비단 출범 등임
 - 다만, 다이렉트 소액단기보험업을 시작한 기간이 짧아서 아직까지 시범영업 단계 수준에 불과함

〈표 2〉 일본 보험회사의 소액단기보험업 진출 현황

연도	모 회사명	소액단기보험회사명	특징
2008	토쿄해상	토쿄해상미래아	부동산보험 전문
2021	스미토모생명	Aiaru소액단기보험	생활밀착형 미니보험 전문 다이렉트 회사
2021	다이이치생명	다이이치스마트	다이렉트 전문 소액단기보험
2021	다이도화재	다이도화재 WiL	부동산보험 전문 다이렉트 회사
2022	니혼생명	닛세이소액단기보험	미니 생명·손해보험 전문 다이렉트 회사(예정)

자료: 각 보험회사 홈페이지

41) 인터넷, 스마트폰 App 등에서 비대면으로 판매하는 영업방식을 의미함

〈스미토모생명 사례〉

- 스미토모생명은 소비자 니즈 다양화·시장 세분화에 대응하기 위하여 Aiaru소액단기보험⁴²⁾을 인수하고, 신판매채널 중심으로 미니보험을 판매하는 회사로 개편하여 2019년부터 영업을 시작함
 - Aiaru소액단기보험은 1984년 보험대리점을 통해 학교종합보험을 전문적으로 판매하는 회사로 시작하여 2011년 라이스 소액단기보험과 합병을 통해 생활밀착형 전문 보험회사로 발전함
 - 현재 TM·인터넷·보험대리점의 판매채널에서 소액 의료보험, 가재보험, 고독사보험, 불임치료보장보험, 장례보험, 계약이행비용보험, 공제책임보험 등 생활밀착형보험 중심으로 상품을 판매하고 있음
 - 2020년에는 P2P 보험시장에 진출하기 위하여 일본 Frich가 정부로부터 인가받은 P2P 보험플랫폼 시범사업 회원으로 상품을 판매하고 있음
- 스미토모생명은 Aiaru소액단기보험회사를 그룹의 멀티채널·멀티프로덕트 전략에 따라 그룹사⁴³⁾의 보험상품과 미니보험을 판매하는 등 그룹의 시너지를 강화하는 방향으로 발전시킬 계획임⁴⁴⁾

〈다이이치생명 사례〉

- 다이이치생명은 다이렉트 전문 소액단기보험회사(회사명: 다이이치스마트⁴⁵⁾)를 신규 설립하여 2021년 3월부터 영업을 시작함⁴⁶⁾
 - 동 회사는 주로 MZ세대 대상으로 간단하고 신속하게 보험상품을 제공하는 것을 회사 모토로 인터넷, 스마트폰 App에서 모든 보험가입 절차가 완료되는 사업모형을 추구함
- 다이이치스마트는 2021년 4월 9일부터 스마트폰 App에서 특정감염병보험상품을 판매하고 있음
 - 동 상품은 코로나19 감염 등에 의한 입원·호텔 요양 등의 경제적 비용을 보장하기 위한 보험기간 3개월 갱신형 상품으로, 3개월 일시납 보험료 980엔으로 보험금 10만 엔을 보장함
 - 또한, 동 회사는 클라우드 펀딩회사와 제휴하여 적립된 기부금으로 코로나19 의료종사자에게 동 상품을 무상으로 제공하는 프로그램도 실시하고 있음
 - 현재 그룹사의 홈페이지에서 배너광고를 통하여 다이이치스마트의 보험상품에 가입할 수 있는 체계를 갖추고 있는 중임

42) <https://www.air-ins.co.jp/>

43) 스미토모생명, 메디케어생명

44) 住友生命 News Release(2019. 8. 21)

45) <https://dsmart-ins.com/>

46) 第一生命 News Release(2021. 4. 7)

○ 다이이치생명(다이이치생명)은 동 회사 설립을 통하여 판매채널 다양화 전략을 위한 인프라를 확보하게 됨

- 다이이치생명 홀딩스는 다이이치생명(보험설계사 중심), 다이이치프런티어생명(방카슈랑스 중심), 네오 퍼스트생명(대리점, 내방형 점포) 등을 이미 설립하여 판매채널과 시장 세분화 전략을 추진하고 있음
- 당분간 전통적인 보험상품과 영업에 집중하면서 수요 변화에 따라 향후 그룹사⁴⁷⁾가 개발한 보험상품을 다이이치스마트에서 판매하는 등 그룹사 시너지를 강화할 계획임

〈기타 사례〉

○ 다이도화재⁴⁸⁾는 디지털 기술을 활용한 보험가입 니즈를 확보하기 위하여 다이렉트 전문 소액단기보험회사(회사명: 다이도화재 WiL)를 신설하여 2021년 3월부터 영업을 시작함⁴⁹⁾

- 다이도화재 WiL은 현재 오키나와현에서 시장점유율 1위의 부동산정보 사이트와 업무제휴를 체결하고, 동 사이트 배너광고를 통하여 세입자 종합보험(Tenant Total Insurance: 재물보상, 임차주택 수리비용, 배상책임 등)을 판매하고 있음
- 다이도화재는 향후 다이도화재 WiL을 그룹사 상품을 판매하는 다이렉트 판매채널로 활용할 계획임

○ 니혼생명은 스마트폰 등에서 생명·손해보험상품을 제공할 수 있는 다이렉트 영업 전문 소액단기보험회사 설립을 위한 준비회사를 2021년 4월 30일 출범시킴⁵⁰⁾

- 전통 판매채널 유지를 위해 다이렉트 보험업 진출에 소극적이었으나 경쟁사의 소액단기보험업 진출, MZ세대의 디지털 수요와 소액, 심플한 보장 니즈를 신속하게 대응할 수 있는 사업모델이 필요하였음
- 그룹사가 대응하지 못하는 손해보험 영역을 중심으로 다양한 보장상품을 유통·커뮤니티 회사 등과 협업하여 판매할 계획임
- 니혼생명도 그룹사의 보험상품을 스마트폰과 PC에서 판매할 수 있도록 다이렉트 전문 보험회사로 발전시킬 계획임

