

---

# 일본 소액단기보험시장의 최근 동향 및 지속 성장의 요인

## I 검토배경

---

- 2006년에 도입된 이래 16년이 경과한 일본의 소액단기보험은 보유 계약, 수입보험료, 회사 수 모두 지속적으로 성장하여 2022년 현재 시장 규모가 도입 초기 대비 2배 이상 확대됨
  - 소액 및 단기 상품이라는 특성상, 시장 규모 자체는 생보/손보에 비해 현저히 작으나 매년 10% 전후의 안정된 신장률을 보여왔으며, 코로나 상황 속에서도 큰 타격 없이 실적 호조를 보임
  - 이는 규제 완화와 같은 제도적 뒷받침과 디지털 인프라를 발판으로, MZ세대들의 니즈와 트렌드 변화에 발빠르게 대응하여 틈새시장을 겨냥한 각종 혁신상품을 시도했기 때문으로 보여짐
- 한편, 국내에도 2021년 6월 소액단기전문 보험업 제도가 도입됨에 따라 시장 형성이 본격화될 것으로 전망되는 바, 제도 활성화를 위한 발 앞서 도입된 일본의 제도와 현황을 살펴볼 필요가 있음
- 이에, 본 보고서에서는 일본 소액단기보험시장의 최근 동향에 대해 실적과 시장 트렌드, 상품/규제 측면에서 살펴보고 지속적 성장의 주요 요인에 대해서도 분석해보고자 함

## II 일본 소액단기보험시장 주요 동향

### 1. 실적 동향

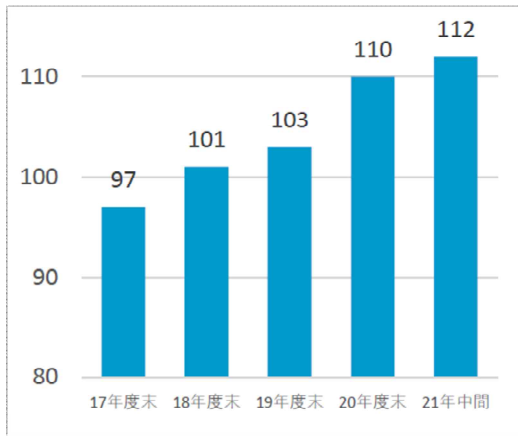
- (과거 실적 추이) 보유계약 건수&수입보험료 모두 꾸준히 성장했으며, 지난 10년간 전년 대비 10% 수준의 안정된 신장률을 달성
  - 2018년 회사 수 100개, 수입보험료 1,000억엔을 돌파하며, 매년 수입보험료 연평균 9.6%, 보유계약 연평균 8.5% 성장을 지속한 결과,
  - 2020년에는 10년 전 대비 회사 수 1.7배, 모집인 2.8배, 보유계약 건수 2.3배, 수입보험료 2.5배의 규모로 성장함

[표1] 과거 10년간 소액단기보험시장 성장 추이

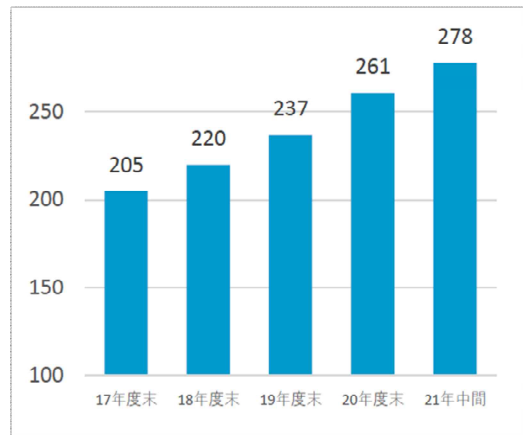
년도	회사 (개)	모집인 (명)	보유계약		수입보험료	
			건수(만건)	전년 대비	금액(억엔)	전년 대비
2010	66	94,000	425	+9%	466	+12%
2011	69	112,000	464	+9%	491	+5%
2012	71	125,000	518	+12%	517	+5%
2013	77	139,000	538	+4%	580	+12%
2014	82	149,000	582	+8%	640	+10%
2015	85	165,000	638	+10%	726	+13%
2016	89	189,000	687	+8%	815	+12%
2017	97	205,000	753	+10%	923	+13%
2018	101	220,000	831	+10%	1,032	+12%
2019	103	237,000	883	+6%	1,074	+4%
2020	110	261,000	957	+8%	1,178	+10%

