

【 주간이슈 】

건강보험 시장의 트렌드 변화와 U-헬스케어의 활용방안

김대환 부연구위원

김혜란 연구원

- 평균 기대수명이 증가하면서 장기화된 노후기간을 건강하게 향유하고 싶은 젊은 층의 증가와 자신의 건강과 노후를 스스로 책임지려는 사회 분위기는 민영건강보험에 대한 수요를 지속적으로 증대시킬 것임.
 - 여성의 경제활동 증가 및 핵가족화로 인한 가족기능의 변화와 저출산으로 인한 1인당 가처분소득의 증가는 건강관리 부가서비스 기능이 포함된 비교적 고액의 건강보험 상품의 수요가 증가할 것으로 예상됨.
- 건강보험시장의 절대적인 성장에도 불구하고 높은 손해율로 인해 시장의 성장이 오히려 위협으로 작용하고 있어 손해율 관리에 대한 필요성이 강조되고 있음.
 - 보험사고 시 보험금을 지급하는 사후적인 보험사의 역할보다 고객의 건강리스크를 지속적으로 관리하는 예방/건강관리 중심의 사전적인 역할이 부각되고 있음.
- 해외 건강보험회사들은 손해율을 완화시키고 고객의 건강관리에 대한 다양한 수요를 충족시키기 위해 U-헬스케어를 적극 활용하고 있음.
 - U-헬스케어(U-Healthcare)는 정보통신과 보건의료를 연결하여 언제 어디서나 유무선기기를 통해 환자의 질병예방, 진단, 진료 등을 하는 보건의료 서비스를 뜻함.
 - U-헬스케어는 질병치료 중심의 헬스케어(Healthcare)형과 건강유지 및 향상을 제공하는 웰니스(Wellness)형으로 구분되며, 국내 보험사는 웰니스를 보험상품에 연계 가능할 것으로 보임.
- 보험사는 U-헬스케어와 보험상품의 연계를 통해 고객의 다양한 니즈에 부합하는 서비스를 제공함과 동시에 상품개발, 업무 다각화 추진 및 지속적인 비용지출 감소를 기대할 수 있음.

본고는 연구담당자의 의견이며, 보험연구원의 공식 견해가 아님을 밝힙니다.

1. 검토배경

- 평균수명과 소득이 증가함에 따라 건강에 대한 관심이 증대되어 실손형 개인의료보험을 중심으로 건강보험 시장이 지속 성장하고 있지만, 높은 손해율은 보험사에게 부담으로 작용하고 있음.
 - 실손형 개인의료보험의 경과위험보험료는 2001년 2,304억에서 2007년 8,613억으로 최근 6년 동안 4배 가까이 증가했으며, 이러한 증가추세는 둔화되고 있지 않음.
 - 하지만, 건강보험시장의 양적인 성장에도 불구하고, 손해율이 100%를 상회하고 있어 적극적인 손해율 관리의 필요성이 증대되고 있음.

<표 1> 장기손해보험의 실손형 개인의료보험 성장 추이

(단위: 억원, %)

년도	FY01	FY02	FY03	FY04	FY05	FY06	FY07
경과위험보험료	2,304	3,032	3,361	3,743	5,945	6,523	8,613
증가율(%)	-	31.63	10.82	11.37	58.84	9.72	32.05
손해율(%)	137.1	120.5	139.6	130.4	98.9	110.0	109.7

자료: 보험개발원

- 저출산 및 고령화에 따른 인구구조의 변화는 보험산업의 위협요인임과 동시에 새로운 수요창출의 기회가 될 수 있어 트렌드를 반영한 상품 및 헬스케어(Healthcare) 관련 서비스의 개발이 필요함.
 - 생존률이 증가하면서 긴 노후기간을 건강하게 향유하고 싶은 젊은층의 증가와 자신의 건강과 노후를 스스로 책임지려는 사회분위기는 지속적으로 민영건강보험에 대한 수요를 증대시킬 것임.
 - 여성의 경제활동 증가 및 핵가족화로 인한 가족기능의 변화와 저출산으로 인한 1인당 가처분소득의 증가로 건강관리에 관한 부가서비스 기능이 포함된 비교적 고액의 건강보험 수요가 증대될 것임.
- 해외 주요국의 건강보험회사들은 고객의 건강관리에 대한 다양한 수요를 충족시킴과 동시에 위험률을 지속적으로 관리하기 위해 U-헬스케어를 적극 활용하고 있음.
- 이에 본고에서는 U-헬스케어에 대한 개념 및 국내외 사례 등을 소개하고 국내 보험사들이 U-헬스케어를 활용할 수 있는 방안을 모색해보고자 함.