4. 인도의 코로나19와 보험산업 동향

○ 인도의 코로나19 확진자 수는 미국에 이은 세계 2위 수준으로 2021년 3월 들어 급증하는 추세임

47) 다이이치생명, 다이이치프런티어생명, 네오퍼스트생명 등임

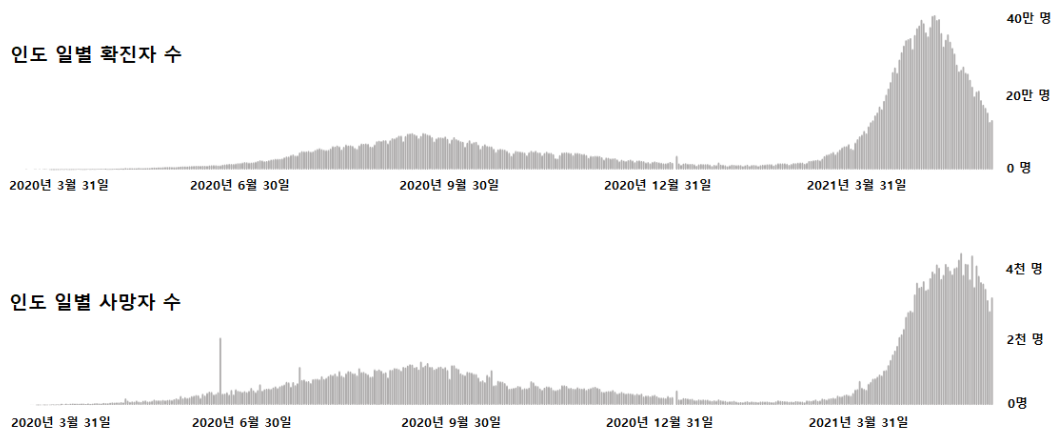
48) 오키나와현에 본사를 둔 손해보험회사임

49) <https://www.dwil.co.jp/news/company.html>

50) 日本生命 News Release(2021. 3. 19)

- 2021년 6월 3일 기준 인도 코로나 확진자 수는 28,307,832명으로 이는 미국에 이은 세계 2위임
- 인도에서 코로나19는 2020년 7~12월 1차 파동 이후 2021년 3월 이후 2차 파동을 보이는 추세임
- 백신 접종이 진행되는 최근 상황을 고려할 경우 인도의 코로나19 2차 파동에서 나타나는 확진자 수 추이는 이례적이라는 것이 전문가들의 분석임
 - 인도에서는 2021년 5월 일별 신규 확진자 수가 40만 명을 넘었고 일별 사망자 수도 최근 들어 2,000~4,000명에 달하고 있음

〈그림 1〉 인도 코로나19 일별 확진자 및 사망자 수 추이



자료: World Health Organization(2021년 6월 3일 기준)

○ 2020년 인도 보험감독기관인 IRDAI(Insurance Regulatory and Development Authority of India)는 코로나19 전용 표준건강보험상품을 개발하고 보험회사가 한시적으로 두 상품을 의무 판매 하도록 함

- 인도 IRDAI는 2020년 국민의 기본적인 건강보험 요구사항을 해결하고자 코로나19 전용 표준건강보험상품인 Corona Kavach와 Corona Rakshak에 관한 지침을 발표하였고 보험회사는 그 해 7월부터 상품 판매를 시작함
- Corona Kavach는 코로나19 관련 실손 기반의 건강보험상품으로 코로나19 확진으로 발생하는 의료비를 보장하고, Corona Rakshak는 코로나 확진 판정을 받고 입원이 필요할 경우 일시금을 제공하는 정액형 건강보험상품임
 - Corona Kavach는 코로나19 전용 단기 실손형 표준건강보험상품으로 정부가 승인하는 진단센터에서 코로나19 양성 판정 시 치료를 위해 발생하는 비용(개인보호장비, 인공호흡기, 병원진료비, 입원비 등)을 보상하며 보험금은 5만 루피(약 76만 원)~50만 루피(764만 원)까지 지원됨
 - Corona Rakshak는 코로나 전용 단기 정액형 표준건강보험상품으로 환자는 최소 72시간 동안 입

원해야 하고 코로나 확정 판정 시 일시불로 보험금을 제공함

- 인도 내 모든 손해보험 및 건강보험회사는 코로나 전용 건강보험상품을 의무적으로 판매해야 하고, 기존에 상품은 2021년 3월 31일까지 한시적으로 판매될 예정이었음

○ 2021년 들어 코로나19 확진자가 증가하자 일부 보험회사는 코로나19 전용 건강보험 판매를 중단했고, 이에 인도 보험감독 당국은 상품 판매 기한을 연장하여 운용할 것을 명함⁵¹⁾

- Times of India에 따르면 인도 보험업계는 코로나19 확진자가 급증할 것을 예상하지 못했고 코로나19 전용 건강보험상품 판매를 지속하기 어렵다고 판단하여 더 이상 상품 가입을 권유하지 않는 상황임
- 인도 IRDAI는 일부 보험회사가 코로나19 전용 건강보험상품 판매를 중단해 소비자 불편사항이 접수되자 인도 내 손해보험회사와 건강보험회사에 상품 판매와 갱신을 지속할 것을 명함
- 코로나19 전용 건강보험상품은 기존에 2021년 3월 31일까지 한시적으로 판매될 예정이었으나 코로나19 2차 파동이 확산되자 현재 판매 기한이 2021년 9월 30일로 연장된 상황임

○ 인도 보험회사는 급증하는 코로나19 관련 보험금 청구에 대해 일부 금액만 보상하고 있으며⁵²⁾ 코로나19 확산 추세가 지속될 경우 보험회사의 재무제표에 영향을 미칠 것으로 전망함⁵³⁾

- 인도 보험회사는 코로나19 관련 의료비의 45~80%만 보험계약자에게 보상하는 것으로⁵⁴⁾ 조사되는데 병원이 소모품비를 과다하게 청구하고 있다는 지적이 있음
 - Times of India에 따르면 개인보호장비와 같은 소모품이 전체 의료비용의 약 25%를 차지함
- 2021년 4월 1일부터 5월 14일까지 6주간 접수된 코로나19 관련 건강보험금은 지난 1년(2020년 4월~2021년 3월)간 접수된 보험금 청구액의 약 57%에 해당하는 수치임
- 인도 보험업계는 2020년 코로나19 관련 보험금 청구액이 보험회사 재무제표에 영향을 끼칠만한 수준이 아니었지만 2021년에는 부정적 영향을 끼칠 가능성이 높아 우려스럽다는 입장을 표명함

51) <https://www.asiainsurancereview.com/News/View-NewsLetter-Article?id=76552&Type=eDaily>

52) <https://www.asiainsurancereview.com/News/View-NewsLetter-Article?id=76646&Type=eDaily>

53) <https://www.asiainsurancereview.com/News/View-NewsLetter-Article/id/76583/Type/eDaily/India-COVID-19-claims-accelerate>

