

대리점제도의 조기정착이 모집체계확립의 관건

1. 손해보험 모집현황

손해보험의 모집형태는 크게 나누어 내부모집조직과 외부모집조직으로 구분되고 있다. 즉 점포 및 본사 영업부를 중심으로 한 직급제도와 모집인(외무원)이 전자에 속하고 후자로는 대리점제도와 pool제도가 있다.

지난 9월말 현재 손해보험회사의 점포수는 1,231(외국사 12개 포함) 개소로 여기에 소속되어 있는 모집인 수만도 18,449(외국사 281명 포함) 명에 이른다. 반면 외부모집의 근간

이 되고 있는 대리점 수도 11,907 (외국사 146개 포함) 개소로 그간 정부의 대리점 육성정책에 힘입어 매년 증가 추세를 보이고 있다.

그러나 모집형태별 시장 점유율을 살펴보면 '85 회계연도말 현재 직급이 전체시장의 52.4% (모집인 19.8%포함)로 대리점의 43.0%, pool의 4.6%에 비해 높은 시장 점유율을 지속함으로써 아직도 직급조직이 손해보험모집에 큰 비중을 차지하고 있음을 암시해 주고 있다.

2. 문제점 및 개선방안

전술한 바와 같이 우리나라 손해보험시장의 모집체계는 본사직급, 모집인, 대리점, pool 등 다양한 형태를 갖추고 있을 뿐만 아니라 협소한 시장에서의 과



전 영 완
(대한손해보험협회·상무이사)

당경쟁에 따라 많은 문제점을 발생시키고 있음이 사실이다.

더우기 '80년대에 들어서면서 금융 pool의 전면해체, 자동차보험 다원화, 국내보험 시장의 자율화 조치가 확대 실시됨에 따라 모집 질서의 문란은 업계공동의 규제 노력에도 불구하고 날이 갈수록 심화되고 있는 실정이다.

이를 단적으로 표현하는 것이 제재금 징구현황으로서 지난 10년간 각종 모집질서 위반에 따라 거두어들이

제재금 누계액이 총 5억8천여 만원에 달하고 있다. 모집질서 위반에는 여러가지 유형이 있으나 그 대표적인 사례들을 요약하면 변태 리베이트 지급, 특별이익의 제공 등으로 나타나고 있다. 이와같은 원인을 분석해보면 직접적인 원인으로서 보험계약자의 요구, 보험회사간 또는 보험회사와 대리점간의 과당경쟁, 보험회사의 외형성장 위주의 경영방식 등을 들 수 있으며 간접원인으로서 선의의 경쟁풍토 조성 미흡, 보험모집 종사자의 자질 및 의식수준 저하, 국민의 보험계몽 홍보 부족 등이 지적되고 있다.

따라서 모집질서의 확립을 위한 근본적인 해결을 위해서는 지금까지의 미진했던 제도를 보강하고 제재조치를 보다 강화하는 한편, 외형경쟁을 지양하는 내실위주의 경영전환이 시급하다 하겠다.



“ 손해보험모집 체계상 가장 큰 문제점으로 지적되고 있는 직급제도 제한조치가 빠른 시일내에 이루어져야 한다. ”

(2) 모집체계의 재정립

손해보험회사의 모집체계 개선방안은 이미 수차례 걸쳐 논의, 제시된 바 있으나 아직까지도 뚜렷한 체계정립이 이루어지지 않고 있는 것이 오늘의 현실이다.

따라서 손해보험 모집체계상 가장 큰 문제점으로 지적되고 있는 직급제도를 빠른 시일내에 단계적으로 제한하는 한편 대리점 제도를 조기 정착시키는 것이 모집체계 확립의 관건이라고 할 수 있다.

물론 현실적으로 직급이 제한될 경우 계열기업의 보험계약 등 기존의 계약라인이 흔들려 일시적인 혼란과 업계의 대리점 유치경쟁 등이 예상되기는 하지만 본사가 계열법인 대리점을 설립, 운영한다면 문제는 원만히 해소될 것으로 여겨진다.

그러나 직급이 제한된다 하더라도 대리점의 육성·정착이 조기 달성되지 않는다면 결국 모집체계의 정립이란 원점으로 되돌아 갈 수 밖에 없을 것 같다.

지금까지 대리점제도가 정착되지 못한 것은 여러 가지 측면에서 그 원인을 규명할 수 있지만 가장 주된 요인은 우리 업계가 아직도 기업물건 위주의 경영 전략에서 탈피하지 못하고, 대리점의 기능과 역할을 과소평가하는 데에 기인하는 것으로 풀이된다.

이러한 주된 요인과 함께 대리점의 활동영역 협소에 따른 법인·대형대리점의 merit가 없다는 점과 대리점 자체에 내재되어 있는 문제점이 복합작용하고 있는 것으로 지적되고 있다.

문제는 대리점의 육성 정착이라는 목표를 세워 두고도 이를 수행하고 있는 우리 보험인들이 자가당착의 모순속에서 헤어나지 못하고 있기 때문이 아닌가 사료된다.

실제로 대리점 육성정책이 실효를 거두기 위해서는 경영진의 과감한 결단이 뒤따라야 하겠지만 이와 더불어 전문 기업대리점의 육성, 모집형태별 보험 종목의 제한, 변태 리베이트 재원 봉쇄를 위한 수수료율 차등폭 확대 등 제도적 보완책이 마련되어야 하겠다.

3. 맺는 말

이상에서 지금까지 대두되고 있는 손해보험 모집질서, 체계와 관련한 제문제점과 개선방안을 간략하게 모색해 보았다.

앞에서도 언급했듯이 이러한 내용이 수차례 걸쳐 논의되면서도 아직까지도 개선의 틀을 마련하고 있지 못한 것은 실로 안타까운 일이 아닐 수 없다.

다행히 보험당국에서 손해보험대리점의 영업 활성화 및 육성을 위해 본사 직급이 가능하였던 가계성 보험, 자동차보험 및 상해보험의 모집행위를 제한하고 있음을 볼 때 금후 그 귀추가 주목되고 있다.

따라서 이와 같은 제도의 단계적 시행과 병행하여 보험업계에 종사하고 있는 우리 보험인들도 계약자들에게 최대의 편의와 서비스를 제공하는 등 일련의 자세전환을 통해 모집질서확립 및 체계정립이 조속히 이루어 지기를 기대해 본다.

