

보험사의 헬스케어 진출 의의와 전략

홍석철

서울대 경제학부 / 건강금융연구센터

2021. 2. 4.

보험업권 헬스케어 활성화 TF

헬스케어 패러다임 변화와 보험업의 미래

의료비의 효율적 관리 필요성 증대

국가 의료비 지출 증가

경상의료비 증가

- 2019년 우리나라의 경상의료비 총액은 154조원 (GDP 대비 8% 수준)
- 한국의 GDP대비 경상의료비 비중은 지속적으로 증가하는 가운데 최근 10년간 연평균 증가율은 6.2%로 OECD 평균 (2.9%) 대비 매우 높은 증가속도를 보임

의료비 지출 증가 요인

인구 고령화

- 지난 10년간 우리나라의 인구고령화는 전체 의료비 증가의 30%정도를 설명
- 질환의 유병률은 연령에 따라 증가하기 때문에 인구고령화에 따른 의료비 증가는 필연적 일 수 있음.

만성질환 유병률 증가

- 당뇨병, 고지혈 등 건강행태와 관련된 만성질환의 유병률이 지속적으로 증가하고 있음.
- 2018년 기준 30세 이상 당뇨병 유병률은 10.4%로 약 500만 명 수준이며, 당뇨병 고위험군을 포함하면 약 1000만 명으로 추산 (2018 국민건강통계)

효과적이고
효율적인 대응
필요

헬스케어 산업 활성화와 보험업의 기대 역할 변화

헬스케어 패러다임의 변화

- 사후적인 치료 중심에서 사전적 예방을 위한 건강관리
- 디지털 혁신에 기반한 진단과 치료, 건강관리의 정교화와 개인화

헬스케어 산업 활성화

- 기존의 전통적인 헬스케어 시장참여자(의료기관, 약국, 제약사 등) 이외의 비전통적 참여자들의 적극적인 참여를 통한 헬스케어 산업활성화와 헬스케어 서비스 공급확대
- 비전통적 사업자들의 적극적인 시장참여를 유도하고 총괄할 수 있는 핵심 주체 필요

보험업의 적극적 역할과 영역 확장

- 헬스케어는 생애에 걸친 건강 리스크 관리가 핵심이며 개인의 생애리스크를 관리하고 보장하는 보험업과 밀접한 연관성 존재
- 전통적인 의료서비스의 비용지불자로서 보험사는 헬스케어 산업 활성화에 중심적인 역할 수행 기대
- 보험사의 헬스케어 산업 참여는 개별 보험사의 경영성과 개선 및 신규 산업 진출의 의미에서 그치지 않고 국민의료비 지출의 효율화, 국민건강증진에 기여하고 나아가 국가 성장동력의 기틀을 마련

헬스케어는 보험업의 영역인가?_(1)

외부 환경변화로 인해 헬스케어 산업은 보험업의 핵심 사업영역으로 부각될 것임.

1

보험업의
전통적인 역할

- 개인이 직면한 리스크 (사망,질병,상해 등)로 인해 발생 하는 손실을 보장
- 전통적 보험의 손실 보장 역할은 개인이 직면한 불확실성이 크고 리스크에 대한 예측이 어려울 수록 중요

“인구고령화가 심화되고 개인이 직면하는 사망위험의 불확실성이 낮아질수록 생명보험에 대한 수요 감소”

2

국민이 직면한
건강 리스크
환경변화

- 사망위험은 낮아졌지만, 수명연장에 따라 건강과 장수 리스크의 불확실성은 오히려 증가
- 개인의 건강과 장수 리스크의 관리에 대한 사회적 수요는 증가할 것으로 예상

“사망보장이 아닌 만성질환을 포함한 질병에 의한 손실(의료비) 보장과 건강수명 관리에 대한 국민적 수요는 증가”

건강 관련 보험의 새로운 영역

“

앞으로 보험의 역할은 리스크에 따른 손실의 사후적인 보장 영역을 넘어 사전적이고 보다 적극적인 리스크 관리로 보험업의 역할이 확장되어야 함.

”

헬스케어는 보험업의 영역인가?_(2)

헬스케어 산업과 보험업은 상호간에 보완적 역할을 수행할 수 있음.

3

보험업에서
헬스케어는
왜 중요한가?

- 개인의 건강은 보험업 전반에 영향을 주는 요인 → 개인의 건강수준은 수명, 소득, 자산 등의 리스크와 밀접한 연관성 존재
- 고객의 건강관리를 통한 건강 리스크 관리는 보험사의 손해율 개선, 지출 효율화를 통한 비용 및 수인성 개선에 중요
- 보험업은 건강리스크 관리의 비용지불자(Payer)로서 헬스케어 산업 전반으로의 진출이 가능하며, 이는 보험업이 주도할 수 있는 영역

“헬스케어 산업은 보험업의 새로운 성장동력으로 작용할 수 있음.”

4

헬스케어 산업에서
보험사는
왜 중요한가?

- 인센티브가 상이한 헬스케어 산업의 다양한 player 들 중 누가 비용지불의 역할을 수행할 것인가?
- 헬스케어 산업활성화와 지속가능한 성장구조 마련을 위해서는 개인의 헬스케어 서비스 이용의 접근성을 높이고, 헬스케어 서비스 제공자에게 적절한 대가가 제공되어야 함.