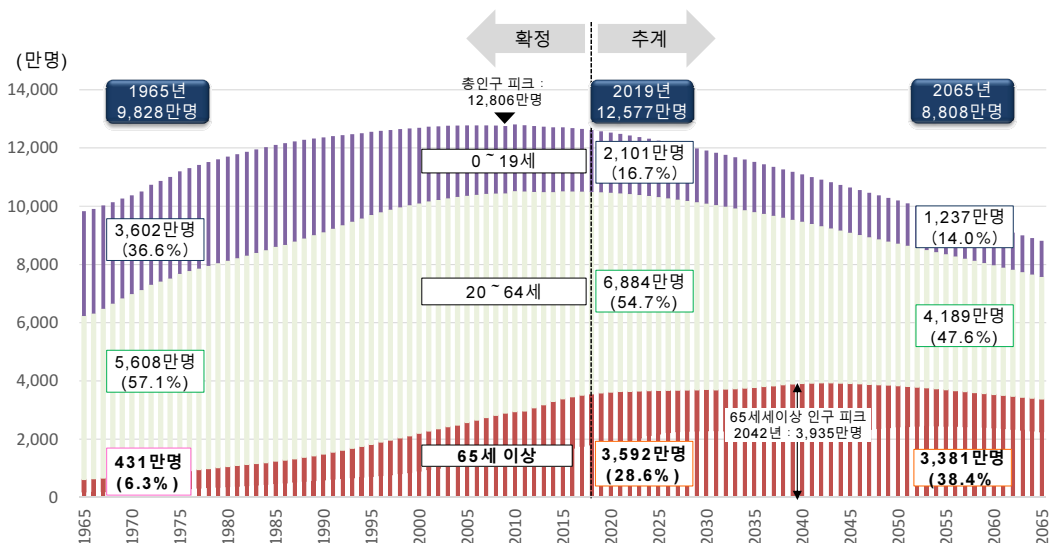
54) 인도 보험업계 관계자는 코로나19 보험금으로 평균 14만 루피(약 213만 원)가 청구되고 합의금으로 약 9만 5천 루피(약 144만 원)가 지급된다고 언급함

1. 일본 고령화 현상

○ 일본 고령자 비율은 2006년 세계에서 처음으로 초고령사회(20%)에 진입한 이후 2019년 28.6%로 증가하였으며, 2065년 경에는 38.4%로 증가할 전망이다

- 2019년 총인구 1억 2,577만 명 중에서 65세 이상 인구가 3,592만 명을 차지하여 약 3.5명 중에 1명이 노인이며, 2065년 경에는 약 2.6명 중에서 1명이 노인이 될 전망이다
- 저출산에 따라 부양인구(20~64세) 비중도 2020년 54.7%에서 2065년 47.6%로 감소하는 등 잠재 생산능력과 구매력이 감소하고 있는 추세임
- 연간 사망자 수는 2000년까지 1천만 명 이하에서 2025년부터 1,500만 명대로 증가하는 다사사회(多死社會)가 도래할 전망이다

〈그림 1〉 일본 인구고령화 추이와 장래 추계

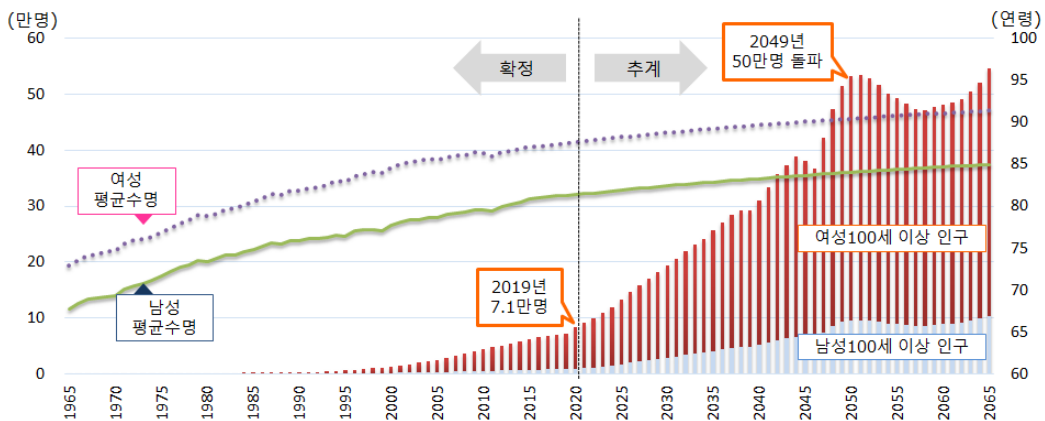


자료: 内閣府(2020), 「令和2年版高齢社会白書」

○ 일본은 1960년 이후 약 60년 만에 평균수명이 남녀 각각 16.02세, 17.45세 증가하고, 인생 100세 시대를 맞이하고 있음

- 평균수명이 남성은 1960년 65.32세에서 2019년 81.34세로 증가하고, 여성은 1960년 70.19세에서 2019년 87.64세로 증가하여 향후 100세 인구도 2019년 7.1만 명에서 2049년 50만 명을 상회할 전망이다
- 일본 정부의 자문관인 영국의 Lynda Gratton 교수⁵⁵⁾는 자문회의에서 “일본은 2007년에 이미 100세 시대에 진입”한 것으로 발표한 바 있음⁵⁶⁾

〈그림 2〉 일본 평균수명과 100세 이상 인구 추이



자료: 国立社会保障・人口問題研究所, 「日本の将来推計人口(平成29年推計)」

2. 유병기간 증가와 노후자금 니즈

○ 일본은 평균수명 증가에 따라 유병기간도 증가하고, 생활습관질환이 증가하는 추세임

- 일본 평균수명과 건강수명⁵⁷⁾의 차이(건강상의 이유로 일상생활에 지장이 있는 기간)⁵⁸⁾는 약 10년으로 증가하고 있음
 - 유병기간은 2010년 남성 8.67년에서 2016년 8.84년으로 증가하였으며, 여성의 경우도 12.28년에서 12.35년으로 증가하였음

55) 「100세 시대」 공동저자로 같은 해 출생한 인구의 50% 이상이 100세까지 생존할 경우 100세 시대라고 정의함

56) 内閣官房(2017. 12), “人生100年時代構想会議 中間報告”

57) 건강수명은 평균수명에서 질병이나 부상으로 활동하지 못한 기간을 뺀 기간을 의미함

58) 편의상 유병기간으로 호칭함

- 주요 질환자 수는 20년간(1997~2017년) 고혈압 환자가 약 240만 명 증가한 993만 명, 당뇨병 질환자가 약 110만 명 증가한 328만 명 규모임
 - 질병 구조가 종전에 뇌혈관질환, 폐질환 등 감염증 중심에서 최근에는 암, 심혈관, 심장질환 등 생활습관병 중심으로 변화되고 있음

〈그림 3〉 일본 유병기간과 주요 만성질환·치매 인구 현황

고혈압 관련 질환 20년간 약 240만명 증가(2017)	993 만명	당뇨병 20년간 약 110만명 증가(2017)	328 만명	남 성	건강수명 72.1세	8.8세	유병기간 약 10년
					평균수명 81.0세		
치매(65세 이상) 65세 이상 약 5명중 1명(2025년 추계)		730 만명		여 성	건강수명 74.8세	12.4세	
					평균수명 87.1세		

