

# 일본 보험업계 이색 신상품 출시 동향

최근 일본 보험업계는 코로나 이후 새로운 트렌드 등장, 소비자 니즈, 규제 완화 등 시장환경 변화에 대응하여 기존에 없었던 새로운 담보를 제공하거나 보상범위를 확대한 상품, 또는 새로운 방법으로 리스크를 세분화한 신상품을 선보이고 있음

이에 본 보고서에서는 아래의 상품의 세부내용에 대해서 소개하고자 함

[생보] 치아 건강으로 보험료 할인해주는 치매보험 / 열사병 위로금 보험

[손보] 스트리밍 행사중지보험 / 드론택배보험

## 1. 치아 건강으로 보험료 할인해주는 치매보험

- (개요) 대형 생보그룹 다이이치생명의 자회사 네오퍼스트생명<sup>1)</sup>은 무해약환급금형 치매보장보험 ‘치매보험 to 스마일’을 출시
  - 본 상품은 치매 뿐 아니라, 경도인지장애도 보장하며 업계 최초로 ‘치아 건강’에 따른 보험료 할인(70세 이후)을 도입
- (개발 배경) 구강 건강상태가 신체 건강상태, 특히 치매 발병 가능성과 밀접한 상관관계가 있다는 연구결과 등을 바탕으로, 치아 건강상태가 좋을수록 보험료를 할인해주는 치매보험을 개발
  - 치아가 줄어들면 저작운동에 의한 뇌의 자극이 감소하여 뇌 기능 저하를 유발하며,
  - 치아 손상의 최대 원인인 치주병은 알츠하이머형 치매의 원인 이자 뇌혈관질환의 원인이라는 연구 결과도 있으며, 치주병 예방은 뇌혈관성 치매 예방의 효과가 있는 것으로 알려져있음

\* 65세 이상 고령자 중, 잔존 치아가 10개 미만인 사람의 치매 발병자수는 20개 이상인 사람의 1.9배<sup>2)</sup>

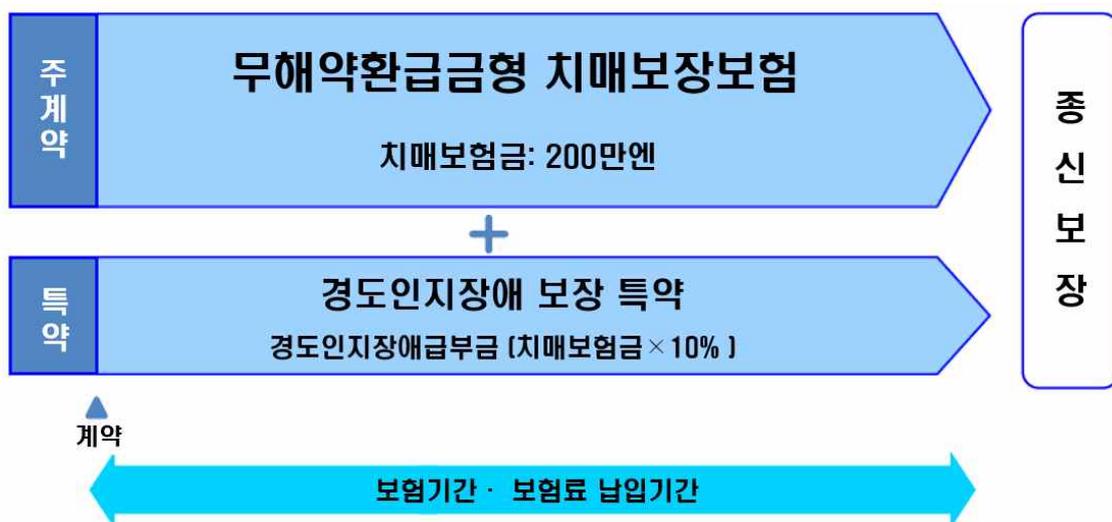
1) 건강나이에 따라 보험료를 산정하는 건강나이보험, 건강검진 결과에 따라 보험료를 할인해주는 건강연동형 보험 등 데이터 분석을 바탕으로 각종 건강연동형 보험을 개발

2) 2010년도 후생노동과학연구(가나가와치과대학)

