

「保險窓口」 개설 사업계획



윤 학 식 국장
한국가톨릭병원협회 사무국

1. 概要 및 目的

경기 침체로 인하여 의료경영의 어려움은 심화되고 있다. 의료기관은 환자진료를 통해 고객만족을 확보하는 것이 최우선 과제이다. 그러나 작금의 시장환경은 경영의 본질적 요소 외에도 부수적인 효과가 기대되는 사업모델을 개발(복합경영), 예산을 절감하고, 수익창출을 통한 경영효율화 방안을 강구하는 것이 그 어느 때 보다도 절실히 필요한 시기라 판단된다.

협회의 보험창구개설 사업은 손해/생명보험 창구(대리점)를 협회에 개설하여 회원법인 및 개인, 직원들에게 발생하는 보험을 단체계약으로 유치하여 대형계약자에 준하는 혜택을 부여 받고 그 결과로 얻어지는 대리점 수수료를 협회의 사업예산으로 활용코자 하는 사업이다.

이 사업은 ① 경영다각화, 효율경영 및 협경(Cooperation)시스템의 일환으로 ② 회원병원의 보험계약 통합관리를 통한 보험료절감, 계약자 혜택증대 ③ 수익창출을 통한 협회 사업자금의 확보 ④ 하느님 사업 활성화/회원간의 협력강화/가톨릭병원 특화 등에 추진배경과 목적이 있다.

보험 자가대리점은 일본의 병원협회와 국내 신세계그룹, SK 등 우량기업의 다수가 채택 중이며 병원분야에서도 보험을 포함한 다양한 사업에 프랜차이즈 운영방식을 채택하는 병원이 확산되고 있다. 협회는 2003년 10월 및 2004

년 2월 이사회에서 사업추진을 가결하고 계획에 따라 추진 중에 있는 보험창구개설 사업내역을 소개하고자 한다. 이 사업성공은 온전히 회원들의 동참여부에 달려있다. 회원 여러분의 관심과 참여가 있기를 간절히 기대한다.

2. 現況分析

2.1 保險規模

회원병원을 대상으로 보험시장 규모를 산정한 <표1>의 내용을 분석해보면 다음과 같다.

① <표1>에서 법인보험은 회원병원 32개 병원 중 보험부문 기초자료를 제출한 25개 병원의 자료를 근간으로 시장규모를 산출하였고, 가입전망 기준의 보험규모 산정은 객관성을 부여하기에 다소 미흡한 점이 있지만 사례, 홍보전략, 추진사업 등 여러 가지 요소를 감안한 결과 3년이 경과한 시점에 전체시장 규모(법인+개인)의 약 56%가 확보 가능할 것으로 전망된다.

② 배상책임보험은 사람의 생명을 취급하는 병원이 위험관리 및 C/S차원에서 보험가입이 필수적이라 판단됨에도 현실은 회원병원 중 1개 병원을 제외한 나머지 병원은 보험을 가입하지 않은 상태이다. 위험관리의 중요성을 감안하면 전 회원 병원이 우량의 보험상품을 공동선택 또는 보험사에 상품개발을 의뢰하는 것이 절실히 요망된다. 따라서 이

〈표 1〉 보험규모 및 대리점 수수료 규모

(단위: 천원)

구분	현행 가입규모		전체 회원병원 시장규모		가입전망기준 수익규모		
	보험료	수수료	보험료	수수료	보험료	수수료	
법 인	화 재	183,219	45,412	250,000	60,000	250,000	60,000
	자동차	97,798	4,670	100,000	15,000	100,000	15,000
	배 상	192,307	26,923	4,000,000	560,000	4,000,000	560,000
	장 기	13,097	3,929	3,000,000	120,000	13,000	4,000
	단퇴/기타	2,845,349	113,813	1,500,000	250,000	계약이전 장기계획 필요	
	소 계	3,331,770	204,752	8,850,000	985,000	4,350,000	639,000
개 인	자동차	-	-	6,000,000	900,000	3,900,000	300,000
	장 기	-	-	1,442,000	432,000	1,008,000	420,000
	소 계	-	-	7,442,000	1,300,000	4,008,000	720,000
합 계	3,331,770	204,752	16,292,000	2,312,000	9,271,000	1,359,000	

자료에서는 실제 병원별 의료사고 배상금액이 공동으로 보험가입시 책정되는 보험료보다 상당 수준 이상 상회할 것으로 예상되며, 전 병원의 공동보험 계약체결을 전제로 가입규모를 전망했다.

