

요약

- 과거에 비해 여성의 사회·경제적 지위가 향상됨에 따라 여성의 보험 수요가 증가함과 동시에, 보험 소비자로서의 여성의 역할 및 보장 수요 또한 크게 변화됨
 - 여성의 사회·경제적 지위가 높아지고 다양한 사회·구조적 원인으로 인해 여성의 초혼 연령과 평균 출산 연령이 지속해서 높아져 젊은 여성을 중심으로 불임 및 난임, 노산에 따른 기형아 출산 위험이 커짐
 - 지난 4년간 국내 불임 및 난임 시술 관련 진료비가 여성을 중심으로 상당폭 상승하면서 불임 및 난임 부부의 경제적 부담이 증가하였으며, 이와 함께 불임 및 난임 시술 환자 수 또한 꾸준히 증가함
 - 더불어, 여성들은 남성과 달리 유방암·자궁경부암·자궁체부암·난소암 등의 암 질환과 산후우울증 등의 정신질환에도 노출되어 있음
 - 해당 질환들에 대한 발생률이 지속적으로 증가하고 있으며, 특히 최근 젊은 여성들의 암 발생률이 높아지는 추세로 인해 여성의 육체·정신을 아우르는 보장 담보의 필요성이 높아지고 있는 상황임
- 이에 대응하여 최근 보험회사들은 건강보험을 중심으로 다양한 보험상품 유형에서 여성의 보장 수요에 부합하는 여성 특화 보험상품을 출시·판매하고 있음
 - 판매되고 있는 여성 특화 건강보험상품은 기존에 존재하지 않았던 여성 특화 건강서비스가 제공된다는 측면에서 기존 상품과 차별점을 지님
- 여성 특화 보험시장은 여성의 보험 가입 수요가 지속적으로 높아지고 있고, 최근 출시된 여성을 위한 보험상품 판매량이 증가하고 있는 점에서 밝은 성장이 예상됨
 - 향후 지속적인 성장동력을 확보하기 위해서는 여성의 보장 수요변화를 빠르게 파악하여 충족할 수 있는 연구·개발이 뒷받침되어야 함
- 이와 동시에, 주담보 중심의 여성 특화 보험상품의 개발이 이루어진다면 보장담보 및 가격 측면에서 상품의 효율성을 높여 여성 특화 보험시장이 한 단계 더 성장할 수 있을 것임
 - 나아가, 여성의 연령대별로 보장 수요를 세분화하여 연령대에 맞춘 특화상품을 개발한다면 여성의 특화 보험상품에 대한 수요는 더욱 높아질 것으로 판단됨

1. 서론

- 과거에 비해 여성의 사회·경제적 지위가 향상됨에 따라, 보험소비자로서의 역할 및 보장 수요도 함께 변화됨
 - 여성의 사회참여 등으로 인해 가게 내에서 보험 구매 의사결정에 있어 여성의 역할이 증대됨¹⁾
 - 여성의 사회참여 증가로 여성의 구매력이 향상되었을 뿐만 아니라, 질병, 상해, 장수위험 증가 등 각종 위험에 노출 될 가능성이 증가하면서 이를 관리하기 위한 보험 수요도 증가함
 - 다양한 사회·구조적 원인으로 인해 지속해서 여성의 초혼 연령과 평균 출산 연령이 높아짐에 따라, 특히 젊은 여성을 중심으로 불임 및 난임, 노산에 따른 기형아 출산 위험 등에 대한 보장 필요성이 높아짐

- 이에 따라, 최근 보험회사는 여성 고객을 위한 보장으로 구성된 다양한 여성 특화 보험상품을 출시·판매함
 - 여성을 위한 보험상품은 이전에도 판매되기는 했었지만, 최근에는 다양한 보험상품 유형에서 여성의 보장 수요에 부합하는 특화 보험상품이 제공되고 있음
 - 과거에는 여성에게 주로 발생하는 주요 질병 위험을 보장하는 건강보험상품 중심으로 판매되었다면, 최근에는 건강보험뿐만 아니라 여성 운전자를 위한 운전자보험, 여성의 생애주기에 맞춘 종신보험 상품도 출시됨