2. U-헬스케어의 개념과 사업영역

가. 개념

- U-헬스케어란 유비쿼터스 헬스케어(Ubiquitous Healthcare)의 약자로서 정보통신과 보건 의료 및 건강관리를 연결하여 언제 어디서나 환자를 유무선기기로 관찰하여 질병을 예방, 진단, 치료하고 건강관리를 제공하는 서비스를 말함.
 - U-헬스케어를 통해 일반인이나 환자, 장애인, 노약자는 가정이나 의료보호 기관에서 유무선의 다양한 통신망으로 건강상태에 대한 주기적인 점검이 가능하며 사전 예방을 통해 높은 수준의 건강을 유지하게 됨.
 - 환자생체를 정확하게 분석할 수 있는 건강프로그램을 이용하여 환자의 평상시 생활패턴을 모니터링하다가 이상 징후를 파악하면 주치의에게 알린 후 지시사항에 따라 정밀검사와 고객만족서비스(보험관련, 검사예약, 식이요법, 진료안내 등)를 시행함.
 - 즉, U-헬스케어는 개인의 생체신호 및 건강정보를 측정·전송·분석하고 이를 피드백하는 과정으로 구성되며, 환자의 질병 증상을 완화, 치료하는 것에서 일반인의 건강증진, 질병예방, 건강관리로 개념이 변화 및 확대되고 있는 추세임.

나. 사업영역

- U-헬스 관련 사업은 서비스 성격과 기술의 이용자에 따라 3가지 유형으로 분류가 가능하며, 건강에 대한 관심 증대로 시장은 지속성장할 것으로 예상됨.
 - 제공되는 서비스의 특성에 따라 헬스케어(Healthcare)형과 웰니스(Wellness)형으로 분류됨.
 - 헬스케어형(Healthcare)은 전통 의료분야로서 질병의 치료에 중점을 두며, 유비쿼터스 IT기술의 이용자를 기준으로 U-Hospital(병원과 의원용)과 Home&Mobile 헬스케어(개인용)로 분류됨.
 - U-Hospital은 의료기관의 모바일화와 의료기관 간 네트워킹 확대를 위한 사업이 핵심이며, Home&Mobile 헬스케어는 노인 및 만성질환자를 위한 원격 환자모니터링 서비스가 주요 유형임.
 - 웰니스형(Wellness)은 건강의 유지, 관리 및 향상(Promotion)을 위해 제공되는 서비스로 병원과 같은 대형기관이 존재하지 않아 기술 이용자에 따라

구분하는 것이 무의미하므로 개인과 기관 모두 동일 유형으로 간주됨.

- 세계 U-헬스케어 시장은 2001년 700억 달러에서 2010년 3,800억 달러 규모로 평균 20% 이상 성장할 것으로 예측되며¹⁾, 국내 U-헬스케어 서비스 이용자 규모도 2010년 약 702만 6000명에 달해 시장규모는 1조원을 넘어설 것으로 예측됨²⁾.

□ U-헬스케어에는 의료기관과 건강관리회사, 가정간호기관, 통신업체, 민영보험사 등 다양한 사업자가 참여 가능한 영역임.

<표 2> U-헬스케어의 사업유형

구분	내용	사업 유형
의료정보 서비스	의료기관의 정보화 및 제반 IT시스템 구축을 담당하는 부문	- RFID³⁾를 응용한 의료기관 자산관리 시스템 - 환자/대상자 정보시스템 - 의료 텔레메딕스 - 전자처방전 서비스 - 원격 EDI 부가서비스
원격의료 서비스	의사-환자, 의사-의사 간 의료행위를 원격적으로 수행하는 서비스	- 화상상담 - 예약관리 에이전트 시스템 - 의료 스마트카드 서비스 - 모바일 간호 관리 서비스 - 적외선 응급구호 서비스
건강관리 서비스	개인 건강증진 및 건강관리를 위한 의약품 및 질병 정보, 건강 정보 등을 제공	- 건강정보 보험사 이용 시스템 - 건강관리 포털 서비스 - 온라인 피트니스 서비스 - 모바일 건강관리 서비스 - 노약자 보호 서비스

3. 국내외 U-헬스케어의 사업 동향

가. 국내 U-헬스케어 사업 동향

□ 국내 U-헬스케어 산업은 IT, 의료기관, 통신업체 및 건강관리회사를 중심으로 성장하고 있으나 제공하는 서비스는 여전히 제한적임.

