

언더라이팅 기능 강화를 위한 신기법 도입방안

교보생명 언더라이팅팀

박 상 준

A Plan for Introduction of New Performance-Enhancing Underwriting Technique

Sang Jun Park

Underwriting Department of Kyobo Life Insurance Co., Ltd. Seoul, Korea

요 약 문

그 동안 지속적인 경제성장을 바탕으로 한국의 생명보험산업은 양적으로 성장하였다. 그러나 내면을 살펴보면 외형을 떠받칠 만큼 내실있게 성장했는지에 대해서는 많은 의구심을 갖게 한다. 현실적으로 경제성장을 바탕으로 한 외형성장은 한계를 맞을 수 밖에 없으며, 이제는 질적인 내실을 기하기 위해 그 동안 소홀히 했던 보험산업의 전반의 체질개선이 필요하다. IMF이후 경영이 부실한 보험사들이 퇴출되면서 전면적인 개편이 이루어졌고, 또한 보험사 내부에서도 전반적인 개혁의 필요성을 인식하여 여러 방면으로 방안을 구체화하고 있다.

본 논문은 이러한 상황에서 생명보험산업의 기존 문제점 개선방안의 일환으로, 보험산업의 가장 핵심분야라 할 수 있는 언더라이팅 분야의 국내현황을 살펴 보면서 보험선진국의 제도 및 운영현황과 비교 분석하여 부문별 문제점을 도출하고, 그에 따른 개선방안을 제안하게 되었으며, 본 논문에서 제시된 개선방안을 요약해 보면 다음과 같다.

첫째, 언더라이팅을 신속·정확하게 수행하고 도덕적 위험을 배제하기 위하여 개선된 정보교환시스템 제도를 구축해야 하며, 사정자료의 수집업무를 전문기관에게 아웃소싱함으로써 비용절감을 기하여야 한다. 이와 아울러 모집인의 전문성을 제고시켜 보험계약 청약서와 모집인 보고서가 정확하게 작성되도록 하고 언더라이팅 실적과 연계한 인센티브제도에 의하여 모집수당이 지급되도록 하여 언더라이팅이 효과적으로 수행되도록해야 할 것이다.

둘째, 언더라이팅기법의 선진화를 기함으로써 위험에 상응하는 보험료를 부가하여 위험에 노출되어 있는 가망고객의 보험가입율을 높이고, 보험사고 발생시 실질적인 보험혜택을 누리도록 하여야 한다. 이를 위한 실천방안으로 의적·직업적·재정적 언더라이팅 선진기법을 도입하여 각 부문의 역량을 강화해야 할 것이다. 특히 제도적으로 개인신용정보의 언더라이팅 활용이 제한되어 있는 현실에서 이를 법제도 내로 흡수하면서 개인의 사생활 유지라는 목적을 동시에 달성되도록 하는 재정적 언더라이팅 기법의 강화가 특히 중요하리라 생각된다. 아울러 언더라이팅 업무를 효과적·효율적 수행을 통해 일관성 있는 의사결정이 이루어질 수 있도록 지원하는 언더라이팅 시스템구축을 통해 정형화된 인수과정은 결정시스템화하고, 복잡한 위험의 경우 자문 시스템으로 운영하여 간단한 언더라이팅

업무는 구축된 시스템을 통해 즉각 해결함으로써 시간을 절약할 수 있고, 언더라이팅 인력은 보다 전문적인 부문에 집중하도록 해야 할 것이다.

마지막으로, 비표준위험시장의 활성화를 위해서는 현재의 제약조건인 생명보험 상품개발을 세트형에서 조립형으로 전환하고, 재보험으로 위험을 분산하여 비표준위험의 인수를 증대하여야 할 것이다. 이와 더불어 언더라이팅 과정에서 얻어진 피보험자의 사정자료를 활용하여 고객에게 필요한 의료정보 등을 제공함으로써, 피보험자와 유대관계를 돈독히 하여 기존계약이 계속 유지되도록 하며, 추가계약이 이루어지도록 해야 할 것이다.

이상과 같은 비표준위험의 언더라이팅 개선방안이 보다 효과적으로 수행되고 발전하기 위해서는 통계축적 및 관리, 전문 언더라이터 양성, 전산을 이용한 언더라이팅 확대 등이 이루어져야 하므로 향후 이에 대한 집중적인 연구가 있어야 할 것이다.

I. 서 론

한국의 생명보험 산업은 지속적인 경제성장 과 국민소득의 향상에 힘입어 성장을 거듭하여 FY '98년도 수입보험료 기준으로 세계 6위의 수준까지 발전하여 양적으로는 선진국 수준까지 도달하게 되었다. 이러한 성장의 원동력은 취약한 사회보험제도, 서민층을 위한 저축제도의 미비, 연고모집 위주의 대량도입, 업계 순위 경쟁을 위한 점포증설 및 보험모집인 스카우트 경쟁등 마케팅 부분을 강화한 결과 양적으로 고속성장을 하게 되었다. IMF 구제금융 관리체제 이후 금융권간의 업무영역 완화 및 보험선진국의 국내 생명보험업 진출 등에 따른 치열한 경쟁체제에서 우위를 정하기 위하여는 소비자의 니즈에 맞는 생명보험 상품을 개발·제공하여 고객서비스를 다양화해야 할 것이다.

또한 보험가격 자유화 시행 및 보험시장 개방확대에 따라 고객들은 보다 저렴한 가격으로 상품을 구입하기 위하여 회사별 상품을 비교 분석하여 선택하게 될 것이며, 이로 인해 가격경쟁은 보다 치열해질 것이다. 따라서 보험사들은 지금과 같은 획일적인 가격산정에서 탈피하여 위험별·계층별로 공평하고 적당한 가격산정을 제공함으로써 고객만족에 최선을 다하여야 할 것이다. 아울러 고객에게 적합한 상품설계와 보험사고 발생시 신속하고 적절한 보상처리 등 가격 외적인 서비스도 강화해야 할 것이다.

지금까지 제한된 경쟁상황하에서 성장해 온

국내 생명보험 회사들은 앞으로의 심화된 경쟁체제하에서 살아남기 위해 업무의 효율성과 생산성을 제고시키며, 회사의 형편에 알맞은 적절한 가격경쟁과 영업의 특화 등을 추구하여 경쟁시대에 맞는 새로운 생존전략을 수립해야 할 것이다.

본 논문은 향후 가격경쟁 심화로 인한 재무건전성 악화 및 가구가입을 증가에 따른 표준위험시장의 수요감소에 직면하게 될 생명보험 회사들이 비표준위험의 위험도에 따른 적정보험료 부과로 안정적인 사차익 확보를 기할 수 있을 뿐만 아니라 비표준위험의 인수가 증대되어 생명보험 시장영역의 확대를 도모할 수 있으며, 아울러 의적·직업적 위험에 노출되어 있는 보험가입 가망고객들이 보험혜택을 제공받을 수 있도록 하기 위하여 현재 개발이 미진한 국내 언더라이팅 현황과 문제점을 살펴보고, 이를 선진국의 상황과 비교 분석하여 언더라이팅 개선방안을 찾는데 목적이 있다.

II. 국내 언더라이팅 현황과 문제점

1. 언더라이팅 사정자료수집 현황 및 문제점

1) 모집인에 의한 사정자료 수집

모집인에 의해서 수집된 사정자료는 가장 중요한 것으로서 보험체로 적당하지 않을 경우 근원적으로

배제시킬 수 있어 언더라이팅 소기의 목적 달성을 용이하게 한다. 특히 우리나라에서 판매되고 있는 생명보험계약의 주류는 무진단계약으로서 언더라이팅에 가장 효과적인 자료로는 모집인의 충분한 안내에 따라 작성된 청약서와 모집인 보고서이다.

언더라이팅에서 가장 중요한 자료인 모집인에 의한 사정자료가 여러가지 상황에 기인하여 부실하게 됨에 따라 당초 기대했던 만큼의 정확하지 않은 것이 현실적인 문제점으로 부각되고 있다.

2) 진사의에 의한 사정자료 수집

보험진단의에 의한 언더라이팅은 보험자가 다수의 보험계약자 집단의 위험을 관리하는 책임을 다하고 보험의 사회적 공공성을 확보함과 더불어 선의의 보험계약자의 이익을 보호함으로써 생명보험 원리의 합리성, 타당성과 보험료 계산기초의 과학성 등을 제고시키기 위해 불량계약의 혼입을 막는 중요한 장치라고 할 수 있다. 보험진사의는 보험자를 위하여 보험계약 체결 전에 인수할 피보험체의 건강상태를 의학적으로 조사하여 위험추정자료를 수집하고, 그 결과의 판단을 보험자에게 제공하는 것을 주업무로 하는 보험자의 보조자일 뿐이며, 계약체결권은 없으며 다만 고지수령권이 인정되고 있다. 현행 진사의에 의한 위험추정자료 수집상의 문제점으로는 촉탁의의 진단효율이 사의의 진단효율보다 낮는데, 이는 보험의학에 대한 인식이 미흡하고 과실에 대한 책임장치가 전혀 없으며 진단비용이 낮기 때문에 발생하는 것으로 분석되고 있다.

3) 조사요원에 의한 사정자료 수집

조사요원에 의한 사정자료 수집방법에는 생존조사와 사망조사 등 2가지 방법이 있으며, 청약서상에 명시한 고지사항과 모집인 보고서 그리고 진사의에 의한 진사보고서에 의해서 수집된 사정자료의 이상유무와 추가적인 위험정보를 얻기 위하여 직접조사 또는 간접조사를 시행한다. 이와 같은 조사는 사무적 선택의 한계성을 극복할 수 있고 보험계약 청약과정에서 모집인은 피보험자에 대한 위험정보 획득보다는 계약성립에 더욱 관심을 갖고 있기 때

문에 본연의 의무를 게을리 하여 자칫 중요한 위험 정보가 불고지되었거나 부실고지된 불량계약이 혼입될 소지가 있으므로 제3자의 입장에서 객관적인 위험평가를 위해서 이루어지는 일련의 활동이다.

일부사를 제외하고는 언더라이팅의 필요성에 대한 무지와 관심부족으로 언더라이팅에 필요한 전문 지식과 경험이 적은 사원들로 조사요원이 구성되어 있으며, 체계적인 교육과정 미비와 잦은 인사전보로 조사요원의 전문성 제고가 이루어지지 않고 있어 조사에 의한 정보수집의 실효성에 대하여 의문시되고 있다.

4) 계약정보교환 제도의 현황 및 문제점

국민소득 향상과 보험에 대한 사회인식이 높아지고 있으며 저축성 보험상품 수요감소에 따른 생보사의 보장성 보험상품의 보급이 증대됨에 따라 생명보험 가입보험금액이 고액화되고 있는 추세에 있다.

이러한 고액화 추세와 병행하여 고액의 보험금 및 상해 급부금 사취 등을 목적으로 한 역선택위험이 더불어 증대되고 있다.

이러한 상황에서 보험경영의 안전성 도모와 더불어 다수의 선의의 계약자 보호 및 생명보험 범죄방지 등을 통한 생명보험사업의 공공적 사명을 원활하게 수행할 수 있도록 하기 위하여 생명보험업계는 제도적 장치를 마련하게 되었다.

