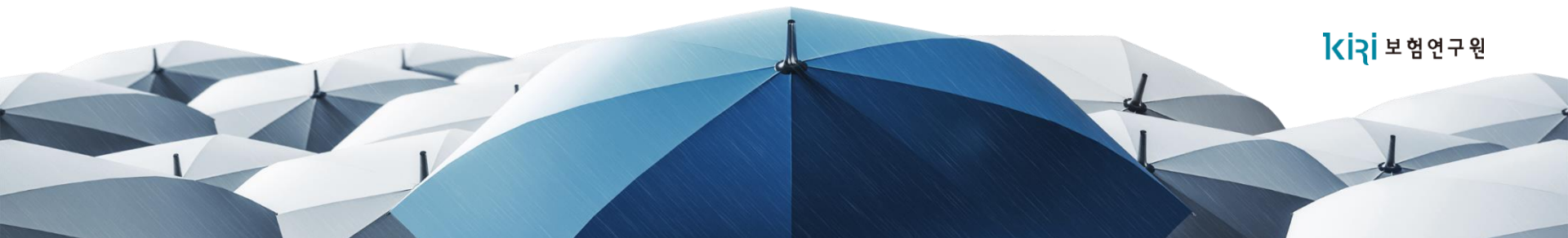


보험회사 지급결제 업무 허용의 필요성 검토

2023.3.29.



개인 계좌 기반 보험 상품 및 서비스 제공 개요

- 보험업의 지급결제업무 허용은 '리스크 관리'라는 보험업 특성을 살린 결제계좌 기반 신사업 구현에 마중물 역할을 할 수 있으며 이를 통해 소비자 효용을 증진시킬 수 있음

개인 계좌 기반 보험 상품 및 서비스(예시)

1

Financial Wellness

- 종신보험 보험금 개인관리계좌 제공
- 노후자산 통합관리 서비스 제공
- 현금흐름관리 서비스 제공
- ▶ 소비자의 자산관리 서비스 선택권 확대

2

Health Care

- 의료비, 간병비, 요양 서비스 제공 위한 의료 저축계좌 운영
- 헬스케어 서비스 이용자 대상 포인트(현금) 제공
- ▶ 소비자 건강관리 서비스 활용 인센티브 제공

3

Home Risk Care

- 주택 보험을 비롯한 다양한 On Demand 보험 및 이사, 청소, 보육 등 홈케어 서비스 전용 계좌 제공
- ▶ 소비자의 안전하고 편안한 가정생활을 위한 종합 서비스 제공

4

SME(B2B) Risk Care

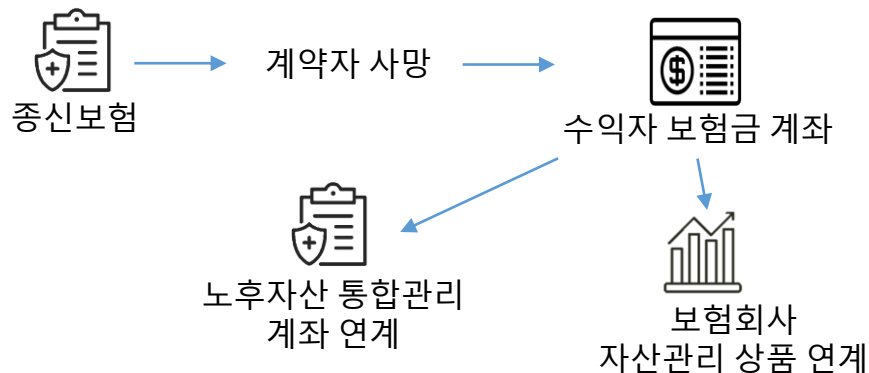
- 소상공인(SME) 대상 기업 보험 제공 확대 (계좌 기반 기업 위험 관리, 임직원 복지, HR서비스 제공)
- 소상공인용 계좌정보 축적 시 재무 위험 분석, 신용 분석 서비스 제공 및 대출 연계
- ▶ 소상공인 대상 의무보험 가입 활성화



