

부당한 리베이트 지급행위는 보험시장의 고질적인 병폐

주지하는 바와같이 우리나라 손해보험산업은 수차에 걸친 경제개발 5개년계획등에 힘입어 비약적인 양적 성장을 구가하고 있다.

그러나 이같은 양적성장을 뒷받침할 질적성장이 뒤따르지 못해 업계는 여러가지 문제점을 안고 있는 실정이다.

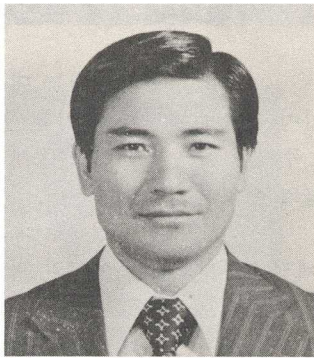
만성적인 경영적자 속에서 언더라이팅기술은 낙후되어 있고 불합리한 보험모집체제와 보험요율체제등 보험경영효율을 저해하는 많은 경영 내부적 문제를 해소하지 못하고 있다.

더구나 최근 미국을 비롯 보험선진국들로부터의 시장개방압력이 가중되고 있으며 소비자 주권사상으로 인한 컨슈머리즘(consumerism)의 고조, 보험의 사회보장적 기능강화의 소리가 높아지는 등 오늘날 손해보험시장은 국내·외적으로 급격한 변화의 소용돌이 속에 휩싸여 있는 형국이다.

이러한 주변환경의 변화속에서 손해보험산업의 생존전략이 무엇이나 하는 문제를 제기하고 그 해답을 구하는 작업이야말로 업계의 시급한 당면과제가 아닐 수 없다.

필자는 우선 업계가 종래 구태의연한 정부의존적 경영체질에서 벗어나 새 환경에 적응하기 위한 자기변신적 사고의 대전환이 있어야 하리라 믿는다.

더 이상 보호선단행정을 기대할 수 없게 된 것이 자금의 보험환경변화이다. 한마디로 업계는 자율 경



서 광 식

(한국경제신문·증권부 차장)

쟁에 의한 내실성장을 추구함으로써 보험계약자에 대한 서비스를 더 한층 강화해야 할 전환점에서 있다고 할 수 있다.

따라서 업계는 오늘날 손해보험시장이 안고 있는 문제를 성찰하고 그 개선방향을 모색해 나가야 할 시점에 있는 것이다.

손보시장은 그동안 상품시장 구조면에서 볼 때 지난 50년대까지 화재보험과 해상보험, 그 중에서 금융기관 담보물, 풀(pool)물건을 부보 대상으로 하는 화재보험 위주로 영위

됐다.

그러나 60년부터 80년까지 우리경제의 산업구조가 고도화되고 수출이 증대됨에 따라 대중보험의 강세로 인해 자동차보험과 특종보험이 급신장함으로써 화재보험은 점차 퇴조를 보이고 있다.

특히 자동차보험은 최근 국내 자동차 보유대수가 1백만대를 넘어서면서 보험시장을 주도해 시장구조에 커다란 변화를 가져왔다.

요컨대 보험대중화시대가 전개되고 있는 것이다.

그런데도 불구하고 업계는 이러한 변화에 대응할 모집능력을 배양해 오지 못했다.

대리점 육성대신 회사 직급제나 공동모집 형태인 풀체제에 안주해 온 것이다.

서구제국이 보험대중화에 발맞춰 일찌기 대리점 모집체제를 구축, 성공하고 있는 것과 좋은 대조를 보

이고 있는 것이다.

더구나 종래 모집체제속에서 업계는 부당한 리베이트 지급행위, 전근대적인 화보플제 운영 등 많은 문제점을 노출하고 있다.

특히 부당한 리베이트의 지급행위는 우리나라 보험시장의 고질적인 병폐의 하나로 수십년동안 지속, 보험모집질서를 교란시키는 요인이 되고 있다.

언더라이팅기술의 낙후성 역시 보험시장의 현안문제의 하나이다.

보험모집은 있어도 언더라이팅은 없다는 얘기가 나올 정도로 외형성장에만 급급한 결과이다.

