EXCLUSIVE RIGHTS ANALYSIS · 손해보험협회 2026. 10. 8. 심의

미사용 한도를 넘기는 한도이연형 주요치료비 분석

흥국화재 한도이연형 주요치료비 · 새로운 급부방식 「한도이연형」 개념 적용

분석 대상	흥국화재 한도이연형 주요치료비 (장기질병보험, 제3보험)
신청 분야	새로운 급부방식 · 「한도이연형」 개념 적용
신청일	2026. 9. 1.
심의 결과	배타적사용권 6개월 부여 (2026. 10. 8. ~ 2027. 4. 7.)
작성 기준일	2026. 11. 11.

본 보고서는 손해보험협회 공시 신청서·제안서·심의결과와 보도 자료를 근거로 작성한 내부 분석 자료다. 위험률 산출은 공개 자료로 확인할 수 없는 영역이므로 개념 수준으로만 기술한다.

EXECUTIVE SUMMARY

핵심 요약

본 담보는 보장 질병을 처음 진단받은 시점부터 해마다 1회씩 생기는 연간 보장 한도를 쓰지 않으면 소멸시키지 않고 다음 해로 넘기는(이연) 구조다. 보도에 따르면 이연은 최대 5회까지 누적된다. 치료가 몰리는 해에는 쌓아 둔 한도로 연 2회 이상 보장받을 수 있다.

- **포지션**: 주요치료 통합 연 1회형(저렴하지만 부족)과 치료별 연 1회형(넉넉하지만 비쌈) 사이의 제3의 선택지다. 보험료는 치료별 연 1회형 대비 약 28~47% 낮다(40세 남자 암 주요치료비 기준 약 28%).
- **본질**: 연간 한도를 "흐름"에서 "잔고"로 바꾼 급부방식이다. 누적 지급 횟수는 진단 후 경과 연수만큼으로 제한되므로, 보험사 입장에서는 장기 총량을 통제하면서 시기 배분만 유연하게 허용하는 구조다.
- **소비자가 오해하기 쉬운 지점**: 암 치료는 진단 직후 첫해에 수술·항암·방사선이 집중되는데, 이때 보유 한도는 1회뿐이다. **치료가 가장 몰리는 진단 첫해에는 통합 연 1회형과 보장이 같다.** 이연 효과는 재발·전이 등 진단 2년 차 이후 치료에서 나타난다.
- **혁신성**: 급부 구조의 개념 혁신이며 특정 질병에 묶이지 않는다. 흥국화재는 한도 리셋, 잔여 가격 결정, 기간 통산형 통합에 이어 한도이연까지 "보장 한도 관리" 계열 배타권을 연속 확보해 지식재산 포트폴리오를 쌓고 있다.
- **복제 난이도는 중간 이상**: 개념은 단순하지만 가격 산정에 개인별 장기 치료 이력(회사는 약 200만 건 분석)이 필요하다. 집계 통계만으로는 이연 효과를 추정할 수 없다.

PROPOSAL SUMMARY

제안 사항 요약

원상품의 가치는 "안 쓴 보장이 사라지는 아쉬움"을 없애고 보험료를 낮춘 데 있다. 제안은 진단 첫해의 약점을 보완하는 방향과, 쌓인 한도를 다른 가치로 바꾸는 방향을 중심으로 구성했다.

프레임	제안	핵심 내용
확장	① 가입 시점 적립 개시형	진단 전 건강한 해에도 한도를 최대 2회까지 적립해 진단 첫해에 사용
확장	② 가족 한도 공유형	가족 계약 간 이연 한도를 일부 이전·공유
집중	③ 진단 첫해 선지급형	진단 시 한도 3회를 한꺼번에 부여하고 이후 연간 발생분을 조정
집중	④ 고가 치료 전용 이연	중입자·양성자·세포치료 등 고가 치료에 이연 한도 2회를 묶어 고액 지급
전환	⑤ 미사용 한도 회복 서비스 전환	치료 종료 후 남은 한도를 재활·간병 서비스 이용권으로 전환
전환	⑥ 한도 잔고·치료 일정 코칭	앱에서 잔고를 보여 주고 치료 계획에 맞춘 상담 제공
재구성	⑦ "보장 마일리지" 메시지	데이터 이월 요금제처럼 쉬운 언어로 2030 세대 공략
재구성	⑧ 암 경험자 재발 대비 보험	이연 효과가 큰 재발·전이 구간을 겨냥해 암 경험자 간편가입 상품으로 재정의

