

보험은 미래에 발생할 수 있는 위험을 커버하기 위해 개발된 금융상품이다.

수많은 사람들은 보험사에서 판매하는 보험상품에 가입하고 일정액의 보험료를 지급한다. 보험가입자는 보험료를 대가로 자신에게 발생한 상해 등 각종 위험을 보장받는다.

보험회사 무한경쟁, 위험



조영신 | 파이낸셜뉴스
증권금융부 기자

물론 사고로 인한 사망이나 상해 등의 위험이 발생하지 않으면 보험계약자는 보험금을 받지 못한다.

그러나 매월 또는 연간 내는 일정액의 보험료를 지불함으로써 안심하고 일상생활을 할 수 있다는 장점 때문에 가입자들이 늘고 있다. 보험계약자들이 보험사에 내는 보험료를 ‘안심료’라고 부르는 이유도 여기에 있다.

보험사에서 판매하는 보험상품은 그 수를 헤아릴 수 없을 만큼 많다. 사고가 발생하지 않을 경우 보험사에 낸 보험료의 일부를 되돌려 주는 상품이 있는가 하면 그렇지 않는 상품도 있다. 전자를 환급형 상품이라고 하며 후자를 보장형 상품이라고 한다.

환급형 상품은 보장금액이 다소 적은 반면 계약자가 낸 보험료 중 일부를 보험만기시 되돌려 주며 보장형 상품은 사고발생시 고액의 보험금을 지급한다. 어떤 상품에 가입하느냐는 계약자의 선택에 달려있다.

최근 보험가입자의 수가 1,000만 명을 넘어섰다는 보고서가 나온 적이 있다. 우리 국민의 1/4가량의 보험상품에 가입하고 있다는 얘기다.

바꿔 말하면 보험산업이 크게 성장했다는 소리도 된다.

또 우리 국민들이 미래에 발생할 지 모르는 각종 사고에 대해 스스로 위험관리를 하고 있다고 해석해도 무방할 듯 하다.

그렇다면 위험을 보장하는 금융상품을 판매하는 보험사들은 어떤 위험에 노출돼 있을까, 또 어떻게 위험관리를 하고 있을까?

보험사의 위험에 대해 언급하기 전에 위험이 무엇인지 짚어보자.

위험은 크게 순수위험과 투기적 위험으로 분류할 수 있다.

순수위험이라면 손해를 입을 기회만 있고 득을 얻을 수 있는 기회가 없는 것을 의미한다. 투기적 위험은 손해를 입을 기회와 이득을 얻을 기회가 상존하는 위험이라고 표현할 수 있다.

투기적 위험을 보다 쉽게 표현하면 어떤 큰 이익을 얻기 위해 감수하는 위험이라고 할 수 있다.

즉 일확천금을 꿈꾸며 주식이나 복권에 투자할 경우 발생하는 위험은 보험사에서 보장하지 않는다. 따라서 보험은 투기적 위험을 커버하지 않고 순수 위험만을 보장한다.

관리 능력에서 결판

개인뿐만 아니라 보험사도 수많은 위험에 직면하고 있다.

잘못된 통계와 예측으로 개발된 상품 때문에 보험사가 큰 타격을 볼 수도 있고, 언더라이팅(보험인수심사)이 잘못돼 큰 손실을 볼 수도 있다.

또한 주식이나 채권 등 자산운용 실패에 따른 대규모 유가증권 평가손실 역시 보험사에 발생할 수 있는 위험이다.

개인은 각종 위험을 회피하기 위해 보험사에 보험을 들지만 보험사는 이러한 위험들을 커버하기 위해 재보험사에 보유중인 물건에 다시 보험을 들기도 하며 자체적으로 위험관리(Risk Management)를 한다. 하지만 국내 보험사들의 위험관리 능력에 점수를 매기자면 그리 후한 점수를 주지 못할 것 같다. 보험사 별로 리스크 관리팀을 운영하고 있지만 아직 초보적인 수준에 머물고 있는 형편이다.

안이한 판단이 부른 손실

대한민국을 비롯해 전 세계를 떠들썩하게 만든 2002 한·일 월드컵이 열린 6월로 거슬러 올라가면 이런 지적들이 사실임을 쉽게 발견할 수 있다.

월드컵 첫 승과 피구라는 세계적인 스타플레이어를 보유한 포르투갈을 격침하고 16강 진출한 한국 월드컵 대표팀이 아주리 군단 이탈리아와 무적함대 스페인을 침몰시키고 4강에 올랐다. 그때의 환희가 지금도 눈에 선하다.

하지만 보험사들은 그리 즐겁지 않았을 지도 모른다.

바로 거액의 돈을 보험금으로 지급해야 하기 때문이다.

