

# 일본 소액단기보험시장 최근 실적 동향

## 1. 2022년도 실적 동향

- (실적 개요) 일본 소액단기업계는 2022년도 보유계약과 수입보험료가 전년 대비 각각 3, 5% 증가하는 등 양호한 실적을 기록
  - 수입보험료: 1,346억엔(+5%) / 보유계약건수: 1,087만건(+3%)
  - 회사수: 120개사(전년 대비 +5개사) / 모집인수 301,000명(+18,000명)

[표1] 2022년도 결산 소액단기보험시장 주요 결산 지표

	보유계약			수입보험료		
	건수	비중	증가율	보험료	비중	증가율
합계 (총 120개사)	1,087만건	100%	3%	1,346억엔	100%	5%
가재보험 (52개사)	873만건	80%	4%	873억엔	65%	5%
생명/의료보험 (32개사)	55만건	5%	-23%	180억엔	13%	12%
펫보험 (9개사)	60만건	6%	-15%	176억엔	13%	-10%
비용보험 및 기타(27개사)	98만건	9%	30%	115억엔	9%	28%

\* 출처: 일본소액단기보험협회(2023.07.06.), 『2022년도 소액단기보험업계 결산 현황』

- (상품 구성) 압도적 비중을 차지하는 가재보험(80%)\*을 필두로 펫보험(6%), 생명·의료보험(5%), 비용보험 및 기타(9%)\*\*로 구성

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

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

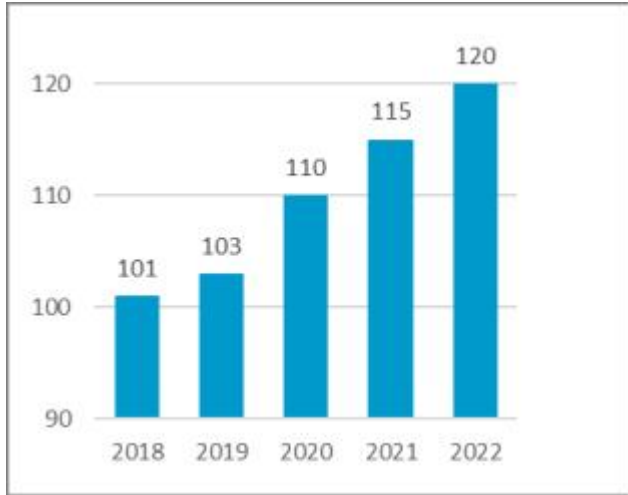
1) 부동산 관련업은 손해보험대리점으로서 주택화재보험, 가재보험을 판매해 온 경험과 노하우를 살려 소액단기보험시장에 진출하여 시장을 장악함

- 수입보험료 기준: 가재보험(65%), 펫보험(13%), 생명·의료(13%) 등
  - 펫보험은 꾸준히 성장 중이나, 수보가 일정 규모(연간 50억엔)를 초과하여 손해보험사로 전환된 경우 실적 집계대상에서 제외되므로 전년 대비 감소로 나타나는 경우가 있음
    - 2022년 펫보험사 1개사의 손보사 전환으로 수입보험료 10% 감소
  - 생명/의료보험 보유계약이 큰 폭으로 감소(-23%)한 것은 전년도 코로나로 인한 의료보험 가입 급증에 따른 기저효과
    - 2021년도 생명/의료보험 보유계약건수 증가율: 57%
  - 2022년에는 비용보험/기타\*의 보유계약이 약 30% 증가세를 보이며 실적 호조세가 두드러짐
    - 이는 소액단기보험업 특성상 시시각각 변화하는 사회 트렌드와 니즈를 즉각 반영한 상품 개발과 신규 진입이 활발한데 이러한 트렌드 반영상품은 통상 비용보험/기타보험으로 구분되기 때문임
- \* 자전거보험, 괴롭힘 방지 보험, 결혼식 비용보험, 고독사보험, 스토키 방지보험 등

