

# 과학적인 위험관리로 보험 시장 선진화의 선봉에 서야



박 은 회 <성균관대교수>

## 1. 머리말

화보법의 시행령이 개정됨으로써 한국화재보험협회의 위상이 꺾 새로워진 느낌이 든다. 개정의 직접 동기는 화보법의 일부 규정이 헌법재판소에 의해서 위헌으로 판정되었기 때문이라고 하지만, 사실은 이 법이 73년에 제정되어 18년이란 세월이 흐르는 동안 경제·사회 여건은 많이 변했는데도 제도가 뒤따르지 못했기 때문에 개정이 불가피했던 것이다.

개정 내용은 네가지로 요약될 수 있다.

첫째, 적용 지역이 확대된 것이다. 지금까지는 7개 시에만 한정되었던 것인데, 앞으로는 인구 50만 이상의 시가 모두 포함될 것이다.

둘째, 고층 건물의 개념이 4층 이상에서 6층 이상으로 바뀌었고, 대상 물건도 일정 규모 이상의 것으로 축소되었다.

셋째, 보상 한도가 사망은 5백만원에서 1천만원으로, 부상은 4백만원에서 8백만원으로 늘어났고, 새로이 후유장해도 1천만원까지 보상하게 되었다.

넷째, 손해 보험 회사가 부담할 방재비의 출연율이 수입보험료의 5%(현행)에서 10%로 인상된 것이다.

이러한 제도 개선이 지닌 의의를 살펴보면, 우선 적용지역이 확대된 것은 그동안 경제 규모가 늘어난 데 따른 당연한 조치로서 환영할 만하다.

보상 한도가 2배로 늘어난 것은 다행한 일이나 소득의 상승에 비하면 크게 미치지 못하는 수준이다. 자동차 책임보험과의 균형이 고려되었으리라고 보여지나 자동차보험의 경우에는 임의보험으로 무한책임도 부담하고 있기 때문에 별 문제가 없지만 화재보험은 임의보험이 아직 보편화되지 않은 상황이기 때문에 불완전한 보상 제도에 그친 느낌이다.

후유장해에 대한 보상은 모든 책임보험에서 시행되고 있기 때문에 처음부터 마땅히 포함되었어야 했다. 만시지탄은 있으나 이번엔 보완된 것은 다행한 일이다.

또한 대상 건물을 일정 규모 이상으로 명시한 것은 위헌 여부를 논의하기 이전에 현실적으로도 거의 불가능했던 소액 물건을 배제했다는 점에서 전향적인 제도 개

선이라고 보여진다. 고층 건물의 경우도 마찬가지로일 것이다. 대상이 많으면 코스트가 비례적으로 상승하나 실효는 적기 때문에 대상을 줄이는 대신 점점의 질을 향상하는 것이 더 효율적일 것이다.

방재비의 출연율 인상은 업계의 입장에서 보면 부담이 늘어나는 것이지만 풀의 단계적인 해체에 따라 협회의 수입이 감소되므로 불가피할 것이다.

그러나 방재 활동으로 인한 손해의 경감이 중국적으로는 경영수지의 개선에 기여하기 때문에 종합적으로 관찰하면 코스트를 오히려 절감하는 효과가 있을 것이다.

## 2. 위험관리 전문기관으로서의 역할

위험관리에 관한 본격적인 연구는 미국에서 60년대에 시작되었기 때문에 아직도 역사가 짧고, 학문적인 체계도 충분히 갖추어지지 않은 상황이지만, 우리나라에서 구체적으로 적용된 것은 화보법이 제정된 73년으로 보아야 하기 때문에 한국화재보험협회의 역할은 높히 평가되어야 마땅할 것이다.

당시만 하더라도 화재보험은 손해 보험료의 16%를 차지하는 주력 상품의 하나였으나 오늘날은 그 비중이 6% 수준으로 떨어졌다. 이유는 두 가지로 요약될 수

있는데, 하나는 건축 기술의 발달과 방재 시설의 개선으로 화재 위험 자체가 감소된 것이고, 또 하나는 자동차나 배상책임과 같은 다른 위험이 급격하게 증가함으로써 화재 위험이 상대적으로 감소되었기 때문이다.

이러한 추세는 우리 나라 뿐만 아니라 선진국에서도 뚜렷이 나타나고 있는데, 특히 미국의 경우를 보면 화재 담보가 종합보험에 흡수되고 있어 단독 상품으로서의 화재보험은 그 비중이 3% 미만으로 줄어들었다.

따라서 종합적인 위험관리라는 시각에서 보면 화재뿐만 아니라 풍수재·폭발·환경 오염과 같은 모든 위험을 포괄적으로 관리하고 종합보험을 가입하도록 유도하는 노력이 절실한 과제인 것이다.

현행 법에서는 풍수재나 도괴 위험을 특약으로 인수할 수 있는 규정은 있으나(화보법 제5조), 강제성이 없기 때문에 실효를 거두지 못하고 있는 실정이다. 앞으로 제도가 보완되어야 하겠으나 안전점검을 담당하는 협회로서는 기업의 안전을 위해서라도 종합적인 위험관리를 권장하고 보험화할 수 있도록 업계와 유기적인 협조 체제를 구축하는 노력을 지속할 필요가 있으리라고 본다.

다음으로 대상 지역이 넓어지기 때문에 그만큼 점포망의 확장이 불가피하겠으나 재원의 한계 때문



에 제약을 받을 것이므로 소수 정예의 기동팀을 편성하여 효율을 높이는 연구도 게을리해서는 안 되리라고 보여진다.

그러나 한편 대상 물건의 건수는 줄어들 것이므로 업무량은 상대적으로 감소될 것이다. 따라서 물량보다는 서비스의 질을 향상하여 대상 기업으로부터 신뢰를 받을 수 있는 협회의 이미지를 부각하도록 힘쓸 필요가 있을 것이다.

바꾸어 말하면 지금까지는 강제보험을 인수하는 기관으로서 언더라이팅 서비스를 했다고도 말할 수 있지만, 앞으로는 위험관리 컨설턴트로서 기업을 지도하고, 방재 시설을 적절하게 갖추도록 유도하여 보험료를 오히려 절감하도록 권고할 수도 있다는 뜻이다.

미국에서 1975년에 RIMS

(Risk and Insurance Management Society)가 창설되었을 때 보험회사는 오히려 당황하고 경계 태세에 들어갔었다는 일화가 있다. 그러나 기업이 위험을 과학적으로 관리하게 되자 미처 몰랐던 위험을 발견하게 되고, 이를 처리하기 위해서 보험을 더욱 많이 활용하게 되었다는 것이다.

### 3. 맺는 말

이와같이 위험관리가 소비자 지향적으로 전개되면 보험의 이미지는 오히려 향상되고 자발적인 수요가 창출될 수 있다는 발상의 전환이 오늘날 우리 보험시장을 선진화하는 원동력이 될 것임을 확신하면서 협회가 그 선봉에서 줄 것을 당부하고 싶다. (㉞)