

kiri Weekly

2012.10.8 제202호

이슈

보험회사의 외국인환자유치업 참여방안

금융보험 해설

금융상품의 이해 9: 역모기지(Reverse Mortgage)(2)

국내금융 뉴스

보험업감독규정 일부 개정(안) 변경 예고

2012년 8월 제조업생산 위축

해외금융 뉴스

북미 _ 비제조업 지수 및 민간부분 고용 개선

유럽 _ IMF, 세계경제 회복까지 최소 10년 필요

일본 _ 산업생산 및 제조업 실적 악화, 향후 전망 더욱 어두워

중국 _ 9월 제조업 경기 위축세 지속, 비제조업 경기 악화 우려 증폭

금융시장 주요지표



보험회사의 외국인환자유치업 참여방안

이창우 연구위원, 조용운 연구위원

요약

- 2009년 의료법 개정으로 외국인환자유치업이 도입되었지만 예외적으로 보험회사에는 이를 허용하지 않았음. 그동안 해외 보험회사는 외국인환자를 국내로 유치하면서 국내병원과 직접지급계약을 맺는 등 외국인환자유치업이 가능하다는 점에서 국내보험회사와 역차별의 문제가 제기되어 왔음. 그리고 보험회사의 전문성 및 해외네트워크 활용, 의료보험에 대한 전문성 등으로 외국인환자유치업 성장에 기여할 수 있다는 점을 들어 보험회사는 외국인환자유치업 진출 필요성을 제기하여 왔음. 이에 2012년 8월 정부는 영세 유치업자와 상생하는 방안으로 보험상품과 연계한 외국인환자유치 허용 방안을 검토하고 있음. 본고는 외국인환자유치업에서 영세유치업자와 상생할 수 있는 보험회사의 사업모형을 제시하고자 함.
- 현재 외국인환자유치업은 외국인환자를 국내병원에 소개·유인·알선한 대가로 수수료를 취득하는 형태의 사업으로 이루어지고 있음. 보험회사는 수수료 수입을 근간으로 하는 외국인환자유치업 진출보다는 보험상품을 근간으로 외국인 환자를 유치하는 참여방법을 고민해 왔음. 기본적인 사업모형은 해외 글로벌 건강보험회사의 네트워크 자본, 전문인력 등을 이용하여 의료보험 상품을 판매하고 외국인환자를 유치하는 사업모형임. 보험사업운영은 국내보험회사가 하고 보험상품 판매는 현지 보험회사가 하는 모형임. 본고에서는 싱가포르의 래플즈병원의 자회사인 IMI와 영국계 Bupa International의 제휴를 통한 보험상품의 판매와 운영방법을 국내보험회사의 해외진출 방식에 적용한 모형을 제시하였음.
- 보험회사는 해외진출이 성과를 거두지 못하고 있는 상황에서 외국인환자유치를 위한 상품개발로 글로벌화의 효과를 거둘 수 있을 것임. 한편, 외국인 보험가입자들을 국내 의료기관으로 소개·유인·알선함으로써 국내 의료산업의 발전에도 기여할 것으로 예상됨.

1. 검토배경



- 2012년 2월 정부는 의료관광 활성화 방안으로 의료법을 개정하여 보험회사 등에도 외국인환자유치업을 허용하는 방안을 검토하겠다는 계획을 발표한 바 있음.¹⁾
 - 2009년 개정된 의료법은 외국인환자에 대하여는 의료서비스를 소개·유인·알선하는 행위를 허용하고 있으나 보험회사, 보험설계사, 보험대리점 또는 보험중개사는 외국인환자를 유치하는 행위를 하지 못하도록 금지하고 있음(의료법 제27조4항).
- 이는 정부가 국내 보험회사의 외국인환자 유치를 통한 의료산업 및 외국인환자유치업의 성장 기여 가능성을 긍정적으로 평가하였기 때문임.
 - 이미 우리나라 보험회사는 동남아시아와 중앙아시아 등에 진출하여 영업하고 있어 국가 간 네트워크를 확보하고 있으며 의료보험 등에 대한 전문성을 보유하고 있어 외국인환자유치업 성장에 기여할 수 있을 것임(이창우 2012).
- 전국보건의료산업노동조합과 영세 유치업자들은 보험회사가 특정병원과 연계해 상품을 판매하게 되면 국민건강보험제도의 붕괴를 가져올 수 있다며 이의를 제기하고 있음.²⁾
 - 보험회사와 특정병원 간의 네트워크 형성은 국민건강보험 당연지정제의 근간을 흔들 수 있다는 주장을 제기하고 있음.
- 반면 보험업계에서는 외국인환자유치업이 외국인만을 대상으로 하기 때문에 내국인 환자의 의료서비스 공급에 관한 제도인 당연지정제에 대한 영향은 없어 국민건강보험제도의 변화는 없을 것이라고 주장하고 있음.
 - 외국인환자유치업은 외국인만을 대상으로 운영되기 때문에 내국인만을 대상으로 하는 국민건강보험제도와 큰 연관성이 없음.