자료: 第一生命(2020), Annual Report

○ 고령화에 따라 치매인구가 크게 증가하고, 이로 인한 사회적 비용도 증가할 전망이다

- 후생노동성에 의하면 치매(경증 포함) 인구가 2012년 462만 명(65세 치매 인구 비중 15%)에서 2020년 631만 명(18%), 2050년 1천만 명(27.7%)을 상회하여 2050년 65세 이상 고령자 3.5명 중 1명에게 치매가 발생할 전망이다⁵⁹⁾
- 치매로 인한 사회적 비용(입원·간병비·가족 간병)은 2015년 15조 엔에서 2020년 17.2조 엔, 2030년 21.1조 엔, 2060년 24.3조 엔으로 증가할 전망이다⁶⁰⁾

○ 평균수명 연장에 따라 노후생활 기간이 증가하고 있으나 공적연금의 역할은 축소되고 있음

- 노후생활 기간(은퇴 이후 생존기간)이 평균적으로 1961년 남성 12년(배우자 16년)에서 2019년 남성 16년(배우자 24년), 2050년 남성 20년(배우자 25년)으로 지속적으로 증가하는 추세임
- 이에 비해 일본 공적연금은 연금재정 안정화를 위하여 연금 수급자에게 거시경제 슬라이드제도⁶¹⁾를 2015년부터 실시하여 소득대체율을 62.3%에서 2038년 50.1%로 축소하는 등 공적연금 역할의 축소 정책을 추진하고 있음
- 총무성 가계조사(2020)에 따르면 무직 고령부부의 월 평균 지출액이 26.4만 엔인데 공적연금 포함 월 평균 수입액이 20.9만 엔이므로 월 평균 약 5.5만 엔 적자이고, 95세까지 생존 시 공적연금 평균 수령기간 30년을 감안할 경우 약 2천만 엔이 부족할 전망이다

59) 厚生労働省(2020. 6. 20), “認知症施策の総合的な推進について”

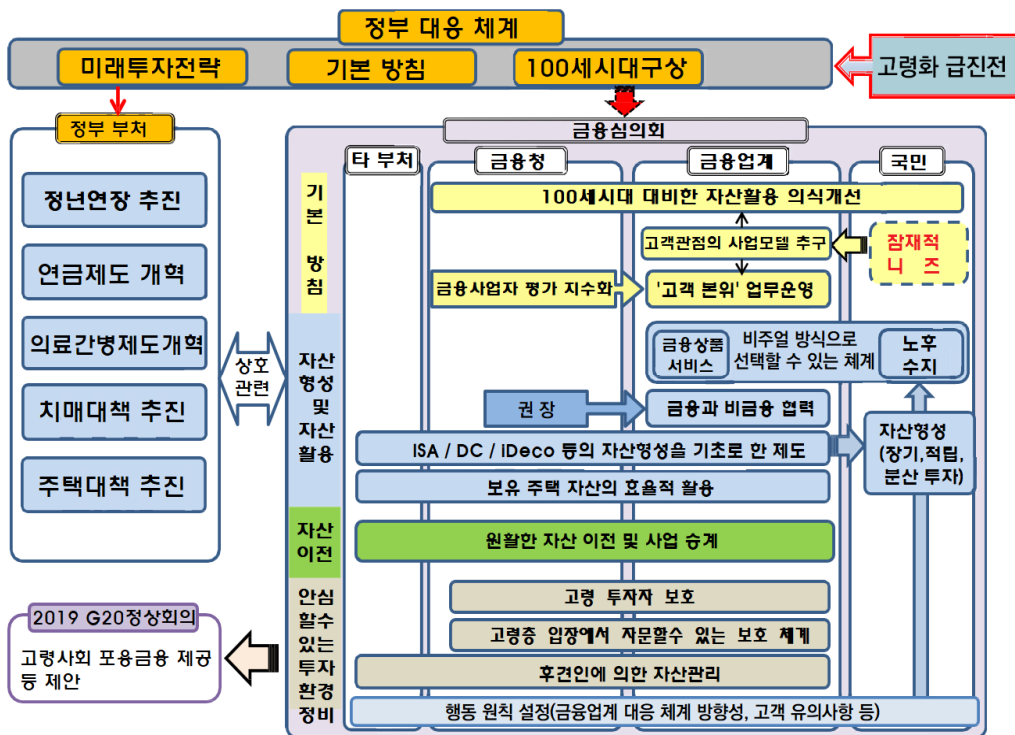
60) 厚生労働省(2015. 3), “わが国における認知症の経済的影響に関する研究”

61) 공적연금 연금보험료 납입자 수와 평균수명 증가율을 반영한 조정 제도임

3. 정부의 인구고령화 대응

- 일본 정부는 인구고령화가 위기이자 기회라는 인식하에 종전부터 추진하던 산업정책과 고령자 보호를 포함한 인구고령화 대응방안을 종합(2017)하고, 부처별 개선 전략을 추진함
 - 일본 정부는 정년연장 추진(2013, 2020)과 연금제도 개정(2020), 의료간병제도 개혁(2018: 미래투자 전략), 치매대책(2015, 2017: 치매대책추진종합전략)을 추진함
 - 금융당국 또한 고령자가 안심하고 자산형성을 할 수 있도록 고령자 투자환경 정비 계획을 수립함

〈그림 4〉 일본 정부의 100세 시대에 대응한 종합대책



자료: 金融審議會(2019. 6), “市場 Working Group 報告書”

- 금융청은 ‘고령사회에 대비한 금융서비스 기본방향(2018)’⁶²⁾과 ‘고령사회에 대비한 자산형성·관리 최종보고서(2019)’⁶³⁾를 발표함⁶⁴⁾

62) 金融庁(2017. 11), “高齢社会における金融サービスのあり方”

63) 金融審議會(2019. 6), “市場 Working Group 報告書”

64) 100세 시대에 자산형성을 위해 저축과 자산운용 필요성을 강조하고, ‘건강수명’을 연장하기 위해 투자나 자산운용에서 개인의 ‘자

- 100세 시대에 대비한 정책목표, 기본 인식, 전략목표, 금융당국·금융회사·소비자가 실천할 금융권의 공통적 전략과제를 제시하고, 금융기관의 자율적 이행을 요청하고 있음