국내 생명보험 업계에서 운영되었거나 운영되고 있는 제도적 장치를 살펴보면 고액보험 중복가입 정보교환, 상해보험 중복가입 정보교환, 의적사절체 정보교환, 사고보험금 지급 정보교환, 입원급부금 특약정보교환 등이 있다. IMF이후 생계형, 한탕주의 보험범죄가 증가하여 대책마련이 시급하였다. 이에 생명보험협회에서는 기존의 고액보장성보험 정보교환시스템을 활용하여 상해보험 고액·중복가입정보를 교환하기로 하고 1998년 1월부터 시행하였다.

이러한 고액보험 및 상해보험 중복가입 정보교환 제도는 어느 정도 역선택을 방지할 수 있으나 정보자료의 생산이 월2회 이루어짐에 따라 조기보험사고 발생 등 완벽한 역선택 방지를 기대하기가 곤란하다.

표 1. 사고보험금 지급정보 교환

구 분	내 용
정보교환 대상계약	교통사고(사망, 장애, 입원급부금), 척추관련(요추, 경추염좌) 입원급부금 청구 및 지급계약
회사입력자료	회사코드, 주민번호, 성명, 계약연월일, 보험종류, 보험사고일, 보험사고 종류, 청구일, 청구금액, 지급구분, 지급일, 지급금액
협회제공자료	회사코드, 주민번호, 성명, 계약연월일, 보험종류, 보험사고일, 보험사고 종류, 청구일, 청구금액, 지급구분, 지급일, 지급금액
D/B 유지기간	시스템 운영일로부터 2년

자료 : 생명보험협회

표 2. 입원급부금 정보교환

회사입력자료	1일 입원급부금이 2만원을 초과하는 계약
협회제공자료	3개사 이상인 계약

자료 : 생명보험협회

1999년 1월부터 고액보장성보험 및 고액상해보험 정보교환 이외에도 사고보험금 및 입원급부금 정보 교환을 추진하게 되었다. 이는 보험사고를 고의로 내는 사례가 다양화되고 있어 사전에 도덕적 위험(해이) 유입심사를 더욱 철저히 하기 위해 시작되었으나 정보자료의 생산이 즉시 이루어지지 않음에 따라 조기보험사고 발생 등의 역선택을 효과적으로 방지하기 어려운 시스템이다.

2. 언더라이팅 위험요소

1) 의적 언더라이팅(Medical underwriting)

국내 의학적 위험의 언더라이팅, 즉 표준미달체 보험의 언더라이팅은 1998년 수입보험료기준 세계 6위의 생명보험 규모에 어울리지 않게 발전하지 못하고 답보하고 있는 상태이다.

국내 생명보험회사의 표준미달체 계약의 조건부 인수방법을 살펴보면 주로 보험금 삭감법을 이용하고 있으며 일부사에서는 특별보험료 영수법도 일부

사용하고 있다. 그 밖의 방법으로는 한계 표준체계약을 보험금 삭감법이나 특별 보험료법을 이용하지 않고 위험의 일부를 재보사에게 전가하면서 표준체와 동일한 요율로 보험계약을 인수하고 있다.

이상에서 나타나고 있는 문제점을 살펴보면 보험을 필요로 하는 대부분의 표준체 이하의 고객들은 보험가입이 곤란하여 필요시 보험혜택을 누릴 수 없으며, 보험가입이 이루어지더라도 보험금액이 삭감됨으로서 충분한 보험혜택을 받을 수 없게 된다.

2) 직업적 언더라이팅(Occupational underwriting)

현재 국내에서 환경적 위험의 언더라이팅 요소로는 주로 직업을 대상으로 하고 있으며, 직업의 위험정도에 따라 비위험직종과 위험직종으로 크게 분류하고 있으며 위험직종은 다시 4등급으로 분류하고 있다.

우리 나라 생명보험업계는 위험직종 계약 인수조건으로 판매한도를 위험등급별로 제한하는 방법을 전통적으로 사용하고 있으나 그 동안 국내 생명보

험회사들은 위험등급별 판매한도를 지속적으로 인상함에 따라 업계의 수입보험료를 증대시킴으로써 외형성장에 크게 기여하였다. 그러나 위험직종 계약이 수입보험료 증대에는 기여하였지만 그에 비례하여 사차익 증대에는 기여하지 못하게 되어 내실 위주의 경영에는 역행하는 결과를 가져오게 되었다. 또한 비위험직종 계약자들과 동일한 요율에 의하여 보험료를 부담하게 됨으로써 위험직종 계약자들은 상대적으로 이득을 보게 되었으며 비위험직종 계약자들은 불이익을 받게 되어 공평성의 원칙이 이루어지지 못하고 있는 것이 현실적인 문제점으로 대두되고 있다.

3) 재무적 언더라이팅(Financial underwriting)

재무적 위험의 언더라이팅(financial underwriting)이란 보험가입금액이나 납입보험료, 기타 가입동기에 대한 계약자 혹은 피보험자의 소득과 경제적 수

요 또는 피보험이익관계 등을 고려하여 보험계약의 적정성을 판단하는 일련의 과정을 말한다.

보험사고의 고의성 판단 요소인 재무적 위험은 보험사고의 우연성 판단요소인 의학적 위험 및 환경적 위험과는 달리 위험 평가의 객관성을 확보하기가 상대적으로 어렵기 때문에 매우 신중을 기해야 한다.

고액 중복보험 가입자의 최근 추세를 관찰해 보면 <표 3> 고액보험계약 현황과 같이 증가추세에 있으며, 이에 따라서 고액 보험금을 수취할 목적으로 보험범죄를 일으킨 사례가 최근에 여러 건 발생되었으며, 일부 계약은 보험범죄로 판명되지 않았으나 현재 소송에 계류중에 있는 고액보험사고가 발생되었다(표 4, 표 5 참조).

현재 국내 생명보험회사들은 재무적 위험에 대한 언더라이팅의 일환으로 고액계약 면접 보고서를 활용하고 있으며, 고액계약 면접보고서는 계약자와

표 3. 고액보험계약 현황 (단위 : 백만원)

재보험금	년도	1998. 3월말일 현재		1999. 3월말일 현재	
		피보험자 수	계약금액	피보험자 수	계약금액
1억 ~ 2억		213,770	29,675,057	448,757	64,143,867
2억 ~ 3억		92,513	23,325,837	262,257	63,281,372
3억 ~ 4억		45,309	14,776,795	145,006	47,737,459
4억 ~ 5억		9,588	3,962,900	22,950	9,544,298
5억 초과		5,118	2,946,159	13,505	7,761,350

자료 : 대한재보험(주) 생명보험부

표 4. 보험범죄사례

구 분	사건(A)	사건(B)
보험가입금액	16억 4,300만원	5억 4천만원
사고내용	지인을 통한 발목절단	열차에 의한 발목절단(강도위장)
보험가입배경	낙찰계로 인한 고액의 부채발생	보험금 수취목적

자료 : 김원호, 「생명보험계약 및 보험업무 변천」, 생협, '99. 4, pp.41~42

표 5. 소송에 계류중인 사건

구 분	사 건(C)	사 건(D)
피보험자 인적사항	1951년생 남자	1968년생 남자
보험가입금액	1,700백만원	5,100백만원
가입사수 및 가입조건	16개사 29건	21개사 52건
사고내용	교통사고 장해 1급	교통사고 사망
사고일시	1995. 12. 10	1997. 6
월납입 보험료	270만원	500만원
직업 / 소득	사채업 / 764만원('94)	회사원 / 29,000만원('96)
기 타	부채 많음	당뇨 및 간질환 기왕력

자료 : 대한재보험(주) 생명보험부

주피보험자에 대한 인적사항, 직업, 보험료 납입능력, 기타 사항 등으로 구성되어 있다.

동보고서는 계약자 및 피보험자의 재무상태를 파악할 수 있는 기초자료에 불과하여 소득을 증빙할 수 없으므로 단지 언더라이팅의 참고 자료로서만 활용되고 있다. 따라서 동보고서에 의한 재무적 위험의 언더라이팅은 객관성이 떨어지는 문제점을 내포하고 있다.

재무적 위험의 언더라이팅을 위하여 국내 생명보험업계는 고액보험가입자 명단 교환제도를 1997년 10월부터 도입 운용하고 있으며 이와 더불어 1999년 1월부터 임원급부금 특약정보 교환제도를 실시하고 있다.

이러한 도덕적 위험방지 제도는 의도적으로 여러 회사에 집중 중복가입할 경우 대처할 수 없는 상황이 나타날 수 있는 문제점을 가지고 있다.

III. 선진국 언더라이팅 현황

1. 선진국 언더라이팅 개요

보험선진국들은 여러 분야의 보험기술 중 생명보험 산업의 근간이면서도 가장 중요한 언더라이팅의

발달로 보험수요의 저변확대와 안정적인 수익확보 및 역선택 위험배제 등의 긍정적인 효과를 보고 있다. 즉 생명보험시장의 균형적 성장을 위해 비표준 위험에 대한 언더라이팅기법을 발전시킴으로써 그동안 위험이 높아 인수를 꺼리던 비표준위험의 보험계약을 정확한 위험추정을 통해 적정수준의 보험료를 부과하여 인수를 확대함으로써 보험시장을 넓히게 되었고, 아울러 그에 따른 적정수준의 이익도 추구하게 되었다.

우리나라의 생명보험 산업은 양적인 측면에서 선진국 못지 않게 높은 성장을 이룩하였으나 질적인 면에서 여러 가지 부족한 부분이 있어 보험선진국의 발전된 보험기술 및 기법 등을 분석·검토하여 도입함으로써 균형적인 성장을 추구하여야 할 것이다. 현재 한국의 생명보험시장은 구조조정과 더불어 보험선진국의 생명보험회사들이 국내 생명보험 시장 진출을 확대하고 있어 향후 치열한 경쟁시장이로의 전환이 예상되고 있다. 국내 생명보험 회사들이 외국의 선진 생명보험 회사들과의 경쟁에서 뒤떨어지지 않기 위해서는 보험기술 및 기법 등을 하루 빨리 선진화시켜 경쟁력을 확보하여야 한다.

본 장에서는 국내 생명보험 회사들의 언더라이팅을 선진화하기 위하여 보험선진국의 언더라이팅 사정자료 수집제도 및 운용현황과 언더라이팅기법 등

을 살펴보고자 한다.

2 언더라이팅 사정자료 수집제도 및 운용현황

1) 일본의 언더라이팅 사정자료 수집제도 및 운용현황

(1) 의적진단 시스템

① 면접사 제도 및 현황

생명보험 면접사는 청약 피보험자를 방문, 면접하여 고지기재사항을 확인하고 청약자의 안색, 자세, 정신상태, 신체상의 특징 등 외견을 관찰, 조사하며 의료법에 따라 혈압, 맥박, 뇨검사 등은 실시하지 않는다. 면접사 양성방법을 살펴보면 생명보험 일반, 위험선택, 의학적 지식 및 건강조사의 실무에 대하여 교육과 훈련을 시킨 다음 생명보험협회에서 실시하는 시험을 치게 하여 공인된 생명보험 면접사로 이용하고 있다.

② 대용진단제도 및 운용현황

일본생명보험(주)의 대용진단의 진단점유율은 약 23%로서 그 활용도가 매우 높은 편인데 그 이유는 진단비용이 저렴하고 대용진단의 사망자수가 다른 진단방법보다 양호한 결과가 나타나고 있기 때문이다.

따라서 관공서 또는 기업체로부터 정기건강진단표를 전달받을 때 증명서 작성협력 비용으로 일종의 수수료를 지급하고 있다.

