Ⅲ 반려동물보험 활성화 방안

1. 경영과제

○ 보험회사는 동물병원과 네트워크를 형성하여 진료비 협상 및 합리적인 의료이용을 유도하고, 손해율을 관리할 수 있음

- 진료체계 및 진료비 표준화는 실현되기까지 상당한 시간이 소요될 수 있으므로, 보험회사는 동물병원과의 제휴 또는 경영지원을 통해 네트워크를 형성하는 방안을 일차적으로 고려해 볼 수 있음
  - 보험회사는 동물병원의 네트워크 편입 유인을 제공할 필요가 있으며, 이때 국내에서는 수의사법상 알선행위 금지[22] 및 공정거래법상 카르텔 금지에 저촉될 우려가 없도록 주의해야 함
  - 동물병원과의 네트워크 구축 시 과잉진료 및 부정청구가 확인되는 동물병원과는 제휴계약을 해지하거나 갱신계약을 체결하지 않음으로써 의료공급자의 도덕적 해이를 통제할 수 있음

○ 보험회사는 번들형, 정액형 등 다양한 반려동물보험 상품을 개발하고 부가서비스를 제공함으로써 소비자의 다양한 요구에 대응할 필요가 있음

- 반려동물의 연령, 품종 등에 따라 보장범위, 보험료 등을 다양화하여 다양한 소비자의 요구를 충족할 수 있도록 보장을 세분화할 필요가 있음
- 반려인과 반려동물을 함께 보장하는 번들형 상품 혹은 반려동물 진료빈도가 높은 특정 질병에 대한 수술이나 약관상 보상하지 않는 손해 일부를 보장하는 정액형 상품 개발을 검토할 수 있음
- 보험상품과 반려동물 헬스케어를 결합하여 제공하거나 반려동물의 건강증진 활동에 따른 리워드를 제공함으로써 보험상품 소구력을 제고하고 진료비 절감을 유인할 수 있음
- 반려동물 원격 건강 상담 및 행동교정·상담(Pet Behavior Counsellor), 외출 중 반려동물 모니터링·원격케어, 반려동물 케어 시설 등 다양한 부가서비스를 보험상품과 결합하여 제공할 수 있음

○ 반려동물보험의 가입률 및 소비자 접근성 제고를 위해 판매 채널을 다변화하고, 가입 상담을 통해 소비자에 대한 홍보를 강화할 필요가 있음

- 현재 반려동물보험의 주요 판매 채널은 설계사 채널이나, 애견샵, CM(Cyber Marketing) 채널 등 다양한 판매채널로 확대할 필요가 있음

---

22) 수의사법 시행령 제20조의2(과잉진료행위 등) 제5항에 의거 다른 동물병원을 이용하려는 동물의 소유자 또는 관리자를 자신이 종사하거나 개설한 동물병원으로 유인하거나 유인하게 하는 행위는 금지됨

- 반려동물 분양 시 보험가입 상담이 가능하도록 애견샵 채널 확보가 필요하며, 사업비가 작은 CM 채널을 통해 보험료 부담이 낮은 상품을 공급할 필요가 있음

• 소비자의 효율적인 상품 비교 및 반려동물에 대한 투자를 아끼지 않는 젊은 세대[23]의 접근성을 제고하기 위해 디지털 플랫폼 이용을 검토할 수 있음

- 금융 플랫폼을 통해 소비자는 보험회사별 상품별 담보범위, 자기부담금, 면책기간 등을 쉽게 비교할 수 있고, 손쉬운 보험가입과 보험금 청구가 가능함

2. 정책과제

○ 당국은 반려동물등록제를 개선하여 등록률을 제고하고, 양육 비중이 높은 반려묘도 등록시스템 내 관리 대상으로 편입시킬 필요가 있음

• 내장형 무선식별장치에 대한 부작용 우려로 실효성 있는 동물등록이 저조한 가운데,[24] 그 대안으로 반려견의 코주름을 이용한 비문(鼻紋)인식이나 홍채인식, DNA인식 등이 제시됨

- 현재 시범사업 중인 반려동물 안면·비문인식 등록제도의 실효성을 분석하고, 동물보호법 시행규칙 개정을 통해 생체인증을 통한 동물등록 허용을 확대 적용할 수 있음

