



일본 치매보험시장 현황 및 의의

정인영 연구원

일본은 베이비붐 세대가 75세 이상 후기고령자가 되는 2025년 이후 치매고령자가 크게 증가할 것으로 예상되는 가운데, 치매 발생 시 경제적 부담에 대한 국민들의 인식 확산과 더불어 치매예방 및 조기대응을 위한 강화된 정부정책이 지속적으로 발표되고 있음. 이에 최근 생명보험업계를 중심으로 위험선택 기준을 완화하고 보험금 지급요건을 차별화한 치매보험 상품 출시가 확대되고 있음. 향후 우리나라에서도 치매환자 수가 크게 증가할 것으로 전망되어, 일본 정부의 정책사례를 참고한 정부의 정책대응 및 보험산업의 적극적인 역할대응이 요구됨

■ 급속한 고령화를 경험하고 있는 일본은 2050년 고령자 5명 중 1명이 치매환자일 것으로 전망되고 있음

- 일본의 65세 이상 치매환자 수는 2020년 기준 602만 명으로 65세 이상 전체 인구의 16.7%를 차지하고 있으며, 2050년 797만 명으로 65세 이상 인구의 21.1%에 이를 것으로 전망됨¹⁾
 - 특히 단카이세대(団塊世代)²⁾가 75세 이상 후기고령자가 되는 2025년 이후부터 치매고령자가 크게 증가하여 사회적 문제로 대두될 것으로 예상됨

■ 이 같은 사회환경 변화에 대응하여 최근 생명보험 업계를 중심으로 기존의 민영개호보험(介護保険)³⁾ 상품과 비교하여 가입기준 및 보험금 지급요건을 완화한 치매보험(認知症保険)⁴⁾ 상품 출시를 확대하고 있음⁵⁾

- 1) 일본 총인구에서 65세 이상 고령자가 차지하는 비율은 2019년 28.4%에서 2040년에는 35% 이상으로 증가할 것으로 전망됨(総務省(2019), 統計トピックスNo.121 統計からみた我が国の高齢者-「敬老の日」にちなんで-)
- 2) 단카이세대(団塊世代)는 제2차 세계대전 직후인 1947년부터 1949년 사이에 태어난 베이비붐 세대를 의미함
- 3) '개호(介護)'는 'Care'의 일본식 발음으로, 질병 및 장애 등으로 일상생활을 함에 지장이 있을 때, 노인들의 취사, 쇼핑, 세탁, 청소 등 일상생활을 수발하는 행위를 의미함(이정(2002), 「일본의 노인문제와 개호보험제도에 관한 고찰」, 『노동정책연구』). 일본의 공적개호보험제도는 우리나라의 노인장기요양보험제도에 해당됨
- 4) 일본에서는 '치매(痴呆)'라는 용어의 부정적 의미 때문에 해당 용어를 '인지증(認知症)'으로 전환하여 사용하고 있음
- 5) 일본에서 치매는 공적개호보험제도의 요개호 대상에 해당하며, 민영보험회사의 개호보험 특약을 통해 치매 질병을 보장해 왔음. 공적개호보험은 65세 이상 모든 노인과 40~64세까지의 노인성질환자를 대상으로 2000년 4월부터 시행해 오고 있음. 생명보험회사, 손해보험회사, 공제 등에서 민영개호보험이 제공되고 있으나, 2017년 기준 생명보험회사에서 판매 중인 개호보험의 신계약 건수는 개인보험계약의 2.8%, 보유계약 기준으로는 2%에 불과함(生命保険事業概況(2018))