“헬스케어 산업 활성화에 있어 보험사가 비용 지불자(Payer)로서의 역할을 수행하게 될 것”

“

헬스케어는 보험업의 주된 영역이며 헬스케어 산업활성화 측면에서 보험의 역할은 더욱 확대될 것으로 전망

”

디지털 헬스케어 산업은 새로운 국가 성장동력

정부의 국정과제 목표 달성과 한국판 뉴딜 정책에 부합하는 핵심 사업 분야

1

정부의 100대 국정과제

- [44] 건강보험 보장성 강화 및 예방 중심 건강관리 지원
- [45] 의료 공공성 확보 및 환자 중심 의료서비스 제공
- [34] 고부가 가치 창출 미래형 신사업 발굴 및 육성
- [35] 혁신을 응원하는 창업국가 조성

2

디지털 뉴딜

- 비대면 산업 육성
 - 스마트 의료 및 돌봄 인프라 구축
- 데이터·네트워크·AI 생태계 강화
 - 국민 생활과 밀접한 분야의 데이터 구축·개방·활용

헬스케어 혁신 필요성과 신성장동력의 인식 확산에 따라 제도 변화 본격화

3

非의료 건강관리서비스 가이드라인



이용자를 대면하여 상담 및 교육 등을 제공



App 등 온라인 기반 서비스를 통해 이용자와 제공자 연결



App의 자동화된 추천기능을 활용, 이용자의 자가관리 중심 서비스

[보건복지부]

4

마이데이터(Mydata) 사업

개인 주도 데이터 경제 활성화

- 개인 동의에 따라 기업이 보유한 데이터를 제3자에게 개방
- 금융, 의료, 통신 등의 데이터 개방 시 가치를 창출할 수 있는 모든 분야에 적용



과학기술정보통신부 보도자료

보험사의 디지털 헬스케어 산업 진출 본격적인 가시화

보험사의 비의료 건강관리 사업과 개인의 건강/금융 데이터의 상업적 활용을 허용하는 규제완화 본격화

주요 입법 사항

비의료 건강관리 서비스 가이드라인 (2019년)	건강관리 서비스 규정 <ul style="list-style-type: none"> 건강관리 서비스의 범위와 기준을 명확화 보험회사의 부수업무로 건강관리 서비스 허용 	신용정보법 시행령(2020 년)	개인 비식별 질병정보의 보험업 목적 활용 가능 <ul style="list-style-type: none"> 개인의 질병/의료 정보 비식별, 가명처리 절차 및 외부 자료와의 결합절차 제시 데이터 결합전문기관 선정 (건강보험공단, 심사평가원, 보건산업진흥원)
건강 증진형 보험 상품 가이드 라인 (2019년)	보험사 건강관리 사업 수행 가이드 제공 <ul style="list-style-type: none"> 보험사의 건강관리기기 직접제공, 헬스케어 자회사 소유 허용 (계약자 대상 우선, 일반인 대상 점진적 허용) 건강정보 수집 활용의 법적 근거 마련 예고 	보험업 헬스케어 서비스 활성화 전략 (2020년 12월)	보험사 비의료 서비스 확대 <ul style="list-style-type: none"> 일반 대상 건강관리 서비스 허용 (즉시) 건강관리기기제공 가액을 10만원 이상으로 확대 (2021년 상반기 계획마련) 헬스케어 마이데이터 자회사 허용 (2021년 상반기) 건강증진형 보험상품 가이드라인 법제화 (2021년 상반기)

“보험사의 데이터 기반 디지털 헬스케어 사업 활성화”

보험사 헬스케어
사업 허용과 건강
정보 활용 범위
확대

금융 데이터와
건강데이터를
활용한
융합서비스
가능

보험사의 디지털 혁신과 헬스케어 서비스 시장 진출의 요구 증대

내·외부 환경변화로 보험사는 전통적인 보험업에 더해 디지털과 헬스케어를 통해 고객 생애 전반을 관리하는 새로운 사업영역 발굴의 필요성이 증대됨.

보험업이 직면한 환경변화

주요내용

핵심요구

대응방안

고객의 가치 변화

- [일상관리] 일상적 건강관리가 중요한 화두가 되는 시대
- [생애관리] 현재의 위험 “보장”의 영역을 넘어 고객 생애전반의 건강·재무 리스크에 대한 보장과 총체적 관리 수요 증가

전통적 보험업을 넘어 Lifecare로
영역 확장

비용관리와 수익성 개선

- [의료비] 비급여 중심의 고객 의료비 지속적인 상승
- [IFRS 17] 보장성 보험의 중요성이 증가하고 고객 개인에 대한 적절한 보장설계와 위험관리 역량 고도화 필요성 증대

고객 위험에 대한 사전적 대응과 사후
적 조정을 통한 비용관리 체계 구축

기술기반 혁신

- [디지털역량] 디지털 기술 기반의 편리하고 유용한 상품, 개인화된 서비스 제공의 요구증대
- [디지털경쟁력] 기술기반의 신규 경쟁자들 등장과 새로운 경쟁구도 형성

보험사의 디지털 역량확보와 성공적인
디지털 혁신

정책 변화

- [데이터접근성] 민간보험사의 외부 데이터 접근과 상업적 활용 기회 확대
- [헬스케어] 규제완화로 인해 보험사의 건강관리 대상·범위 확대되고 관련 자회사 소유 규제 등의 점진적 개선

