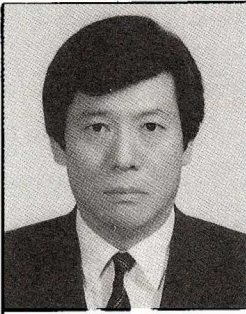


보험요율 자유화와 재보험 시장변화



김 창 진
(대한재보험(주) 화재보험부 부장)

1. 머리말

우리의 보험요율 체제는 정부에서 인가한 요율

을 모든 보험회사가 공동으로 사용하는 인가요율과 보험요율 구득에 관한 협정에 의해 대한재보험주식회사가 제시하는 협정요율체제가 주류를 이루고 있다. 그러나 자유화, 개방화 등의 보험시장환경변화에 적절히 대처하여 타 금융권이나 외국보험자와의 경쟁에 효율적으로 대응하고 보험 소비자의 이익을 증대시키기 위하여 정부에서는 협정요율과 인가요율의 자유화를 단계적으로 추진하고 있다.

재보험산업의 자유화 일정에 따라 정부 주도의 협정요율은 항공보험을 시작으로 해상보험, 화재·특종보험의 순으로 폐지되었거나 폐지될 예정이다. 인가요율은 선박, 운송, 기업성 특종보험, 자동차보험 및 장기보험에 범위요율 도입을 시작으로 범위요율 폭의 확대 및 수정요율의 사용후 보

〈표 1〉 가격 자유화 일정

구 분	제1단계 (’94년 4월)	제2단계 (’95년 4월)	제3단계 (’96년 4월)	제4단계 (’97년 4월)	제5단계 (’98년 4월)
일 반 순 보	선박, 운송, 기업성 특종(범위요율)	화재, 적하, 가계성 특종(범위요율)	선박, 운송, 기업성 특종(자유요율)	화재, 적하, 가계성 특종(자유요율)	-
자 동 차 보 험	할인·할증율 (범위요율)	가입자특성율 (범위요율) '95년 8월 시행	기본보험료 (범위요율) '96년 8월 시행 할인·할증율 (자유요율 검토) '96년 8월 시행 검토	가입자특성율 (자유요율 검토)	기본보험료 (자유요율 검토)
장 기 보 험	예정사업비율 (범위요율)	-	-	예정위험율 (자유요율)	예정사업비율 (’98년 이후 검토) 예정이자율 (’98년 이후 검토)

고제도 도입, 요율 완전 자유화로 진행되고 있다.

보험회사 경영의 합리화를 도모하고 소비자 이익을 증대시킴으로써 우리 보험산업의 경쟁력을 강화하고자 정부에서 단계적으로 추진하고 있는 보험자유화의 핵심인 가격자유화와 재보험 산업자유화, 그리고 이로 인한 재보험시장의 변화에 대해 예측해 보고자 한다.

2. 가격자유화

가. 가격 자유화 일정

정부에서 '93년 12월에 가격자유화 계획을 수립하여 이를 단계적으로 추진하고 있다. 최초 계획에서 일부 수정되었기는 하나 현재까지 추진된 내용 및 향후 추진 일정은 <표 1>과 같다.

<표 2> 주요 보험종목별 범위폭

보험종목	기존범위폭	제3단계조치	비 고
선박	± 5%	± 30%	정부주도의 협정요율 폐지
운송	± 10%	± 30%	
가스배상	± 10%	± 15%	법에 의한 의무보험
영업배상	± 5%	± 30%	
선주(유도선)	± 5%	± 15%	법에 의한 의무보험
도로운송	± 5%	± 30%	
근재	± 5%	± 30%	법에 의한 의무보험
체육시설	± 5%	± 15%	
기계	± 5%	± 30%	
조립	± 10%	± 30%	
건설공사	± 10%	± 30%	
도난	± 5%	± 30%	
동산종합	± 5%	± 30%	기본요율 화재보험 요율

나. 제3단계 가격 자유화

'96년 4월에 추진된 제3단계 가격자유화는 손해보험업계가 예상한 것보다 그 폭이 컸으며, 범위폭은 법령상 의무보험과 임의보험으로 나누어 전자에 대해서는 ±15%로 범위폭을 비교적 적게 하고 재보험 필요성이 상대적으로 큰 후자에 대해서는 ±30%로 범위 폭을 크게 설정하였는데 격심한 인수 우선적인 경쟁으로 인해 최저 30%까지 인하될 가능성이 높다. 주요보험 종목별 범위폭은 <표 2>와 같다.

