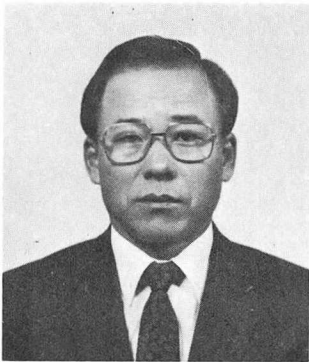


시장개방에 따른 손보업계의



李 鉉 泰
 〈현대해상화재보험(주)
 대표이사 사장〉

최근 우리 나라가 경제적으로 그 어느 때 보다도 큰 시련을 겪고 있음은 주지의 사실이다. 수출의 어려움으로 국내 경기가 전반적으로 성장세가 둔화되고 있고 설상가상으로 선진국의 국내시장 개방 요구가 한층 배가되고 있어 한국경제는 가장 어려운 시기에 처해 있다.

이러한 요구는 상대적인 만큼 예측해 온 것이며 시장개방의 요구에 대한 대응책을 강구하여 대외적으로 우리의 입장과 계획을 밝혀 외국의 이해를 구해야 할 것이라 생각한다. 물론 이러한 대책은 정부에 의해 정책적인 차원에서 국익을 추구하는 방향에서 마련되어질 것으로 보이며 그간의 국력신장을 바탕으로 하여 원만하게 그리고 슬기롭게 이 문제를 처리하여 줄 것으로 기대된다.

이와 관련하여 시장개방요구의 하나인 국내 보험산업에 대한 개방요구에 있어서도 예외는 아니다.

극동 및 동남아시아 지역의 보험시장의 대외개방을 살펴보면 한국과 자유중국을 제외한 대부분의 국가들이 이미 보험시장을 개방하였으며 이 지역에 진출한 외국보험회사들이 그 지역에서 상당한 기반을 구축하여 왔음은 이미 알고 있는 바와 같다.

특히 미국의 「AIU」 그룹은 1945년을 전후해서 이 지역에 깊은 뿌리를 내렸으며 여타회사들도 이 지역에 진출해 활발히 보험영업을 영위하고 있다. 그러나 유독 한국과 자유중국은 보험의 대외개방을 하지 않던 중 한국은 1977년에 손해보험시장을 부분적으로 개방하기 시작하여 현재는 손보시장의 약 95%에 해당하는 부분에 대하여 외국사의 원수영업을 허용한 바 있다.

이미 아는 바와 같이 외국의 손보사가 국내에서 내국인을 상대로 보험영업을 영위하기 시작한 것은 1972년 1월 4일로 기억되는 바, 그때까지는 외국사의 국내영업행위는 일체 허용이 안되었으며 더욱이 개방문제는 거론조차 없던 시기였다.

그러나 당사로서는 기업보험의 성장한계와 대중보험개혁의 필요성을 느껴 왔으며 이에 일본 및 동남아시아에서 성공한 「AIU」그룹산하 보험

당면과제



회사가 개발하여 판매하고 있던 소위 「미국식 상해보험」을 도입하여 재무부의 승인을 얻어 국내에서는 처음으로 「American Home Assurance」와 50 : 50의 비율로 「공동상해보험」(Joint Personal Accident Policy)을 판매하게 되었으며 이를 효시로 해서 국내에서 본격적으로 대중보험으로서의 인보험에 대한 보험상품의 판매가 시작된 것이 아닌가 여겨진다.

그러나 외국손보사에 단독으로 손해보험영업을 허용한 것은 1977년이며 그후 防産物件, 固有物件 및 特殊物件을 제외한 전종목에 대해서 국내영업을 허용하여 그야말로 손해보험에 관한 한 전면적 개방을 하였다고 말할 수 있다. 이와 관련하여 외국사는 화

보「폴」의 완전개방과 생보시장의 개방을 요구하고 있는 실정이며 정책당국은 이 문제에 대해서 그 대처방안을 신중히 검토하여 처리하고 있는 것으로 알고 있다.

보험시장의 개방요구와 관련해서 그간 논의가 활발하였으며 이에 대해서 여러 가지 의견이 제시되고 있다. 조만간 보험시장이 외국사에 전면 개방되어야 할 것이라고 전제할 때 우리 손보업체가 처하게 되는 제반 문제점을 검토하고 이에 합리적으로 대응하는 방안을 마련하여야 할 것이다.

첫째로 화보「폴」의 완전개방요구에 대하여 우리 업체는 물론 정책당국도 신중을 기하지 않으면 안되겠다. 주지하는 바와 같이 화보「폴」은 1984년을 마지막으로 방산, 국유 및 특수물건을 제외한 소위 금융「폴」물건에 대해서는 완전자유경쟁을 통한 보험모집형태로 전환시켰다. 따라서 이제는 7대도시에 소재한 4층이상의 건물, 국유재산 그리고 국가안보와 직결되는 방산물건에 대한 화재보험「폴」만이 있을 뿐이다.

우리나라의 특수한 사정을 고려하여 볼 때 현재의 화보「폴」물건은 완전개방하기란 매우 어려운 상황에 있다. 손해보험은 보험가입자의 재산을 담보하는 것이므로 이의 기밀보안은 매우 중요하며 또한 이들 물건은 대부분이 국가안보와도 밀접한 관계를 갖고 있기 때문에 이들 물건에 외국의 참여를 허용한다는 것은 국가적인 차원에서 고려되어야 한다. 따라서 정부당국은 어려운 점이 많은 줄로 사료되지만 이러한 점을 계속 이해시켜야 될 것이다.

