

제공일자	2008. 7. 4 (금)	담당자	오영수 정책연구실 실장
홍보담당	김진억선임(368-4413)	연락처	02-368-4451 총 2 매

제목 : 보험회사 시너지 제고 위해 노인장기요양 사업 진출 필요

보험회사 간병보험 사업과 시너지 제고 위해 노인장기요양 사업 진출 필요

2008 년 7 월 1 일부터 노인장기요양보험 제도가 실시되는 것에 대응하여 민영보험사도 노인장기요양 사업에 진출할 필요가 있다는 주장이 제기되었다. 최근 『보험회사의 노인장기요양 사업 진출 방안』이라는 보고서를 작성한 보험연구원 (원장: 나동민)의 오영수 정책연구실장은 장기간병보험 사업과 시너지 효과를 높이고 수익원을 다각화 하기 위해서 보험회사도 노인장기요양 사업에 진출하는 방안을 신중히 검토해야 한다고 주장하였다.

오영수 실장은 보험회사는 노인장기요양 사업에 진출하기에 앞서 먼저 시장 실패가 적어 민간의 참여가 용이하고, 가능한 한 고급서비스를 선호하므로 가격 탄력성이 낮으며, 사업의 리스크가 큰 데 반해 수익률은 낮은 사업의 특성을 고려해야 한다고 지적했다. 또한 향후 시설요양보다는 재가요양을 선호하고, 장기요양과 복지, 보건, 의료 서비스간 제휴와 통합화가 진행되고, IT 의 역할이 중시되는 트렌드를 보이는 점도 고려해야 할 것이라고 보았다.

실제로 보험회사가 진출을 고려할 경우 인구의 고령화가 급속히 진행되어 요양보호가 필요한 노인의 수가 2010 년에 79 만 명으로 증가한 후 2020 년이 되면 114 만 명이 될 것이며, 노인장기요양보험 제도의 도입으로 재원조달이 용이해지고 있기 때문에 보험회사의 자본과 브랜드를 활용하면 장기적 관점에서 성공 가능성이 높을 것으로 보았다. 실제로 일본의 경우 도쿄마린니치도(東京海上日東)화재보험과 미쓰이스미토모(三井住友)해상보험 등이 노인장기요양사업에 진출하고 있으며, (주)메세지는 2007 년에 31 억엔의 경상이익을 실현했다.

그런데 보험회사가 노인장기요양사업에 진출하기 위해서는 사업 진출 목적이 장기간병보험과 시너지를 제고하기 위한 것인지 수익을 다각화 하기 위한 것인지를

명확히 해야 하며, 장기간에 걸쳐 많은 자본이 투입되어야 하므로 자본이 충분하게 확보될 수 있는지, 시장에서 현재와 미래의 경쟁자에 대응할 경쟁력을 확보하고 있는지, 향후 노인장기요양사업에 대한 규제는 어떻게 진행될 것인지 등을 고려해야 한다고 보았다.

구체적으로는 시장의 성숙에 시간이 많이 소요되는 점을 고려하여 단계별 진출전략을 수립하고, 중장기적으로는 시너지 효과를 낼 수 있도록 의료 등 다른 서비스와 복합화 전략을 추구하는 것이 바람직할 것으로 보았다. 또한 적절한 시설 관리와 양질의 인력을 보유하는 것이 사업의 성패를 좌우할 것이므로 이에 대한 충분한 고려가 필요할 것으로 보았다. 특히 경쟁력을 확보하기 위해서는 기존의 사업자와 차별화된 서비스를 개발하고, 서비스의 품질을 높여 고객 만족도를 높임은 물론 보험회사의 높은 브랜드 가치를 활용하여 전국에 걸친 네트워크화를 추진하고, 지역 사회와 조화될 수 있는 각종 시책을 추진할 것도 권고하였다.

☞ 본 자료를 인용하여 보도할 경우에는 출처를 표기하여 주시기 바랍니다.

<http://www.kiri.or.kr>