추진 순서 추천

1. **1단계(즉시)**: 판매 자료에 "진단 첫해 보장은 통합 연 1회형과 같다"는 점을 명시하고, ⑥ 잔고 표시 기능을 먼저 구현한다.
2. **2단계(배타기간 중)**: ③ 진단 첫해 선지급형과 ⑧ 암 경험자 상품. 같은 장기 이력 데이터로 가격 산정이 가능하다.
3. **3단계(배타기간 이후)**: ①·②·④·⑤·⑦. 이연 행동 경험을 확인한 뒤 확장한다.

SECTION 01

상품구조 해부

1.1 급부 구조

항목	내용
지급사유	보장개시일 이후 보장 질병으로 「주요 치료」를 받은 경우, 「연간 보장 한도」 범위에서 보험가입금액 지급
연간 보장 한도	보험금을 받을 수 있는 연간 횟수. 보장 질병의 최초 진단확정 시부터 보험년도마다 1회씩 발생
이연	사용하지 않은 한도는 다음 보험년도로 이연. 보도상 최대 5회까지 누적
예시 담보	암 주요치료비. 주요 치료는 수술, 항암방사선치료, 항암약물치료(호르몬치료 제외), 중환자실 치료
적용 범위	회사는 뇌·심장 등 순환계 주요치료비를 포함해 한도가 있는 담보 전반에 적용 가능하다고 설명
보험료 수준	치료별 연 1회형 대비 약 28~47% 낮음 (상품·담보별 상이)

1.2 세 가지 구조의 비교

구분	A. 통합 연 1회	B. 치료별 연 1회	C. 한도이연형
연간 최대 지급	1회	치료 종류 수(4회)	보유 잔고만큼
진단 후 n년 누적 최대	n회	4n회	n회 (이연 상한 적용)
미사용 한도	소멸	소멸	이연
보험료	낮음	높음	중간 (B 대비 28~47% 낮음)
유리한 치료 패턴	매년 고르게 1회	매년 여러 치료	공백 후 집중 (재발·전이)

1.3 진단 첫해의 함정

회사 예시는 진단 첫해에 수술 1회를 쓰고, 2년 차는 치료가 없어 1회를 이연한 뒤, 3년 차에 방사선치료 2회를 받는 재발형 경로다. 이 경로에서 C는 A보다 1회를 더 보장한다. 그러나 **일반적인 암 치료는 진단 후 첫 6~12개월에 수술, 보조 항암, 방사선이 연달아 이루어진다.** 이 시기 C의 잔고는 1회뿐이므로 첫해 보장은 A와 같고 B보다 적다. C의 가치는 "치료 공백 후 다시 치료가 몰리는 경로"에서 생기며, 보험료가 싼 이유도 여기에 있다. 소비자가 "치료가 몰릴 때 더 보장된다"는 문구를 진단 첫해에 적용되는 것으로 오해하지 않도록 설명해야 한다.

SECTION 02

국내외 유사 상품 조사

2.1 국내 유사 상품

구분	대표 상품·구조	주요 내용	본 담보와의 차이
보장 유사	암·순환계 주요치료비 통합 연 1회형 (손보 다수)	주요 치료를 묶어 연 1회	미사용 한도 소멸
보장 유사	치료별 연 1회형 (손보 다수)	수술·방사선·약물·중환자실 각각 연 1회	보장은 넓으나 보험료 높음
지급방식 유사	흥국화재 플래티넘 건강 리셋 월렛 (2025 배타권)	최대 10억원 통합 한도, 20년마다 한도 리셋, 잔여액 30% 상해사망 전환, 코퓰러 기반 기간 통산형 통합	금액 한도 관리. 본 담보는 횟수 한도의 시간 이동
지급방식 유사	삼성화재 온(ON)통보장 (2026.7)	6개 질병 영역별 통합 보장금액, 잔여액 일부 상해사망 활용, 10년마다 복원	금액 잔고형. 횟수 이연 개념은 없음

국내 손보사는 2025년 이후 "통합 한도 + 잔액 관리" 구조로 경쟁하고 있다. 본 담보는 **금액이 아닌 횟수를, 소멸이 아닌 이연으로** 관리한다는 점에서 기존 잔고형과 구분된다.