(2) 정보교환 및 조사 시스템

① 계약내용 등록제도 및 활용현황

생명보험협회는 입원급부금 사취를 방지하기 위하여 미국의 MIB를 모방하여 1980년 10월부터 정보교환제도를 도입하였다. 그러나 1983년 동 제도에 대한 사생활 침해 문제가 대두됨에 따라 명칭을 계약내용 등록제도로 변경하고, 사전에 고객에게 제도의 도입목적, 비밀유지, 참고자료 활용, 자료의 열람 및 정정 등을 설명하고, 고객으로부터 정보교환에 대한 사전 동의를 얻도록 하고 있다. 이러한 내용은 청약서를 접수하였을 때 고객에게 교부하게 되어 있는 계약안내서에 상세하게 기재되어 있다.

② 생명보험 경찰연락협의회 운영현황

일본의 경우 생명보험범죄방지를 위하여 경찰과 연계된 생보경찰연락협의회라는 기구가 있다. 이는 1980년 보험금을 노린 살인이나 고의·위장사고를 가장한 급부금 사취 등 생명보험범죄의 빈번한 증가추세를 우려한 검찰청측이 보험범죄방지책을 협의하기 위하여 생명보험협회에 제의하여 설치 운영되고 있다. 이 협의회는 검찰청과 생보협회 관계직원으로 구성되며, 간담회 형식으로 필요한 경우 모임을 갖는다. 주요기능은 생명보험 범죄 방지대책 협의, 허용범위의 정보제공 및 생명보험범죄 공동조사 등이다.

③ 일본 생명보험 리서치센터 운영 현황

일본의 경우 계약조사는 보통 외부조사 전문기관 또는 생명보험회사소속 조사담당요원이 실시하는데 일본 생보 리서치센터가 대표적인 조사전문 기관이다. 이 회사는 업계공동조사기관으로 계약 성립 전의 피보험자의 건강, 직업 및 기타의 정보를 수집 확인하며, 계약성립 후의 피보험자의 기왕증, 합병증과 현증 등에 대한 불고지 유무 확인 및 관련자료 수집활동을 한다. 또한 보험금 청구가 있을 때에 사실확인 활동도 한다.

(3) 언더라이팅 시스템

① 기초사정제도(Lay-underwriting system)

일본의 경우 우리 나라와 같이 유진단 계약은 인수여부 판정을 진단의가 담당하고 있으며, 무진단 계약은 언더라이터(underwriter)가 담당하고 있다.

② 의적 언더라이팅 기준집의 특징과 위험선택 기준

일본 생명보험업계의 위험선택 기준을 살펴보면 위험한 직종에 종사하는 사람들에게는 재해특약의 제한 및 배제를 하고 있으며, 직업적 선수에게는 주계약을 제한하고, 건강위험이 높은 직업 종사자들을 구분토록 하는 기준이 수립되어 있다. 또한 도덕적 위험이 높은 피보험체에 대하여 보험가입금액의 제한 이외에도 약관상 조사 협력의무를 부과하고 조사협력 거부자에 대해서는 보험금 청구를

거절하도록 되어 있다.

2) 미국의 언더라이팅 사정자료수집제도 및 운용현황

(1) 현장 언더라이팅 시스템(Field underwriting system)

① 청약서에 의한 사정자료 수집현황

보험모집인(agents)은 고객과 직접 만나는 사람들이기 때문에 언더라이팅 과정의 중요한 부분이다. 이들은 언더라이팅 부서가 모르는 고객에 관한 정보에 아주 빈번히 접근하고 있다. 따라서 보험회사는 가망고객에게 청약을 받을 때 명심해야 할 언더라이팅의 원칙과 기준을 철저히 교육한다. 보험모집인은 청약서상의 모든 질문사항 및 건강문제에 관한 기입사항을 완전하고 정확하게 답하도록 유도하여야 한다.

또한 청약서에는 개인적 환경조사에 관한 동의의 표시로 청약자의 서명난을 두고 있는데 이것은 언더라이터에게 기록된 사항이 정확하게 기재되어 있음을 입증하는 것이며, 한편으로는 언더라이팅 과정에서 의사가 습득한 지식과 정보를 타인에게 제공하는 것을 금하고 있는 법률조항에 위배되지 않도록 안정장치로서의 역할을 의미하는 것으로 동조항에 의해 청약자의 주치의에게 보험자가 자문을 구하는 것을 용인하고 있다.

② 모집인 보고서에 의한 사정자료 수집현황

보험모집인의 보고서는 보험모집인이 보험계약자를 얼마나 오랫동안 그리고 얼마나 자세히 알고 있는지를 기록한 자료로서 구체적 내용을 보면 보험모집인이 보험가입자의 건강과 성격 및 습관 등에 관해 나쁜 정보를 가지고 있는지의 여부, 보험가입자가 현재 생명보험을 위하여 지불하고 있는 금액, 보험가입자의 자산과 연간소득에 대한 추정금액 등을 그 내용으로 하고 있다.

이외에도 보험가입경위에 관한 사항으로 보험모집인이 보험가입자를 알게된 기간과 보험가입경위로서 보험가입자가 스스로 청약하였는지 혹은 보험모집인의 권유에 의해 가입하게 되었는지의 여부에 관한 내용이 있는데 이는 보험가입자들 중에 역선택 의도여부를 판단키 위해 행하는 것이다.

특히 무진단보험은 모든 경우에 있어 1차 계약선택자인 보험모집인의 정확하고 완벽한 정보와 관찰에 의해 위험인수여부가 결정됨에 따라 보험모집인을 위하여 청약서 기재요령(agent's application guide), 의학용어 해설 및 간이건강진단기법(medical glossary) 등을 제작하여 실무교육시에 활용하고 있다.

(2) 의적진단시스템

① 진단의에 의한 사정자료 수집 현황

건강진단은 국내의 경우처럼 피보험자의 연령별 및 보험금액에 근거하여 실시되는데 진단의에는 건강조사원(para-medical), 사의(appointed physician), 가족의(family physician) 등으로 우리의 경우보다 다양하다.

② 간이진단 및 대용진단제도 활용현황

간이진단제도는 일정한 보험금액 이상의 계약건을 진사의에 의한 의적진단 대신에 주변의 건강관련 기관인 보건소, 공공의료기관 등에서 임상검사 기사 또는 간호사 등에게 간이진단서 작성을 의뢰하는 제도로써 이렇게 작성된 간이 진단서를 언더라이팅에 활용하고 있다. 대용진단제도는 보험자측에서 지정한 병원이나 공공의료기관이 아니더라도 보험가입자가 개인적으로 치료를 받던 의사로부터 작성된 기록이나 직장에서 받은 건강진단서 등을 진단의에 의해서 작성되는 진단보고서 대용으로 사용하는 제도로써 진단비용이 대폭 절감되는 효과가 있고 그 동안의 경험에 의한 진단결과 또한 높은 신뢰도를 갖게 되어 많은 생명보험회사에서 언더라이팅시에 활용하고 있다.

(3) 정보교환 및 조사 시스템

① 의적 정보교환 제도 및 운영현황

의적 정보교환 제도는 보험자가 피보험자의 위험평가에 유용하게 사용할 수 있도록 의적 정보 및 비의적 정보를 신속하게 제공하고 있어 성공적으로 정착된 제도이다. MIB의 운영현황을 살펴보면 회원사가 계약자의 동의를 받고 청약보험계약의 언더라이팅에서 얻어지는 피보험자에 대한 210종류의

의적정보와 무모한 운전경력, 위험한 스포츠 등 5 종류의 비의적정보를 코드화하여 MIB에 보고하되 보험신청금액과 관련된 사항, 인수여부결정사항, 보험금지급결정사항 등에 대한 정보는 MIB에 제공하지 않는다. MIB는 보고된 정보를 등록 편집하여 각 회원사에 정보제공을 한다. 언더라이터는 MIB 정보를 이용해 보험신청인에게 불리한 언더라이팅 결정을 하는 것을 엄격하게 금지하고 있기 때문에 MIB정보를 보험사 자체조사를 통해 그 정보의 사실여부를 확보하여 그 결과를 이용하여야 한다.

어느 회원사도 해당 보험 신청인의 서명동의를 받기 전에는 MIB에 정보문의를 할 수 없도록 규정하고 있으며 고객에게 MIB에 관한 설명서를 문서로 제공토록 하고 있다. 또한 회원사가 MIB 정보를 언더라이팅 결정에 사용한 후에는 MIB 규정에 의해 반드시 해당 보험신청인에게 사후통지를 하도록 되어 있다. MIB는 모든 정보를 보고일로부터 7년간 보존하고 있으며 동 제도가 효율성과 신속성을 유지하기 위해서 항상 시스템 개발에 노력하고 있다.

② 생존조사제도 및 운영현황

미국의 대부분의 생명보험회사는 우리나라와는 달리 생존조사에 비중을 두고 생명보험의 청약자들에 관한 생존조사보고서를 작성키 위해 상업적인 신용조사기관 혹은 사외 조사용역회사 등을 이용하고 있으며 이러한 기관들로부터 정확한 사정자료를 입수하는 것은 언더라이팅에서 매우 유용하고 사후보험금 지급시의 분쟁을 예방하는 역할도 하고 있다.

③ 협회등록부 제도 및 운영현황

미국 내에서 각 보험자들에게 언더라이팅에 관한 정보공급원으로서 생명보험협회등록부 제도가 있다. 이 제도는 미국의 의적정보교환소(MIB)의 기능과 비슷한 것으로 생명보험협회에 보고하게 되며 생명보험협회는 각 회원보험자들로부터 받은 자료들을 취합보관하고 있으며 이러한 정보가 필요한 보험자에게 불량피보험체에 대한 각종 정보를 공급한다. 협회의 기록부에 등록된 자료들을 활용하여 각 보험자들은 특정보험가입자에 대한 신체적 위험

요소에 대해 자세히 파악할 수 있다.

3. 위험요소별 언더라이팅 현황과 실례

1) 의적 언더라이팅(Medical underwriting)

(1) 의적 표준미달체 위험의 언더라이팅 현황

선진 생명보험회사 및 재보험회사들은 그 동안 축적된 자료를 토대로 사별 의적 계약선택 기준표(medical underwriting manual)를 작성하여 업무에 활용하고 있다. 동 기준표는 선택기준이 연령별로 세분화되어 있어 언더라이터가 사용하기에 편리하도록 내용이 구성되어 있으며, 동 기준표의 신뢰도를 높이기 위해서 지속적으로 통계 관리를 하여 변동요인을 필요시 반영하고 있다.

의적 표준미달체의 인수 방법으로는 할증보험료 방법, 보험금 삭감법, 연증법 등을 사용하고 있으며 의적 언더라이팅 초기 단계에서는 보험금 삭감법, 연증법 등이 주로 이용되었으나 그 이후에는 보험사고 발생시 보험수익자의 실질적 보상이 이루어지도록 하기 위하여 주로 할증보험료 방법이 이용되고 있다. 최근에는 보험가입자의 위험측정 및 평가를 컴퓨터를 이용함으로써 신속·정확하게 의적 언더라이팅 업무를 수행하는 경향이 높아지고 있다.

