

진단금→치료 전단계 통합보장 생명보험사 ‘원스톱 암보험’ 강화

동양생명 33종 특약 9개로 재구성
통원담보 하나로 묶어 한번에 가입
삼성생명 검사부터 재활까지 포괄보장
AIA생명 생활자금 최대 5년간 1.2억

암 치료가 길어지면서(수술·방사선·약물치료 등 병행) 보장도 ‘진단금 한 방’에서 ‘치료 여정 한 번에’로 옮겨가고 있다. 생명보험사들은 특약은 단순하게 묶고, 최신·고액치료와 비급여 부담까지 포괄하는 ‘원스톱 암보험’ 경쟁을 강화하고 있다.

18일 보험업계에 따르면 생보사들은 암보험을 출시·개정하면서 특약을 패키지로 지화하고, 치료 단계(검사→치료→회복)를 통합 보장으로 재배치하고 있다.

동양생명은 올해 초 ‘(무)우리WON 하는암보험’을 내놓으면서 ‘특약 다이어트’를 전면에 내세웠다. 수술·통원·주요치료·특정치료 관련 33종 특약을 9개로 재구성해 유사 담보를 그룹화했고, 통원 담보도 ‘하나로 묶어’ 한 번에 가입할 수 있게 설계했다.

암 치료에서 병용요법이 늘고 있다는 점에서 항암방사선·약물·표적·면역

항암·양성자 치료비 등을 포함한 치료 특약을 강화했다. 가입은 일반심사형과 간편심사형 중 선택할 수 있고, 가입 연령은 만 15~80세다.

동양생명 관계자는 “복잡한 특약 구성으로 어려움을 겪던 고객들이 쉽고 간편하게 필수 암 보장을 선택할 수 있도록 이번 상품을 개발했다”고 말했다.

삼성생명은 이달 ‘삼성 The퍼스트 건강보험S’를 개정 출시하고 ‘검사부터 재활까지’를 한 덩어리로 묶었다. 종합병원 이상에서 발생한 치료비를 연간 가입금액 한도 내에서 보장하는 ‘암통합치료(종합병원이상)특약AT’를 신설해 영상·정밀검사, 수술, 항암약물, 방사선, 통증완화, 재활치료까지 치료 과정을 포괄하도록 했다.

여기에 전액본인부담이 발생하는 로봇수술, 일부 표적·면역 항암치료, 양성자 방사선치료 등 비급여 영역까지 대비할 수 있도록 ‘전액본인부담(비급여포함) 암통합치료(종합병원이상)특약AT’를 추가했다. 방사선 동위원소를 활용한 ‘방사선 리간드 치료’ 등 신의료기술 도입으로 고액 치료비 부담

이 커질 수 있어, 관련 허가치료 특약도 신설했다.

삼성생명 관계자는 “이번 개정 상품은 실제 고객의 치료 여정을 기준으로 보장을 통합한 것이 가장 큰 특징”이라고 설명했다.

AIA생명은 ‘(무)원스톱 프리미엄 암보험(갱신형)’을 출시했다. 진단·치료·회복의 전 과정을 전면에 내세우면서 신일반암 진단 후 치료가 진행되면 생활자금을 최대 5년간 1억2000만원 지원하는 구조를 넣었다.

보장 메시지도 ‘최신·고액치료까지 같이’에 가깝다. 면역항암·호르몬·CAR-T 치료 등 약물치료와 중입자 치료와 함께, 반복 진단은 최대 8회·총 7억5000만원까지 대비하도록 설계했다. 또한 365일 24시간 전문의료진 상담, 간호사 병원 동행 등 ‘AIA 헬스케어 서비스’를 제공한다.

AIA생명은 “이번 상품은 암진단부터 치료, 회복, 일상 복귀까지 암 치료의 전 과정에 있어서 부족함이 없도록 고객의 더 나은 회복 경험을 돕고자 설계했다”고 밝혔다.

/김주형 기자 gh471@metroseoul.co.kr



정상혁 신한은행장(왼쪽)이 이한우 현대건설 대표이사와 기념촬영을 하고 있다.

/신한은행

신한은행-현대건설 ‘생산적 금융’ 협력

금융주선·투자연계 등 자금 지원

신한은행은 지난 13일 서울 종로구 소재 현대건설 본사에서 현대건설과 생산적 금융 활성화를 위한 상호협력 업무협약을 체결했다고 18일 밝혔다.