2.2 일본 및 해외 참고

- **일본 시장 특이점**: 일본 의료보험은 입원일당의 1입원 한도와 통산 한도, 삼대질병 일시금의 지급 횟수 제한(예: 2년에 1회)으로 위험을 관리한다. 확인한 범위에서 미사용 연간 한도를 이연하는 급부는 찾지 못했다.
- **해외 참고**: 미국 치과보험 일부 상품은 연간 보장 한도 중 쓰지 않은 금액 일부를 다음 해로 넘기는 「최대한도 이월(maximum rollover)」 기능을 운영한다. 건강저축계좌(HSA)도 미사용 잔액이 소멸하지 않는다. 다만 질병 치료비 정액 담보에 횟수 이연을 적용한 사례는 확인되지 않았다.
- **시사점**: 해외 이월 기능은 "예방 치료를 꾸준히 받은 가입자에게 보상"하는 행동 유인 장치로 쓰인다. 본 담보도 제안 ①처럼 진단 전 건강한 해의 적립을 허용하면 유지 유인과 첫해 약점 보완을 함께 얻을 수 있다.

SECTION 03

의학적·법률적 해석

3.1 치료 패턴과 이연의 적합성

질환 경로	치료 시기 패턴	이연 효과
조기 암, 수술 단독	첫해 수술 1회 후 추적관찰	첫해는 A와 같고, 재발이 없으면 이연 한도는 쓰이지 않음
진행 암, 다중 치료	첫해 수술·보조 항암(3주 간격 여러 주기)·방사선 집중	첫해 1회만 지급. B 대비 보장 부족이 가장 큰 구간
재발·전이	진단 2~3년 차에 재발이 몰리고 다시 항암·방사선	이연 한도가 쓰이는 핵심 구간
뇌·심장 질환	급성기 시술 후 재협착·재발 시 재시술	재시술 간격이 길수록 이연 효과 큼

같은 종류의 치료를 같은 해에 여러 번 받으면 각각 한도를 소모한다(회사 예시상 방사선치료 2회). 항암약물치료처럼 주기적으로 반복되는 치료는 잔고를 빠르게 쓰므로, **"치료 1회"의 정의(주기 단위인지, 치료 과정 단위인지)**가 실제 보장량을 좌우한다. 약관에서 반드시 확인할 항목이다.

3.2 법률·소비자보호 쟁점

- **배타권 범위**: 부여 대상은 특정 담보가 아니라 「한도이연형」 개념이다. 다른 손보사는 2027년 4월 7일까지 어떤 담보에도 같은 구조를 쓸 수 없다고 해석될 여지가 있어 범위가 넓다.
- **설명의무**: 금융소비자보호법상 중요사항 설명 대상이다. 이연 한도의 상한, 계약 갱신·해지 시 잔고 처리, 진단 첫해 보장 수준을 비교표로 제시해야 한다.
- **잔고의 법적 성격**: 이연 한도는 보험금청구권이 아니라 지급 가능 횟수다. 계약 이전·전환 시 승계 여부와 상속 대상이 아니라는 점을 약관에 명확히 해야 분쟁을 줄일 수 있다.

SECTION 04

위험률 산출 개념

$$E[\text{지급}_t] = E[\min(N_t, S_t)], \quad S_{t+1} = \min(S_t - \text{지급}_t + 1, \text{상한})$$

N_t : 진단 후 t년 차 주요 치료 발생 횟수 | S_t : t년 차 보유 한도(잔고)

- **위험 형태**: 연간 발생 횟수 분포와 잔고가 상호작용하는 경로 의존형이다. 연도별 발생률만으로는 계산할 수 없고, 개인별 치료 순서가 필요하다.
- **데이터원**: 개인 단위 장기 치료 이력(③계층 코호트 또는 회사 경험)이 필수다. 회사는 약 200만 건의 개인별 치료 이력을 분석해 외부 요약 통계 방식에서 개인 단위 요율 산출로 전환했다고 밝혔다.
- **불확실성 ①**: 치료 간 의존성(첫해 다중 치료 후 재발 확률)을 어떻게 모형화했는지에 따라 이연 한도 사용률이 크게 달라진다.
- **불확실성 ②**: 소비자가 잔고를 의식해 치료 시기를 바꾸는 행동 변화는 과거 데이터에 없다.

