

새로운 성장을 위한 도전과 과제(I) : 보장격차로 살펴본 국내보험 신시장

보험연구원은 한국 보험산업의 새로운 성장 동력을 모색하고자 “새로운 성장을 위한 도전과 과제”를 주제로 CEO Brief 및 CEO Report 시리즈를 마련하였습니다.

요 약

환경변화에 따른 새로운 위험 등장과 기존 위험에 대한 인식변화로 새로운 보장영역 및 위험 관리 시장이 부상하고 있음. 환경변화로 인한 보장격차의 증가 원인을 수요·공급 측면에서 살펴본 결과, 국내 신시장에서 우선 주목해야 할 위험은 은퇴, 건강, 배상책임, 소득 흐름 관련 위험이며, 자연재해와 사이버 위험은 차순위 신시장 영역이 될 것으로 판단됨. 보험회사는 신시장의 안정적 정착과 성장을 위해 데이터 확보 및 산업의 경계와 공·사 영역을 넘는 파트너십을 강화하고, 민·관 협력을 통한 위험 인식제고와 규제 개선도 함께 추진해야 함

1. 배경

- 국내 보험회사는 사망, 장수, 재해, 배상책임 등의 다양한 위험을 보장함으로써 사회안전망의 한 축을 담당하고 있으나, 기존 시장의 포화로 시장 성장성 및 확장성에 한계를 나타내고 있음
- 보험회사는 환경변화로 인해 새롭게 등장하는 위험과 기존 위험에서 보장 및 관리가 충분히 이루어지지 않은 영역을 중심으로 시장을 발굴할 필요가 있음
 - 인구고령화, 가구구조 변화, 기후변화, 디지털화 가속 및 MZ세대의 부상 등 제반 환경변화로 인해 새로운 위험이 등장하고, 또한 기존 위험에 대한 인식도 변화하고 있음
 - 보험회사가 기존 상품·서비스를 통한 위험 보장 및 관리에만 머무를 경우 향후 신규 수요 창출에 어려움을 겪을 수 있음
- 이에 국내 환경변화에 따른 다양한 위험의 보장격차 발생 정도를 진단하고 이를 기반으로 국내 신시장으로 성장할 수 있는 상품·서비스를 제안하고자 함
 - 보험업이 관심을 가지고 보장 및 관리할 수 있는 위험 분야를 식별하기 위해 다양한 위험의 보장격차가 발생하는 원인을 수요(소비자)와 공급(보험회사/정부) 관점에서 살펴봄

CEO Brief

2. 보장격차와 신시장

○ 환경변화에 따른 보험 보장격차가 증가하는 원인을 살펴본 결과, 국내 신시장에서 주목해야 할 위험은 은퇴, 건강, 배상책임, 소득흐름 관련 위험으로 나타남

- 고령화 심화, 소비자의 저축 여력 부족 및 낮은 은퇴 위험 인식은 은퇴와 건강의 보장격차를 높이고 있으며, 플랫폼 비즈니스의 성장은 다양한 배상책임 위험과 관련 종사자 소득 흐름의 불안정성을 야기함

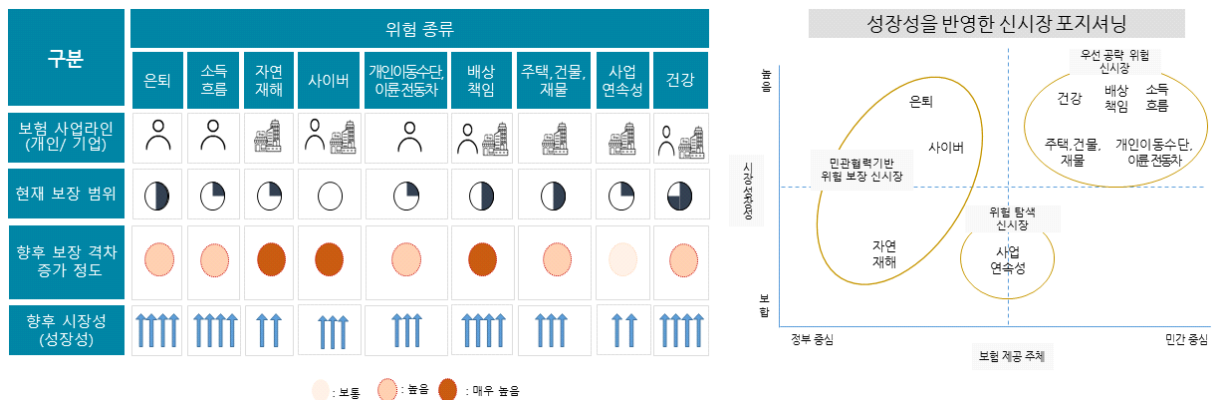
○ 자연재해와 사이버 위험은 기존의 보장격차도 크고 향후 환경변화의 영향에 따른 보장격차의 증가 정도가 가장 크게 나타났으나, 위험별 경제적 영향도와 위험을 저감하기 위한 기술개발 및 확보 가능성 그리고 비용을 고려할 때 차순위 신시장 영역이 될 것으로 판단됨