\* 출처: JA공제종합연구소 『소액단기보험의 동향』(2019.09) 및 소액단기보험협회 결산자료 등

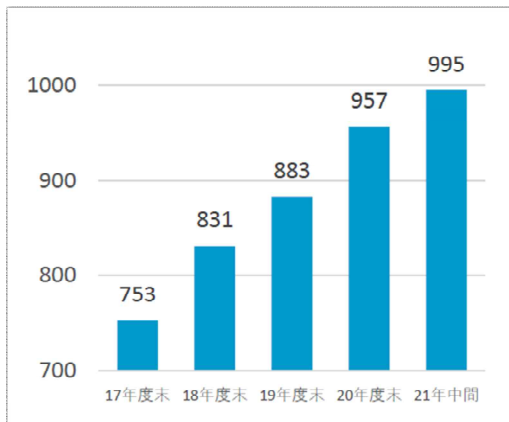
소액단기보험회사수 (개사)



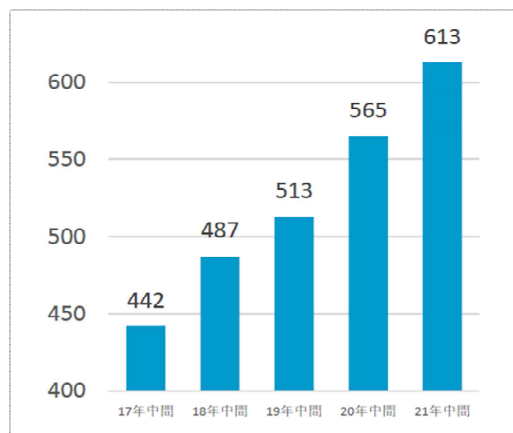
소액단기보험 모집인 (천명)



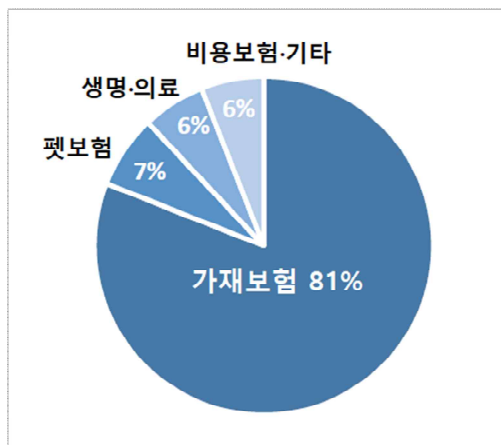
보유계약건수 (만건)



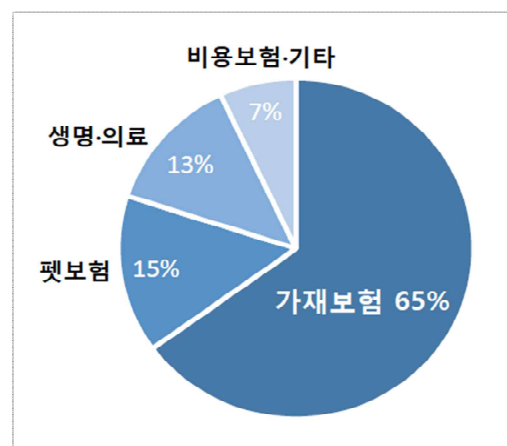
수입보험료 추이 (억엔)



상품 구성비 (건수 기준)



상품 구성비 (보험료 기준)



