

요약

- 고령인구의 급속한 증가와 고령자의 필요와 욕구를 중심으로 구축된 디지털 기술인 에이지테크(AgeTech)에 대한 관심이 높아지고 있음. 국내 고령친화 산업은 2024년 기준 81.8조 원 규모로 연평균 6.6%(2010~2024년) 성장하였으며, 산업별로는 금융 서비스업이 40.8%로 가장 큰 비중을 차지함. 향후 성장은 기존 고령친화 서비스가 기술 기반으로 전환되는 속도에 좌우될 것으로 보임
- 에이지테크 산업의 성장은 인구구조의 변화와 고령층의 경제력 증가, 기술수용도 향상, 자립생활에 대한 욕구 증가, 고령층 대상 금융사기 증가 등에 기인함. 이들 요인은 모두 노년기에 고유한 위험과 결부되어 있으며, 에이지테크는 이러한 위험에 대응하면서 디지털 기술로 매개되는 영역으로 구분됨
- 에이지테크 산업은 스타트업·벤처기업을 중심으로 공급 기반이 형성되는 가운데 대기업·기존 고령친화 산업 사업자·금융회사가 참여하는 구조를 보이고 있음. 서비스 영역은 고령자의 신체적·경제적·사회적 자립을 지원하는 방향으로 확장되면서 기존의 돌봄 기술에 국한되지 않고 의료, 금융관리, 사기 예방 등 고령자 생활 전반을 포괄하는 통합형 서비스로 전환되는 추세임
- 해외 보험회사는 ① 직접 운영, ② 에이지테크 기업과의 제휴·연계, ③ 보험상품 내재화, ④ 생태계 통합 등 다양한 형태로 대응하고 있으며, 각 방식은 자본투입 규모와 통제력에서 차이를 보임
- 에이지테크가 대응하는 문제 영역은 보험산업이 인수하는 노년기 위험과 중첩되나, 그 재무적 영향은 담보별로 상반된 방향으로 나타남. 개별 서비스 단위로 접근할 경우 순효과를 함께 포착하기 어려우므로, 보험회사는 에이지테크 확산에 대한 대응을 개별 신사업 검토가 아니라 위험 포트폴리오 관리 차원의 과제로 접근해야 할 것임

1. 에이지테크 산업의 성장배경

가. 고령친화 산업과 에이지테크

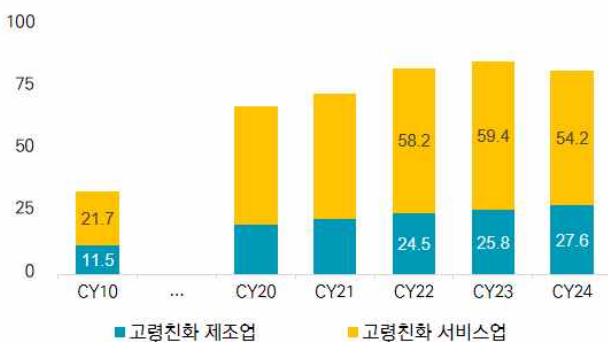
○ 고령인구의 급속한 증가로 노인을 대상으로 한 고령친화 산업이 높은 성장세를 기록하고 있음

- 고령친화 산업은 노인을 주 수요자로 하는 제품·서비스 등을 연구·개발·제조·건축·제공·유통·판매하는 업을 의미함¹⁾
 - 고령친화 제품·서비스로는 노인들이 주로 사용하는 용구·용품물 비롯한 의료기기, 주택(시설), 요양 서비스, 노인을 위한 금융·자산관리 서비스, 노인 정보기기, 여가·관광·문화 및 건강서비스, 의약품 및 화장품 등이 있음
- 국내 고령친화 산업²⁾은 2024년 기준 81.8조 원 규모이며, 연평균('10년~'24년) 6.6% 성장함(〈그림 1〉 참고)
 - 고령친화 산업별 시장 규모 비중은 금융 서비스업(40.8%), 요양 서비스업(18.7%), 의약품 제조업(17.0%), 식품 제조업(7.3%), 여가 서비스업(5.9%), 용품 제조업(5.3%) 등의 순임³⁾
- 다만 최근 성장세는 2022년 82.7조 원, 2023년 85.2조 원, 2024년 81.8조 원으로 정체 국면에 있으며, 이는 제조업이 확대된 반면 서비스업이 축소된 데 주로 기인함
 - 고령인구 증가가 시장 확대로 자동 연결되지 않음을 시사하며, 향후 성장은 기존 고령친화 서비스가 기술 기반으로 전환되는 속도에 좌우될 것으로 보임