(2) 의적 언더라이팅의 실례

<Case I >

45세 남성 피보험자의 고지 및 의적검사를 통해서 나타난 결과는 신장 172cm, 체중 73kg, 1차 혈압 136/91, 2차 혈압 133/92, 심전도 검사 및 X-ray 검사는 정상으로 나타났으며 현재 혈압약을 복용중인 것으로 나타났다. 이러한 사항들을 독일의 뮌크리(Munich Re)사의 언더라이팅 매뉴얼을 이용하여 위험도를 살펴보고자 한다.

혈압은 <표 6>에서 보는 바와 같이 정상이나 혈압약을 복용하고 있으므로 <표 7>과 같이 0~50%를 가산하고, 40세 이상으로서 심전도 검사 및 X-ray 검사가 정상이기 때문에 25%를 감하여 종합 사망지수는 100~125로서 초과사망지수가 정상

범주(한계선 125일 경우)에 속하므로 표준체로 인수가 가능하다.

표 6. 40~49세의 혈압

	Syst.	up to	136	141
Diast.		135	140	145
to 95		0	0	0
96~100		10	15	20
101~105		60	65	70

자료 : 뮤니크리 매뉴얼

표 7. 혈압약 복용

구분	Life	WP	ADB
Present	0 to 50	No	1 to 2
In history	0	1	1

자료 : 뮤니크리 매뉴얼

<Case II>

55세의 남성 피보험자의 진단결과 콜레스테롤이 300mg/100ml의 수치를 나타내고 있어, 동 결과치를 스위스 리(Swiss Re)의 언더라이팅 매뉴얼을 이용하여 초과 사망지수를 살펴보면,

표 8. 혈중 콜레스테롤

44세 이하	45세 이상	해 석
116~200	126~240	정 상
201~260	241~270	경계치
261~290	271~290	경 도
291~320	291~320	중등도

자료 : 스위스리 매뉴얼

표 9. 중등도 콜레스테롤 혈중

연 령	초과 사망지수
34세 이하	70~100~175
35~44	40~70~110
45~54	30~40~75
55세 이상	20~30~50

자료 : 스위스리 매뉴얼

먼저 <표 8>를 이용하여 피보험자의 연령(55세)과 콜레스테롤(300) 수치에 해당하는 위험정도를 찾아보면 중등도임을 알 수 있으며, <표 9>를 이용하여 피보험자의 연령이 55세이므로 초과사망지수의 가운데 수치가 30%로 나타나고 있어 정상인보다 30%의 할증보험료를 부가하여 보험계약을 인수할 수 있다. 좌우의 초과사망지수는 피보험자의 다른 조건에 의해서 초과사망지수가 조정될 수 있음을 보이는 것이다.

2) 직업적 언더라이팅(Occupational underwriting)

(1) 직업적 표준미달체 위험의 언더라이팅 현황

보험선진국의 생명보험회사들은 의적 언더라이팅과 마찬가지로 축적된 자료를 바탕으로 각 직업별 위험도를 분석·측정하여 직업적 언더라이팅 매뉴얼을 작성·관리함으로써 언더라이팅 업무에 활용하고 있다.

유럽 및 북미지역의 생명보험회사들은 의적 언더라이팅과 같이 보험가입금액의 제한없이 각 직업의 위험도에 상응하는 할증보험료를 부가하여 보험계약을 인수함으로써 보험혜택을 필요로 하는 위험직종 종사자들에게 충분한 보상이 이루어지도록 하고 있다.

(2) 직업적 언더라이팅의 실례

<Case I>

35세의 피보험자의 건강은 정상이고, 직업은 건

설회사의 용접공(welder)으로서 보험계약 청약을 받은 경우 뮤니크리사의 직업적 언더라이팅 매뉴얼을 이용하여 보험계약 청약의 인수조건을 살펴보면,

표 10. Welder(construction)

Occupation	Life	PHI	ADB
Trowel Worker	Std	3/4	1 1/2
Welder	Std	D	2
Winch Driver	Std	4	1 1/2

자료 : 뮤니크리 매뉴얼

피보험자의 건강은 정상이므로 의적 언더라이팅에서는 표준위험으로 분류되어 표준위험율을 적용하여야 하나 피보험자의 직업은 용접공(welder)으로서 <표 10>에서 해당 직업은 비표준위험으로 분류되어 동 직업의 인수조건으로 보험계약을 체결하여야 한다. <표 10>의 인수조건을 살펴보면 일반 생명보험(life assurance)은 정상적인 보험료를 부과하고, 종신건강보험(permanent health insurance)은 인수가 불가능하며, 재해사망급부는 정상위험의 직업보다 2배의 보험료를 부과하여 인수하도록 명시되어 있다. 따라서 상기 피보험자의 건강은 정상이고 직업이 용접공이므로 재해사망급부만 2배의 보험료를 부과하여 보험계약을 인수하여야 한다.

<Case II>

35세의 피보험자는 건강과 직업은 정상적이거나 고지에 의해서 피보험자가 개인적으로 평균 100피트까지 잠수하는 아마추어 다이빙임을 알게 된 보험계약의 청약을 스위스리의 직업적 언더라이팅 매뉴얼을 이용하여 보험계약 청약의 인수조건을 살펴보면,

표 11. Diver-amateur

구 분	Table
Up to 25ft	5(+)
Up to 100ft	13(+)
Above 100ft	IC

자료 : 스위스리 매뉴얼

표 12. Table

Type of cover	Ratings		
Life	5	5	5
ADB	2	4	D
AI	D	D	D

자료 : 스위스리 매뉴얼

<표 11>를 이용하여 피보험자의 잠수 깊이(100피트 이내)에 해당하는 테이블이 13(+)임을 알 수 있게 되며, 동 표시는 테이블 13을 찾아보고 해당 인수조건을 결정토록 하는 것이다. <표 12>의 내용을 보면 ratings의 가운데 수치를 기준으로 일반 사망급부(life)에 대하여 보험금액 1,000원당 5원을 할증보험료로 부과하고, 재해사망급부(ADB)는 정상적인 재해사망급부의 4배를 보험료로 받아야 하며, 재해장해(AI)는 인수를 거절(D)하도록 되어 있다. Ratings의 좌우의 수치는 다이빙의 경험정도 및 개별 또는 단체행동 여부에 따라 조정되는 것으로 나타내고 있다. 상기 피보험자의 경우는 일반사망 급부시 보험금액 1,000원당 5원의 할증보험료를 부과하고, 재해사망급부는 4배의 보험료를 부과하여 보험계약을 인수하여야 한다.

3) 재무적 언더라이팅(Financial underwriting)

(1) 재무적 위험의 언더라이팅 현황

오랜 세월동안 선진 보험국에 있어서도 보험금 수취를 목적으로 계약자 또는 수익자가 피보험자에게 자살을 강요하여 자살토록 하는 사례, 살해 후 사고사로 위장하는 사례, 자신의 지병을 숨기거나 직업적 위험을 은폐하고 보험에 가입한 후 조기 사망하는 사례 등 크고 작은 보험범죄와 사기사건들이 지속적으로 발생하였다. 이러한 역선택의 재발을 방지하기 위하여 생명보험회사들은 의적 언더라이팅과 직업적 언더라이팅을 발전시킴과 아울러 재무적 언더라이팅을 개발하기 위하여 노력한 결과 상당한 수준의 재무적 언더라이팅 기법을 발전시켰다.

Ⅱ 13. Financial supplementary statement for personal covers

This statement should be completed by the person to be assured.

Full name :

Date of birth :

Occupation :

Please answer each and where appropriate provide particulars.

1. What is the purpose of this life insurance proposal?

2. Have proposals been made concurrently to any other life insurance offices?

3. How much life insurance cover is presently in force on your life? (Please indicate the reason for this cover.)

Please answer the following questions if cover is required for family protection, investment or loan protection purposes :

4. Please give details of the income you received in the last tax year from

- a) your own occupation :
- b) investments :
- c) other sources :

5. What is your approximate net worth (i. e. assets minus liabilities)?

6. How many dependents do you have?

7. If a loan is being covered, please provide a copy of the loan agreement and indicate

- a) the object of the loan :
- b) the amount of the loan :
- c) the duration and repayment conditions :
- d) the name of the lender :
- e) the name of the borrower :
- f) whether the issue of a life policy is a condition of the loan and if immediate assignment will be arranged :
- g) whether any other loans already exist :

If so, please state the sums of the existing loans :

Please answer the following questions if cover is required for inheritance tax purposes :

8. What is the estimate net worth of the estate?

Please indicate how this is made up :

Assets / liabilities :

Property :

Mortgages :

Investments :

Loans :

Others (please specify) :

Total :

9. What is the estimate inheritance tax liability and upon whom does this fall?

I hereby declare that the above statements are true and complete and agree that this supplementary statement together with the proposal dated shall be the basis of the contract between me and the Company.

Date and signature of the person to be assured

또한 개인신용도와 사고발생확률간에는 일정한 상관관계가 있다는 것이 통계적으로 입증됨에 따라 효과적인 리스크 관리와 도덕적 해이의 사전적 방지라는 측면에서 미국의 많은 보험회사들은 보험계약 인수에 따른 심사용 제출서류로 신용조사보고서를 요구하고 있다. 즉 신용도가 불량한 고객일 수록 사고발생확률이 높게 나타난다는 것이 입증됨에 따라 보험회사의 보다 객관적인 고객 리스크 세분화와 정보의 편재로 발생하는 도덕적 해이를 감소시키기 위한 수단으로 신용조사보고서를 활용하게 된 것이다.

(2) 재무적 언더라이팅의 실례

계약자 A는 외조카인 17세의 여학생 B를 피보험자로 하고 총 위험금액 3,030백만원, 일시납 보험료 10억원의 생명보험계약을 C 생명보험회사와 체결하였다. 위험분산을 위하여 유럽의 D 재보험자에 임의재보험을 청약하여, D재보험자로부터 건강진단서 및 재정상태 질문서의 작성과 피보험자와 계약자와의 관계 및 피보험자의 기계약 상황자료를 추가로 요청받았으며 아울러 피보험자와 계약자와의 피보험이익 관계 등을 고려하여 재해사망보험을 제외토록 하는 제의도 받은 바 있다.

이러한 업무처리 과정에서 보듯이 재무적 언더라이팅이 매우 충실히 이루어지고 있음을 알 수 있을 것이다.

개인의 신용정보활용과 관련된 실례로서 미국의 대부분의 생보사들은 개인조사 보고서를 개인신용정보회사로부터 입수하여 보험청약서에 기록된 내용을 확인하거나 특정 정보를 정교화하는데 실제로 활용하고 있다. 이와 병행하여 피보험자와의 인터뷰를 통해 심도있는 조사를 실시한다. 개인조사보고서의 활용과 계약자의 리스크 확인절차는 각 보험사의 계약심사 지침서에 명시된 바를 준수하도록 되어 있다.

또한 미국 대부분의 손보사들도 자동차 보험, 주택종합보험 등 가계성 보험을 인수할 때 개인신용조사보고서를 보험계약심사에 활용하고 있다.

예를 들어 All state사는 신용조사보고서의 기록

가운데 재정적인 안정성을 평가하는 요소들을 자동차 보험과 재물보험의 계약심사에 활용하고 있다. 다만 주별 감독체계와 시장상황을 고려하여 적용하며, 일반적으로 모든 신계약 인수시에 신용조사보고서를 참조하며, 특히 재물보험의 경우에는 평가기준을 엄격히 적용하고 있다.

지난 5년간 신용상태가 매우 불량한(100달러 이상 대손처리, 차압, 120일 이상 연체를 한 번 이상 경험) 계약자의 보험청약은 거절되었다.

