KOREAN RE

LIFE & HEALTH WATCH



KOREAN RE

LIFE & HEALTH
WATCH

C/O/N/T/E/N/T/S

No. 155

CLINICAL GUIDELINE REVIEW : NT-ProBNP의 유용성 1

MEDICAL JOURNAL : 신종코로나바이러스감염증(COVID-19)에 대해 궁금한 점들 5

GLOBAL ISSUE CATCH-UP : 포스트 코로나 시대의 금융·보험업의 변화 10

INSIDE NEWS 21

국 내 | 2019 장기요양 실태조사 결과 발표

국 내 | 건강보험 진료비 86조 4,755억원.. 전년 대비 11.4% 증가

국 내 | 전동킥보드, 자전거 도로 '흉기'되나

미 국 | 계약도 언택트 시대, 성장하는 미국 전자서명 시장

북 미 | 취리히 북아메리카, 현금급부 지급하는 COVID-19 상품 판매

KOREAN RE NEWS 31

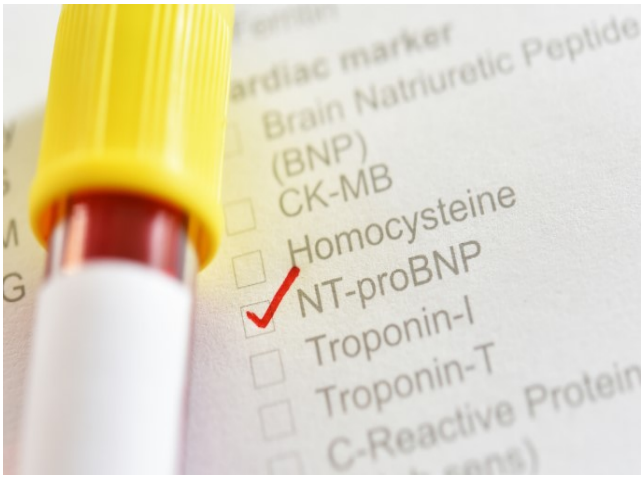
상해지점 온라인 현판식 개최

화훼농가 돕기 캠페인 참여

코로나19 대응관련 대고객 메시지, 홈페이지에 게재

NT-proBNP의 유용성

NT-proBNP의 유용성



심부전은 심장의 구조·기능적 이상으로 인해 심장의 이완 또는 수축 기능이 감소함으로써 혈액 공급이 제한되어 발생하는 질환이다.

증상이 나타난 시점에는 이미 많이 진행되어 있는 경우가 많아 치료가 힘들며 심기능의 개선을 기대하기 힘들다. 최근에는 심부전을 조기에 진단하여 다양한 의학적 치료를 통해 심기능을 보존할 수 있다는 보고가 증가하고 있으며, 다양한 진단 방법 또한 도입되고 있다. 그 중에서도 특히 혈액에서 측정하는 NT-proBNP는 심부전의 진단과 중증도 평가에 유용하게 사용되고 있다. 이번 호에서는 NT-proBNP의 특징 및 진단에서의 유용성에 대해 알아보도록 한다.

NT-proBNP (N Terminal-pro B type Natriuretic Peptide)란?

Pro-BNP는 심장의 좌심실 세포에서 주로 생산되는 단백질로, 혈액 내에서는 활성 호르몬인 BNP와 비활성 조각인 NT-proBNP로 각각 존재한다. BNP는 혈액량을 조절하고 심장이 몸 전체에 혈액을 내보낼 수 있도록 돕는 역할을 하며, 좌심실에 평소보다 더 많은 부하가 걸리면 혈액에서의 BNP나 NT-proBNP 농도가 크게 증가하게 된다.

NT-proBNP는 좌심실 기능을 반영하는 민감한 지표로, 심부전이나 심장과 순환계에 영향을 주는 질환에서 증가하기 때문에 심부전의 진단 및 예후 측정 지표로 활용되고 있다.

진단에서의 NT-proBNP

NT-proBNP가 정상보다 높은 결과를 보일 경우 급성 또는 만성 심부전과 관계가 있으

며, 중증도와도 관계가 있어 예후 평가에도 사용될 수 있다. 심부전을 진단하는 가장 명확한 방법은 심초음파이지만, 가격이 비싸고 일부 심부전 질환에서는 효율이 떨어진다. 또한 급성 호흡곤란을 호소하는 환자의 경우 빠른 진단과 치료가 필요한데 심초음파는 접근성이 떨어지며 반복 검사도 힘들다.

이에 따라 심부전 유무를 확인하는데 효과적인 혈액학적 표지자의 필요성이 대두되었으며, 좌심실의 기능 악화를 반영할 수 있는 NT-proBNP가 사용되기 시작했다.

혈중의 BNP나 NT-proBNP 측정은 선별검사로서 증상이 없거나 위험요인을 가진 환자에서 좌심실 기능 부전 또는 심부전의 조기 진단에 유용하게 사용되고 있다. 현재 국내 심부전 진료지침에서도 급성과 만성 심부전의 진단 기준에 NT-proBNP를 사용하고 있으며, 심부전의 중증도와 예후를 평가할 때도 사용된다.

또한 미국 보험업계에서는 심전도를 대체하는 검사항목으로 사용되어, 심실 기능의 확인과 동시에 심초음파와 같은 추가 검사의 필요 여부를 확인하기 위한 검진 지표로도 활용되고 있다.

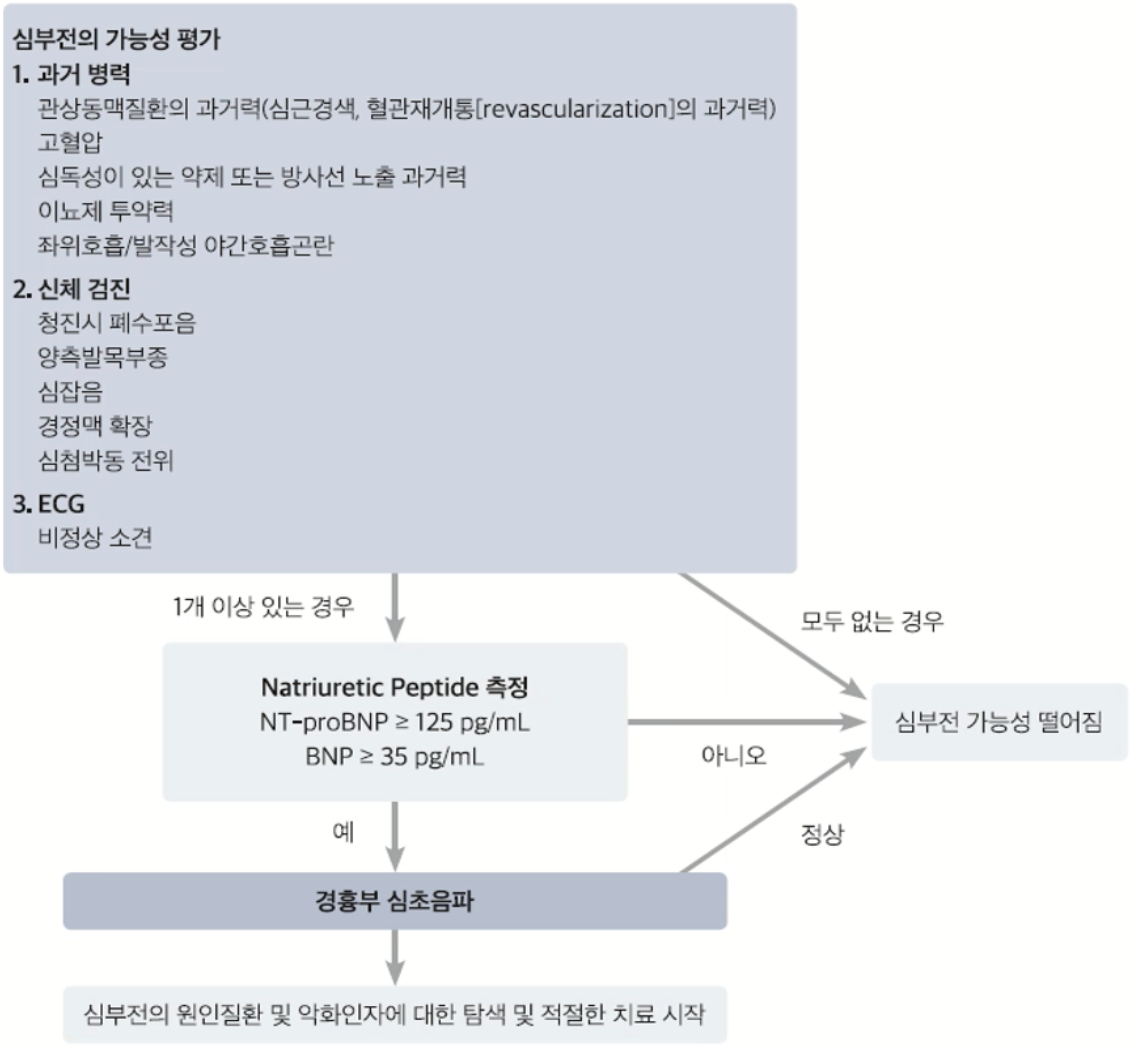
최근 연구에서는 심부전의 위험(고혈압, 당뇨, 혈관질환 등)이 있으나 좌심실 기능 부전이나 심부전의 증상은 없는 환자가 BNP 50 pg/mL 이상일 때 심초음파와 순환기 내과 진료를 받게 한 결과, 무증상성 좌심실 기능 부전 발생률이 감소되었다는 보고도 확인되고 있다. 또한 심부전 외에도 심근경색 발생 후의 유병률과 사망률을 예측할 수 있는 인자임이 확인되었다.

하지만 NT-proBNP는 연령, 성별, 동반 질환(만성 신부전, 간부전, 감염병, 화상, 빈혈 등), 약물에 따라 영향을 받을 수 있어 단독 검사로서 사용할 경우에는 주의해야 한다.

심부전의 진단에서의 NT-proBNP Cut-off

- 만성 심부전 진단 기준 : NT-proBNP ≥ 125 pg/mL, BNP ≥ 35 pg/Ml
- 급성 심부전 진단 기준 : NT-proBNP ≥ 300 pg/mL, BNP ≥ 100 pg/mL

※ 급성이 아닌 경우 BNP 및 NT-proBNP의 정상 범위 상한치는 각각 35 pg/mL, 125 pg/mL, 급성인 경우는 정상 범위의 수치에 더 높은 상한값을 사용한다.



