



교통사고시 보험회사와 합의하는 요령

보험회사의 보상담당자는 대학을 졸업한 후 보험회사에 입사하여 수년간 피해자 보상업무만을 담당하면서 한 달에도 수 십건씩 교통사고 피해자와 접촉하는 관계로 대인관계가 노련하고, 업무적으로도 손해배상금의 산출과 의학적인 장애 등 손해배상만을 연구하여 전문지식으로 무장하고 있는데 비하여, 피해자들은 평생 한번 당해보는 교통사고에 법률적, 의학적인 지식이 전혀 없는 상태에서 어떤 방법으로 대하여야 할지 정말 막연하기만 한 것이 현실이다.

이는 마치 다윗과 골리앗의 싸움이라고 하겠다. 그렇다고 하여 피해자로서 보험회사와의 합의금 산정에 끌려 다니기만 하면서 보험회사에서 제시하는 손해배상금(합의금)을 순순히 받아들이고 수용해야 할까? 결코 그렇지만은 않은 것이다.

피해자로서는 무조건 모른다고 하여 포기할 것이 아니라 조금만 공부하고 노력하여 효과적으로 대처하는 방법을 알면 보험회사와의 합의절차 과정에서 효율적인 대응 방법을 찾을 수 있을 것이다.

1. 피해자가 먼저 요구금액을 말하지 않는다.

보험회사 담당자는 피해자의 진단명, 치료기간, 직업(소득), 과실 비율 등만 알면 쉽게 전체 손해배상금액이 얼마인지 금방 계산해 낼 수 있다.

그럼에도 불구하고 보험회사에서는 피해자에게 먼저 합의 가능한 금액을 물어 보는 것이 일반적이다.

왜냐하면 피해자는 손해배상금의 산출 방법을 모르기 때문에 피해자가 요구금액을 적게 얘기하게 되면 보험회사로서는 그냥 그대로 합의해 버리면 되고, 피해자의 요구금액이 많으면 피해자와 합의의 질충하는데 시간을 들여가면서 피해자를 관리할 필요 없이 다른 방법(채무부존재 확인의 소송을 제기하는 등)으로 사고를 종결하는 방법을 찾으면 업무를 처리하는데 상당히 편리하기 때문이다.

2. 보험회사에서 합의 금액을 제시하게 한다.

보험회사는 피해자의 진단명, 치료기간, 직업(소득), 사고 내용 등을 전반적으로 파악하고 있기 때문에 언제든지 피해자에게 합의절차 가능한 금액을 제시해 줄 수 있는 능력이 있다.

보험회사에서 먼저 합의 절차 가능한 금액을 피해자에게 먼저 얘기하지 않는 것은 피해자의 과도한 보상 요구를 미리 막고 싶어서 일 것이다. 협상에서 100만원을 주겠다고 먼저 얘기하면 상대방은 150만원 달라고 할 것을 예상하기 때문이다.

피해자로서는 합의금 산출방법을 모르기 때문에 보험회사에 합의 가능한 금액의 산정을 요구할 수 있으며, 보험회사 또는 보험금 산정의 전문집단이고 강자의 입장에서 피해자와의 합의 절차 가능한 금액을 먼저 제시해 줄 수 있어야 할 것이다.

보험회사에서 제시한 합의금액을 피해자는 주변의 전문가들(변호사, 손해사정인 등)에게 자문을 하

여 상담을 해 본 뒤 합의 여부를 결정하는 것이 피해자 입장에서 가장 좋은 최선의 방법이다.

피해자로서는 다른 선입견 없이 다른 전문가들과 상담하는 것이 구체적이고 효과적인 자문을 얻을 수 있을 것이기 때문이다.

그리고 될 수 있으면 보험회사에서 제시하는 합의금액의 근거 및 명세를 요구하여 메모나 합의금 산출 명세표와 같은 서류 등의 형식으로 받아두는 것이 좋다.

이렇게 하면 더욱 구체적이고 상세한 합의금 산출을 알아 볼 수 있게 되어 효율적이고 과학적인 합의 절충을 할 수 있게 되므로 피해자로서는 조금도 손해보지 아니하고 보험회사와 합의를 할 수 있을 것이다.

3. 보험회사 자문병원에는 가지 않는다.

보험회사 자문병원은 보험회사에서 자문료 명목으로 돈을 받기 때문에 아무래도 보험회사 입장에서 피해자를 감정하게 되므로 피해자에게 결코 유리할 수 없다고 생각하는 것이 당연할 것이다.

반대로 피해자에게 유리한 판정을 자주 하게 되는 병원에 보험회사에서 일부러 돈을 지급해 가며 자문을 구할 이유가 전혀 없는 것과 같다.

중요한 것은 환자를 치료하였던 치료병원 주치의사의 의견이 보험회사에서는 무시되고 있다는 사실이다. 피해자 입장에서는 치료받고 있는 병원의 주치의사 만큼 피해자의 상태를 잘 알고 있는 사람이 없으며, 피해자 입장에서 공정한 신체의 장애 판정을 해 줄 수 있을 것으로 기대 할 수 있기 때문에 치료병원 주치의사의 소견서 내지는 장애진단서 등을 근거로 보험회사에 보험금을 청구하는 방법을 활용하는 것이 효과적일 것이다.

4. 합의를 결정할 수 있는 권한은 피해자 본인에게 있다는 점을 잊지 마라.

보험회사에 끌려 다니면서 합의금을 어떻게 해 주

겠지하고 의존하지 말고 당당하게 합의 가능한 금액을 보험회사에 요구하여, 보험회사에서 합의금액을 제시하게 하고, 그 금액이 타당하면 합의하여 사고를 종결하면 되는 것이고, 보험회사에서 제시한 금액이 타당하지 않은 것 같으면 치료를 계속하든지, 도움을 줄 수 있는 변호사의 도움을 받든지 하는 다른 방법을 강구해 볼 필요가 있다.

어쨌든 소송을 하여 판결을 받는 것이 아닌 이상, 교통사고 피해자가 합의를 할 것인지, 합의를 하지 않을 것인지를 결정권한은 피해자 본인에게 있다는 것을 확실히 인식하여야 할 것이며, 그러한 결정권한을 보험회사와의 합의 절충 과정에서 유리하게 활용해야 할 책임도 피해자 본인에게 있다는 사실을 잊지 말아야 할 것이다.

5. 보험회사에 당당하게 대하라.

피해자로서 자기 주장이 강하면 강할수록 보험회사에서는 피해자를 만만하게 볼 수 없게 되고, 따라서 보험회사는 그 피해자에게 더욱 신경을 쓰지 않을 수 없을 것이며, 합의금액의 산정에서도 지급해 줄 수 있는 금액을 빼먹는 일도 거의 없을 것이기 때문이다.(피해자가 만만치 않으면 보험회사 입장에서도 선불리 다루기가 힘들다) 또한 피해자로서는 병원치료를 받으면서도 보험회사 담당자의 눈치를 보지 아니하고 조금이라도 편하게 치료 받을 수 있으며 나중에 합의 금액을 산정함에 있어서도 절대로 손해보지 않고 피해자가 찾을 수 있는 권리도 모두 찾을 수 있다.

보험회사에 끌려다니며 약한 모습을 보이게 되면 보험회사로서는 될 수 있는 한 보험금을 적게 주려고 하는 집단의 속성상 어떻게 해서든지 적게 주고 합의하려고 시도할 것이기 때문에 피해자로서는 만족스럽게 치료도 받지 못하고, 합의금액도 적게 받는 등 이중의 피해를 볼 수도 있기 때문이다. 