

손해보험 자율화와 보험계약자의 대응



이 해 관
(씨즈워 상임고문)

1. 머리말

최근 정부 당국이 국제화의 추세에 맞춰 규제완화와 자율화의 폭을 확대해 나가고 있다. 그 중에서도 보험 가격자유화와 모집제도의 완전 개방은 손보업계에게는 충격적인 조치이나 국제화의 흐름에 거역할 수 없는 시대의 조류임에는 틀림없다.

보험가격자유화와 보험판매제도의 변화는 지금까지 제도적인 틀 속에서만 보험사업을 운영해 왔던 손보업계로 하여금 자율과 책임하에 운영하되 타율에 의하지 않고 보험경영을 효율적으로 운영하지 않으면 안될 시기를 맞이하게 한 것이다.

보험판매제도의 변화는 손해보험상품의 판매방식에 많은 변화가 예상된다. 우선 보험판매방식이 직접판매방식(직급, 모집인, 대리점 등)에서 독립대리점(Independent Agent)이나 브로커(broker)라는 중개인을 통한 간접판매방식으로 전환될 것이다. 다시 말하면 보험시장의 보험판매주도권이 공급자시장(Seller's Market)에서 구매자시

장(Buyer's Market)으로 옮길 가능성이 높아졌다는 것이다.

Seller's Market는 보험상품 공급자인 보험회사의 지배를 받고 있기 때문에 보험수요자인 구매자의 선택권한이 상당히 제한되어 있다고 해도 과언이 아니다. 그러나 Buyer's Market에서는 보험수요자가 종전의 경직적인 보험서비스에서 융통성 있고 창의적인 보험서비스를 향유하게 될 것으로 예측된다.

여기에 보험가격 자유화까지 시행되면서 보험수요자는 경쟁적인 가격서비스를 받게 되었다. 따라서 보험계약자는 변경된 보험제도를 잘 이해하고 적극적으로 대처하면 보험비용(Insurance Cost)을 경감할 수 있게 되었고 나아가 보험담보(Insurance Protection)도 함께 확대해 나갈 수 있게 되었다고 보여진다.

2. 변경된 보험제도의 내용

우선 보험판매제도의 변경 내용을 보자. 지금까지 보험 구입은 보험회사의 지배를 받고 직급, 모집인 내지는 전업대리점을 통해서만 이루어졌다.

그러나 앞으로는 독립대리점(Independent Agent)과 브로커(Broker)제도가 도입되어 보험판매가 다양화되면서 보험수요자에게 유리하게 되었다.

새로 도입되는 판매경로를 간략하게 설명하면 독립대리점제도는 미국의 제도로서 두 개 이상의 보험회사를 대표하여 보험상품을 판매하되 이 중에서 보험수요자에게 보다 유리한 보험사의 보험

상품을 선정 공급하게 되어 종전의 획일적인 판매 방식보다 상당히 개선된 판매경로라고 할 수 있다.

「브로커」는 독립대리점과는 달리 보험계약자를 대표하면서 보험수요자에게 유리한 「최적보험 프로그램」을 만들어 보험사와의 협상을 통하여 보험계약을 성립시키는 판매경로로 국내보험시장에는 획기적인 판매방식이라 할 수 있다.

이상의 새로운 두 판매 경로는 보험공급자보다도 보험수요자에게 밀착하면서 보험판매가 이루어지기 때문에 보험계약자 입장에서 볼 때 「보험프로그램」에 보험계약자가 직접 참여할 수 있는 기회가 커지게 된 것이다.

다음으로 보험가격 자유화의 내용을 보자. 손해보험요율관리규정('94. 2. 15)이 제정되면서 손해보험의 가격자유화 시행일정과 요율운영방법이 정해졌다. 이 규정에 의하면 '94년부터 범위요율이 2년간 시행되었었고 자유요율이 '96년 4월부터 시작되었다.