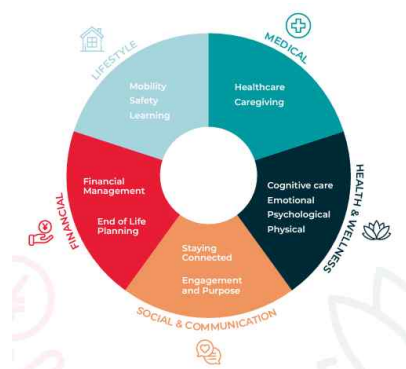
○ 최근에는 4차산업의 핵심기술인 사물인터넷, 모바일, 인공지능, 로봇 등이 고령친화 산업에 접목되어 산업생태계의 혁신을 주도하면서 고령친화 기술인 '에이지테크(AgeTech)'에 대한 관심이 증대됨

〈그림 1〉 국내 고령친화 산업 규모

(단위: 조 원)



〈그림 2〉 에이지테크 산업의 주요 영역



자료: 보건복지부·보건산업진흥원, 「고령친화산업 제조·서비스업 실태조사」, 자료: Cater Group(2023), "The World's Real-time Laboratory for Age-Tech"

1) 「고령친화산업 진흥법」 제2조

2) 해외에서는 고령층을 대상으로 한 경제활동 및 제품·서비스를 생산·제공하는 산업을 포괄적으로 '실버경제'로 정의하고 있으며, 이는 고령층의 생산, 소비 등 직접적 경제활동 및 이에 파생되는 간접적 경제활동을 포괄하는 개념임(저출산고령사회위원회(2025), 「Age-Tech 기반 실버경제 육성전략」)

3) 보건복지부·보건산업진흥원(2026. 5.), 「고령친화산업 제조·서비스업 실태조사 및 분석 보고서」; 산업별 시장 규모 추계 시 매출액, 생산금액 등 다양한 기준이 적용됨에 따라, 산업별 비교는 일부 한계가 존재함

- 에이지테크는 고령자의 필요와 욕구를 중심으로 구축된 디지털 기술로,⁴⁾ 고령자가 독립적이고 편안하게 생활할 수 있도록 돕는 기술과 관련된 산업을 의미함
- 에이지테크는 ① 고령자 자립생활기술(AIP Tech), ② 고령자 돌봄 기술(CareTech), ③ 사람 중심의 고령자 기술 수용 서비스의 3대 핵심 분야로 구분됨⁵⁾

○ 에이지테크의 범위는 논자에 따라 편차가 크나, 본고에서는 ① 노화에 수반되는 신체·인지 기능 저하, 자립생활의 제약, 장수 및 자산관리 위험에 대응하면서 ② 디지털 기술로 매개되는 영역으로 한정함⁶⁾

- 고령친화 산업 규모(81.8조 원)는 에이지테크 시장의 규모가 아닌 에이지테크가 침투해 들어가는 모집단에 해당하며, 양자를 동일시할 경우 시장 규모가 과대 추정될 수 있음
- 기존 고령친화 사업자의 경우 사업 자체가 아니라 모니터링·데이터 관리 등 디지털로 전환된 부분이 에이지테크에 해당함

나. 성장배경

○ 에이지테크 산업의 성장은 ① 인구구조의 변화, ② 고령층의 경제력 증가, ③ 고령층의 기술수용도 증가, ④ 노년기간 중 자립생활에 대한 욕구 증가, ⑤ 고령층 대상 금융사기 증가 등에서 그 원인을 찾을 수 있음