[그림1] 만성 심부전의 평가 및 진단

심부전 없으나 높은 BNP 농도를 보일 수 있는 인자(Factors)
- 나이 - 신부전 - 심근경색 - 우심부전과 동반된 폐질환 - 급성 폐색전증
심부전 있으나 낮은 BNP 농도를 보일 수 있는 인자(Factors)
- 비만 (BMI 〉 30 kg/m^2) - 급성 폐부종 (〈 1~2시간) - 좌심실 부하로 인한 2차적인 만성 심부전 (급성 판막 질환) - NYHA (New York Heart Association) Class I

[표1] 심부전 진단에서 부정확한 NT-proBNP 결과가 도출될 수 있는 경우

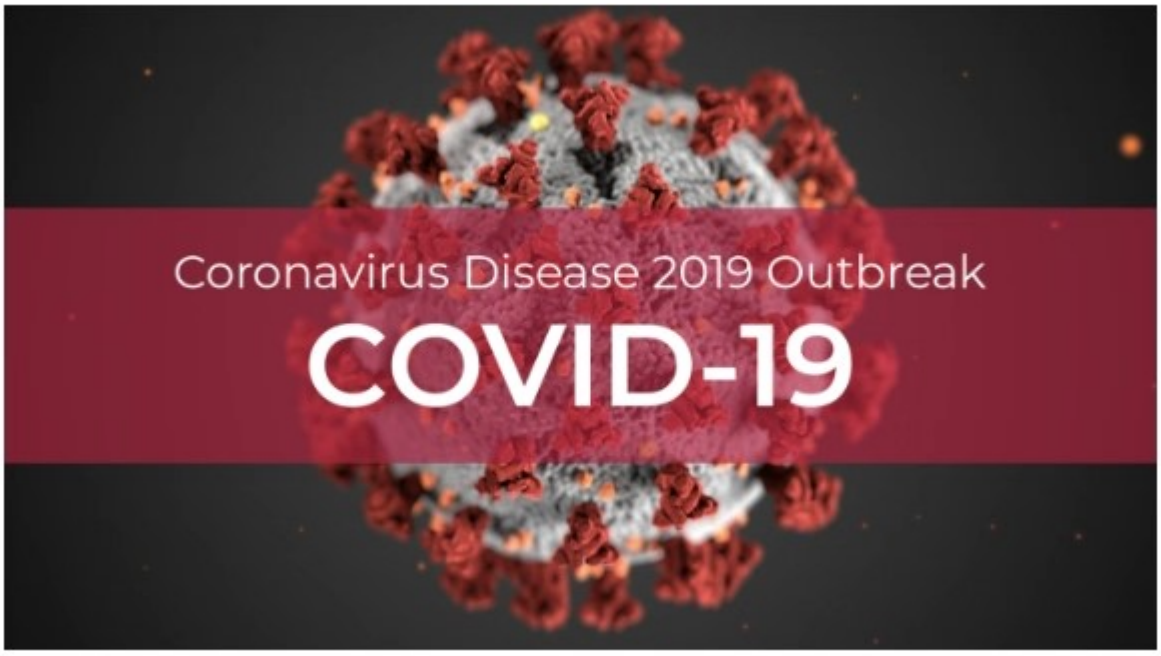
결 론

NT-proBNP는 심부전의 진단 및 예후에 사용되는 유용한 검사 지표로, 점점 더 활용도가 증가하고 있다. 국내에서도 심부전 진단과 치료를 위해 검사를 시행하는 경우가 늘고 있으며, 무증상 환자에서도 빠른 진단을 통해 심부전의 진행을 늦출 수 있어 유용하다. 국내 생명보험 업계에서도 언더라이팅 과정에서 NT-proBNP를 활용한다면 심부전이나 심실 기능 정도를 판단하는데 도움을 줄 수 있을 것으로 보인다.

〈참고 문헌〉

1. 유병수. 심혈관 생체표지인자로서 BNP 검사의 유용성. 심장과 혈관 Vol. 7 No. 3 (통권 24호) 2005 ISSN 1229-5272
2. 만성 심부전 진료지침, 2018년 업데이트
3. 급성 심부전 진료지침, 2020년 업데이트
4. Michael Clark. NT-proBNP as a Predictor of All-Cause Mortality in a Population of Insurance Applicants. J Insur Med 2014;44:7-16

신종코로나바이러스감염증(COVID-19)에 대해 궁금한 점들



신종코로나바이러스(COVID-19)는 언제 종식될까?

아마도 가장 궁금한 점일 것이다. 이에 대해 명확한 답변은 어렵다. 바이러스 변이가 일어나지 않는다면 1년 반에서 2년 사이가 유력하지만 바이러스 변이가 일어난다면 종식되지 않을 수 있다. 종식되지 않는다는 것은 독감처럼 매년 유행이 반복될 수 있다는 뜻이다. 그래서 시나리오별 예상 답안을 준비해 보았다.

시나리오 1 : 바이러스 변이가 일어나지 않는다면 최초 발생시점인 2019년 12월로부터 1.5년~2년 사이가 유력하다. 즉, 2021년 여름에서 겨울 사이다. 이는 백신이나 치료제 개발 기간을 고려한 것으로 6개월~1년 6개월을 예상하고 있다. 일반적으로 백신이 치료제 개발보다는 소요기간이 짧다. 치료제 개발은 신약을 기준으로 할 경우 10년이 넘게 걸리기도 한다. 그러나 이번 경우는 완전한 신약보다는 기존 약 중에서 신종코로나바이러스 감염증에 효과가 있는 약을 찾는 것이기 때문에 시간이 훨씬 적게 걸릴 것이다. 그러나 이 방법은 실패할 가능성도 있다. 백신의 경우, 새로 개발하는 것이지만 시간도 적게 걸리고 치료제에 비해서 실패할 가능성도 적다.

시나리오 2 : 바이러스의 변이가 발생하는 것은 독감과 유사하다고 생각하면 된다. 매년 독감 예방접종을 하는 것은 해마다 독감 바이러스가 변이가 일어나기 때문이다. 이

처럼 없어지지 않고 계속되는 상태를 토착화(Endemic)라고 부른다. 그러나 신종코로나바이러스감염증이 독감보다 심각한 점은 바로 치사율에 있다. 현재 보고에 따라 다르지만 독감보다 치사율이 높다면 위험도는 다르게 평가되어야 할 것이다. 해마다 신종코로나바이러스 변이를 고려한 백신을 계속 개발하여 예방접종을 해야하는 상황이 생길 수 있다. 게다가 독감은 변이가 이미 밝혀져 있어 미리 백신 생산이 가능한 반면, 신종코로나바이러스는 아직은 예측이 불가능하기 때문에 더 큰 문제가 아닐 수 없다.

이 외에도 집단면역을 고려해볼 수 있다. 전체 인구의 60%가 감염되어 항체가 생기면 집단면역(Herd Immunity)이 형성되는데, 현재 60세 이상의 치사율이 10%를 넘기 때문에 집단면역이 형성될 때까지 많은 희생이 생길 것으로 생각되어 최악의 상황이라고 볼 수 있겠다. 참고로, 스웨덴은 집단면역을 획득하기 위해 노인들의 외출은 막고 젊은 이들은 정상적인 사회생활을 통해 자연스럽게 감염되도록 했는데, 스웨덴의 노인들이 대부분 독립적으로 거주하기 때문에 젊은 사람과의 접촉을 차단할 수 있다는 특성을 가지고 있어 집단면역 시도가 가능하였으나, 스웨덴 이외의 나라에서 이를 도입하기는 현실적으로 어렵다. 또한 안타깝게도 최근 스웨덴의 집단면역 정책은 사망자가 많이 발생하면서 실패한 정책이라는 비판이 나오고 있다.

신종코로나바이러스 백신 개발현황

백신을 만드는 원리는 비교적 간단하다. 죽은 바이러스의 일부분이나 약독화된 바이러스를 인체에 주입하면 이에 대한 항체가 생기는데, 실제 바이러스가 침입했을 때 이 항체의 활성으로 바이러스를 퇴치하는 것이다. 천연두 예방 백신을 개발한 지 100년이 넘은 것을 생각해보면 백신 개발이 아주 어려운 일이 아니라는 것이 이해가 될 것이다.

문제는 이론적으로는 간단하지만 실제 개발에 있어 죽거나 약독화된 바이러스라 할 지라도 인체에 해가 될 수 있으며 항체가 반드시 생기는 것은 아니라는데 있다. 이보다 더 심각한 점은 앞에서도 언급했듯이 백신을 개발해도 바이러스가 변이를 일으키면 아무런 소용이 없을 수 있다는 데에 있다.

백신 개발은 전 세계에서 진행중인데 2020년 5월 현재 가장 앞서나가는 제약회사는 미국의 MODERNA社이며 2020년 3월 3일 이미 임상 1상 시험을 시작했다. 이 외에도 65개의 백신개발 프로젝트가 확인되었다. 가장 낙관적인 시나리오는 2020년 말에 백신 효과 입증이 끝나고 생산이 이루어지는 것이다.

국내에서도 백신 전문회사인 GC녹십자와 SK바이오사이언스에서 개발 중이며, 이 회사들은 백신 생산능력까지 갖추고 있어 개발 즉시 생산 및 시판이 가능하다.

신종코로나바이러스 치료제 개발 현황

신종코로나바이러스 치료제는 새로 개발하는 방법과 기존의 약이 치료에 효과가 있는지를 입증하여 치료제를 찾아내는 두 가지 방법을 생각해 볼 수 있는데, 새로 개발하는 것은 5~10년 가량 걸리기 때문에 현재 기대를 가지고 있는 것은 두 번째 방법이다.

30년 전까지만 하더라도 바이러스를 직접 치료하는 목적으로 허가 받은 약물은 없었다. 하지만 에이즈와 에볼라의 창궐로 인해 바이러스 치료법에 대한 연구들이 세계적으로 매우 활발히 진행되었으며, 그 결과 HIV 바이러스 치료제와 에볼라 바이러스 치료제가 개발되었고, 개발과정에서 간염이나 독감치료제와 같은 다른 바이러스에 효과가 있는 약물이 발견되는 성과를 이루었다.

현재 기존의 바이러스 치료제 중에 후보를 물색하고 있는데 대표적인 것으로 에볼라 바이러스 치료제로 개발되고 있는 렘데시비르(Remdesivir)이다. 그 밖에 HIV 바이러스 치료제로 쓰이는 칼레트라(Kaletra, 미국)와 독감치료제인 파빌라비르(Fapilavir, 중국), 파비비라비르(Favipiravir/Avigan, 일본) 등이 후보군에 올라와 있다. 칼레트라는 HIV 치료제이지만 2003년 사스(SARS) 유행 당시에도 사용해서 효과를 본 적이 있다. 현재도 코로나19 중증환자에서 치료제로 사용하고 있다.

특이한 것은 클로로퀸(Chloroquine)이라고 하는 항 말라리아 약제이다. 말라리아는 바이러스와는 매우 다른 생물체이기 때문에 말라리아 치료제가 코로나 바이러스 치료제 후보 물질인지 의문을 가질수도 있다. 클로로퀸은 말라리아를 죽이는 효과 외에 면역을 활성화시키는 다른 효과가 입증된 약물이다. 그래서 바이러스를 직접 죽이는 것이 아니라 면역세포를 통해 바이러스를 물리치는 효과를 기대하는 것이다.

