



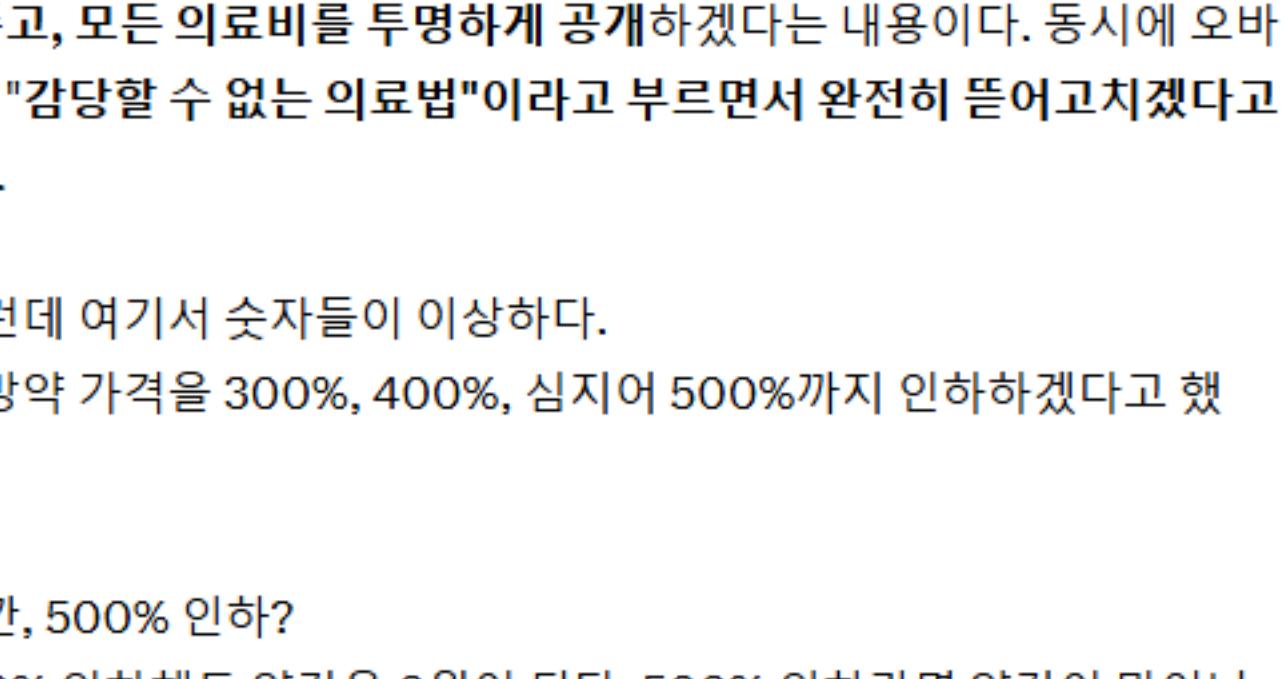
## 트럼프 헬스케어 계획, 진짜일까 쇼일까?

백악관에서 "위대한 헬스케어 계획"이 발표됐다.

The White House @WhiteHouse · Jan 16  
THE GREAT HEALTHCARE PLAN.

President Donald J. Trump unveils the Great Healthcare Plan to lower costs and deliver money directly to the American people. 🇺🇸

← Article ↗



처방약 가격을 대폭 인하하고, 보험사 보조금을 중단해서 그 돈을 국민에게 직접 주고, 모든 의료비를 투명하게 공개하겠다는 내용이다. 동시에 오바마케어를 "감당할 수 없는 의료법"이라고 부르면서 완전히 뜯어고치겠다고 선언했다.

그런데 여기서 숫자들이 이상하다.  
처방약 가격을 300%, 400%, 심지어 500%까지 인하하겠다고 했다.

잠깐, 500% 인하?  
100% 인하해도 약값은 0원이 된다. 500% 인하라면 약값이 마이너스라는 뜻이다. 악국에서 약을 받아 오면서 돈을 받는다는 얘기인가?

← Article ↗

만들기 위한 말일 가능성이 높다.

트럼프가 이런 식으로 말하는 건 처음이 아니다. 이란에 25% 관세를 물리겠다고 했다가 결국 안 했고, 파월을 형사기소했다가 뒤로 물러났다. 이걸 TACO 패턴이라고 부르는 사람들도 있다. 비유하자면, 중고거래에서 처음에 엄청 높은 가격을 불러놓고 상대방이 어떻게 반응하는지 보는 것과 비슷하다.