- 보험회사는 여성에 특화된 보험서비스를 제공함으로써 고객층을 세분화하고 시장을 확대하는 기회로 삼을 수 있으며, 사회적 책임과 회사의 이미지 강화에도 도움이 될 수 있음
 - 최근 한 보험회사는 산하에 여성의 보험 수요를 전문적으로 연구하는 ‘팜테크연구소’를 설립하고, 이화여대, 차병원 등과의 업무협약을 통해 여성 건강에 필요한 맞춤 보험상품 및 서비스를 개발하고 있음
 - 여성 소비자는 적극적으로 소비의 혜택을 찾아 나서는 경향이 높으며, 물건 소비의 자체보다는 소비 경험을 더욱 중시하고 맞춤형 상품을 선호한다는 특징을 지님
 - 한 여성 소비자 조사 결과에 따르면 대다수 여성은 기업의 여성 중심 전략이 자신의 구매 결정에 영향을 미쳤다고 응답하였으며, 여성친화 혹은 여성 중심 기업을 강하게 선호하는 것으로 나타남²⁾

- 이에 본고는 최근 우리나라 여성 특화 건강보험시장의 성장배경 및 특징을 살펴보고, 향후 여성 특화 건강보험 시장의 성장성에 대해 논의해 보고자 함

1) Lifeplus 팜테크 연구소(2023), “Why Women? 팜테크 Wave”

2) Lifeplus 팜테크 연구소(2023), “Why Women? 팜테크 Wave”

2. 여성 특화 건강보험의 성장배경

- 여성의 사회활동 참여가 증가하면서 이들의 경제력과 구매력이 향상되었고, 과거에 비해 여성의 위험 노출 빈도가 증가하고 위험의 종류 또한 다변화하면서 늘어나는 보장 수요를 충족시킬 보험상품의 필요성이 높아짐
 - 절대적인 경제활동 참가율은 여전히 남성이 여성보다 높지만, 여성의 경제활동 참가율은 지속적인 증가 추세를 보이며, 증가율 측면에서는 남성을 앞지름(그림 1) 참조
 - 남성의 경제활동 참가율은 지난 20년간 70%대를 유지하고 있는 반면, 여성의 경제활동 참가율은 2001년 49.4%에서 2023년 55.6%로 6.2%p 증가함
 - 여성의 사회적 참여 증가로 여성의 경제력이 향상되었을 뿐만 아니라, 질병, 상해 등 각종 위험에 노출될 가능성이 증가하면서 이를 관리하기 위한 보험 수요도 증가시킴
- 성향 측면에서도 남성보다 여성이 의료서비스에 대한 지출이 높은 편으로 나타났으며, 남성보다 강한 위험회피 성향 등의 이유로 여성의 보험 가입률이 상대적으로 높다는 점에서 여성을 주요 고객층으로 하는 시장의 성장 잠재력은 높은 것으로 평가됨
 - 여성은 남성 대비 평균수명이 길고 임신, 출산뿐만 아니라 예방 목적의 건강관리에도 적극적이기 때문에 의료 지출이 높은 특징을 보임
 - 특히 미국의 경우, 가임기 여성은 남성보다 평균적으로 80% 높은 비용을 건강관리 목적으로 사용함³⁾
 - 일반적으로 위험회피 성향이 강할수록 보장성 보험에 대한 수요가 높다는 점에서 남성보다 위험회피 성향이 강한 여성의 보험 가입률이 상대적으로 높을 수 있음⁴⁾
 - 다수의 선행 연구에서 여성의 위험회피 성향이 남성보다 더 강한 것으로 분석됨⁵⁾
 - 최근 특히 2030 청년 세대에서 젊은 여성들의 보험 가입에 이러한 추세가 눈에 띄게 관찰되고 있음
 - 보험 관리·비교 플랫폼 기업인 해빗팩토리가 제공하는 애플리케이션 '시그널플래너'를 통해 유입된 2030 청년 이용자들의 보장성 보험 가입 현황을 분석한 결과, 총 2,315만여 개(중복 포함)의 보험 가입 건수 중 여성이 보험료를 납입 중인 상품 수는 전체 보험 가입 건수의 60%가 넘는 1,422만여 개였음
- 특히 최근에는, 다양한 사회·구조적 원인으로 인해 여성의 초혼 연령과 평균 출산 연령이 지속적으로 높아지면서 젊은 여성들 사이에서 불임 및 난임, 노산에 따른 기형아 출산 위험 등에 노출될 위험성이 증가함
 - 여성의 초혼 연령은 1990년 이래로 매년 지속해서 상승하고 있으며, 평균 출산 연령과 35세 이상의 노령 산모 비중 또한 함께 빠르게 높아지고 있음(그림 2) 참조

