

보험시장 개방에 따른 손보업계의 전망



이 경 서
〈국제화재해상보험(주) 사장〉

1. 序

최근 재무부에서는 보험시장의 개방에 대비한 보험산업의 새로운 이정표로서 「보험산업의 발전 방안」을 발표한 바 있다. 이 중 가장 관심을 끄는 부분은 보험시장의 개방과 자율경쟁의 촉진으로 요약될 수 있고 이는 보험시장의 개방에 따른 보험업계의 능동적인 대처방안을 제시하고 있다.

주지하는 바와같이 본 방안은 미 통상법 제301조와 관련하여 기 진출하고 있는 미국 손해보험 2개 회사의 화재보험 pool 균등참여가 허용되고 미국 생명보험 1개 회사의 국내영업이 허용되는 등 보험시장의 개방이 본격화 되면서 국내 보험회사들의 경쟁력을 높임으로써 개방에 따른 자율화에 적극적으로 대처할 수 있는 능력을 스스로 기르도록 함에 목적이 있다. 외국보험회사의 화재보험 pool 참여는 공정하고 합리적인 배분 방법으로 허용하겠다는 내용에 따라 업계에서는 나름대로 공정하고 합리적이고 판단되는 방안(균등 50%, 순보험료 실적 50%)을 모색하여 외국보험회사와의 협상에 임하였으나 본래부터 균등 배분은 피할 수 없을 것이라는 예감이 현실화되었고 이로 인하여 외국보험회사들은 금회계연도만도 社當 약 15억원의 수입보험료 증대가 예상되고 반대로 국내보험회사들은 社當 약 3억원 규모의 수입보험료의 감소를 가져오고 이로 인한 수익의 감소로 개방에 따른 영향을 당장 받게 되었다.

외국보험사의 화재보험 pool 참여가 논의되었을

때 회사의 규모나 수입보험료 등 어느모로 보나 균 등참여는 어불성설이라는 주장이 팽배해 있었으나 균등참여로 결정된 이상 앞으로 진출이 허가되는 외국보험회사는 pool이 존속하는 한 균등으로 참여하게 될 것이므로 pool의 해체론이 제기되고있다.

그러나 국내보험회사 사이에도 社別 이해에 따라서는 해체론과 해체불가론으로의 양분이 예상되어 재무부에서 모색하고 있는 pool의 단계적 해체는 또 한번의 진통이 예상된다. 그러나 개방에 따르는 자율화가 우리 보험업계가 지향해야 할 방향이라면 긍정적으로 평가할 수 밖에 없다. 또한 우리나라의 보험산업은 1975년 이후 보험산업의 근대화시책에 따라 정부의 과보호 속에 성장을 거듭하여 1984년을 기준으로 볼 때 손해보험은 수입보험료면에서는 세계 제17위라는 괄목할만한 수준까지 성장하였으나 그 성장이 외형위주에 있을 뿐 내실을 기하지 못하여 대외경쟁을 위한 능력을 갖추지 못한 상태에서 자유경쟁에 익숙하고 이러한 여건속에서 수십년간 쌓아올린 선진 경영기법을 가진 세계적인 규모의 외국보험회사들이 국내에 진출하거나 우리나라에 진출한 자기회사의 지점을 적극 지도하는 등 그들이 가진 각종 강점들을 우리 보험시장 공략에 이용하고 여타의 pool의 참여를 계속 요구해온다면 우리 보험시장이 크게 잠식될 우려가 있음은 분명한 사실이다.

더욱 우리나라의 소비자들은 외국 상품에 대한 선호도가 높은 편이어서 이웃나라 일본과는 달리 외국보험회사의 시장점유율이 의외로 높아질 가능성도 있다. 이에 보험업계는 개방에 따르는 자율화에서 파생되는 문제점을 파악하고 대책 마련에 전력을 경주해야 하겠다.