IV. 국내 언더라이팅 발전방안

1. 생명보험시장의 영역확대

생명보험 가구가입을 증가에 따른 생명보험산업의 성장성 한계를 극복할 수 있는 대책으로는 유지율제고 등 기존시장의 견실화 도모와, 비표준위험시장의 개척 등 여러 가지 방법이 있을 수 있으나 가장 효과적인 방법 중에 하나는 비표준위험시장의 발굴 및 확대를 꼽을 수 있는데 그 이유는 다른 방법에 비하여 업무추진, 즉 보험계약 가입유도가 비교적 용이하기 때문이다. 국내 비표준위험계약, 즉 의적 표준미달계약과 직업적 표준미달계약 및 고액보험계약의 규모는 전체 생명보험 규모에서 차지하는 비중이 '97년 보험료 기준으로 약 0.08%로 현재 일부 대형사 및 외국사를 중심으로 의적 표준미달계 시장을 개척하는 단계에 있으며, 직업적 표준미달계 보험은 전 생보사가 그 동안 꾸준히 판매하여 '97년 신계약 건수기준으로 약 6%의 점유비율을 보이고 있으며, 고액보험시장은 그 동안 판매한도 규제에 따라 발전이 매우 미흡한 실정이다.

보험 선진국의 의적 표준미달계 시장의 비중이 국가별로 차이를 보이고 있지만 보통 3%~5% 구성비를 보이고 있으므로 동 구성비를 FY '98년도에 적용시킬 경우 생명보험의 수입보험료 463,904억원 대비 의적 표준미달계 시장의 수입보험료는 13,917억원~23,195억원으로 추정되고 있어 동 시장에 대한 관심을 높일 필요성이 있을 것으로 판단된다.

동 시장의 규모측면과 더불어 보험회사의 수익성 확보와 보험가입자의 동등 대우 차원에서도 비표준 위험시장의 발굴 및 확대가 필요할 것이다. 지금까지는 직업적 표준미달체 위험은 표준체 위험과 동일한 위험으로서 보험가입이 이루어지고 있고, 의적 표준미달체 위험 또한 무진단 보험 중심의 판매 정책에 따라 위험의 평가가 제대로 이루어지지 않고 표준체 위험의 부류로 가입되고 있다. 그 결과 표준체 위험의 보험가입자들은 상대적으로 과다한 부담을 지고 있으며 비표준위험의 보험가입자들은 보험사고 발생시 분쟁이 야기되거나 보상이 중지되어 불이익을 당하는 경우도 있으며, 보험회사들 또한 그에 상응하는 사차익 증대 기회를 잃어버리는 상황이 전개되고 있다.

보험가격 자유화 시행후 보험회사의 사차익은 지금보다 대폭 감소할 것이므로 위험이 높은 비표준 위험을 표준위험과 분리하여 적절한 보험료를 부과하여 안정적인 사차익을 확보하여야 할 것이다.

2. 언더라이팅 사정자료 수집제도의 개선방안

1) 언더라이팅 사정자료 교환제도 구축

현재 국내 생명보험회사들이 활용하고 있는 정보교환제도들은 고액보험 및 상해보험의 중복가입 정보교환과 사고보험금 및 입원급부금 정보교환 등이 있다. 동 교환제도들은 월2회 생명보험협회를 중심으로 정보교환이 이루어지고 있어 조기 보험사고 발생 등의 역선택을 효과적으로 방지하기에는 다소 문제점이 있고 과거에는 대형사간에 시행되었던 의적정보가 포함되어 있지 않아 의적 위험에 대한 역선택 방지가 미흡한 상황에 처해있다. 이러한 상황에서 보험범죄는 최근에도 지속적으로 발생되고 있어 업계의 공동이익 추구를 위하여 이에 대한 대처가 공동으로 추진되어야 할 것이다. 따라서 회사에서 일정수준 이상의 계약을 제공하는 방식이 아니라, 협회와 주전산기기를 연결한 상태에서 협회가 일정 기준이상을 가입한 피보험자를 검색, 신속하게 제공하는 방식으로 전환하여야 한다. 또한 현재 실시하고 있는 정보교환외에 추가적인 기준을

마련하여 계약정보 교환시스템을 개선하여야 할 것이다.

현재 미국에서 시행되고있는 의적정보교환소(Medical Information Bureau : MIB)는 거의 모든 생명보험 회사들이 가입되어 있으며 정보수집 및 이용이 언더라이팅에 매우 효과적으로 활용되고 있을 뿐만 아니라 보험료 인하 등으로 보험가입자에게 혜택을 돌려주고 있는 점 등 많은 장점을 가진 제도이다.

지금까지는 보험회사들간의 이해가 상반되거나 합의되지 않아 정보교환제도 구축이 지연되고 있으나, 지속적으로 발생되고 있는 도덕적 위험방지 및 안정적인 사차익 확보를 도모함으로써 보험계약자 보호와 국내 생명보험산업의 발전을 위하여 보험자들간의 사정자료 교환제도의 구축이 요구되고 있으므로 국내 생명보험업계도 미국의 MIB제도의 도입을 적극적으로 검토하여 조기에 시행되도록 하여야 하나 현재 우리나라 생명보험시장에서 이러한 MIB의 기능을 대신할수 있는 정보교환회사를 설립, 동 업무와 유사한 기능을 할 수 있도록 하는 방안은 현실적으로 어렵다. 즉 보험회사에서 이러한 정보교환업무를 하는 회사가 자생적으로 생성 되어야 하는 것이지, 인위적으로 정보교환 회사를 설립하여 업무를 하도록 하는 것은 현실적으로 어렵다. 그렇다면 현행 우리 협회에서 시행하고 있는 계약정보제도를 보다 효율적으로 변화시켜 언더라이팅에 도움을 줄 수 있는 제도로 발전할 수 있도록 하거나 또는 감독기관 또는 생명보험협회 등 제3의 기관이 주도하여 추진하는 것도 한 대안이라 생각한다. 또한 국민건강보험공단 등 사회보험과 유기적인 협조체제를 구축하고 보험의료 정보를 활용하기 위한 기구 및 법적 근거를 업계공동으로 추진하여야 하며, 보험사기를 효율적으로 찾아내고 대응하기 위해서 여러 회사에 분산되어 있는 자료의 집적 및 정보를 공유할 수 있도록 기관간의 보험사고 정보집적시스템을 활용할 수 있는 정책 수립이 요구된다.

정보교환제도를 실시하는데 있어서 고려해야 할 가장 중요한 요소는 사생활 보호문제로서 이에 대한 대책이 마련되어야 할 것이다. 모든 정보를 일

반인이 해독할 수 없도록 암호화(code)하며, 정보이용자를 언더라이터, 의료진, 보험사정인 등 특별히 회사로부터 권한을 위임받은 임직원으로 제한하여야 할 것이다. 또한 정보유출을 막기 위하여 회원사에게만 신원확인 후 조회된 건의 정보를 제공하고 비회원에게는 정보제공을 엄격히 차단할 수 있는 내부 안전조치를 취하여야 할 것이다.

2) 사정자료 수집 업무의 전문기관 아웃소싱

국내 생명보험회사들의 사정자료 수집 현황을 살펴보면 대부분의 생보사는 의적 정보자료를 진단의 및 촉탁의에 의해서 수집하고 있으며 일부 생보사에서 간이진단(Para-medical examination) 전문기관을 이용하여 수집하고 있다. 또한 생존조사 및 사고조사는 독자적으로 수행함으로써 사정자료를 수집하고 있다.

대형 생보사의 경우에는 충분한 건수로 어느 정도 사업성이 있을 수 있으나 그렇지 못한 회사의 경우에는 사업성이 떨어지게 되거나 업무처리가 지연됨으로써 민원발생 등 많은 문제점을 야기하고 있다. 최근 선진국의 금융기관의 변화를 살펴보면 금융권의 업무영역 붕괴 및 경쟁심화에 따라 비용절감 이윤극대화 등 경쟁력 확보를 추구하기 위하여 투자업무의 아웃소싱, 전산업무의 아웃소싱 등이 급격히 증가하는 추세에 있다. 이러한 추세에 따라 미국 및 일본 등의 생명보험업계도 간이진단 전문기관 및 조사 전문회사의 활용도를 높이고 있다.

국내 생명보험업계도 비용절감 및 이윤증대 효과를 도모하기 위하여 간이진단 및 조사전문회사에 진단 및 조사업무를 아웃소싱 함으로써 경쟁력을 제고시킬 수 있을 것이다. 또한 고액 보험계약에 대한 조사과정상의 정보를 상호 교환하는 제도를 도입하면 보다 효과적인 방안이 될 것이다.

현재 국내에서는 몇 개의 간이진단 및 조사전문회사가 영업중이나 국내 생명보험회사들의 활용도 미흡으로 영세성을 면치 못하고 있으며 모회사의 계약에만 의존하는 회사도 발전성과 생산성이 미흡한 상황이다. 신뢰도 제고를 통한 현존하는 전문업체의 이용을 증대하거나 제3의 기관을 공동으로

설립하여 이용하는 방법도 고려할 수 있다.

3) 모집인의 전문성 제고

국내 생명보험회사들은 모집인, 대리점, TM, 브로커제도 등을 이용하여 보험계약을 모집하고 있으나 아직까지는 주로 모집인에 의존하고 있으며 최근에는 생보사별로 TM, 대리점, 브로커 제도의 비중이 점차 늘고 있다.

통상 모집인은 모집과정에서 피보험자 및 계약자들을 직접 만나게 되므로 이들의 생활환경 및 건강상태 등을 잘 알 수 있는 입장에 있다. 따라서 언더라이팅에서 가장 중요한 보험계약청약서 및 모집인보고서가 충실히 작성되거나 부실하게 작성되는지의 여부는 모집인의 역량에 달려 있다. 그러나 모집인은 생리상 보험계약의 언더라이팅 등에는 관심이 별로 없으며 계약 체결을 통한 수입증대가 목적이기 때문에 보험계약 모집활동에만 전념하게 된다. 따라서 모집인에 의해서 이루어지는 보험계약청약서 및 모집인 보고서가 충실히 작성되도록 하기 위하여 전문적인 교육을 실시하고 실적과 연계된 인센티브제도를 도입하여야 할 것이다.

첫째 모집인의 초기 언더라이팅 필요성 및 효과 등에 대한 전문적교육을 시킴으로 모집인과 보험회사 양자에게 이익이 되도록 하여야 한다. 대부분의 모집인은 보험계약 청약서 및 모집인 보고서에 피보험자에 관한 의적 직업적 비표준위험 요소들이 기록될 경우에 보험회사로부터 보험계약청약이 무조건 거절되거나 보험가입자에게 부가조건을 권유할 때 보험청약이 포기되는 등 보험모집에 불이익을 당할 수 있다는 그릇된 인식을 가지고 있어 피보험자에 대한 특이사항 목격시 계약유치를 포기하거나 문제가 발생할 가능성이 있는 피보험자를 다른 피보험자로 교체하여 보험계약 청약을 유도하기도 한다. 그러나 일부 모집인은 피보험자가 건강에 이상이 있는 경우에 의적비표준위험의 보험사고 발생빈도 및 계약조건들이 표준위험들과 다르다는 사실과 위험도에 따라 조건을 다르게 적용해야 할 필요성을 보험가입자에게 충분히 설명하고, 보험계약청약서에 피보험자의 건강상 문제점을 고지하도록

유도하여 보험계약을 모집하였을 뿐만 아니라 모집인의 설명에 흡족한 보험가입자는 주변의 보험가입자망고객들, 즉 가족, 친지, 이웃을 소개하여 주어서 여러 건의 추가보험계약을 유치한 사례도 있었다. 이와 같은 의적 비표준위험의 보험계약 유치 성공사례를 발굴하여 모집인 교육에 활용한다면 보험계약 청약서 및 모집인 보고서에 건강이상을 기록함으로써 무조건 불이익을 당한다는 기존의 인식을 개선시킴으로써 교육의 효과를 한층 높일 수 있을 것으로 생각한다.