• 동물등록·관리시스템의 미비점을 정비하고, 동물병원에서 반려동물 개체식별이 원활히 이루어질 수 있도록 동물등록정보조회서비스(API)의 인프라를 확충할 필요가 있음

- 반려견 중복등록을 방지할 수 있는 제도를 마련하고, 기등록된 반려동물의 유실, 사망 관리를 활성화하여 동물등록제도의 실효성을 제고할 필요가 있음

○ 진료체계 표준화와 진료기록부 발급 의무화를 통해 반려동물 진료기록에 대한 관리를 강화할 필요가 있으며, 더 나아가 표준수가제 도입 가능성을 검토할 수 있음

• 동물병원별로 상이한 질병명·진료행위의 명칭·코드를 표준화하고 이를 동물병원이 의무적으로 사용하도록 법·제도 개선이 필요함

- 각기 다른 진료용어와 진료표준절차를 통일하여 동물병원이 표준화된 분류체계를 작성·고시하도록 함으로써 소비자가 진료비를 비교·선택할 수 있는 기반을 마련해야 함

• 동물병원 이용자의 알권리를 보장하고 동물병원의 과잉진료 가능성을 사전에 차단하기 위하여 진료기록부 발급을 의무화하는 수의사법 개정이 필요함

- 특히 진료기록부 작성 시 질병명, 치료방법 등 진료내역을 명확히 확인할 수 있도록 별도의 진료기록부 양식이 필요함

---

23) 엠브레인 트렌드모니터(2019)

24) 김현중·이정민·이형용(2019)

- 최종적으로는 표준수가제 도입을 검토해 볼 수 있으며, 현실성 있는 표준수가제 도입을 위해서는 양질의 진료통계가 집적된 이후, 연구용역을 통한 다양한 쟁점 검토와 수의업계의 의견 반영 과정이 수반되어야 함
  - 독일은 GOT(수의사를 위한 수가제도)에 의거 진료비 하한선의 3배 이상의 진료비 청구가 금지됨[25]

○ 당국은 반려동물보험 청구전산화를 도입하여 보험회사의 합리적인 보험금 지급심사를 유도하고 소비자의 보험금 청구 편의성을 향상시킬 수 있음

- 청구전산화 시스템이 도입되면 진료내역 정보가 부실한 종이 영수증 대신 동물병원 전자차트(EMR) 기록을 보험회사가 전송받을 수 있기 때문에 합리적인 보험금 심사가 가능함
- 진료기록부 작성과 제공에 대한 수의업계의 거부감을 해소하고 시장 참여를 독려하기 위해 청구전산화 시행 준비단계에서 수의업계 등 이해관계자의 의견을 수렴하는 과정이 필요함
  - 보험회사는 수의사 등 전문 인력과 손해사정의 합리적인 기준 및 투명성을 확보하여 청구전산화가 보험금 지급거절의 불합리한 근거로 활용될 우려를 불식시킬 필요가 있음

○ 반려동물의 생애주기(Life Cycle)를 고려하여 건강 위험요소를 분석하고, 이에 맞는 건강관리 지침 등을 마련할 필요가 있음

- 반려동물의 종, 성별 및 생애주기별 주요 질환을 분석하는 연구용역을 수행하고, 이를 토대로 반려동물 예방의료(Preventive Healthcare), 치아관리(Dental Care), 행동관리(Behavior Management), 영양평가(Nutritional Assessment), 생애주기(Life Cycle) 등의 가이드라인을 제시할 필요가 있음
  - 미국의 경우 동물병원협회와 수의사회가 국가 차원에서 반려동물의 연령대와 질환별로 건강을 관리하고 있음[26]
  - 반려동물의 질환 특성은 국가마다 다르며, 국내 반려동물에 맞는 건강관리 지침 마련을 위해서는 동물병원 전자차트 데이터의 집적 및 관리가 전제되어야 함[27]
- 반려동물의 생애주기별로 사전적·예방적 건강관리가 이루어진다면 동물병원 진료비 절감에 도움이 되고, 보험회사는 반려동물 건강관리 지침을 참고하여 다양한 보험 상품 및 서비스를 개발할 수 있을 것임