- ③ '가톨릭의료협회'가 출범할 경우 회원규모가 가톨릭병원협회-5,000/8,000명, 가톨릭의사협회-1,000/1,700명, 가톨릭간호사협회-1,000/2,100명, 가톨릭약사회-5,000/6,000명으로 연인원 1만2천 명이 개별로 자동차 및 장기보험에 가입대상이 될 전망이다.
- ④ 개인 자동차보험은 대상자 약 30%가 자발적인 가입, 나머지 70% 중 반이 격년제로 보험가입에 협조하고, 장기보험의 경우 매

년 대상자 10%가 보험가입할 경우 보험창구의 안정적 운영이 가능하다.

그러나 이들 전망 수치는 최선의 노력을 통해 사업을 전개, 3년이 경과한 시점의 예상치로 회원들의 참여율에 따라 결과는 상당한 편차를 보일 수도 있음을 인지해야 할 것이다.

2.2 保險加入 實態

현행 협회의 회원병원 및 직원의 보험가입 실태를 분석해보면 〈표2〉와 같다. 각 회원병원마다 위험관리, 계약자 권리확보면에서 우선권 확보와합리성에 기초한 위험관리시스템이 구축되지 못한 관리상, 비효율의 문제점을 노출시키고 있다. 세부내역은 〈표2〉를 통해 실상을

〈표 2〉 법인 및 개인 보험가입실태 분석

구분	내역	비고
가 법인보험	① 회원병원별 개별가입-보험사 임의선정 보험가입 ② 보험가입설계 미흡-보험가입누락 및 일부보험 형태 등 사고시 완전보장에 문제점 노출 ③ 종합적인 위험관리업무 미흡-보험실사 필요 ④ 대형계약자 수혜미흡(보장 및 보험료) ⑤ 의료사고시 배상책임보험 가입실태 부실 ⑥ 보험시간 과도한 보험료 경쟁으로 인한 위험관리 업무 부실 ⑦ 보험관리의 컨설팅 미흡	화재 배상 자동차 기타
나 개인보험	① 개인별 보험사 선정 보험가입-일부 인터넷 보험선호(사후관리 미흡) ② 단체가입 대형계약자 혜택 미수혜 ③ 종합적인 위험 및 재산관리와 관련 조직적인 컨설팅 수혜 미흡	자동차 장기

파악할 수 있다.

3. 事業運營 方案

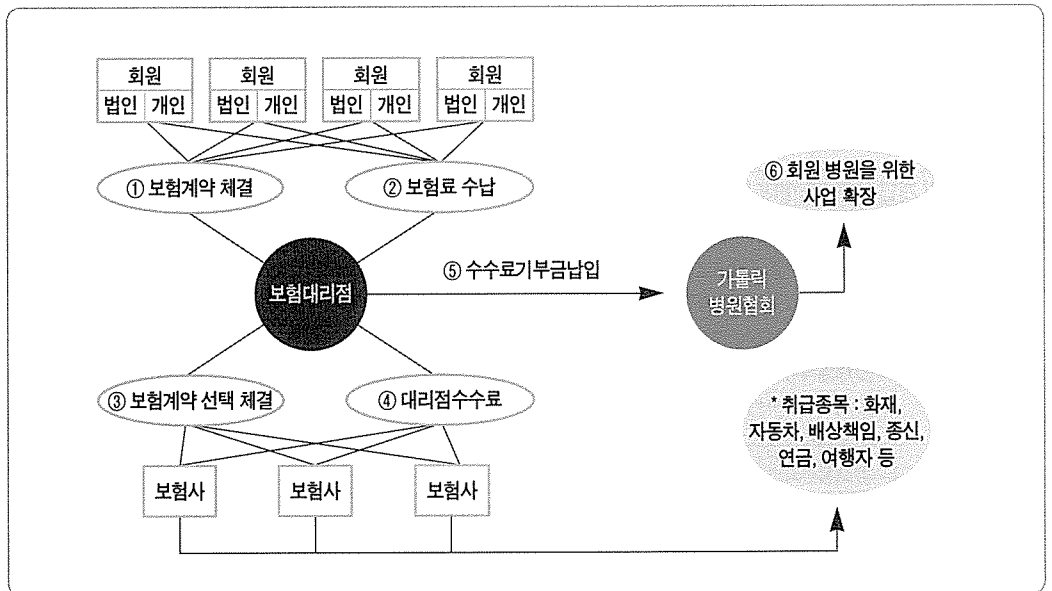
3.1 保險窓口(代理店) 運用

- ① 협회 내 손해 및 생명보험 창구(보험대리점)를 개설하고
- ② 회원병원에 발생하는 보험-건물 및 설비 화재보험, 의료사고배상책임보험, 자동차보험, 여행자보험, 장기상해보험(단체), 각종배상책임보험, 건설공사보험 등의 법인보험 및 회원 병원의 직원 및 의사협, 간호사협, 약사협 회원들에게 발생하는 자동차보험, 장기보험(상해/질병/적금), 여행자보험 등의 개인보험을 협회 대리점을 통해 계약을 합법적으로 유지하며
- ③ 과학적인 위험관리를 통한 보험담보범위의 확장, 보험료 할인혜택의 증대를 기하고 부수적으로 협회의 수익을 창출하여 회원의 공익을 위한 사업에 투자하는데 목적을 두고 있다.