다음으로는 모집수당의 인센티브제도를 적극 도입함으로써 1차 선택이 충실히 이루어지도록 하여야 한다. 국내에서 판매되고 있는 보험상품의 대부분은 무진단 보험상품이므로 모집인에 의한 1차 선택의 효과는 거의 절대적이다. 현재 국내 생보사들의 모집수당 기준을 살펴보면 일부사에서는 실적과 연계된 인센티브제도를 도입하고 있으나 대부분의 생보사들은 양적 위주의 기준을 수립 운용하고 있다. 보다 높은 사차의 시현을 위하여는 조기보험사고 발생여부 등의 요소를 반영하여 실적에 따라 모집수당을 가감함으로써 모집인에 의한 언더라이팅을 향상시킬 수 있을 것이다.

3. 언더라이팅 기법 개선방안

1) 의적 언더라이팅 기법의 선진화

현재 국내에서 이용되고 있는 「특별조건부 특약」에는 할증보험료법, 보험금 감액법, 연령가산법, 할증보험료와 보험금 감액법 병용, 연령가산법과 보험금 감액법 병용 등의 부가 계약조건들이 명시되어 있어 형식적인 측면에서 선진국과 비교하여 차이점이 없는 상태이다.

국내 대형생보사들의 언더라이팅 기법을 살펴보면 D사는 한계체를 표준체 조건과 동일하게 인수하고 있으며, S사는 특정 상품에 한하여 할증보험료법을 이용하고 대부분의 상품은 보험금 감액법을 사용하고 있다. 기타사는 보험금감액법만 사용하여 의적 표준미달체 계약을 인수하고 있다. 이와 같이 극히 제한된 언더라이팅 기법에 의존하고 발전하지

못한 배경을 살펴보면, 첫째, 전 생명보험회사들은 성장성 영업정책을 추구함으로써 동 정책의 성공적 수행을 위하여 고객접근이 용이한 무진단 저축성보험 위주의 상품개발 및 판매에 주력하였기 때문이며, 둘째, 생명보험 가구가입율이 높지 않으므로 표준위험시장이 크게 형성되어 있어 의적 비표준위험시장의 개척 필요성이 전혀 없었으며, 셋째, 보험가입자들의 보험에 대한 인식결여로 대부분의 보험가입자들은 보험가입의 필요성보다는 연고모집에 의하여 시혜적 차원에서 보험가입을 해주는 것이기 때문에 위험도에 상응한 보험료 부가에 대하여 거부감이 높아 보험금 삭감법이 주로 이용되었다.

그 결과 의적 표준미달체 계약의 인수실적은 '97년 보험료 기준으로 전체 보험료 중 약 0.08%를 점유하고 있어 보험선진국의 3~5%에 비하여 매우 부진한 상태를 보이고 있으므로 하루 빨리 보험선진국의 언더라이팅 기법도입을 추진하여야 할 것이다. 즉 보험선진국에서 주로 사용하고 있는 할증보험료법을 도입하여 적정보험료를 부가하고 보험사고 발생시 실질적 보험보상이 이루어지도록 함으로써 의적 표준미달체 계약의 인수활성화를 도모할 수 있을 것이다.

의적 언더라이팅 기법의 선진화를 촉진시키기 위해서는 전업재보험자와 협력관계를 구축하여 전문 언더라이터를 양성하여야 할 것이다. 즉 재보험자로부터 의적 비표준위험의 언더라이팅에 대한 이론과 실무교육을 받아 언더라이터를 양성하고 단순한 의적 비표준위험의 언더라이팅을 수행하도록 하며, 고도의 의적 비표준위험의 언더라이팅은 재보험자에게 위임토록 한다. 언더라이터의 경험이 축적된 이후에는 고도의 언더라이팅을 수행토록 함으로써 선진국의 의적 비표준위험에 대한 언더라이팅 기법도입을 촉진시킬 수 있을 것이다.

2) 직업적 언더라이팅 기법의 선진화

현재 국내에서 이루어지고 있는 직업적 언더라이팅 기법은 앞에서 살펴보았듯이 직업의 위험정도에 따라 등급을 분류하고 각 등급별 판매한도 및 보장

배수를 제한하는 방법을 이용하고 있다. 그러나 이러한 방법에 의해서 인수한 보험계약의 실적은 바람직스럽지 못한 결과를 보여주고 있다. 또한 위험담보를 필요로 하는 계층에 판매한도 및 보장배수를 제한함으로써 보험사고 발생시 실질적인 보험보상이 이루어지지 않고 있다. 결과적으로 보험회사로서는 비위험직종 계약으로부터 발생하는 사차익이 감소되는 역효과를 보게 되는 것이며, 비위험직종 계약자는 상대적으로 많은 보험료를 부담하는 등 불이익을 받고 있고, 위험직종 계약자는 보험보호를 제대로 받지 못하는 등 여러 가지 문제점이 상존하고 있다.

최종적으로 선진국의 직업적 언더라이팅 기법을 도입하는 것을 목표로 하되 현재의 여건을 감안한 중간 추진 방법으로 현재의 직업등급을 기준으로 등급별 위험율을 산출하고 위험등급별 보험료를 적용시킴으로써 소기의 목적달성은 가능하리라 본다. 즉 현재까지는 직업별 통계가 부족하지만 이를 보완하기 위하여 위험도가 유사한 직업을 한 등급으로 할 경우 적절한 통계자료 확보가 가능할 것이다. 따라서 이러한 보완방법을 이용하여 현재의 직업등급을 기준으로 각 직업등급별 위험율을 산정함으로써 직업적 언더라이팅의 활성화 및 안정적인 사차익 확보가 용이하게 될 것이다.

또 한 가지 보완방법으로는 선진국의 직업별 위험율을 보정하여 직업적 비표준위험의 언더라이팅에 활용하는 것은 좋은 방법이라 생각된다. 선진국의 직업별 위험율을 그대로 사용하면 직업별 위험도가 다를 경우 정확한 언더라이팅을 기할 수 없기 때문에 선진국의 직업별 위험율을 보정하여야 할 것이다.

보정위험율을 사용하면서 적정수의 통계자료를 집적관리하여 국내에 적합한 직업위험율을 만들어 가는 것도 직업적 비표준위험의 언더라이팅 기법의 선진화를 도모할 수 있는 지름길이라 생각한다.

또한 직업과 동일하게 취미의 분야에서도 각 취미의 위험도를 평가하여 할증보험료, 부담보 인수방법을 도입 하여야 할 것이다

3) 재무적 언더라이팅 기법의 선진화

국내 재무적 언더라이팅 현황을 살펴보면 도덕적 위험을 배제시키기 위한 언더라이팅 기준이 수립되어 있지 않으며 또한 고액보험계약자의 재정상태 확인자료 등의 확보가 용이하지 않아 현실적으로 재무적 언더라이팅 실현이 불가능한 상황이다.

국내 생명보험 업계의 고액보험계약자의 도덕적 위험을 방지하기 위하여 보험선진국의 재무적 언더라이팅 기법을 서둘러서 도입하여 고액보험사고 발생으로 인한 회사피해를 최소화하고 선의의 보험계약자들을 보호하여야 할 것이다. 선진 생명보험회사들의 재무적 언더라이팅의 핵심사항은 앞에서 살펴 보았듯이 연간 수입기준에 따른 청약보험가입 금액의 한도와 적정수준의 납입보험료를 판단근거로 삼고 있으며 청약자의 연간수입과 재정상태를 확인할 수 있는 자료를 확보하여 피보험이익의 적정성 여부를 중점적으로 검토함으로써 도덕적 위험을 적극적으로 배제시키고 있다.

보험선진국의 재무적 언더라이팅을 도입하기 위하여는 연령별, 직업별 표준소득 기준 제정과 신뢰할 수 있는 자료확보방법 및 재정상태진술서 개발 등이 선결되어야 할 것이다.

이를 위하여 그 이용 정도에 차이는 있지만 미국 생보·손보사 대부분에서 이용하고 있는 개인의 신용정보를 언더라이팅 tool로서 적극 활용해야 할 것이다.

이에 대한 근거모색을 위해 미국 All state 손보사의 분석결과와 이 분석들을 이용한 국내 A보험사 D/B 분석결과를 살펴보고 현실적인 실현방안을 생각해 본다.

All state사가 1996년 NAIC의 Market conduct and consumer affairs subgroup에 지출한 「1996 auto validation study」에 의하면 보험고객의 신용상태(payment behavior)가 손해발생에 유의한 영향을 주는 것으로 나타났다. 일원분산분석(one-way analysis of variance)을 이용한 분석모델에서 종속변수인 손해율과 보험금 지급건수가 독립변수인 신

표 14. Auto validation study의 일원분산분석결과

구 분	손해율		지급건수	
	Parameter estimates	Standard error	Parameter estimates	Standard error
τ_c (신용양호)	-0.0903**	0.0110	-0.0187**	0.0018
τ_a (수용가능)	0.0613**	0.0142	0.0112**	0.0022
τ_u (수용불가)	0.1860**	0.0350	0.0456	0.0056
τ_m (missing)	0.1152**	0.0198	0.0216**	0.0030
F-value	37.13		63.56	

자료 : 삼성금융연구소 「개인신용정보의 언더라이팅 활용방안」 2002

용상태에 따라 유의한 결과를 나타내고 있다. 분석 결과에 따르면 신용상태가 양호한 집단일 수록 손해율이 낮아짐을 보였다. 즉 신용양호, 수용가능, 수용불가 집단의 집단간 평균손해율의 차이가 통계적으로 유의하게 나타났으며, 전체평균손해율을 기준으로 상대손해율을 계산한 결과 低신용집단일 수록 상대손해율이 높아짐을 보였다.

또한 미국 보험사의 분석 tool을 이용하여 국내 A생보사의 D/B를 분석한 결과에 따르면 전체 표본에 대해 조기지급집단과 비지급집단을 비교한 결과 조기지급집단에서 신용불량자가 차지하는 비중이(비지급집단에서 신용불량자가 차지하는 비중보다) 더 높게 나타났으며 통계적으로도 이 차이가 유의했다. 또한 신용불량자의 여부에 따라 보험지급률도 의미있는 차이를 보였으며 신용불량자 집단의 평균보험률이 더 높게 나타났다. 조기지급자 집단 내에서도 신용불량 여부에 따라 보험지급률이 의미있는 차이를 보여 신용불량일 수록 조기지급 보험금이 컸음이 확인되었다.

다음의 분석에서 알 수 있듯이 개인신용정보활용의 중요성은 어느 정도 입증된 셈이다. 특히 최근 대대적으로 판매되고 있는 종신보험이 점차 고액화될 것으로 전망됨에 따라 의적 언더라이팅뿐만 아니라 비의적 언더라이팅 분야인 재무적 언더라이팅의 중요성이 더해 갈 것이다.