- (보장대상 및 지급방식) 보장대상이 되는 치매는 알츠하이머형 치매로 대표되는 기질성 치매로, 개별 보험회사의 보험금 지급요건에 해당되는 경우 일시금을 지급하는 형태가 일반적임
 - 연금형태는 치매가 진행된 경우 보험금 청구상 어려움이 존재해, 치매초기 단계에 간병비용 충당 및 치매진행 억제 치료 등을 위해 일시금으로 지급하는 것이 일반적임
- (가입기준 완화) 2018년 10월 이후에 출시된 대다수 치매보험 상품은 중·고령자가 가입하기 쉽도록 계약자 고지사항을 줄이거나 위험인수기준을 완화하고 있음
- (보험금 지급요건 완화: 요개호⁶⁾ 기준) 태양생명, 코아해바라기생명 등은 민영개호보험의 일반적인 보험금 지급요건인 ‘공적 개호보험제도의 요개호 2’ 기준보다 낮은 인정기준을 적용한 상품을 출시하는 등 타 사와의 경쟁력 확보를 위해 상품차별화를 도모하고 있음
- (부가서비스 활성화) 태양생명, 코아해바라기생명, 제일생명 등은 타 업종과의 제휴를 통해 최신 기술을 활용하여 경도인지장애(MCI)를 조기에 발견하기 위한 예방조치와 더불어 치매 판정 시 그 진행을 지연시키기 위한 다양한 부가서비스를 제공하고 있음
 - 태양생명은 MCBI 社, InfoDeliver 社와의 제휴를 통해 치매예방서비스를 제공하고 있으며, 코아해바라기생명과 제일생명은 각각 국립장수의료연구센터, QOLeap 社와의 협업을 통해 계약자를 대상으로 한 부가서비스를 제공하고 있음

〈표 1〉 일본 치매보험 상품 현황 및 주요 특징

구분	태양생명 (太陽生命)	코아해바라기생명 (興亜ひまわり生命)	제일생명 (第一生命)	Aflac (アフラック生命)
상품명	ひまわり認知症予防保険	リンク クロス笑顔を守る認知症保険	かんたん告知「認知症保険」	認知症介護一時金特約
상품특징	위험인수 완화형	위험인수 완화형	치매보장 단독형	-
보험기간	10년 또는 종신	종신	정기 또는 종신	종신
가입연령	종신형: 20~85세	20~80세	40~85세	85세
보장내용	치매진단보험금, 생존급부금	경도인지장애일시금 치매일시금	치매보험금	치매개호일시금
부가서비스	경도인지장애 검사, 건강 걷기 체형투어, 치매예방 앱, 치매 관련 시설 소개, 유료 양로원 소개	치매 관련 정보 제공, 인지기능 검사, 치매돌봄서비스, 상담서비스	치매예방 앱 (안구 움직임 분석을 통한 치매진행도 파악, 뇌 건강도 점검), 본인 및 가족 심리치료	전화 상담서비스, 정신건강 면담서비스, 돌봄전화 상담서비스

자료: 熊沢 由弘(2019), 生命保障分野における「認知症保険」の概要・特徴と開発の背景, 共済総研レポート의 내용을 재구성함

6) ‘요개호(要介護) 상태란 개호의 필요성이 인정된 상태를 의미하며, 필요도에 따라 5단계로 구분하여 개호서비스를 제공함. 예를 들어 입욕, 배설, 식사 등 일상생활 일부에 대해 부분적 개호서비스가 요구되는 상태인 ‘요개호도 1(要介護度 1)’에서부터 가장 높은 단계의 개호가 필요한 상태인 ‘요개호도 5(要介護度 5)’까지 구분됨

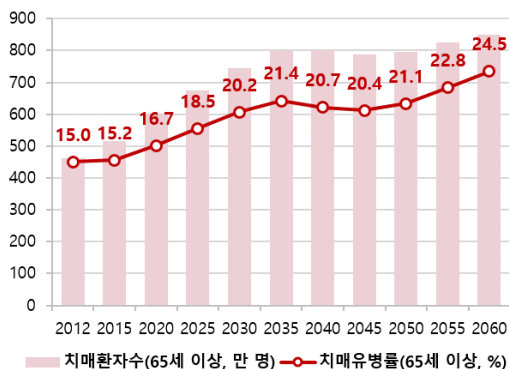
■ 이러한 치매보험 상품 출시 확대⁷⁾는 치매 발생 시 경제적 부담에 대한 국민들의 인식 확산 외에 치매예방 및 조기대응을 위한 강화된 정부정책의 지속적인 발표가 영향을 미침