또 다른 후보군 중에 결핵 백신(Bacillus Calmette-Guérin, BCG)도 있다. 백신은 원래 감염병을 예방하기 위해 사용되지만 결핵 백신은 특이하게 치료제로도 사용된다. BCG 주사 또는 '불주사'라는 별칭으로 불리기도 하는 결핵 백신은 클로로퀸의 경우와 비슷하게 몸의 전반적인 면역력을 높여주는 것이 증명되었다. 이런 효과로 방광암의 치료제로 쓰이기도 한다. 또한 신종코로나바이러스 감염자가 적은 국가들이 BCG 주사를 접종한 국민이 많다라는 보고가 있다. 그러나 접종률이 유사하더라도 감염률에

차이가 난다는 반대 보고도 있어 아직 확실하게 얘기할 수 없는 단계이다.

국내에서도 10여가지 이상의 치료제 개발 프로젝트가 진행 중이다. 이뮨 메드는 인플루엔자(독감) 치료제로 개발 중인 약물을 신종코로나바이러스에 적용하는 임상시험을 진행중이고, 일양약품, 셀리버리 등 여러 제약회사가 단독 혹은 공동으로 임상시험을 하고 있다.

글을 쓰고 있는 2020년 5월 말 현재 렘데시비르가 가장 가능성이 높은 것으로 생각된다. 렘데시비르가 완벽한 치료제는 아닐지라도 회복기간 단축이 확인되었다는 보고가 있기 때문이다.

임상시험에 대하여

백신이나 치료제는 인체에 사용하는 것으로 임상시험을 통과해야 시판이 가능하다. 백신이나 치료제 개발에 많은 시간이 걸리는 것도 이 때문이다. 임상시험은 인체를 대상으로 하는 시험이라는 뜻으로 해석할 수 있다. 실험(Experiment)과 유사하지만 여러 가지가 다르기 때문에 시험(Trial)이라는 용어를 사용한다.

임상시험도 시간이 많이 걸리지만 전(前)임상시험 단계라고 하는 임상시험 이전 단계에 더 많은 시간이 걸리기도 한다. 약물이나 백신 모두 일단 시험관 연구 단계를 거친다. 각종 화학적, 생물학적인 재료들을 혼합하고 합성하는 과정이다. 이 단계에서 효과가 있을 것으로 생각되는 물질이 발견되면 동물실험을 거치며, 여기서 안전성과 효과를 입증하면 그 다음 단계로 임상시험에 들어가게 된다.

치료제 개발에 있어 기존 약물을 이용하게 되면 이러한 전(前)임상시험단계가 생략된다는 점에서 굉장히 시간을 단축할 수 있다. 이 단계에서 효과가 있더라도 임상시험을 거쳐 최종적으로 시판되는 약물은 수백개 중 하나이므로, 전(前)임상시험단계에서 효과가 있는 약물에 너무 큰 기대를 갖는 것은 바람직하지 않다. 실제로 전(前)임상단계를 통과한 약물이 시판될 확률은 1% 미만이다.

임상시험은 인간을 대상으로 시험하는 것이다. 그렇기 때문에 이전 단계인 동물실험에서 안전이 보장되어야 하는 건 기본이고, 동물에서 안전이 보장되었다 하더라도 인간에게서 안전이 보장되리라는 확신을 할 수 없다. 그래서 1단계 임상시험에서는 건강한 사람을 대상으로 소량의 약물만 사용하여 안전여부를 확인한다.

2단계에서는 비로소 환자를 대상으로 효과가 있는지 확인한다. 아직 어느 정도의 용량을 써야 되는지 모르기 때문에 소수의 환자를 대상으로 적정 용량을 파악하는 단계이다. 앞서 동물실험에서 효과가 있더라도 사람에게 효과가 없을 수 있기 때문에 이 과정에서 탈락하는 후보 약물도 많다. 또한 이 과정에서 약물이 얼마나 인체에 흡수되고 지속되는지도 파악하게 된다.

마지막 3단계에 이르러서야 적정 수의 환자를 대상으로 적정 용량을 투여하여 비로소 효과가 있는지를 시험하고 통계적으로 의미가 있는지 확인한다.

임상시험은 시간도 많이 걸리지만 막대한 비용이 소요된다. 특히 3단계 임상시험의 경우 비교적 많은 환자를 대상으로 해야 하므로 천문학적인 자금이 필요한 경우도 많다. 또한 인간을 대상으로 한 연구이므로 윤리적 제약이 많이 따른다. 임상시험 과정 중 중대한 부작용이 보고되면 모든 시험이 중지되고 그동안의 모든 수고가 물거품이 되어버린다.

신종코로나바이러스 사태는 전지구적으로 워낙 중대한 문제이므로 개발과정에서 어느 정도의 규제 완화는 가능하겠지만, 인간을 상대로 한 임상시험에도 규제완화는 한계가 있고 개발기간을 줄이는 것도 한계가 있다.

〈참고 문헌〉

1. 생명공학정책연구센터. 국내외 코로나19 치료제 및 백신개발 현황. BioINWatch. 2020.3.2 (http://www.bioin.kr)

2. 생명공학정책연구센터. '코로나19' 발원지 논쟁에 대한 그 간의 주요 이슈 및 경과. 2020.4.25 (http://www.bioin.kr)

3. 생명공학정책연구센터. 코로나19 백신 개발 동향. 2020.5.13 (http://www.bioin.kr)

4. '질병관리리본부 코로나19치료제로 렘데시비르 긴급사용 승인 협의'. 한겨레 신문. 2020.5.25 (http://www.hani.co.kr)

5. '죽어도 집단면역 선택한 스웨덴, 코로나 사망자 4000명 넘어'. 동아일보. 2020.5.25 (http://www.donga.com)

포스트 코로나 시대의 금융·보험업의 변화

전쟁, 기아 등과 함께 인류에게 가장 큰 위협 중 하나로 알려져 있는 대유행 감염병은 역사의 흐름을 크게 바꿀 정도로 큰 영향을 미쳐왔다. 일례로 14세기 유럽의 페스트는 전체 인구 중 1/3의 사망을 초래하였고, 16세기 유럽인이 아메리카 신대륙을 정복할 때에도 천연두, 홍역 등 감염병의 유입, 확산이 큰 역할을 했다. 불과 한세기 전만해도 인류는 각종 감염병으로 인해 현재와 같은 건강과 장수를 누리기 어려웠다. 18세기말 제너에 의한 우두백신의 도입, 19세기 손씻기 및 위생의 중요성 입증, 20세기 플레밍에 의한 항생제의 발견 등으로 감염병 발생이 급격히 감소되면서 1960년대에는 감염병으로부터 인류가 해방될 수 있겠다는 섣부른 전망이 나오기도 하였다. 그러나 1970년대 중반부터 신종 감염병이 연이어 출현하면서 미생물의 인류에 대한 반격은 거세어 졌다. 1976년 에볼라바이러스, 1982년 장출혈성 대장균 O157:H7, 1983년 인간면역결핍바이러스(HIV), 1987년 반코마이신내성 장구균(VRE) 등 거의 해마다 한 가지씩의 신종 감염병 병원체가 출현하였고, 그 이후에도 1997년 H5N1 고병원성 조류인플루엔자바이러스, 2003년 중증급성호흡기증후군(SARS) 코로나바이러스, 2009년 H1N1 돼지인플루엔자바이러스, 2012년 중동호흡기증후군(MERS) 코로나바이러스, 2019년 12월에 발견된 코로나19 바이러스까지 감염병 대유행은 전 세계적인 공중보건 위협이 되고 있다.

현재 각 국은 코로나19 감염증에서 벗어나 서서히 일상으로의 복귀할 준비를 시작하였지만 일각에서는 2차, 3차 대유행과 같은 장기전에 대비해야 한다고 경고하고 있다. 어찌되었건 기존 감염병과는 다르게 코로나19는 우리 생활 전반에 큰 변화를 초래하고 있다. 이번 호에서는 코로나19를 비롯한 과거 감염병으로 인한 산업 전반 및 금융시장의 영향과 포스트 코로나 시대를 대비하는 보험업계의 변화전략에 대해 살펴보고자 한다.

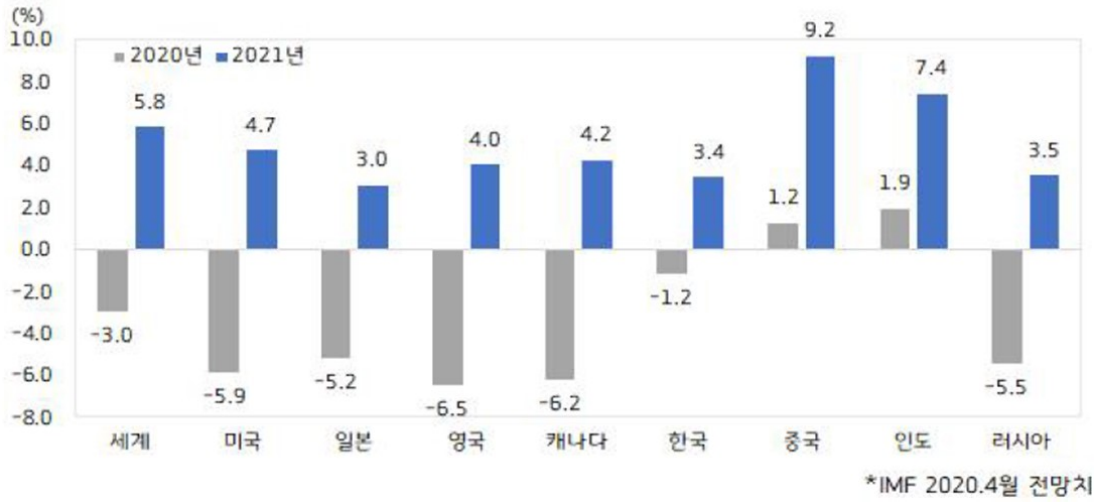
감염병이 산업 전반 및 금융시장에 미친 영향

산업 전반

코로나19로 인하여 글로벌 공급망 붕괴, 국가간 무역 및 이동 제한, 소비심리 위축이 발생하자 국제통화기금 IMF는 2020년 세계경제가 1930년대 대공황 이후 최악의 경기

침체를 겪을 것으로 전망하면서 글로벌 경제성장률을 -3.0%, 팬데믹(Pandemic)으로 인한 전 세계 경제적 손실은 내년까지 9조달러(약 1경 966조원)에 달할 것으로 전망하였다. 아시아개발은행(ADB) 역시 코로나19로 인한 전 세계의 경제적 손실은 최소 770억 달러(92조 원), 최대 3,470억 달러(414조 원)에 달할 것이라고 발표하였다.

과거 감염병과 이번 코로나19로 인한 경제적 타격의 차이는 질병 유행으로 인해 실물경제 자체가 일시에 중단되면서 변동성과 불확실성이 증가하였다는 것, 그리고 사스(SARS)나 메르스(MERS)는 확산기간이 짧았던 반면 코로나19는 2009년 신종플루 때와 같이 2차, 3차 유행이 반복되면서 경기침체와 같은 여파가 장기간 지속될 수 있다는 점이다.