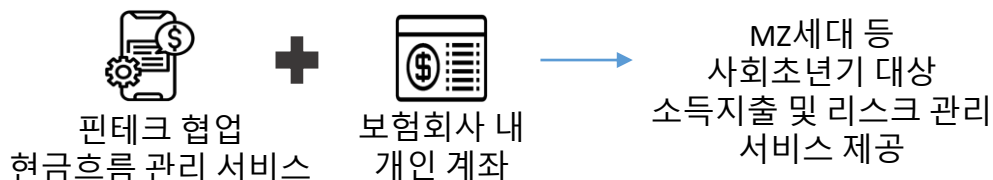
1 Financial Wellness

- 소비자의 자산관리 서비스 선택권을 확대
- 젊은 세대의 현명한 금융 활동 및 리스크 관리 습관 제고

• 종신보험 보험금 개인 관리계좌 제공



• 현금흐름관리 서비스 제공



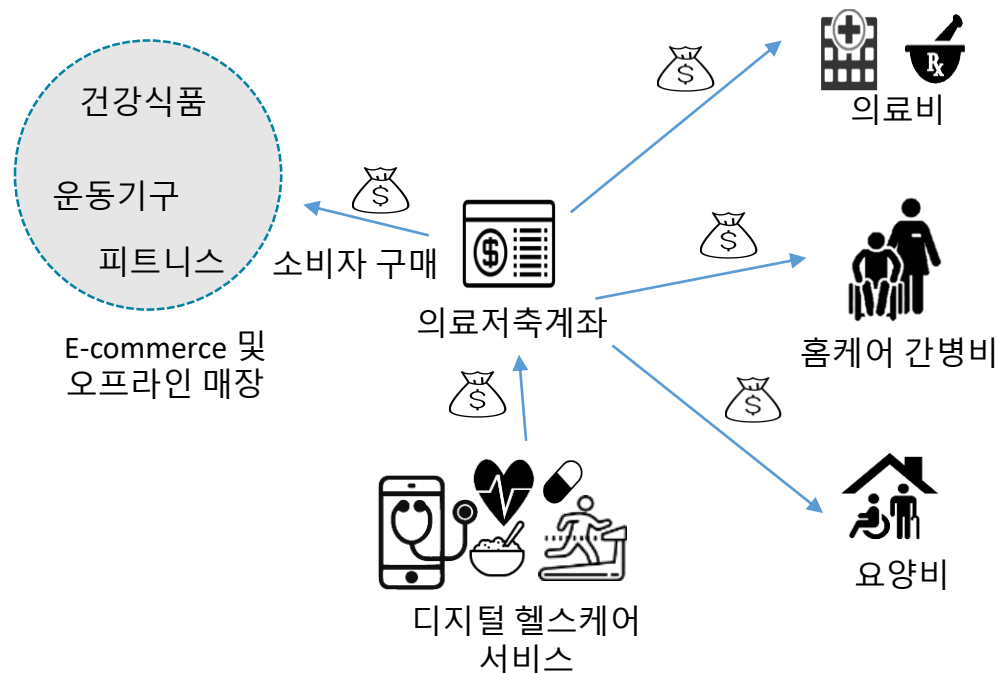
아이디어 배경

- 미국 생명보험회사의 보유자산 계정(RAA, Retained Asset Account)은 수익자가 사망보험금을 현명하게 활용할 수 있도록 도움을 주기 위해 제공하는 계정으로 보험회사는 원금과 최저 이자율을 보장하며 수익자는 원하는 방식으로 인출 가능함 (단, 동 계좌는 Checking account와는 다름)
- 민트, 모벤 등 해외 핀테크사 뿐만 아니라 핀다 등 국내 핀테크사도 MZ 세대에게 현금흐름관리 서비스 제공을 위해 금융기관과 협업을 진행 중