적극적인 신사업영역 발굴 필요성 증
대

디지털 혁신

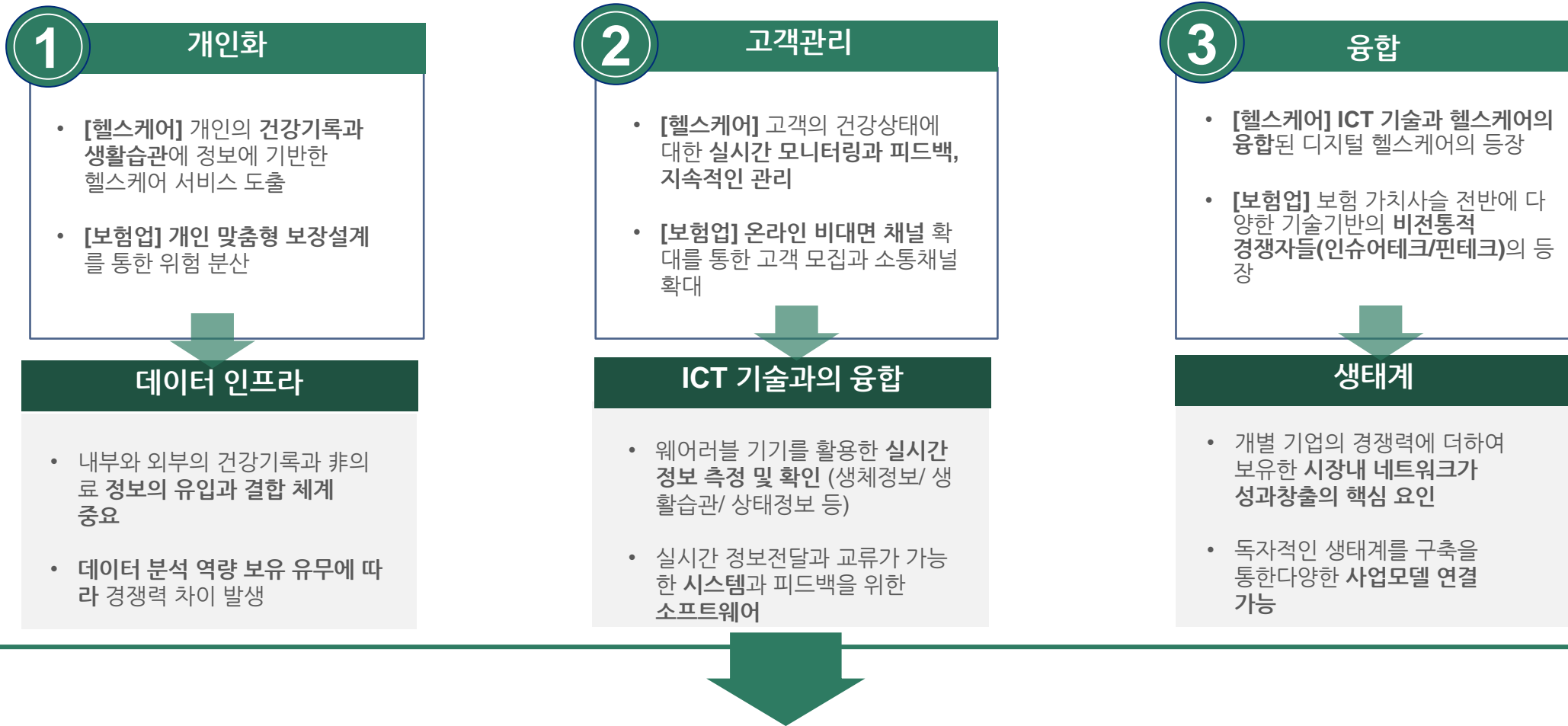
디지털 혁신을 통해
본업의 경쟁력 강화와
혁신서비스의 기반을 마련하고...

헬스케어 서비스

고객의 생애 전반의 잠재
적 위험을 관리하는
Lifecare 기업으로 변모

보험업과 헬스케어의 공통적 특성과 디지털 혁신의 방향

디지털 혁신은 보험사의 헬스케어 서비스 시장 진출에 있어 필수적으로 동반되는 과정이며, 이는 전통적 보험업 고유의 업무영역과 밀접한 연관성 존재



“보험사의 헬스케어 서비스는 단순한 신규 산업 진출이 아닌 본업경쟁력 강화와 디지털 혁신의 일부분으로 간주되어야 함.”

민간보험사의 헬스케어 서비스 시장진출의 의미

헬스케어 서비스는 보험업 인접영역의 장점과 고유한 속성에 기반하여 보험사의 구조적/본질적 고충 해결 가능

1

인접영역의 장점

- 기존 보험업의 고유의 역량 활용가능
 - 기존 보험업 자체적인 고객과 수요층 보유 (상대적으로 낮은 수익 리스크와 마케팅 비용)
 - 고객에 대한 건강/금융 데이터 접근 및 확보의 상대적 수월성
 - 기존 보험업을 통한 고객의 삶에 대한 이해와 장기관계 형성 경험 보유

2

보험업의 디지털 전환

- 융합산업인 헬스케어 서비스는 ICT 기술과 데이터 활용 역량이 필수적
 - 헬스케어 서비스 운영을 통해 디지털 역량과 기술기반 인프라 운영 노하우 축적 가능
 - 축적된 노하우에 기반 보험업 고유의 업무영역과 가치사슬 전반에 디지털 혁신 적용