가격자유화 시행일정에 따라 「범위요율」은 '94년에 1단계 종목에 이어 '95년에는 2단계 종목에 대해서 시행되어 대부분의 손해보험 종목에 대해서 보험개발원이 산출한 「표준보험료」를 기준으로 $\pm 5\% \sim \pm 15\%$ 범위내에서 보험사업자가 자유롭게 보험료를 적용할 수 있게 되었다.

'96년 4월부터는 가격자유화의 2단계 조치인 「자유요율」이 시작되었는데 범위폭은 $\pm 15\% \sim \pm 30\%$ 이다. 보험회사의 보험료 결정 재량권이 크게 신장하였다고 해도 과언이 아니다.

자유요율하에서 특기할 것은 자유요율의 범위폭을 벗어나서 사용하고자 하는 경우 보험회사가 자사의 실적에 의하여 요율을 수정할 수 있도록 하였다는 것이다. 그러나 표준요율을 수정할 수 있는 대상종목은 통계적 신뢰도에 근거하여 선정토록 한정하였다.

3. 위험관리과정의 숙지

앞에서도 언급하였지만 손보업체가 정부의 규제

에서 풀리면서 보험시장 주도권이 보험구매자(Insurance Buyer) 쪽으로 이동될 것이다. 다시 말하면 보험구매자의 대응 여하에 따라서 보험가격과 담보면에서 상당한 수혜 혜택 여부가 결정될 것으로 예상된다.

자유화 시대에서 보험구매자의 혜택을 극대화하기 위해서는 무엇보다도 자체적으로 위험을 관리할 수 있는 능력을 키워서 대처해야 된다고 보아진다. 중소기업이던 대기업이던 간에 기업의 위험관리자 내지는 보험담당자는 「보험프로그램」을 사전에 관리하고, 위험관리(Risk Management)기법을 수행하게 되면 이러한 기업은 보험구매에 있어서 경쟁력을 상당히 배가 시킬 것이다.

위험관리(Risk Management)란 어떤 사고에 기인한 손해에서 기업을 보호하는 기법이다. 기업이 직면하는 사고에는 화재, 도난, 지진, 홍수, 산재, 배상책임소송 등이 있다.

위험관리는 최저비용으로 기업의 위험을 효율적으로 관리하기 때문에 기업 입장에서 볼 때 필수적이라 본다.

위험관리 과정을 약술하여 보자. 첫번째 단계는 위험의 확인인데 가장 중요한 단계이다. 위험이 정확하게 확인이 안되면 위험관리 계획이 이행될 수 없기 때문이다. 손해가 발생할 수 있는 상황을 알기 위한 위험 확인은 기업의 운영과 자산을 주의 깊게 검토함으로써 달성될 수 있다.

이러한 위험이 확인이 되면 두번째 단계로 위험의 분석이다. 손해가 발생하면 손해의 크기는 얼마가 될 것이며 또 이 손해가 기업에 끼치는 잠재적 효과를 결정해야 될 것이다.

위험의 확인과 분석이 끝나면 세번째 단계로 위험을 관리할 수 있는 최적위험관리 기법을 결정하여야 한다. 이러한 기법에는 손해발생을 사전에 예방하거나 또는 경감시키고 나아가서 손해복구자금을 조달할 수 있는 방법 등이 있다. 가장 보편적으로 사용되는 위험관리 기법에는 다음과 같다.

첫째, 위험회피가 있다. 어떤 특정 위험을 갖고 있지 않거나 존재하고 있는 위험을 포기하는 것

이다.

둘째, 손해통제(Loss Control)가 있다. 손해통제는 손해의 빈도나 심도를 다같이 감소시키기 위하여 수행된다. 손해통제에는 두 개의 목적 즉 손해예방과 손해경감이 있다.

손해경감은 손해발생 후 손해심도 즉 손해의 크기를 경감시키는 것이다. 스프링클러시스템 설치는 화재 진화는 물론 손해를 줄일 수가 있다. 방화벽과 방화문 설치로 인한 일정 규모마다 방화구획 설치 등은 손해 경감의 좋은 예다.