1) 일본 미쓰비시 종합연구소, 2006

2) 지경용외, 『신규 U-헬스케어 비즈니스 모델 개발을 위한 시장 수요 분석보고서』, ETRI, 2005.

3) RFID(Radio-Frequency IDentification) 기술이란 전파를 이용해 먼 거리에서 정보를 인식하는 기술을 말함.

<표 3> 국내 U-헬스케어 사업

업종	기업	사업 내용
IT	삼성SDS	- 아파트 화장실 비데에 소변검사 장비를 부착하여 인터넷으로 환자 상태를 기록하고, 이상이 발견되면 본인에게 알려주는 모델 구축
	LG CNS	- U-헬스케어사업을 신성장 동력 모델 중 하나로 정해 국내외 병원 정보화 시장을 공략
의료기관	서울 삼성병원	- 2003년 Mobile Hospital 시스템을 도입하여 PDA폰을 통해 전국 어디서든 환자정보와 영상이미지 조회가 가능
	세브란스병원	- 개인별 건강정보, 예약, 수납, 처방기록을 관리하는 스마트카드 기능을 탑재한 진료카드를 이용하여 다양한 원내·외 서비스를 고객에게 제공함 - 주차장 입구 통과시 '병원정보시스템'에는 등원체크와 'KIOSK'에는 진료일정, 병실위치, 주차위치 등을 안내하며, 원내 서비스로 온라인 증명서 발급 및 내원 정보 조회도 가능함.
	서울성모병원	- 2006년부터 가톨릭 U-헬스케어사업단을 설치해 현재 원격으로 임신성 당뇨를 관리하는 서비스를 상용화함. - 2009년 5월부터 유나이티드 헬스케어 보험 취급을 하여 보다 많은 환자들에게 의료서비스 제공
	아주대병원	- 보험사와 네트워크를 구축해 보험에 가입한 환자가 병원에서 진료를 받으면 자동으로 보험금이 지급되는 시스템을 운영
통신업체	SK텔레콤	- 2007년도부터 모바일용 혈당 측정기로 휴대전화에 연결해 언제 어디서나 손쉽게 자가 혈당 측정을 하고 측정된 수치는 자동으로 주치의에게 전달
	KT	- 2007년 1월부터 GC헬스케어와 제휴를 맺고 의사와 통화하면서 건강에 대해 자문을 구하는 'U-헬스 건강상담' 서비스와 프로그램이 자동적으로 환자의 일정에 맞추어 병원 및 의사를 예약해 주는 '지능형 예약관리 에이전트' 서비스를 제공 - 휴대폰 인증을 사용해 전자 처방전을 유무선 통신서비스로 제공하여 가까운 약국에서 편리한 시간에 약을 수령하는 서비스도 제공 - '30일 SMS 다이어트' 서비스는 SMS 메시지로 수시로 경각심을 주어 지속적인 다이어트 관리를 가능하게 하고, 휴대폰에 키와 체중 등 기본 정보를 입력하면 비만도를 측정할 수 있음.
건강관리회사	에임메드	- 현재 일부 보험사와 제휴하여 보험상품 판매 시 고객에게 건강설계 및 지속적 건강관리 서비스를 제공하는 인슈케어 사업을 하고 있음.
	에버케어	- 여성을 위하여 24시간 여성전용 건강상담 서비스, 건강검진센터 예약 및 우대 서비스, 여성 질환(우울증, 갱년기장애 등) 상담하는 서비스를 제공함. - 중국에서 애플 때 연계병원의 정보 및 최적치료지원 등 편의를 제공하고 있으며, 병원 이용 등 제반 치료에 필요한 실비는 전액 회원 부담임.
	365케어	- 온라인으로 간단하게 자가 체질테스트를 할 수 있음. - 가족단위의 건강서비스를 제공하는 사이버 주치의 서비스, 제휴병원 예약 및 우대서비스, 다양한 의학정보 및 건강 콘텐츠 제공, 평생 건강관리 프로그램, 실시간으로 전화와 웹을 통한 개인맞춤형 상담을 제공함. - 일상생활 속의 건강에 대한 궁금증을 주치의팀과 전화로 상담하는 365콜 서비스와 남녀 약 3만명을 대상으로 위험도를 조사하여 분석한 결과와 고객의 건강상태를 비교하여 건강위험요인을 파악하여 제공하는 건강 양케이트 서비스를 제공하고 있음.
	GC헬스케어	- 현재 녹십자 종합검진센터와의 협조 하에 모바일 당뇨관리서비스를 진행하여 환자 건강관리를 위한 상담서비스 제공하고 있음.