3

사회적 역할 확대

- 국민을 건강위험으로부터 보호하는 공익적 성격 강화
 - 고객 건강관리를 통한 국민의료비 절감과 직간접적인 국가재정 보호
 - 개인의 의료이용 행태 개선 및 의료자원의 효율적 이용에 기여

4

고객 신뢰도 확보

- 일상적 헬스케어 서비스를 통해 보험업에 대한 고객 신뢰도 확보
 - 보험의 특성상 고객과 보험사의 소통은 주로 고객의 부정적 경험에 기반
 - 헬스케어 서비스를 통해 고객과의 소통빈도를 높임으로써 긍정적 경험에 기반한 소통으로 전환

5

시장선점 및 경쟁력

- 보험사의 헬스케어 사업 진출은 선택적인 것이 아닌 생존을 위해 기본적으로 수행해야 하는 사업
 - 헬스케어 시장규모의 성장과 제도적 진입장벽이 완화 됨에 따라 다수의 보험사들의 경쟁적 진입 예상
 - 보험업 내에서 기술기반 신규 진입자들과 경쟁 불가피

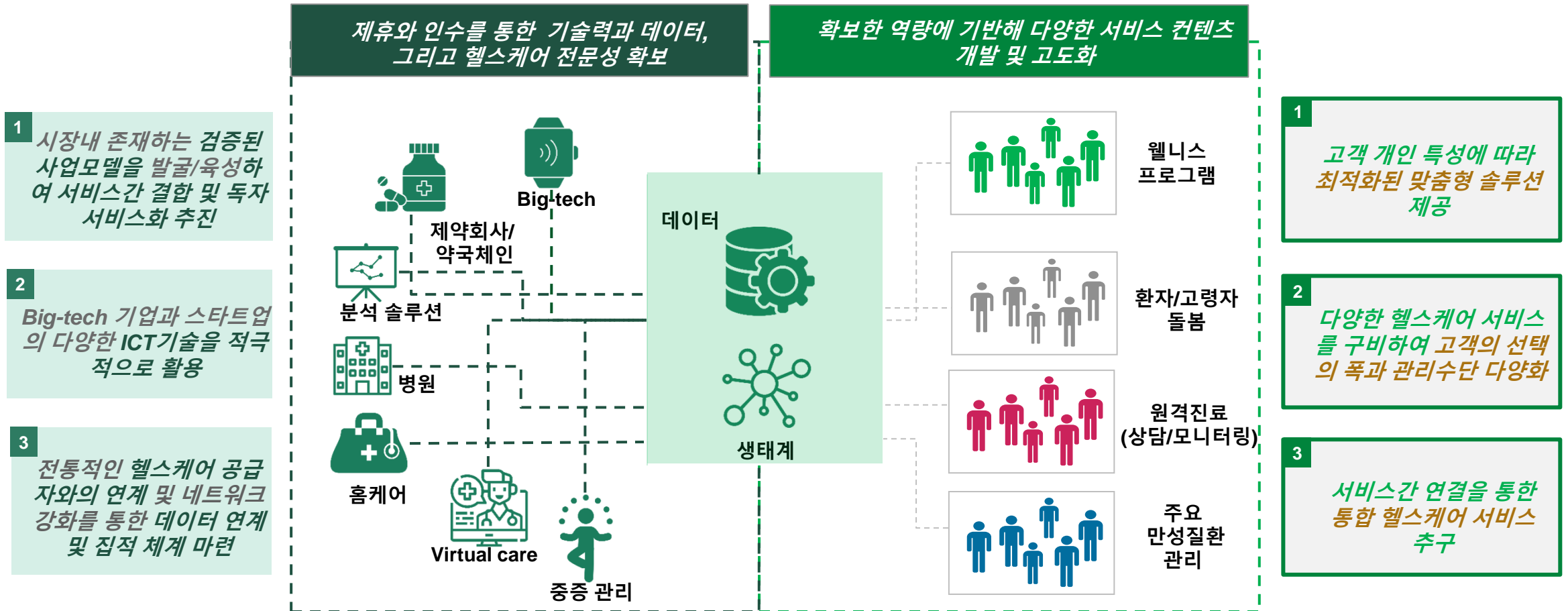
6

고유 업무영역과의 상승효과

- 헬스케어 사업을 통해 축적된 데이터와 분석 역량은 보험업의 주요 핵심 업무영역 (UW/ Claim 등)과 높은 상승효과 창출 가능
 - 축적한 고객 건강데이터 기반 UW와 Claim 정교화 및 신뢰도 개선
 - 유망고객 식별을 통한 고객모집 효율화 / 상품과 서비스 개발 경쟁력과 차별성 확보

해외 민간 보험사 헬스케어 서비스 생태계

해외의 선도보험사들은 전략적 제휴와 인수합병을 통해 헬스케어 역량을 확보하고 독자적인 생태계를 구축을 통해 생태계간 경쟁을 시도함



해외 주요 보험사 헬스케어 서비스 개요

주요 해외 선도보험사의 헬스케어 서비스는 주로 자사 고객 및 보험상품 가입자들을 대상으로 하는 폐쇄형 서비스 방식을 취하고 있으며, 신사업 관점의 헬스케어 서비스 접근 시 일반대중을 대상으로 하는 신사업 방식을 취하는 경우 존재.