○ 고령인구 증가와 더불어 경제력을 갖춘 은퇴자 증가는 고령층 소비시장 확대 기반으로 작용함

- 국내에 거주하고 있는 65세 이상 고령인구가 차지하는 비율은 2000년 7.3%에서 2025년 20.7%로 증가함⁷⁾
- 또한, 최근 고령층으로 진입하고 있는 세대는 과거의 노인세대보다 경제력 수준이 높아지고 있음
 - 전체 가구 평균 대비 가구주 65세 이상 가구의 순자산 배율은 2012년 0.91배에서 2024년 1.04배로 상승하여, 고령층 가구의 평균 순자산이 전체 가구 평균을 하회하던 구조에서 상회하는 구조로 전환됨⁸⁾

○ 디지털 기술을 통해 다양한 정보를 취득하고 활용하는 능력(Digital Literacy)의 향상, 건강한 삶과 자기결정적 삶에 대한 욕구 증가는 에이지테크 산업 성장을 촉진시키는 요인으로 작용하고 있음

- 고령층의 디지털 정보화 수준은 일반 국민 대비 낮은 수준이지만, 2017년 58.3%에서 2025년 71.8%로 개선 추세에 놓여 있음(〈그림 3〉 참고)
- 혼자 사는 고령자의 증가가 예상되는 가운데, 경제적·신체적 자립에 대한 욕구가 증가하고 있음

4) Forbes(2019. 2. 1.), “‘Age-Tech’: The Next Frontier Market For Technology Disruption”; Keren Etkin(2021), “Age-tech Revolution”

5) 한국지능정보사회진흥원(2025), 「고령화 사회 에이지테크 기술 및 정책현황」

6) 본고에서는 고령층이 이용하더라도 노화 관련 위험에 특유하게 대응하지 않는 일반 디지털 서비스, 청장년층이 고령기 대비 목적으로 이용하는 헬스케어 서비스 등은 인접 영역으로 보아 논의 대상에서 제외함. 한편 은퇴 설계, 금융사기 방지, 재가케어, 상속·신탁 등은 개별 산업으로는 서로 다른 영역이나, 동일한 고령 계약자군에 대해 동시에 작용하면서 보험회사의 담보별 손익에 상반된 영향을 미친다는 점에서 하나의 범주로 묶어 볼 필요가 있음

7) 국가데이터처(2026), 「2025년 인구주택총조사」

8) 이선화(2025), 「고령인구 자산 분포와 불평등 구조의 변화」, 국회미래연구원

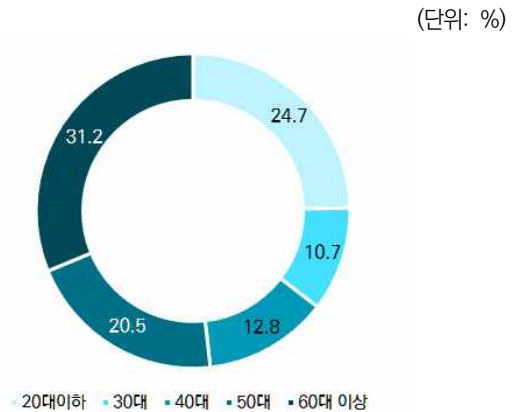
○ 고령층을 대상으로 한 금융범죄 피해 방지에 대한 관심 또한 에이지테크 산업의 성장 배경으로 작용하고 있음

- 은퇴 이후 정기적 소득원이 감소하는 경우 효율적으로 자산을 관리하는 능력이 필수적이나 노화에 따른 인지능력 저하로 현명한 금융의사결정이 이루어지지 못할 경우 경제적 불안정으로 이어짐
- 고령층의 경우 디지털 접근성이 높아지면서 비대면 금융거래 이용이 늘어나고 있으나, 금융상품에 대한 이해도는 이를 따르지 못해 금융사기의 주요 대상이 됨

〈그림 3〉 연령대별 디지털 정보화 수준 추이



〈그림 4〉 연령별 금융사기 비중 분포



주: 일반 국민의 디지털 정보화 수준을 100으로 할 때 55세 이상 고령층의 디지털 정보화 수준의 상대비임
 주: 2025년 8월 말 기준 연령대별 보이스피싱 피해자 건수 비중임

