
I. 테마진단

◆ 간편심사 보험상품 활성화 방안

김석영 연구위원, 변혜원 연구위원

1. 검토배경

경제성장 둔화에 따른 보험수요 및 투자수익 감소에 따라 보험회사들은 새로운 수익성 창출 방안을 찾고자 노력하고 있음. 한편 우리나라의 인구 고령화는 매우 빠르게 진행되고 있음. 따라서 최근 보험회사들은 고연령층 및 전통적 보험상품 가입이 거절된 그룹을 새로운 시장으로 주목하고 이들을 대상으로 한 간편심사 보험상품을 도입하여 판매하기 시작함.

■ 경제성장이 둔화되면서 보험수요와 투자수익이 감소되고 있으며, 보험회사들은 새로운 시장을 발굴하여 신 성장동력을 찾고자 노력하고 있음.

○ 경제성장률이 하락하면 기업의 생산활동이 둔화되고 가계소득도 감소하면서 보험수요가 줄게 됨.

■ 한편 저출산과 기대여명 연장으로 인구 고령화가 진전되고 있으며, 특히 우리나라의 인구 고령화가 매우 빠르게 진행되고 있음.

○ 우리나라는 1999년 고령화사회로 진입했으며, 2018년에 고령사회, 2026년에 초고령사회로 빠르게 진입할 것으로 전망됨.¹⁾

1) 윤성훈 외(2011), 『저출산·고령화와 금융의 역할』, 정책보고서 2011-4, 보험연구원.

■ 따라서 최근 보험회사들은 고연령층 및 보험가입거절체 그룹을 새로운 시장으로 주목하고 있으며, 동 그룹을 대상으로 한 간편심사 보험상품(SI: Simplified Issue Insurance Product)을 판매하기 시작함.

- 고혈압, 당뇨와 같은 질병을 가지고 있는 고연령 소비자들이나 각종 질병을 경험한 유병자들은 정상적인 언더라이팅을 통과할 수 없어 지금까지 보험가입이 어려웠음.

■ 그러나 국내 간편심사 보험상품은 위험률 산출의 어려움과 리스크 관리의 문제점으로 인해 아직까지는 활성화되지 못하고 있음.

- 경험통계의 부족으로 정확한 위험률 산출에 한계가 있어 위험률의 변동 가능성이 높음.
- 현재 국내에서는 위험률의 불확실성에 대비하기 위한 충분한 안전할증이 허용되지 않으므로 상품개발에 어려움이 있음.

■ 이에 동 연구는 간편심사 보험상품의 특징 및 시장 현황, 해외 간편심사 보험상품 등을 검토한 후, 간편심사 보험상품이 기존에 위험관리가 부족했던 소비자 그룹을 포함함으로써 시장을 확장하고 새로운 수익을 창출하기 위해 필요한 사항들을 살펴보고자 함.

2. 간편심사 보험상품

간편심사 보험상품이란 보험인수 시 전통적인 가입심사(underwriting) 과정을 거치지 않고, 피보험자가 보험회사에 피보험자의 건강상태에 대한 고지항목을 축소하여 완화된 가입심사를 거치는 상품을 의미함. 간편심사 보험상품은 가입심사 방법에 따라 인수기준완화형, 한정고지형, 가입한정형으로 나눌 수 있음. 국내에서 판매되는 실버암 보험상품은 한정고지형 상품으로 분류할 수 있으며, 당뇨CI상품이나 고혈압OK상품 등은 가입한정형 상품으로 분류할 수 있음.

- 간편심사 보험상품이란 보험가입 시 전통적인 가입심사(underwriting) 과정 대신, 피보험자가 보험회사에 반드시 알려야 하는 내용을 피보험자의 건강상태에 대한 몇 가지 질문으로 축소하여 가입심사를 거치도록 하는 상품을 의미함.

- 보험회사는 간편심사 보험상품을 통해 피보험자의 범위를 확대할 수 있고, 피보험자는 전통적인 완전고지(Full Underwriting) 상품대비 보험가입을 더 쉽게 할 수 있다는 특성을 가짐.