다만 이번에는 조금 다른 점이 있다.  
공식 문서를 보면 구체적인 계획이 꽤 자세히 나와 있다.

예전 방식은 이랬다: 정부가 보험회사에게 돈을 주고, 보험회사가 상품을 만들어서 국민에게 판다.

새로운 방식은 이렇다: 정부가 그 돈을 보험회사 대신 국민에게 직접 주고, 국민이 스스로 보험을 골라서 산다.

다시 말하면, 중간에 있던 보험회사를 빼고 직거래를 하겠다는 얘기다. 그래서 보험회사들이 지금까지 얼마나 수수료를 가져갔는지, 보험금 지급을 얼마나 거부했는지, 이런 걸 다 공개하라고 요구하고 있다.

국회예산처(CBO)에서는 이 계획이 실행되면 최소 360억 달러를 절약할 수 있고, 오바마케어 보험료를 10% 이상 낮출 수 있다고 분석했다. 이런 구체적인 숫자가 나온다는 건 최소한 누군가는 진지하게 계산해봤다는 뜻이다.

← Article ↗

헬스케어 시스템을 바꾸는 건 엄청난 일이다.  
오바마케어도 만드는 데 몇 년이 걸렸고, 지금도 논란이 계속되고 있다.

보험회사들이 순순히 자신들의 이익 구조를 공개하고 마진을 포기할까?

의사들과 병원들은 어떻게 반응할까?

각 주 정부들이 모두 협조할까?

트럼프는 "지금 당장 해야 한다"고 말했지만, 현실적으로 중간선거 전에 이런 큰 변화를 완전히 실행하는 건 거의 불가능해 보인다.

그럼에도 이런 발표를 한 이유는 분명하다.

첫째, 협상에서 유리한 출발점을 만들기 위해서다. 극단적인 요구를 먼저 던지면, 이후 타협 과정에서 더 많은 것을 얻을 수 있다.

둘째, 시장과 업계의 반응을 시험하기 위해서다. 주식시장과 보험사들의 움직임은 즉각적인 신호가 된다.

셋째, '기득권 대 국민'이라는 구도를 만드는 효과도 있다.

여기서 중요한 건 정책의 '선의'가 아니라 '타이밍'이다. 이게 정말 실행될 가능성은 낮아 보이지만, 누군가는 이 신호에 먼저 반응해야 한다.

이 정책이 얼마나 착한지보다, 누가 먼저 양보 신호를 보내는지가 더 중요하다.

보험회사들이 먼저 "우리가 자율적으로 개선하겠다"고 나올지, 트럼프가 먼저 "현실적인 대안을 찾아보자"고 물러날지가 진짜 관전 포인트다.

← Article ↗

우리가 지금까지 몰랐던 어떤 진실들이 드러날까?

두 번째, 트럼프는 이번에도 적당한 선에서 타협할까,

아니면 이번만큼은 끝까지 밀어붙일까?

하지만 결국 가장 중요한 질문은 이것이다.

지금 내가 보고 있는 이 발표는,

실제로 실행될 정책의 설계도인가,

아니면 협상을 유리하게 만들기 위한 신호탄인가.

이 질문에 대한 답이 달라지면,

이 정책을 바라보는 관점도 완전히 달라진다.

만약 이 구조가 실제로 작동한다면,

보험 시장의 경쟁 방식은 지금과는 다를 수밖에 없다.

지금까지는 제도가 일정 수준의 수익을 보장해줬다면,

앞으로는 가격과 서비스 자체로 평가받는 환경에 가까워진다.

예를 들어, 똑같은 보험금 청구를 A사는 3일 만에, B사는 2주 만에

처리한다면, 이 차이가 이제는 바로 보험료 차이로 연결될 수 있다는

뜻이다.

이 변화는 단기적으로 일부 보험사들에게 부담이 될 수 있다.

하지만 시간이 지날수록,

효율적인 구조를 가진 곳들과 그렇지 못한 곳들의 차이는

더 분명하게 드러날 가능성이 크다.

여러분은 어떻게 생각하시나요?

Want to publish your own Article?

[Upgrade to Premium](#)

8:16 AM · Jan 18, 2026 · 383 Views

← Article ↗