1) 기획재정부 보도자료(2012. 2. 22), 「2012년 서비스 산업 선진화 추진계획」.

2) 서울파이낸스 보도자료(2012. 8. 23).

- 이에 2012년 8월 정부는 「제3차 경제활력대책회의」에서 반대 의견을 고려하여 보험회사의 해외판매 보험상품과 연계된 경우에 한하여 유치 활동을 허용하는 방안을 제시하였음.³⁾
 - 기존의 외국인환자유치업 종사자와 상생하는 방안으로 보험회사는 보험에 가입한 외국인환자만을 유치할 수 있도록 허용하는 방안이 검토되고 있음.
- 본고는 국내 보험회사가 외국인 보험가입자를 대상으로 외국인환자유치업에 진출하여 기존의 유치업 종사자와 상생할 수 있는 보험회사의 참여방안을 살펴보고자 함.

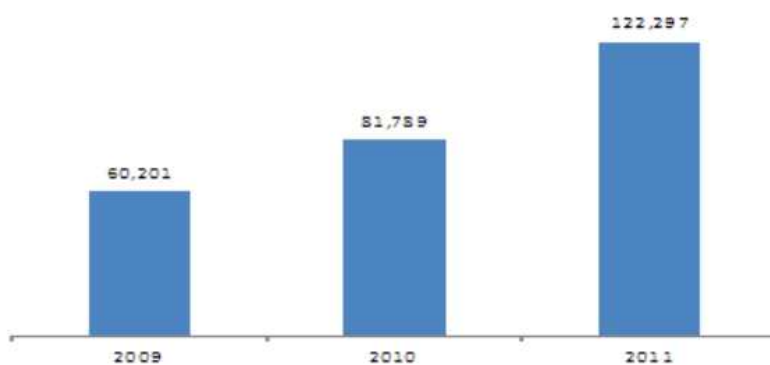
2. 외국인환자유치업 실적 현황



- 외국인환자유치업은 급성장하고 있지만 아직은 초기 단계에 있어 산업규모가 작고 개별 참여기업의 규모는 영세한 상태에 있음.
 - 2011년 기준으로 122,297명의 외국인환자를 유치하여 정책목표인 11만 명을 초과하였음.

〈그림 1〉 외국인환자 유치실적

(단위: 명)



자료: 한동우(2012), 『2011년 외국인환자 유치사업의 성과 및 향후 전망』, 한국보건산업진흥원.

3) 기획재정부(2012. 8. 17), 「제3차 경제활력대책회의 개최 결과」.

- 이 중 외국인환자유치업체는 2009년 외국인환자 1,894명을 국내병원에 유치하였고, 2011년에는 8,098명을 유치하여 외국인 환자유치 규모만 2년 사이에 327% 성장하였음.
- 2011년 산업전체의 소개·유인·알선 수수료수입은 18억 원 수준으로 아직은 활성화되어 있지 않으며, 기업당 수입은 1,691만 원으로 영세성을 띄고 있음.

〈표 1〉 외국인환자유치업체의 유치실적

구분		2011년	2010년	2009년
유치실적		8,098명	6,723명	1,894명
유실적 업체 수		107개소	54개소	34개소
수수료 수입	전체	18억 원	13억 원	2억 7천만 원
	업체당 (연간)	1,691만 원	2,446만 원	785만 원

주: 1) 수수료는 진료비의 15%로 산정함.

2) 의료기관이 직접 유인한 실적은 제외함.

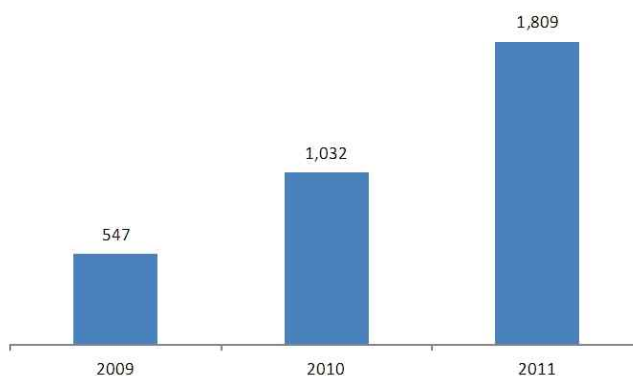
자료: 한국보건산업진흥원(2012), 「보험회사의 해외환자 유치업 진출 회의 자료」.