3) 장윤미(2023), 「여성을 위한 건강관리, 해외 펌테크(Femtech) 기업 동향」, 『KIRI리포트』, 보험연구원

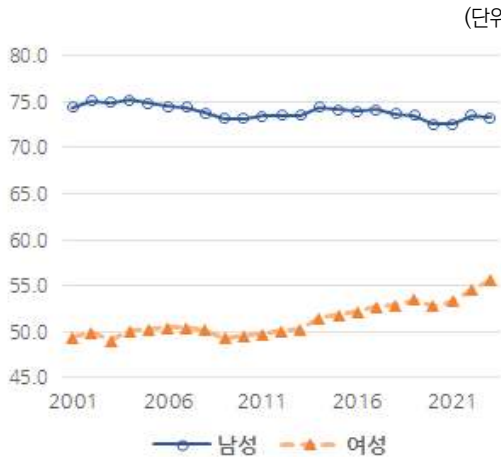
4) 김대환(2019)은 재정패널조사 데이터를 통해 위험회피성향이 강할수록 상해, 질병, 사망 등을 보장하는 보장성보험의 수요가 증가함을 보임

5) Eckel and Grossman(2008), Croson and Gneezy(2009) 등을 참조함

- 여성의 초혼 연령은 1990년 24.8세, 2010년 28.9세, 2023년 31.5세로 23년 사이 6.7세 증가함
- 여성의 평균 출산 연령도 2011년 31.4세에서 2022년 33.5세로 매년 지속해서 증가하고 있으며, 특히 35세 이상의 노령 산모 비중이 2011년 18.0%에서 2022년 35.7%로 11년 사이 약 두 배 증가함

〈그림 1〉 성별 경제활동 참가율 추이(2001~2023년)

〈그림 2〉 평균 출산 연령 및 35세 이상 산모 비중(2011~2022년)



자료: 통계청



자료: 통계청

○ 지난 5년간 국내 불임 및 난임 시술 관련 진료비가 여성을 중심으로 크게 상승하면서 불임 및 난임 부부의 경제적 부담이 증가하였고, 이와 함께 불임 및 난임 시술 환자 수 또한 꾸준히 증가함에 따라 불임 및 난임 관련 보장의 필요성이 높아짐

- 건강보험심사평가원에 따르면 2018년에서 2022년 사이 1인당 불임 치료 진료비는 87.7%(연평균 17.1%), 전체 난임 시술 진료비는 44.8%(연평균 9.7%) 증가하였으며, 불임 환자 수는 227,922명에서 238,601명으로, 난임 시술 환자 수는 121,038명에서 140,458명으로 증가함⁶⁾
 - 1인당 진료비의 경우 불임 치료는 남성 21.9%, 여성 97.4%, 난임 시술은 남성 19.5%, 여성 44.8% 증가하였으며, 환자 수의 경우 불임 치료는 남성 9.1%, 여성 2.4%, 난임 시술은 남성 14.3%, 여성 17.5% 증가하여 불임 치료 환자 수를 제외하고 여성에서 더욱 뚜렷한 증가세가 나타남
- 더욱이, 불임에 영향을 끼치는 소인이 있는 상병 진료 수 또한 대부분 질병에서 지속적으로 증가함(표 1) 참조

6) 건강보험심사평가원(2023. 5. 25), “불임 및 난임 시술 진료현황 분석”

〈표 1〉 불임에 영향을 끼치는 소인이 있는 상병 진료 현황 추이(2018~2022년)

(단위: 명, %)