3.2 保險社 選定

- ① 공개 입찰방식으로 국내보험사부터 공식적인 사업제안서를 제시받아 업무추진능력, 상품개발, 인력지원, 지원수수료율, 재무건전성 등 핵심요소를 비교분석한 결과, 업무를 총괄할 간사사(幹事社)로 '동양화재해상보험주식회사'를 선정하였다('04년 5월).
- ② 평가결과, 상해보험사가 여러 요소에서 골고루 우수한 점수를 기록했다. '동양' 외에도 삼성, 엘지, 동부, 신동아 중 부간사사 1개사 공동참여자 등을 선정하여 유리한 보험수가를 얻어 계약자 혜택을 증대하고 협회의 수익을 극대화 할 수 있는 방안을 마련할 계획이다.
- ③ 법인보험업무는 간사사(幹事社) 1개, 부간사사(副幹事社) 1개, 참여사 2~3개를 선정, 간사사가 주도적으로 업무를 처리하며 주요 보험건에 대해서는 간사 및 부간사사로부터 요율을 제시받아 경쟁력있는 요율과 담보를 보장받을 수 있는 보험사와 계약을 체결할 계획이며 업무처리 투명성 및 공정성을

〈그림 1〉 보험창구운용 업무흐름



확보하고 효율성을 기반으로 사업을 추진하고자 한다.

초점을 두고 개인보험의 경우 보상서비스 혜택 및 할인혜택을 증대하는 전략에 비중을 두고 있다. 세부내역은 <표3>과 같다.

3.3 保險市場 動向 및 種目別 商品戰略

- ① 최근 보험산업의 동향을 살펴보면 C/S에 목적을 두고 가입이 의무화 되어 있는 배상책임(PL)이 우량기업을 중심으로 급속한 증가 추세에 있고 사내에 자가형 보험대리점을 개설하여 기업내 상존하는 모든 위험을 하나의 보험증권으로 묶는 종합관리시스템(MIP)을 도입하는 업체가 확산되고 있다. 보험은 가일층 과학화되고 선진화되고 있음을 알 수 있다.
- ② 연기금과 관련, 교원, 공무원, 군인 등 향후 연금의 수혜와 관련한 문제가 제기되면서 현행 단퇴보험의 연금보험화 등 신상품 변화추이가 예상되고 있어 시장판도는 크게 바뀌질 전망이다.
- ③ 협회가 추진하는 보험창구는 법인보험의 경우 신상품개발을 통한 단체계약을 체결해 20~30%의 보험료 할인 혜택을 이루는데

3.4 마케팅 戰略

- ① 위험종합관리 시스템 구축과 보험실사/보고서 작성, 컨설팅 및 교육시스템 구축
→ 보험사와 제휴를 통해 과학적인 위험관리 시스템을 구축한다.
회원병원은 보험기초자료(협회에서 요청)를 충실하게 제공하는 것이 필요하다.
- ② 자동차 및 장기보험은 전문 Teller 고용, 회원을 대상으로 TM영업을 적극 추진한다.
→ 개별접촉/상담, 보험/재테크 컨설팅, 이메일-DM-전화 연계상담(회원협조 필수)
- ③ 전보험 종목, 비교견적 시스템 도입, 계약자 선택기회제공, 보험상담 및 교육 실시
- ④ 참여유도-협회/보험사/관리자 공동노력 필수-홍보, 판촉이벤트, 서비스제고 방안 강구
- ⑤ 최상의 보상 서비스 유도와 최고의 고객만족을 위한 지속적 업무개선을 이룬다.