양사는 성공적인 사업 추진을 위해 각 프로젝트의 특성과 자금 수요에 맞춘 최적의 금융 지원 방안을 함께 검토하고 실무 협력 체계를 가동한다. 신한은행은 협약에 따라 현대건설이 추진하는 ▲데이터센터 ▲신재생에너지 ▲인프라·환경 ▲전력중개거래 등 사업 전반에 대해 금융 협력을 강화하며, 프로젝트별 금융자문, 금융주선, 투자 연계 등을 통해 자금을 지원한다는 방침이다.

특히 양사는 사업 추진 과정에서 정보 교류를 강화하고 협력체계를 구축해 프로젝트 특성에 맞는 금융상품 및 맞춤형

금융 솔루션 개발에 협력키로 했다.

신한금융은 지난해 12월 ‘그룹 생산적 금융 추진단’을 발족하고 국가핵심산업·혁신기업·제조업을 중심으로 자금이 실물 경제의 생산적 영역으로 유입될 수 있도록 생산적 금융 확대에 나서고 있다. 이번 업무협약 역시 신한금융그룹의 생산적 금융 확대 전략의 연장선에서 추진됐다.

신한은행 관계자는 “이번 협약은 데이터센터, 친환경 에너지, 인프라 등 국가 성장 동력 산업을 금융으로 뒷받침하는 생산적 금융 확대 협력 기반을 마련한 것”이라며 “현대건설과의 협업을 통해 우량 프로젝트를 발굴하고 맞춤형 금융 솔루션을 제공해 금융이 실물 경제의 투자와 성장으로 이어지도록 지원하겠다”고 말했다.

/나유리 기자 yul115@

문구 구입 5% 적립… 신한카드, 청소년 공략

‘처음 체크’ 등 10대 맞춤 체크카드
방과후 오후 4~8시 2% 추가적립

신한카드가 청소년 시장을 공략하며 미래 고객 선점에 나서고 있다. 10대 고객을 미리 확보해 장기적인 고객 기반을 구축하겠다는 구상으로 풀이된다.

18일 업계에 따르면 신한카드의 지난해 12월 직불·체크카드(개인) 사용 가능 회원 수는 1380만 8000명으로 집계됐다. 이는 전업카드사 8곳(삼성·신한·현대·국민·롯데·하나·우리·비씨카드) 가운데 가장 높은 수치다. KB국민카드가 1291만 7000명으로 그 뒤를 이었으며, 하나카드가 878만 1000명으로 3위를 차지했다.

신한카드의 체크카드 강세는 고객 저번 확대 전략에 힘입은 것으로 분석된다. 최근에는 10대 맞춤형 체크카드를 출시하며 청소년 고객 공략에도 속도를 내고 있다.

대표적인 것이 ‘신한카드 처음 체크



(사진)’ 상품이 다. 신한카드 처음 체크는 중·고 등학생의 소비 데이터에 기반한 맞춤형 혜택을 제공한다. 혜택 제공을 위한 전월 실적도 일반 체크카드 상품 대비 낮은 10만원으로 설정하고, 만 12~19세 고객들이 주로 이용하는 방과 후 오후 4~8시에 추가 적립 혜택을 제공한다.

특히, 학습 활동과 밀접한 독서실, 도서관, 문구 업종 이용 시 5% 적립 혜택이 마련됐다. 편의점과 패스트푸드, 카페 업종에서는 기본 5%에 방과 후 시간인 오후 4~8시 2% 추가 적립을 제공한다.

10대를 위한 포토부스, 온라인 쇼핑 관련 포인트 혜택도 있다. 인생네컷, 포토이즘 등 인기 포토부스를 포함한 사

진관 업종에서 5000원 이상 이용 시 1000 마이신한포인트를 준다. 지그재그·무신사·올리브영 등 소규모에서 1만원 이상 이용한 고객에게는 3000 마이신한포인트를 제공한다.

업계 최초로 10대를 위한 금융 플랫폼도 열었다.

10대 금융 플랫폼 ‘솔(SOL) 페이’는 선불카드를 주로 이용하는 10대 고객의 ‘잔액 위주’ 금융 생활을 반영한 것이 특징이다. 이번 달 쓴 돈, 계좌에 남은 돈을 직관적으로 제시하고, 10대가 주로 이용하는 결제·송금 등 금융 서비스를 첫 화면에서 해결할 수 있도록 설계됐다.