질병코드	질병명	2018년	2019년	2020년	2021년	2022년	증감률	
							연평균	'18년 대비 '22년
E230	뇌하수체기능저하	14,469	17,175	18,895	21,684	23,758	13.2	39.1
E282	다낭성 난소증후군	48,432	51,920	55,120	63,022	63,701	7.1	24.0
E283	원발성 난소부전	9,081	9,494	8,780	9,288	9,455	1.0	4.0
I861	음낭정맥류	12,549	13,925	14,000	15,022	15,045	4.6	16.6
N96	습관적 유산자	4,663	5,058	4,180	4,110	4,185	-2.7	-11.4
Q553	정관의 폐쇄	79	47	27	163	206	27.1	61.7

자료: 건강보험심사평가원(2023. 5. 25), “불임 및 난임 시술 진료현황 분석”

○ 더불어, 식습관·환경적 요인 등의 원인으로 여성에게 자주 발생하는 암의 발생 연령이 점점 앞당겨지고, 발생자 수 및 발생률 또한 지속적으로 증가하면서 여성암을 집중적으로 보장하는 상품의 필요성 또한 높아짐

- 국가암정보센터에 따르면 전반적인 암 발생 원인 중 식생활 및 영양에 의한 요인이 20~30%를 차지함⁷⁾
- 여성암으로 분류되는 유방암·자궁체부암·난소암의 20대, 30대 발생률이 빠르게 늘어나고 있음(〈표 2〉 참조)
- 여성암으로 분류되는 유방암·자궁체부암·난소암의 발생자 수 및 발생률 모두 증가 추세에 있음(〈그림 3〉과 〈그림 4〉 참조)
 - 특히, 여성의 유방암, 자궁체부암 발생자 수는 22년간 4.9배, 5.1배, 발생률은 3.3배, 3.1배 증가함⁸⁾

〈표 2〉 20대, 30대 유방암·자궁체부암·난소암 발생률 추이

(단위: 명/10만 명)

연도	유방암		자궁체부암		난소암	
	20대	30대	20대	30대	20대	30대
2009년	5.1	43.6	1.1	3.6	2.2	4.3
2010년	5.4	44.9	1.3	3.4	2.3	4.5
2011년	5.5	47.8	1.2	4.3	2.7	5.2
...
2019년	6.2	59.6	2.3	7.7	3.7	5.3
2020년	6.2	60.1	2.6	8.5	3.3	5.7
2021년	7.7	64.1	3.0	8.8	4.1	7.0

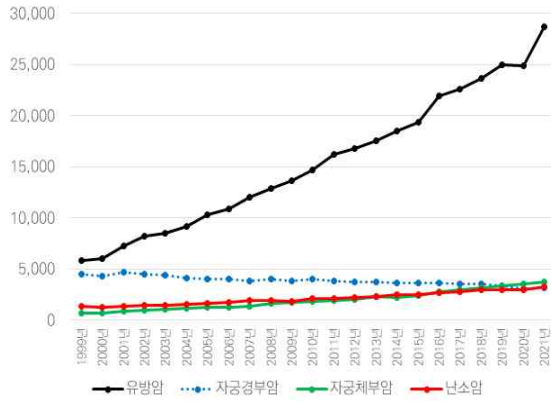
자료: 국립암센터, 『국가암등록사업 연례보고서』, 연도별을 토대로 저자가 직접 작성함

7) 국가암정보센터(<https://www.cancer.go.kr/lay1/S1T226C227/contents.do>)

8) 국립암센터(2024), 『국가암등록사업 연례보고서』

〈그림 3〉 여성암별 발생자 수 추이(1999~2021년)

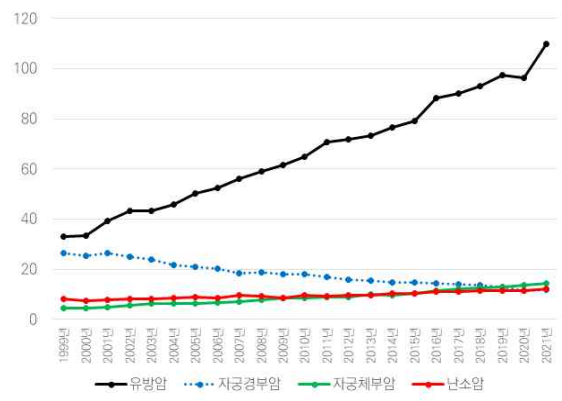
(단위: 명)