2. 개방에 따른 손보업계의 전망

전술한 바와같이 우리나라의 보험산업은 정부의 보호속에서 양적인 면에서는 괄목할만한 성장을 해왔으나 보험인수 기법의 향상, 보험계약자에 대한 서비스 제고, 보험시장의 저변확대등 질적인 면의 향상을 위한 노력에는 다소 소홀했던 것이 사실이다. 또한 보험시장의 체제자체가 경쟁과는 다소 거리가 있어 경쟁을 제한하는 각종 협약과 지침의 운용으로 동일 상품을 동일 가격으로 판매하는 것에 익숙해져있고 그에 따라 외형위주의 수입보험료 경쟁에만 치우칠 수 밖에 없었다. 그러나 금번 보험시장 개방 결정으로 기존의 2개 외국보험회사가 화재보험 pool

에 참여하고 외국손해보험회사의 신규허가는 당분간은 보류되어 있다고는 하나 자각있는 미국손해보험회사의 추가진출은 원칙적으로 허용할 것이라고 합의한 바 있으므로 진출의 가능성이 상존케 되어 더 이상 정부의 보호속에 안주할 수만은 없게되었다. 따라서 앞으로의 손해보험시장은 개방에 따른 자율화의 결과 질적인 면에서의 경쟁이 치열해질 것으로 전망된다.

결국 이 경쟁은 상품과 가격 그리고 서어비스 경쟁으로 나타날 것이다.

첫째, 상품의 가격에 관하여는 이미 재무부의 의지에서도 잘 나타나 있듯이 해상보험 요율의 점진적 자율화와 이에 간접적으로 영향을 주게될 재보험의 자율화로 대별될 수 있다. 재보험의 자율화는 요율의 자율화가 요구되므로 해상보험요율의 자율화는 타보험종목요율 자율화의 시발점이 될 수 있다.

아 물론 요율의 자율화는 경쟁을 통한 보험인수 및 위험관리 기술을 개발하고 국제경쟁력을 키워보자는 데 그 목적이 있고 재보험의 자율화는 국내보유를 확대하고 재보험료의 지출을 억제하는데 주요 목적이 있다. 현재 우리 보험시장의 요율체계는 협정요율과 경쟁요율 두가지를 사용해오고 있었으나 경쟁요율도 실제로는 재보험주식회사를 단일 창구로한 구독요율이므로 이론상으로는 극히 일부분을 제외하고는 요율 경쟁이란 있을 수가 없었다. 그러나 현실은 그렇지 못하여 협정요율을 사용하는 경우에도 회사별로 적정요율에 차이가 있고 동일한 위험을 담보하는 보험에서도 영문요율과 국문요율이 다른 모순점이 있으며 해상 선박보험에서와 같이 원수보험회사가 직접요율을 구득할 수 있는 극히 적은 부분에 대해서도 극심한 요율경쟁으로 심지어는 국내특약재보험 요율의 1/3에 미달되는 요율이 적용되기도 하였다. 이러한 현실에서 요율의 자율화가 시행된다면 보험인수기술이 뒷받침된 합리적이고 적정한 요율이 제시되지 못하고 단순히 경쟁에서 이겨 계약을 확보하기 위한 요율이 제시되어 보험시장의 혼란을 가져올 우려가 있다. 이는 보험상품의 원가는 사후에 결정되는 특성이 있기 때문에 항상 무한경쟁을 초래할 소지를 가지고 있기 때문이다. 따라서 그동안 지속되어 왔던 외형경쟁을 지양하고 합리적인 요율을 제시하여 우리나라 보험시장에서 산출되는 요율이면 세계 어느 보험시장에서나 재보험이 될 수 있도록 하고 모질질서를 문란시키는 행위는 스스로 비판하는 풍토를 만들

어 나가는 노력이 필요한 때이다.

재보험 거래의 자율화는 그간 수차에 걸친 원보험 및 재보험 관리규정(현행 보유한도 및 재보험 관리 규정)의 개정으로 의무출재종목의 축소와 원수보험 회사간에 상호 재보험도 할 수 있도록 자율화의 폭이 확대되어 왔으나 실제로는 의무출재 대상에서 제외된 종목도 많은 부분이 재보험주식회사를 통하여 국내에 재보험되고 있고 상호재보험은 시행되지 않고 있다. 재보험 자율화의 목표는 국내보유의 증대를 통하여 재보험에 따른 국제수지를 개선하여 과도한 외화의 유출을 방지하는데 두어야 함에도 자율화가 이루어질 경우에는 효율의 자율화와 관련하여 보다 저렴한 효율과 좋은 조건을 제시하는 해외시장을 찾게되고 확보된 시장을 타 국내보험회사에게 공개를 꺼려 국내 보험회사에 대한 재보험 출재기피로 국내보유가 감소되고 이에 따라 해외 의존도는 더욱 심화될 수 있다.

보유 극대화 역시 해상적하보험이나 화재보험의 소액계약에서 다소의 보유증대가 기대되는 이외에는 의무출재 범위의 축소만으로는 이를 기대하기 힘들다.