\* 출처: 일본소액단기보험협회(2021.12.17.), 『2021년도 소액단기보험업계 반기 결산 현황』

□ (최근 실적) 가장 최근에 발표된 2021년 상반기(2021.4~9월) 결산 실적에 따르면 보유계약과 수입보험료 모두 전년 대비 9% 증가하는 등 코로나 상황 속에서도 꾸준한 성장세를 보임

- 수입보험료: 613억엔 / 보유계약건수: 995만건
- 회사수: 112개사(전년 대비 +4개사) / 모집인수 278,000명(+17,000명)

□ (상품 구성) 압도적 비중을 차지하는 가재보험(81%)\*을 필두로 펫보험(7%), 생명·의료보험(6%), 비용보험 및 기타(6%)\*\*로 구성 (2021년 계약건수 기준)

- 수입보험료 기준: 가재보험(68%), 펫보험(15%), 생명·의료(13%) 등
- 성장률 측면에서는 전통적 강세인 가재보험보다 건강보험, 펫보험이 호조

\* 소액단기보험시장을 견인하고 있는 가재보험은 모회사가 대부분 부동산 관련업<sup>1)</sup>으로, 임차계약 시 필수 요구되는 임대인이 대한 손해배상특약을 바탕으로 성장함. 임대차 중개/관리업체가 주요 판매채널

\*\* 비용보험/기타: 상해, 배상책임, 도난보험, 행사취소보험, 변호사보험, 자전거보험 등

[표2] 2021년도 반기 결산 소액단기보험시장 주요 지표

	보유계약			수입보험료		
	건수	비중	증가율	보험료	비중	증가율
합계 (총 112개사)	995만건	100%	9%	613억엔	100%	9%
가재보험 (52개사)	810만건	81%	6%	398억엔	65%	5%
생명/의료보험 (31개사)	56만건	6%	20%	78억엔	13%	11%
펫보험 (10개사)	66만건	7%	20%	94억엔	15%	18%
비용보험 및 기타(19개사)	62만건	6%	32%	42억엔	7%	17%

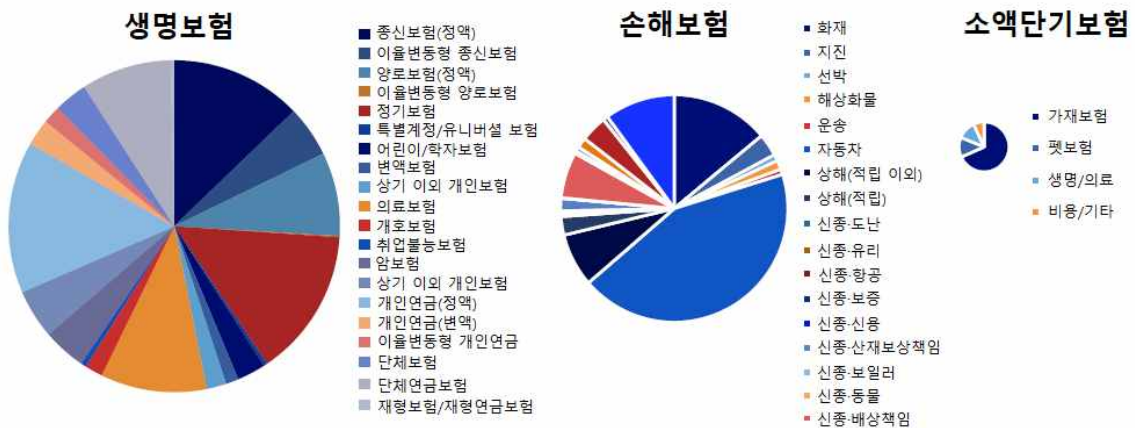
\* 출처: 일본소액단기보험협회(2021.12.17.), 『2021년도 소액단기보험업계 반기 결산 현황』