[그림1] 2020~2021년 세계 주요국의 경제성장률 전망치. IMF

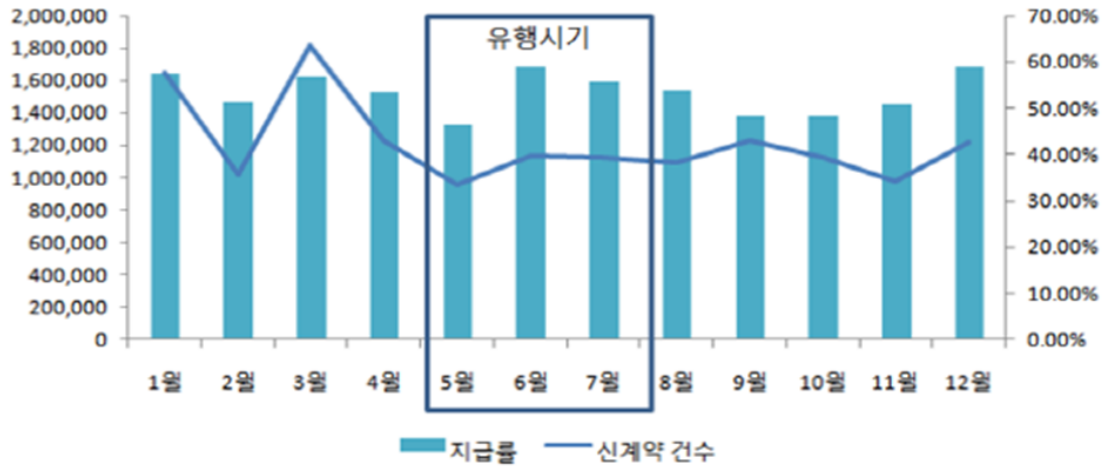
한국은 코로나19를 성공적으로 대처한 덕에 다른 국가에 비해 나은 상황으로 2020년에는 -1.2% 역성장할 것으로 보인다. 경제활동별로 보면, 농림어업은 0.1%의 소폭 성장, 제조업은 -1.8%, 서비스업은 -2.0%의 마이너스 성장이 예측되며, 서비스업 중에서는 특히 도소매 및 숙박음식업 -6.5%, 운수 -12.6%, 문화 -6.2% 등에서 역성장이 클 것으로 전망되고 있다. 반면, 게임산업과 일부 서비스 분야는 적지않은 수혜를 기대할 수 있는 상황으로, 특히 OTT 콘텐츠시장(Over-The-Top, 온라인동영상서비스)에서 수혜의 규모가 클 것으로 보인다. 일례로 국내 OTT 서비스 중 하나인 웨이브의 1월 20일부터 3월 초까지 스트리밍 시청시간은 이전 6주 대비 16.4%, 영화 구매량은 19.2% 증가한 것으로 나타났다.

금융시장 : 은행, 증권 및 보험업

코로나19 이전에 영향력이 컸던 2003년 사스(SARS)와 2009년 신종플루 그리고 2015년 메르스(MERS) 등을 중심으로 금융시장에 미친 영향을 먼저 살펴보면, 주식 및 보험시장에는 단기적으로 부정적 영향을 미쳤고, 채권시장에는 긍정적 영향을 미친 것으로 요약할 수 있다. 감염병이 발생하면 사람들의 이동이 제한되고, 경제활동도 위축되기 때문에 이에 따라 위험자산인 주식은 부정적 영향을 받았고, 안전자산인 채권은 긍정적 영향을 받았다. 보험업의 경우에도 대면 기피현상으로 인해 감염병 발생 초기 잠재적 보험 수요는 감소하는 양상을 보이다가 사태가 장기화 될수록 감염 및 사망 위험으로부터 자신을 보호하기 위한 수요가 늘어나면서 사망 및 건강보험의 청약이 증가하는 긍정적인 효과가 나타났다. 단, 사스(SARS)나 메르스(MERS) 등 저병원성 감염병은 치명률이 낮거나 유행지속기간이 길지 않았던 탓에 그 효과는 미미하였다.

감염병 별로 보면, 2003년 상반기 사스(SARS) 확산기에는 글로벌 주식시장이 10% 내외의 조정을 보였고, 안전자산 선호현상 강화로 채권금리는 큰 폭으로 하락했다. 2009년 신종플루 확산기에는 2008년에 이미 글로벌 금융위기가 시작된 뒤여서 장기간 주가하락이 지속되어 왔고 타미플루(Tamiflu)라는 확실한 치료제 사용이 가능해지면서 금융시장에 새로운 충격을 주지는 않았다. 특히 타미플루는 미국 길리어드社가 1996년에 독감 바이러스 치료를 위해 이미 개발해 놓았기 때문에 대유행 극복에 발빠르게 대응할 수 있었다. 다만 보험업에서는 유행 초기에는 잠시 보험수요가 늘어났었으나 경기침체 지속과 함께 보험계약의 해지, 실손보험 청구율 증가를 초래하기도 하였다.

다행히도 신종플루 이후에 발생한 감염병은 유행기간이 짧아 금융시장 및 경제에 미치는 영향은 외부충격으로 인한 단기조정 수준에 그쳤다. 예를 들어 2015년 한국에서 메르스(MERS)가 발생한 때에는 2015년 6월(164명)을 정점으로 확진자가 급감하면서 경제상황이 점차 안정되었고 보험업 역시 유행 초기 일시적인 매출 축소와 실손보험의 손해율 하락을 보였지만 그 효과는 그리 오래가지 않았다.

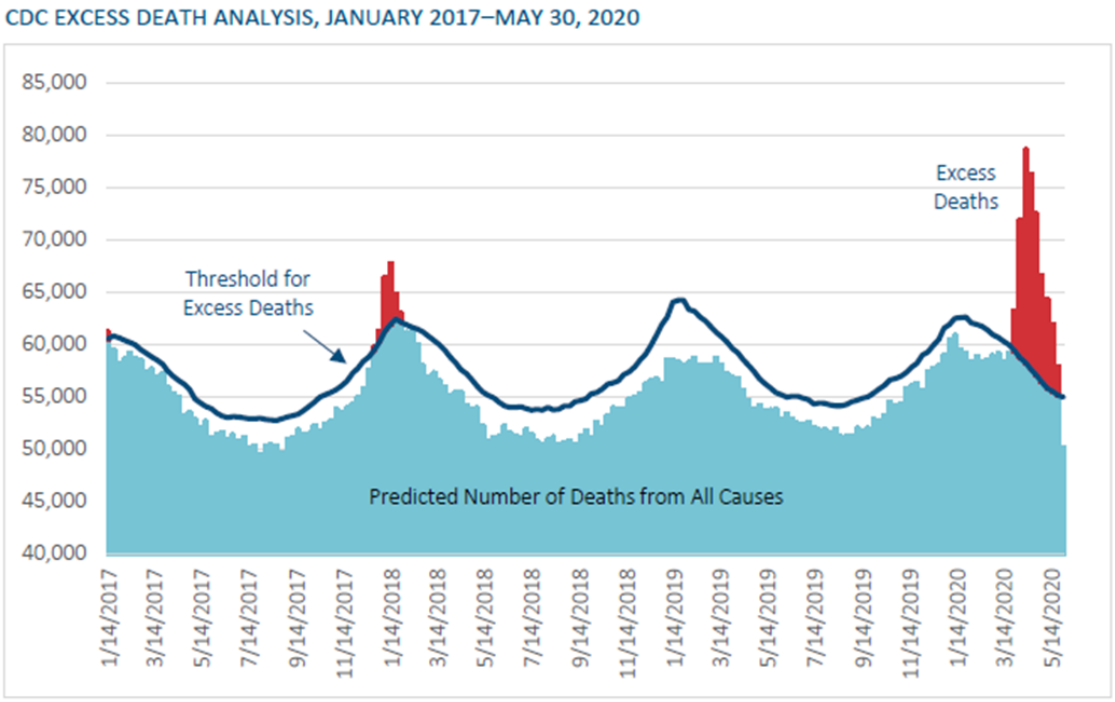


[그림2] 2015년 메르스 확산 시 생명보험 보험금 지급률 및 신계약 현황. 보험연구원

감염병 유행 장기화에 따른 보험분야의 영향 분석

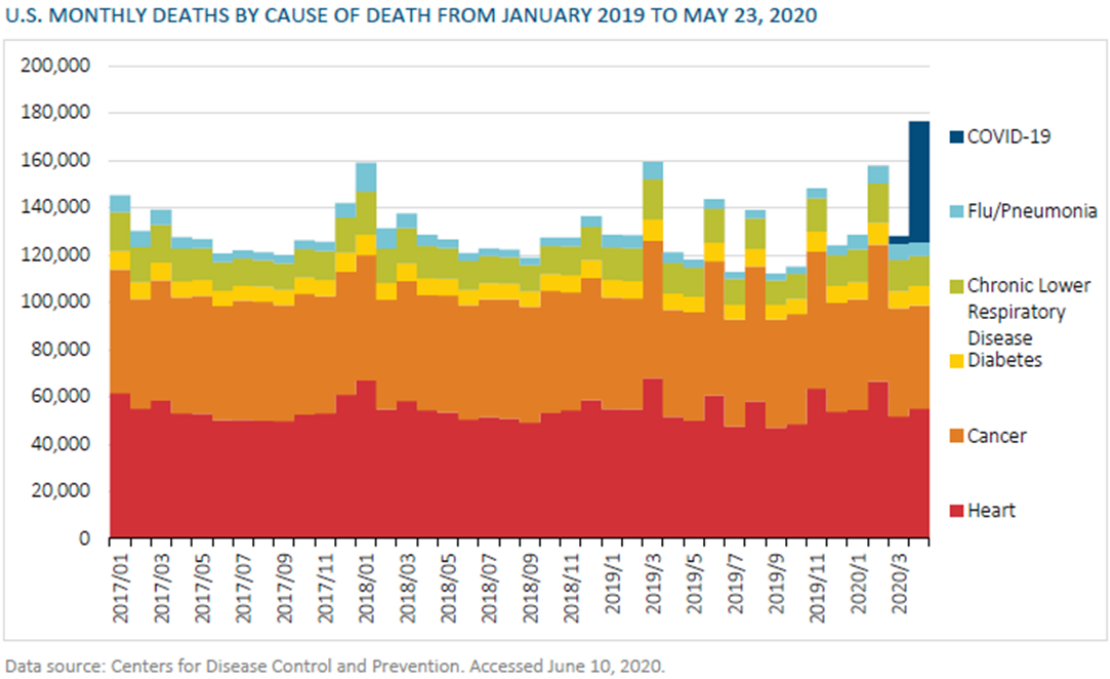
국내 생명보험의 경우 입원/수술/사망 등 정액형 상품에서 코로나19와 관련한 보장을 받을 수 있지만 다른 나라에 비해 치명률이 낮아 사망보험금의 청구가 많지 않을 것으로 예상되고 신규확진자도 감소하는 추세여서 새로운 대유행이 없다면 보험분야에 미칠 영향은 크지 않을 것으로 보인다. 그러나 미국이나 일부 유럽 국가에서는 사망률이 매우 높으며 단계적 이동제한 해제에 따른 신규 확산 조짐도 있어 유행 장기화에 따른 보험료 인상, 손해율 상승 등 부정적인 영향도 예측되고 있다.