자료: 남인순 의원실(2025. 9. 30.), “국정감사 보도자료”

자료: 과학기술정보통신부·한국지능정보사회진흥원, 「디지털 정보격차 실태조사」, 각 연호

2. 에이지테크 산업생태계와 해외 보험산업 대응

가. 공급자

○ 에이지테크 산업의 공급자는 ① 스타트업·벤처기업, ② 대형 정보통신기업, ③ 기존 고령친화 산업 사업자, ④ 금융·보험회사로 구분되며, 현재는 스타트업·벤처기업을 중심으로 시장이 형성되고 있음

- 기술 기반 스타트업과 벤처기업이 신규 진입자로서 시장을 주도하고 있으며, 보행보조 웨어러블, 배설케어로봇, AI 안부확인, 가족 연계형 돌봄 앱 등 특정 기능에 특화된 형태로 서비스를 공급하고 있음
 - 해외에서도 재택케어 매칭(Papa, Honor), 낙상 예측(Jukebox), 자산 사기방지(Carefull, EverSafe), 재산계획(Trust and Will) 등 영역별 전문 사업자가 시장을 구성하고 있음
- AI·IoT 플랫폼과 기기 기반을 보유한 대형 정보통신기업은 자체 솔루션 개발 또는 스타트업과의 협업을 통해 시니어 케어 영역에 참여하고 있음
- 요양·의료기기·주거 등 기존 고령친화산업 사업자는 보유 서비스에 모니터링·데이터 관리 기술을 결합하는 디지털 전환을 추진하고 있으며, 이 경우 전환된 부분이 에이지테크에 해당함

- 해외에서는 니혼생명, SOMPO 등 금융회사가 개호사업 인수를 통해 공급자 지위를 확보하고 있는 등 보험회사는 수요자이면서 동시에 공급자로 참여하고 있음

○ 정부의 지원정책은 공급 기반 형성을 촉진하는 환경 요인으로 작용하고 있음

- ‘AI 응용제품 신속 상용화 지원사업(AX-SPRINT)’ 등 AI·IoT 기반 시니어 케어 솔루션 개발 지원 정책이 도입되면서 대기업과 스타트업 간 협업 모형이 활성화되고 있음⁹⁾

나. 서비스 영역

○ 에이지테크는 고령자의 신체적·경제적·사회적 자립을 지원하는 방향으로 서비스 영역이 확장되고 있음

- 고령자의 건강관리가 질병치료·재활 중심에서 일상생활 모니터링·원격 건강관리 등 예방 중심으로 전환되고 있음
 - 건강관리 웨어러블, 식사관리 앱, 보행서포트·스마트홈, 낙상 감지 센서, 치매 재활 앱, 재택케어 매칭 서비스 등이 노화로 저하된 신체기능을 보완함
- 은퇴 설계, 재무관리, 재산계획·신탁 등 은퇴 이후 자산관리와 금융의사결정을 지원하는 금융형 에이지테크가 확대되고 있으며, 인지능력 저하에 대응하여 계좌 이상거래 탐지·보호자 알림 등 금융사기 방지 기능이 결합되고 있음
- 사회적 고립이 인지능력 저하의 위험 요인이라는 점을 고려하여 커뮤니케이션 지원 SNS, AI 안부확인, 외로움 방지 로봇 등을 통해 고령자의 사회적 고립을 완화하는 서비스를 제공함
- 한편, 에이지테크 서비스는 고령자 본인이 직접 이용하는 것 외에 의료시설·공공기관이 고령자 지원을 위해 이용하거나, 자녀·손자 등이 고령자와의 연락을 위해 이용하는 형태로도 제공됨¹⁰⁾

다. 보험회사의 대응

○ 에이지테크 산업 성장에 따른 해외 보험회사의 대응은 ① 직접 운영, ② 제휴·연계, ③ 상품 내재화, ④ 생태계 통합 등 다양한 형태로 전개되고 있으며, 각 방식에 따라 자본투입 규모와 통제력에는 차이가 있음