○ 일본 정부는 인구고령화 대응 보험 수요 촉진정책을 지속적으로 추진하여 왔음

- 종전의 생명보험료 소득공제 제도를 개정하여 제3보험료(간병·의료보험료) 소득공제를 신설하는 소득세법을 2011년에 개정하였음
- 보험회사 자회사 업종에 건강·의료·간병 컨설팅 업무를 신설하여 자회사 사업으로 영위할 수 있도록 보험감독규정을 개정함(2012)
- 보험회사 사내규정에 고령자를 정의하고, 고령자 신체·인지능력 특성에 따라 모집 방법 마련을 명시하는 등 보험감독규정에서 고령자 보호 규정을 마련함(2014)⁶⁵⁾
- 보험회사가 보험계약자에게 보험금 등을 현금지급과 노인입주시설, 간병서비스(방문·재가 등), 장례서비스, 건강검진서비스를 선택할 수 있도록 선택형 현물급부서비스 제공(자회사·제휴회사로 제한)을 허용함(2015)
- 건강수명 연장을 위하여 기업주가 임·직원의 건강관리 개선을 촉구하여 인증기업에게 정부·공공기관 입찰 가점, 금융기관 금리 우대, 기업주 부담 각종 보험료(건강보험료 포함) 인하 등의 인센티브를 제공하는 '건강경영제도'를 실시함(2016)
- 치매 예방·조기발견·치료를 촉진하기 위해 혁신기술과 연계한 서비스 개발과 치매대책에 민·관·산·학의 참여를 촉진하는 치매대책 종합전략(2015, 2017)과 미래투자전략(2018)을 수립함
 - 일본 정부는 '인지증 시책 추진대강(2019)'에서 치매 예방과 경제적 대비수단으로써 보험회사가 다양한 보험상품과 서비스를 제공하는 등 민영보험에 대한 역할 확대를 촉구함

4. 보험산업의 인구고령화 대응

〈고령친화적 산업 대응〉

- 일본 생명·손해보험 협회는 정부의 고령자 보호 정책에 따라 자율규제 사항으로 행동강령인 '고령자 대상 보험모집 가이드라인'을 2014년 6월에 각각 마련함
 - 동 가이드라인은 총론과 각론으로 구분하고, 보험상품에 대한 가입연령 범위의 확대와 서비스 다양화, 변액연금 등 투자형상품의 고령자 모집 시 배려할 사항을 제시함

조적(自助的) 노력을 촉구'하려는 목적이 있음

65) 보험회사 감독지침(이하, '감독지침'이라 함) Ⅱ-4-4-1-1(4)

- 이에 따라 현재 대부분의 보험회사들은 계약 관리·유지 시 고령자의 심리적 불안을 개선하기 위하여 고령자에게 ‘가입 후 계약 관리서비스’를 2014년부터 무상으로 제공하기 시작함

〈표 1〉 메이지야스다생명 고령계약자 계약 관리서비스 종류

연도	2014	2015	2018
서비스 명	MY안심 가족등록제도	MY장수 계약점검제도	MY어시스트 + 제도
주요 내용	해피콜 통화 불가 시 등록된 가족에게 연락	보험계약 점검 우편(1차), 전화(2차), 직원 방문(3차)	고령자 장애 시 회사 직원이 방문 서류작성 대행, 정보 등록, 전담 콜센터 대응

자료: 明治安田生命(2020)

- 니혼(日本)생명 등 일부 생명보험회사들은 추가적으로 고령계약자 전문 서비스를 2019년부터 유료로 제공하고 있음

〈표 2〉 니혼생명 고령계약자 가족대행 서비스(Gran Age Star) 종류

입주 보증 서비스	생활지원 서비스	임의후견 서비스	생활지원 창구	사망 후 서비스
입원·시설 입주 신원보증 등	통원·퇴원 시 동행, 청소, 물건 위치 이동	재산관리, 생활·요양간호 등	전용 여행 안내, 보호 서비스 우대 등	장례·납골·유품 정리 서비스 등

자료: 日本生命(2020)

- 일본 생명보험회사들은 고령자 편의를 제고하기 위하여 계약자를 대신하여 의료기관에 의료비를 지불하는 ‘직접지불 서비스’를 실시하고 있으며, 최근 제공이 확산되고 있음

- 동 서비스는 중립자·양성자선 치료 등 선진의료보장상품에 가입한 계약자가 협약 병원에서 해당 치료를 받을 경우 보험회사가 의료비를 병원에 직접 지불하는 서비스임
- 메이지야스다생명이 2018년 3월에 시행한 이후 현재 선진의료보험 가입자를 대상으로 스미토모, 아사히, 후쿠쿠신라이, 소니, 오릭스, Lifenet, SOMPO히마와리, 미츠이스미토모, AFLAC 등으로 확산 중임

- 일본 보험업계는 고령층에 특화된 다양한 건강·간병 관련 부가서비스를 개발하여 제공하고 있으며 2010년부터 제공 회사 수가 증가하고 있음

- 보험회사의 관계 자회사 또는 제휴회사가 제공하는 간병상담·서비스·간병시설 소개 및 이용, 정보 제공, 심리지원, 고령자 신변 보호 솔루션 등을 보험계약자에게 제공하고 있음

- 현재 서비스 제공에 대한 파일럿 테스트 중이지만 향후 이용자 증가 추세에 따라 과거 자동차 긴급출동서비스와 유사하게 유료로 전환될 가능성이 있음

〈표 3〉 간병 관련 부가서비스 종류와 제공 생명보험회사 수(2020년 12월 말 기준)

(단위: 개)

서비스 종류	입원·병원 이동 서비스	장례 섭외 서비스	간병상담 서비스	간병시설 등의 소개 서비스	정보 제공· 조사 서비스	심리적 지원 서비스	보안 서비스 이용 우대	건강세미나 이용 우대
회사 수	2	1	18	13	9	8	5	3

자료: 松吉 夏之介(2014. 10), “生命保険会社における付帯サービスの現状”을 최근 자료로 보완함

○ 또한, 일본보험업계는 치매 조기 발견·중증화 예방, 치매 고령자 보호제도 등 치매 친화적인 서비스 제공을 통하여 치매보험상품을 차별화하고 있음

- 메이지야스다생명(메이지야스다생명)은 혈액검사 등의 정보로부터 인지기능 감소 리스크를 평가하는 서비스, 치매예방 App, 대리청구 특약, 보험금 청구 고객 방문 서비스, 간병 시설·보조기구 소개, 치매 상담, 성년후견인·가족 신탁 전문 상담을 제공하고 있음
- 다이이치(第一)생명은 치매예방 App(QOlead사 제공), 뇌운동 프로그램(Besupura사 제공), 인지기능 테스트(Neurotrack사 제공), 긴급 비상 방문서비스(ALSOK사 제공), 치매 전문 전화상담(호켄도진(保健同人社) 제공) 등을 제공함
- 스미토모(住友)생명은 보험계약자의 대리인이 보험금액 변경 및 수익자 변경 등 계약내용을 변경할 수 있는 계약자 대리제도 도입, 고객의 치매 상담 전문 콜센터, 건강증진 Vitality 프로그램(유료) 등을 제공함
- 기타 손포재팬(손포재팬), 타이요(太陽)생명, 니혼생명 등이 다양한 부가서비스를 제공하고 있음