보험요율의 자유화 조치로 보다 저렴한 요율에 보험담보를 제공하므로 보험계약자의 이익도모, 보험회사의 대 보험계약자 서비스의 획기적 개선 유발, 보험가격의 국제경쟁력 강화, 보험상품의 선진화, 보험회사 경영의 효율성 제고를 통한 사업비 절감 노력 등 긍정적 면이 있으나 과당 요율 경쟁으로 보험회사의 재무구조 부실화를 초래할 가능성도 배제할 수 없다.

인수 우선의 극심한 가격경쟁으로 인해 보험요율이 하한선까지 인하될 가능성이 높는데 이 경우 원수보험료는 600억원 가량 감소되고 원수보험회사의 사업비와 사고시 지불할 보험금의 합계의 원수보험료에 대한 비율인 합산비율은 표준요율 적용시보다 35%가 악화된 120% 가량이 될 것으로 예상된다.

3. 재보험 산업 자유화

정부에서 추진하고 있는 재보험 산업의 단계적 자유화는 '93년 4월의 항공보험, '96년 4월의 해상보험에 이어 '97년 4월에는 화재·특종보험까지 확대되어 재보험 완전 자유화가 종료되게 된다. 그러나 화재보험과 특종보험의 일부 종목의 경우는 국내보험회사에 재보험을 우선적으로 출재해야 하는 국내 우선 출재 규정이나 대한재보험주식회사로부터 보험요율을 구득해야 하는 보험요율 구득에 관한 협정의 적용을 받지 않는 대체상품이 개발되어 있어서 보험요율 및 재보험이 이미 자유화되었다.

4. 재보험 시장의 변화예측

가. 원수보험회사의 해외 재보험 직거래 증가

최근 재산종합보험에서 경험했듯이 요율 경쟁상의 우위를 점하기 위해 원수보험회사들은 대한재보험 이외에 주로 해외 보험중개사를 직접 접촉하여 요율구득을 의뢰하고 있다. 보험중개사의 경우는 요율경쟁에서 이겨야만 재보험 물량의 확보가 가능하므로 재보험처리 가능성보다 우선 저렴한

요율제시에 초점을 맞추고 있는 경우도 있다. 원수보험회사가 원하는 매우 저렴한 요율을 해외 중개사로부터 계속 제시받기 위해서는 재보험 물량을 지속적으로 공급해 줘야 하기 때문에 재보험 직거래 물량이 증가하게 될 것으로 예상된다.

원수보험회사가 해외 재보험 직거래를 증대하기 위해서는 내부적으로 해외시장 정보습득, 재보험 거래, 청산 등의 재보험관련 업무를 위해 많은 시간과 비용을 투입하여야 할 것으로 생각된다.

나. 원수보험회사의 신규 해외특약 체결

원수보험회사가 해외사로부터 직접 구득한 요율이 매우 저렴한 경우 임의 재보험처리가 어려울 것이므로 이러한 계약들을 자동적으로 재보험 처리할 수 있도록 하기 위하여 여타 여러 보험종목과 함께 출재할 수 있는 다종목 출재 해외특약을 체결할 것이다. 일부 대형보험회사는 이미 재물보험 전체를 대상으로 하는 해외특약을 운영하고 있다.

