

보험브로커

1. 보험브로커 제도

이 제도는 영국에서 보험과 함께 생성되어 미국 등 영어권 국가에서 발전되어 온 보험판매제도로써 이들 국가에서는 기업성보험 판매채널의 중추를 이루고 있다. 보험브로커는 보험업법의 규정에 따르면, 보험계약자와 보험회사 사이에서 복수의 보험회사 상품중 보험계약자의 필요에 가장 적합한 상품을 입수할 수 있도록 중개함으로써 보험계약 체결의 매개를 하는 자라고 정의할 수 있다(보험업법 제2조 제5항).

2. 보험브로커의 기능

구미 제국에 있어서는 특히, 기업물건관련의 보험 모집기능으로서 보험브로커가 활약하고 있다. 이 보험브로커가 주요 모집기구인 대리점과 보험브로커와의 주요한 차이점은 대리점이 보험회사의 이익을 대표하는 것에 대하여 보험브로커는 피보험자인 계약자의 이익을 대표하는 점이다.

이와 같은 보험브로커 중에서 특히, 미국의 대형 보험브로커의 계약자에 대한 어프로치 방법 및 서비스 내용에서 현저한 차이점은 계약자에 대한 危險管理의 제공이다.

구체적으로 말하면, 단지 계약자가 보유하는 위험을 보험으로 커버하는 것만이 아니라 예르 들어, 신공장 건설시에는 설계도 작성단계에서 보험브로커가 적극적으로 위험관리의 관점에서 advice하고, 방재시스템이 완비된 공장을 계약자에게 건설하게 하여 그 결과 방재시스템에 의한 대폭적인 보험료할인을 받을 수 있도록 계약자를 지도하고 있다.

이와 같이 현재 구미에서는 보험브로커는 지금까지나

종래의 보험부보기능을 갖는데 그치지 않고 위험관리의 기법을 구사하여 계약자의 보험료 cost의 합리적 삭감에 기여하는 위험관리 consultant로서 기능하고 있다.

우리나라에서도 현행 법상 브로커제도는 허용되고 있으며, 브로커의 허가기준 및 영업보증금의 한도액은 대통령령으로 정하도록 규정되어 있으나, 보험업법 시행령에서는 이를 규정하고 있지 않아 실제로는 브로커가 아직 존재하지 않는다. 금년중 보험업법의 개정으로 내년 4월부터는 내국인 브로커가 허용되며, 98년 4월부터는 외국인에게도 개방될 예정이다.

3. 보험브로커에 의한 위험관리 서비스

모든 구미의 보험브로커가 위험관리 consultant의 기능을 갖고 있는 것은 아니며, 특히 위험관리 기법에 의한 효과가 기대되는 대기업을 계약자로 많이 갖는 대형 보험브로커가 필연적으로 위험관리 서비스에 중점을 두고 있다.

이와 같은 보험브로커에 의한 주된 위험관리 서비스 내용을 아래에 설명한다.

1) 위험의 분석(Exposure Analysis)

계약자에게 현재 및 장래에 일어날 수 있는 위험이나 잠재하는 재정상의 손실을 분석하는 작업· 계약자가 직면하는 위험은 대단히 많다. 건물, 공장 등의 멸실에 의한 직접적인 손해는 말할 것도 없고, 사고가 나게 되면 당연히 예상될 수 있는 소득의 상실이나 희망이익의 감소 또한, 공장 등에서는 원료의 반입 지연 때문에 조업중단에 의한 손해 등이 예상된다. 그 외,

배상책임, 생산물책임, 항공, 해상, 원자력, 신용, country risk 등 위험의 종류는 수 없이 많다. 이들의 위험 정도를 분석하는 것은 장래의 위험관리 기법 도입이나 보험설계에는 절대 필요한 것이다.

2) 위험의 해결(Resolution of Exposure)

위험의 분석, 확인작업이 종료된 시점에서 계약자 각각의 사정, 입장을 고려한 가장 경제적인 위험해결을 위한 프로그램을 입안하여 계약자에게 권장한다. 계약자의 위험과 해결에는 위험만이 아니라 통계학, 손해방지기술 또는 재무지식도 필요하다. 컴퓨터도 수시 사용하여 장래 일어날 수 있는 위험의 예측을 행하며 또한, 사고발생에 의한 cash flow로의 影響度의 측정도 행한다. 계약자의 위험을 보험시장에 pass한다. 이것이 제일 상식적인 위험의 해결책이다. 그러나 단순히 전부 보험회사에 부보하는 것만으로는 경제적으로 보아 의문이 있고, 보험료의 절약을 위해 최저 면책액을 설정한다거나 위험 정도가 적은 재물은 자가보험으로 한다거나 혹은 대기업의 경우에는 자가보험회사(Captive Insurance Company)를 만드는 방법까지 지도한다.

3) 보험회사의 선정(Marketing)

정당하게 평가, 분석한 계약자의 위험을 보험회사에 제시하고, 인수케 하는 일이 제일 중요하다. 계약자의 사업내용의 상세를 빠짐없이 기재하여 보험회사의 위험평가를 위한 자료를 제출하고, 동시에 보험회사를 고르는 것도 중요한 일이다. 단순히 보험료가 싸다는 평가만으로 보험회사를 선정해서는 안되며, 계약자의 사업내용을 충분히 이해하며, 담보력이 있고 그래서 만전의 서비스가 이루어지는 회사라야 한다. 이상의 조건이 전부 만족되면 비로서 계약자의 보험수배가 완료한다. 가장 넓은 범위의 담보내용에 가장 적은 보험료로 보험계약이 이루어진다.