이유인즉슨 이렇다. 국내 각 기업들은 월드컵 마케팅 차원에서 경품행사를 실시했다.

주식시장 상황이 좋으면
대규모 흑자를 내고
반대로 주가가 침체되면
보험료를 고스란히 까먹곤
하는 행태가 지속되고 있다.

시간이 갈리겠지만
주식 및 채권 운용역의
확충과 육성 등
기본적인 인프라 구축에
보험사들이 적극 나서야
주가하락이라는 악재에
적절하게 대처할 수
있을 것이다.

수 억원의 경품을 내건 각 기업들은 경품행사와 관련해 보험사와 상금보험(컨티전시 보험) 계약을 체결했다. 수 억원에 달하는 경품비용을 감당할 수 없기 때문에 보험사와 컨티전시 보험 계약을 맺은 것이다.

문제는 보험사들이 한국팀의 16강, 8강 진출 가능성이 없다고 판단, 재보험에 가입하지 않은데서 발생했다.

재보험은 위험을 분산하기 위한 것으로 원수보험사인 손해보험사가 피보험자와 계약을 체결한 뒤 위험의 일부는 자체에서 보유하고 일부는 재보험사에 떠넘기는 보험기법이다.

재보험사는 또 다른 재보험사에 다시 보험을 든다. 이를 재재보험이라고 한다.

보험사들이 전전긍긍했던 이유는 바로 위험을 분산시키지 않았기 때문이다.

예컨대 한 보험사의 경우 지난해 B컴퓨터 회사와 보험금 3억원의 상금보험 계약을, C카드사와는 15억 2,000만원, D자동차회사와 2억원 등 모두 20억 2,000만원의 계약을 체결했다. 이 보험회사는 B회사와 계약시 50%만 재보험에 출재하고 C 및 D사와의 계약은 전액 보유했다.

한국팀이 이탈리아 팀을 꺾고 8강에 진출함에 따라 이 회사는 18억7,000만원의 보험금을 지급했다. 이 회사가 기업들로부터 받은 보험료는 고작 2억 4,100만원이니 해당 보험사가 진땀을 흘릴만한 일이다.

또 다른 보험사 역시 예외는 아니었다. 22억 5,000만원짜리 상금보험계약을 체결한 후 50%만 재보험에 들었기 때문이다.

이 회사는 한국팀이 8강에 진출함에 따라 11억2,500만원을 지급했다. 보험료 2억원 중 출재 50%를 제외한 1억원을 받고 10억2,500만원을 내놓아야 하는 상황이니 보험사가 속앓이를 할 수밖에 없었을 것이다.

확률이 떨어진다고 판단한 것이 그만 수 십 억원의 보험금을 내주는 사태에 이른 것이다.

이는 위험분산을 제대로 하지 못한 것으로 국내보험사의 위험관리 능력이 떨어진다고 해도 지나치지 않을 듯 하다.

천수답 자산운용 실태

자산운용 부문을 들여다보면 보험사의 위험관리 능력이 떨어짐을 다시 한

번 확인할 수 있다.

주식시장 상황이 좋으면 대규모 흑자를 내고 반대로 주가가 침체되면 보험계약자들이 낸 소중한 보험료를 고스란히 까먹곤 하는 행태가 지속되고 있다.

이런 이유 때문에 손보사 자산운용을 두고 '천수답' 또는 '안항적 구조'라는 비판적인 평가가 사라지지 않고 있는 것이다.

실제 지난 2000회계연도와 2001회계연도, 2002회계연도 1·4분기를 보면 이같은 평가가 한치의 어긋남도 없음을 알 수 있다.

지난 2001회계연도(2001년 4월~2002년 3월) 중 손해보험사들은 사상 유례없는 대규모 흑자를 기록했다.

월드컵 등 국제적인 행사와 경찰의 안전띠 착용단속 등으로 인해 손해율이 크게 감소한 점도 흑자에 한 몫을 했지만 주가가 큰 폭으로 상승한 것이 더 큰 요인으로 작용했다. 손보사들은 주가 급등에 힘입어 이 기간 중 무려 4,766억원의 유가증권 평가이익을 챙겼다.

반면 손해보험사들 지난 2000회계연도(2000년 4월~2001년 3월)에는 4,070억원의 유가증권투자 손실을 봤다. 1년 동안 주식과 채권 등 유가증권에 투자해 4,000억원이 넘는 돈을 까먹었다. 국내에서 영업중인 손보사가 무더기로 주식투자에 실패, 대규모 적자를 기록한 것이다.

이같은 추세는 올해에도 어김없이 되풀이 됐다. 손보사들은 올 1분기 모두 1,700억원의 유가증권 평가손실을 보는 등 주식시장의 태풍권에서 벗어나지 못했다.

생명보험사 역시 손해보험사와 처지는 비슷하다.