나. 해외 U-헬스케어 사업 동향

- 인구의 고령화 및 만성질환자의 증가로 인한 의료비 부담을 경감시키기 위해 주요국들은 이미 수년전부터 U-헬스케어에 적극적으로 투자해왔음.

<표 4> 선진국의 U-헬스케어 사업

국가	사업 내용
미국	- 텔레케어 U-헬스 전담조직인 OAT(Office for the Advancement of Telehealth) 및 범부처 활성화 협의체(국무부, 통상부, 국방부 등 11개 부처 참여)를 운영하고 있음.
EU	- 영국, 프랑스, 독일, 이탈리아 등 유럽의 23개국이 참여해 AAL(Ambient Assisted Living) 프로젝트를 통해 고령자에게 IT 기기와 서비스를 제공해 의료, 건강관리, 안전·보안, 응급 시스템, 사회참여 등 독립적인 생활을 지원하는 사업을 2007년부터 진행 중에 있음.
영국	- 위 사업과는 별도로 만성질환 및 고령자에게 인터넷, 휴대폰, TV 등을 활용해 건강관리 및 독립적 생활을 지원하는 텔레케어(Telecare) 사업을 진행하고 있음.
스페인	- 노인요양시설에 원격진료장비를 설치하고 이를 통해 병원에서 담당의사가 의료서비스를 제공하고 있으며, 서비스 제공 업체가 5명의 의사를 통해 59개소 10,000여명의 노인을 원격진료하고 있음.
일본	- U-재팬 사업을 통해 2010년까지 센서 및 정보가전을 이용하여 독립적 생활이 가능한 주택을 건설하면서 U-헬스케어를 적용하고 있음.
싱가포르	- 2015년까지 IT 기반의 개인 맞춤형 의료체계로의 전환을 위해 사업을 진행하고 있음.

- 글로벌 기업들도 지속 성장할 U-헬스케어 시장을 대비해 U-헬스케어 기기, IT 시스템, 서비스 모델 개발에 총력을 기울이고 있는 상황임.

<표 5> 글로벌 기업의 U-헬스케어 사업

회사	사업 내용
필립스메디컬시스템 (유럽의 의료기기 전문회사)	- 2002년부터 울혈성 심부전 환자의 건강관리를 위해 원격 모니터링 서비스를 제공하고 있음. · 환자의 집에서 혈압, 혈당, 산소포화도 등의 생체신호를 계속하고 정보통신망을 통해 계측치를 전송하면, 의사나 건강관리사가 그 수치를 보고 적절한 피드백을 해주는 구조임.
아디다스와 폴라라 (스포츠 용품 회사)	- 2005년 개발한 '프로젝트 퓨전'은 세계 첫 통합형 트레이닝 시스템으로 심박 수, 스피드, 거리 등을 측정하는 장비가 아디다스 의류와 신발에 통합돼 개인의 건강 상태에 따라 최적화된 트레이닝 프로그램을 조언해줌.

<표 5> 글로벌 기업의 U-헬스케어 사업(계속)