- 한편 Paul(2011)은 최근 간편심사 상품 발달의 요인들을 인터넷 채널을 통한 판매 확대와 비용 절감 측면에서 찾았음.

- 인터넷을 통한 생명보험상품 판매가 늘어나면서, 바쁜 소비자들을 위한 빠르고 단순화된 언더라이팅이 필요해짐.
- 최근 보험회사들은 단순하고 저비용 상품을 판매할 수 있는 자동화된 언더라이팅 시스템의 장점을 사용하고 있음.

- 전통적인 완전고지 상품의 가입심사를 완화한 상품으로는 간편심사 상품과 무심사 상품(Guaranteed Issue Insurance Product)이 있음.

- 간편심사 상품이 청약서 질문항목 중 일부항목에 대해 심사하지 않는 반면, 무심사 상품은 모든 항목에 대해 심사하지 않는 상품임.
- 따라서 간편심사 상품의 언더라이팅 강도는 일반 완전고지 보험상품보다는 약하고 무심사 보험상품보다는 강하다고 할 수 있음.

〈표 1〉 국내에서 판매되고 있는 상품별 가입대상 및 심사내용

상품	가입대상	가입시 심사 내용
일반심사 상품	표준체 (가입연령제한: 통상 60세 미만)	• 암·고혈압·당뇨 등 질병보유 여부 및 최근 5년간의 치료내역에 대해 심사
간편심사 상품	표준체 + 일부 표준 미달체 (가입연령확대: 통상 75세까지)	• 암 등 질병보유 여부 및 최근 2년내 치료내역에 대해 심사 • 다만, 일부 특정(고혈압·당뇨병 등) 질병에 대해서는 심사하지 않음
무심사 상품	모든 대상자	• 모든 질병 및 치료내역에 대해 심사하지 않음

자료: 금융감독원 보도자료(2013. 5. 15), “만성질환자의 보장성 보험 가입시 유의사항 안내” 수정 인용함.

■ 간편심사 보험상품은 심사방법에 따라 인수기준완화형 상품, 한정고지형 상품으로 나눌 수 있으며 처음부터 판매대상을 축소시킨 가입한정형 상품이 있음.

■ 인수기준완화형 상품이란 인수기준을 완화하여 회사가 정한 특정인수 기준을 만족하는 표준 미달체도 표준체로 인수하는 상품을 말함.

- 인수기준완화형 상품은 전통적인 간편심사 상품으로서, 피보험자의 상태가 표준체 인수기준에는 미흡하지만 일정기준을 충족하는 경우 표준체로 인수함.
- 상품 판매대상이 확대되는 효과를 가지는 반면, 완화된 언더라이팅 기준이 전체 대상자 집단의 효율에 미치는 영향을 산출하기 어렵다는 단점을 가짐.

■ 한정고지형 상품이란 특정한 질병에 대한 고지를 생략하여 특정 질병을 갖고 있는 유병자들도 가입이 가능한 상품을 이룸.

- 특정 질병 보유자 집단의 질병 발생율과 건강한 집단의 질병 발생율의 가중평균으로 효율을 산출함으로써 인수기준완화형의 문제점을 해결할 수 있음.
- 그러나 질병 보유자는 저렴한 보험료를, 건강한 사람은 비싼 보험료를 지불하게 되므로, 질병 보유자는 가입하고 건강한 사람은 가입을 꺼리거나 해약하려는 유인이 존재해 상품가입 집단의 포트폴리오 리스크²⁾가 존재함.
- 현재 판매되고 있는 실버암 보험상품이 대표적인 한정고지형 상품으로 분류됨.

2) 위험률은 전체 가입대상을 기준으로 산출되었으나, 실제 가입자는 위험도가 높은 사람들만 가입해서 위험률 산출기준과 다른 계약자 집단을 가지게 됨으로써 발생하는 리스크를 의미함.