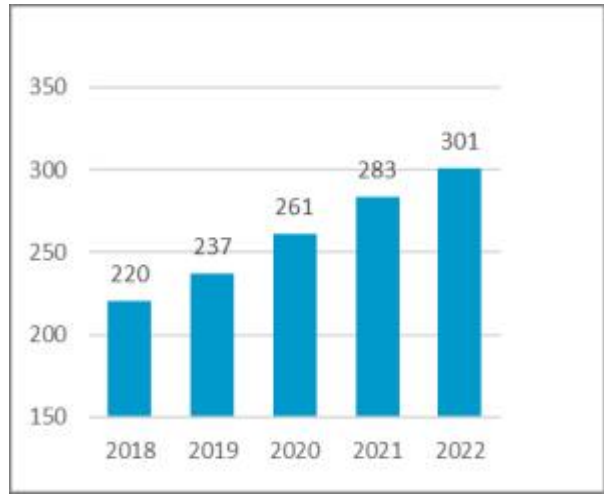
[그림1] 스토키대책 종합보험 이미지



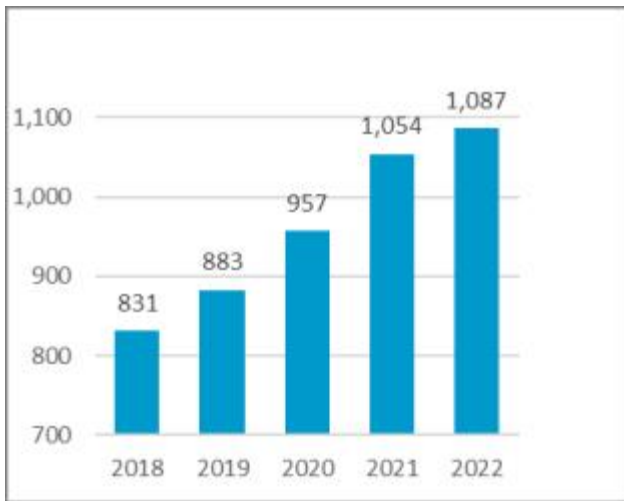
소액단기보험회사수 (개사)



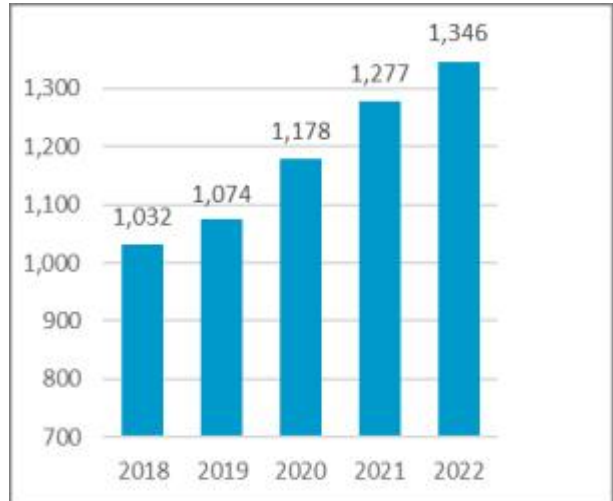
소액단기보험 모집인 (천명)



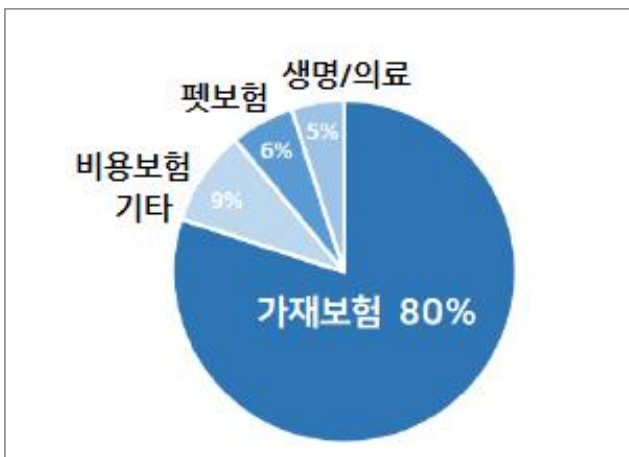
보유계약건수 (만건)