회사	사업 내용
코나미 스포츠 & 라이프 (일본의 스포츠 클럽)	- 피트니스클럽 뿐만 아니라 가정과 야외에서의 운동량도 통합 관리하는 최적의 운동프로그램을 제안함. · 팔에 부착한 RFID 태그로 사용자를 인식해 개인별 운동량을 측정하고, 측정 데이터를 운동기기와 연결된 서버로 송신 · 야외나 가정에서의 운동량은 만보계에 기록되고, 만보계를 가정의 PC나 피트니스클럽의 기기에 접속하면 서버에 데이터가 기록됨.
Healthway (미국의 건강관리회사)	- 전화상담을 통한 전문 당뇨병 관리 경영서비스업체로 시작해, 현재 피트니스, 금연, 스트레스 관리 등으로 구성된 건강관리 프로그램을 민간보험회사나 기업 등에 판매하고 있음.
Horizon NJ Health (미국의 의료서비스회사)	- 뉴저지 주민을 위해 주와 정부에서 기금을 모아 운영하는 NJ Familycare라는 프로그램을 운영하고 있음. · NJ Familycare에 가입하면 진료, 정기점검, 면역, 안경 또는 콘택트 렌즈, 입원, X-ray, 어린이를 위한 치과치료, 정신건강서비스 등을 보상해줌. · 회원을 대상으로 Mom's GEMS(건강한 임신과 태아를 위하여 성숙한 엄마가 되기 위한 서비스), CHAMPS(어린이와 청소년을 위한 건강·웰니스 프로그램으로 면역력을 키워주고, 소아마비·B형간염과 같은 심각한 질병 예방), Asthma "Breathe Easy" Program(천식 위험을 줄이기 위해 천식의 원인을 진단하고 집을 건강한 상태로 만드는 방법 등을 제공), Diabetes Management Program(소아 및 어른을 위해 질병과 식단 짜기, 약복용법과 같은 교육을 통해 당뇨관리)등의 건강 프로그램을 운영하고 있음.
퍼시피케이 (미국의 의료시스템사)	- 2005년 이색적인 건강관리 현금보상 제도 도입함. · 종업원들이 매일 섭취한 음식물의 종류와 양, 달리기와 자전거 타기 등 운동 내용을 회사 컴퓨터에 입력하면 현금 보상 · 음악이나 미술을 배우고 자동차를 세차하거나 건전한 신용상태만 유지해도 점수를 주고, 일정한 점수가 되면 다양한 선물을 제공

□ 세계적인 건강보험사들 또한 IT와 네트워크를 기반으로 U-헬스케어 산업에 진출하여 시장을 확대시키고 있음.

<헬스케어>

□ 미국 건강보험사인 UnitedHealth Group은 현재 이동버스 클리닉을 이용한 지역 순회를 통해 U-헬스케어 서비스 제공

- “Connected Care”라는 텔레헬스 서비스를 제공하여 의사와 화상으로 진료받을 수 있는 프로그램을 운영하고 있음.
- 미국 컴퓨터 네트워크 회사인 시스코(Cisco)의 네트워크 장비를 이용해 의사가 원격으로 환자의 심장박동, 혈중 산소 및 당 수치와 같은 생체징후를 측정

하고 환자와 대화할 수 있는 가상병원을 구축할 계획임.

- 오는 10월에 한국의 유명 병원들을 방문하는 등 추가 검증을 거쳐 미국의 건강보험 가입자가 한국의 의료서비스를 이용할 수 있는 보험상품을 개발 할 예정임.

□ 유럽 의료보험 전문회사인 DK-V(Deutsche Krankenversicherung AG)는 전 세계 언제 어디에서나 복잡한 절차 없이도 최상의 의료지원서비스를 제공하기 위한 U-헬스케어 시스템을 구축하고 있음.

- GLOBALITY Inpatient Plus는 외국에서 병원입원 시 의료, 간호, 보호 및 병원의 변경, 외래 수술 등을 보장하고 비용은 전액 보상받을 수 있으며, 건강상의 문제를 돕기 위해 24시간 국제 고객센터 센터를 운영하고 있음.

<웰니스>

□ 미국의 경우 현재 민간보험회사가 피트니스, 금연, 스트레스 관리 등으로 구성된 건강관리프로그램 서비스를 제공하고 있음.

□ 또한 미국의 민영의료보험회사가 비용을 부담하여 자사의 건강보험에 가입한 고객들의 위험률을 관리하기 위해 건강관리회사에 위탁하여 고객의 건강을 유지 및 관리하고 있음.

- 위탁받은 건강관리회사들은 건강증진 프로그램 및 환자군에 대한 식이·운동·교육 등 집단 혹은 개인별 맞춤형 건강서비스를 제공하는 것이 일반적임.

- 건강보험회사는 고객을 건강관리사에 위탁함으로써 질병발생 예방 및 중증 질환으로의 발전을 차단하여 손해율을 관리하고자 함.