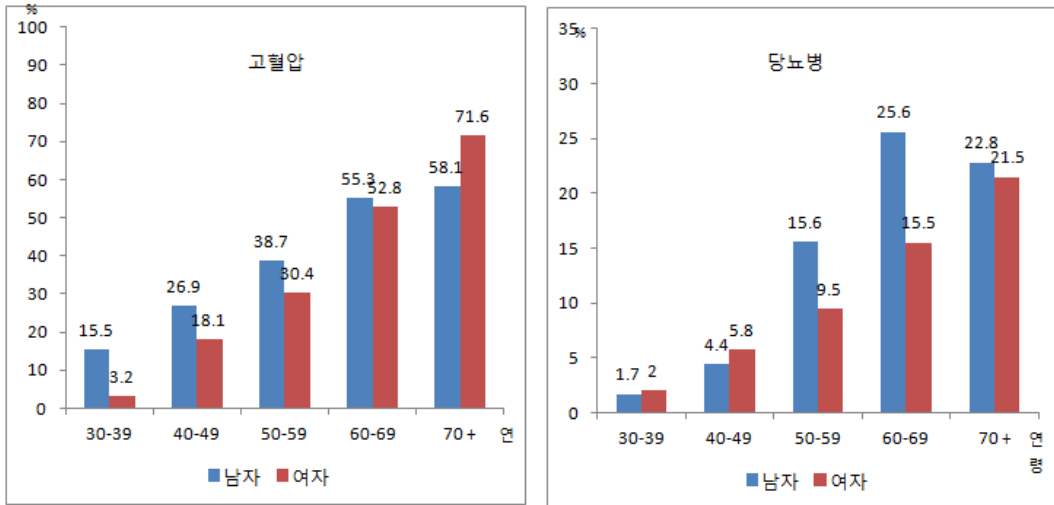
■ 가입한정형 상품은 특정한 질병 보유자들만을 피보험자로 한정하여 설계된 상품임.

- 특정한 질병 보유자 집단의 통계정보를 사용함으로써 담보의 효율산출이 상대적으로 쉽다는 장점을 가지고 있음.
- 상품판매 대상이 되는 특정 질병 보유자를 찾는 것이 어렵다는 단점을 가짐.
 - 특정 질병 보유자만이 가입이 가능하기 때문에 일반인이 가입할 수 없음.
- 현재 판매되고 당뇨CI상품, 고혈압OK상품 등이 이에 해당되는데, 예를 들어, 당뇨CI 상품은 일정 조건을 만족하는 당뇨 유병자만이 가입할 수 있음.

■ 간편심사 보험상품은 기존에 완전고지 보험상품에 가입이 거의 불가능했던 소비자가 가입할 수 있는 상품으로서 새로운 보험상품 수요를 창출할 수 있을 것으로 기대됨.

- 현재 당뇨, 고혈압, 암 등의 질병을 갖고 있는 만성질환자는 완전고지 보험상품에 가입하기 어려움.
- 유병자들이 일반 보험상품에 가입할 경우, 일부 특정 담보에 대해서 보장을 받을 수 없는 형태로 상품을 가입하거나, 보험료를 더 부담하는 할증체로서 상품을 가입하게 됨.
- 한편 식생활의 변화 등으로 당뇨, 고혈압, 암 등의 만성질환 발생자 수는 계속 늘어나고 있으나, 의학기술의 발달로 유병자들도 정상적인 생활이 가능해지고 있음.
 - 65세 이상의 경우 남자는 59.3%, 여자는 68.5%가 고혈압 유병자이며, 같은 연령대의 남자 중 24.3%, 여자 중 19.3%가 당뇨병 유병자임.

〈그림 1〉 연령별 고혈압 유병자 및 당뇨병 유병자 비율



자료: 2012년 국민건강통계, 보건복지부.

■ 살펴본 바와 같이 최근 간편심사 보험상품들이 판매되기 시작했으나, 아직까지는 다양한 상품개발이 이루어지지 못하고 있는 실정임.

○ 다양한 간편심사 상품개발에 장애가 되는 주요 요소로는 관련 경험통계가 부족하고 이에 따른 합리적 위험률 산출이 어렵다는 점을 들 수 있음.

- 간편심사 상품 관련 보험사고의 정확한 발생률을 추정하기 어려우나, 현재 이에 따른 리스크를 반영하기 충분한 안전할증이 허용되지 않고 있음.