- 니혼생명은 2023년 11월 일본 최대 개호사업자인 니치이학관을 산하에 둔 니치이HD를 약 2,100억 엔에 인수하여 요양사업에 직접 진출함¹¹⁾
 - 니치이HD는 방문개호·주간보호·고령자주택·가사대행 등을 전국 47개 도도부현에서 운영하는 업계 최대 사업자로, 개호 데이터를 클라우드로 일원 관리하여 고객정보·방문기록·케어플랜을 실시간 집약·분석함
 - 니혼생명은 개호 서비스 접점을 활용한 보험상품 제안과 간병 부수서비스 강화를 도모하는 한편, 축적된 개호

9) 하나금융경영연구소(2025), 「시니어 산업 성장의 엔진으로 부상한 ‘에이지테크’」

10) 한편, 청장년층이 고령기 대비 목적으로 이용하는 유전자 검사·헬스케어 서비스 등을 에이지테크에 포함시키는 견해도 있으나, 이 경우 건강관리 기술 전반이 포함되어 범위가 과도하게 확장되므로 본고에서는 인접 영역으로 분류함

11) 日本生命保険相互会社・ニッセイ情報テクノロジー(2024. 6. 3.), “株式会社ニチイホールディングスの株式取得完了について”; 日本経済新聞(2023. 11. 29.), “日本生命が介護最大手ニチイを買収、狙いは?”

- 데이터를 간병·치매 상품 개발에 활용할 것으로 예상됨
- 자본투입 규모와 통제력이 큰 방식이나, 요양사업 자체의 수익성 부담을 함께 인수한다는 점에서 부담도 큼
- Assured Allies는 장기요양보험 계약과 관련한 노화위험 관리에 특화된 인수어테크로, 보험회사와 제휴하여 AgeAssured 솔루션을 제공함¹²⁾
 - 예측분석을 통해 청구까지 2~3년 남은 75세 이상 계약자를 선별하여 주택 개조, 입원·수술 이후 회복 지원, 낙상위험 저감 조치를 제공함
 - 보험회사는 신규 사업 진출에 따른 위험을 부담하지 않으면서 기존 보유계약의 손해율을 개선하는 방식으로, 5개 보험회사의 계약자 13만 5천 명을 대상으로 한 3년간 분석에서 청구비용이 7% 감소함
- 미국 메뉴라이프의 자회사인 John Hancock은 기존 사업모형을 전환하여 모든 보유계약을 Vitality 플랫폼과 결합하고, 웨어러블 기술로 신체활동·영양·마음챙김과 연계한 건강관리 서비스를 제공함¹³⁾
 - 에이지테크 관점에서 주목되는 부분은 건강관리 플랫폼 자체보다 고령기 위험에 직접 대응하는 상품 구조로서, 2026년에는 장기요양 급부가 결합된 하이브리드 상품(LifeCare, 지수형 유니버설생명보험)에 다중암 조기진단 검사(GRAIL Galleri) 및 전신 MRI(Prenuvo) 등 첨단 진단기술 접근권을 부가하고, 완전 디지털 청약과 간소화 인수를 적용함
 - 에이지테크 요소를 상품 구조 자체에 내재화함으로써 계약 유지와 위험 경감을 동시에 도모하는 방식임
- 핑안생명(平安)은 재택 노인케어 서비스를 출시하여 ‘보험+서비스’ 상품 생태계를 형성함
 - 건강관리·고급 요양·재택 요양을 결합한 사업모형이며, 24시간 건강 모니터링 기기와 연결된 스마트 시스템을 통해 낙상, 수면의 질, 일상 운동 등 13가지 행동 리스크를 모니터링함¹⁴⁾