○ 일본 보험업계는 선택형 현물급부 허용 정책에 따라 간병 관련 현물서비스를 제공하고 있음

- 금융청이 간병서비스 등 현물급부 제공을 2015년부터 허용함에 따라 보험계약자에게 보험금 등 현금 지급 대신에 간병서비스 또는 실버타운 입주권 등을 제공할 수 있게 됨
- 보험금 대신 현물서비스 제공을 희망하는 보험계약자에게 자회사 또는 제휴회사가 제공하는 간병서비스(방문·재가형) 또는 간병시설을 제공함

○ 일본 보험업계는 보험산업 성장이 정체되고 있는 가운데 간병사업이 보험회사에 새로운 수익을 창출할 수 있는 ‘제4의 핵심 사업기반’으로 전망하고 있음⁶⁶⁾

- 도쿄(東京)해상, 손포재팬, 미츠이스미토모(三井住友)해상, 니혼생명, 메이지야스다생명, 소니금융보험 등 그룹들이 각각 헬스케어·간병 관련 자회사를 인수·신설하여 시장에 적극 진출함

66) 손포홀딩스(損保Holdings) 오쿠무라(奥村) 사장은 생명보험(1차), 손해보험(2차), 해외진출(3차)을 핵심 수익모델이라고 함(東洋經濟 2018. 12. 7)

- 보험그룹사들은 재택형과 시설·거주형 간병사업에 모두 진출(메이지야스다생명과 소니그룹 제외)하고 있지만 대부분이 수익성이 높은 유료 노인홈 사업에 적극적으로 진출함

〈표 4〉 일본 보험회사의 헬스케어 자회사의 간병사업 운영 현황

구분	재택형 간병사업(점포 수)			시설·거주형 간병사업(호 수)				
	방문 간병시설	주야간 보호시설	재가간병 시설	유료 노인홈	고령자 주택서비스	저부담 노인홈	단체홈	간병노인 보건시설
손포재팬	625	61	-	25,000				
니혼생명	2	-	1	760	-	-	-	-
기타 보험회사 수	4	2	4	8	2	1	1	2

자료: 松吉夏之介(2018. 12), “保険会社における介護事業の展開状況等について”

○ 손포재팬그룹은 간병서비스 제공 사업에 가장 적극적으로 진출하고 있는 대표적인 사례임

- 손포재팬그룹은 간병 입주시설에 가장 많은 투자를 하고 있고, 대형 간병케어회사인 (주)메시지⁶⁷⁾와 (주)와타미간병⁶⁸⁾ 등을 2015년에 각각 인수, 자회사(손포케어)⁶⁹⁾로 편입하여, 간병분야 시장점유율을 2위⁷⁰⁾로 성장시킴
- 손포케어는 간병도우미 자택 상주 서비스, 돌봄 제공 고령자 하우스, 고령자 단체 공동간병복지 시설, 기타 저부담 노인홈 등의 서비스, 치매케어, 식단 개발, 식사 돌봄, ICT를 활용한 간병케어, 산·학·연·의료기관 등과 제휴에 의한 서비스를 제공하고 있음
 - 손포케어는 전국에 25,500실 이상의 간병시설을 보유하고 있으며, 2019년에는 전년 대비 44.2%(19억 엔) 증가한 62억 엔의 이익을 실현함

〈생명보험상품 개발 대응〉

○ 일본 생명보험업계는 인구 고령화에 따라 보험상품의 가입 연령을 확대하고 있음

- 메이지야스다생명은 2017년에 처음으로 90세까지 가입할 수 있는 ‘일시급부금형 종신의료보험’을, SBI ikik 소액단기보험은 2018년에 ‘지병이 있는 의료보험’을 각각 출시함
- AFLAC가 2013년에 종신의료보험 가입을 80세에서 85세로 연장하고, 네오퍼스트생명과 메디케어생명 등도 가입연령을 85세까지 연장하였음

67) 2015년 매출액 789억 엔으로 시장점유율 2위, 종업원 1만 명 규모임

68) 2015년 매출액 354억 엔으로 시장점유율 6위, 종업원 7천 명 규모임

69) 2017년 종업원은 2만 7천명 규모임

70) 인수 전 시장점유율은 7위임

- 일본의 간병문제는 공적 간병보험⁷¹⁾을 중심으로 민영보험이 보완하는 방식으로 운영됨
 - 일본은 65세 이상 중에서 공적 간병보험 요양등급을 인정받은 비율이 약 19%로 우리나라 9.6%(2019)⁷²⁾보다 약 2배 높고, 보장이 확대되는 등 공적 간병보험 의존도가 높은 실정임
 - 또한, 공적간병·의료보험 본인부담금⁷³⁾에 대한 경제적 준비와 비급여 간병서비스 이용 비용, 간병시설 대기 문제⁷⁴⁾ 개선에 대한 니즈가 필요함
 - 그러나 민영 간병보험 가구 가입률은 높지 않고 오히려 감소하고 있는 실정임
 - 일본 생명보험문화센터의 조사에 의하면 민영 간병보험의 가구 가입률이 2015년 15.3%에서 2018년 14.1%로 감소한 것으로 나타났음⁷⁵⁾
- 민영 간병보험은 AFALAC이 '사랑의 간병보험'을 1985년에 처음으로 판매하였으나 판매 실적 저조로 상품 판매를 중단하였으며, 본격적인 상품 개발은 2000년대부터임
 - 본격적인 상품 개발은 내국계 생명보험회사의 제3분야 보험시장 진입을 금융당국이 2001년에 허용하면서 간병보험 판매가 가능하였음
 - 2001년까지는 내국계 회사가 사망보험 등의 주계약상품에 특약으로 판매하였음
- 2015년부터 보험회사는 치매와 간병 비용을 보장하는 보험상품을 개발하고 있음
 - 2018년에는 아사히(朝日)생명이 처음으로 공적간병 요지원⁷⁶⁾ 증상 시 일시금을 보장하는 요지원보험을 개발함
 - 다이이치생명명은 요개호 2등급 이상 증상 시 생존 중에 연금 지급을 보장하는 상품을 2019년에 개발하였으며, 타이요생명은 요간병 2등급 이상일 경우 생존 중 연금을 보장하고, 연금 수령 중 사망 시 사망보험금을 보장하는 상품을 2020년에 개발함
 - 일본 상위 7개사의 간병보험 평균 손해율은 2010년 19.5%, 2016년 17.6%, 2018년 16.3%로 개선되고 있는 추세임

71) 정식 명칭은 개호보험(介護保険)임

72) 건강보험연구원(2020. 9), 『2019년 노인장기요양보험 통계연보』

73) 70세 이상 고령자의 본인부담금 한도액은 연간 56만 엔(의료·간병 합산 요양비 제도 활용 시)이고, 이를 초과할 경우 보험공단에 서 초과된 본인부담금이 환급됨