- (치매로 인한 비용) 후생노동성(2014)은 치매로 인한 직접적인 의료비와 간병비 및 비공식 케어비용을 포함한 총 사회적 비용이 2014년 14.5조 엔에서 2060년에는 24.3조 엔으로 증가할 것으로 추계함⁸⁾
 - (직접 비용) 2014년 기준, 치매환자 1인당 입원의료비와 외래의료비로 각각 월 344,300엔, 39,600엔을 지출하고 있으며, 연간 간병비는 가정개호와 시설개호의 경우 각각 219만 엔, 353만 엔이 필요한 것으로 나타남
 - (간접 비용) 한편, 직접적인 비용에는 포함되지 않지만 치매환자 간호를 위한 가족들의 휴직 등에 따른 비공식 케어비용(주변 사람들이 취업할 수 없는 비용)이 발생하는데, 2014년 기준 치매환자 1인당 비공식 케어시간은 주당 24.97시간, 비공식 케어비용은 연간 382만 엔으로 추산됨
 - (총 사회적 비용) 2014년 기준, 치매로 인한 총 연간 사회적 비용은 직접적인 의료 및 간병비용 8.3조 엔(입원의료비 9,703억 엔, 외래의료비 9,412억 엔, 간병비 6조 4,441억 엔), 비공식 케어비용 6조 1,584억 엔으로 집계됨

〈그림 1〉 일본의 치매인구 및 치매로 인한 비용 전망

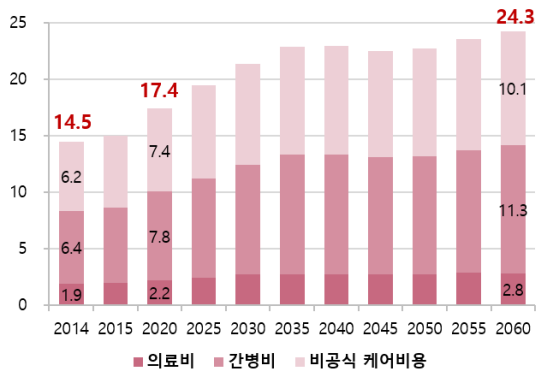
〈치매인구 전망〉

(단위: 만 명, %)



〈치매로 인한 비용 추계〉

(단위: 조 엔)



자료: 厚生労働省(2014), 日本における認知症の高齢者人口の将来推計に関する研究

자료: 佐渡 充洋(2014), わが国における認知症の経済的影響に関する研究, 認知症対策総合研究事業, 厚生労働省

7) 보험산업의 치매보험 상품 판매 현황에 대한 별도의 공시자료는 발표되지 않고 있으나, 개별회사 보고서 등을 통해 일부 계약실적 파악이 가능함. 예를 들어, 2016년 3월 출시된 '태양생명의 해바라기 치매치료보험'의 건수 실적은 '신계약 2016년도: 84,441건, 2017년도: 86,839건'이며, 2018년 10월 출시된 '해바라기 치매예방보험'의 출시 3개월간(12월 말 시점)의 신계약 실적은 3.4만 건을 초과한 것으로 나타남

8) 佐渡 充洋(2014), わが国における認知症の経済的影響に関する研究, 認知症対策総合研究事業, 厚生労働省

- (정부정책 변화) 일본 정부는 치매의 사회적 비용을 고려하여, 치매예방 및 조기대응을 국가 핵심과제로 선정하고 산관학의 협력 및 투자 등 치매대책을 지속적으로 강화해 가고 있음⁹⁾
 - (치매시책추진종합전략 2015: 신 오렌지 플랜)¹⁰⁾ 치매에 종합적으로 대응하기 위한 7가지 핵심 국가전략으로서, 치매예방 및 조기 발견·대응의 필요성을 제시함
 - (미래투자전략 2017 - Society 5.0을 위한 개혁)¹¹⁾ 산업·정부·학계가 일체가 되어 치매예방이나 진행 억제 등의 효과를 기대할 수 있는 의약품 등의 연구·개발을 진행함
 - (미래투자전략 2018 - 'Society 5.0', '데이터구동형 사회'로의 개혁)¹²⁾ 산업·정부·학계가 협조하여 고령기에도 건강을 유지할 수 있도록 조기예방에서부터 생활지원을 포괄한 종합적인 치매대책을 마련하고 건강관리서비스를 시행하며 예방투자를 강화하기로 함
 - (금융심의회 시장워킹그룹)¹³⁾ 보험회사를 포함한 금융기관이 고령층을 지원함에 있어 금융상품의 제 공뿐 아니라, 타 업종과의 제휴를 포함해 다양한 서비스를 제공하도록 협의가 진행 중임