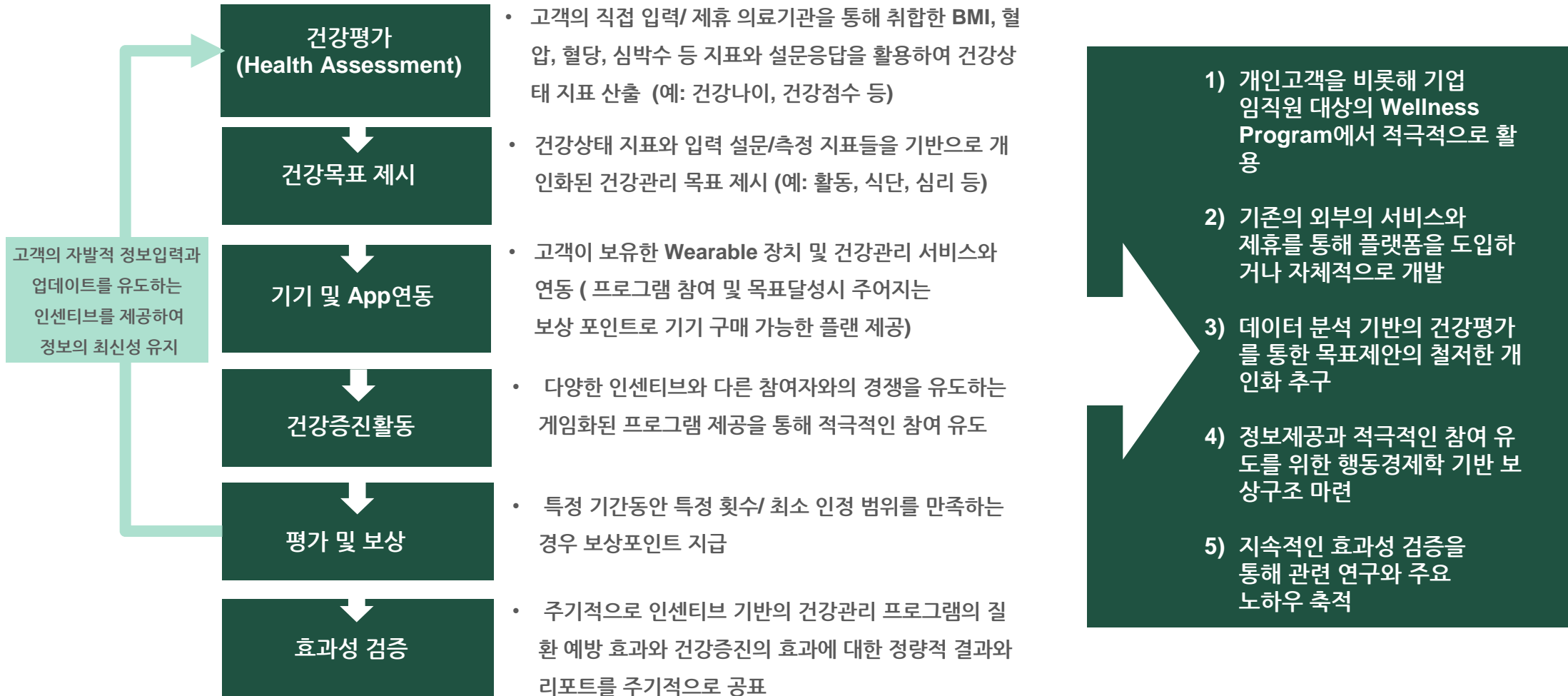
	폐쇄형 서비스 (보험가입자/ 부가서비스 신청 고객)	개방형 서비스 (보험상품 미가입자를 포함하여 제공)
특징	<ul style="list-style-type: none">특정 보험상품의 혜택(Benefit)으로 제공하거나, 특약 가입 및 서비스 신청 시 이용 가능한 헬스케어 서비스보험상품 가격에 포함되어 있거나 추가금액 지불을 통해 이용 가능개인고객 / 기업 가입자(근로자 및 임직원)	<ul style="list-style-type: none">보험상품과 독립적으로 개별 상품방식으로 제공하거나 자회사를 통해 제공 되는 헬스케어 서비스고객과 일반 고객 모두에게 특정 서비스에 대해 과금 구조 존재개인고객 / 기업 가입자(근로자 및 임직원) + 일반

주요 헬스케어 서비스들은 보험상품의 부가서비스로 연계되어 제공되며, 개별 서비스 항목들을 묶어 EAP나 건강증진플랫폼을 통해 서비스를 제공함.

	정보서비스	웰니스(Wellness)	질환/환자 관리	원격 상담
서비스 항목	<ul style="list-style-type: none">개인 진료정보 관리 (예: 진료/치료/처방내역 확인)개인 건강평가 (예: 건강나이/ 증상 체크/위험율 산출)의료이용 정보제공 (예: 의료기관별 예상 의료비, 의사정보, 필요 진료항목, 진료과목 추천)	<ul style="list-style-type: none">건강목표제안개인별 건강 프로그램 설계/제안정신건강/심리/수면 관리식단관리1:1 헬스 코칭	<ul style="list-style-type: none">내원/복약 일정관리간병인 지원질병상황 모니터링자택 돌봄 서비스원격 모니터링만성질환/CI 치료지원	<ul style="list-style-type: none">24시간 응급상담증상 상담심리/전신건강 상담온라인 일반의(GP) 연결 및 처방전 발급2차 소견 제공

참여기반 헬스케어 플랫폼

고객의 적극적인 헬스케어 서비스 참여를 유도하기 위해 다수의 보험사들은 헬스케어 서비스와 참여기반 인센티브 구조를 활용해 고객의 적극적인 참여를 유도 하고 있음.