■ 국내에서 판매되고 있는 간편심사 보험상품은 일부 담보에 한정해서 갱신형으로만 개발된 상품들임.

○ 암, 고혈압 등 일정수준의 경험통계가 있는 담보에 한해서 갱신형 상품으로 개발됨.

3. 일본의 간편심사 건강보험(SI Health Insurance)

우리나라보다 고령화를 먼저 경험한 일본에서도 이전에 보험시장에서 소외되었던 유병자와 고연령자를 대상으로 한 무심사 상품과 한정고지형 간편심사 상품이 도입되어 판매되고 있음. 간편심사 건강보험상품은 일반 보험상품을 보완하는 형태로 판매되고 있는데, 일반상품 청약자 중 가입이 거절된 고객에게 판매하거나 만기계약자를 재유치하기 위한 수단으로도 활용되고 있음. 안정적인 보험료의 산정은 간편심사 상품에 있어서 중요한 이슈인데, 일본의 경우 축적된 지급심사 경험자료를 바탕으로 한 요율 산정과 충분한 안전할증 반영을 통해 보험료를 산정하고 있음.

■ 우리나라보다 고령화를 먼저 경험한 일본은 이전에 보험시장에서 소외되었던 유병자와 고연령자를 타겟으로 한 무심사 상품과 한정고지형 간편심사 상품을 도입함.

- 일본의 간편심사 보험상품은 2006년 중반에 도입되었음.
- 최초에는 표준제 보험가입 거절자들을 인수하기 위해 고안되었으나, 이후 고령자 및 유병력자들을 판매대상으로 꾸준히 성장하고 있음.

■ 일본의 간편심사 건강보험상품은 입원과 수술담보를 중점적으로 보장하여, 입원 및 수술과 관련된 3가지 또는 5가지의 질문사항에 대해서만 확인한 후 청약하고, 이를 바탕으로 승낙여부를 최종 결정하는 방식으로 운영됨.

- 보험회사별로 고지사항은 각각 다르나, 대체로 질병의 중한 정도에 따라 일정기간 전의 과거 병력을 확인함.
- 현재 질병을 앓고 있는지, 과거 2년 이내에 질병으로 입원, 수술 등을 한 적이 있는지, 과거 5년 이내에 중대한 질병(암, 간경화 등)으로 입원, 수술 등을 한 적이 있는지 등이 주요 확인 사항임.

■ 상품가입 후 기존 병력의 재발이나 악화에 의한 입원, 수술도 보장하고 입원급여금(질병, 재해), 수술급여금, 통원급여금을 보장함.

- 보험가입 금액은 입원일당과 수술지급금 규모 면에서 전통적 완전고지 상품과 큰 차이는 없으나 한도를 설정하여 운영하고 있음.

- 1회 입원에 최대 60일까지, 보험기간 통산 3년(1,095일) 한도 내에서 보장하는 등 (AFLAC社 등)의 보험금 지급총액에 최대 한도를 설정함.

■ 또한 간편심사 건강보험상품은 일반 보험상품을 보완하는 형태로 판매되고 있는데, 일반 상품 청약자 중 가입이 거절된 고객에게 판매하거나 만기계약자를 재유치하기 위한 수단으로도 활용하고 있음.

- 표준채 상품으로 가입하려고 하였으나 표준채 상품의 언더라이팅 조건을 충족하지 못한 질병 보유자들에게 판매함.
- 기존상품의 만기 계약자들에게는 별도의 언더라이팅 절차 없이 신규상품으로 인수함.

■ 앞서 설명한 바와 같이 간편심사보험은 피보험자가 건강체 외에 특정질병 보유자들이 집중될 수 있으며, 초기 역선택 리스크에 노출될 가능성이 큼에 따라 다음과 같은 방법을 통해 리스크를 관리하고 있음.

- 가입 이후 1년 이내 보험사고 발생시 가입금액의 50%만 지급하는 방식 등으로 가입 초기의 보험사고에 대해 차등급부 설계함.
- 보험금지급률이 높은 모집조직이나 지점에 대해 회사가 정하는 벌칙(penalty)을 부여 함으로서 역선택 리스크를 관리함.