SECTION 05

리스크 진단

축	리스크	대응 방안
역선택	구조 자체는 진단 후 작동하므로 추가 역선택은 작음. 재발 위험이 큰 집단이 이연형을 선호할 가능성	기본 담보와 같은 고지·면책 적용, 상품 선택별 손해율 분리 관리
모럴해저드	잔고가 쌓이면 같은 해 여러 치료를 나눠 받거나 반복 치료를 늘릴 유인	"치료 1회" 정의를 치료 과정 단위로 명확화, 연간 사용 상한 검토
공급자 유인	병원이 잔고를 아는 경우 치료 분할 청구 가능성	동일 치료 과정 내 반복 시행 합산 기준
재보험	경로 의존 구조라 재보험사의 독자 가격 검증이 어려움	시뮬레이션 모형 공유, 초기 비례재보험
규제	개념형 배타권의 범위 해석 분쟁, 설명의무 위반 민원	협회와 범위 해석 사전 확인, 비교 설명서 표준화
데이터	이연 행동이 반영된 경험 데이터 부재	출시 후 잔고 사용 패턴 모니터링, 3년 후 재산출

종합 판단: 누적 지급이 경과 연수로 묶여 있어 보험사의 총량 위험은 통합 연 1회형과 크게 다르지 않다. 실질 리스크는 **"치료 1회" 정의를 둘러싼 분쟁과 진단 첫해 보장에 대한 소비자 오해**다. 두 가지 모두 약관과 판매 설명으로 관리할 수 있다.

SECTION 06

경쟁사 대응 시나리오

장벽	수준	판단 근거
데이터 장벽	중간~높음	개인별 장기 치료 이력과 경로 시뮬레이션 모형이 필요
제휴 장벽	없음	외부 제휴 불필요
시스템 장벽	중간	계약별 잔고 관리, 이연·상한 처리 로직 구현 필요

- **카피 경로**: 배타기간 종료 후 대형 손보사가 순환계 주요치료비에 먼저 적용할 가능성이 크다. 삼성화재처럼 금액 잔고형을 가진 회사는 "금액 이연" 방식으로 변형할 수 있다.
- **우회 경로**: 이연 대신 "2년마다 2회" 같은 다년 한도로 설계하면 유사한 효과를 내면서 개념형 배타권을 피할 수 있다.
- **차단 전략**: 한도 관리 계열 배타권(리셋·잔여 가격·기간 통산·이연)을 하나의 플랫폼 상품으로 묶어 브랜드화하고, 진단 첫해 보완형(제안 ③)을 먼저 내 약점을 지우는 것이 효과적이다.

SECTION 07

상품개선 제안

원상품 가치 해체

- **핵심 기능**: 쓰지 않은 연간 보장 한도를 다음 해로 넘겨 치료가 몰리는 시기에 쓰게 한다.
- **고객 Pain Point**: 보장이 남는 해에는 버려지고, 필요한 해에는 부족하다는 "본전 심리"와 비싼 치료별 담보의 부담이다.
- **제공 가치**: 보험료를 낮추면서 실제 치료 주기에 맞춘 보장을 받는다는 합리성을 준다.

① 확장 · EXPAND

① 가입 시점 적립 개시형

진단 전 건강하게 유지한 해에도 한도를 적립해, 진단 첫해에 쌓인 한도를 함께 쓰게 한다.

1. **담보 정의**: 가입 3년 경과 후부터 진단 전까지 매년 1회 적립(최대 2회), 진단 시 잔고에 합산
2. **보장 방법**: 진단 첫해 잔고 = 1 + 적립분
3. **보장금액 제안**: 기본 담보와 동일, 보험료 소폭 할증
4. **대상 고객**: 장기 유지 의향이 있는 30~40대
5. **차별화 포인트**: 독창성은 건강한 기간을 보장 잔고로 바꾼 데 있고, 진보성은 원상품의 진단 첫해 약점을 구조적으로 해소한 데 있다. 유용성은 장기 유지 고객에게 실질적인 보상을 주는 데 있다.
6. **위험요소**: 적립분은 해지 시 소멸하므로 유지율이 개선되고, 3년 대기와 적립 상한으로 비용을 통제한다.

게이트: 신규성 ◯ · 데이터 상 (가입 후 진단 시점 분포) · 구조 ◯

② 가족 한도 공유형

가족 계약에서 한 사람의 이연 한도를 다른 가족에게 일부 이전한다.