[사례] UnitedHealth Group® (UHG) 헬스케어 시장 진출 전략

UHG는 기존에 보유한 방대한 양의 데이터와 자회사인 UnitedHealthcare(보험)와 Optum(Health service)을 활용하여 상대적으로 수월한 시장진입

UnitedHealth Group®

A

데이터 인프라 구축

보험업과 의료기관 네트워크를 통해 보유한 광범위한 데이터에 기반한 데이터 인프라 구축

- 보험 청구, 진단기록, 처방, 의약품 복용정보
- 데이터 축적을 위한 인프라 지속적 확장
(예: PatientLikeme 인수)

내재화한 분석 솔루션을 통해 본업 경쟁력을 강화하고 헬스케어 서비스에 적극활용

- 데이터 처리/ 관리 효율화
(예: 텍스트 마이닝/언어분석을 통한 진료기록 DB화 지원 및 의료기록 표준화)
- 데이터 분석을 통한 시사점 도출(질병 패턴분석, 개인 건강 리스크 분석)

데이터와 헬스케어 전문성을 보유한 인력 및 전담 조직 보유

- 약 5천명의 데이터 전담인력 보유
- 데이터 인프라/ 데이터 추출 및 가공/ 분석/ 진료기록 분석 등 업무별 전담 조직 보유

B

자체 생태계 구축 및 독립 사업화

헬스케어 서비스 전담 자회사 OPTUM을 설립하여 자생적인 헬스케어 생태계 구축

- 기존에 UnitedHealth Group(UHC)에서 건강보험 사업 경쟁력 강화를 위해 인수한 회사들을 통합하여 출범
 - UHC를 비롯해 정부기관, 의료기관, 타 보험사가 주요 고객



OPTUM 3개의 사업부문으로 구성되어 있으며 헬스케어 서비스는 **OPTUM Health**에서 전담

**OPTUM
Insight**

데이터 기반 컨설팅, 데이터 관리 및 SW, 분석 솔루션(비용관리, 고객행동 예측 등)

**OPTUM
Health**

의료네트워크 관리, 비대면 의료서비스, 헬스케어 플랫폼(Rally) 운영

**OPTUM
RX**

약제급여관리(PBM) 사업을 통해 처방약 관리 프로그램 운영
-복용관리, 배송, 의약품 정보조회, 약국 검색 등

C

생태계 확장

인수합병과 전략적 제휴를 통한 주요 역량 및 자산의 내재화 추진

vivifyhealth

환자 돌봄 및 관리 플랫폼 운영 스타트업 인수

patientslikeme

환자들의 증상 공유 커뮤니티로 만성질환 희귀병에 이르기까지 환자들이 자발적으로 공유한 질병기록, 의약품 효능, 증상 정보 보유

kaia health

근골격계 질환관리 전문기업으로 모바일 플랫폼 운영

**HEALTH[at]SCALE
TECHNOLOGIES**

환자 대상 최적 치료/복약 등 관리 및 추천하는 AI 기반 솔루션 개발 기업

[사례] UnitedHealthcare_대표 서비스 Rally

UnitedHealthcare(UHC)는 같은 UnitedHealth Group의 자회사인 Rally Health에서 제공하는 RALLY 플랫폼을 보험상품과 밀접하게 연동하여 서비스를 제공함.

서비스 개요

RALLY®



- 2018년 RALLY Health를 UHG가 인수된 후 OPTUM 자회사로 편입되었으며, 이후 UHC의 보험상품의 헬스케어 부가서비스의 대부분을 RALLY Health 서비스 콘텐츠를 통해 제공하고 있음.
- RALLY는 기업과 직장보험 가입자 대상의 서비스를 중심으로 제공하고 있으며, UHC 이외의 타 기업과 보험사, 의료기관 고객들을 대상으로 하는 B2B2C 형태로 서비스를 개별 고객에게 제공함.
- **2019년 기준 450만명**이 Rally Program을 통해 Wellness Program에 참여하고 있음.
- 출시 이후 2020년까지 **15억 달러**의 보상 코인 지급

서비스 내용

1. Wellness 솔루션

- 금연과 다이어트 솔루션
- 운동습관 코칭
- 만성질환 관리
- 수면습관 관리
- 정신/심리건강 관리 (EAP 프로그램 연동)

2. Care 솔루션 (고객 의사결정 지원서비스)

- 의료기관 매칭 서비스를 통해 비용-효율적인 의료 이용 유도
(의료기관의 평가, 리뷰, 랭킹 정보 등을 제공)
- 의료비용 정보
(본인의 건강보험에서 본인 부담금 산정, 의료기관별 의료비용 예측 서비스)
- 입내원 일정 관리
- 원격방문 서비스 (Virtual visit)
가벼운 증상에 대하여 상담이 가능하며, UHC와 보험 상품과 연계된 경우 처방전 발급가능