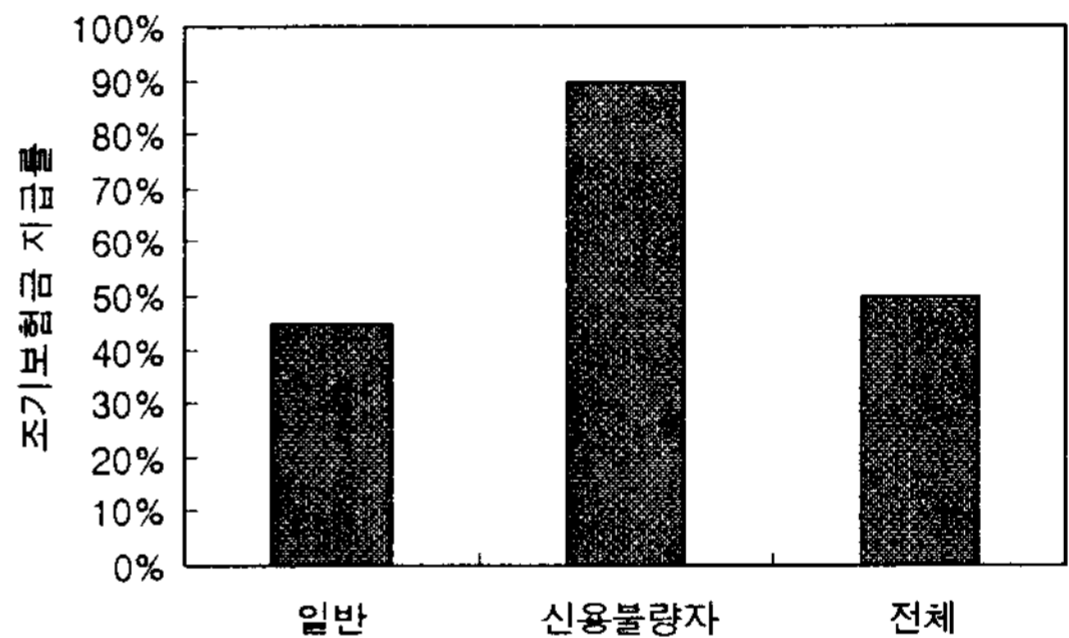


그림 1 집단별 일반고객 및 신용불량자의 비중

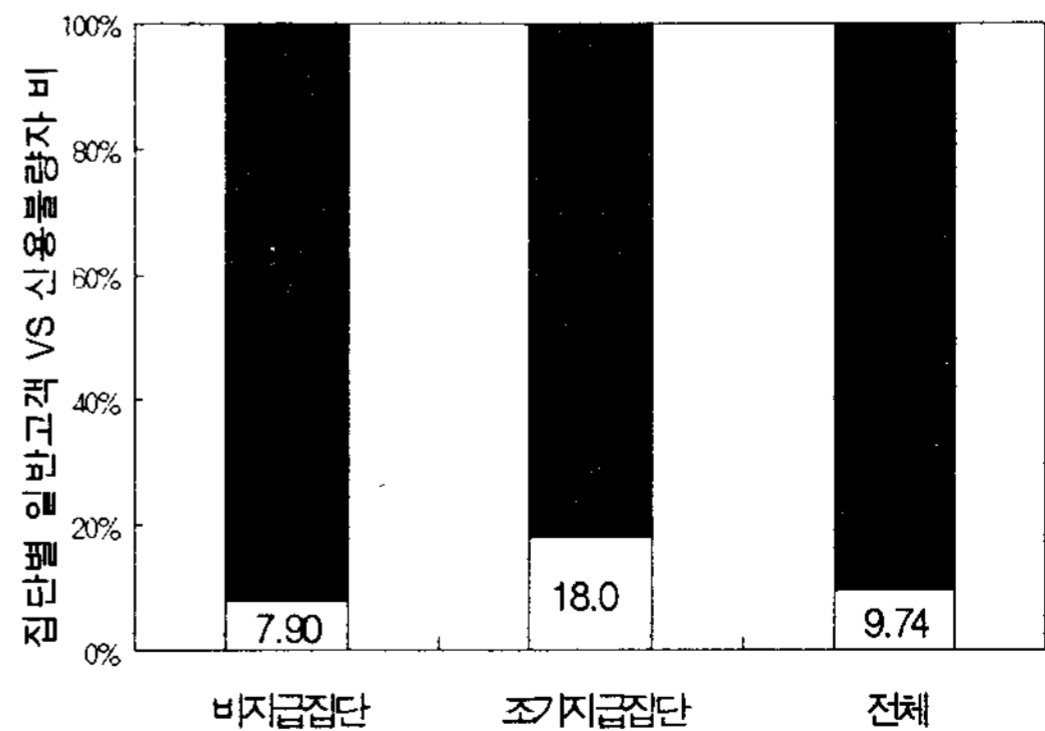


그림 2 신용불량여부별 평균 보험금지급률

자료 : 삼성금융연구소 「개인신용정보의 언더라이팅 활용방안」 2002

국내 보험사의 종신보험 판매와 관련한 재보험사의 조사에 따르면, 국내 원보험사의 종신보험 판매 개시 2~3년간의 재보험실적은 적자상태이다. 설계사의 입장에서 종신보험은 수당이 높기 때문에 고액가입을 유도하는 경향이 있는 반면 보험사는 언더라이팅에서의 경험부족으로 인한 위험선택의 실패로 판매 초기에 고액보험금 지급사고를 경험하고 있다. 또한 보험회사는 초기에는 보유건수가 대수의 법칙을 성립시키지 못하기 때문에 재보험사뿐만 아니라 원보험사에게도 사차익에 큰 손실을 가져다 주고 있다.

만약 언더라이팅 과정에서 쉽게 고액계약을 인수한 후에는, 막상 사고발생시 보험회사가 피보험자의 고지의무 위반이나 역선택 여부에 대해 엄격하게 심사를 행한다면 보험금 수익자의 불만은 커질 것이며, 이 과정에서 보험회사에 대한 신뢰도는 오히려 하락할 것이며, 생명보험 자체에 대한 이미지도 손상될 수 있다.

따라서 계약인수 단계에서 치밀하게 계약심사를 실시하여야 할 것이며, 보험금 지급사유 발생시에는 즉시 지급하여 보험회사의 시장 브랜드 가치를 제고시켜야 할 것이다. 이를 위해 첫째로, 보험금 가입금액을 정당화시킬 수 있는 자료가 초기 언더라이팅 과정에서 반드시 필요하다. 이 과정을 통해 양질의 위험을 선택하여 선의의 계약자를 보호함과 동시에 실효를 방지하여 보험회사는 결과적으로 충분한 사차익을 확보할 수 있을 것이다.

둘째로, 언더라이터는 보험회사의 최종 수비수라는 자각과 정신무장하에 설계사에게 개인신용정보 관련 재정적 증명서류가 왜 필요한지를 사전에 충분히 설명해주어야 하며, 언더라이팅 규정에 대한 세밀한 작성을 통하여 영업부서가 가입자의 재정적 상태에 대한 정보획득을 원활히 할 수 있도록 지원해야 한다.

마지막으로 위 두 가지를 현실적으로 실현하기 위한 그 제도적 장치의 일환으로 정부 당국은 미국 보험사들이 활용하고 있는 개인신용정보를 언더라이팅 tool로서 국내보험사들이 사용할 수 있도록 하는 방안을 마련해야 할 것이다. 그 내용을 보면

아래와 같다.

- 고액의 보장성보험상품 판매부분에 언더라이팅 요소로서 개인신용정보 활용을 의무화 - 국내 진출 외국보험사가 고액의 보장성 보험인 종신보험 판매에 재정적 증빙서류를 제출하도록 계약신청자에게 요구하는 상황에서 고액으로 인한 보험관련 범죄 및 역선택의 목적이 될 위험성이 높기 때문에 가입금액의 정당화 증거로서의 역할을 할 때개체가 필요하다.
- 개인신용정보회사의 설립추진 - 개인신용정보를 언더라이팅에서 활용하기 위해서는 신용정보의 객관성과 정확성이 전제가 되어야 한다. 이를 위해 보다 객관적이며 정확한 개인신용정보를 제공할 수 있는 전문적 기관을 설립해야 바람직한 신용사회 질서확립 및 선의의 피해자를 양산하지 않을 수 있을 것이다.
- 사내에서의 고객신용정보의 공유 허용 - 당국은 자사 관리고객의 신용정보를 언더라이팅 부서에서 활용함에 있어 고객피해가 없는 범위 내에서 고액계약자의 신용정보를 이용하여 보험계약의 인수 여부를 결정할 수 있도록 규제를 완화해야 한다. 언더라이터들은 고객의 종신보험계약과의 신용정보만 활용해야 하며 당국은 이를 효율적으로 운영하기 위한 시스템을 개발할 필요가 있다. 이제도가 도입되기 위하여 먼저 정부의 법적, 제도적 장치가 마련될 수 있도록 업계 공동으로 힘을 기울여야 할 것이다.

4. 비표준 위험시장의 활성화

1) 조립형 생명보험 상품 개발

생명보험 상품개발 방향은 주로 보험회사의 영업정책에 의하여 결정되어지고 있다. 그 동안 국내 생명보험 회사들의 영업정책을 살펴보면 양적 성장 위주의 영업을 추구하는 정책을 전개하여 왔다. 이에 따라 생명보험 상품개발 방향도 영업정책에 부응한 저축성보험 상품개발이 주류를 이루었으며, 상품판매의 용이성을 확보하기 위하여 각 위험을

세트화시킨 무진단 보험상품을 개발하였다. 최근에는 경기침체와 금융권간의 경쟁심화 및 감독당국의 저축성보험 판매 지양정책 등에 따라 생명보험업계는 보장성 보험의 상품개발을 증대시키고 있으나 아직까지는 저축성 보험상품이 주류를 이루고 있다.

이러한 상품개발 방향에 따라 상품별로 보험료가 산출되고, 고지에 의하여 밝혀진 이상 건이나 고액 계약을 제외하고는 거의 전 계약이 무진단으로 가입되는 등 계약관리가 획일적으로 이루어지고 있으며, 전산처리도 상품별 계약별로 처리되고 있다.

그 결과 비표준위험은 현재의 업무처리 상황에서 인수가 거절될 수 밖에 없는 등 많은 문제점이 노출되고 있다. 비표준위험의 인수 활성화의 문제점들을 해결하기 위하여는 근본적으로 상품개발 방향을 각 담보별로 분리하여 개발함으로써 계약자의 형편에 알맞게 조립할 수 있도록 하여야 할 것이다.

이와 같이 상품개발 방향을 현재의 세트형 상품에서 조립형 상품으로, 무진단 상품에서 진단상품으로, 저축성 상품에서 보장성 상품으로 전환함으로써 현재 대부분 거절되고 있는 비표준위험계약의 상당부분을 추가로 인수할 수 있을 것이다.

2) 재보험을 이용한 비표준위험시장 확대

재보험 영업만 전문적으로 영위하는 전업 재보험 회사들은 통상적으로 위험이 상대적으로 높은 계약이나 위험측정이 용이하지 않은 소수의 계약 또는 위험이 검증되지 않은 신규위험 계약 등을 인수한 경험이 많아 언더라이팅 기법이 원보사에 비해 잘 발달되어 있으며, 다수의 보험회사들로부터 위험을 인수하기 때문에 원보험회사에 비하여 위험의 평준화를 기하기가 용이하다.

