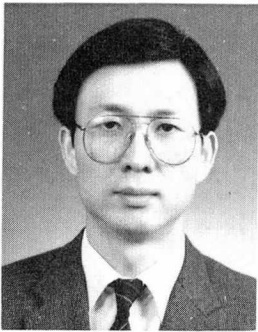


위험관리 컨설팅 조직으로의 재정립 필요



남 윤 호
(중앙경제 정경부기자)

지난 75년 이후 화재 보험은 화보협회가 일괄적으로 인수한 후 외국사를 포함한 13개 손해보험사들에게 실적이나 규모와 관계없이 균등 배분하는 풀(pool)방식으로 운영돼왔다.

지난 71년 1백65명의 사망자를 낸 서울 대연각호텔 화재와 이듬해 53명의 사망자를 낸 서울시 민회관 화재 사건을 계기로 정부는 73년 「화재로 인한 재해보상과 보험가입에 관한 법률(火保法)」을 제정, 아파트·호텔·시장·고층건물·공공건물·공장 등에 대해 화재 보험 가입을 의무화했다.

이어 화재 보험을 둘러싼 보험사들의 과당 경쟁을 막는다는 명분으로 정부는 75년 화재 보험을 풀로 취급기로 하고 화보협회에

인수 업무를 맡겼다.

당시 정부는 주정부가 화재 보험을 독점 취급하면서 수입보험료의 30%를 소방 설비 개선 자금으로 사용하고 있는 스위스의 모델을 따온 것으로 알려졌다. 이 제도는 화재 보험이 다른 보험 종목과는 달리 전국민의 재산을 보호하는 사업이므로 사회성과 공공성이 강해야 한다는 인식에서 출발한 것이다.

우리 나라의 화보협회도 원수사들이 받는 수입보험료의 20%를 운영비로 안전점검·방재 교육사업 등에 사용했다.

그러나 풀체제가 자유 시장 원리에 위배된다는 업계의 여론과 보험 시장을 개방하라는 외국의 압력에 밀려 정부는 지난 89년 화재 보험 시장 3단계 자유화 방안을 마련, 화보 풀체도를 점진적으로 해제키로 했다.

이에 따라 화보풀은 4층 이상 건물과 1천평방미터 이상의 공장을 대상으로 단계적으로 완화돼 오다가, 지난 10월 1일부터 6층 이상 건물과 3천평방미터 이상의 대규모 공장까지 모두 풀렸다. 이번에 풀린 물건들은 화보협회와의 보험 계약기간이 끝나는대로 국내 손해보험사들 가운데 하나를 골라 자유롭게 신규 계약을 맺을 수 있

게 됐다. 앞으로 화보협회가 보험으로 받을 수 있는 물건은 국유건물과 방위 산업체 물건들, 그리고 아직 만기가 끝나지 않은 기존의 장기계약 물건들 뿐이다.

이러한 풀해제로 가장 큰 피해를 입는 곳은 역시 풀을 운영해온 화보협회다. 정부가 키워 놓는 뾰족한 대책도 없이 태줄을 끊어버린 셈이다. 화보협회는 풀로 받아들이던 수입보험료의 20%를 운영비로 활용했으나, 풀해제로 수입원이 당장 끊기고 말았다.

앞으로 화보협회가 매년 고정적으로 수입을 잡을 수 있는 곳은 아직 풀이 풀리지 않은 국유건물·방위 산업체의 보험료와 서울 여의도 협회 사옥의 임대수입뿐인 것으로 알려졌다. 더욱이 지난 77년 사옥 건립에 40억원, 86년 방재시험연구소에 60억원을 들이는 등 자체 투자 사업이 많아 화보협회의 적립금은 이미 바닥난 상태라고 해도 과언이 아니라고 한다. 결국 협회 살림도 그만큼 줄여야 한다는 계산이 나온다.

이같은 상황에서 화보협회의 활로를 찾는 방법들이 여러 갈래로 모색되고 있다. 이 가운데 가장 중요한 것은 화보협회를 방재 전문 기관으로 특화·발전시키자는 방안이다.

방재 대책을 잘만 하면 화재로 인한 손실을 줄일 수 있다. 손실이 줄면 보험 요율도 내릴 수 있어 궁극적으로는 계약자들에게 혜택이 돌아가게 되고 국가 경제에도 큰 도움이 된다. 화보협회는 20년 가까이 꾸준한 방재 노력을 한 결과 화재 보험의 손해율을 다른 손해 보험 종목보다 훨씬 낮은 수준으로 떨어뜨리는데 크게 기여했다.