보상(Reward) 프로그램

3. 보상 프로그램

- 주요 측정지표 BMI, 혈당, 혈압 정보와 설문 정보 등을 기반으로 **Rally Age** 산출
- 산출된 **Rally Age** 기반 활동(Move) 식습관(Eat), 정신건강(Feel), 치료(Care)의 영역에서 개인화된 목표를 제안
- 고객의 건강활동을 추적하기 위해 Wearable 장치와 Rally app 간의 연동이 필수적이며 **Wearable device**를 선구매하고 이후 **Rally Coin**으로 납부하는 구매프로그램을 동시에 제공함.
- 각 영역별 제안된 목표를 특정 기준에 부합하게 4주 이내에 달성하는 경우 그 보상으로 코인을 지급.
- 정기적인 고객의 건강정보 업데이트와 건강변화를 추적하기 위해 측정지표 업데이트시 이에 대한 **Rally Coin**으로 보상을 하고 있음.
- 고객의 적극적인 참여를 유도하기 위해 헬스케어 서비스를 게이미피케이션 하여 다른 이용자와의 경쟁하는 프로그램을 제공하며 승리 시 Rally 코인을 지급

해외 민간 보험사 헬스케어 서비스 성공요인

미국을 중심으로 주요 선도 대형 보험사들은 종합 헬스케어 기업으로 변모하고 있으며, 다수의 성공사례들을 만들어 냄.
제공하는 서비스의 내용에는 큰 차이가 없으나 보험사의 내부의 **데이터 역량**과 **외부 연계에 따른 콘텐츠의 차별성**은 존재함.



국내 민간보험사 헬스케어 현황 진단

국내의 보험사들이 헬스케어 시장 진입 중이나, 헬스케어를 부수적인 서비스나 사업 관점에서 접근하는 형식적 수준으로 서비스 차별성 및 자체 사업성은 부족한 상황

당면과제	보험사간 서비스의 차별성 확보 어려움
<p><u>(1) 단순 마케팅/영업 목적의 건강관리 서비스로 서비스 관점의 근본적 차별성 부재</u></p> <ul style="list-style-type: none">대부분 기존에 출시된 헬스케어 서비스 사업자들의 프로그램을 단순 제휴를 통해 제공하는 방식으로 고객의 입장에서 무차별적해외의 경우 기존에 존재하던 헬스케어 시장의 수요와 다양한 시장 참여기업이 존재했지만 국내에는 제휴 기업 선택의 범위가 협소함.	
<p><u>(2) 서비스 차별화 부재로 인해 서비스 경쟁력 확보에 어려움이 존재하며, 기존 고객 중심의 서비스 제공 중심으로 일반고객으로의 서비스 범위 확장성은 제한적</u></p> <ul style="list-style-type: none">공보험 중심의 의료보험 시장에서 개인의 추가적인 헬스케어 서비스 이용의 지불용의는 낮음.	
<p><u>(3) 고객 engagement 및 행동 변화를 유도할 매커니즘이 상대적으로 약하고 효과성 검증사례 부재</u></p> <ul style="list-style-type: none">고객 분석에 기반한 개인화된 서비스 제공이 어려움효과성과 비용-효율성을 검증하기 위한 유효 고객 수와 관련 데이터 확보 어려움.	

원인	국내 헬스케어 산업의 내재적 특성
<p>[규제] 인가 사업인 보험업의 특성상 업의 확장 측면에서 제한이 존재하며, 보험사가 제공할 수 있는 서비스 수단의 제약이 존재함.</p> <ul style="list-style-type: none">국내에는 규제 점차 완화될 조짐을 보이고 있으나 개선의 내용과 그 시기적 불확실성 존재함.	
<p>[수익성] 공보험 주도의 보험시장에서 개인의 헬스케어 서비스에 대한 지불용의는 낮고, 이로 인해 수익성과 효과성 측면 검증 어려움.</p> <ul style="list-style-type: none">보험사의 헬스케어 서비스의 효과성 등에 대한 검증과 지불용의를 높일 수 있는 콘텐츠 발굴 및 개발 필요	
<p>[데이터 역량] 데이터의 집적/유효성/최신성 유지와 활용 전략 부재</p> <ul style="list-style-type: none">데이터 분석역량 부재로 개인화된 對고객 상품 및 서비스 개발에 어려움 존재고객을 다차원적으로 분석하기 위한 건강-금융 정보를 포함한 데이터 전략자산 마련 필요	

현재 국내 보험사 헬스케어 시장현황과 제도적 환경변화를 고려할 때 가능한 추진 전략

[전략 1] 데이터 기반 역량 강화를 통한 보험업 본업의 경쟁력 강화

향후 시장 환경과 제도 변화와 무관하게 추가적인 가치창출 가능

- 현재의 제도적 제약하에서 수익성 및 경쟁력 확보 가능
- 향후 헬스케어 산업이 고도화됨에 따라 데이터 창구 확대 및 보험 외 건강관리 영역으로의 확장 용이

보험사 헬스케어 서비스 진출을 위한 핵심역량을 선제적으로 준비

- 인프라 구축, 데이터 집적 및 외부데이터 연계에 상당한 기간이 소요가 되는 만큼 선제적 투자 필요
- 향후 개인맞춤형 건강/금융 상품 경쟁력 및 차별성 확보를 위한 핵심 수단