이는 담보력을 더욱 충실히 하고 보유 극대화를 위한 적극적인 자세나 연구없이 출재에 따른 수수료 수입을 선호하던 태성에서 벗어나기 힘들어 재보험 자율화 본래의 목표를 달성할 수 없을 것 같아 우려되는 바 크다. 또한 국내보유 극대화의 의지가 없이는 재보험주식회사의 존립에 심각한 영향을 줄 수도 있다. 이렇듯 재보험의 자율화는 국내보유의 극대화와 이에 따른 재보험료의 해외유출 억제가 강조되어 현재의 규정과 같이 국내 타 보험회사에 우선출재없이 해외출재를 금지하는 제한이 없는 한 완전 자율화는 신중을 기해야 한다.

둘째, 상품 경쟁 역시 활발해 질 것으로 예상된다. 재무부에서도 보험상품의 허가 절차를 간소화하고 특수보험은 先 판매, 後 보고 하는 등 상품개발의 자율성 확대를 위한 조치를 강구하고 있는 바, 그간 일부 상품개발에서 개발→판매→판매중지→대체 상품 개발의 악순환이 연결된 점으로 보아 앞으로는 보험 시장의 수요를 정확히 분석하고 소비자의 기호에 맞는 상품을 개발할 수 있는 능력의 강화로 외국보험 회사의 본격진출시 선보이게 될 외국의 상품과 우리 상품이 우리 시장에서 내용면이나 가격면에서 충분히 경쟁할 수 있는 상품을 적극 개발해 나가야 할 것이다.

마지막으로 예상되는 경쟁은 위험관리(risk man-

agement)를 통한 서어비스 경쟁이다. 위험관리란 말은 몇년전만해도 상당히 생소한 말로 들려 왔지만 이제는 보편화 되었고 보험업계에서는 관심을 갖고 생각하는 분야가 되고있다. 위험관리는 고객에게는 서어비스가 되는 반면 보험회사에 대하여는 손해율을 경감시켜 주는 방편이 될 수 있다. 그래서 미국의 몇몇 보험회사는 이러한 위험관리에 드는 비용이 매출 원가의 10%를 차지한다고 한다. 우리로서는 위험관리 팀의 조직이나 기법면에서 아직은 초보단계에 있으나 외국의 선진 보험회사들은 체계화되고 선진화된 위험관리를 무기로 시장 침투가 예상되어 국내보험회사들은 위험관리팀 운영과 위험관리 기술도입및 향상에 노력해야 할 것이다.

3. 結語

손해보험시장의 개방은 외관상으로는 기진출 외국보험회사의 화재보험 pool 참여로 매듭지어진듯 보이지만 수입기반이 취약한 현실에 비추어 보면 그것만으로도 큰 타격이 아닐 수 없다.

개방으로 인한 영향은 하루 아침에 나타나지는 않겠지만 이에 대한 대처를 태만히 하다가는 부지불식간에 주객이 전도될 수도 있다. 개방으로 인한 파급 효과를 어떻게 줄여 나가며 이를 보험산업 발전의 전기로 삼을 수 있느냐는 전적으로 보험업계의 대처 여하에 달려 있다. 물론 개방과 자율화에 따른 장점도 무시할 수는 없다. 이론상으로는 선진 보험기술의 도입으로 보험기술의 개발을 촉진시키고 다양한 상품 개발로 가입자에 대한 서어비스를 향상시키며 모집체제의 다양화를 촉진시키고 국내보유증대를 가져온다고 한다. 그러나 1968년 우리나라에 진출한 AIU와 AFIA(CIGNA)는 실제로 보험기술이나 marketing면에서 크게 도움을 주지는 못하고 있어 보험시장의 개방이 자칫 국내 보험시장을 나누는 결과밖에 안 될 수도 있다. 개방에 대한 대책은 경쟁력 강화 이외는 없으리라 본다. 소비자의 사랑과 신뢰를 받을 수 있는 상품경쟁력, 간접비를 줄이고 투자수익을 극대화하여 값싼 상품을 공급할 수 있도록 하는 가격경쟁력, 시장의 세분화에 의한 능률과 서어비스 향상을 위한 marketing 경쟁력, 보험인수기법과 위험관리기법을 갖춘 보험전문인을 확보하고 양성하는 기술경쟁력의 강화가 시급하며 우선적으로 요구된다.

대외개방과 자율화가 불가피한 시대적 흐름이라면 적극적으로 대처, 극복해야 하지 않겠는가. ■