- 기후변화의 변동성 심화는 재해 위험의 보장 공백을 더욱 높일 것으로 보이며, 디지털 전환 가속화로 인한 초연결사회의 실현은 사이버 사고 및 사이버 공격의 빈도와 피해 규모를 증가시킬 것으로 예상됨

○ 시장별 성장성과 주된 보험 제공 주체별로 구분해 본 결과, 아래와 같이 신시장을 나누어 볼 수 있음

- 우선 배상책임, 소득 흐름, 주택·건물·재물, 개인 이동 수단 및 이륜전동차 위험은 민간 주도의 보장이 가능한 영역으로 보험회사가 신성장 동력으로 우선 공략해야 할 신시장으로 판단됨
- 은퇴, 사이버, 자연재해 위험은 민간이 주도적으로 보장하기 어려운 영역으로 정부와 협력(Public Private Partnership; PPP)이 필수적인 신시장으로 판단됨

〈그림 1〉 위험 종류별 시장 전망과 신시장 포지셔닝



CEO Brief

3. 시사점

○ 위험별 특성에 따라 신시장으로 성장하기 위한 구체적 전략의 차이는 있지만 공통적으로 적용되는 핵심 전략은 우선, 데이터의 확보와 상품·서비스 다양화를 위한 파트너십의 강화임

- 온라인 플랫폼 거래와 관련 생태계 확대로 인해 향후 증가할 것으로 예상되는 위험의 보장격차를 해소하기 위해서는 소득 흐름관리 서비스, 임베디드 보험, SME(중소상인)보험 등의 활용 확대가 필요함
- 은퇴 위험의 경우 소비자 니즈를 반영한 연금상품 개발과 주택연금 가입요건 완화 및 상품 다양화를 통한 가입 유인 제고가 요구됨
- 무엇보다 새로운 상품·서비스의 안정적 시장 정착과 성장을 위해서는 미경험 위험을 얼마나 안정적으로 상품화할 것인지가 중요하며, 이를 위한 핵심 경쟁력은 데이터 확보와 타 산업과의 파트너십 강화임

○ 더불어 정부와 협력을 통한 위험 인식제고와 혁신적 보험상품 제공을 위한 제도 및 규제 개선도 추진되어야 함

- 향후 보장격차의 심화가 예상되나 기업이 단독으로 감당하기 어려운 사이버, 자연재해 위험 등을 안정적으로 관리하기 위해서는 특히 정부와의 긴밀한 협력이 필수적임