1) 부동산 관련업은 손해보험대리점으로서 주택화재보험, 가재보험을 판매해 온 경험과 노하우를 살려 소액 단기보험시장에 진출하여 시장을 장악함

□ 이처럼 독자적인 시장을 구축하여 꾸준한 성장을 지속하고 있고 신규 진입도 활성화되고 있으나 소액단기보험 특성 상, 시장 규모는 생보/손보시장\*에 비해 여전히 턱없이 작음

\* 수입보험료 : 생보 약 31조엔 / 손보 약 9조엔 / 소액단기 약 0.1조엔

[그림1] 생보/손보/소액단기보험 시장규모 비교

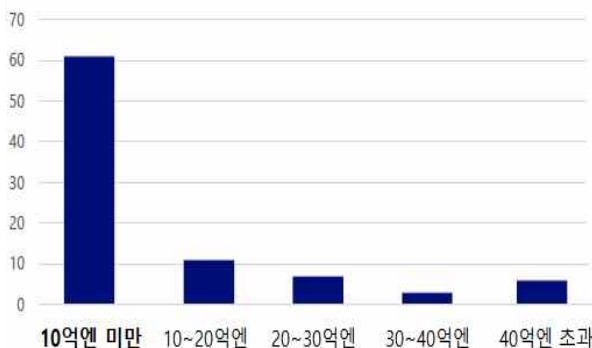


□ 또한 소액단기보험업 진출은 각종 규제 완화로 비교적 용이하나, 수입보험료 10억엔 미만의 소규모이거나 적자를 내는 회사가 많음\*

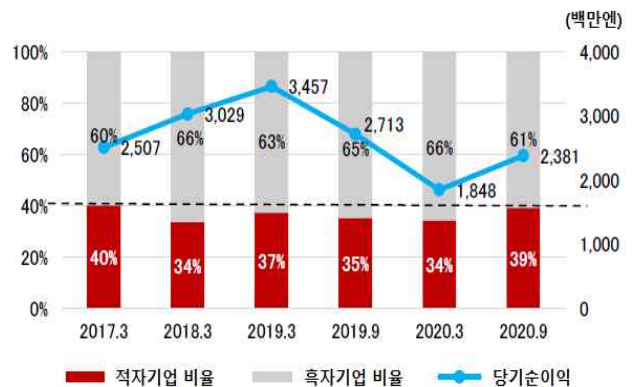
○ 이는 시장 진출 후 경과기간이 짧아 아직 충분한 고객 기반을 마련하지 못한 초기 단계의 회사들이 많기 때문인 것으로 추정됨