최근 미국보험계리사회는 코로나19로 인한 사망증가와 국가사망통계의 예측사망률을 비교했을 때의 차이를 분석했는데(2017 년 1 월~2020 년 5 월), 대상기간 동안 예측사망률 대비 사망이 증가한 기간은 2회였으며(그림3), 첫번째는 2017~2018년 독감으로 인한 사망으로 평상시 예측 사망률 대비 9.4% 높았다. 그 다음이 이번 코로나19로 인한 것인데 2020년 4월 코로나19로 인한 사망은 예측 사망률 대비 34.8%나 높게 나타났고, 가장 큰 문제는 아직 이 유행은 진행형이라는 것이다. 만약 이러한 초과사망의 경향이 생명보험에 그대로 적용될 경우 엄청난 규모의 손해가 예상되며, 특히 비갱신형 상품에서는 그 손해를 회복하는데 상당 기간이 소요될 것이다.



[그림3] 최근 3개년 총 사망(예측치) 대비 코로나19로 인한 초과사망률 비교. SOA

아래의 그림 역시 코로나19로 인한 사망이 얼마나 예측 불가능한 상황인지를 설명하는 것으로 대부분의 기간에서 사망자수나 비율은 크게 변동이 없는 가운데 2020년 3월 코로나19로 인해 갑작스런 대규모의 초과 사망이 기록되었다.



[그림4] 최근 3개년 주요 사망원인의 추이 분석 : 코로나19로 인한 사망과의 비교. SOA

이러한 우려를 현명하게 극복하자는 취지에서 북미 생명보험 상품, 언더라이팅, 리스크 관리 전문회사인 밀리만은 언더라이팅 과정에 대해 아래와 같은 조언을 하였다.

• 비갱신형 사망보험의 경우, 판데믹이 종식되기 전까지는 상품 판매를 유보하거나 보수적인 가이드라인을 수립하여 운영할 것을 권고함

• 이동 및 병원 이용 제한으로 의무기록의 제출 요구가 정상적으로 관철되기 어렵거나 파라메딕 검진의 진행에도 많은 제한이 따를 것으로 보임. 이런 때일수록 영업설계사의 의견에 전적으로 의존하기 보다는 Accelerated U/W Tool이나 다양한 제3자 보험정보(DB)를 활용하여 종합적으로 의사결정하기를 제안함

• 코로나19로 인한 과도한 역선택을 방지하기 위해 Tele-UW 대상범위 확대, 추가 질문지 운영을 검토해 볼만함.

- 예를 들어 기저질환이 있는 청약자는 코로나19에 취약하므로 Tele-UW 대상이 아니더라도 대상에 포함시킬 수 있음

- 문항이 주관적이거나 모호할 경우 정확한 정보 습득이 어려울 수 있으므로 국가기관 설문지를 적극 활용하기 바람

• 코로나19 감염이력이 있을 경우, 충분한 기간 동안 보험가입을 연기할 것

포스트 코로나 시대를 맞이한 보험업종의 변화 전략

언택트(Untact), 건강에 대한 관심 고조

경제에서부터 일상생활까지 다양한 분야에서 기존과 다른 새로운 것이 보편화될 것이라는 의미의 뉴노멀(New Normal)과 함께 비즈니스 관점에서 급부상한 키워드는 앞서 언급한 '언택트(Untact)'와 '건강'이다. 언택트(Untact) 문화는 개인주의 및 고령화로 인해 원래 심화되고 있었으나 그 분위기가 한층 고조되었고, 감염병 극복 과정에서 치료 결과와 대응력이 개인의 건강상태에 따라 좌우된다는 인식이 확산되면서, 많은 기업들이 IT(Service)와 Bio(Healthcare) 분야의 선진기술과 업종 별 비즈니스를 접목한 새로운 기회 창출을 모색하고 있다.



(1) Digital Transformation 가속화

코로나19 유행으로 재택근무와 같은 비대면 근무제도가 시행되면서 대기업-중소기업 간 디지털 격차(Digital divide)는 현격해 졌고, 기업의 생존을 위한 IT투자는 필수불가결한 것으로 인식되기 시작했다. 이로 인해 감염병 유행이 종식되더라도 온라인, 원격 업무 지원을 위한 플랫폼 구현과 함께 클라우드 환경 구축을 통해 공간적 제약과 출퇴근 시간이라는 시간적 제약에서 벗어나 근무하는 스마트워크 환경이 활성화될 것으로 보이며 대면 접촉과 비용을 절감할 수 있는 로봇프로세스자동화(Robot Process Automation) 추진도 가속화될 것으로 보인다.

이미 미국, 유럽 등 선진국은 저출산, 고령화로 인한 인구구조 변화에 대응하기 위해 스마트워크 체제를 50% 이상 도입하였지만 근본적으로 IT 기반 기술이 뒷받침되었기 때문에 가능한 일이기도 했다. 반면 국내 스마트워크 도입률은 25% 내외이며 특히 재택근무는 더 저조한 상황으로 미국 38%, 일본 12%에 비해 우리나라는 4% 수준에 머물러 있다. 단 우리나라도 저출산, 고령화 문제가 심각한 상황 인만큼 이번 계기로 인해 빠르게 변화될 것으로 예상된다.

• 미국: 여성 사회진출, 고령층 증가 등 인력구조 변화에 대응하기 위해 1993년부터 적극 도입

• 일본: 인구 1억명 유지를 목표로, 2015년부터 저출산 극복을 위한 국가 핵심 정책으로 추진

- 유연근무제 채택. 특히 원전사고 이후 절전을 위한 조기 귀가·재택근무 경험을 토대로 변화 가능성을 인지하고, IT시스템 등에 적극 투자

• 영국: 저출산으로 인한 인구감소를 막기 위해 2013년 유연근무 청구권을 모든 근로자에 확대

(2) 소비행태에 따른 언택트 영업·서비스 확대

모바일에 익숙한 2030세대 외에 오프라인 활동을 주로 하던 4060세대까지 온라인으로 소비행태를 옮김에 따라 오프라인 업체의 매출이 급감하였고, 이러한 여파는 설계사와 고객의 대면 영업을 중심으로 영업해왔던 국내 보험업계에도 큰 변화를 가져왔다.

A보험사의 경우, 올해 3월부터 PIN번호를 활용한 간편인증을 도입하여 고객이 직접 보험회사 홈페이지에서 계약변경 같은 업무처리가 가능하거나, 보험사가 고객에게 특정 링크를 포함하여 카카오 알림톡 또는 문자 메시지 발송하면 고객이 원하는 서비스에 바로 접속할 수 있도록 프로세스를 개선하는 등(스마트링크 서비스) 고객을 직접 만나거나 전화로 처리하던 업무를 비대면 모바일 처리로 전환하였다.

B보험사는 보험업계 최초로 고객, 보상직원 또는 정비업체 간 고화질 영상전화 통화로 상담할 수 있는 서비스를 개발하였다. 이를 통해 보상직원이 고객과 영상통화로 사고현장 상황을 파악하고 상담을 진행하여 현장 조치시간이 단축되었고, 고객이 공업소에 방문하지 않고도 입고된 피해 차량의 파손 정도를 확인할 수 있게 되었다.

C보험사가 오픈한 '셀프보장분석'은 한국신용정보원 데이터를 기반으로 고객이 가입한 보험 내역을 알기 쉽게 분석해 주는 서비스로, 기존처럼 설계사를 통해 직접 가입설계를 받지 않아도 본인이 가입한 보험내역을 기존 가입사 및 타사 현황까지 알 수 있어 부족한 보장을 보완하거나 불필요한 보험료를 줄이는 데 활용할 수 있다는 장점이 있다. 최근 코로나19 확산으로 소비자들의 건강에 대한 관심과 언택트 수요가 증가하면서 이용량은 코로나 유행전보다 56% 이상 증가하였다고 한다.

이 외에도 많은 보험사들이 TM영업, 상담콜센터를 중심으로 질병이 확산되는 부담을 해소하고 단순 업무처리를 로봇으로 대체하여 비용을 줄이는 등 AI 챗봇을 활용한 고객상담, 보험설계 서비스도 개발 중에 있다.

(3) 비대면 헬스케어 서비스를 활용한 마케팅

코로나19 유행과 관련한 국내외 통계에서 심혈관질환, 고혈압, 당뇨병, 만성호흡기질환, 암과 같은 기저질환을 보유한 환자군의 치명률이 높다고 보도되면서 소비자들의 건강에 대한 관심이 증가하였고, 이에 착안한 보험사들은 모바일 어플리케이션, 원격상담을 활용한 헬스케어 서비스를 앞다투어 출시하고 있다.

D보험사는 보험 가입 고객에게 운동량을 측정해 주거나 건강상태 분석, 질병정보 제공 및 상담 등의 서비스를 모바일 어플리케이션을 통해 제공하는 '건강코칭서비스'를 계약일로부터 3년 동안 무료로 제공하고 있으며, 고객등급에 따라 헬스콜센터를 통해 내과, 외과, 산부인과 등 각 분야 전문의 상담서비스를 추가 제공하고 있다.

E보험사도 고액의 보험료를 납입하는 우수고객을 대상으로 간호사 출신 전문 상담원이 전화로 건강상담을 진행하는 서비스를 제공하고 있으며, F보험사는 어린이보험 가입 고객을 대상으로 출산 전 체중관리나 홈트레이닝 등의 정보를 제공하고, 출산 후에는 각종 육아정보와 자녀의 예방접종 일정, 성장 운동 프로그램 등 맞춤형 서비스를 제공하고 있다.