화보풀이 해제된 지금 화보협회는 바로 이 점에 착안, 특화 작업을 서둘러야 한다. 현재 화보협회가 맡고 있는 안전점검은 방재 활동의 일부에 지나지 않는다. 외국의 경우 방재 기관들은 우리나라의 화보협회보다 광범위한 업무를 담당하고 있다. 미국의 NFPA(National Fire Protection Association), IRI(Industrial Risk Insurers), RIMS(Risk & Insurance Management Society), AIA(American Insurance Association)와 영국의 IOI(International Oil Insurance), FRS(Fire Research Station)등 선진국의 전문 방재 기관들은 보험 물건의 안전점검은 물론, 사고 자료 데이터 베이스 운영, 클레임에 대한 정보 제공, 방재 관련 서적 출간, 정기적인 조사 보고서 발간, 방재 제품에 관한 안전도 검사, 방재시험연구소 운영, 소화 설비에 대한 안전 시험과 연구 등 다양한 기능을 맡고 있다.

화보협회는 당장은 어렵겠지만 궁극적으로는 선진국의 전문 방재 기관을 모델로 삼을 필요가 있다. 화보풀이 해제된 마당에 화보협회의 보험 기능은 크게 위축될 수

밖에 없다. 따라서 과거와 같은 보험 업무에 연연해서는 조직 발전을 기대할 수 없다. 지금이야말로 언더라이터에서 리스크 컨설턴트로 대변신을 시도해야 할 때인 것이다.

우선 손댈 수 있는 분야는 위험 관리의 대상을 넓히는 것이다.

현재 화보협회는 특수건물의 화재 위험에 한정된 방재 활동을 통해 위험관리 서비스를 제공하고 있다. 화재 사고를 예방하기 위한 사전 안전점검, 소화 설비에 대한 점검 활동, 소화 설비 개량 자금 대출, 소방 시설 용역 점검 등 건물과 공장에 대한 화재 예방에 주력하고 있는 것이다.

그러나 앞으로는 건물·공장에 대한 위험관리뿐 아니라, 자동차·기계·선박·항공기 등으로까지 분야를 대폭 확대·강화시킬 필요가 있다. 손해보험사들도 이러한 분야에서 위험 관리 기능을 수행하고 있으나 보험 업무에 치중하다 보니 그 노하우는 일천할 수밖에 없다. 또 보험사가 전문적인

리스크 컨설팅 업무를 강화하기에는 비용 부담이 너무 큰데다 보험사간의 과당 경쟁으로 중복 투자의 부작용도 있을 수 있다.

따라서 화보협회가 중심이 돼서 전문적인 위험관리 작업을 도맡아 할 필요가 있는 것이다. 보험사들은 보험 업무를, 화보협회는 위험관리를 각각 전담할 경우 사고율을 크게 낮출 수 있을 것이다. 보험사는 보험금이 적게 나가서 좋고 화보협회는 특화된 서비스 분야에서 확고한 지위를 갖출 수 있어 좋다. 이때 궁극적인 혜택은 결국 계약자들 몫으로 돌아간다는 것은 두말할 필요가 없다. 특히 대형 선박이나 항공기 등 고가이면서도 대형인 물건들을 대상으로 한 첨단 방재 서비스가 제공될 경우 대형 사고의 위험성을 크게 줄일 수 있을 것이다. 이들 물건들에 대한 위험관리 서비스의 수요는 항공사나 보험사에 한정된 것만은 아니다. 선박이나 항공기를 리스로 들여올 경우 리스 회사나 종합 금융 회사들도 큰 고객이 될



수 있을 것이다.

또 각종 산업 재해를 예방하는 활동에 관심을 돌리면 얼마든지 새로이 개척할 시장이 있을 것이다. 예를 들어 대규모 석유 화학 단지나 제철소 등 한번의 사고로 돌이킬 수 없는 피해를 입는 산업 시설에 대해서는 더욱 정교한 위험 관리 서비스를 제공해야 한다. 최근에 주목을 받고 있는 인텔리전트 빌딩도 마찬가지다. 컴퓨터 시스템으로 자동 제어되는 건물이지만 위험의 요소는 어디에나 있기 마련이므로 첨단 방재 기법을 연구하는 노력이 필요하다.