■ 전 세계적으로 고령화 진행속도가 높은 우리나라에서도 향후 치매환자 수가 크게 증가할 것으로 전망되어, 일본 정부의 정책시례를 참고한 정부의 정책대응이 요구되며 그 과정에서 보험산업의 적극적인 역할대응이 중요할 것임

- (치매인구 전망) 보건복지부(2017)에 따르면 국내 치매환자 수는 빠르게 늘어, 2020년 84만 명, 2030년 127만 명, 2050년에는 271만 명에 이를 것으로 추산됨¹⁴⁾
 - 65세 이상 인구 기준 치매환자 비중은 2020년 10.3%에서 2050년 16.1%에 이를 것으로 전망됨
- (치매보험 현황) 치매라는 질환에 대한 두려움과 보장 수단의 필요성에 대한 높은 인식에도 불구하고,¹⁵⁾ 아직까지 국내 치매보험 시장은 미약한 수준임¹⁶⁾
 - 치매보험의 주된 보장 대상 기간이 60세 이후로, 주된 가입 연령층인 20~50대에서는 타 보장(사망, 의료, 연금 등)과의 우선순위에서 밀려 가입으로 이어지기 어려운 측면이 있음
 - 한편 최근에는 경증치매 보장 확대의 영향으로 판매가 증가하는 추세에 있으나, 약관상 치매 진단기준 및 보험금 지급기준이 일반소비자 인식 및 의학적 기준 등과 차이가 있어 보험금 분쟁요인이 될 우려가 제기됨에 따라 감독당국이 약관 개선 및 계약자 안내 강화를 추진하고 있음¹⁷⁾

9) 熊沢 由弘(2019), 生命保障分野における「認知症保険」の概要・特徴と開発の背景, 共済総研レポート

10) 厚生労働省(2015), 認知症施策推進総合戦略(新オレンジプラン) ~ 認知症高齢者等にやさしい地域づくりに向けて; 후생노동성은 2012년 9월 '치매시책 추진 5개년 계획(認知症施策推進5か年計画)'을 발표한 이후 해당 내용을 보완하여 2015년 1월 '신 오렌지 플랜(新オレンジプラン)'을 발표함

11) 日本経済再生本部(2017), 「未来投資戦略 2017: Society 5.0の 実現に向けた改革」

12) 日本経済再生本部(2018), 「未来投資戦略 2018 - Society 5.0 「データ駆動型社会」への変革 -」

13) 金融庁(2018), 金融審議会「市場ワーキング・グループ」(第14回) 議事次第 - 高齢社会における金融サービスのあり方

14) 보건복지부(2017), 『2016년 전국 치매역학 조사』

15) 중앙치매센터(2014)의 전 국민 치매인식도 조사에 따르면 만 60~69세의 43%가 가장 두려운 질환 1위(2위 암, 33%)로 치매를 선택하였음(중앙치매센터(2014), 『연차보고서』)

16) 우리나라의 치매보험 가입현황은 “김현경(2019), 「치매보험 가입현황을 통해 본 고령층 보험시장의 시사점」, 『CIS이슈리포트』, 신용정보원”과 “정성희·문혜정(2019), 「최근 치매보험시장의 이슈와 과제」, 『KIRI 리포트』, 보험연구원” 등을 참조함

17) 금융감독원 보도자료(2019. 7. 3), “치매보험금 분쟁을 선제적으로 예방할 수 있도록 보험약관을 개선하겠습니다”

- (상품운영 방향) 향후 보험회사는 치매보험에 대한 소비자 이해도를 제고하는 한편, 치매예방 및 조기발견 등 소비자 니즈에 부합하는 보장에 중점을 둔 상품 개발 및 타 업종과의 연계를 통해 최신 기술을 활용한 다양한 부가서비스 제공이 경쟁력 제고에 도움이 될 것임
- 치매는 생활습관 개선을 통해 발병 위험을 낮출 수 있고, 조기에 발견할 경우 진행을 지연시키고 증상을 경감시키는 것이 가능함에도 불구하고 치매에 대한 지나치게 부정적인 인식과 편견, 치료가능성에 대한 무력감이 존재하고 있어 이에 대한 인식 개선이 우선될 필요가 있음¹⁸⁾ **kiri**

18) 보건복지부(2017), 『2016년 전국 치매역학 조사』