74) 일본에서는 약 320만 명의 고령자가 간병시설 입소를 신청하고 있지만 시설 부족으로 입소 시까지 1~3년이 소요되고 있음

75) 生命保険文化センター(2018. 9. 14), 「平成30年度 生命保険に関する全国実態調査」

76) 우리나라의 인지기원등급과 유사한 등급으로 요개호 1~5등급보다 증상이 경미하여 간단한 돌봄이 필요한 등급을 의미함

〈표 5〉 간병 관련 보험상품 주요 개발 현황

연도	회사명	상품명	특징
1985	AFALAC	사랑의 간병보험	최초 주계약 개발
2012	아사히생명	안심간병 일시금보험	요개호 1등급 시 일시금 지급
2018	아사히생명	요지원보험	경미한 증상에도 일시금 보장
2019	다이이치생명	간병연금보험	종신연금 보장
2020	타이요생명	My개호Best플러스	종신연금과 유족연금 보장

자료: 각 보험회사 홈페이지

○ 치매인구 증가에 따라 2010년대부터 생명보험회사들의 치매보험 개발이 확대되고 있음

- 일본 보험회사가 치매보험시장에 본격적으로 진입한 것은 치매보장 수요 증가에 따라 2016년 타이요 생명이 주계약으로 판매하면서 시작됨
- 2018년부터는 치매 조기발견과 예방에 초점을 맞춘 상품으로 보장을 확장하고 있음
 - 주요 특징은 중·고령자가 가입하기 쉽도록 계약자 고지 사항 또는 위험인수기준 완화, 경·중증치매는 물론 그 전단계인 경도인지장애(MCI)⁷⁷⁾까지 보장 확장, 조기 예방 및 사후관리를 위한 부가서비스 제공 등으로 보장과 서비스를 차별화함
- 2020년부터는 치매 조기 검사 비용과 치매 예방약 비용을 지원하기 위해 경도인지장애 판정 시 치매 진단금의 10%에 해당하는 금액을 일시금으로 지급함

○ 일본 니혼생명은 평균수명 증가에 따라 오래 살수록 연금액이 증가하는 구조의 토탄형연금을 2016년에 처음 개발하였음

- 동 상품은 90세 이전에 사망할 경우 납입 보험료 총액이 수령한 연금 총액보다 적지만, 91세부터 연금 총액이 보험료 총액보다 많아져 100세까지 생존할 경우 환급률이 152.5%로 설계됨
- 다이이치생명, 타이요생명, T&D파이낸셜생명, 미츠이스미토모생명 등으로 개발이 확대되었으나 2018년 9월 이후 더 이상 개발되지 않고 있음
 - 연금 개시 연령 이전에 사망할 경우 현저히 낮은 환급률, 90세 이전 사망 시 납입액보다 적은 수령액, 오래 살 수 있는 가입자 중심으로 가입 등이 문제점으로 지적됨

77) 경도인지장애(MCI)란 일상생활을 하는 데 큰 지장이 없는 치매 전 단계 상태로, 방치할 경우 치매로 진행될 가능성이 있고 조기 치료를 받을 경우 정상인으로 돌아올 수 있는 질병임

〈표 6〉 일본 생명보험회사의 치매보험상품 개발 현황

회사명	구분	판매년도	특징
타이요생명	인지증 치료보험	2016	치매상태 180일 지속 시 일시금 지급, 무해약환급형
아사히생명	안심간병인지증보험	2016	가입 2년 경과 후 치매진단 시, 일시금·연금 선택 가능
타이요생명	인지증 예방보험	2018	위험인수 완화형 치매진단 보험금. 매2년마다 치매예방 (생존) 급부금 지급
히마와리생명	인지증보험	2018	최초 경도인지증 장애·치매 진단 확정 시 보험금 지급
Plus소액단기	인지증보험	2018	치매 상태 90일 지속 시 일시금 지급
다이이치생명	Just 인지증보험	2018	치매보장 단독형, 치매진단 시 일시금 지급
토쿄해상	인지증안심플랜	2018	행방불명 조사비용, 배상책임, 교통 상해보장
AFLAC	인지증간병일시금특약	2019	치매상태 90일 지속 시 일시금 지급
니혼생명	인지증보험	2020	MCI·치매 보장, 유료로 임의후견인 소개
메이지야사다	인지증케어 MCI+	2020	MCI·치매 일시금, 사망보험금
스미토모생명	인지증+	2020	MCI·치매 일시금, 가족이 계약내용 변경 가능
타이요생명	종신 인지증 연금보험	2020	일시납·저해약환급금형·저축성 상품, 치매상태 180일 지속 시 종신연금 지급

자료: 日本經濟新聞(2021. 2. 6), “認知症、保険加入も選択肢”; 일본 보험회사 각 홈페이지를 기초로 작성함

〈손해보험상품 개발 대응〉

○ 일본 손해보험업계는 다사사회에 대비하여 고독사 관련 보험상품을 판매하고 있음

- 최근 일본에서는 고독사 증가에 따라 고독사에 의한 사후처리 비용 지출 등으로 임대인이 임차인(고령자)에게 주택 임대를 꺼리는 현상이 증가하고 있는 실정임
- 고독사보험은 고독사로 인한 주택 임대료 미납금과 주택 청소, 유품정리비, 장례비 등 원상회복의 금전적 비용을 보장하는 상품임
- Aiaru소액단기보험이 2011년 임대료 미납과 임대주택 원상회복 비용을 보장하는 ‘무연사회 보호’를 주 계약으로 판매한 이후 미츠이스미토모해상이 고독사보험을 개발하여 2015년 10월부터 판매하고 있음
 - 현재는 손포재팬, 토쿄해상이 특약형태로 개발하는 등 주·특약 상품으로 개발하여 20개 회사가 판매하고 있음

○ 일본은 노부모 간병비에 대한 경제적 부담을 지원하기 위하여 종업원 복지차원에서 기업이 보험료 일부를 부담하는 임직원 부모 간병비보장보험을 보험회사가 개발하여 판매함

- 손포재팬이 2015년 단체의료보험의 특약상품으로 처음 판매한 이후 니혼생명이 2020년에 주계약 상품으로 개발하여 판매하고 있음
 - 동 상품은 부모 간병비보장 특약상품에 가입을 희망하는 임직원이 보험료 일부를 부담하거나 전부를 부담할 수 있고, 임직원의 부모 간병 사유가 발생할 경우 보험회사가 급부금을 지급하는 구조임
 - 특징은 최대 30%까지 보험료 단체할인 적용과 임직원 부담 보험료를 기업이 일부 지원할 수 있도록 설계할 수 있고, 다양한 간병서비스 및 입주시설 등의 소개 및 가격 할인 등이 있음⁷⁸⁾