셋째, 위험보유가 있다. 개인이나 기업은 위험의 일부나 전부를 보유하여 손해가 발생할 경우 자체 경상비나 자체 특정 기금에서 복구 자금을 조달 한다. 공제액(Deductible)이나 자가보험 제도는 좋은 예이다. 그러나 보유액이 커 대형 사고가 날 경우 손해 복구자금 조달에 심각한 문제를 야기할 수가 있다.

보유 수준은 다음과 같은 위험관리규칙(The Rules of Risk management)에 의거 결정된다.

제1규칙 손해를 감당할 수 있을 정도의 위험만 책임진다.

제2규칙 손해의 확률을 고려한다.

제3규칙 적은 것(보험료 절약)을 위하여 큰 것(손해액)을 책임지지 않는다.

제1규칙은 잠재적 손해의 심도가 큰 위험을 전가시키는 등 위험의 최고 보유수준을 결정하는 사항을 강조한 것이고, 제2규칙은 손해의 확률에 의거 위험을 처리할 것을 권유한 것이다. 제3규칙은 위험의 최고 보유수준 이하의 손해라도 빈도가 많으면 위험을 전가할 것을 권유한 것이다.

위험관리의 네번째 단계는 비보험전가라고도 하는데 계약의 형태를 통하여 이루어지고 있다. 리스계약, 건설계약 그리고 수탁계약 등이 있다.

다섯번째 단계는 보험이다. 앞의 기법들을 통하여 위험이 처리될 수 없는 위험에 대하여 마지막으로 이용되는 기법이 보험구매다.

일반적으로 발생될 손해의 형태별 위험처리기법을 보면 첫째로 손해의 빈도와 심도가 낮을 경우

보유기법이, 둘째로 손해의 빈도가 높고 심도가 낮은 경우에는 손해통제기법이, 셋째 손해의 빈도가 낮고 심도가 높은 경우 보험기법 그리고 넷째 손해의 빈도, 심도가 다 높은 경우에는 상기의 기법들을 적절히 결합하여 처리한다.

4. 보험계약자의 대응

보험계약자는 궁극적으로 최저의 보험료로 최대의 담보를 가진 보험상품을 구입할 수 있는 방법을 강구하지 않으면 안된다.

독립대리점과 브로커제도가 도입되고 보험가격이 자유화되면서 보험견적(Insurance Bidding)의 경쟁이 자주 이용될 것으로 예상된다. 보험견적은 선정된 독립대리점과 브로커에 의해서 크게 좌우된다. 그리고 보험가격은 보험계약자의 위험관리의 처리 능력 여하에 따라서 크게 좌우될 것이다.

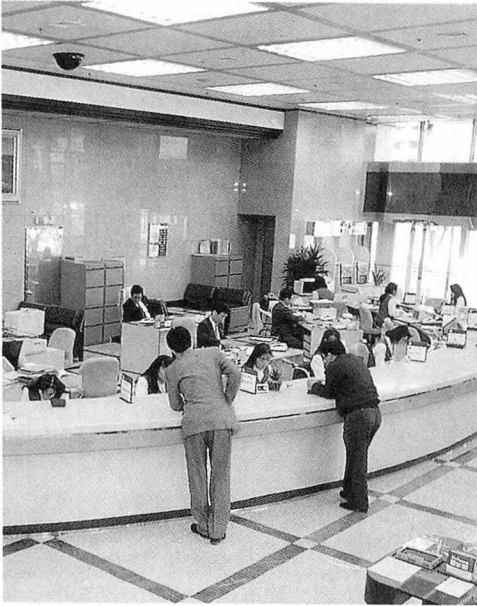
판매제도의 다양화와 보험가격 자유화로 보험계약자는 그 어느 때보다도 많은 보험서비스 혜택을 받게 될 것이다. 특히, 보험비용(Insurance Cost)을 경감하기 위해서 하기의 방법들을 이용하게 되면 상당히 유리할 것이다.

(1) 보험계약일자를 가급적 일치시킨다. 보험기간이 다를 경우 경쟁적인 보험견적을 얻어 내기란 사실상 어려운 것이다. 또한, 보험 담보에 있어서 보상의 Gap을 야기시킬 수가 있게 된다. 이러한 이유 때문에 보험기간이 일치되도록 보험계약을 마련하는 것이 바람직하다.