□ 상품 개요

- (계약연령) 40세~85세 (사망보장특칙 적용은 55~85세)
  - (보장기간) 종신 (보험료 납입기간도 종신)
  - (주계약) 치매 진단 및 개호 등급 1 인정 시 치매보험금 지급
  - (경도인지장애특약) 경도인지장애(MCI) 진단 시 주계약의 10% 지급
  - (사망보장특약) 치매보험금 지급 전에 사망 시 일정 비율\*의 사망보험금 지급
- \* 계약 체결 시에 남성은 30%, 여성은 30~60%(10% 단위) 범위 내에서 설정
- (치아개수 할인특칙) 피보험자가 70세가 되는 연 단위의 계약 상응일(할인판정일)에 피보험자의 영구치 잔존개수가 20개 이상인 경우에 보험료를 할인
    - 할인판정일 2개월 전까지 잔존 치아개수를 증명하는 서면 제출 필요
    - 70세 이후에 가입한 경우에는 본 할인 적용이 불가함

[그림1] 상품 구조



\* 출처: 네오퍼스트생명(2021.11.22.), 「치아 건강으로 보험료 할인해주는 치매보험 출시」

[표1] 지급사유 상세

구분	보험금	지급사유	지급액
주계약	치매보험금	피보험자가 다음 사항에 모두 해당될 때. (단, 책임개시일로부터 180일 이내의 발병은 제외 <sup>1)</sup> ) (1) 책임개시일 이후에 발병한 질병 또는 상해를 원인으로 의사로부터 치매 진단을 받은 경우 (2) 책임개시일 이후에 발병한 질병 또는 상해를 원인으로 공적개호보험제도의 요개호등급 1 이상의 인정을 받은 경우	치매보험금
특약	사망보험금	피보험자가 사망한 경우	치매보험금 X급부비율
	경도인지장애 급부금	피보험자가 다음 사항에 해당될 때. (단, 책임개시일로부터 180일 이내의 발병은 제외) (1) 책임개시일 이후에 발병한 질병 또는 상해를 원인으로 의사로부터 경도인지장애(MCI) 진단을 받은 경우	주계약의 10%

1) 책임개시일로부터 180일 이내에 발병한 경우, 계약은 무효가 되며 기납입보험료는 전액 환급됨

\* 출처: 네오퍼스트생명(2021.11.22.), 「치아 건강으로 보험료 할인해주는 치매보험 출시」

[표2] 보험료 예시(치매보험금 200만엔, 보험료 납입: 종신)

성별	연령	주계약 (치매보험)		특약 (경도인지장애)	
		가입 시	치아 할인 후	가입 시	치아 할인 후
남성	40세	1,280엔	898엔	474엔	316엔
	50세	1,898엔	1,514엔	821엔	650엔
	60세	3,160엔	2,760엔	1,744엔	1,519엔
	70세	5,370엔	-	3,337엔	-
	80세	10,322엔	-	6,165엔	-
여성	40세	1,596엔	1,258엔	462엔	346엔
	50세	2,364엔	2,020엔	779엔	652엔
	60세	3,856엔	3,490엔	1,574엔	1,403엔
	70세	6,690엔	-	3,086엔	-
	80세	12,792엔	-	5,875엔	-

\* 출처: 네오퍼스트생명(2021.11.22.), 「치아 건강으로 보험료 할인해주는 치매보험 출시」

## 2. 열사병 위로금 보험

□ 대형 생보사 스미토모생명의 자회사인 아이알 소액단기보험회사는 업계 최초로 열사병 전용 보험상품을 개발함(2022년 4월)

- 본 상품은 모바일 결제서비스 PayPay\*의 보험서비스 「PayPay보험」 전용상품으로 정식명칭은 미니의료보험(열사병 보장조항)

\* PayPay: 야후소프트뱅크 계열의 모바일 결제서비스로 4,500만명의 이용자를 보유하여 일본 모바일 결제시장 점유율 1위(45%)를 차지

### □ 상품 특징

- (업계 최초 열사병 리스크 보상) 야외활동이 증가하는 여름철에 해마다 열사병 환자가 속출하는 가운데, 열사병 리스크에 대비 가능

\* 열사병 환자 연간 30만명, 구급차 호송환자 9만명(2018년)