1. **담보 정의**: 같은 가족 계약 내 피보험자 간 잔고 이전(연 1회 한도)
2. **보장 방법**: 이전받은 피보험자의 진단 이후에만 사용
3. **보장금액 제안**: 이전 상한 1회
4. **대상 고객**: 부부·부모 자녀 가족 계약
5. **차별화 포인트**: 독창성은 개인 단위 한도를 가족 단위 자원으로 바꾼 데 있고, 진보성은 통신 요금제의 가족 공유 개념을 보험에 들여온 데 있다. 유용성은 가족 중 투병자에게 보장을 몰아주는 데 있다.
6. **위험요소**: 투병 가족에게 집중 이전하는 선택효과는 이전 상한과 요율 반영으로 관리한다.

게이트: 신규성 ◯ · 데이터 중 · 구조 △ (보험금 지급 대상 법률 검토 필요)

② 집중 · FOCUS

③ 진단 첫해 선지급형

치료가 몰리는 진단 첫해에 한도 3회를 한꺼번에 주고, 2~3년 차 발생분으로 상환하는 구조다.

1. **담보 정의**: 진단 시 잔고 3회 부여, 2·3년 차 연간 발생분은 선지급 상환으로 0

2. **보장 방법**: 4년 차부터 일반 이연 구조와 동일
3. **보장금액 제안**: 기본 담보와 동일
4. **대상 고객**: 진행 암 걱정이 큰 40~60대
5. **차별화 포인트**: 독창성은 이연(후불)의 반대 방향인 선지급(선불) 한도를 도입한 데 있고, 진보성은 누적 총량을 유지하면서 첫해 집중 치료에 대응한 데 있다. 유용성은 가장 돈이 필요한 시기에 보장을 집중하는 데 있다.
6. **위험요소**: 첫해 사망 시 선지급분 손실이 커지므로 첫해 사망률을 가격에 반영한다.

게이트: 신규성 ◯ · 데이터 상 (같은 장기 이력 자료) · 구조 ◯

---

④ 고가 치료 전용 이연

이연 한도 2회를 묶어 중입자·양성자 치료, 세포치료 같은 고가 치료에 한 번에 고액으로 쓰게 한다.

1. **담보 정의**: 지정 고가 치료 시 잔고 2회를 차감하고 가입금액의 3배 지급
2. **보장 방법**: 생애 1회
3. **보장금액 제안**: 기본 1,000만원 기준 3,000만원
4. **대상 고객**: 고가 신의료기술 접근을 원하는 고객
5. **차별화 포인트**: 독창성은 횟수 잔고를 금액으로 환전하는 데 있고, 진보성은 정액 담보로 고가 치료를 대비하게 한 데 있다. 유용성은 고액 치료 선택권을 넓히는 데 있다.
6. **위험요소**: 고가 치료 권유 유인은 지정 치료 목록과 의학적 적응증으로 통제한다.

게이트: 신규성 ◯ · 데이터 중 (고가 치료 이용률) · 구조 ◯

③ 전환 · TRANSFORM

---

⑤ 미사용 한도 회복 서비스 전환

치료가 끝나고 5년간 재발이 없으면 남은 한도를 재활·간병·심리 상담 서비스 이용권으로 바꾼다.

1. **담보 정의**: 최종 주요 치료 후 5년 경과 시 잔고 1회를 서비스 이용권으로 전환
2. **보장 방법**: 재활 운동, 영양 상담, 심리 상담 패키지
3. **보장금액 제안**: 서비스 원가 기준 한도 1회당 30만원 상당
4. **대상 고객**: 치료를 마친 암 생존자
5. **차별화 포인트**: 독창성은 잔고를 회복 단계 서비스로 바꾼 데 있고, 진보성은 치료 중심 담보에 생존자 관리 기능을 붙인 데 있다. 유용성은 쌓인 보장이 버려진다는 느낌을 없애는 데 있다.
6. **위험요소**: 전환 후 재발 시 잔고 부족 우려는 전환을 1회로 제한해 관리한다.

게이트: 신규성 ◯ · 데이터 하 (서비스 효과 자료 부족, 탐색 단계) · 구조 ◯

---

⑥ 한도 잔고·치료 일정 코칭

잔고는 눈에 보여야 가치가 느껴진다. 앱에서 잔고와 이연 내역을 보여 주고 치료 계획 상담을 붙인다.