이러한 특약은 책임이 장기간 지속되는 보험종목과 그 반대로 책임이 단기에 종결되는 보험종목이 동시에 출재됨으로 인한 재보험자의 미경과 책임의 산출에 어려움이 있다는 점, 국내 보험종목의 구분방법과 해외 재보험자들의 그것과 달라서 종목별 재보험 계산서를 제공해야 하는 불편함, 특히 특약 한도액에 비해 출재보험료가 크게 불균형되어 현재의 국내 원수보험회사들을 위한 대한 재보험의 해외특약에 비해 제반조건이 크게 악화될 수 밖에 없을 것이다.

다. 보유담보 비비례 특약의 요율 인상

각 보험회사의 보유계약에 대한 위험노출도는 보유증대정책으로 인해 크게 증가하는 반면 보험요율의 인하로 인해 보유보험료의 증가는 둔화될 것이므로 보유담보 비비례특약의 기술적 요율이 인상될 것이다. 현재 세계 재보험 시장의 전종목에 걸친 연화(soft)현상으로 상업적 요소가 크게 반영되어 차기 갱신시의 요율은 현행유지 또는 소폭 인하까지도 가능할지도 모르나 중·장기적 관점에서 볼 때는 위험 노출도의 대폭 증가로 인한 실적악화가 예상되므로 요율이 인상될 것으로 생

각된다.

라. 재보험 실적 악화

과당 요율경쟁으로 인해 위험도와 무관하게 무차별적으로 요율인하가 단행되어 결국 실적악화로 이어지게 될 가능성이 높으며, 실적악화로 인해 국제 재보험 시장에서의 재보험처리가 곤란하게 될 수도 있다. 비례특약의 경우 출재사가 손실금 참여 조항의 삽입, 보험료 유보금 조항의 폐지, 이익수수료 조항의 삭제 등 다각적인 면에서 양보를 요구받을 수 있으며 비비례특약의 경우는 요율의 급격한 인상, 출재사의 순보유 금액의 인상 등의 불이익을 받게 될지도 모른다. 대형계약의 임의 재보험 처리도 곤란하여 출재사가 과도하게 보유를 하여야 할 경우도 속출하게 될 가능성이 높다.

마. 출재 수수료 인하

보험요율 인하로 인하여 실적이 악화되면 출재 수수료를 인하시킬 수 밖에 없을 것이다. 대형 임의계약에 대해서는 원수보험회사의 사업비 충당도 안될 정도의 낮은 수수료를 감수해야 하는 경우도 많이 발생하게 될지도 모른다. 그런 상황에 처하게 되면 과거의 높은 출재 수수료로 수수료 차익을 향유하던 시대는 마감되고 언더라이팅 기법항상을 통한 보유 수익증대로 수수료 수입감소로 인한 손실을 충당하여야 할 것으로 사료된다.

바. 비비례 임의 재보험 방식의 출재

대형 임의 계약에 대해서는 요율경쟁이 더욱 치열한 바, 출재 수수료 인하를 통한 경쟁력 있는 요율제시에는 한계가 있다. 이의 극복을 위해서 일정금액을 초과하는 손해에 대해서만 출재를 하는 초과손해 비비례 임의 방식에 의한 재보험처리를 추구하게 될 것으로 생각된다.

이 방식은 출재사가 저렴한 요율에 인수한 대형 임의계약의 재보험 처리를 위한 궁여지책으로 초과손해 비비례 임의 재보험에 참여하는 재보험자들에게 보험료의 대부분을 지불하며 재보험을 처리하고 출재사는 소액 보험료에 사고당 일정금액 이하의 모든 손해를 책임지는 것으로 설정 출재사의 보유능력 내의 일정금액을 보유하였다 할지라

도 동 금액까지의 모든 사고를 부담하게 되므로 보유실적을 크게 악화시키는 요인으로 작용하게 될 가능성이 높다.

사. 불량 재보험거래 증가

해외 재보험자들의 신용도 등급은 천차만별이다. 세계 유수의 재보험자부터 파산직전의 재보험자에 이르기까지 그 등급은 다양하다.