4) 보험증권의 설계(Policy Design)

보험브로커로서의 중요한 역할의 하나는 보험회사에서 발행하는 보험증권의 담보약관이 정당하고 적절

한가를 판단하는 것이다. 대개 보험증권의 내용은 런던 마켓이나 아메리칸 마켓에서 제정된 약관에 준하여 각국의 법률에 의해서 승인된 것을 사용하나 부모의 대상(위험의 종류)에 따라서는 추가, 개정 등 꽤 유연하게 대처되는 것도 있다.

그와 같은 경우, 계약자의 위험의 내용에 따라서는 증권을 초안하여 보험회사와 교섭하여 成文化한다. 보험약관은 가장 중요한 것이며, 보험의 완전한 부분은 적절한 보험약관에 의해 완성된다. 사고시에 완전히 지불되는 보험증권을 계약자에게 제공하는 것이 보험브로커의 역할이다.

5) 사고처리 서비스(Claim Assistance)

적절하게 구성된 보험프로그램과 그에 따라 작성된 보험증권에 의해서 보험회사에 轉嫁된 위험은 사고발생의 경우, 완전하게 보장되는 것이다. 보험브로커의 손해처리부문의 staff가 보험회사에 대한 보험금 청구를 위한 서류의 작성, 보험회사와의 교섭, 보험금의 지불까지 계약자에게 조력한다. 대규모의 손해가 발생한 경우, claim 專門家팀을 현장에 파견하여 求償手續에 만전을 기하기 위하여 필요한 긴급 수배를 행한다.

6) 사고분석(Claim Analysis)

정확한 사고분석은 적절한 손해방지대책 및 담보내용에 관한 보험회사와 교섭하는 데에 중요한 자료가 된다. 보험브로커의 손해통계부는 적절한 손해지불준비금, 정확한 손해율 등 보험회사 측의 대응에 유의해야 함과 아울러 독자적으로 과거의 사고내용을 상세하게 분석하여 담보내용과의 관련도 포함, 간략하게 알기 쉽게 자료를 작성한다. 이들 자료는 계약자인 담당자가 손해방지대책을 수정할 때에 바로 활용하는 것이다.

7) 보험브로커로서의 전문 staff (Brokerage Specialists)

보험에 관하여 충분한 경험과 깊은 지식을 갖지 않으면 보험브로커로서 계약자에게 완전한 서비스를 할

수 없다. 보험브로커는 다음과 같은 각종 보험에 충분한 지식을 가진 staff를 갖고 있는 것이 보통이다.

- ① 신중 보험부문 - 배상책임, 포괄 배상책임, 자동차, 노동재해, 그 밖의 배상책임보험
- ② 재산 보험부문 - 각종 재물보험 및 이익보험
- ③ 보일러, 기계보험부문 - 보일러 및 기계보험
- ④ 보증보험부문 - 입찰보증 등 각종 보증보험
- ⑤ 해상보험부문 - 화물의 수출·입에 관한 보험, 해상사고에 다른 배상보험, 선박보험, 석유누출관계보험
- ⑥ 항공부문 - 개인용, 상업용 항공기 및 우주발사용 space shuttle에 이르는 항공보험
- ⑦ 원자력부문 - 원자력 관계의 모든 위험에 관한 보험
- ⑧ 그 외 - 전 세계에 이르는 신용보험, 농업보험, 牧畜보험, 誘拐보험, 그 외

8) 재해방지 서비스(Loss Prevention Service)

보험브로커가 통상 재해방지를 위해 하는 업무는 다음과 같다.

- ① 전문적인 관점에서 기업의 업무활동을 검토하여 생명, 재물에 위험을 주는 위험의 분석, 확인을 한다.
- ② 안전 및 재물보전에 필요한 조건을 전부 만족하도록 實狀에 따르는 order-made(注文制)의 재해관리계획을 설정한다.
- ③ 손해조사의 협력 및 재발방지대책에 관한 조언을 한다.
- ④ 안전관리 및 재산관리체제를 종합적으로 검토하여 適否를 판단한다.

⑤ 특수한 위험을 연구하여 적용 등을 고려한다.

⑥ 기업의 손해방지 담당자의 연수의 필요성을 조사하여 실상에 따른 연수방법을 고려한다.

⑦ 과거의 손해 분석과 적절한 손해방지를 위해 실행수단을 제안한다.

9) 자가보험회사의 운영(Captive Insurance Company Management)

대기업이 국내 혹은 tax-haven(租稅 避難地)의 나라에 captive company(自家保險會社)의 설립을 계획한 경우, 그 企業化 事前調査를 한다. 자가보험회사의 설립을 결정한 경우는 경영 및 보험의 인수, 재보험 수배, 손해사정 등 일체의 업무를 한다.

2. 보험브로커의 장래

구미에서는 앞서 기술한 계약자에 대한 위험관리 서비스는 현재 불가결한 것이며, 이와 같이 보험브로커의 기능은 점차 고도화 및 전문화되면서 발전해 가고 있다. 우리나라에서도 보험시장개방으로 독립대리점이 금년 4월부터 허용되었고, 보험브로커제도의 도입이 내년 4월로 예정되어 있어 보험브로커에 의한 계약자 중심의 위험관리 서비스 기능은 보험회사 및 그 대리점에 의해서 시급하게 인식되어야 할 것이다.

<자료>

※ 企業のリスク、マネジメントーリスク、マネジメント 研究會編

※ 保險市場開放化에 따른 販賣制度의 改編方向-대 한재보험(주)