

유병력자 실손보험 5만건 ‘돌풍’... 속얇이 하는 보험사

(판매고)

출시 한 달여 만에 5만건 육박
손해율 악화 ‘수익감소’ 불가피
올해 보험사 실적 급감 전망

금융당국이 보험 사각지대 해소를 위해 야심차게 내놓은 유병자 전용 실손의료보험이 출시 한 달여 만에 5만건에 육박하는 판매고를 기록하는 등 흥행돌풍을 이어가고 있다.

기존 질병이나 치료 이력이 있는 유병자의 경우 실손보험 가입이 어려웠던 반면 유병자 실손보험은 최근 2년간 치료 이력만 심사(기존 5년)하고 가입 심사 대상을 기본 6개(중전 18개)로 줄이는 등 가입 문턱을 대폭 낮춰 관련 수요가 지속되는 상황. 보험사들은 다만 일반 실손보험도 손해율이 높은 상황에서 유병자 실손보험은 상품 특성상 손해율이 악화될 수 있다는 입장으로 상품 인기에 속얇이를 하고 있다. 정부 정책 의지에 따라 ‘올며겨자 먹기’로 상품을 내놓았

〈기존 실손의료보험 및 유병력자 실손의료보험 가입심사 비교〉

일반·노후 실손의료보험		유병력자 실손의료보험	
3개월	질병 확정진단, 질병 의심조건, 치료, 입원, 수술, 투약 여부	3개월	입원 필요조건, 수술 필요조건, 치료, 추가검사 필요조건 여부
3개월	약물(수면제·진통제 등) 상시복용 여부		가입심사 요건 아님
1년	추가검사를 받았는지 여부		가입심사 요건 아님
5년	입원, 수술, 7일 이상 치료, 30일 이상 투약 여부	2년	입원, 수술, 7일 이상 치료 여부
5년	암, 백혈병, 고혈압, 당뇨병, 심근경색 등 10대 질병(진단, 치료, 입원, 수술, 투약 여부)	5년	암(진단, 입원, 수술, 치료 여부)

지만 손해율이 높아지면 수익감소가 불가피하다.

14일 손해보험협회에 따르면 지난달 2일 유병자 실손보험 상품을 출시한 보험사는 삼성화재, 현대해상, DB손보, KB손보, 메리츠화재, 한화손보, 흥국화재 등 7개사다.

이들 손보사들이 판매한 상품 실적은 지난달 말 기준 총 4만9385건. 불과 한 달여 만에 그간 실손보험 가입이 거부된 유병력자 5만여 명이 관련 상품 가입을 서둘렀다. 영업일 기준으로 하루 평균 2348건이 판매됐다. 이는 같은 기간 판매된 일반 실손의료보험(11만3151건) 대비

43.6% 수준이다.

보험사별로 살펴보면 DB손보가 1만 6137건으로 출시 7개사 중 유일하게 1만건을 돌파했다. 이어 메리츠화재 8581건, 한화손보 7379건 등 순이었다.

50세 남성 기준 월 보험료만 평균 3만 4230원(여성 4만8920원)으로 일반 상품 대비 1.68배(여성 1.66배) 비싸지만 수요가 높았다. 실제 1인당 평균 보험료는 5만 3578원으로 나타났다. 60대 이상 가입자가 40.8%로 가장 많았고 이어 50대 37.4%, 40대 13.5% 등 순이었다.

보험업계는 이 같은 유병자 실손보험 인기에 손해율 악화를 우려하고 있다. 당국의 압박에 마지못해 상품을 내놓았지만 예상을 웃도는 상품 수요에 당혹스러움을 감추지 못하고 있다. 농협손보는 기존 4월 출시 예정에서 이달 2일 상품 판매를 개시했고 농협생명·삼성생명 등은 판매 주기를 지켜본 결과 내달 상품 판매를 계획하고 있다. 유병자 실손보험을 판매하는 보험사는 이에 따라 기존 7개사에서

10개사로 늘어날 전망이다.

보험업계 관계자는 “실손보험 상품은 손해율이 100%를 넘어 팔면 팔수록 손해”라며 “아직 상품 판매량을 더 지켜볼 필요가 있지만 업계에선 장기적으로 실적 악화를 가져올 것으로 보고 있다”고 말했다.

금융감독원에 따르면 지난해 말 기준 일반 실손보험 손해율은 121.7%로 전년 대비 소폭 감소했지만 여전히 적정 손해율인 70~80%보다 높아 보험사 수익성을 악화시키는 주범으로 꼽힌다. 투자업계에서도 유병자 실손보험 상품 출시와 잇단 수요로 올 상반기 보험사 실적이 감소할 것으로 보고 있다.