\* 소액단기보험사 전체의 60%가 수입보험료 10억엔 미만, 40%가 적자

[그림2] 수입보험료별 회사 수



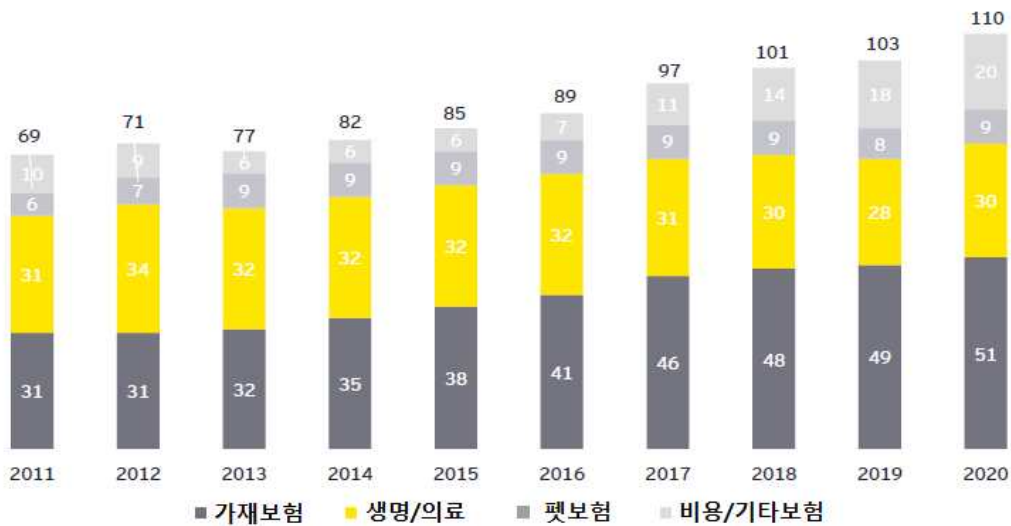
[그림3] 적자기업 비율



## 2. 회사 동향

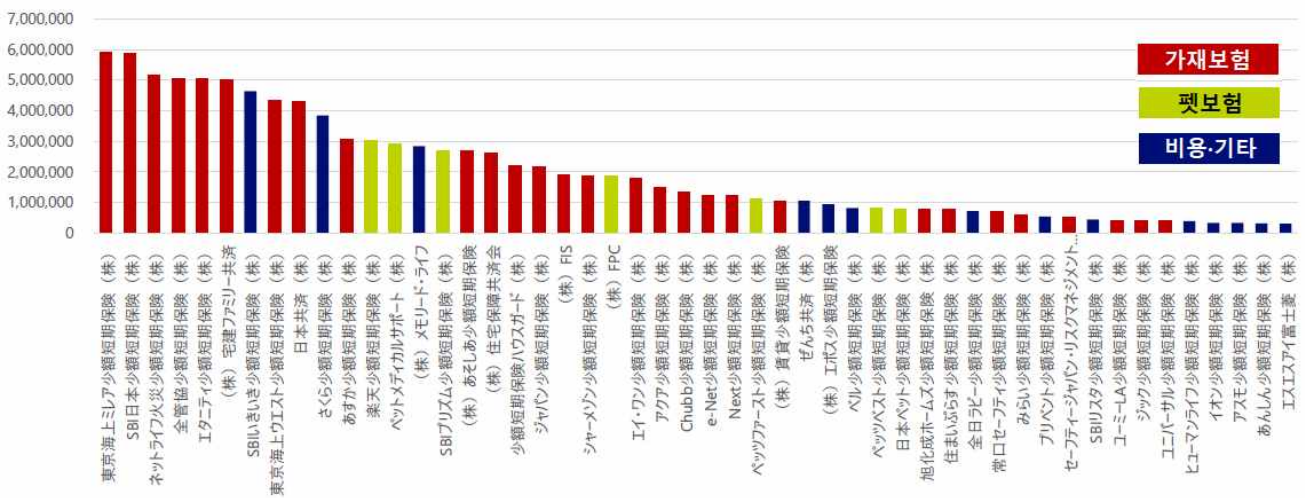
- 소액단기보험회사 수는 지난 10년간 약 두배로 증가. 가재보험계열 회사가 꾸준히 증가하며 시장을 견인해왔으나 최근 몇 년간은 사회 트렌드/니즈를 반영한 비용보험계열의 신규 진입이 두드러졌음

[그림4] 보증별 회사 수 추이



\* 전체 회사 수와 각 보증별 회사 수 합계값이 일치하지 않는 것은 동일 기업이 여러 보증을 취급하는 경우 각각 중복 산입했기 때문임

[그림5] 소액단기보험 상위 50개사 (FY2019 수보 기준)



□ 최근에는 일본 대형 보험사들의 신규고객 창출 및 신시장 개척을 위한 소액단기보험업 진출이 활성화되고 있음

- 전통적으로 소액단기보험회사는 보험업권보다는 타업종에서 자사 비즈니스와 관련된 보험 판매를 목적으로 설립하는 경우가 많았으며,
- 보험업계는 대부분 손보사들이 진출, 생보사의 진출은 2019년 이후 본격화되기 시작