□ 미국 UnitedHealth Group은 건강관리 프로그램에 가입할 때 10~50% 할인해주는 UnitedHealth Allies Discount Program을 운영하고 있음.

- 온라인에서 약 처방, 치아관리(치아미백), 시력관리(라식), 척추교정 및 침술과 마사지 요법, 체중감소와 금연 및 피트니스 클럽 중에서 할인 받고 싶은 영역에서 공급회사(제휴회사)를 정하여 프로그램을 이용할 수 있음.

□ 미국의 Aetna는 추가비용이 발생하지 않는 *Aetna Extrassm* 라는 별도의 웰니스 프로그램을 제공하고 있음.

- 웰니스 프로그램에는 암 검진 알람, 감기 백신과 같은 예방알람, 혈압 및 콜레스테롤 수치 모니터, 질병관리를 위한 건강정보 제공이 포함되어 있음.
- 또한 건강관리회사인 Healthway와 연계하여 전국의 피트니스 센터에서 다양한 운동프로그램을 무료로 이용할 수 있으며, 운동전문가·영양상담사와의 상담 할인, 건강 및 운동 잡지 할인혜택을 제공하고, SeniorPHIP라고 하여 60세 이상 고객에게 올바른 식습관에 대하여 온라인으로 건강증진트레이닝을 제공하고 있음.
- Aetna's Personal Health Record는 온라인(aetn navigator.com)으로 회원의 건강 정보를 모아 회원과 그의 주치의에게 정보를 제공하며, 최근 테스트와 진료 및 처방 결과를 자동 업데이트하도록 되어 있음.
- 금연, 체중감량 및 스트레스 관리를 위해 전문가의 조언을 들을 수 있는 프로그램인 Motivational Coaching을 통해 1년 동안 일주일에 30분씩 전화로 1대1 코칭과 인터넷으로 자가요법 자료를 제공하고 있음.

□ 영국의 민영의료보험사인 PruHealth는 헬스클럽을 이용하거나 체중을 감소시키고 독감예방접종을 맞는 등 자신의 건강을 돌보는 보험계약자에 대해 보험료를 할인해 주는 Vitality Program을 운영하고 있음.

- 프로그램에 참여하면 헬스클럽, 금연처방, 스파리조트, 건강검진센터 등 Vitality Partners와 연계해 건강관리가 모니터링 됨.
- 식이요법이나 운동을 모니터링 하도록 허용하는 소비자는 할인의 대상이 되지 만, 운동을 하고자 하는 의지가 없는 소비자는 보험료가 높아짐.
- 보험금청구를 하지 않으면 금년도 보험료의 25%를 no claim bonus라고 해서 다음 년도 보험료에서 할인해주는데, Vitality Program에 참여하면 no claim bonus가 50%, 75%, 심지어 100%까지도 될 수 있는 혜택을 제공

4. U-헬스케어의 활용방안

□ U-헬스케어의 분야 중 민간보험사가 진출할 수 있는 분야는 웰니스(Wellness) 분야가 가장 적합할 수 있음.

- 주요국의 경우, 보험사의 경영·부수업무가 국가마다 다르고 국내의 보험사에 비해 부수업무에 대한 제약이 완화되어 있어 해외 보험사가 영위하고 있는 U-헬스케어를 국내에 적용하는 것은 현실적으로 불가능하거나 실효성이 낮음.
- 국내 보험사는 업법상 부수사업이 제한적이며, 원격진료의 허용범위와 책임소재에 관한 제도정비가 미흡한 상황임.
- 중단기적으로는 건강관리업체와 제휴를 통해 웰니스 중심의 U-헬스케어의 제공이 적합하며, 장기적으로는 제3보험 분야와 관련된 헬스케어 사업수행이 가능토록 경영·부수업무 범위의 확대를 위해 제도 개선 필요

<표 6> U-헬스케어 진출시장 및 사업자

부문		진출시장	사업자
헬스케어	U-Hospital	국내, 해외시장	국내 병원, 건강관리회사
	Home&Mobile	기기수출(단기), 기기 및 솔루션 수출(장기)	해외 솔루션사업자, 건강관리회사
웰니스(Wellness)		국내시장	민간보험사, 건강관리회사

□ 보험가입 고객들의 심박, 칼로리 소모량, 운동량, 맥박, 혈당, 혈압 등을 모니터링하여 리스크를 감소시킴과 동시에 고객의 다양한 니즈에 부합한 서비스 제공이 가능함.

