



# 일본, 후불제 암보험 출시와 전망

정인영 연구원

연구

최근 일본의 소액단기보험회사인 justInCase는 규제샌드박스제도를 활용하여 일본 최초의 P2P 보험상품인 “더치페이 암보험”을 출시하였음. 동 상품은 보험사고 발생 후 사후적으로 보험가입자가 보험료를 부담한다는 점에서 연령이나 성별에 기초하여 보험료를 사전적으로 납부하는 전통적인 보험상품과는 차이를 보임. 또한 사업비 책정도 가입자의 수에 따라 조정하는 방식을 택하고 있음. 향후 P2P 보험상품은 상품이해도, 투명성, 가격경쟁력을 바탕으로 젊은층을 중심으로 성장할 것으로 기대됨

■ 일본의 소액단기보험회사인 justInCase는 일본 최초의 P2P 암보험인 “더치페이 암보험(わりかん保険)” 상품을 개발하고, 9개사와 제휴를 통해 해당 상품을 판매 중임<sup>1)</sup>

- P2P(Peer-to-Peer) 보험은 공통된 이해관계를 가진 사람들이 위험단체를 구성하고 사고발생 시 상호 보조하는 형태임<sup>2)</sup>
  - P2P 보험은 투명성이 담보된 보험상품 가입을 원하는 소비자들의 니즈에 부합하기 위해 전통적인 위험결합 방식과 현재의 혁신기술을 접목시킨 온디맨드(On-Demand) 상품으로 볼 수 있음
- 더치페이 암보험은 암 진단 시 정액(80만 엔)의 일시금보험금과 사망보험금<sup>3)</sup>을 지급해 주는 상품으로, 가입 시 보험료 부담이 없는 후불제(後払い制) 방식임
  - 가입 가능 연령은 만 20~74세이며 보험계약자의 도덕적 해이 방지를 위해 2개월의 부담보기간을 설정하고 있고, 보험기간은 1년이며 갱신 가능한 형태임

1) justInCase 홈페이지(<https://p2p-cancer.justincase.jp/>); 日本經濟新聞(2020. 1. 29), 「保険金支払い「割り勘」, という見出しの記事が掲載されました; justInCase社와 판매제휴를 체결한 회사는 Lifenet, Hoken Ichiba, SBI 일본소액단기보험, CrowdWorks, 新生銀行, Zurich, DeNA, 日本生命, LINE Financial 등임

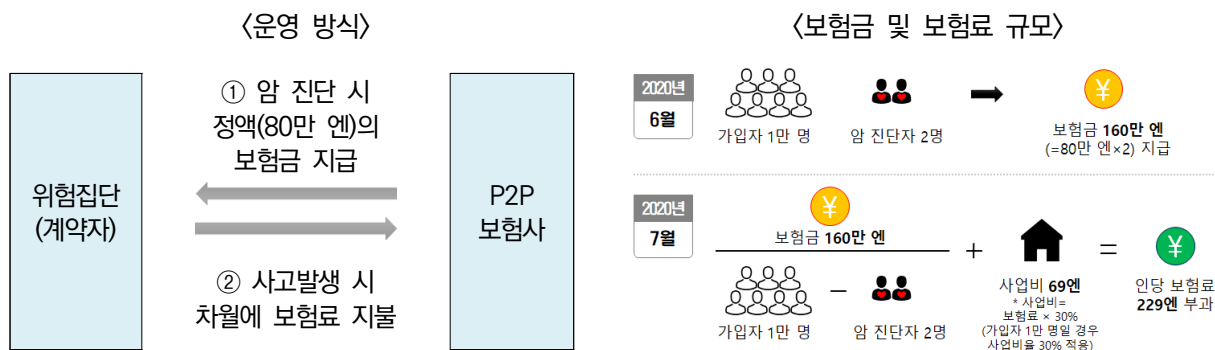
2) NAIC(2020), “PEER-TO-PEER (P2P) INSURANCE”; P2P 보험은 2010년 이후 유럽을 중심으로 도입되었으며, 독일의 Friendsurance(2010년), 프랑스 insPeer(2014년), 미국 UVAMO(2014년), 뉴질랜드 PeerCover(2014년), 중국 TongJuBao(2014년), 미국 Lemonade(2015년), 캐나다 Besure(2017년) 등이 대표적 사례임

3) 사망보험금은 연령 및 성별에 따라 차등화하고 있음

■ 더치페이 암보험은 보험료 납입 방식, 사업비 책정 등 운영구조 측면에서 기존 보험상품과 차이가 존재함

- (보험료) 기존의 보험상품은 사전에 약정한 보험사고 보장을 위해 연령 또는 성별에 따라 책정된 보험료를 보험회사에 미리 지불하는 형태인 반면, “더치페이 암보험”은 보험사고 발생 시 즉, 보험계약자 중 암 진단자가 발생하는 경우 차월에 사후적으로 보험료가 부과되는 형태임
  - 보험료는 매월 암에 걸린 사람과 사망자에 지급한 보험금을 연령군별 가입자 수로 나눈 금액에 사업비를 가산하여 책정함
  - 해당 연령집단에서 암에 걸린 사람이 없으면 보험료를 납부하지 않으며, 연령군별 보험료 상한<sup>4)</sup>이 설정되어 있어 암 진단자 수가 늘어나더라도 개인의 보험료 부담은 제한적임
- (사업비) 전체 보험료 중 관리비(管理費) 명목으로 지출되는 사업비 비중은 가입자가 2,000명씩 증가할 때마다 1%씩 감소하여 계약자 수가 2만 명 이상이 되면 35%에서 25%로 하향 조정됨<sup>5)</sup>