※ 2017년 이후 소액단기보험회사로 신규 등록한 30개사 중 비금융회사의 자회사는 14개사, 보험사의 자회사는 6개사

□ 대형 보험사들은 MZ세대의 소비트렌드와 포스트 코로나 이후의 비대면 수요에 대응하기 위해, 디지털 전문 보험사 역할을 할 소액 단기보험사를 인수하거나 자회사로 설립함

- 대형사들은 여전히 설계사 중심의 대면채널이 중심이나, 채널 다각화를 통한 신규고객 점점 확대, 혁신적 보험상품의 시도, 그룹사 시너지 확대 등의 의미가 있음

[표3] 보험사의 소액단기보험사 설립/인수 (2018년 이후)

시기	보험사 (모회사)	소액단기보험 자회사 설립/인수 동향
2022.4	닛폰생명	닛세이 플러스 소액단기보험 영업 개시
2022.2	동경해상일동	동경해상일동소액단기설립 준비회사 설립
2021.4	다이이치생명	다이이치 스마트 소액단기보험 영업 개시
2021.2	아플락생명	SUDACHI 소액단기보험 영업 개시
2020.8	아이오이닛세이동화손보	스마트플러스 소액단기보험 (모자보험, 취소보험)
2020.6	SBI 그룹	쯔네구치 세이프티 소액단기보험 자회사화 이사회 의결
2019.8	스미토모생명	아이알 소액단기보험 인수, 자회사화
2019.7	아이오이닛세이동화손보	리틀 패밀리 소액단기보험 영업 개시
2019.3	손보재팬	Mysurance 영업 개시 (LINE 보험, PayPay보험 등)
2018.10	취리히 그룹	취리히소액단기보험 (라이프서포트재팬 소액단기 자회사화)
2018.5	라쿠텐 그룹	라쿠텐 소액단기보험 (못또굿또 소액단기보험 자회사화)

\*출처: 닛세이기초연구소(2022.04.07.) 『코로나 속에서도 지속 성장하는 소액단기보험업계』 및 각 사 보도자료 등



### 3. 규제 동향

- 소액단기보험업은 보험업에 비해 보유리스크가 적으므로 규제나 각종 절차 등이 상대적으로 완화되어 있으나, 상품 측면에서는 종합 보험회사와 동등하거나 더 엄격한 규제도 상당히 많이 있음
  - 보유리스크 억제를 위해 각종 제약요소를 설정함(취급 가능 상품, 보험기간 제한, 보장금액 상한 등)
- (판매상품 규제) 소액단기보험회사는 보험기간 1~2년 이내, 보장금액 1천만엔 이하인 상품만 판매 가능하며 리스크가 큰 상품은 판매 불가
  - 변액보험 같이 시장상황에 따른 변동성이 큰 상품이나 장기에 걸쳐 보험금을 지급해야 하는 상품 등 소비자 보호 측면에서 리스크가 큰 상품은 판매 불가

[표4] 소액단기보험상품 규제

보험종목	보험기간	보장금액 (피보험자 1명당)	총 보장금액
질병 사망	1년	300만엔	좌기 보험금액의 100배
의료(입원,수술)		80만엔	
중증 장애		300만엔	
특정 중증		600만엔	
상해 사망		300만엔	
손해 보험	2년	1,000만엔	

[표5] 취급 불가능한 상품

생존보험 (연금보험)	피보험자가 생존하여 일정 연령에 도달 시, 만기보험금이 연금처럼 지급되는 보험
양로보험	만기 도달 시 만기환급금이 지급되는 보험
변액보험, 변액연금	특별계정이 의무인 운용 실적 연동형 보험
재보험	다른 소액단기보험업자 등의 리스크를 대신 인수하는 보험
외화보험	납입보험료가 외화로 운용되는 보험
수입보장보험	보험금 지급이 1년을 초과하여 정기적 또는 분할로 지급되는 보험



- (상품심사 간소화) 상기와 같이 취급 가능한 보험상품이 제한되어 있으나, 상품 출시에 필요한 사업방법서, 약관, 산출방법서 등의 심사 규정과 절차는 보험회사에 비해 상대적으로 간소화되어 있음