둘째로 생각할 것은 담보력의 취약성이다. 먼 장래를 내다볼 때 국내에 진출한 또는 진출할 외국사와 국내손보사간의 보험인수경쟁력을 비교하여 볼 때 우리 손보사들은 담보력을 시급히 확충하여야 된다. 담보력이 보험회사의 보험인수능력의 척도라고 볼 때 국내 손보사의 담보력이 취약할 경우 이로 인해 대형물건이 상당량 외국사에 부보될 것이 예견된다.

셋째로 외국사에 대한 규제문제를 들 수 있다. 외국사들은 거대한 자본력을 바탕으로 고도의 보험인수기술을 구사하여 저렴한 경쟁요율로 국내 모집체계를 혼란시킬 가능성이 항상 내재해 있다. 해외요율구득을 빙자해 이들은 얼마든지 이러한 행위가 가

능하리라 예상되므로 앞으로 외국사에 의해 야기될 것으로 보이는 보험모집혼란 등을 강력히 규제하는 법적장치도 사전에 충분히 검토되어야 한다.

네째로 보험「서비스」의 향상이다. 흔히 보험서비스라고 할 때 보험금의 신속한 지급을 이야기하는데 이는 물론 중요한 것이다. 그러나 이에 못지않게 중요한 것으로 보험모집과 관련하여 이들 외국사와 경쟁하려면 위험관리(Risk management)를 통한 「서비스」의 경쟁이 필수적으로 예견된다. 외국사들은 오래전부터 위험관리기법을 익혀 왔으며 흔히 보험가입자들이 등한시해오던 재산 및 이익관리에 많은 조언을 하면서 국내시장에 파고들 것이다.

물론 법에 의한 것이긴 하지만 「한국화재보험협회」의 방재기능은 이 위험관리의 일환이라고 볼 수 있으며 그간 「한국화재보험협회」가 보험가입자로 하여금 위험과 재해에 대한 인식을 제고시켜 국민의 재산을 보호하는 등 그 기여도는 크다고 생각된다. 이것은 「한국화재보험협회」의 유일한 기능으로만 생각하지 말고 우리 손보업계도 조속히 이러한 위험관리기법을 도입하여 이들 외국사의 보험서비스 노력에 대응하여야 된다고 본다.

다섯째로 보험판매기법의 향상이다. 일반적으로 우리나라의 보험모집방법은 아직도 연고모집에서 크게 벗어나지 못하고 있다. 다시 말해서 보험모집의 현대적 특성을 고려하지 않고 보험가입을 권유하고 있다.

외국사들은 이에 관한 한 고도의 판매기법이 축적되어 있어 이러한 보험판매기법을 이용하여 국내시장에 접근할 것으로 예상되기 때문에 종래의 인이한 방법으로 가망고객에게 보험가입을 권유해서는 안된다고 보며 우리 업계도 외국사의 선진기법을 익혀 이들의 보험판매방법에 뒤떨어지지 않도록 하여야 되겠다.

경계가 윤택해지면 보험산업이 급속히 성장하게 되는 패턴을 선진국에서 볼 수 있다. 따라서 보험이라는 시설이 가게 및 기업에 있어서 보호수단의 한 방법으로 일반화될 것이 예견되며 보험판매기법의 여하에 따라서 국내사와 외국사를 비교하여 보험가입을 하게 될 것으로 본다.

그동안 국내에 진출한 외국사의 보험모집을 볼 때

초기에는 우려할 만큼 크게 걱정할 것은 못되지만 앞으로 생보시장의 진출과 함께 대중보험이 집중적으로 개척될때 이들의 잠재력이 발로될 것이기 때문에 지금도 늦지 않으니 이에 대한 대책도 시급히 마련되어야 할 것으로 여겨진다.

또 한가지 고려하여야 할 것은 보험의 대국민홍보다. 물론 어느 나라 국민이든 자국의 보험회사를 보호하지 않을 리는 없다고 본다. 그러나 만의 하나라도 소비자대중의 외국사 선호를 막기 위해서는 국내 보험산업의 홍보도 매우 중요하다고 생각된다.

우리 보험업계도 홍보의 중요성을 인식하고 매년 이 홍보를 위하여 「대한손해보험협회」가 부단히 노력하고 있는 것으로 알고 있으나 각 손보사들도 향후 이 문제를 심각하게 부각시켜 홍보를 강화하여 보험가입자의 외국사의 선호도를 줄여야 되며 나아가서 이들의 국내시장 잠식을 철저히 막아야 되겠다.

우리 나라의 손보시장은 과거 20여년간 정부의 과보호로 괄목할만한 성장을 만끽하였지만 이제는 우리 업계 스스로가 이러한 홍보를 통하여 보험과 일상생활이 상호 밀접한 관련이 있음을 주지시켜 우리의 보험산업을 자율적으로 성장시켜야 되겠으며, 또한 이로 인한 보험산업의 성장이 그대로 국내 기간산업의 활력소가 될 수 있도록 우리 손보업계가 다같이 노력하지 않으면 안된다.

이상 보험시장개방과 관련하여 우리 손보업계의 당면과제를 기술하였다. 앞에서도 언급한 바 있지만 손보시장은 거의 개방되었으며 나머지 잔여부분의 시장은 우리 국가안보와 밀접한 것이기 때문에 이의 개방은 신중을 기해야 될 것이라는 점은 말할 것도 없다.

문제는 현재의 개방하에서 앞으로 이들과 국내에서 경쟁해야 할 때 우리 손보업계가 이들의 집요한 시장침투노력을 어떻게 하면 근소화시키느냐, 그리고 이를 위해 각 손보사가 어떻게 경쟁력을 제고시키느냐에 있다.

따라서 그 어느 때보다도 우리 업계의 중지를 모아 이에 대처하여 국가 경제발전에 손보업계도 그 일익을 담당하여 명실공히 보험가입자의 국내 보험회사의 이용이 헛되지 않도록 하여야 되겠다. ☐