자료: 국립암센터(2024), 『국가암등록사업 연례보고서』

〈그림 4〉 여성암별 연령표준화발생률 추이(1999~2021년)

(단위: 명/10만 명)



자료: 국립암센터(2024), 『국가암등록사업 연례보고서』

○ 나아가, 지난 2018~2022년 사이 산모 수는 꾸준히 감소해 온 반면, 산후우울증 환자 수는 점진적으로 증가하여 산모 천 명당 산후우울증 환자 수가 4년간 약 55% 증가하였고, 이에 산모의 정신건강에 대한 보장 필요성이 강화되고 있음(〈표 3〉 참조)

- 산모 천 명당 산후우울증 환자 수는 특히 30세 미만 산모에서 뚜렷하게 증가하였으며, 동기간 연령대별로 10대 92.6%, 20대 65.1%, 30대 59.1%, 40대 17.6% 증가함⁹⁾

〈표 3〉 산모 수 및 산후우울증 환자 수 추이(2018~2022년)

(단위: 명, %)

구분	2018년	2019년	2020년	2021년	2022년	'18년 대비 '22년 증감률
산모 수	322,252	298,963	269,432	257,083	244,793	-24.0
산후우울증 환자 수	6,649	6,940	6,905	7,640	7,819	17.6
산모 천 명당 산후우울증 환자 수	20.6	23.2	25.6	29.7	31.9	54.8

자료: 메디포뉴스(2023. 10. 25), “최근 5년간 산후우울증 환자 54.8% ↑…“사회적 지원 강화돼야” 내 신현영 의원실 자료를 재인용함

9) 메디포뉴스(2023. 10. 25), “최근 5년간 산후우울증 환자 54.8% ↑…“사회적 지원 강화돼야”

3. 여성 특화 건강보험 현황

- 1990년대, 2000년대에도 여성에게 빈발하는 다수 질환을 종합적으로 보장해 주는 여성 특화 건강보험상품이 판매되었음
 - 1990년대 중반 이후 건강보험에 대한 수요가 높은 여성을 대상으로 한 특화상품의 필요성이 대두됨에 따라 부인과 질환, 골다공증, 관절염 등을 종합적으로 보장해 주는 여성 특화 건강보험상품이 출시되었음
 - 2000년대 중반 이후에 들어서는 여성의 보험소비 경향이 남성보다 강하다는 측면에서 여성전용 CI보험이 출시되었으며, 기존 CI보험이 담보하는 질병에 더해 여성 특화 질병 담보로 중증 루프스신염, 중증 재생불량성 빈혈, 류마티스관절염 등을 추가로 보장함
- 최근 판매되고 있는 여성 특화 건강보험상품은 기존에 존재하지 않았던 유방암(수용체 타입) 진단비 특약, 산후 우울증 치료비 특약 등의 여성 특화 특약과 출산을 장려하는 가임력 보존서비스, 난소나이 측정(Anti-Mullerian Hormone; AMH) 검사 서비스 등의 여성 특화 서비스가 제공된다는 측면에서 과거의 상품과 차별점을 지님
 - 여성 특화 특약 및 서비스 외에도 기존에 존재하지 않았던 만성질환이 있는 유병력 임신부도 가입 가능한 임신부 전용 보험상품이 출시됨
 - 현재 국내에서 판매 중인 여성 특화 건강보험상품은 보험회사별로 상이한 구조를 보이나, 대부분 특약의 형태로 여성암, 유방, 갑상선, 자궁, 여성 생식기 관련 질환 등을 보장하고 있음
- 나아가, 최근 생명·손해보험회사들은 각각 운전자보험, 종신보험에 여성을 위한 건강 관련 담보를 탑재하여 상품 기획부터 여성 고객만을 위한 보장으로 구성된 다양한 유형의 여성 특화 보험상품을 출시하고 있음
 - 여성을 위한 다양한 건강보험 상품 외에도 손해보험회사는 여성 운전자를 위한 운전자보험 상품을, 생명보험회사는 여성 고객을 타겟층으로 한 종신보험 상품을 제공 중임
 - 여성 특화 운전자보험 상품의 경우에는 여성 운전자에게 흔하게 발생하는 상해 부위 담보, 아이를 키우는 여성 운전자를 위한 세부 보장 담보 등을 제공하는 방식의 상품임
 - 여성 특화 종신보험 상품의 경우에는 종신보험에 특약으로 자궁암 및 난소암과 같은 여성 생식기 암 보장, 임신부 보장, 초기 유방암, 유방암 절제 및 보전수술, 암진단 후 3대 특정수술 등 여성에게 많이 발생하는 질병 진단·수술 보장 등을 제공하는 방식의 상품으로 생애에 걸친 주요 여성 질병 위험을 한꺼번에 보장해 줌