2 Health Care

- 보험회사 내 의료저축 계좌를 중심으로 소비자 건강관리를 위한 소비의 편의성을 제공하고 자발적 건강관리 서비스 활용을 독려 가능

- 의료저축 계좌 운영 및 헬스케어 서비스 포인트(현금) 제공



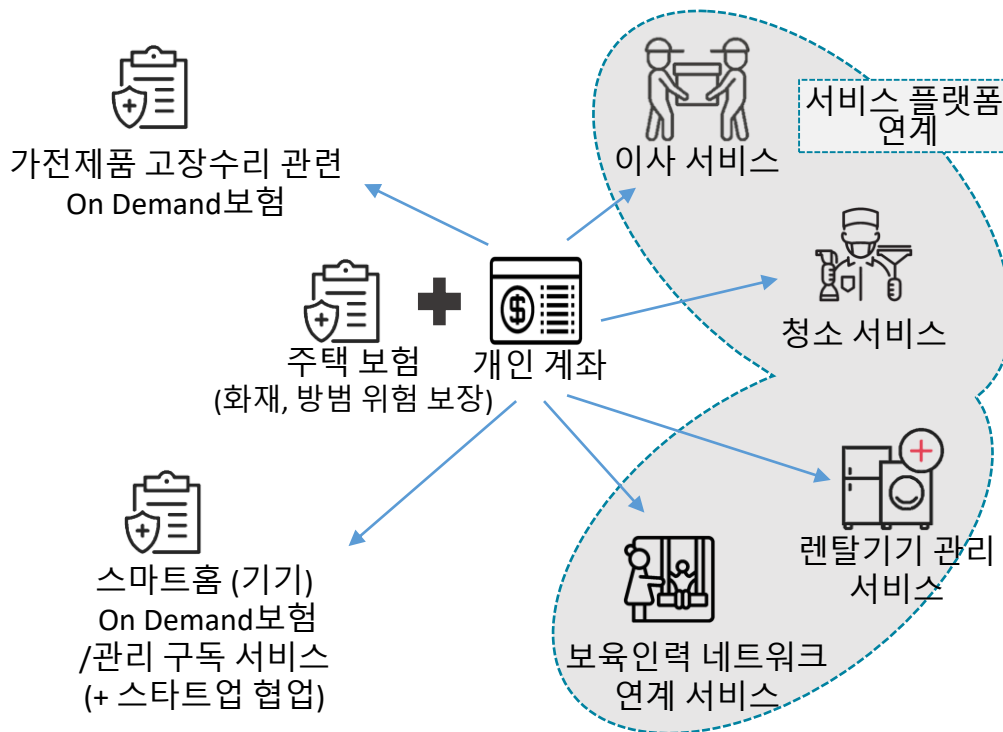
아이디어 배경

- Health savings account는 고령기의 의료비 및 실손보험료 충당을 위해 젊었을 때 미리 저축해 두는 개인 계좌로 싱가포르, 미국 등에서 활용 중
 - 세제혜택을 부여하되 사용용도와 사용처의 제약이 존재
- 디지털 헬스케어 서비스 활용 시 포인트 현금 인센티브 제공으로 (예: 토스 만보기 현금포인트 제공) 소비자의 자발적 건강관리를 독려 가능
- 소비자는 보험회사 내 개인계좌를 통해 건강관련 다양한 소비활동을 촉진

3 Home Risk Care

- 소비자의 안전하고 편안한 가정 생활을 위한 종합 서비스 제공 촉진

• 주택보험 연계 홈케어 서비스 전용 계좌 운영



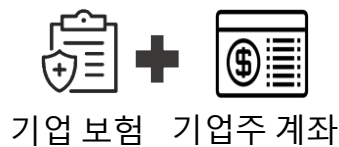
아이디어 배경

- AVIVA는 IoT를 활용한 시큐리티 서비스를 제공하고 있으며, Hippo도 스마트홈 관리 기업을 인수하여 서비스를 제공(Hippo Home Care)하고 있으며, Statefarm, Nationwide 등도 관련 기업에 투자 중임
- 보험업이 단순한 상품 제공을 넘어 집안에서 일어 날 수 있는 위험을 관리하고 쾌적한 집, 편안한 가정을 유지하기 위한 서비스를 연계해 줄 수 있음
- 소비자는 보험회사 내 개인계좌를 통해 홈 관련 다양한 니즈를 충족시킬 수 있는 종합 서비스를 제공 받을 수 있음

4 SMS(B2B) Risk Care

- SME 사업 운영에 필요한 서비스를 계좌기반 기업보험 상품 운영 시 소상공인 및 중소기업 대상 의무보험 가입을 활성화하고 사업자 리스크의 효율적 케어 가능

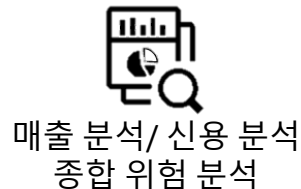
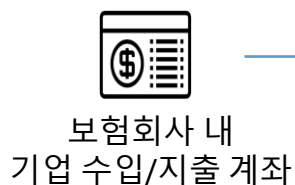
중소기업/소상공인(SME)대상 기업보험 제공 확대



가입자 대상 서비스 제공
으로 가입 유도

- 임직원 복지 상품/서비스 제공
- 화재 및 건물 위험 관리
- 회계/세무, 전문인력 네트워크 연결, 임직원 교육프로그램 등 제반 서비스 제공

소상공인 계좌정보 축적 시 재무위험, 신용분석 가능



대출 연계

아이디어 배경

- 미 Fintech 기업 Zenefit은 중소기업에게 무료 HR 소프트웨어를 제공하고 기업보험을 판매(중계)
- 이들 핀테크는 서비스 제공을 대가로 획득한 데이터로 리스크를 평가하고 대출상품 중계 등으로 연결
- 다수의 글로벌 보험회사는 이미 SME 대상 다양한 인프라 서비스를 제공하는 스타트업에 투자 중(Allianz X, AXA venture capital)

마무리: 보험회사 지급결제 업무 허용의 필요성

- 보험회사는 소액지급결제시스템에 참가하여 지급결제 수수료 절감할 수 있으며 나아가 지급결제 관련 업무의 경쟁을 촉진시키고 소비자 선택권(단기자금 운용 수단 및 주거래 금융회사 선택범위)확대 시키는 등 소비자 효용을 증가 시킬 수 있음
- 또한 보험회사는 지급결제 업무를 기반으로 새로운 비즈니스 모델을 창출할 수 있으며 보험회사가 제공할 수 있는 결제기반 새로운 비즈니스 모델은 다양한 ‘리스크 관리’ 라는 타 금융기관과 차별화된 서비스로 연결되는 특징을 가짐
- 보험회사가 확대 가능한 결제기반 비즈니스 모델은 무엇보다 건강위험과 기업위험 관리 서비스에 대한 소비자의 접근성 향상을 기대할 수 있다는 점에서 의미가 있음
- 고령화와 소득 양극화의 심화로 사회 안전망에 대한 우려가 높아지는 시점에서, 보험업의 지급결제업무 허용은 리스크 관리에 특화된 보험업의 역할을 확대할 수 있는 도구의 하나로 중요한 역할을 할 것으로 보임

감사합니다.