

kiri Weekly

2013.9.30 제252호

포커스

해외환자 유치와 보험회사의 해외진출

글로벌 이슈

미국의 출구전략 시행 지연과 영향
선진국 경기회복과 금리 추세

금융시장 주요지표

kiri 보험연구원
Korea Insurance Research Institute

이슈와 포커스는 연구자 개인의 의견이며, 보험연구원의 공식 견해가 아님을 밝힙니다.
서울시 영등포구 여의도동 35-4 8층 보험연구원 (문의: 김세환 부장 / 02-3775-9051)



해외환자 유치와 보험회사의 해외 진출

이창우 연구위원

요약

■ 최근 보험회사의 외국인환자 유치를 허용하는 의료법 개정안이 국회에 상정되면서 해외환자 유치와 관련한 다양한 사업모형 구축이 필요한 상황임. 기존에 검토된 사업모형은 국내 보험회사가 해외 현지법인 혹은 해외보험회사 등과 합작 또는 계약을 통해 개발한 보험상품을 근간으로 해외환자를 유치하는 방안이었으나, 이는 국내 보험회사의 직간접적 해외시장 진출을 전제조건으로 하기 때문에 효과가 제한적일 것으로 평가되었음. 그러나 최근 해외환자 유치를 위해 의료 기관, 장비 및 인력이 현지에 진출하는 아웃바운드 전략의 필요성이 강조되고, 사우디아라비아와의 보건의료 협력 체결로 국내 의료기관의 해외진출이 가시화될 것으로 보여 보험회사는 이들 진출 기관과 협력하는 사업모형을 적극적으로 검토할 필요가 있다고 판단됨.

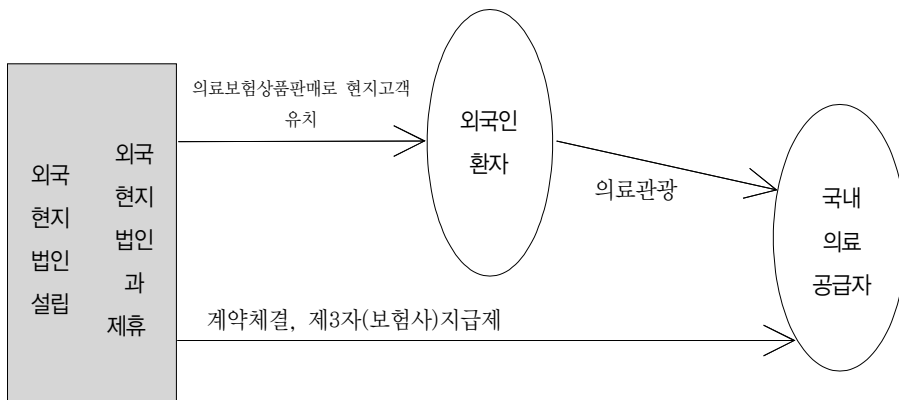
■ 보건복지부는 보험회사의 외국인환자 유치를 허용하는 내용을 포함한 의료법 개정안을 금년 5월 31일 국회에 제출하였으며 현재 보건복지위에 상정되어 있음.

- 2009년 5월 의료법 개정 당시 해외환자 유치업은 보험회사에게 허용되지 않았음.
- 그러나 올해 보험회사의 외국인환자 유치업을 해외 보험가입자를 대상으로 제한적으로 허용하는 내용(법안 27조의4)의 의료법 개정안이 국회 보건복지위에 상정되었음.
 - 단, 숙박알선 및 항공권 구매대행, 비자 발급 대행업무는 금지하고 있음(법안 27조의3).

■ 보험회사가 해외환자 유치와 관련하여 기존에 검토한 사업모형은 해외시장에서 보험상품 판매를 통해 해외환자를 유치하는 형태임.

- 보험상품을 근간으로 하는 사업방식은 외국현지법인 혹은 해외보험사 등과 합작 혹은 계약을 통하여 보험상품을 개발하고 사고 발생 시 우리나라 의료기관에서 의료서비스를 이용할 수 있도록 하는 것임(그림 1 참조).

〈그림 1〉 보험사의 해외환자 유치 기본 사업모형

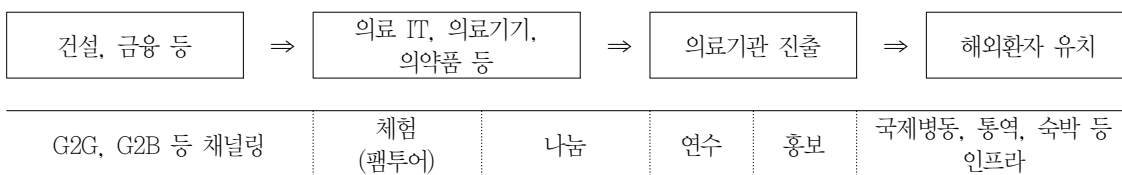


자료: 이창우 · 이기형(2011), 『의료시장변화에 따른 민영실손의료보험의 대응』.