- 열사병으로 치료/입원 시 소정의 보험금 지급

- (100엔~ 저렴한 보험료) 1일 100엔의 보험료로 야외 스포츠/행사날이나 폭염 시 등 필요한 때만 선택적으로 가입 가능

- 당일 오전 9시 전까지 가입하면 10시부터 보장 개시되므로, 아침 일기예보를 참고하여 가입 가능

- (간편·신속한 가입·청구) PayPay 앱을 통해 편리하게 가입·청구 가능하며, 보험금은 청구 당일 지급

[그림1] 열사병 보험 공동 개발사



## □ 상품 개요

명칭	미니의료보험(열사병 보장조항)							
보장기간	매년 4월 1일~10월 31일 중 가입한 기간 (판매기간: 매년 3월 2일~10월 31일)							
계약연령	계약자: 18세~99세 / 피보험자: 0세~99세							
지급사유	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 치료보험금: 의사로부터 열사병 진단을 받고 수액치료를 받은 경우</li> <li>- 입원보험금: 열사병 치료를 목적으로 1박 2일 이상 입원을 한 경우</li> </ul>							
보장내용 및 보험료	① 월 정액형: 1~7개월 (1개월 단위)							
	항목 \ 플랜		슬림 플랜		기본 플랜		안심 플랜	
	보장 내용	치료보험금	5,000엔		7,000엔		10,000엔	
		입원보험금	10,000엔		30,000엔		30,000엔	
	월 보험료		200엔		220엔		240엔	
	② 기간 선택형: 1~7일 (1일 단위)							
항목		보험금 및 보험료						
보장 내용	치료보험금	10,000엔						
	입원보험금	30,000엔						
보험료	보험기간	1일	2일	3일	4일	5일	6일	7일
	보험료	100엔	110엔	120엔	130엔	140엔	160엔	170엔
지급한도	① 월 정액형: 2회 / ② 기간 선택형: 1회							

[그림2] 열사병 보험 가입 화면



\* 출처: 스미토모생명·아이알소액단기보험(2022.4.21.), 「업계 최초 열사병 위로금 보험 출시」

### 3. 스트리밍 행사중지보험<sup>3)</sup>

- (개요) 일본 대형 손보사 미쓰이스미토모와 계열사 아이오이넷세이 동화손보는 스트리밍 서비스의 트러블로 인한 행사 중단 리스크를 보상하는 『스트리밍 행사중지보험』을 출시(2022년 2월)
- (배경) 코로나 시대를 맞아 콘서트/스포츠 경기 등 대형이벤트가 온라인 개최로 전환되면서 스트리밍 서비스로 행사를 중계하는 사례가 급격히 증가하고 있으나,
  - 오프라인 개최와 현장 관객을 전제로 한 기존의 행사중지보험은 온라인 중계 서비스 관련 리스크는 보상하지 않았음
  - 이에 기존 행사중지보험의 담보에 스트리밍 중단에 따른 각종 손해 보상 등을 추가한 ‘스트리밍 행사중지보험’이 등장
- ⇒ 포스트 코로나 시대 New 비즈니스 모델 등장에 따른 보험 개발
- (보상내용) 스트리밍 중단 보상 + 행사 연기 보상
  - 스트리밍 중단 보상: 행사 자체는 개최되었으나, 기기/통신 장애 등으로 스트리밍 서비스가 불가능해짐으로 인해 시청료/티켓대금 환불을 한 경우 손해를 보상함
  - 행사 연기 보상: 불가피한 사정으로 행사를 연기했으나 연기한 날짜에 행사가 또 중단된 경우에도 손해를 보상함(잡은 연기 반영)
    - 통상 행사중지보험에서는 보험계약 체결 시 예비일(대체개최일)을 지정하는 경우에 한해 예비일의 행사 중지를 보상하나,
    - 본 상품에서는 계약 이후에도 대체개최일을 정할 수 있도록 했으며 대체개최일에 또 행사 중단시 손해를 보상함(지급한도액은 당초 행사일 기준 50% 수준)

3) 출처: 미쓰이스미토모(2022.02.16.), 『스트리밍 행사중지보험 출시』

## 4. 드론택배보험 (자율비행드론 지원 패키지)<sup>4)</sup>

- (개요) 일본 MS&AD 인슈어런스 그룹의 아이오이넷세이동화 손해 보험은 도심지역 무인드론의 자율비행 시 각종 사고 리스크를 보상하는 보험을 2022년도 내에 출시하겠다고 발표함
  - (개발 배경) 2021년 항공법 개정으로 2022년 내 무인드론의 도심 상공 자율운행(Level4)이 가능해짐에 따라, 유통업계와 항공업계를 중심으로 드론을 활용한 배송사업이 본격화할 것으로 전망
    - ※ 도심 상공에서 무인비행을 일괄 허용한 국가는 드물며, 미국/영국의 경우 명시적 규정은 없고 개별적으로 승인하고 있음
    - 규제 완화로 라쿠텐그룹 및 ANA그룹이 일상용품 및 의약품 등 배송사업 준비에 나서고 있으며,
    - 통신사업자 KDDI는 JAL과 제휴하여 2023년 드론 물류서비스 상용화를 목표로 현재 여러 대의 드론 비행을 일괄 관리하는 시범테스트를 진행 중
- ⇒ 이에 아이오이넷세이손보는 선제적으로 드론 비행에 따른 각종 리스크를 보상하는 보험 개발에 착수함과 동시에, 자율비행드론을 활용한 비즈니스를 지원하는 서비스를 유/무상으로 제공