현재 국내 생명보험시장의 비표준위험 인수활성화를 촉진시키기 위해서는 재보험을 이용하는 것도 좋은 방법이라 생각된다. 앞서서도 살펴보았지만 비표준위험의 위험도에 대한 경영진의 회의적인 자세로 말미암아 그 동안 비표준위험 계약을 인수하지 않았던 생명보험 회사가 재보험으로 위험분산을 하면서 비표준위험 계약을 성공적으로 인수한 사례는 향후 국내 생명보험 시장에서도 재보험을 이용

하여 비표준위험 시장의 확대를 도모할 수 있는 가능성을 엿볼 수 있다. 또한 원보사의 언더라이팅 기준은 대체적으로 안정적으로 운영하는 것이 특징이나 재보험자는 원보험자에 비하여 비표준위험을 적극적으로 운영하는 경향이 있어 재보험을 이용할 경우 비표준위험의 인수율을 높일 수 있을 것이다. 이밖에도 재보험자는 다수의 원보험자로부터 다양한 위험을 인수한 경험을 토대로 축적된 통계자료 및 언더라이팅기법을 보유하고 있으므로 재보험거래시 이들 통계자료 및 언더라이팅기법을 이용하거나 전수받음으로써 언더라이팅 업무에 유용하게 활용할 수 있을 것이다.

이와 같이 재보험을 이용하여 안정성을 유지하면서 표준계 시장에서 비표준위험 시장으로 원보험 사업영역을 확대할 수 있고 추가적인 사업이익을 향유할 수 있으므로 원보험사업을 발전시킬 수 있는 좋은 방법이 될 것이다.

그러나 국내 생명보험 회사들이 재보험을 이용하여 비표준위험시장 확대를 도모하는데 큰 걸림돌이 있으므로 우선 이를 해결하여야 할 것이다. 대부분의 국내 생명보험사들의 경영진은 재보험을 하나의 사업으로 인식하고 재보험을 통한 수익을 추구하고자 하는 경향이 높아 생명보험사나 재보험회사 상호간에 발전적 관계가 형성되기 어려운 상황이다. 즉 재보험을 이용하여 신규사업을 전개함으로써 재보험자에게 일정이익이 발생될 경우 이익의 대부분을 회수하려고 함으로써 재보험자와의 협력관계가 약해지거나 중단되는 상황이 발생되기도 하며, 그 결과 신규사업 자체도 중단되기도 한다. 이는 신규사업을 전개함으로써 원보험자가 자신이 얻는 이익은 당연한 것으로 생각하고 남에게 주는 이익만 아깝게 생각하기 때문이며, 또한 재보험자와의 협력은 위험을 분담하여 양자간의 공동이익을 추구하는 재보험의 근본취지를 이해하지 않기 때문에 발생하는 것이므로 비표준위험의 시장확대를 위하여 먼저 재보험에 대한 정확한 이해가 필요할 것이다. 재보험에 대한 정확한 이해를 바탕으로 재보험을 이용하여 위험을 분산시킬 경우 비표준위험의 신규시장 개척이 용이하게 되며 그 결과 이익 발생시 공동으로 이익을 향유할 수 있다는 인식을 제고

하여 국내의 비표준위험 시장확대를 도모하여야 할 것이다.

3) 사정자료를 활용한 대고객 서비스 제고

보험계약 청약시 보험계약자 및 피보험자의 인적 사항과 생활환경 등에 대한 고지수령과 진단은 보험자의 입장에서는 언더라이팅 자료로 활용하기 위한 것이지만 보험신청인 입장에서는 꼬치꼬치 묻는 것을 좋아하지 않는 측면도 있다. 심한 경우에는 보험신청인은 청약서 작성 및 진단과정에서 불쾌감을 느껴 보험청약이 어렵게 되는 경우도 있다. 보험자는 언더라이팅을 하는 이유가 신청인을 부당하게 차별하기 위한 조치가 아니라 언더라이팅 과정에서 얻은 각종 정보는 신청인에게도 직접적인 도움을 줄 수 있음을 인지시킬 필요가 있다. 간단한 예로서 진단을 필요로 하는 보험계약 청약서에서의 의적 진단으로부터 피보험자가 알지 못하는 건강상의 결함을 발견하여 피보험자가 이를 인지하게 됨에 따라 해당조치를 취한 결과 생명을 구하는 경우가 종종 발생한다. 이 밖에도 생명보험 언더라이팅 과정에서 생명보험회사가 얻은 피보험자 관련 의학적·비의학적 정보들을 활용하여 보험계약자의 사망률을 줄이고 평균 수명을 늘리는 수단으로 보험계약자에게 기여할 수 있다. 이와 같이 언더라이팅에서 얻어지는 정보를 보험회사와 고객이 공유함으로써 양자에게 모두 도움이 되는 것을 알 수 있다.

현재 부분적으로 시행되고 있지만 향후에는 언더라이팅 결과로부터 얻어진 자료를 토대로 고객이 필요로 하는 양질의 정보를 추가적으로 제공함으로써 대고객서비스를 제고하는 것도 보험회사의 이미지를 높이는 결과가 될 것이다.

V. 결 론

그 동안 지속적인 경제성장을 바탕으로 한국의 생명보험산업은 양적으로 크게 성장하였다. 그러나 그 내면을 살펴보면 외형을 떠받칠 만큼 내실있게 성장했는지에 대해서는 많은 의구심을 갖게 한다.

현실적으로 경제성장을 바탕으로 한 외형성장은 한계를 맞을 수 밖에 없으며, 이제는 질적인 내실을 기하기 위해 그 동안 소홀히 했던 보험산업 전반의 체질개선이 필요하다. IMF 이후 경영이 부실한 보험사들이 퇴출되면서 전면적인 개편이 이루어졌고, 또한 보험사 내부에서도 전반적인 개혁의 필요성을 인식하여 여러 방면으로 방안을 구체화하고 있다.

본 논문은 이러한 상황에서 생명보험산업의 기존문제점 개선방안의 일환으로, 보험산업의 가장 핵심분야라 할 수 있는 언더라이팅 분야의 국내현황을 살펴보면서 보험선진국의 제도 및 운영현황과 비교 분석하여 부문별 문제점을 도출하고, 그에 따른 개선방안을 제안하게 되었으며, 본 논문에서 제시된 개선방안을 요약해 보면 다음과 같다.

첫 째, 언더라이팅을 신속·정확하게 수행하고 도덕적 위험을 배제하기 위하여 개선된 정보교환시스템 제도를 구축해야 하며, 사정자료의 수집업무를 전문기관에게 아웃소싱함으로써 비용절감을 기하여야 한다. 이와 아울러 모집인의 전문성을 제고시켜 보험계약 청약서와 모집인 보고서가 정확하게 작성되도록 하고 언더라이팅 실적과 연계한 인센티브제도에 의하여 모집수당이 지급되도록 하여 언더라이팅이 효과적으로 수행되도록 해야 할 것이다.

둘 째, 언더라이팅기법의 선진화를 기함으로써 위험에 상응하는 보험료를 부가하여 위험에 노출되어 있는 가망고객의 보험가입율을 높이고, 보험사고 발생시 실질적인 보험혜택을 누리도록 하여야 한다. 이를 위한 실천방안으로 의적·직업적·재정적 언더라이팅 선진기법을 도입하여 각 부문의 역량을 강화해야 할 것이다. 특히 제도적으로 개인신용정보의 언더라이팅 활용이 제한되어 있는 현실에서 이를 법제도 내로 흡수하면서 개인의 사생활 유지라는 목적을 동시에 달성되도록 하는 재정적 언더라이팅 기법의 강화가 특히 중요하리라 생각된다. 아울러 언더라이팅 업무를 효과적·효율적 수행을 통해 일관성 있는 의사결정이 이루어질 수 있도록 지원하는 언더라이팅 시스템구축을 통해 정형화된 인수과정은 결정시스템화하고, 복잡한 위험의 경우 자문 시스템으로 운영하여 간단한 언더라이팅 업무는 구축된 시스템을 통해 즉각 해결함으로써 시간

을 절약할 수 있고, 언더라이팅 인력은 보다 전문적인 부문에 집중하도록 해야 할 것이다.

마지막으로 비표준위험시장의 활성화를 위해서는 현재의 제약조건인 생명보험 상품개발을 세트형에서 조립형으로 전환하고, 재보험으로 위험을 분산하여 비표준위험의 인수를 증대하여야 할 것이다. 이와 더불어 언더라이팅 과정에서 얻어진 피보험자의 사정자료를 활용하여 고객에게 필요한 의료정보 등을 제공함으로써, 피보험자와 유대관계를 돈독히 하여 기존계약이 계속 유지되도록 하며, 추가계약이 이루어지도록 해야 할 것이다.

이상과 같은 비표준위험의 언더라이팅 개선방안이 보다 효과적으로 수행되고 발전하기 위해서는 통계 추적 및 관리, 전문 언더라이터 양성, 전산을 이용한 언더라이팅 확대 등이 이루어져야 하므로 향후 이에 대한 집중적인 연구가 있어야 할 것이다.

참 고 문 헌

1. 정기영 : “生命保險 언더라이팅에서의 個人信用情報 活用을 위한 檢討”, 「삼성금융연구소」, 2002. 2.
2. 고상엽 : “선진국의 신용정보 활용사례와 시사점”, 「금융」, 2001. 4.
3. 김병연 : “소비자 신용정보를 이용한 여신 건전화 방안”, 「금융」, 2001. 4.
4. 성대규 : “미국 금융서비스현대화법의 주요내용과 시사점”, 「생명보험」, 2000. 3.
5. 이윤호 : “보험사기에 대한 모니터링효과의 국제 비교”, 「리스크관리연구」, 제11권 제1호, 2000.
6. 김두철, 서병남 : “생명보험이론과 실무”, 「보험연수원」, 1997.
7. 김용태 외 : “생보공동해외연수보고서”, 「한국보험공사 보험연수원」, 1987.
8. 김종국 : “생명보험 총론”, 「보험연수원」, 1995.
9. 김창호외 : “한국보험계리인회지 제3호”, 「한국보험계리인회」, 1995.
10. 대한재보험 생명보험부 : “생명보험 언더라이팅 세미나”, 1999.
11. 보험감독원 : “보험통계년감”, 각년도
12. 보험경영연구회 : “보험과 위험관리”, 「문영사」, 1998.
13. 삼성생명교재 : “언더라이팅 고급과정”, 1997.
14. 생명보험협회 : “FY '98 생명보험 사업실적 분석”, 「생협」, 1999. 6, pp.20~27.
15. 생명보험협회 : “제8차 생명보험 성향 전국조사 결과요약”, 「생협」, 1998. 5.
16. 생명보험협회 : “98 생명보험 성향조사”, 1998
17. 허 연 : “보험사업에 있어서 아웃소싱”, 「손해보험, 대한손해보험협회」, 1999. 9, pp.36~48.
18. 정요섭 : “일본의 생보 언더라이팅 현황과 시사점”, 「생협, 생명보험협회」, 1996. 11, pp.19~33.
19. 생명보험협회 : “미국 언더라이팅제도 현황조사”, 2001. 12.
20. Munich Re : *Financial Underwriting Guidelines*, 1990.
21. Munich Re : *Life Underwriting Rating Manual*, 1990.
22. Swiss Re : *Life Underwriting Rating Manual*, 1990.