업계 관계자는 “유병자 실손보험은 간편한 가입 심사도 인기를 얻고 있다”며 “손보사들이 지난해 자동차보험료 인하와 더불어 유병자 실손보험 출시로 손해율 악화 등을 불러와 올 한해 실적이 급감할 것으로 전망된다”고 말했다.

/이봉준 기자 bj35sea@metroseoul.co.kr

P2P금융+보험 결합상품 붐물 하이리스크 하이리턴 “꼼꼼히 확인해야”

P2P(개인간) 금융에 투자해 높은 수익을 본 지인들을 보고 투자를 시작한 A씨(33). A씨는 최근 고민이 생겼다. 수익률이 높은 곳에 투자했지만 수익률 만큼 손실도 계속 발생해 투자 원금을 유지하기도 어려워졌기 때문이다.

P2P금융 투자에 대한 관심이 높아지면서 단순히 높은 수익률보다 안정성을 강조하는 투자자가 증가하고 있다. 높은 수익률만큼의 높은 위험이 존재해 때론 투자금 회수가 어렵기 때문이다.

14일 금융업계에 따르면 주요 P2P 금융업체는 투자금의 손실에 대비해 P2P 금융과 보험을 결합한 상품을 출시하고 있다.

P2P 금융업체 관계자는 “P2P금융과 보험을 결합하더라도 100% 원금을 보장할 수 없기 때문에 P2P 금융업체의 안정성을 우선적으로 봐야한다”고 지적했다.

P2P금융사의 안정성을 확인하기 위해선 먼저 투자할 기업이 대부(중개)업체로 등록되어 있는지 확인해야 한다.

금융위원회는 지난 3월부터 P2P대출 영업에 대한 감독권한 확보를 위해 P2P대출 연계 대부업자에 대해 금융위 등록

을 의무화 했다. P2P 금융업체 홈페이지에 제공한 등록번호, 대표자, 소재지 등이 금융위에서 제공하는 ‘대부업체 통합조회서비스’ 내용과 일치하는지 확인하는 것이 필수다.

또 P2P금융기업의 연체율과 부실률을 확인할 필요가 있다. 연체율과 부실률은 기업의 리스크 관리를 보여주는 대표적인 지표다.

다만 연체율과 부실률은 상환일로부터 지연 연체되는 현상을 비율로 나타낸 것이기 때문에 투자 전 회사의 안전성을 확인하고 싶다면 누적대출액 대비 대출잔액을 확인해보는 것도 좋다.

투자할 분야(신용·기타담보·부동산담보·부동산PF)의 누적 대출액 대비 대출잔액이 다른 기업에 비해 많지 않은지, 일정기간 감소하지 않고 정체돼 있진 않은지 확인해보는 것도 방법이다.

마지막으로 한 분야 대출을 전문적으로 다루는 P2P 금융업체에 투자하는 것도 바람직하다. 신용, 기타담보, 부동산담보, 부동산PF에는 각기 다른 신용평가 모델과 리스크 관리법이 필요해 한 기업에서 다양한 분야를 관리하기 어렵을 수 있기 때문이다.

/나우리 기자 yul115@

윤종규, 美서 빌 게이츠·워런 버핏 만난다

(KB금융그룹 회장)

‘MS 최고경영자 서밋’ 참석

국제 트렌드·사업 전반 논의

윤종규 KB금융그룹 회장이 이번 주 미국에서 빌 게이츠, 워런 버핏 등 글로벌 경영자들을 만난다.

14일 금융권에 따르면 윤 회장은 15~18일 미국 워싱턴주 시애틀에서 열리는 ‘마이크로소프트 최고경영자 서밋(MSC EO Summit)’에 참석할 예정이다.

MS CEO 서밋은 지난 1997년 MS 창업자 빌 게이츠가 글로벌 기업 CEO들과 함께 국제 트렌드와 사업 전반에 대해 논의하기 위해 개최했으며, 이후 연례행사



윤종규 KB금융그룹 회장

해도 한국 기업인으로는 유일하게 초청을 받았다.

윤 회장이 그간 디지털에 기반을 둔 미래금융을 강조한 만큼 이번 미국 출장에 서도 이와 관련한 방향성을 모색할 것으로 보인다.

지난해 3월에도 윤 회장은 일주일간 구글, 아마존 등 대형 IT 기업과 유명 핀테크(FIN-Tech) 업체, 벤처 캐피탈업체 등을 방문했고, 이후 임원회의를 통해 디지털 금융의 중요성을 강조한 바 있다.