○ 아울러 소액단기전문 보험업을 활성화하여 다양한 플레이어의 반려동물보험시장 진입을 유인하고 경쟁을 촉진할 필요가 있음

- 반려동물보험을 취급하는 소액단기보험회사의 활성화를 위하여 보험기간을 현행 1년에서 2~3년으로 연장하고, 연간 총수입보험료(500억 원) 한도를 확대하는 방안을 고려해 볼 수 있음
  - 일본은 2005년 보험업법 개정을 통해 소액단기보험업이 안정적으로 성장하였으며, 보험기간은 2년 이내로 생명보험과 손해보험 겸업이 가능함
  - 보험기간 연장 및 연간 총수입보험료 한도 확대를 고려할 경우, 소액단기보험의 특성을 감안하되 자본금 요건을 상향조정하거나 경영상태에 대한 모니터링을 강화하여 재무건전성을 제고할 필요가 있음

---

25) 단, 3배 범위 이상을 청구할 수 있는 예외 조항도 존재함
26) https://www.aaha.org/aaha-guidelines/what-are-aaha-guidelines/
27) 유기진·이영석·이현규(2019)

• 소액단기전문 보험회사의 시장 진입이 어려운 국내 환경을 감안하여 상품 심사, 외부 감사, 지급여력규제 등에서 종합보험회사에 비해 완화된 기준을 적용하는 방안을 고려해 볼 수 있음[28)]

〈표 Ⅲ-1〉 반려동물보험 활성화를 위한 경영·정책과제와 기대 효과

<table>
<tr><th colspan="3">과제</th><th>기대 효과</th></tr>
<tr><td rowspan="4">경영 과제</td><td colspan="2">보험회사와 동물병원 간 네트워크 형성</td><td>• 동물병원 진료비 협상 및 의료공급자의 도덕적 해이 완화</td></tr>
<tr><td rowspan="2">다양한 상품 개발</td><td>요율 세분화, 번들형 상품, 정액형 상품, 부가서비스 제공</td><td>• 소비자 니즈 충족</td></tr>
<tr><td>반려동물 헬스케어 서비스/리워드 제공</td><td>• 보험가입자의 사전적 도덕적 해이 방지, 진료비 절감</td></tr>
<tr><td colspan="2">판매채널 다변화</td><td>• 보험가입 필요성 및 인식 제고, 소비자 접근성 강화
• 보험상품의 비교·가입 및 보험금 청구 편의성 제고를 위한 디지털 플랫폼 활용</td></tr>
<tr><td rowspan="5">정책 과제</td><td rowspan="3">제도적 인프라 마련</td><td>반려동물등록제 개선</td><td>• 소비자의 도덕적 해이 방지</td></tr>
<tr><td>진료체계 표준화</td><td>• 소비자의 의료서비스 비교·선택 기반 확립</td></tr>
<tr><td>진료기록부 발급 의무화, 청구전산화</td><td>• 진료비 정보 비대칭 완화
• (의료공급자) 과잉진료·청구 방지
• (보험회사) 손해율 관리, 합리적인 보험료 및 보상한도 산출, 다양한 상품 개발
• (소비자) 진료비 정보 접근성·보험금 청구 편의성 제고</td></tr>
<tr><td colspan="2">생애주기별 건강관리 지침 마련</td><td>• 반려동물의 사전적·예방적 건강관리를 통한 진료비 절감
• 건강관리 지침에 기반한 다양한 보험상품 개발</td></tr>
<tr><td colspan="2">소액단기보험 규제 완화</td><td>• 새로운 사업자의 진입 촉진, 시장 경쟁 활성화</td></tr>
</table>

28) 일본의 소액단기보험회사는 사전신고만으로 상품 개발이 가능하며, 자본금 3억 엔 이상일 때만 외부 감사가 의무화됨. 특히 반려동물보험의 경우 간소화된 방식의 지급여력규제를 적용받음. 일본 금융청(2022. 4. 6)에 따르면 2022년 신지급여력제도 필드 테스트에서 통계 등이 부족한 소액단기보험 등에 적용하는 보험료계수와 준비금계수는 35%와 40%이나, 반려동물보험에 대해서는 15%와 30%를 적용함