- 실제 수수료 수입은 그 규모가 크지 않기 때문에 보험회사들이 수수료 취득 목적으로 외국인환자유치업에 참여하는 유인은 크지 않은 것으로 보임.

- 외국인환자유치에 따른 수입은 주로 진료수익임.

〈그림 2〉 외국인환자 진료수익

(단위: 억 원)



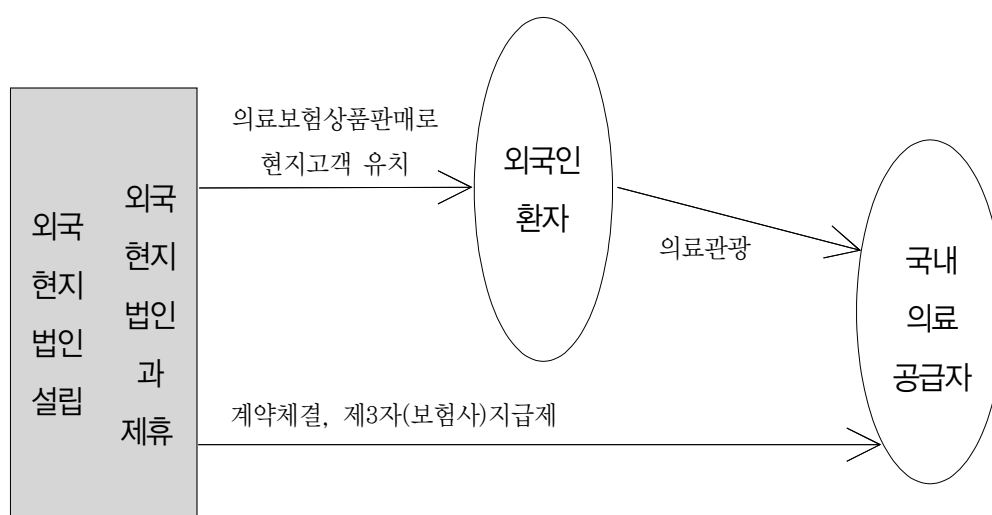
자료: 한동우(2012), 『2011년 외국인환자 유치사업의 성과 및 향후 전망』, 한국보건산업진흥원.

3. 보험회사의 외국인환자유치업 참여모형



- 보험회사는 수수료 수입을 근간으로 하는 외국인환자유치업 진출보다는 보험상품을 근간으로 외국인 환자를 유치하는 참여모형을 고민해 왔음.
 - 해외 글로벌 건강보험회사의 네트워크 및 자본, 전문인력 등을 이용하여 의료보험 상품을 판매하여 외국인환자를 유치하는 참여모형을 고려하고 있음.
- 보험상품을 근간으로 하는 기본적인 방식은 외국현지법인 혹은 해외보험사 등과 합작 혹은 계약을 통하여 보험상품을 개발하고 사고 발생 시 우리나라 의료기관에서 의료서비스를 이용할 수 있도록 하는 것임.
 - 보험에 가입한 외국인이 국내 의료기관에서 의료서비스를 이용하고자 할 경우 사전 계약된 국내 의료기관으로 소개·유인·알선하여 보다 신속하고 정확한 정보를 가지고 의료서비스를 이용할 수 있도록 하는 것임.
 - 우리나라에 진출한 글로벌 보험회사들에게는 해외 보험회사의 상품에 우리나라에서 진료를 받을 수 있도록 하는 특약을 포함하는 방안이 있음.
 - 숙박 예약 등의 편의적 부가서비스를 제공하는 것이 가능함.

〈그림 3〉 외국인환자유치업에서 보험회사의 기본사업모형



자료: 이창우(2011), 『의료시장변화에 따른 민영실손의료보험의 대응』, p. 75.