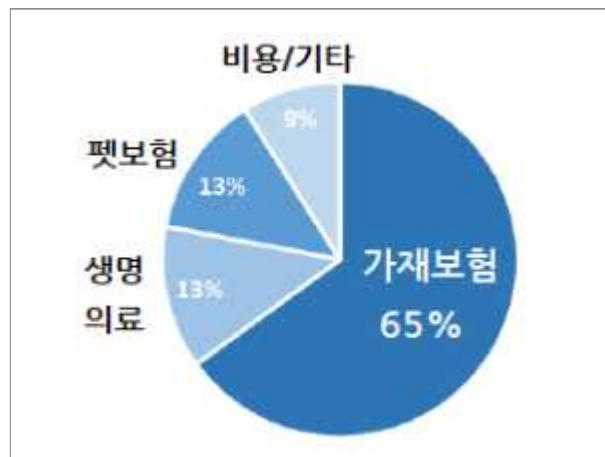
수입보험료 (억엔)



상품 구성비 (건수 기준)



상품 구성비 (보험료 기준)



\* 출처: 일본소액단기보험협회(2023.7.6.), 『2022년도 소액단기보험업계 결산 현황』

## 2. 과거 실적 규모 및 신규 진입 동향

- (성장 추세) 소액단기보험업이 생긴 2006년 이래 보유계약 건수& 수입보험료 모두 전년비 10% 전후의 안정된 신장률을 달성하며 꾸준한 성장을 이루어왔음
  - 2018년 회사 수 100개, 수입보험료 1,000억엔을 돌파하며, 매년 수입보험료 연평균 9.6%, 보유계약 연평균 8.5% 성장을 지속한 결과,
  - 2022년에는 2010년 대비 회사 수 1.8배, 모집인 3.2배, 보유계약 건수 2.6배, 수입보험료 2.9배의 규모로 성장함

[표2] 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%
2021	115	283,000	1,054	+10%	1,277	+5%
<b>2022</b>	<b>120</b>	<b>301,000</b>	<b>1,087</b>	<b>+3%</b>	<b>1,346</b>	<b>+5%</b>

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

□ (신규 진입) 최근에는 일본 대형 보험사들의 신규고객 창출 및 신 시장 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

□ (생보사) 대형 생보사들은 MZ세대의 소비트렌드와 포스트 코로나 이후의 비대면 수요에 대응하기 위해, 디지털 전문 보험사 역할을 할 소액단기보험사를 인수하거나 자회사로 설립함

- 대형 생보사들은 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	다이하치생명	다이하치 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. 주요 소액단기보험상품

- (프리랜서 전용 소득보장보험) 대형 생보사 다이이치생명의 자회사로 설립된 다이이치스마트 소액단기보험사는 프리랜서 대상의 단기 소득보장보험을 판매 개시 (2021.07)
  - 주로 20~30대인 프리랜서들은 수입이 불규칙하고 기존 생명보험 가입이 어렵다는 점에 착안하여, 저렴한 보험료로 합리적 보상을 받을 수 있는 소득보장보험을 개발함

[표4] 프리랜서 소득보장보험 보상내용

가입연령	18~69세
보험기간	1년 (최대 10년 갱신 가능)
지급사유	질병·상해로 7일/30일/60일 연속 입원 시 1만엔~10만엔 지급
보험료	* 보험금 10만엔 가정 시 18~39세 기준 500엔