〈그림 2〉 신시장 활성화를 위한 전략 제안

신시장 활성화를 위한 전략			
우선 공략 신시장	위험	상품	타겟고객
	소득흐름	소득흐름 관리 서비스	• 개인 직워커 • MZ세대 직장인
	개인이동수단, 이륜전동차	임베디드 보험	• 개인 직워커 • 소상공인 • 중소기업
	배상책임		
주택, 건물, 재물			
위험 탐색 신시장	사업연속성	SME 보험	
	은퇴	연금, 주택연금	• 고령층, 예비은퇴자 • 개인 및 기업 • 농어업종사자
사이버	사이버 보험		
민·관 협력 위험 관리 신시장	자연재해	재해 보험	
	• (소득흐름) : 생태계 확대 및 정밀한 위험 분석을 위한 데이터 확보 • (개인이동수단, 배상책임) : 상품서비스 연결과 임베디드 보험 활용을 위한 타산업 및 인슈어테크와 파트너십 확대 • (주택, 건물, 사업연속성) : 위험 인식 수준 제고를 위한 민·관 협력 교육 프로그램 제공(PPP) • (은퇴) - 소비자 니즈 반영한 상품 매력도 향상 (수익률 제고, 하이브리드 상품 제공 등) - 은퇴준비 교육 및 주택연금 상담프로그램 운영 • (사이버) - 보장범위확대(상품개발), 인슈어테크·보안업체 협업 - 민·관 협업을 통한 위험 조사 및 위험 공동부담(PPP) • (자연재해) 위험예방을 유인하는 상품개발 및 위험 공동부담(PPP)		

손재희 연구위원
jaehee.son@kiri.or.kr

Challenges and Opportunities for New Growth (I): Protection Gaps in Korea and New Insurance Business

The Korea Insurance Research Institute presents the CEO Brief and CEO Report series, “Challenges and Opportunities for New Growth”, to explore new growth engines for the Korean insurance industry.

ABSTRACT

The emergence of new risks and changes in the perception of existing risks may offer new opportunities for insurers. With the increase in protection gaps resulting from environmental changes, the risks that should be given priority as new growth drivers are pension, health, liability, and income-related risks. Natural catastrophes and cyber risks are expected to grow; however, they will still be secondary. In order to establish a stable and growing market for these risks, insurers need to secure data and collaborate with the government for regulatory enhancements.

1. Background

The emergence of new risks and changes in the perception of existing risks due to population aging, smaller households, climate change, accelerating digitalization, and the rise of the MZ generation may offer new opportunities for insurers. Insurers have played an essential role in strengthening the social safety net by covering risks such as death, longevity, and liability. However, the market’s growth and expansibility are limited due to saturation. Therefore, insurers need to explore new business areas where emerging risks are not adequately covered and existing risks remain unaddressed. This report aims to suggest products and services that have the potential to become new business opportunities by examining protection gaps in various risks amid changing environments.

CEO Brief

2. Protections Gaps and New Business Opportunities

By examining the causes behind increasing insurance protection gaps, considering both the demand and supply sides, it becomes evident that insurers should prioritize certain risks as new growth drivers. These include pension, health, liability, and income risks. While protection gaps in areas like natural catastrophes and cyber risks are substantial and expected to grow further, their potential as significant new insurance sectors remains secondary, considering the economic impacts of each risk, the feasibility of technologies to mitigate these risks, and the associated costs.

New business opportunities can be categorized based on growth potential and primary insurance providers. Firstly, insurers can prioritize liability, income protection, property (including housing and building), and personal mobility risks as their new growth engines since private insurers can provide affordable coverage for these risks. Secondly, given the limited insurability of pension, cyber, and natural catastrophe risks within the private sector, it is essential to establish public-private partnerships to manage these risks effectively.

3. Implications

The expansion of platform transactions and their associated ecosystems leads to various risks, such as those related to income, liability, property (including housing and building), personal mobility, and business interruption. In order to narrow the protection gaps for these risks, insurers can utilize income protection services, embedded insurance, and SME (Small and Medium Enterprises) insurance. For pension risk, it is essential to develop consumer-demanded pension products, ease regulations on housing pensions, and achieve product diversification.

While there could be variations in the characteristics of each risk, the primary strategies involve acquiring diverse sets of big data and strengthening partnerships across industries. In other words, the insurers should introduce unexplored risks

CEO Brief

into the commercial sphere to establish a resilient new market, with data acquisition and partnership enhancement at the core of their strategy. Furthermore, insurers should collaborate closely with the government to enhance public awareness regarding these risks and promote institutional and regulatory improvements. In particular, it is essential to develop public-private partnerships to effectively manage the growing risks posed by natural catastrophes and cyber risks.

Jaehee Son, Research Fellow
jaehee.son@kiri.or.kr