현재 세계 재보험 시장은 계속 연화(Soft)되고 있다. 과거 우리가 경험했듯이 일련의 대형사고로 인해 세계시장이 경화(Hard)되기 시작할 때 파산하는 재보험자들이 속출한다. 이는 연화되고 있는 시장상황에서는 많은 재보험자들이 인수 우선의 요율경쟁을 하게 되는데 적정선의 요율 하한선을 지킨 재보험자들은 대형사고로 인한 손해를 감당할 수 있으나 무모할 정도의 요율인하를 통한 인수증대를 추구한 재보험자들은 대형사고를 감당할 수 없기 때문에 파산하게 되는 것이다.

최근 국내 일부 보험종목에서처럼 치열한 요율경쟁이 계속되는 경우 정상을 넘어서 저렴한 요율로 임의 재보험 처리를 위해서는 일류 신용도 등급이 아닌 재보험자들에게 의존하여야 할지도 모른다. 또한 현재의 신용도가 양호하다고 하나 매우 저렴한 요율에 재보험 인수를 계속 증대하게 되면 신용도는 불량해질 수 밖에 없다.

아. 대형 해외 재보험자에 종속

재보험 자유화가 '97년 4월에 완료되므로 많은 재보험자들이 지대한 관심과 흥미를 갖고 국내 재보험 시장을 주시하고 있다.

재보험이 완전 자유화된 아시아, 유럽시장 등에서는 유럽의 대형 재보험 회사가 재보험 물량의 대부분을 인수하고 있다. 그들의 영업전략은 초기에 손해를 많이 보면 볼수록 더욱 큰 중·장기적 영향력을 행사할 수 있으므로 중점 거래대상으로 선정한 원수보험회사와 거래시에는 기술적인 측면을 크게 고려치 않는 것이다. 최초 몇년간 손해를 보더라도 출재사가 완전한 영향권하에 있게 될 때까지 별다른 요구를 하지 않다가 완전한 영향권하에 들어왔다는 판단이 서면 세세한 보험조건까지

도 양보할 것을 요구하면서 일시에 손해를 만회하려고 든다. 따라서 자칫 잘못하면 대형 해외 재보험자에 종속되게 될 수도 있다.

5. 맺는 말

인가요율과 협정요율의 자유화로 보험계약자의 이익도모, 보험회사의 대보험계약자 서비스 개선, 보험가격의 국제경쟁력 강화, 선진 보험상품의 개발촉진, 보험경영의 효율성 제고 등의 긍정적 측면이 있으나 인수 우선적인 현 원수보험 영업여건 하에서는 과당 요율경쟁으로 보험회사의 재무구조의 부실화를 초래할 가능성도 있다. 지나친 요율인하는 궁극적으로 재보험 조건을 경색시켜 원수보험회사의 보험영업 수지에 악영향을 주게 될 것이다.

재보험 산업 자유화로 원수보험회사의 해외 재보험 직거래가 증가할 것인데 경험부족으로 불량 해외 재보험자와 거래하게 되는 경우도 발생할 수 있으므로 심도있는 신용도 평가없이 신규 재보험자와 거래하는 것은 지양하는 것이 좋으며 국내에 잘 알려지지 않은 중개사의 경우도 세계 시장에서의 평판, 전문성, 회사규모, 영업정책 등의 측면을 검토한 후 거래하는 것이 바람직하다. 국내 원수보험회사와 국내 재보험회사간의 거래를 증대시키는 것이 재보험 거래상의 위험을 최소화하고, 원수보험회사가 재보험, 청산 등의 면에서의 전문인력 양성을 위한 시간과 비용을 절감할 수 있으며, 국내시장에서의 원보험과 재보험의 분업을 통한 전문화로 부문별 국제 경쟁력을 배양하고, 보험수지 역조를 개선시켜 국익을 증대시키는 길일 것으로 사료된다.

개방화, 자유화, 세계화 시대의 급변하는 환경에서는 변화를 추구하여야 하며, 변화하기 위해서는 무조건 새로운 재보험자들과 거래를 개설 또는 증대해야 한다는 생각 이전에 과연 어떤 재보험자와 거래하는 것이 자사에 더욱 유리한지 따져 보아야 할 것이다. ☹