<표 3> 보험종목별 상품전략

구분	내역	비고	
1. 화재보험	- 재산종합 Package보험(MIP) 상품개발 - 보험료 절감 효과 최고 25%까지 기대 - 회원병원 전체 단일계약자-단체물건화(업무간소화)	- 보험실사 - 계약일자 통일(단일화)	
2. 의료사고 배상책임보험	- Tailor Made 단체오용적용 상품개발 - 회원병원 단체가입(업무/보험료/보상한도 획기적 개선) - 의료분쟁시 민사합의/소송업무 대행-병원C/S 격상		
3. 자동차 보험	법인	- 회원병원 전체 200여대 계약일자 통일 - 단일증권 일괄계약 관리→업무효율성 증대	- 1차 메일안내 - 2차 전화상담
	개인	- 회원전체 12,000여대, 전문 TM요원 영업전개 - 메일→DM→전화, 영업전개(회원개별 접촉상담) - 저렴한 보험료/보상의 절대 유리한 입장 확보	
4. 여행사업무 대행	- 회원을 대상으로한 여행사업무 대행(개인 4%할인) - 여행자보험 협회대리점 가입유도	여행사 선정	
5. 상해보험	- 다양한 상품 개발, 국내보험사 전상품 취급 - 전문보험 전문요원 : 메일→TM→방문상담 실시 - 개인관리를 위해 상해/질병/재산관리 보험유도		
6. 본당 화재보험	- 전국본당 화재보험 안내(1200본당) - 단체가입시 보험료 30%이상 할인혜택 및 보상유리		

4. 收益金 活用方案

회원병원의 ① 법인보험 100% 유치 ② 직원, 의사협, 간호사협, 약사협 등의 회원 중 30% 이상과 자동차보험 가입 ③ 장기보험 개
인희망자 협회대리점 활용 등 세가지 조건을

충족할 경우 연간 예상수익금 13억 6천만 원 창출이 가능하다. 협회가 이 수익금으로 추진하고자 하는 사업은 <표4>와 같다.

<표 4> 分野別 事業推進案

구분	내역	비고
가) 해외연수	① 실태: 회원병원별 인재육성 자체 프로그램 미흡, 협회 연수프로그램-일본 성마리아 병원, 병원별 0.5명/년, 국내우량병원에 비해 상대적 열세 ② 추진방안: 대상국가 확대(미국/일본/호주/유럽 등), 수혜자 범위확대 (전문, 행정, 종교 등 예산확보시 현행수준의 10배이상 확대 계획), 목적을 살린테린 테마연수로 발전	
나) 논문공모	① 실태: 제도가 없음. ② 추진방안: 분야별(의료, 신앙, 행정 등) 수회/년 논문모집, 전문 심사위원 위촉, 초기 회원대상 공모후 이후 전국민 대상 공모행사로 발전, 우수작품 시상 및 해외연수	
다) 교육시스템	① 실태: 일반기업 대비 직원대상 교육프로그램 운영 열세 ② 추진방안: 직능개발, 마인드개척 교육프로그램운영, 연중교육 계획을 수립 경영자, 간부, 직원대상 교육실시, 병원발전을 위해 교육사업 개선이 필수	보험사 교육관시설 대어 및 강사지원 제의
라) 그룹연구팀 지원	① 실태: 제도가 없음 ② 추진방안: 업무개선 분임연구팀 모집, 활동비 보조, 우수 활동결과 포상-성지순례 등	업무연구 분위기 조성
마) 해외 의료 선교	① 실태: 1999년 이후 활동중단 ② 추진방안: 회원병원 공동주관 의료지원단 구성, 초기 1-2회 해외의료선교 실시, 3-4회/년 발전, 회원 선교, 전문의, 간호, 행정등 참여	
바) 사회봉사 실천	① 실태: 각 단체별 사회봉사 특성 및 활동 미흡 ② 추진방안: 독거노인, 청소년, 장애인 등 하느님 사업실천, 가정간호사 활성화 (전국규모), 봉사활동 1인 1개이상 실천운동 전개	
사) 기타	① 모범사원 해외 성지순례 ② 봉사활동 강화 ③ 해외행사 참가, 국가/분야별 전문연구 그룹모임 제도정착 ④ 판촉을 위한 경품이벤트행사 전개(보험사협의) ⑤ 보험가입자 우량고객 인정, 대출우대권 제공	사업개발 지속적 추진

5. 結 語

이 사업은 일방적으로 직원들의 희생을 강요하여 사업을 성공시키고자 하는 제로섬 게임이 결코 아니다.

회원은 싼 보험료와 격상된 서비스를 선택할 수 있고 협회는 회원을 위해 양질의 사업을 전개할 수 있는 사업이다.

병원경영 환경은 날로 어려워지고 있다. 직장의 안정 없이 개인발전만을 기대하는 것은 허상을 심봉하는 무의미한 발상이다.

일반기업은 생존을 위해 목하 전쟁 중이다. 사회 전반에 편하게 가는 곳이 없어졌다. 협회 발전은 회원병원의 경영에 상당한 시너지를 기대할 수 있다. 뭔가 재미있는 일을 만들어 보고자 한다. 보험창구 개설사업은 회원들의 적극적인 협조가 성공의 관건이다.

회원 여러분의 새로운 도전을 기대하며, 사업계획의 세부내역은 회원병원별로 별도로 통보할 것을 약속드리고자 한다. 🐼