3. 보험산업의 영향과 과제

- 에이지테크는 개별 서비스로는 은퇴 설계, 금융사기 방지, 재가케어, 상속·신탁 등 서로 다른 산업에 속하지만, 보험회사의 관점에서는 이를 하나의 범주로 묶어 볼 필요가 있음
 - 첫째, 이들 서비스는 동일한 고령 계약자군에 대해 동시에 작용하므로 그 효과가 개별 사업 단위가 아니라 계약자 단위로 나타남
 - 둘째, 이들 서비스는 보험회사가 인수하는 질병·간병·인지저하·장수·노후소득 부족 등과 같은 노년기 위험에 담보별로 상반된 방향의 영향을 미치므로, 개별 서비스 단위로 접근할 경우 양방향의 효과를 함께 포착하기 어려움
 - 예를 들어, 낙상 예방은 간병 담보의 손해율을 낮추지만, 생존기간을 늘려 연금 담보의 장수리스크를 높이는 효과를 가지므로, 개별 서비스 단위로 검토하면 한쪽의 효과만 포착하게 됨

12) Assured Allies 보도자료(2024. 5. 22.), "Assured Allies Announces a Multi-Year Partnership to Support CalPERS Long-Term Care Policyholders in Maintaining Their Independence"; CalPERS(2025. 1.), "AgeAssured Program Overview"

13) John Hancock 보도자료(2026. 2. 19.), "John Hancock Enhances Hybrid Life Insurance Product, LifeCare, as Insurer's Longevity Preparedness Index Finds Most Adults Underprepared for Aging"

14) Ping An Insurance 보도자료(2026. 6. 2.), "Ping An Launches "Ping An Home" Service Brand"

- 즉, 보장 수요가 큰 계층과 에이지테크의 주 수요층이 모두 고령자라는 점에서, 에이지테크는 보험회사에게 신규 사업기회인 동시에 보유 위험을 경감하는 수단이라는 이중적 의미를 가짐

○ 고령자의 자립의향 증가와 돌봄인력 부족이 맞물리면서 에이지테크 시장은 지속 확대될 전망이다

- 국내 시니어 산업 시장 규모는 2020년 73조 원에서 2030년 241조 원으로 3배 이상 확대될 것으로 전망됨¹⁵⁾
- 글로벌 에이지테크·스마트에이징 시장은 2025년 224억 달러에서 2034년 771억 달러로 연평균 14.3% 성장할 것으로 전망됨¹⁶⁾
- 정부도 2025년 3월 「Age-Tech 기반 실버경제 육성전략」을 통해 ‘에이지테크’를 공식 정책 용어로 채택하고, ① AI 돌봄로봇, ② 웨어러블·디지털의료기기, ③ 노인성질환 치료, ④ 항노화·재생의료, ⑤ 스마트홈케어 등 5대 중점 육성분야로 선정하는 등 국가전략 산업 범주로 편입하고 있음¹⁷⁾

○ 에이지테크 산업은 보험가치사슬 전반에 걸쳐 활용될 수 있으며, 적용 단계에 따라 기대효과가 상이하게 전개될 것으로 보임(〈표 1〉 참고)

- 상품개발·판매접점 등 전방 단계에서는 고령층의 미충족 수요에 대응하고 신규 고객 접점을 확보하는 데 기여함
- 계약인수·유지·보상 등 후방 단계에서는 위험 세분화, 유지율 제고, 손해율 절감 등 수익성 개선에 직접 작용함
- 다만, 에이지테크 사업자와 보험회사의 관계가 모든 단계에서 보완적인 것은 아니며, 판매접점·서비스 영역에서는 테크기업이 고령층 접점을 선점할 경우 보험회사가 서비스 제공이익과 데이터 접근권을 상실하는 경쟁 관계로 전환될 수 있음

〈표 1〉 보험가치사슬과 에이지테크 활용

구분	상품개발	판매(고객 접점)	계약인수(언더라이팅)	계약관리	보상
활용 방식	건강증진형 치매·간병·유병자 상품	돌봄·자산관리 등 비보험 서비스	데이터 기반 위험 세분화	건강관리 앱·리워드 자산관리 결합	재택케어·원격진료· 낙상예방
기대 효과	미충족 수요 대응 상품 차별화	신규 접점 확보 세대 간 관계 구축	인수 정교화 인수범위 확대	유지율 제고 교차판매 기반	청구비용 절감 데이터 확보