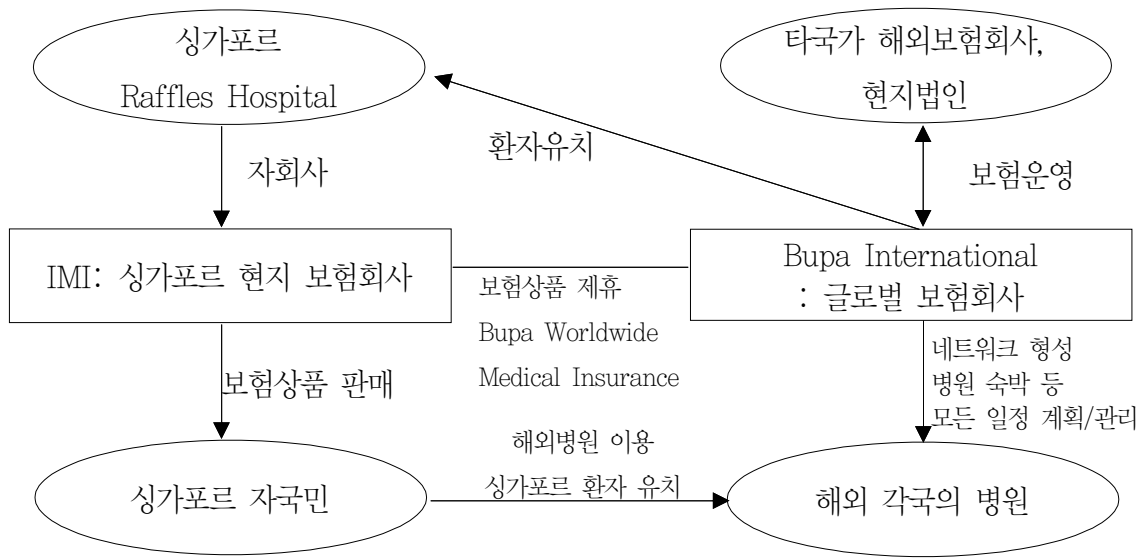
■ 보험상품 판매의 대상은 국내의료서비스에 대한 실질적 수요가 존재하는 계층을 대상으로 해야 함.

- 우리나라의 의료서비스 수준을 상대적으로 높게 평가하는 국가에서는 부유한 계층을 상대로 하는 보험상품 개발이 주효할 것임.
- 반면, 우리나라보다 의료서비스 수준이 상대적으로 높은 국가에서는 자국 의료서비스의 가격에 민감한 계층을 대상으로 보험상품을 개발해야 할 것임.
- 대기환자(waiting list)가 많은 영국식 국가의료서비스체계(NHS) 방식으로 운영하는 국가에 진출할 경우 NHS를 운영하는 주체와 협상을 통하여 대기환자를 국내의료서비스에 연계시켜주는 방안도 모색할 수 있음.

■ 보험상품 판매 대상 국가로의 진출 형태는 해외보험회사와의 제휴가 단기적으로 적절해 보임.

- 싱가포르 래플즈 병원(Raffles Hospital)의 자회사인 IMI(International Medical Insurance Pte Ltd)와 영국계 Bupa International의 제휴를 통한 보험상품의 판매와 운영은 국내보험회사의 진출방식에 참조가 될 만함.

〈그림 4〉 싱가포르 IMI사와 Bupa International의 보험판매와 운영방식

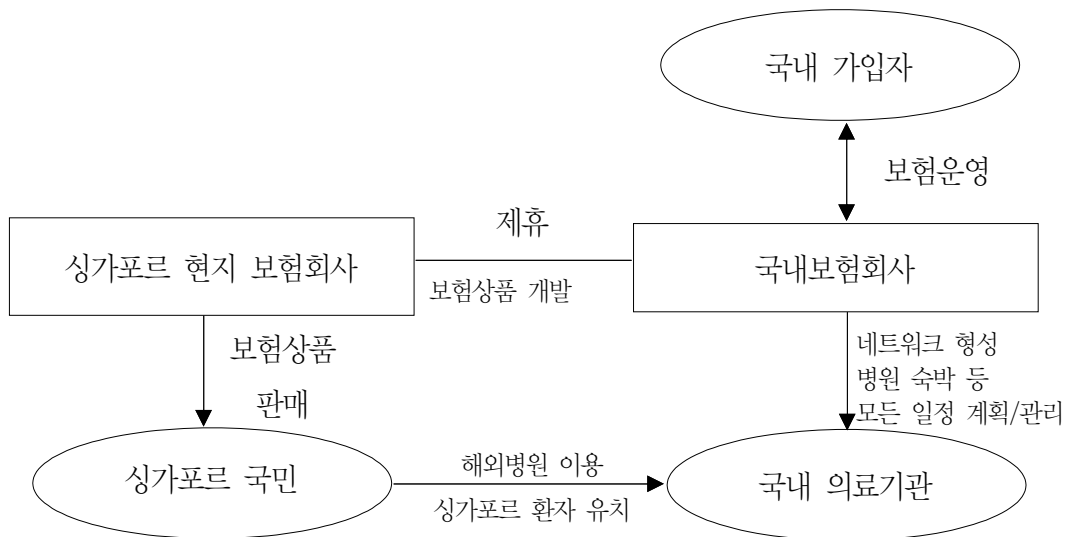


자료: Bupa International, IMI, Raffles Hospital 웹페이지 참조하여 작성함.