4. 전망 및 과제

- 여성의 경제활동 참가 증대에 따른 상품 구매력 확대 및 남성보다 강한 위험회피 성향 등에 기인하여 여성의 보험 가입 수요가 지속해서 증가하고 있으며, 최근 출시된 여성 특화 보험상품의 판매량이 꾸준히 증가하고 있다는 점에서 여성 특화 보험시장은 밝은 성장 전망이 예상됨

- 다만, 현재는 여성 특화 보험시장 성장의 초기 단계인바, 지속적인 성장동력을 확보하기 위해서는 빠르게 변화하는 여성의 보장 수요에 대응할 수 있는 보험상품의 연구·개발이 계속 뒷받침되어야 함
 - 과거에도 여성을 위한 특화 보험상품이 건강보험을 중심으로 판매되었으나 틈새시장을 공략하는 경험 부족 등으로 인해 주목할 만한 성과를 거두지 못하였음
 - 보험회사는 이러한 과거의 경험을 바탕으로 변화하는 여성의 보장 수요를 적시에 파악하고, 이를 충족시킬 수 있는 상품을 연구·개발하는 시스템을 마련할 필요가 있음
 - 빅데이터 분석 등 데이터를 활용하여 여성에게 필요하지만 제공되고 있지 않은 보장 공백을 발굴하고 보험상품과 연결할 수 있을 것임
 - 일본 마쓰이스미토모보험은 난자 냉동에 대한 수요 증가에 대응하여, 냉동보관 중인 난자에 문제가 생겨 수정되지 않는 등의 사고가 발생할 경우 채취와 냉동 과정에 들어간 비용을 보상하는 냉동난자보험을 2024년 2월 업계 최초로 출시함¹⁰⁾

- 이와 동시에, 주담보 중심의 여성 특화 보험상품 개발이 이루어진다면 보장 담보 및 가격 측면에서 상품의 효율성이 개선될 수 있을 것임
 - 현행 여성 특화 보험상품은 특약 및 서비스 중심으로 담보가 제공된다는 한계가 있으며, 이에 원하는 여성 특화 담보를 보장받기 위해서는 추가적인 보험료가 요구되는 경우가 발생할 수 있음
 - 현행 여성 특화 건강보험상품은 유방암(수용체 타입) 진단비 특약, 산후우울증 치료비 특약 등의 여성 특화 특약과 출산을 장려하는 가임력 보존서비스, 난소나이 측정(Anti-Mullerian Hormone; AMH) 검사 서비스 등의 여성 특화 서비스를 제공하는 방식으로 판매되고 있음

- 더불어, 여성의 연령대별로 보장 수요를 세분화하여 연령대별 특화상품을 개발한다면 여성 특화 보험시장은 한층 더 성장할 수 있을 것임
 - 연령대에 따라 주요 보장 수요가 상이하다는 측면에서 연령대별로 특화상품을 고려해 볼 수 있음
 - 20대, 30대 여성은 주로 불임 및 난임, 여성 암, 산모 관련 질환 등에 보장 수요를, 40대, 50대 여성은 주로 갱년기 우울증, 골다공증, 요실금 등에 보장 수요를 지님

10) 김가현(2024), 「일본, 난임 시술 보험 동향」, 『KIRI리포트』, 보험연구원