■ 간편심사 상품의 성장을 위해서는 합리적인 보험료 산정이 무엇보다 중요한데, 일본은 과거 30년 이상 축적된 지급심사 경험자료를 바탕으로 요율을 산정하고 있으며, 안전할 증도 충분히 반영하고 있음.

- 일본은 통계적 변동성만이 아니라 미래의 추세도 고려하여 안전할증을 산출함.
- 충분한 안전할증은 상품 판매를 가능하게 하고 이는 경험자료 축적으로 연결되어 새로운 간편심사 상품개발이 원활하게 이루어지게 함.

■ 일본사례를 통해서 간편심사 상품의 성공적인 정착을 위해서는 지속적인 통계집적과 충분한 안전할증이 필요함을 알 수 있음.

- 상품개발 초기에 있는 우리나라로서는 충분한 안전할증을 통한 상품 공급을 우선으로 하고 이를 통해 장기적으로 경험자료를 축적해 나가야 할 필요가 있음.

4. 미국의 간편심사 보험

미국 생명보험시장에서 간편심사 보험상품은 종신보험, 정기보험, 유니버설 및 변액보험 등의 형태로 판매되고 있었음. 보험회사들은 쉽고 빠른 심사 처리과정에 대한 니즈, 낮은 처리비용에 대한 니즈, 시장수요에 부응하고자 하는 니즈를 가진 소비자들에게 간편심사 보험상품을 제공하고 있었음. 대부분의 상품이 하나 이상의 건강 질문을 물었으며, 경우에 따라서는 생활습관이나 취미 관련 정보 등을 묻는 경우도 있었음. 아울러 간편심사 보험상품의 신속한 가입심사를 위해 자동 언더라이팅, MIB 체크와 같은 다양한 언더라이팅 수단들이 사용되고 있었음.

■ Muise(2009)는 미국에서 판매되고 있는 간편심사 보험상품을 판매하고 있는 29개의 생명보험회사 관련 현황을 분석하였음.

- 정기보험이 가장 보편적인 간편심사 보험 종류였는데, 29개 회사 중 17개의 회사가 38개의 간편심사 정기보험을, 18개 회사가 32개의 간편심사 종신보험을, 10개 회사가 26개의 간편심사 유니버설 및 변액생명보험을 판매하고 있었음.

■ 모든 회사가 적어도 하나의 건강 질문을 물었으며, 간편심사 종신보험의 평균 질문 수는 세 개, 간편심사 정기 및 유니버설 및 변액생명보험의 평균 질문 수는 네 개였음.

- 특정한 질병, 일반 건강, 이식 등에 관한 추가적 질문을 하는 경우도 있었음.
- 또한 대부분의 보험회사가 생활습관(lifestyle) 및 취미 관련 정보를 수집하였는데, 평균적으로 종신보험에는 3.6개, 정기 및 유니버설 및 변액보험의 경우 9개의 생활습관 및 취미 관련 질문을 하였음.

〈표 2〉 간편심사 보험상품이 수집하는 건강 관련 정보

(단위: %)

항목	종신보험	정기보험	유니버설/변액
신장 및 몸무게	65	100	100
병력(medical history)	88	88	80
최근 입원	47	75	70
최근 의료전문가의 상담(또는 빈도)	35	69	70
처방 약물	29	50	70
가족 병력	6	31	40

주: 각 항목을 요구하는 청약의 비율을 의미함.

자료: Muise(2009), *Simplified Issue Marketplace*, LIMRA.

■ 동 조사의 대상이 되었던 보험회사들의 40%가 자동 언더라이팅 방식을 사용하고 있었는데, 이 중 85%의 청약은 초기 언더라이팅 결정이 자동으로 이루어지고 있었으며, 65%의 청약은 마지막 언더라이팅 결정도 자동으로 처리되고 있었음.