어쨌든 몇 가지 업계의 현안과제를 간략하게 예를 들었지만 이같은 상황에서 업계는 만성적인 경영적자에 허덕이고 있는 것이다.

오늘날 손보시장에 노정(露程)되고 있는 이같은 현안과제를 타개 하기 위한 방안은 시각에 따라 여러 갈래로 그 해답을 구할 수 있을 것이나 다음과 같은 점을 지적할 수 있겠다.

첫째 보험경영의 내실을 통한 안정성장을 유지시켜야 하리라 본다.

보험회사의 경영과 자본을 분리하여 전문경영인이 창의적이고 자율적인 전문보험경영체제를 확립할 수 있도록 보험경영체질이 개선돼야 할 것이다.

앞으로는 특히 경영성과에 따른 공시제도의 도입이 기대되고 있어 과거의 경영방식에서 탈피하지 않으면 회사의 존폐문제도 대두될 가능성이 없지 않다.

둘째 보험모집체제의 개선이 이루어져야 할 것이다.

현행의 회사직급, 모집인에 의한 모집, 대리점제도, 공동풀(pool)제도가 병용되고 있는 모집체제를 모집원가가 낮고 보험시장개척범위가 넓은 대리점모집체제로 전환하는 것이 바람직하다 하겠다.

정부당국의 강력한 대리점육성책에도 불구하고 실효를 거두지 못하고 있는 것은 불합리한 현행 모집제도에 기인한 것이라 할 수 있다.

향후 대리점체제가 구축되면 국민경제의 측면에서 볼 때 고용증대효과 이외에 계약자의 서비스 측면에서도 일익을 담당하게 될 것이다.

따라서 감독기관에서도 부실대리점의 과감한 정비와 대리점의 과밀현상문제도 심각히 고려해야 할 것이다.

또한 공동모집체제인 풀의 단계적 해체로 회사간의 자율경쟁폭을 증대시켜야 할 것으로 본다.

각종 풀 계약이 전체 손보시장의 약 10%를 점유하고 있으며, 화재보험시장의 경우는 풀모집 점유율이 전체의 70%에 달하고 있는 실정이다.

이같은 현상은 보험의 자율화추세에 비추어 여러 모로 전근대적인 현상이라 하지 않을 수 없다.

그러므로 손해보험의 경영영역확대를 통한 자율강화를 위해 특히 화재보험 플제도를 조속히 해체해야 하리라 믿는다.

다만 이문제는 화보험회가 방재전문기관으로서 그 기능을 다할 수 있도록 미국 등과 같이 업계가 화재보험료의 일정률을 각출, 방재·안전점검에 필요한 인력과 경비를 지원할 수 있는 체제의 구축이 선행돼야 할 것으로 본다.

세째 보험상품은 손해보험의 대중화 추세에 맞춰 수요에 부응한 상품을 개발하되 보험료 산출기초의 합리화를 도모해야 할 것이다.

기존의 상품은 판매실적을 면밀히 분석하여 문제점이 있는 상품은 과감히 정비하고 새 상품은 이른바 테일러 메이드 폴리시(tailor-made policy)에 의해 적극 개발돼야 할 것이다.

한편 보험요율은 협정요율체제를 탈피, 점진적으로 자유요율체제로 전환해야 할 것으로 사료된다.

특히 현행의 화재보험요율은 신소재의 개발, 건축시공방법의 다양화, 도시행정구역의 변경 등 제반여건의 변화에 맞춰 그 요율체계를 정비하고 자동차보험의 경우도 사범법 과다지출로 인한 누적적자를 요율인상을 통해 계약자에게 전가시키려는 타성에서 벗어나야 할 것이다.

마지막으로 업계는 국내 보험시장의 개방압력에 대비한 국제경쟁력 강화를 도모해야 하리라 본다.

재보험거래의 자율화를 점차 확대, 업계의 재보험기술을 향상시켜야 할 것이며, 자본증자 등 담보력 확충과 전문인력양성 등에도 힘써야 할 것이다.

이상에서 보험시장의 현안문제점과 미래의 발전방향에 대하여 개괄적으로 살펴보았으나 업계는 아무쪼록 새해를 맞아 주변환경변화에 대처해 나갈 수 있는 슬기를 모으고 또 부단한 노력을 경주해 나가기를 기대해 본다.