1. **담보 정의**: 상품 구조 변경 없음, 디지털 서비스
2. **보장 방법**: 잔고 실시간 표시, 치료 예정 시 청구 가능 횟수 안내, 전문 간호사 상담
3. **보장금액 제안**: 무료 서비스
4. **대상 고객**: 본 담보 가입자 전원
5. **차별화 포인트**: 독창성은 보장 잔고를 고객 경험의 중심에 둔 데 있고, 진보성은 복잡한 급부 구조를 시각화로 해결한 데 있다. 유용성은 청구 누락을 줄이는 데 있다.

6. **위험요소**: 잔고 안내가 치료 분할을 부추기지 않도록 안내 문구를 표준화한다.

게이트: 신규성 △ (서비스) · 데이터 상 · 구조 ◯

④ 재구성 · REFRAME

⑦ "보장 마일리지" 메시지

"안 쓰면 넘기고, 넘기면 더 쓰는" 구조는 데이터 이월 요금제와 닮았다. 2030 세대에게 익숙한 언어로 재포장한다.

1. **담보 정의**: 기존 구조 그대로, 상품명·안내 언어 재설계
2. **보장 방법**: 모바일 채널 중심 판매, 잔고를 마일리지로 표시
3. **보장금액 제안**: 소액 가입금액 기본형
4. **대상 고객**: 보험 구조에 관심이 적은 20~30대
5. **차별화 포인트**: 독창성은 보장 한도를 소비자 친숙 개념으로 번역한 데 있고, 진보성은 복잡한 정액 담보의 진입 장벽을 낮춘 데 있다. 유용성은 젊은 층의 치료비 담보 가입을 늘리는 데 있다.
6. **위험요소**: 마일리지 표현이 환급으로 오인되지 않도록 현금 가치가 없다는 점을 명시한다.

게이트: 신규성 △ (메시지 재구성) · 데이터 상 · 구조 ◯

⑧ 암 경험자 재발 대비 보험

이연 효과가 가장 큰 구간은 재발·전이다. 치료를 마친 암 경험자를 위한 간편가입 상품으로 재정의한다.

1. **담보 정의**: 암 치료 종료 후 일정 기간 경과자 대상, 재발·전이·새로운 원발암 주요 치료
2. **보장 방법**: 가입 시 잔고 1회, 매년 이연
3. **보장금액 제안**: 500만~1,000만원
4. **대상 고객**: 국내 암 유병자(생존자) 집단
5. **차별화 포인트**: 독창성은 이연 구조를 재발 위험 집단에 맞춘 데 있고, 진보성은 유병자 시장에서 보험료 부담을 낮춘 데 있다. 유용성은 가입이 어려웠던 암 경험자에게 재발 대비 수단을 주는 데 있다.
6. **위험요소**: 재발 고위험군 역선택은 치료 종료 후 경과 기간 요건과 병기별 요율로 관리한다.

게이트: 신규성 ◯ · 데이터 상 (암 생존자 재발 자료) · 구조 ◯

SECTION 08

부록·참고자료

공시·회사 자료

1. 손해보험협회, 흥국화재 배타적사용권 신청서(2026.9.1) 및 신상품 개발이익 신청 제안서
2. 손해보험협회 신상품심의위원회 심의결과 공시(2026.10.8)

보도

1. SBS Biz, 「흥국화재, 미사용 치료비 이월…배타적사용권 6개월 획득」(2026.10.15)
2. SBS Biz, 「올해 안 쓴 치료비, 내년에 몰아서 쓴다…이월형 보험 등장」(2026.9.8)
3. 토요경제, 「흥국화재, 한도이연형 보장 구조 6개월 배타적사용권 획득」(2026.10.15)
4. 헤럴드경제, 「흥국화재, 플래티넘 건강 리셋 월렛 배타적 사용권 획득」(2025.8)
5. 데일리안, 흥국화재 치매실종피해보장·기간 통산형 통합 배타적 사용권(2025.9.8)
6. 이코노미스트·파이낸셜뉴스, 삼성화재 온(ON)통보장 출시(2026.7.6)

해외 참고

1. 미국 치과보험 연간 최대한도 이월(Maximum Rollover) 기능, 건강저축계좌(HSA) 이월 구조

한국 데이터 인프라

1. ③ 국민건강보험공단 맞춤형 코호트(개인별 장기 치료 이력), ① 회사 경험 통계