○ 자동 언더라이팅 시스템은 전통적으로 언더라이터에 의해 수행되었던 심사기능의 전부나 일부를 수행하도록 고안된 기술을 의미하는데, 주로 생명보험계약 가입심사에 필요한 노동력과 시간, 데이터들을 줄이고자 하는 목적으로 사용됨.³⁾

○ Paul(2011)에 따르면 현재 사용되고 있는 진화된 자동 언더라이팅 시스템은 외부 전문가 없이 보험회사가 새로운 언더라이팅 법칙을 추가하거나 수정할 수 있도록 고안·발전되었다고 설명하고 있음.

■ 보험회사들은 여러 가지 형태의 자동 언더라이팅 시스템과 더불어 보험회사 내부 및 외부 서비스를 이용한 수단들도 이용하고 있었음.

○ MIB⁴⁾의 언더라이팅 서비스는 일종의 정보교환 시스템이라고 할 수 있는데, 회원회사들이 이 시스템을 통해 언더라이팅 정보를 교환함.

- 미국과 캐나다의 생명보험회사 및 건강보험회사들로 이루어진 MIB 그룹의 회원들에게 서비스가 지원됨.

3) Batty et al.(2010), *Automated Life Underwriting: Phase 2*.

4) 이전에는 the Medical Information Bureau Inc.였으나, MIB Group, Inc.로 이름을 바꿈.
https://www.mib.com/facts_about_mib.html.

- 해당 회사들은 MIB 언더라이팅 서비스를 이용하여 생명보험, 건강보험, 상해보험, CI 보험, 장기간병보험 계약 등의 언더라이팅 과정에서 위험 및 적격성을 평가함.

〈표 3〉 언더라이팅 수단

(단위: %)

수단	종신보험	정기보험	유니버설/변액
MIB 체크	71	87	100
APS	59	44	56
처방 데이터베이스	30	38	55
검사보고서	24	25	44
자동차 기록	18	50	56
혈액검사 또는 소변검사	18	44	44
타액 채취	6	31	11
신용평가보고	0	12	22

주: 1) 각 수단을 사용하는 상품의 비율을 의미함.

2) APS(Attending Physician Statement): 주치의 진단서.

자료: Muise(2009), *Simplified Issue Marketplace*, LIMRA.

■ 간편심사 보험상품의 언더라이팅 기간은 모든 종류의 간편심사 보험상품의 50%가 5일 내였으며, 90%의 상품이 10일 내인 것으로 조사됨.

- 조사된 전통적 완전고지(fully underwritten) 보험상품 중 50%의 언더라이팅 기간은 20일 이상인 것으로 나타남.
- 여기서 언더라이팅 기간은 청약서를 받은 시점부터 보험계약 제안이나 청약거절 시점까지 소요되는 시간으로 정의하였음.

■ 보험회사들은 상품종류에 따라 다소 차이가 있었으나, 대체로 쉽고 빠른 심사 처리과정 에 대한 수요, 낮은 처리비용에 대한 니즈, 시장수요에 부응하고자 하는 니즈를 가진 시장을 타겟으로 삼고 있었음.

- 종신 간편심사 보험의 경우 쉽고 빠른 언더라이팅과 낮은 보장금액(face amount) 니즈에 초점을 맞추고 있었는데, 전통적 언더라이팅을 꺼리는 젊은 연령층이나 고령층, 그리고 보통의 보장금액을 필요로 하는 그룹 등이 이에 포함됨.

- 정기 간편심사 보험은 방카슈랑스 채널, 대출이나 젊은 가족의 니즈를 다루는 중산층 시장 상품으로 판매되고 있으며, 직장 단체상품이나 교차판매상품으로서도 이용하고 있는 것으로 조사됨.
- 유니버설 및 변액 간편심사 보험은 부의 이전 니즈가 있는 고령층, 직장상품, 대체로 보통 수준의 보장금액을 제공하는 형태를 띠고 있는 것으로 나타남.

■ 일시납 종신 및 유니버설 및 변액 간편심사 보험은 고령층에게 가장 많이 판매된 것으로 나타났으나, 분납 상품의 경우 모든 연령대에 걸쳐 판매된 것으로 조사됨(2007년 기준).