- 생활습관을 관리(식이/운동)하고 이상 수치가 감지되었을 경우 진료예약 등의 의료관련 서비스를 제공할 수 있음.
 - 예를 들어, 환자가 휴대전화에 외장형 혈당측정기기를 연결한 뒤 채혈침으로 얻은 혈액을 일회용 스트립에 묻혀 측정기에 꽂으면 휴대전화 화면에 혈당치가 뜨고 이 정보가 U-헬스케어 관리자에게 전송되어 환자의 상태를 점검할 수 있음.
- 보험사와 건강관리회사는 개인과 기업차원의 고객에게 다양한 U-헬스케어 서비스를 개발 및 제공하여 의료의 과잉이용을 억제할 수 있으며, 평상시 식이/운동 프로그램 관리로 보험가입고객들의 리스크를 감소시킬 수 있음.
 - 다양한 동작감지 센서를 이용하여 운동량을 측정하고, 온라인 및 모바일을 사용해 이용자의 건강상태에 맞춘 트레이닝 프로그램도 제시 가능

□ U-헬스케어 서비스를 통해 건강보험 가입 고객의 건강을 관리 및 유지하여 의

료이용을 감소시키고, 나아가 의료소비와 건강보험 요율을 연계시키는 상품의 확대 필요

- 영국의 PruHealth의 사례를 볼 때 U-헬스케어와 보험요율을 연계시켜 건강할 수록 보험료를 할인해주는 보상 프로그램의 기능을 가진 보험 상품의 수요가 발생할 것으로 예상됨.

5. 기대효과

- 보험사는 고객의 건강관리와 유지 향상(Wellness)이라는 프로그램을 보험 상품에 접목함으로써 건강보험에 대한 접근성을 높이고, 건강관리를 하는 고객에게는 보상을 제공함으로써 역선택과 도덕적 해이를 완화시킬 수 있을 것으로 보임.
 - 보험은 성격상 건강하지 않은 사람이 보험에 가입하려는 역선택이 강하게 나타나는데 이러한 서비스와 연계된 건강보험상품은 건강한 사람들도 보험에 가입하게 하는 유인을 제공
- 건강보험 가입고객은 건강을 유지 및 증진시켜 건강한 삶을 영위할 수 있으며 보험사는 손해율 상승을 억제시키는 효과를 기대할 수 있음.
 - 소득수준의 향상과 질병패턴의 변화로 건강보험 가입자가 급성질환자에서 만성질환자로 점차 확대되면서 민영보험사의 손해율이 지속적으로 악화될 유인이 있어 고객의 건강관리에 대한 역할 및 가치가 증대될 것임.
 - 웰니스를 통해 건강보험 가입자는 가정이나 의료보호기관에서 유무선의 다양한 통신망으로 건강상태를 점검하고 응급상황에 대처하는 동시에 환자 치료에 요구되는 비용을 절감시키는 효과가 있음.
 - 의료소비의 감소와 입원환자의 조기퇴원을 유발시켜 보험사의 비용뿐만 아니라 사회비용 감소로 귀결됨.
 - 보험사간 헬스케어 비즈니스 사업의 경쟁촉진으로 보다 질 높은 서비스 제공이 가능하여 소비자 편익 증대될 것임.
- 장기화 되어가는 노후기간을 건강하게 향유하고 싶은 젊은 층이 증가함에 따라 사고 시 보험금을 지급하는 보험사의 수동적인 역할이 아닌 자신의 건강리스크

를 지속적으로 관리해주는 보험상품에 대한 수요를 대비할 수 있는 수단임.

○ 핵가족화의 심화 등 부양에 대한 가족기능의 약화로 인해 자신의 건강과 노후를 스스로 책임지려는 사회적 트렌드를 건강보험상품에 연계 가능한 전략임.

□ 건강보험은 보험리스크가 매우 큰 분야로 다른 보험보다 상대적으로 훨씬 높은 수준의 리스크관리가 필요하므로, 성장 이전에 리스크관리를 위한 인프라 구축이 선행되어야 함.

○ U-헬스케어는 고객의 건강 및 생활습관(식이/운동)을 지속적으로 모니터링하여 고객별 건강과 의료서비스의 이용에 대한 데이터 구축을 가능하게 함 KiRi.