○ 해외 보험회사는 이러한 이점에 주목하여 에이지테크 기업과의 협업을 통해 고령층 시장을 선점하고 경쟁력을 확보하기 위한 방안을 모색하고 있음(〈그림 5〉 참고)

- 고령층이 직면한 위험을 관리하는 분야에 진출하여 보험업과의 연계성 및 시너지를 강화하는 전략을 추진함
- 다만 〈그림 5〉의 협업 영역 중 장기간병·재가 서비스와 상속·유언은 고령층 특유의 수요에 대응하는 반면, 은퇴계획·금융사기 방지는 고령층에 한정되지 않는 일반 금융서비스가 고령층 특성에 맞추어 특화된 형태에 가까움

15) 하나금융경영연구소(2025), 「시니어 산업 성장의 엔진으로 부상한 '에이지테크'」; 한편 보건산업진흥원은 고령친화 산업 규모가 2022년 82.7조 원에서 2026년 106.1조 원(연평균 5.8%)으로 확대될 것으로 전망함; 김영선(2025), 「에이지테크(AgeTech)」, KMAC

16) MARKET INTEL(2026), "AgeTech & Smart Aging Solutions Market Research Report 2034"; 한편, 경희대 고령친화융합연구센터는 국내 고령친화 산업 규모를 2020년 72조 원에서 2030년 168조 원까지 증가할 것으로 예측한 바 있음

17) 관계부처 합동(2025. 3. 11.), 「Age-Tech 기반 실버경제 육성전략」, 저출산고령사회위원회

〈그림 5〉 보험회사와 에이지테크 기업과의 협업 사례

은퇴계획 및 관리	금융사기·개인정보 보호	장기간병·재가 서비스	부동산, 상속, 유언
Nationwide Insurance는 NewRetirement와 파트너십 체결 : Nationwide의 은퇴 계획 사업에 부가가치를 제공하는 은퇴 계획 모델링 서비스를 제공	Nationwide는 Carefull과 제후계약 체결 : Nationwide는 전담 채널을 통해 Carefull의 사기 모니터링, 가족 소통, 신원 도용 방지 상품을 보험 계약자에게 제공	CNA Insurance는 Helper Bees와 협업 : 보험 가입자에 대한 재가서비스 제공 : 기계학습과 예측분석을 활용하여 장애위험을 줄이는 보험 및 고령화 프로그램 제공	Duo, Papa, Honor : 재가관리서비스 : 고령자와 간병인 연결(네트워크) 서비스 Vanilla, Trust and will : 상속, 유언

○ 에이지테크 확산은 보장수요의 성격, 위험의 구조, 손익의 배분, 산업 내 경쟁 지위에 걸쳐 복합적 변화를 유발하며, 담보별로 상반된 방향으로 작용하므로 보험산업에 미치는 순효과를 일률적으로 판단하기 어려움

- 사후 보상 중심에서 예방·서비스가 결합된 형태로 보장수요의 성격이 이동함
- 예방·조기개입과 재택케어 확대는 질병·간병 담보의 청구 빈도와 심도를 완화시켜 손해율을 개선하는 반면, 생존 기간 연장은 담보에 따라 상반된 방향으로 작용함
 - 종신연금은 급부 지급기간이 확대되어 장수리스크가 심화되는 반면, 사망보장은 보험금 지급시점이 늦춰져 부담이 완화됨
 - 다만, 회사별 담보 구성에 따라 자연해지 정도가 달라지므로, 연금 포트폴리오의 사망률 개선을 가정을 재검토하고 장수리스크 헤지수단을 확보할 필요가 있음
- 보험계약자와의 상시적인 접점 형성은 계약 유지율에, 서비스 수수료 수취는 수익원 다변화에 긍정적인 영향을 미치나, 고령층 접점과 데이터 확보에 실패할 경우 관련 이익이 테크기업으로 이전될 수 있음
- 따라서 재무적 효과는 회사별 보험상품의 구성 차이에 따라 결정될 가능성이 높음

○ 이에 따라 보험회사는 에이지테크 기술 확산에 대한 대응을 개별 신사업 검토가 아니라 위험 포트폴리오 관리 차원의 과제로 접근할 필요가 있음