〈표 4〉 연령별 판매 비율

(단위: %)

연령	분납(recurring premium)			일시납
	종신생명보험	정기보험	유니버설/변액	종신 및 유니버설/변액
25세 미만	16	11	19	0
25세~34세	6	25	23	0
35세~44세	9	29	26	0
45세~54세	17	24	19	2
55세~64세	23	11	11	12
65세 이상	29	0	2	86
전체	100	100	100	100

주: 1) 조사에 포함된 모든 보험회사의 응답을 평균하여 산출한 값임.

2) 계약 수 기준으로 판매량에서 차지하는 비율임.

3) 2007년 기준임.

자료: Muise(2009), *Simplified Issue Marketplace*, LIMRA.

■ 담보금액으로 판단한 계약 규모를 살펴보면, 정기보험상품이 가장 높은 최고 담보금액을 제공하는 것으로 나타났으며, 종신보험은 상대적으로 낮은 담보금액을 제공하는 것으로 조사됨.

〈표 5〉 계약규모별 판매 비율

(단위: %)

담보금액	분납(recurring premium)			일시납
	종신생명보험	정기보험	유니버설/변액	종신 및 유니버설/변액
\$5,000 미만	5	0	13	3
\$5,000~\$24,999	75	6	27	42
\$25,000~\$49,999	15	18	20	19
\$50,000~\$99,999	5	30	27	17
\$100,000~\$249,999	0	41	7	18
\$500,000 이상	-	5	6	1
전체	100	100	100	100

주: 1) 조사에 포함된 모든 보험회사의 응답을 평균하여 산출한 값임.

2) 계약 수 기준으로 판매량에서 차지하는 비율임.

3) 2007년 기준임.

자료: Muise(2009), *Simplified Issue Marketplace*, LIMRA.

■ 이상에서 살펴 본 바와 같이, 미국 생명보험 시장에서 판매되는 간편심사 보험상품들은 종신, 정기, 유니버설 및 변액 상품 등 여러 가지 형태로 판매되고 있었으며, 주 대상시장의 특성에 따라 다양한 담보금액이나 보험기간을 제공하였음.

○ 국내에서는 암보험, CI보험 등과 같은 보험상품을 중심으로 간편심사 보험상품이 도입되었으나, 빠른 가입심사와 간편한 보험가입을 선호하는 소비자 그룹의 수요를 충족시키기 위해 다른 종목의 간편심사 보험상품 도입도 가능할 것으로 보임.

■ 아울러 최근 가속화된 자동 언더라이팅 시스템의 발전은 보험회사들로 하여금 간편심사 상품 설계를 용이하게 하였으며, 관련 전문가들은 온라인 채널을 통해 판매되는 상품과의 연계를 통한 간편심사 상품의 발전가능성을 지적하였음.

5. 국내에서 간편심사 보험상품 활성화를 위한 제언

간편심사 보험상품을 통해 새로운 시장을 확대하고 해당 시장에 지속적으로 상품을 제공하기 위해서는 먼저 적합한 타겟 그룹을 선정하고, 가입대상자 및 보장범위와 관련된 질문을 선정해야 할 것임. 아울러 상품의 특성을 고려하여 보장금액의 적절한 한도 설정과 함께 가입 초기 보장금액을 감액하는 상품설계도 고려해야 함. 마지막으로 언더라이팅을 기준을 완화하였으므로, 장기적으로 안정적인 보험료 산정을 위해서 충분한 안전할증을 통해 이를 위험률 산출에 반영해야 할 것임.

■ 최근 국내에서도 고연령층 및 보험가입거절체 그룹을 대상으로 한 간편심사 상품들이 판매되기 시작했는데, 간편심사 보험상품을 통해 새로운 시장을 개척하고 지속적인 수익성을 창출하기 위해 몇 가지 사항들이 고려되어야 할 것임.