〈표 7〉 일본 보험회사의 단체형 부모 간병비용보험 개발 사례(2020년 12월 말 기준)

회사명	보험금 지급 요건	보험가입금액
니혼생명	간병보험 2등급 이상 또는 180일간 지속	100~500만 엔
손포재팬	간병보험 2등급 이상 또는 90일간 지속	100~300만 엔
토쿄해상	간병보험 3등급 이상	100~300만 엔
아이오이손포	간병보험 3등급 이상 또는 90일간 지속	50~500만 엔
미츠이스미토모해상	상동	상동

자료: 日本経済新聞(2016. 7. 3), “団体保険で親の介護に一時金”을 최근 자료로 보완함

○ 토쿄해상은 가족 간병으로 인한 단축 근무 시 직장인의 소득 감소를 보장하는 ‘소득감소 보장보험’을 2020년 7월부터 판매하고 있음

- 일본은 정부의 ‘일·간병 양립’의 사회적 문제를 개선하기 위한 정책 개발에 부응하여 기업도 취업규칙을 개정하고 있음
- 일본 육아·간병법에 의하면 통산 93일까지 휴업 급여금이 고용보험에서 지급되고, 이를 초과할 경우 고용보험이나 기업이 근로자의 소득 감소를 보장하지 않고 있음
- 동 상품은 직장인이 노부모(배우자 포함) 간병으로 직장에서 단축 근무 시 감소하는 소득을 보장하는 기업성 단체보험임
 - 예컨대 40세 남성이 월 보험료 830엔을 납입할 경우 90일간 면책기간을 제외하고, 최대 월 20만 엔을 3년간 보장함
 - 단체보험 가입 시 종업원이 자유 선택에 따라 가입하는 상품과 기업이 보험료를 부담하는 형태로 개발되었으며, 향후 수요에 따라 개인형으로도 개발을 확대할 계획임

○ 일본에서는 지자체가 치매사고 시민안심 보상제도를 도입하여 혁신사례로 주목받고 있음

78) 日本生命 News Release(2020. 9. 8)

- 동 제도는 배회 중 치매 고령자가 자동차 파손 등 지역 주민에 대한 재산상 손해 또는 상해를 입힐 경우 고령자 가족을 대신하여 주소지에 있는 지자체가 손해보험회사의 배상책임보험에 가입하여 피해 주민의 재산상 손해를 배상해주는 피해자 구제제도임
- 일본에서는 2016년 최고재판소 판결에 따라 심야 등 치매환자 간병 사각 시간대에서 발생한 피해자의 재산상 손해를 가해자인 치매환자나 그 가족으로부터 받기 어렵게 됨
- 이에 야마토(大和市)시가 손해보험회사들과 공동 상품을 개발하여 2017년에 동 제도를 처음 도입한 이후 2021년 3월 말 현재 60개 지자체로 확대하고 있음⁷⁹⁾

○ 최근에는 치매 고령자 사고에 대비하여 개인형 배상책임보험 개발이 확산하고 있음

- 미츠이스미토모해상은 고령자 본인이 보험에 가입하지 못한 경우에 대비하여 자녀가 치매 부모를 대신하여 가입할 수 있는 개인배상책임보험상품을 개발함
 - 동 상품은 치매 부모가 배회 중 타인에게 피해를 입힐 경우 부모를 대신하여 보호자인 자녀가 배상 책임을 지고, 피해자에게 물적 손해보상과 상해 보험금을 보장하는 상품임
- 손포재팬은 치매 고령자가 예컨대 도로나 철로를 배회하여 버스나 전철 운행 등이 일시적으로 중단될 때 발생하는 간접손해를 최대 1억 엔까지 보장하는 특약상품을 개발함
- 도쿄해상은 기존의 배상책임특약을 확장하여 가출한 치매고령자를 찾아주는 비용까지 보장하는 ‘인지증 안심플랜’을 개발하는 등 보장을 다양화하고 있음

〈표 8〉 일본 손해보험회사의 치매 고령자 가해 사고 배상책임보험 개발 현황

회사명	상품명	주요 보장내용
미츠이스미토모	일상생활배상특약	• 일상생활 사고 배상책임(3억 엔 한도) • 친권자 범위를 별거 중인 기혼 자녀를 포함
손포재팬	개인배상책임특약	• 일상생활 사고 배상책임(1억 엔 한도)
도쿄해상	인지증 안심플랜	• 상해로 인한 사망·후유장애 시(50만 엔) • 일상생활 사고 배상책임(무제한) • 행방불명 시 조사비용(1사고당 30만 엔 한도)

자료: 日本經濟新聞(2021. 5. 15), “認知症 万一の事故に備え”

○ 일본에서 치매 고령자 운전 중 사고 시 피해 사각지대를 해소하는 자동차보험을 개발함

- 최근 치매·정신 질환자의 운전 중 자동차 등 타인 재물 손해나 상해를 입히고 있지만 법률상 심신상실자로 가해자 책임이 제한되어 피해를 보상받지 못하는 사례가 증가함

79) 日本經濟新聞(2021. 3. 10), “認知症の人がもし事故を起こしたら”

- 이에 미츠이스미토모해상과 아이오이닛세이도와손해보험이 자동차보험에 부대하는 ‘심신상실 등에 의한 사고 피해자구제비용특약’을 개발하여 2019년부터 판매함
- 또한, 치매 고령자의 법률상 책임을 대신 지는 가족의 대인·대물 배상책임을 보장할 수 있도록 도쿄해상과 손포재팬이 자동차보험 약관을 2018년과 2019년에 각각 개정한 이후 손해보험업계로 확산하고 있음

도서회원 가입안내

회원	연회비	제공자료	
법인 회원	₩300,000원	- 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · 해외 보험동향 · KOREA INSURANCE INDUSTRY	영문 연차보고서 추가 제공
특별 회원	₩150,000원		
개인 회원	₩150,000원		

* 특별회원 가입대상 : 도서관 및 독서진흥법에 의하여 설립된 공공도서관 및 대학도서관



가입 문의

보험연구원 도서회원 담당

전화 : (02)3775-9113 | 팩스 : (02)3775-9102



회비 납입 방법

무통장입금

- 계좌번호 : 국민은행 (400401 - 01 - 125198) | 예금주: 보험연구원



자료 구입처

서울 : 보험연구원 자료실(02-3775-9113 | lsy@kiri.or.kr)

해외 보험동향 6호 [2021년 여름호]

발 행 일 2021년 6월
발 행 인 안 철 경
발 행 처 보험연구원
주 소 서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38 화재보험협회빌딩
문 의 보험연구원 글로벌보험센터(02-3775-9094)
인 쇄 소 경성문화사

ISSN 2714-0482

정가 10,000원