소규모의 기업에게는 모든 보험계약에 대해서 보험개시일자를 일원화시키는 것이 최선의 방법이다. 그러나 대규모의 기업에 있어서는 보험상품의 특성별로 보험기간을 일원화시키는 것이 바람직하다고 본다.

이렇게 함으로써 기업의 위험관리자 내지는 보험담당자는 보다 경쟁적인 서비스를 받게 될 것이다.

(2) 단일 보험회사와의 지속적인 거래는 구매력을 극대화시킨다. 보험계약을 여러 개의 보험회사



에 분산 체결함으로써 보험계약자는 유리한 것으로 생각하고 있다. 그러나 이러한 분산 계약은 오히려 보험계약자의 입장에서 볼 때 구매력을 떨어뜨린다고 볼 수 있다.

동일한 계약에 대해서 여러 개의 회사에 분산됨으로써 이 계약을 인수한 각각의 보험회사에게는 중요한 거래선이 될 수가 없는 경우가 있다. 한 회사에게만 거래함으로써 보험계약자의 입장을 강화시켜 보다 저렴한 보험료의 서비스를 받을 수 있고 나아가 효율적인 Claim 서비스도 받을 수 있게 된다.

(3) 보험계약을 Package로 구입한다. 여러 개의 보험 상품을 하나의 보험 상품으로 묶어 체결하는 것이 최근의 추세다 이러한 Package 보험 상품은 Package 할인은 물론 행정비용까지도 절약할 수가 있다.

(4) Coinsurance의 장점을 활용한다. 재산보험의 경우 Coinsurance Clause에 의거 보험가입을 할 때 요율면에서 상당한 혜택을 받게 된다. 일부 보험일때보다도 낮은 요율로 보험을 가입할 수 있게 되고 나아가서 Claim 발생시 Coinsurance Penalty 부담도 피할 수가 있다.

(5) Deductible 등 보험료 할인제도를 적극 활용한다. 고액 계약인 경우에는 자가보험제도를 적극 이용하여 보험비용절감에 적극적으로 대처한다. 보험상품에는 그 나름대로 보험료의 할인 혜택이 있기 때문에 이의 적극 이용을 권장한다.

(6) 대기업인 경우 위험관리자(Risk Management)를 활용한다. 우리나라는 위험관리자의 자격제도가 없지만 위험을 관리할 수 있는 전문가를 키워 기업의 위험관리를 전담케 함으로써 보험비용의 절감에 적극적으로 대처한다.

(7) 손해를 적극적으로 통제한다. 보험비용의 절감에 기여할 수 있는 것은 손해를 적극적으로 예방 내지 경감하는 것이다.

(8) 보험전문지식과 경험이 풍부한 판매경로를 적극 활용한다. 보험계약자에 적합한 「최적보험프로그램」을 만들어 보험사와의 협상을 유리하게 끌어낼 수 있는 Producer만이 생존할 수 있는 시기가 도래하였기 때문에 보험계약자는 이러한 시대의 흐름을 잘 이용하면 “Cost-effective”한 「보험프로그램」을 가질 수 있을 것으로 사료된다.

5. 맺는 말

손보험계는 규제완화와 가격자유화의 실시로 커다란 시련을 겪게 될 것이다. 무엇보다도 판매제도의 다양화로 종전 처럼 보험회사의 판매시장 지배는 약화될 것이다. 이에 반해서 보험계약자는 새로운 판매제도의 도입과 가격자유화로 인하여 보다 저렴한 보험비용으로 보험계약을 체결할 수 있게 되었다.

보험계약자는 나아가서 보다 효율적인 위험관리서비스 내지는 신속한 Claim서비스까지도 받게 될 것이다. 그러나 제도의 변화로 향유하게 될 혜택에 만족하지 말고 보험계약자 자신의 위험관리 과정을 통하여 얻은 보험정보를 활용하고 나아가서 보험가격 결정과정을 숙지하여 적극적으로 대처하게 되면 보험비용의 경감기회는 많아질 것이다. ☺