- 일본의 경우 초기 역선택 리스크를 완화시키기 위하여 가입 초기 보험사고에 대해 차등적으로 보험금을 지급하는 방법을 사용하고 있었으며, 간편심사 보험의 특성을 고려하여 보험료 산정을 위한 안전할증도 충분히 반영하고 있었음.
- 미국의 경우 다양한 간편심사 보험상품이 판매되고 있으며, 자동 언더라이팅이나 간편심사 상품이 가질 수 있는 추가적 리스크들을 경감하기 위한 다양한 도구들이 사용되고 있었음.

■ 먼저 새로운 간편심사 상품을 개발, 판매하기 위해서는 간편심사 상품을 수요할 타겟 그룹을 선정해야 하며, 해당 상품을 판매할 유통채널과 단순화된 가입심사를 할 수 있는 기술 및 전문지식이 필요함.

- 보험회사들은 목표시장으로 삼은 시장 또는 피보험자 그룹의 특성에 대해 잘 이해해야 하며, 이들의 추세나 변화에 대해 파악하여야 할 것임.

■ 특히 가입심사 측면에서는 가입대상자 및 보장범위에 따른 적절한 질문사항을 선정해야 할 것임.

- 예를 들어 입원과 수술담보를 보장하는 상품이라면, 과거 입원과 수술경험에 대한 내용을 질의해야 할 것임.
- 미확인위험(Unidentified Risk)에 대한 노출을 줄이기 위해서, 소비자로부터 추가적인 정보를 접근할 수 있는 허락을 구하는 방법도 고려할 수 있음.

■ 간편심사 상품에서의 보장금액 한도 및 간편심사 상품의 판매방법(채널)에 대해서도 충분한 검토 후 상품설계가 필요함.

- 일반적인 완전고지 상품의 경우 건강검진 등을 통해 보장금액 한도를 충분히 높게 설정할 수 있으나, 간편심사 상품은 3~5가지 심사항목을 통해 가입하는 상품으로 도입 초기에는 가입금액을 낮게 운용하는 것이 바람직할 것임.
- 포트폴리오 리스크를 줄이기 위해서 불특정 다수가 가입할 수 있도록 아웃바운드 채널을 통해 판매하거나, 인바운드 채널을 통한 판매를 고려할 경우 추가적인 언더라이팅 수단을 사용하는 방법도 고려할 수 있음.

■ 특히 간편심사 상품의 특성상 역선택을 완화하기 위해, 가입 후 초기 보장금액을 감액 설계하여 초기 역선택 리스크를 완화하는 상품설계를 고려할 수 있음.

- 초기 보장금액을 낮추는 방법으로는 상품설계 시 초기 면책기간, 보험금 삭감기간 설정 등이 있음.
- 유사한 특성을 가진 무심사 상품을 국내에 도입했을 때, 역선택으로 인한 초기 손해를 이 매우 높았던 경험이 있음.
- 일본의 경우 간편심사 상품 도입 초기에 손익관리의 어려움을 겪었으며, 이후 판매가 위축된 경험이 있음.

■ 마지막으로 일반적인 언더라이팅 기준을 완화하여 판매대상을 확대하였으므로, 장기적으로 안정적인 보험료 산정을 위해서는 충분한 안전할증을 반영한 위험률 산출이 필요할 것임.

- 정확한 위험률 산출을 위해서는 과거 지급심사 경험실적을 충분히 분석하고 지속적으로 경험실적을 집적하여야 함.
- 다양한 간편심사 상품 개발을 위해서는 보험회사에게 유연한 조발생률과 안전할증을 사용할 수 있도록 요율산출의 자율성을 부여할 필요가 있음.

〈참 고 문 헌〉

금융감독원(2013. 5. 15), “만성질환자의 보장성 보험 가입시 유의사항 안내”, 금융감독원 보도자료.
보건복지부, 2012년 국민건강통계.

윤성훈 외(2011), 『저출산·고령화와 금융의 역할』, 정책보고서 2011-4, 보험연구원

Batty, Mike, David Moore, and Mke McCarty(2010), *Automated Life Underwriting: Phase 2*,
Society of Actuaries.

Donnelly, Paul(2011), *Enhanced Simplified Underwriting*, Munich Re.

Muise, Nancy(2009), *Simplified Issue Marketplace*, LIMRA.