“ 보험업 경쟁력 지속확보를 위한 필수적 옵션

[전략 2] 허가 범위내 건강서비스 출시 및 Data 역량 기반 별도 사업화

확보한 데이터 역량을 사업화하여 추가 수익원 확보 및 사업영역 확대

- [전략 1]의 고도화시 고려 가능한 영역
- 고객 건강정보, 행동, 계열사 정보 등 장기간 집적한 데이터 베이스의 수익사업 선점

제도적 허가범위 하에서 건강관리 서비스 확대 제공을 통한 재무적 타당성, 수익성, 효과성 검증

- 효과성 검증을 통한 사회적 인식제고
- 재무적 타당성과 수익성 검증에 기반하여 헬스케어 서비스 진출 방향성 마련

“ 국내 시장에서는 일부 시도 중

[전략 3] 고객 생애 건강 전반을 관리하는 헬스케어 플랫폼 및 생태계 구축

높은 잠재력인 있지만 현재는 제한적이며 향후 규제완화와 [전략 1] 고도화, [전략 2] 검증을 통해 추진필요

- 규제완화를 전제하여 헬스케어 생태계 참여자로서 ICT 플랫폼, 빅테크 사업자 등과 연계한 생태계 추진.
- 향후 원격의료 플랫폼, 의료기관 추천, 다양한 제휴를 통한 기존의 헬스케어 사업분야 등 미개척 영역 진출

“ 모호한 가이드라인, 제휴 및 연계 가능한 기업제한으로 인해 불확실성 존재하지만 주요 금융사, 의료기관, 빅테크 중심으로 플랫폼 구축 시도 중

단기 전략

보험사들의 내부자료의 점검과 외부자료와의 결합을 적극적으로 추진하여 데이터 전략 자산을 우선적으로 확보하고, 이를 기반으로 본업 경쟁력 강화와 향후의 헬스케어 시장 진출 준비 필요.

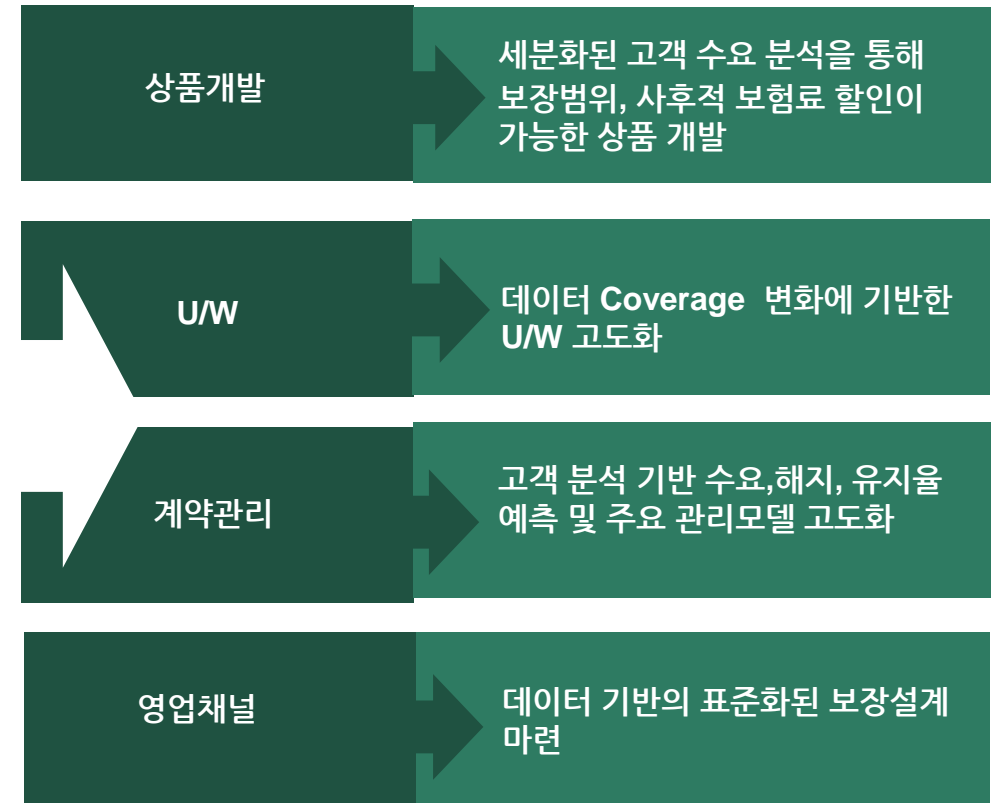
보험사 데이터 이슈

- 1** • UW 수집하는 건강데이터 범위가 제한적일 수 있음.
- 2** • 보험금 지급에 필수적인 정보는 모두 축적하는 경향이 있지만, 해당 보험사가 취급하는 담보에 대해서 국한되어 있음.
- 3** • UW과정에서 고객의 자발적 고지에 의해 수집되어 정보의 신뢰도 측면에서 문제가 있음.
- 4** • UW 에서 일회성으로 수집된 후 클레임/고객관리에서 정보의 지속적인 업데이트 미흡
- 5** • 정책적으로 외부 건강정보 이용과 활성화가 기대되고 있지만, 구체적인 결합 및 이용을 위한 데이터 범위와 수준, 계획 부재

데이터 역량 강화



업무영역 고도화



중장기 전략

헬스케어로의 사업영역 확장은 많은 비용과 규제의 불확실성이 존재하므로 보험업에 필수적인 영역에서 인접영역으로 점진적으로 확장해 나갈 필요가 있음.

