

## IV. 결론 및 시사점

- 현재의 제도와 상품개발 전략으로는 보험가입자 구조가 30~40대 위주의 구조를 벗어나지 못할 것이며 이는 고연령층 인구가 증가하는 인구구조 변화에 부합하지 못하는 것임.
  - 이것은 보험회사가 인구구조 변화로 인해 새롭게 등장한 고연령층에서 수익을 창출하지 못하는 것을 의미하며 더 나아가 이들에게 보험 혜택을 충분히 공급하지 못하는 것을 의미함.
  - 인구구조 변화는 보험산업 흐름을 바꾸는 것으로 이에 대한 적극적인 대처가 요구됨.
- 고연령층을 위한 상품개발은 통계부족과 높은 리스크로 어려움이 많아 최근까지 보험회사들이 소극적이었으나 인구구조 변화를 고려할 때 고연령층 시장 확대는 필연적임.
  - 보험회사들은 고연령층 대상으로 상품을 판매한 경험이 없었으며 보유 계약이 고연령층에 도달한 경우도 적어 충분한 경험통계가 축적되지 못함으로써 효율 산출에 어려움을 겪고 있음.
    - 연령이 높아질수록 질병이 많이 발생하는 특성으로 인해 보험리스크가 높으나 이에 대한 충분한 안전할증이 보장되지 않으므로 상품수익성 확보에 어려움이 있기 때문임.

- 그러나 향후 고령화되는 인구구조 변화를 고려할 때 보험산업 성장을 유지하기 위한 고연령층 시장 확대는 반드시 필요할 것으로 보임.
- 보험회사들은 고연령층 니즈에 맞는 다양한 상품을 개발하여 고연령층에 대한 사회안전망 역할을 수행하여야 함.
    - 의료기술 발달 등으로 앞으로의 고연령층은 새로운 사회계층이 될 것이며 이들의 새로운 니즈를 파악하여 상품개발에 적극적으로 활용할 필요가 있음.
    - 지속적인 경험통계 축적을 통하여 합리적인 가격으로 상품을 공급하도록 노력하여야 함.
- 감독당국은 고연령층을 위한 상품개발이 원활히 이루어지도록 관련 감독제도에 대한 검토가 필요함.
    - 수요가 존재하는데 규제로 인해서 공급이 충분히 되지 못하는 일이 없도록 관련 규제 개선이 요구됨.
    - 통계부족으로 인한 리스크와 향후 변동성 리스크를 위한 안전할증의 자율적 결정이 시급함.