[표1] 드론 자율비행 단계와 단계별 활용처

	내용	활용처
레벨1	시야권 내 조종비행	농약 살포, 상공 촬영, 교량 및 송전선 등 인프라 점검
레벨2	시야권 내 비행(자동)	상공 측량, 태양광 패널 점검 등
레벨3	무인지역 시야권 외 비행	도서산간 화물 배송, 재해상황 조사, 행방불명자 수색
레벨4	유인지역 시야권 외 비행	도심부 물류/경비, 재해 발생 직후 구조, 대피 유도, 소방활동 지원 등

4) 출처: 아이오이넷세이동화(2022.04.04.), 『자율비행드론 도입 지원패키지』, 니혼케이자이신문(2022.04.04.) 『아이오이넷세이, 드론택배보험 연내 출시 예정』

□ 상품 및 서비스 주요 내용5)

- 보험 대상: 수백대 드론의 비행을 일괄 관리하는 관제시스템
- 계약자: 관제시스템 운영회사
- 보험료: 드론의 용도\* 및 월별 총 비행거리를 바탕으로 결정되며 안전비행 정도에 따라서 보험료를 할인해주는 구조

\* 무인드론의 자율비행은 물류/배송 뿐 아니라 의료, 경비, 농업, 데이터 수집, 재해 방지 등 폭넓은 분야에서 활용될 전망

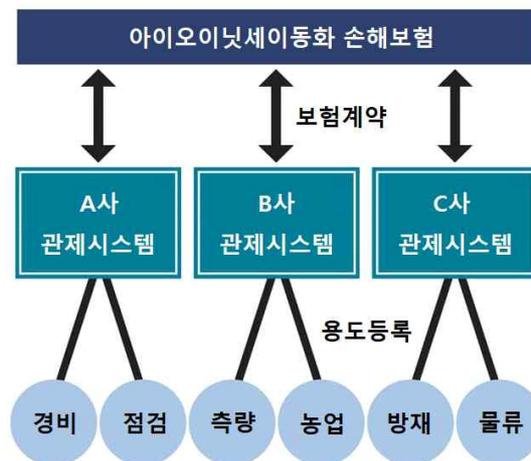
- 무인이 아닌 유인(조작인)을 전제로 하는 현행 드론보험의 경우, 1대당 보험금 100만엔 연간 보험료 10만엔 수준인데, 무인자율비행의 보험료는 이보다 약 20~30% 저렴할 전망

: 조작인이 위험한 비행 성향을 가진 경우 추락리스크가 높았으나 무인드론의 경우 오히려 이러한 리스크가 작으며 계약자에게 안전한 비행경로 등을 조언함으로써 리스크 경감 가능

- 기체별로 비행 시 속도/경로, 기상정보를 바탕으로 안전도 측정

예) 악천후 시 비행을 자제할 경우 추락리스크가 낮아지므로 보험료 최대 10% 할인 등

[그림2] 무인드론 보험 구조



5) 현재 상품 기획 단계로, 세부내용은 향후 상품 설계단계에서 구체화될 예정

## □ 자율비행드론 비즈니스 지원서비스

- 규제 완화를 계기로 드론을 활용한 비즈니스 진출 검토가 본격화됨에 따라, 이를 지원하기 위한 서비스를 제공
- 아이오이넷세이동화손보는 2020년 12월, 드론 무인비행 시스템 개발 기업(카모메야)과 제휴를 체결하고 무인드론을 활용한 물류서비스 상용화와 관련된 각종 시범테스트를 진행해왔음
- 이러한 테스트로부터 얻은 경험과 데이터를 활용하여 드론 비즈니스 진출 지원서비스를 제공하고 전용보험상품 개발에 활용할 계획

[표2] 자율비행드론 비즈니스 지원서비스 내용

단계	서비스 내용	비용
도입 검토 단계	<드론 무인비행 시스템/인프라 개발 기업(카모메야) 소개> 무료 상담, 카모메야가 운영하는 물류정기항로 시찰, 사용 중인 시스템 확인 등	무상
검증 단계	드론 기체 수배, 항로 조사 및 비행계획 수립, 리스크 분석 및 대책 등 리스크 관리, 인가 신청 절차 대행 등 계획 단계부터 비행까지 실증실험의 운영 전반을 지원	유상
실용화 단계	지자체 및 기업 등이 드론을 일상적으로 운행하기 위한 기체 및 기체 사용에 관한 노하우, 운행 시 필요한 풍력계측 장치, 운행관리시스템 등을 제공함	유상