KB금융 관계자는 “(이번 CEO 서밋 참석이) 지난해 미국 실리콘밸리 출장의 연장선에 있는 것으로 보인다”고 말했다.

/안상미 기자 smahn1@

미래에셋, 베트남에 금융라인업 완성

프레보아생명 통합법인 출범
12년만에 ‘증권·자산운용’ 등

글로벌 금융그룹 미래에셋이 베트남 진출에 또 하나의 이정표를 세웠다. 미래에셋대우, 미래에셋자산운용, 미래에셋캐피탈에 이어 미래에셋생명까지 주요 계열사가 모두 베트남 시장에 진출하면서 미래에셋의 동남아 전진기지로 베트남이 주목받고 있다. 성장잠재력이 풍부한 베트남을 거점으로 미래에셋의 글로벌 행보는 가속화될 전망이다.

미래에셋생명은 지난 11일 베트남 하노이에서 프레보아 베트남 생명과 통합법인인 미래에셋프레보아생명의 출범식을 가졌다고 14일 밝혔다. 지난 2006년 미래에셋자산운용이 국내 운용업계 최초로 베트남에 사무소를 설립한 지 12년 만에 증권·자산운용·파이낸스에 이어 보험사까지 진출하며 금융영토 확장에 나선 양상이다.

지난해 7월 1조1000억 동, 우리돈 약 517억원 규모의 유상증자를 통해 미래에셋생명이 프레보아생명 지분 50%를 인수하는 방식으로 진행하는 자본매매계약을 체결한 지 10개월 만이다. 미래에셋생명은 최대출자자로서 경영에 참여할 계획이다.

프레보아생명은 베트남 현지 생명보험 업계 10위 규모 회사로 수입보험료 성장



박현주 미래에셋 회장(오른쪽 두 번째), 김재식 미래에셋생명 대표이사(오른쪽 네 번째), 파트리샤 라코스트 프레보아그룹 회장(오른쪽 끝) 등 참석자들이 기념촬영을 하고 있다.

/미래에셋생명

률이 최근 4년간 1위를 기록하는 등 발전 가능성이 높은 보험사로 평가받고 있다. 베트남 대형은행 중 하나인 NCB은행과 단독 제휴를 맺는 등 총 7개 은행과 연계한 방카슈랑스 영업에 집중하고 있어 자국 경제성장에 비례해 특화된 성장동력을 갖춘 것으로 분석된다.

미래에셋생명의 투자에 힘입어 미래에셋프레보아생명은 자본금 1000억원 규모의 탄탄한 재무구조를 갖춘 회사로 출범한다.

미래에셋자산운용은 지난 2006년 국내 운용업계 최초로 베트남에 사무소를 설

립하며 중국·홍콩 등 중화권 네트워크에 이어 동남아 지역 교두보를 구축했다. 지난 2월에는 베트남투자공사와 공동으로 베트남 현지 운용사인 틴팻(Tin Phat)을 인수하여 합작 법인을 출범하며 베트남 시장의 확고한 주도권을 확보했다.

박현주 미래에셋 회장은 이날 출범식에서 “미래에셋은 베트남은 물론 아시아, 유럽 등 국제 시장에서 차별화된 비즈니스와 장기적 파트너십을 바탕으로 고객에게 우량자산을 제공하는 글로벌 금융그룹의 역할을 다하겠다”고 말했다.

/이봉준 기자 bj35sea@

흥국화재

챗봇 고객응대 서비스 개시

흥국화재는 고객서비스 강화를 위해 챗봇(채팅로봇 프로그램)으로 고객을 응대하는 ‘흥미봇’ 서비스를 개시했다고 14일 밝혔다.

보험계약 대출, 보험관련 질의 응답, 지점·플라자 위치 안내, 나이·성별에 따른 상품소개 등 고객의 문의에 채팅로봇인 ‘흥미봇’이 실시간 응대한다. 특히 업계 최초로 챗봇을 통한 보험계약대출 서비스 제공으로 별도 앱(App) 설치 없이 대출이 가능하다는 점이 특징이다.

고객은 ‘흥미봇’ 서비스를 통해 직접 금융플라자나 영업점을 내방을 하지 않



아도 시간과 장소의 제약 없이 보험관련 서비스를 신속하게 제공할 수 있다.

흥국화재 관계자는 “흥미봇을 통한 고객 맞춤형 서비스를 순차적으로 확대해 나갈 것”이라고 전했다.

/이봉준 기자