- 헤드헌팅, 구인구직 플랫폼, 결혼 중개 등 프리랜서들이 주로 이용하는 서비스 제공업체들과 제휴하여 판매채널로 활용함으로써 신규고객 창출
  - (독감 위로금 보험) 스미토모생명의 자회사인 아이알 소액단기보험회사는 업계 최초로 독감 전용 보험상품을 개발 (2023년 1월)
    - 모바일 결제서비스 PayPay<sup>2)</sup>와 제휴한 「PayPay보험」 전용상품으로, 저렴한 보험료, 단기 정액보장, 모바일 기반 이라는 특징을 지님
    - (업계 최초 독감 리스크 보상) A형/B형 독감 발생으로 인해 치료 및 약 처방을 받거나 입원을 할 경우 정액의 보험금\*을 지급
      - 월 보험료는 250엔~1,090엔이며 월 단위 가입이 가능
- \* 치료보험금: A형/B형 독감 진단 및 치료제 처방 시, 3/7/10천엔 중 선택  
 입원보험금: A형/B형 독감 치료를 목적으로 1박 2일 이상 입원 시 일률 3만엔

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

□ (결혼식 종합보험) 아소시아 소액단기보험회사는 불가피한 결혼식 취소나 결혼식 당일의 각종 사고를 보상하는 보험을 개발

- 2011년 동일본대지진을 계기로, 불가피한 상황으로 결혼식 취소 시 이로 인한 손해를 보상하는 보험에 대한 니즈가 확대되었으며, 2020년 코로나를 겪으며 결혼식 취소비용 보상에 대한 관심이 한층 확대

\* 신랑/신부의 코로나 확진으로 인한 결혼식 취소도 지급 대상

[표5] 결혼식 종합보험 보상내용

	지급사유 <sup>1)</sup>	보상한도
보장 개시일 ~ 결혼식 당일	신랑/신부 또는 신랑/신부의 부모/자녀/형제자매의 사망	150/500/850만엔 보험료 16/36/56천엔
	신랑/신부 또는 신랑/신부의 부모/자녀의 상해/질병에 의한 7일 이상의 입원 결혼식 당일 신랑/신부의 입원 중, 또는 상해/질병의 요양을 목적으로 한 자가격리 (단, 코로나로 인한 입원/자가격리 시 보상한도 50/100/150만엔)	
	화재/폭발/풍수해/눈/지진 등으로 신랑/신부의 가옥/가재에 손해 발생 시 폭우/대설/태풍/쓰나미 등을 원인으로 결혼식 중지 시	50만엔
	결혼식장의 파손/오손 시 '수리비용보험금' 지급	100만엔 <sup>2)</sup>
결혼식 당일	대여의상 파손/오손 시 '수리비용보험금' 지급	30만엔 <sup>2)</sup>
	하객이 응급후송 되었을 때 '하객 응급후송 위로비용보험금' 지급	1명당 1만엔(정액)
	신랑/신부가 결혼식 당일에 입원했을 때	1명당 10만엔(정액)

1) 면책기간은 30일 2) 자기부담금은 3만엔 (56천엔 플랜의 경우 자기부담금 없음)

□ (스토커 대책 종합보험) 아소시아 소액단기보험회사는 스토킹 위협을 느끼는 여성을 대상으로 스토커 방지에 필요한 비용을 보상하고 서비스를 제공하는 단기보험을 출시함

- 보안/경비업체(Alsok)과의 제휴를 통해 해당업체의 서비스 이용 비용을 한도 내에서 지급하는 구조

[표1] 스토커 대책 종합보험 보상내용

보상 종류	지급사유	보상한도 금액/기간
스토커 경비비용 보험금	24시간 보안서비스/경호서비스 비용 보상	240만엔 / 12개월
모바일 보안 비용 보험금	24시간 ALSOK의 모바일 보안 단말 이용료를 보상	6만엔 / 12개월
스토커 대책 비용 보험금	ALSOK의 보안용품 구입비용 및 서비스 이용료 : 방범카메라, 도청기, 홈시큐리티, 센서라이트, 보조자물쇠 등	20만엔
일시 피난비용 보험금	스토커를 피해 일시적으로 호텔 등에 숙박 시 숙박비용을 보상	1박 1만엔 (~14박)
이사비용 보험금	스토커 위협으로 인해 이사 시 이사비용을 보상	40만엔

\* 출처: 아소시아 소액단기보험회사 홈페이지