- 그러나 상기 사업모형은 보험회사가 해외진출 혹은 해외 현지 보험회사와의 제휴를 통해 해외시장을 확보하고 있거나 해외진출에 대한 여력이 있을 때 실현가능성이 있는 모형임.
 - 일부 대형 보험회사를 제외한 중소형 보험회사는 현실적으로 해외환자 유치를 위해 해외진출을 하기에 여력이 부족할 것이라는 문제점이 제기되어 왔음.

■ 보건복지부와 해외사업 관련 전문가들은 의료서비스 자체를 해외에 진출시켜서 해외환자 유치를 하는 아웃바운드 전략의 필요성을 제시하고 있으며, 최근 사우디아라비아와 보건의료 협력은 이러한 움직임을 반영하고 있음.

〈그림 2〉 해외환자 유치를 위한 의료기관의 해외진출 전략



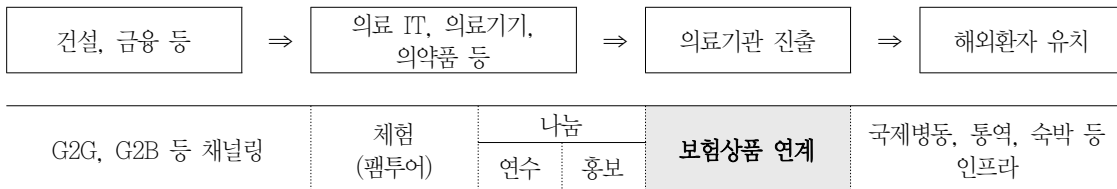
주: 상단은 의료기관 해외 진출을 통한 해외환자 유치 목표 달성을 위해 필요한 동반 산업을 명시한 것으로 건설, 금융, 의료 IT, 의료기기, 의약품이 단계적 혹은 복합적으로 의료기관 해외진출과 동반되어야 함을 표시함. 하단은 의료기관의 해외진출 전략을 구체적으로 명시한 것으로 G2G는 정부간 보건의료협력을 G2B는 정부, 사업자간 보건의료협력을 의미함. 또한 체험, 나눔, 연수, 홍보는 원활한 의료기관의 해외진출을 위하여 진출국가의 의료진, 환자에게 부가적으로 제공하는 서비스를 의미함.

자료: 보건복지부(2013. 8. 21), 『해외환자 유치 전문가 간담회 자료집』, p. 68.

- 아웃바운드 전략은 신흥 의료시장을 선점하고 해외환자 유치를 위해 현지 거점화를 하는 사업모형임.
 - 병원 수출 등을 통해 현지에 병원을 건설하고 이와 관련된 의료정보시스템, 인력, 의료자원 등이 현지에 동시에 진출하여 현지 환자를 확보하고 더 나아가 우리나라 병원으로 환자를 유치하는 전략임.
 - 최근 사우디와 보건의료협력으로 우리나라의 의료시스템을 수출하는 등 아웃바운드 전략이 구체적으로 실행되고 있음(연합뉴스 2013. 9. 23).

■ 보험회사의 해외환자 유치를 위하여 outbound 전략을 구사하는 의료기관과의 협력은 보험회사의 해외진출과 더불어 해외환자 유치업을 병행할 수 있는 사업기회가 될 것으로 기대됨.

〈그림 3〉 의료기관의 해외진출과 보험상품의 통합



주: 보험상품 연계는 해외 진출 의료기관과 협력을 통하여 이들이 제공하는 의료서비스를 담보로 하는 상품을 개발하고 판매 하는 전략임.

- 의료기관과의 제휴 혹은 계약을 통하여 의료기관이 해외에 진출할 때 이들이 제공하는 의료서비스를 담보로 하는 보험상품을 개발하고 현지에 판매하는 사업모형이 가능할 것임.
- 의료서비스 제공자인 병원과 의료서비스 재원조달자인 보험이 통합된 형태로 해외에 진출하기 때문에 해외시장 개척이 보다 수월해지며 의료기관과 서로 윈윈(win-win)할 수 있을 것으로 예상됨.
 - 대형 보험사뿐만 아니라 중소형 보험사도 해외진출을 준비하는 병원과의 계약을 통해 상품을 개발, 판매할 수 있으므로 해외 현지병원 혹은 현지보험사와의 제휴를 통한 해외환자 유치업 진출보다 해외시장이 개척이 수월해질 수 있음.kiri