청소년 고객을 위한 온라인 콘텐츠들도 선보인다. 교보문고와 제휴해 매달 전자책(e-Book) 한 권을 무료로 대여해 주는 ‘틴즈도서관’, 접속 시간에 따라 매일 최대 5000 포인트를 증정하는 ‘눈치 게임’ 등의 콘텐츠를 만나볼 수 있다.

/안재선 기자 wotjs4187@

하나銀, 시니어 레지던스 입주민 금융 지원

롯데호텔앤리조트와 업무협약

하나은행은 지난 13일 서울 중구 을지로 본점에서 롯데호텔앤리조트와 시니어 레지던스 입주민을 위한 특화 금융상품 지원 업무협약을 체결했다고 18일 밝혔다.

이번 협약은 시니어 레지던스 입주민을 대상으로 ▲생활비 관리 ▲자금 운용 ▲자산 이전 등 다양한 금융 수요를 보다 체계적으로 지원하기 위해 마련됐다.

이번 협약을 바탕으로 하나은행은 시니어 레지던스 입주민을 대상으로 하나금융그룹의 시니어 특화 브랜드인 ‘하나더넥스트’를 기반으로 맞춤형 금융상품과 종합자산관리 서비스를 제공할 계획이다. 특히, 자산관리 명가(名家) 하나은행의 프라이빗 बैं킹 채널인 PB센터, Club1 등을 연계해 생활비 관



김진우 하나은행 자산관리그룹 부행장(오른쪽)이 김지태 롯데호텔앤리조트 개발본부장과 협약서를 들고 기념촬영을 하고 있다.

/하나은행

리는 물론 상속·증여 등 시니어 레지던스 입주민의 안정적인 노후를 지원할 예정이다.

아울러, 시니어 레지던스 입주민의 자산 관리와 자산 이전 수요를 반영해 유언대용신탁 등 리빙트러스트 기반 금융상품과 서비스를 제공한다.

/나유리 기자

신한은행, 골드바 구입 고객에 커피쿠폰

신한은행은 설 명절을 맞아 오는 27일까지 골드바 구매 고객을 대상으로 ‘새해 복 골드바로 전하고, 커피쿠폰 받으세요!’ 이벤트를 진행한다.

이번 이벤트는 ‘신한 골드바 선물하기’ 서비스를 통해 골드바를 구매한 고객 전 원에게 스타벅스 아메리카노(T) 기프트콘을 제공하는 이벤트다. ‘신한 골드바 선물하기’는 2018년 처음 출시됐으며, 본인은 물론 상대방의 이름과 휴대폰 번호만

알면 제3자에게도 골드바를 선물이 가능한 서비스다. 고객은 ▲3.75g(한돈) 골드바 3종 ▲1g 골드바 2종 중에서 선택할 수 있어 돌잔치, 생일, 기념일 등 다양한 목적에 맞춘 선물로 활용할 수 있다.

이와 더불어 신한은행은 매년 연도별(해) 디자인을 적용한 골드바를 출시하고 있으며, 올해는 2026년 병오년 ‘붉은 말의 해’를 맞아 말 디자인 골드바를 지난 2일 출시했다.

/나유리 기자

NH농협금융, 포용금융 3종 세트 선택

NH농협금융은 서민·청년 등 금융 취약계층의 신용 사각지대를 해소해 금융 접근성을 높이고 금융비용 부담을 낮추는 포용금융 3종 세트(SET)를 출시했다고 18일 밝혔다.

NH농협금융은 ‘NH상생성장 프로젝트’를 통해 2030년까지 108조원의 생산적·포용금융을 공급할 계획이다. 이

중 포용금융은 15조4000억원이다.

NH농협금융은캐피탈·은행·저축은행이 포용금융 신상품(포용금융 3종 SET)을 순차적으로 출시한다. 우선 NH농협캐피탈이 청년고객을 대상으로 ‘2030 청년 안아드림(dream)’ 신규 대출 상품을 지난 2월 5일 출시했다.

이번 상품은 만 20세부터 34세까지

청년, 사회 초년생을 대상으로 하고 소득 요건을 낮춤으로써, 초기 경제활동 단계에서 발생하는 다양한 자금 수요에 대응하고 청년층의 금융접근성을 높여 줄 것으로 기대된다. 또한 기존의 소득 요건을 한 단계 더 낮춤으로써 신용 사각지대를 해소함과 동시에 단순한 자금 지원에 그치지 않고, 만기 시까지 성실히 상환한 고객을 대상으로 이자비용의 일부를 NH포인트로 환급해주는 혜택을 제공할 계획이다. /김주형 기자 gh471@