(4) 언택트 보험상품

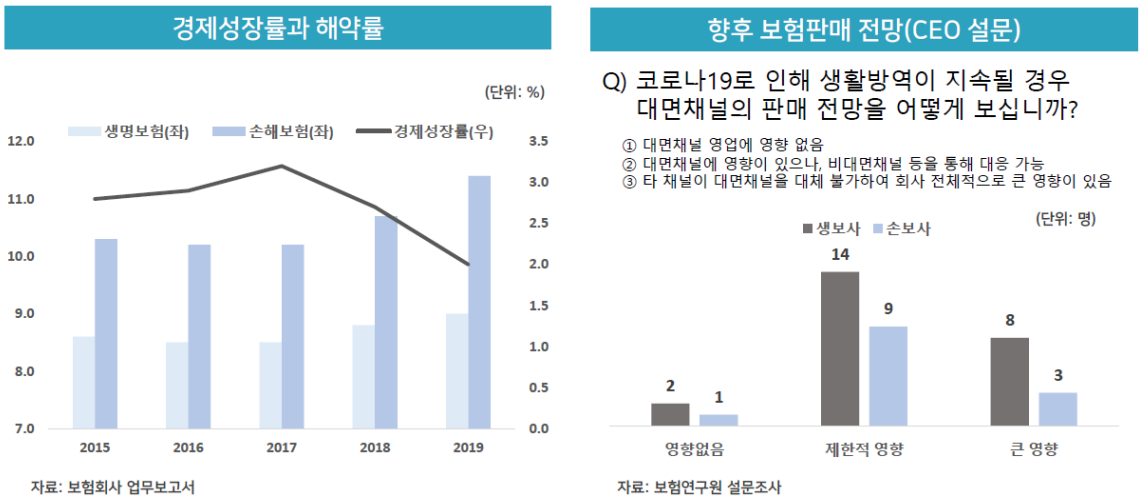
국내 셀프보장분석의 수요가 증가하기는 하였으나, 공산품과 달리 보험은 정형화된 단일형 제품이 아니어서 주어진 상품 틀 안에서 소비자의 선호에 맞게 개별약관을 조합하고 납입기간 및 보장기간 등을 결정하는 설계과정이 필요하고, 보험상품을 판매하는 회사 및 상품에 따라 보장조건(약관조항)이나 보험료 차이가 커 정확하게 이해하고 비교 분석하지 못할 경우 큰 손해를 볼 수 있다는 점 등 소비자들이 최종 구매결정까지 도달하기 어려운 상품으로 취급되어 왔다. 그러나 최근 비대면 환경이 강조되면서 보장구조가 단순하여 이해가 쉽고 가격이 저렴한 미니보험이 보다 선호되고 있으며, 저축성 상품과 함께 본인이 원하는 보장담보를 저렴하게 구매 가능한 결합상품도 속속 출시되고 있다. 예컨대 사업비를 절감하여 상대적으로 높은 연금액을 수령할 수 있는 연금보험부터 여행자금 마련 목적의 저축성보험은 물론 호흡기, 폐, 뇌 등 미세먼지와 관련된 질병을 보장하는 보험, 감염병만을 특화 보장하는 보험, 성인병 질병 보장보험 등이 해당된다.

해외사례를 보면, 영국의 한 보험사는 소비자가 원하는 보장을 직접 선택해 보험에 가입하고 원하는 때에 보장을 변경 또는 취소할 수 있는 구독 기반의 보험상품(subscription-based insurance)을 2018년부터 제공하고 있는데, 지금과 같이 경제사정이 좋지 않은 시기에 주머니 사정이 녹록치 않은 소비자에게 주목을 받고 있다. 이 회사는 주택보장보험, 자동차보험에 대해 처음 이 개념을 도입하였는데, 일부 모지기 상품(주택대출보험) 가입 고객을 대상으로 정해진 조건에 따라 일정기간 사망보장을

제공하는 생명보험상품도 출시하였다. 이렇게 구독 형식으로 계약을 하게 되면 연 단위가 아닌 월별 또는 조건별 상황에 따라 보험 계약이 가능해지며, 보험설계사는 매달 또는 정해진 주기나 조건에 따라 고객의 위험도를 평가해 다음 구독료에 반영하고, 평가에 변화가 없을 시 기존과 동일 조건으로 보험 서비스를 연장하는 방식으로 계약을 관리하게 된다. 아직 국내 생명보험 분야에서는 도입되지 않은 생소한 개념이지만 손해보험에서는 자동차 주행거리 당 보험료가 책정되는 마일리지 보험이나 주말에만 보장받는 원데이 자동차보험 등 유사한 형태의 보험을 판매하고 있다.

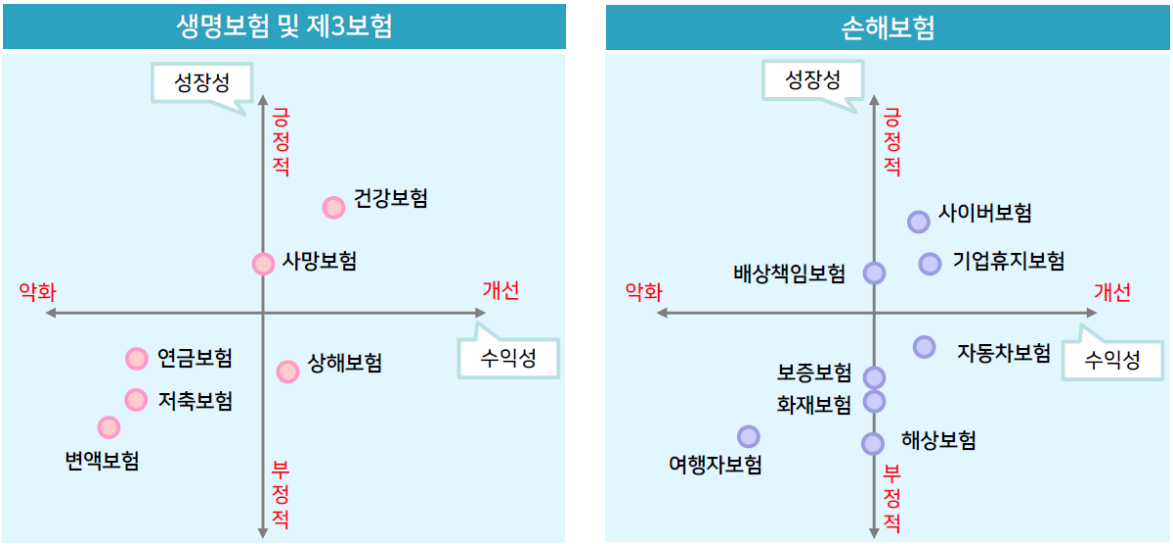
맺음말

최근 보험연구원이 보험회사 CEO를 대상으로 실시한 설문조사에 따르면, 대부분의 응답자가 현재의 경기침체가 지속되고 생활방역 수준의 통제가 유지될 경우 보험 판매에 영향을 미칠 것이라고 동의하였지만 그 수준에 있어서는 상당한 의견 차이를 보였다. 즉, 코로나19는 그동안 있어왔던 감염병과는 또 다른 양상을 보이고 있어 미래를 예측하기 어렵다는 방증이기도 하다.



[그림5] 경제성량률과 해약률의 관계(좌). 보험판매 전망에 대한 설문조사 결과(우). 보험연구원

특히, 2009년과 유사한 수준의 경기침체에 접어든 현 상황을 고려할 때 감염병이 장기화될수록 소비자는 불필요한 지출을 줄이고 꼭 필요한 소비에 집중하면서 보험 선택에 있어서도 가계에 도움이 되는 필수 보장 중심의 저가형 상품에 대한 수요만 높아질 뿐 변액 및 종신보험, 저축성 보험 등 고가형 보험은 가입은 기피하게 될 것이다.



[그림6] 경제성량률과 해약률의 관계(좌). 보험판매 전망에 대한 설문조사 결과(우). 보험연구원

만일 이를 극복하기 위한 방안으로 저마진 고위험상품의 판매 경쟁, 과도한 인수기준 완화에만 몰입할 경우 급격한 수익성 악화가 그 즉시 뒤따를 수 있다. 다행히도 금융위를 중심으로 수년간 보험분야의 규제완화가 검토되어 왔으며 이번 사태를 계기로 국가적 차원에서 경제 활성화 및 국민경제 안정, 기업활동 정상화 등을 위해 다양한 신기술의 도입이 시도될 것으로 보인다. 따라서 어느때보다도 냉철한 위험관리 의식을 가지고 장기적인 관점에서 이번 사태를 바라보되 새로운 변화에 대해 열린 시각을 가지고 대응해 갈 필요가 있다.

〈참고문헌〉

1. 김군수, 성영조, 한영숙. 코스트 코로나19, 뉴노멀 시대의 산업전략. 경기연구원. 2020.5

2. 보험연구원. 코로나19 영향 및 보험산업 대응과제. 2020.4

3. 삼일회계법인. 코로나19가 가져올 구조적 변화 : 디지털 가속화. 삼일 이슈 레포트. 2020.4

4. 금융발전심의위원회. 포스트 코로나 시대 보험정책과제. 2020.6

5. SOA. Society of Actuaries Research Brief Impact of COVID-19. 2020.6

6. Al Klein. Impact of COVID-19 on Life Insurance Mortality and Underwriting. Milliman. 2020.4

2019 장기요양 실태조사 결과 발표 (1)

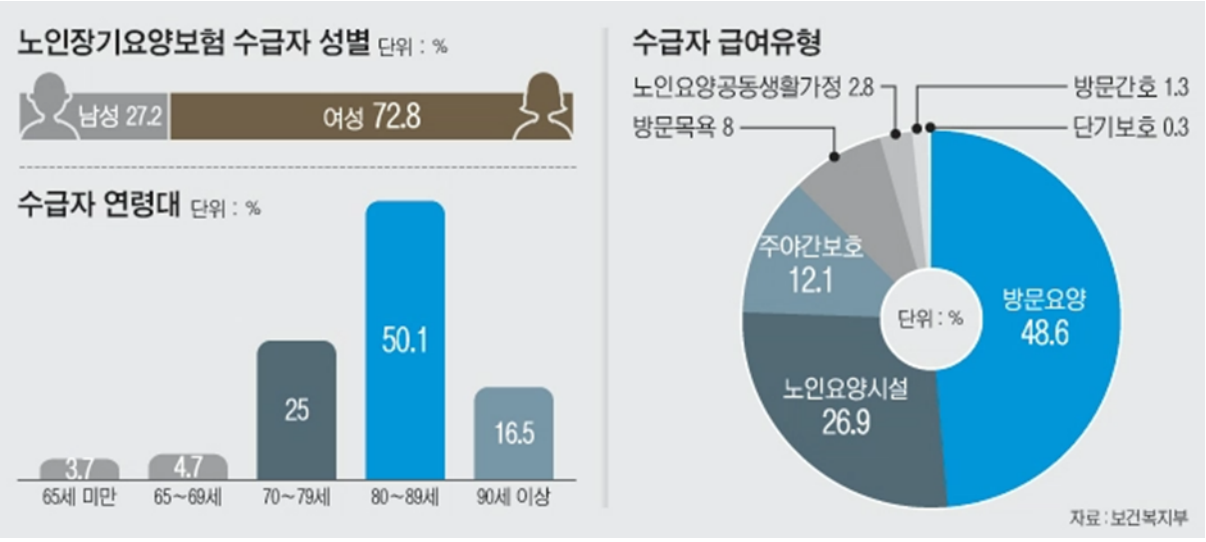
보건복지부는 노인장기요양 수급자와 제공기관, 종사자를 대상으로 장기요양 이용 현황 등을 조사한 '2019 장기요양 실태조사' 결과를 발표하였다.

2016년 '노인장기요양보험법' 중 실태조사 조항(제6조의 2)이 신설됨에 따라 보건복지부장관은 장기요양사업의 실태를 파악하기 위해 3년마다 조사를 정기적으로 실시하고 그 결과를 공표하여야 한다.