[표6] 소액단기보험 vs. 종합보험회사 규제 비교

항목		소액단기보험업자	보험회사
감독당국		재무국	금융청
상품심사		사전 신고제	인가제/사전신고제
효력발생일		신고 수리 익일부터 60일 후	인가: 인가일 신고: 신고 접수 익일부터 90일 후
심사기준	사업방법서 보통보험약관	간소화	있음
	보험료/준비금 산출방법서	없음 (계리사 의견서 제출로 대체)	있음
회계감사		자본금 3억엔 미만은 불필요	필요
수입보험료		연간 50억엔* 이하	제한 없음
생손보 경영		경영 가능	경영 금지

\* 재보험료 공제 후 수입보험료를 기준으로 함

- (규제 완화로 비용 절감) 소액단기보험업 특성을 반영하여 준비금 적립기준 등 보험사에 비해 완화된 규정을 적용함에 따라, 결산 부담을 낮출 수 있고 비용 절감도 가능함

[표7] 규제 완화에 따른 비용 절감 사례

보통책임준비금	산출방법서 사전심사가 없으며 미경과 순보험료만 적립하는 경우도 있음
비상위험준비금	법정 적립율이 보험회사에 비해 완화되어 있음 예) 기타리스크(제2보험): 손보사 3.2% ↔ 소액단기보험사 3.0%
재보험	출재를 통해 책임준비금 적립 부담을 경감 (특히 가재보험) 86개사 중 50% 이상 출재한 기업은 42개사 (2018년 기준)
외부감사	자본금 3억 미만의 소액단기보험사는 외부감사를 받을 필요가 없어 감사비용 절감 가능
보험기구	보험계약자 보호기구 가입의무가 없는 대신에 공탁금 제도가 있으나, 자산 계상 가능 (보험기구는 비용처리)

### III 소액단기보험시장의 지속 성장의 요인

- (심플&저렴한 상품) 타겟을 세분화하고 특정 타겟의 니즈를 반영하여 보상을 한정적으로 설정함으로써 저렴한 보험료를 실현
  - 타겟 세분화: 당뇨병 환자, 임산부, 불임치료 중인 여성, 할리데이비슨 (프리미엄 모터사이클) 소유자, 특정 여행정보 App 사용자 등
  - 제한적 보상: 암 진단금 및 암 면역세포요법, 조난 시 수색/구조비용, 자전거/오토바이 전손/도난, 티켓 취소수수료, 여행 취소비용
  - \* 예시: MICIN 소액단기보험 「유방암·자궁암·자궁체암 재발보장보험」  
DMM 소액단기보험 「암 진단금/면역세포요법 치료비 보장보험」  
엑셀에이드소액단기보험 「현재 치료 중인 당뇨병 환자 전용 유병자보험」
- (외부위탁을 통한 비용 절감) 모든 프로세스를 자체적으로 운영하기 보다 고객대응, 지급업무, 시스템 개발 등 외부위탁을 활용함으로써 인건비 등 고정비를 탄력적으로 운용하고 비용을 절감하고 있음
  - \* 소액단기보험회사 55개사 평균 종업원 수: 20명 (2018년도 말 기준)
  - 닷폰생명의 자회사 ‘닛세이 소액단기보험’의 경우, 자체 시스템을 개발하지 않고 핀테크기업 (주)Finatext의 시스템을 활용
- (안정적 판매채널 확보) 해당 상품의 주력 타겟과의 접점이 많은 사업자와의 판매 제휴를 통해 안정적 판매기반을 확보하고 있으며, 대규모 영업조직 운영에 따른 비용을 절감함
  - 여행/항공 취소보험(예약사이트/여행사) 화재보험(부동산 중개업소), 펫보험(펫샵/동물병원), 결혼식 취소보험(예식장), 자전거보험(판매대리점), 스마트폰 보험(휴대폰 매장) 등