- 방대한 해외병원 네트워크를 보유하고 있는 Bupa International(이하 ‘BI’라 함)는 Bupa Worldwide 의료보험을 싱가포르 현지 IMI사와 제휴를 통해 보험상품을 판매하고, 운영은 BI가 담당하여 싱가포르 국민의 해외병원 이용을 가능하게 하고 있음.

- 국내보험회사도 BI의 사업모형을 참고하여 외국의 보험회사와 제휴를 통하여 보험상품을 판매할 수 있을 것임(〈그림 5〉 참조).
 - 국내보험회사는 외국의 현지 보험회사와 제휴를 통해 외국 국민을 대상으로 보험상품을 판매함.
 - 외국에서 판매하는 보험상품은 가입자에게 의료서비스가 필요한 상황이 발생했을 때 국내의료기관을 이용할 수 있는 상품이어야 함.
 - 국내보험회사는 국내병원과 네트워크를 형성하여 국내보험회사가 해외 현지에 판매한 상품에 가입한 외국 국민이 국내병원을 이용할 경우 발생하는 의료서비스 가격에 대한 협상을 해야 함.
 - 국내보험회사는 해외 현지에 판매한 상품에 가입한 외국 국민이 국내병원을 이용할 경우 숙박 등 모든 일정을 계획하고 관리해주는 서비스를 제공함.

〈그림 5〉 예: 우리나라 보험사의 싱가포르 환자유치를 위한 보험판매와 운영방식



- 중장기적으로 보험상품 판매 대상 국가로의 진출 형태는 해외합작사 설립, 현지법인 설립 등이 있음.
 - 해외합작사 설립을 통하여 보험상품을 직접 개발하는 하는 것이 가능하겠지만 이는 보험료 산출을 위한 자료 확보 등이 단기적으로 어렵기 때문에 중장기적으로 검토해야할 것임.
- 상기 모형을 통해 보험회사가 실제로 외국인환자유치업을 영위할 수 있다면 보험상품에 기초해서 참여하게 되는 것이므로 기존의 외국인환자유치산업을 보호하면서 보험회사가 참여하게 되는 것임.

4. 맺음말



- 보험회사가 외국인환자유치업을 영위할 수 있다면 보험회사는 외국인환자유치업과 의료산업의 성장에 기여 할 것임.
 - 외국인 보험가입자에게 국내 의료기관으로 외국인을 소개·유인·알선함으로써 국내 의료기관의 진료수익을 증대시킬 것으로 예상됨.⁴⁾
- 국내 보험회사들은 외국인을 상대로 보험상품을 판매하게 되는 것이므로 해외시장 개척을 통한 성장 효과를 기대할 수 있음.
 - 해외진출이 성과를 얻기 어려운 상황에서 외국인환자유치를 위한 보험상품 판매는 보험산업의 글로벌화를 위한 대안 중의 하나일 것임.
 - 외국인이 우리나라를 방문함에 따른 숙박업 수요 증대, 관광수요 증대의 부수적인 효과도 거둘 수 있어 보험산업의 외국인환자유치업에 대한 적극적 참여가 바람직하다고 봄. [kiri](#)

4) 진료수익의 정확한 추산은 어려우나 BI와 같은 보험회사의 보험금지급규모를 파악한다면 보험회사의 외국인환자유치를 통해 국내 의료기관이 벌어들일 수 있는 진료수익을 예상할 수 있음.

참고문헌

- 기획재정부 보도자료(2012. 2. 22), 『2012년 서비스 산업 선진화 추진계획』.
- 기획재정부 보도자료(2012. 8. 17), 『제3차 경제활력대책회의 개최 결과』.
- 서울파이낸스 보도자료(2012. 8. 23), 『국내보험사, 외국인 환자 유치업 허용되나?』.
- 이창우(2012), 『보험회사의 외국인 환자 유치 허용 필요성』, 보험연구원.
- 이창우 · 이기형(2011), 『의료시장변화에 따른 민영실손의료보험의 대응』, 보험연구원.
- 한국보건산업진흥원(2012), 『보험회사의 해외환자 유치업 진출 회의 자료』.
- 한동우(2012), 『2011년 외국인환자 유치사업의 성과 및 향후 전망』, 한국보건산업진흥원.
- Bupa International사 웹사이트 <http://www.bupa-intl.com/>
- IMI(International Medical Insurance Pte Ltd)사 웹사이트 <http://www.imi.sg/>
- Raffles Hospital 웹사이트 <http://www.rafflesmedicalgroup.com/hospital/overview.aspx>