장기요양 실태조사는 장기요양 수급자의 서비스 이용현황과 욕구를 자세히 파악하고, 서비스 공급자인 장기요양기관과 장기요양요원 현황을 조사함으로써, 객관적이고 포괄적인 기초자료에 근거해 노인장기요양보험의 질적 개선을 도모하는데 목적이 있다.

2019년 9월 17~30일 장기요양수급자 6천명, 수급자 가족 4천935명, 장기요양기관 2천곳, 장기요양종사자 4천명 등을 대상으로 수급자 가구형태, 연령, 건강사항, 만족도, 장기요양기관 운영 현황 등을 조사하였다.

장기요양 수급자는 여성 72.8%로 남성보다 월등히 많았다. 연령별로는 80세 이상 고령 수급자가 전체의 65% 이상인 것으로 나타났으며, 수급자의 평균연령은 81.8세였다. 수급자는 평균 3.4개의 만성질환을 갖고 있었으며, 주요 질환으로는 고혈압 60.3%, 치매 57.2%, 당뇨병 29.3%, 골관절염이나 류마티즘 27.8%, 뇌졸중 25.8%로 나타났다.



[그림1] 노인장기요양보험 수급자 연령 및 수급유형. 보건복지부

2019 장기요양 실태조사 결과 발표 (2)

이용형태별로는 장기요양급여 이용자 중 70.3%는 방문목욕, 주·야간보호와 같은 재가급여를 이용했으며, 노인요양시설, 노인요양공동생활가정 등 시설급여를 이용하는 수급자는 29.7%에 그쳤다.

시설급여는 노인요양시설 이용이 90.6%로 대부분을 차지하였으며, 평균 입소기간은 2.8년으로, 1년 미만 22.1%, 1~2년 미만 26.6%, 2~3년 미만 17.0%, 3~5년 18.6%로 나타났고 5년 이상 입소 중이라는 응답도 15.7%에 달했다.

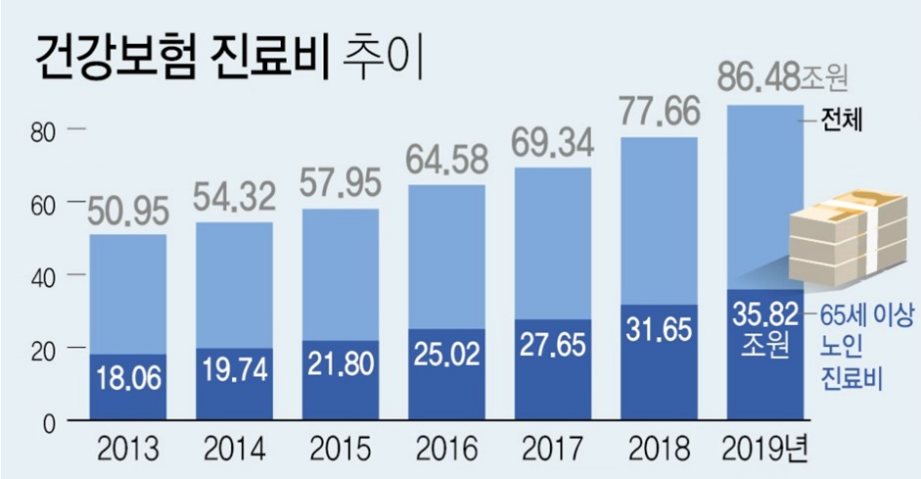
장기요양급여 이용에 대한 결정은 68.8%는 자녀가, 11.7%는 배우자가 하는 것으로 조사되었으며, 본인이 직접 결정하는 비율은 8.6%에 불과하여, 가족 특히 자녀의 의사가 장기요양급여 이용에 큰 영향을 끼치는 것으로 조사되었다.

보건복지부는 이번 조사 결과 분석을 토대로 장기요양서비스에 대한 수요를 고려한 제도개선을 검토할 예정이다. 특히, 이용자와 가족의 서비스 개선 요구를 고려하여 다양한서비스를 원하는 시간에 이용할 수 있는 신규 재가서비스 개발 등을 추진하고, 장기요양서비스 질 향상을 위한 방안을 검토할 계획이라고 밝혔다. 2019 장기요양 실태조사결과는 국가승인통계로 통계청 국가통계포털(KOSIS)에서 확인 가능하다.

[보건복지부]

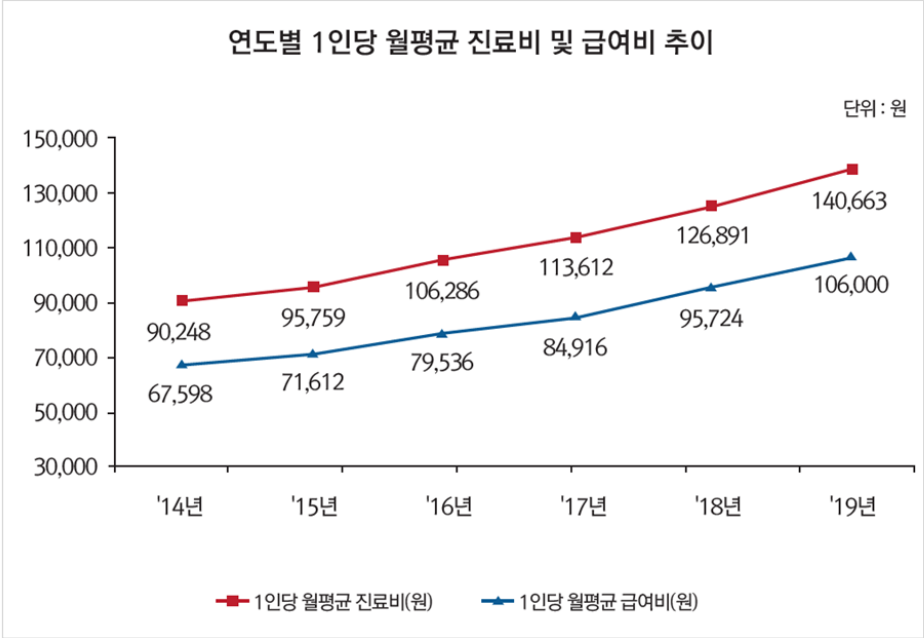
건강보험 진료비 86조 4,755억원.. 전년 대비 11.4% 증가 (1)

국민건강보험공단은 2019년 「건강보험 주요통계」를 발간하였다. 2019년 건강보험 총 진료비는 86조 4,775억 원으로 전년 대비 11.4% 증가하였는데, 65세 이상 진료비는 35조 8,247억 원으로 전체진료비의 41.4%를 차지하였다고 밝혔다.



[그림1] 건강보험 진료비 추이

2019년 입·내원 1일당 진료비는 7만 9,575원으로 전년대비 7.8% 증가하였다. 1인당 월평균진료비도 14만 663원으로 전년보다 10.9% 증가하였으며, 2019년 평균 적용인구의 1인당 월평균 입· 내원일수는 1.77일로 전년대비 2.8% 증가하였다.



[그림2] 연도별 1인당 월평균 진료비 및 급여비 추이

건강보험 진료비 86조 4,755억원.. 전년 대비 11.4% 증가 (2)

건강검진비는 전년보다 6.8% 증가하였는데 국가건강검진 사각지대 해소를 위한 미취업 청년세대의 검진 확대, 고위험군을 대상으로 한 폐암검진 확대 실시 등으로 1조 6,634억원이 추가 투입되면서 부담이 늘었다.

요양기관종별 진료비 점유율은 병원급 이상이 51.3%로 전년도 대비 0.1%p 증가하였다. 상급종합병원은 15조 998억원으로 진료비가 7.6% 증가하였으나 점유율은 오히려 0.6%p 감소하였고, 병원급도 점유율이 0.2%p 감소하였다. 의원급은 0.5%p 점유율이 증가하였다. 진료형태별로는 전년대비 진료비 증감률은 외래(13.0%), 입원(11.4%), 약국(8.1%) 순으로 증가하였다.

[국민건강보험공단]

전동킥보드, 자전거 도로 '흉기'되나 (1)

인천에서 전동킥보드를 타고 횡단보도를 건너던 50대 남성 A씨가 승용차와 충돌해 숨졌다. 보행자 정지 신호에서 움직이던 A씨를 승용차 운전자가 미처 보지 못한 것으로 알려졌다. A씨는 헬멧 등 안전장비를 갖추지 않았다. 부산에서 발생한 전동킥보드 운전자 사망사고와 판박이다. 당시에도 30대 남성이 신호를 위반해 횡단보도를 건너다 승용차에 치여 사망했다. 전동킥보드 등 개인용 이동장치(퍼스널모빌리티)를 둘러싼 우려가 커지고 있다.



전동킥보드를 비롯한 개인용 이동장치는 2017년 7만4479대에서 지난해 16만6893대(잠정)로 늘어난 것으로 확인된다. 삼성교통안전문화연구소에 따르면 이 회사에 접수된 전동킥보드 관련 사고는 2016년 49건에서 지난해 890건으로 늘어났다. 경찰청에 접수된 개인용 이동장치 관련 사고도 2017년 117건(사망 4명, 부상 124명)에서 2018년 225건(사망 4명, 부상 238명)으로 92% 증가했다.

전동킥보드는 소형 오토바이 등을 아우르는 '원동기장치 자전거'로 분류된다. 면허가 있어야 탈 수 있고, 차도로 다녀야 한다. 그러나 안전성에 문제가 있고 퍼스널모빌리티 산업의 발전을 막는다는 지적이 끊임없이 제기되면서 지난 5월 20일 전동킥보드의 자전거도로 통행을 허용하는 내용의 도로교통법 개정안이 국회 본회의를 통과했다.

앞으로 전동킥보드는 자전거도로를 달리는 게 원칙이다. 차도에 진입할 경우 가장 우측에 붙어서 주행해야 한다. 만 13세 이상이면 운전면허가 없어도 탈 수 있다. 개정안은 2017년 6월 발의된 뒤 3년 넘게 계류되다 뒤늦게 국회 문턱을 넘었다. 법 적용은 올해 말부터다.

법 개정으로 전동킥보드 사고가 오히려 늘어날 것이라는 우려가 나온다. 국내 자전거도로 대부분은 인도에 설치돼 있어 전동킥보드가 행인을 치는 사고가 증가할 것이라는 이야기다. 경찰 관계자는 '전동킥보드가 속도 제한을 풀고 질주하거나 헬멧을 착용하지 않아도 단속이 쉽지 않다'며 '자동차는 블랙박스나 폐쇄회로TV(CCTV)로 단속할 수 있

전동킥보드, 자전거 도로 '횽기'되나 (2)

지만 전동킥보드는 번호판이 없어 이런 장비로 단속이 불가능하다'고 말했다.

전동킥보드를 대여해주는 서비스 시장에 대한 정비가 필요하다는 지적도 많다. 현재 24개 국내외 업체가 전동킥보드 공유사업을 운영 중이다. 이 중 퍼스널모빌리티산업협의회(SPMA)를 구성한 11개 업체는 운전자 확인, 속도 제한 등을 자율적으로 규제하고 있다. 이를 제대로 지키지 않는 업체도 많다. 정미나 코리아스타트업포럼 정책팀장은 '전동킥보드 공유 시장이 커지면서 신생 업체가 많이 등장했다'며 '안전하게 운영하는 업체만 사업을 할 수 있도록 해야 한다'고 말했다.