이를 위해서는 우선 전문가 양성과 연구 개발 업무의 강화가 가장 시급한 과제다. 보험 업무에 치중했던 화보협회의 기능을 방재 전문가의 양성으로 돌려야 한다는 것이다. 적은 재원이나마 방재시험연구소를 통해 전문 인력 양성에 집중 투자해야 한다. 해외 연수도 과감히 지원해야 한다. 이들 인력이 일정 수준에 달하려면 상당한 기간이 필요할지도 모른다. 투자의 효과는 반드시 일정한 회임기간을 필요로 한다. 당분간 어렵더라도 전문가 양성에 돈을 들이면 90년대 후반에는 명실상부한 전문 컨설팅 조직을 확보할 수 있을 것이다.

일부 보험사들은 화보협회가 전문적인 방재 기구로 성장하게 되면 기업들의 보험 수요가 줄어들 수 있다고 경계하기도 한다. 기업 입장으로는 비싼 보험료를 내기보다 방재 컨설팅을 통해 사고 위험을 아예 없애버리기 원한다는 설명이다. 그러나 기업이 과학적인 위험관리 기법을 도입할 경우 미

처 깨닫지 못했던 위험 요소를 발견하게 되고 이에 대비해 보험에 대한 의존도를 더욱 높게 된다. 예를 들어 위에서 언급한 RIMS가 지난 75년 미국에서 탄생했을 때 많은 보험사들이 보험 물량이 줄어들까 걱정했으나 오히려 부모 물건이 꾸준히 늘었다고 한다. 여기에는 물론 특정 위험을 커버하기 위해 정교한 보험 상품을 개발해내는 미국 보험사의 부단한 노력이 수반됐음은 물론이다.

또 이들 전문 인력이 양성된 후에는 각 기업이나 보험사에게 기술 이전을 해줘야 한다. 방재 서비스의 공공성에 비춰 위험관리 기법의 보급이 필수적이기 때문이다. 각 기업들이 위험관리 기법을 습득하게 되면 자신에게 가장 적합한 보험을 정교하게 설계할 수 있을 것이다. 이때 기업은 쓸데없는 보험료 낭비를 막을 수 있고 보험사는 불필요한 위험을 피할 수 있다.

한편 화보협회가 전문적인 방재 컨설팅 조직으로 발전하기 위해서는 화보협회의 기능을 알리는 적극적인 홍보 작업이 필요하다.

화보협회의 기능을 기업과 국민들에게 알려줌으로서 위험관리의 필요성을 확실하게 인식시켜줘야 한다는 것이다. 이를 위해 화보협회가 지금까지 축적해온 위험관리 기법이나 최신 방재 정보를 일반에게 신속하게 제공해야 한다. 특히 아직 안전 의식이 해이한 우리나라의 실정에 비춰 화보협회의 홍보 활동은 더욱 강화될 필요가 있다.

우리 나라에서는 방재 기관이라고 하면 소방서의 일부라고 생각

하는 사람이 많다. 위험 관리 의식이 생활화돼 있지 못하기 때문이다. 사고는 항상 다른 사람의 일이고 나만은 안전하다는 안이한 사고 방식이 뿌리깊다. 그러나 사고는 확률이다. 누구에게 차별이 없는 것이다. 따라서 사고의 확률을 줄여나가는 것이 곧 위험 관리의 요체라 하겠다. 이러한 위험관리를 생활화하도록 계몽하고 홍보하는 작업이 화보협회가 해야 할 중요한 일이다.

조직을 키우기는 쉬워도 멸절된 조직을 줄이기는 극히 어렵다. 조직을 사람에 비하면 인력과 예산은 근육과 뼈, 즉 몸뚱이에 해당한다. 이 몸뚱이를 움직이는 것은 조직의 목표라 하겠다. 조직의 목표에 따라 기능이 정해지고 인력과 예산이 배정된다. 화보협회의 경우 풀의 해체로 인력과 예산이 줄어든다해도 목표만 제대로 잡는다면 곧 조직의 건강을 강화시킬 수 있을 것이다. 살이 약간 빠지더라도 정신만 차리면 얼마든지 활로를 모색할 수 있다.

결국 풀의 해체는 화보협회에 새로운 목표의 정립을 요구하고 있다. 위에서 언급한 전문 방재 기관, 즉 위험 관리 컨설팅 조직으로 협회의 목표를 재정립하는 것이 필요하다.

이와 함께 화보협회의 이름을 바꾸는 것도 생각해 볼 만하다. 보험 기능이 줄어든 마당에 굳이 화재 보험을 강조할 필요는 없기 때문이다. 위험관리의 의미가 부각되는 참신한 명칭이 협회 활동에 큰 도움이 될 수도 있을 것이다. ☺