〈그림 1〉 더치페이 암보험의 상품구조 및 보험료 예시



자료: justInCase 홈페이지 참조

■ 한편 justInCase의 더치페이 암보험은 규제 샌드박스제도를 활용하여 출시한 보험상품이라는 점에서, P2P 상품이 활성화된 중국의 사례와는 차이가 있음<sup>6)</sup>

- justInCase는 규제샌드박스제도(規制のサンドボックス制度<sup>7)</sup>)를 통해 전통적인 보험상품과 다른 사업모형 적용 가능 여부를 질의한 후 2019년 7월 보험 분야에서는 처음으로 인증을 받음
- 중국의 경우, 알리바바가 알리페이를 통해 출시한 ‘상호보(相互宝, Xiang Hu Bao)<sup>8)</sup>’를 비롯해 P2P 유형의 상품은 감독규제의 대상이 되는 보험상품으로 분류되지 않고 있음<sup>9)</sup>

4) 20~39세 500엔, 40~54세 990엔, 55~74세 3,190엔  
 5) 黒田 尚子(2020. 4. 23), “保険料後払いの「P2P保険(わりかん保険)」は日本で浸透する?”  
 6) 内閣官房 日本経済再生総合事務局(<https://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/regulatorysandbox.html>)  
 7) 현재의 규제하에서 새로운 기술 및 사업모형을 적용하기 어려운 점을 해소하기 위해 내각관방 주도로 2018년부터 운영하고 있으며, 현재 16개의 사업모형이 인증을 받음  
 8) 상호보(相互宝)는 암을 비롯한 100가지 중대 질병, 상해 및 후유장애 시 정액 보상을 지급하는 P2P 상품임. 해당상품은 연령별 보상을 차등화(39세 미만: 30만 위안, 40~59세: 10만 위안)하고, 대기기간 90일을 설정하고 있음

- 2019년까지만 하더라도 중국에서 P2P상호부조(互助)상품은 크라우드펀딩기업과 바이두(百度), 알리바바(阿里巴巴), 텐센트(腾讯), 징둥(京東) 등 플랫폼기업 중심으로 제공되어 옴
- 한편, 핑안그룹(平安保險, Ping-An)은 자사 건강애플리케이션인 핑안굿닥터 사용자를 대상으로 암 질병을 보장하는 P2P상호부조상품을 2020년 1월 출시함<sup>10)</sup>

■ 향후 P2P 보험은 소비자들이 상대적으로 이해하기 쉬운 상품구조, 투명성, 가격 경쟁력을 바탕으로 젊은 계층을 중심으로 시장 확대 가능성이 있음

- 더치페이 암보험의 경우 타 보험에 비해 보험료가 저렴하고 보장내용이 단순하여 이해하기 쉽고, 보험료의 사용처와 수수료가 공개되어 투명성이 높다는 장점이 있어 스마트폰과 애플리케이션에 친숙한 젊은 층이 고령층에 비해 가입 가능성이 높음
  - 한편, 고령층을 대상으로 하기에는 보험금이 80만 엔으로 정액이고, 최대 74세까지밖에 가입하지 못하며, 보험기간은 1년으로 암 진단 시 갱신이 불가능하며, 입원·수술 급부금이나 선진의료 특약 등을 선택할 수 없다는 것이 단점으로 지적됨
- 상품 출시 1년 만에 가입자 수 1.5억 명을 기록한 중국의 '상호보(相互宝, Xiang Hu Bao)'의 경우 전체 가입자의 58%를 20대(28.4%)와 30대(29.6%)가 차지하고 있음<sup>11)</sup>
- justInCase에서 실시한 설문조사(2019) 결과에서도 P2P 보험은 20~40대 사이 젊은 계층의 가입의향이 높고, 저렴한 보험료에 대한 니즈가 큰 것으로 나타남<sup>12)</sup>
  - 가입의향이 있는 사람들의 연령별 분포는 40대(35%), 30대(30%), 20대(22%), 50대(14%) 순임
  - 가입의향이 있는 사람들의 소득 분포는 500만 엔(62%), 500~1,000만 엔(30%), 1,000만 엔 이상(8%) 순으로 상대적으로 낮은 소득자일수록 가입의향이 높은 것으로 나타남 **kiri**

〈그림 2〉 더치페이 암보험의 가입의향 설문조사 결과



자료: justInCase(2019. 10. 28), “日本初のP2Pがん保険、低価格・助け合いの精神に共感”

9) 片山 ゆき(2020. 2. 5), 「中国‘P2P互助’の進撃 - 「相互宝」加入者1億人、平安保険によるポイントで支払う「歩歩奪宝」の誕生」  
 10) 핑안그룹 산하 핑안건강인터넷주식회사(平安健康インターネット株式会社)가 운영하는 형태임  
 11) 片山 ゆき(2020. 2. 5), 「中国‘P2P互助’の進撃 - 「相互宝」加入者1億人、平安保険によるポイントで支払う「歩歩奪宝」の誕生」  
 12) justInCase(2019. 10. 28), “日本初のP2Pがん保険、低価格・助け合いの精神に共感”