[한국경제]

계약도 언택트 시대, 성장하는 미국 전자서명 시장 (1)

코로나19 사태로 떠오르는 전자서명 수요

코로나19로 많은 산업이 불황을 겪고 있지만 불황 속에서 기회를 맞아 부상 중인 산업들도 있다. 전자서명 산업도 그중 하나다. 보험 가입서류, 주택 계약서류, 회사의 결재 서류 등 일상 속에서 서명을 요구하는 문서는 수없이 많지만 코로나19로 인해 대면 접촉과 외출이 어려워지면서 전자서명에 대한 수요가 날로 증가하고 있다.

Fortune Business Insights에 따르면 전 세계 전자서명 시장 규모는 2018년 8억 7,900만 달러를 기록했으며 미국의 2018년 전자서명 시장 규모는 약 3억 달러로, 전체 시장의 약 34%를 차지했다. 글로벌 전자 서명 시장은 2019년부터 연평균 28.77%의 성장률을 보이며 2026년에는 약 61억 2,000만 달러까지 규모가 확대될 것으로 전망된다.



[그림1] 전 세계 전자서명 시장 규모 전망. Fortune Business Insights

그 중 미국 및 세계 전자서명시장 점유율 1위를 차지하는 DocuSign의 경우 코로나19 사태 초창기에는 70달러대이던 주식이 현재 128.16달러까지 치솟으며 코로나19로 인한 전자서명 시장의 기회를 방증하고 있다.

미국 내 전자서명 관련 법안

미국은 1999년에 제정된 통일 전자거래법(Uniform Electronic Transactions Act,

계약도 언택트 시대, 성장하는 미국 전자서명 시장 (2)

UETA)와 2000년 제정된 세계 전자 상거래법(Electronic Signature in Global and National Commerce Act, ESIGN) 2가지 법안을 통해 특정한 기준이 충족된 전자 서명에 대해 실제 서명과 동일한 법적 효력을 인정하고 있다. 전자 서명이 법적 효력을 갖기 위해서는 하기 4가지 주요 요건에 부합해야 한다.

서명 의도 (서명자 인증)	전통적인 수기 서명처럼 전자서명은 각 당사자가 서명할 의도가 있는 경우에만 유효하다.
의사 및 동의	거래 당사자들이 전자적인 방식에 동의해야 하며, 이때 당사자 간 상호 작용의 상황을 분석하여 동의한 것으로 간주할 수 있다. 다만 전자 서명 방식을 소비자에게 요구할 때는 다음 사항에 대한 명확한 고지가 필요하다. - UETA 소비자 동의서 수신 - 거래에 전자 기록을 사용하기로 명확하게 동의함 - 상기의 동의를 철회하지 않았을 때
서명 과정의 기록	ESIG법과 UETA에 따른 전자서명으로서의 자격을 갖추기 위해서는 전자서명 시스템은 서명이 생성되는 과정을 반영하는 관련 기록을 보관하거나, 전자서명제로 실행됐다는 것을 증명하는 텍스트나 그래픽 문구를 생성(서명기록에 추가)해야 한다.
서명 보존	전자서명기록이 계약이나 기록을 보유할 권리가 있는 모든 당사자가 참조할 수 있도록 보존하고 정확한 복제를 할 수 있어야 한다.

전자 서명 서비스를 제공하는 대부분의 기업이 간단한 클릭만으로 관련 법률에 따른 합법성을 보장받을 수 있도록 설계되어 있기 때문에 사용자는 설명대로 따라하기만 해도 간편하게 법적으로 유효한 서명을 마칠 수 있다. 현재 미국 내 47개주가 전자서명법안을 채택하고 있으며, 이에 따라 거의 모든 종류의 거래에서 전자서명이 수기 서명과 동일한 효력을 갖고 사용될 수 있다.

미국의 주요 전자서명 서비스 기업

미국의 전자서명법은 2000년부터 발효됐기 때문에 이미 시장에는 다양한 전자서명 서비스 기업이 존재하고 있으며 글로벌 전자서명 시장에서도 미국 기업들이 두각을 나타내고 있다. 소프트웨어 애플리케이션 전문 조사기업 Capterra가 선정한 '2019년 최고의 전자 서명 소프트웨어' 상위 15개 서비스 중 11개가 미국 기업으로, 미국은 전자서명 분야에서 글로벌 선두의 위치를 지키고 있다.

계약도 언택트 시대, 성장하는 미국 전자서명 시장 (3)

기업명(국가)	로고	특징
DocuSign (미국)	DocuSign	2004년 설립된 글로벌 점유율 1위의 전자서명 서비스. 25만개 이상의 기업 고객 및 100만명 이상의 유저 보유, 전 세계 188국에 서비스 제공
HelloSign (미국)		2010년 설립된 클라우드 기반 전자 서명 솔루션 기업. 업무 통합(결재선) 기능 보유
Adobe Sign (미국)	Adobe	Adobe사의 아크로뱃 PDF리더기를 통해 간편하게 전자서명을 삽입할 수 있는 것이 특징이며, Adobe 문서 클라우드 시스템과 연동
Sign Now (미국)	signNow	2003년 설립된 전자서명 기업으로, 기업 사용자들의 만족도 조사에서 1위에 랭크됨. 높은 수준의 보안성을 자랑하며 ROI 등 기업에 필요한 문서 서명 강점
Panda Doc (미국)		2013년 설립된 기업으로 모든 구독 플랜에 무제한 서명을 제공하는 가격 정책이 특징
Concord (미국)	concord	전자서명 기능 외에도 계약 과정 전체에서 필요한 기능(협상, 감사 기록, 문서 버전 컨트롤 등)을 전자 방식으로 제공하며 차별화

[그림2] 주요 전자서명 소프트웨어 기업 (Capterra 선정 Top 6)

시사점

한국에서도 지난 21일 공인 인증서의 독점적 지위를 폐지하는 '전자서명법 개정안'이 국회 본회의를 통과했다. 그 동안은 한국 내 금융거래, 전자 상거래에서 반드시 공인인증서를 사용해야했기에 공인인증서 이외의 전자 서명 수단이 발전하지 못했지만, 상기 법안을 통해 이제는 다양한 전자 서명에 효력이 부여되어 여러 전자 서명 수단이 경쟁을 할 수 있다. 따라서 국내 전자서명 시장에서 새로운 사업 기회를 찾는 기업들에게 우리보다 앞서 나간 미국의 전자서명 서비스를 벤치마킹하는 것 또한 좋은 전략이 될 수 있다. 더 나아가 IT/소프트웨어 강국인 한국의 저력을 활용해 더 안전하고 더 간편한 전자 서명 수단을 개발해내려는 노력도 필요한 시점이다.

[KOTRA 해외시장 뉴스]

취리히 북아메리카, 현금급부 지급하는 COVID-19 상품 판매

취리히 북아메리카는 코로나바이러스로 5일 이상 연속 입원한 직원들에게 현금 보상 혜택을 제공하기 위한 목적으로 고용주들을 위한 COVID-19 보상 상품을 출시했다고 발표했다.

취리히의 COVID-19 상품은 대부분의 산업에서 대규모 업체 고용주(일반적으로 5,000명 이상 직원 고용주)가 이용가능하다. 취리히 북아메리카 CEO는 이번 새로운 상품의 제안은 코로나바이러스 영향으로 인해 상황이 어려운 고용주와 직원들의 회복을 지원하는 데 도움이 될 것이라고 말했으며, 고용주가 COVID-19로 입원한 자격을 갖춘 직원들에게 제공할 수 있는 의료혜택을 넘어 재정적 지원을 제공할 수 있다고 밝혔다.

현금성 혜택은 직원들이 의료보험에서 다루지 않는 비용을 포함하여 장기입원에 대한 재정적 스트레스를 극복하는 데 도움을 줄 수 있다. 5일 이상 연속 입원 시 혜택이 제공되며, 퇴원 시 일일 금액(최대 일수 기준)과 추가 일시금액을 지급한다. 총 4,000달러까지 급여가 지급될 수 있다. 보험가입자인 고용주는 직원에게 현금급여를 지급한 후 보상을 위해 취리히에 청구서를 제출한다.

취리히 북아메리카는 '코로나바이러스 확산에 따른 영향을 주시하여, 브로커와 고객, 글로벌 취리히 조직, 사고・보건팀 등의 의견을 받아 신속하게 이 제품을 개발했다'고 말했다. COVID-19의 이 시기에 고용주와 종업원을 지원하기 위해 고안된 속도와 협업을 보여주는 강력한 사례라는 평가를 받고 있다.

[Insurance Business America]

KOREAN RE NEWS

상해지점 온라인 현판식 개최

3월 20일 코리안리재보험 상해지점 현판식이 온라인으로 개최되었다. 상해지점은 지난 2019년 12월 20일 본인가를 획득하였으며, 올해 초 현지에서 행사가 개최될 예정이었으나 코로나19의 영향으로 온라인 현판식으로 진행되었다.

행사에는 코리안리 원종규 사장을 비롯한 임직원 6명이 참석하였으며, 상해시 우칭 부시장의 인사말과 원종규 사장의 인사말, 회사 현판 게첩 순서로 행사를 진행하였다.

원 사장은 인사말을 통해 "글로벌 금융허브인 상해시에 당사 지점을 설립하게 되어 기쁘다"며 "중국지역 고객들에게 훌륭한 재보험 서비스를 제공할 것"을 약속했다.

화훼농가 돕기 캠페인 참여

지난 3월 코리안리는 '화훼농가 살리기 캠페인'에 동참했다.

화훼농가 돕기 릴레이 캠페인은 코로나19로 어려움을 겪고 있는 화훼농가를 지원하기 위해 정계 재계 인사들 사이에서 실시되고 있는 릴레이 캠페인이다.

김용덕 손해보험협회장의 지목을 받은 코리안리 원종규 사장은 "꽃 한송이를 피워내기 위해서는 참 많은 노력이 필요한 법인데, 그 노력이 물거품이 되지 않도록 이 캠페인이 더욱 활성화되었으면 하는 바람"이라는 메시지를 코리안리 홈페이지, 블로그에 게시했다.

코로나19 대응관련 대고객 메시지, 홈페이지에 게재

지난 4월, 코리안리의 코로나19 대응 현황을 홈페이지에 게시하였다.

대고객 메시지는 전세계 (재)보험사 고객들이 코리안리의 서비스를 안심하고 이용할 수 있도록 돕고 현재 상황을 고객과 공유하기 위해 작성되었다. 주요 내용은 △대한민국의 성공적인 코로나19 대응경과 △코리안리의 재택근무, 개인위생수칙 강화, 회의 및 출장 전면금지 등의 대응현황 △코로나19가 당사 실적에 미치는 영향 등이다.