지난 2000회계연도 주식투자 실패로 혼쭐이 난 보험사들은 주식투자 비중을 두 자리 수에서 한 자리 수로 대폭 줄였다. 또 일부 운용자산을 투자전문기관에 위탁하는 등 리스크 관리를 하고 있다. 하지만 결과는 규모가 감소했을 뿐 크게 달라진 게 없다.

그만큼 자산운용이 어렵다는 얘기도 되겠지만 그동안 안일하게 대처해 온 결과다.

다소 시간이 걸리겠지만 주식 및 채권 운용역의 확충과 육성 등 기본적인 인프라 구축에 보험사들이 적극 나서야 주가하락이라는 악재에 적절하게 대처할 수 있을 것이다.

고금리 상품이 초래한 역마진 공포

지난 2000년 하반기부터 시작된 초저금리가 보험사에 큰 부담으로 작용한 적이 있다. 부담이라는 표현보다는 생존에 위협을 줄 정도였다고 표현하는 것이 더 옳을 듯 하다.

역마진이 바로 그것이다. 역마진이란 생보사들이 판매한 보험상품의 예정이율과 시장금리가 역전되면서 발생하는 금리손실이다.

**보험사는
위험으로부터 시작,
위험으로 끝난다고 해도
과언이 아니다.**

**더욱 치열해진 경쟁에서
살아남는 길은
내실위주의 경영,
철저한 검증이 뒤따르는
위험관리에
앞장서는 것이다.**

보험사의 재무구조는 크게 사차(예정사망률과 실제사망률 차이)와 비차(예정사업비와 실제사업비 차이), 이차(예정이율과 실제운용이율 차이)로 나뉘는 데 역마진은 이차에 해당한다.

보험사의 예정이율은 상품에 따라 다소 차이가 있지만 연 6.5%에서 7.5% 범위에 분포하고 있었다.

그런데 지난해 초 시장금리가 한때 연 4%대 초반까지 푹 떨어지자 보험사들은 높은 금리를 주고 끌어들이던 저축성 보험의 운용자체가 불가능해졌고 그 결과 대규모 금리 손실이 우려됐던 것이다.

바로 외환위기 당시 판매했던 고금리 상품이 주범이다. 이 당시 은행의 예금금리가 치솟자 빙치돈을 잡기 위해 보험사들이 앞다퉈 고금리 상품을 판매했다.

고금리로 판매했던 상품과 실세금리간의 차이가 크게 벌어지면서 그 차이만큼 보험사가 손실을 볼 위험에 처한 것이다.

손보사의 경우 생보사에 비해 저축성 상품 비중이 크지 않았지만 손보사 역시 역마진 위험에 자유롭지 않았다.

여기에 주식시장 침체에 따른 대규모 유가증권 평가손과 방만한 경영에 따른 과도한 사업비 지출까지 겹치면서 국내에서 영업중인 보험사 가운데 위기에 내몰리지 않은 곳은 거의 드문 상황이었다.

이에 따라 보험사들은 지난해 부랴부랴 예정이율을 2%포인트 내렸다. 예정이율이 1%포인트 인하되면 보험료는 평균 15%가량 인상된다. 결국 지난해 보험료가 평균 30%가량 인상돼 국민들의 부담이 크게 늘어났다.

또 확정금리형 상품판매를 중단하고 변동금리형 상품으로 대체했다. 이 경우 만약 시장금리가 더 떨어진다고 해도 보험사 경영 및 보험금 지급에는 별 문제가 되지 않는다.

물론 이 과정에서 불거져 나온 문제도 적지 않았다. 보험료가 1년 사이 30%가량 올라 가계 부담이 크게 늘었고 일부 보험사는 고금리 보험상품을 리모델링이라는 명목아래 저금리형 상품으로 무리하게 전환시켜 계약자들로부터 빈축을 사기도 했다.

리모델링이라는 그럴싸한 이름으로 고금리형 상품을 저금리형 상품으로 전환시킨 것은 비난받아 마땅하지만 확정금리형 상품판매를 중단하고 변동금리형 상품을 대거 출시한 것은 그나마 적절한 위기관리였다는 평가를 받고 있다.

그러나 분명한 것은 중장기적인 안목에서 금리예측을 못했다는 점은 분명 짚어볼 필요가 있다.

위험관리의 중요성

위에서 언급한 내용들은 보험사의 위기관리 분야 중 일부분에 속한다. 하지만 보험사 경영지표에 큰 영향을 미치는 중요한 부분이다.

이처럼 보험사는 위험으로부터 시작, 위험으로 끝난다고 해도 과언이 아니다. 즉, 보험사에 있어서 위험관리는 생명과 같은 것이다.

보험업계에 위기관리에 대한 인식이 높아진 것은 얼마전이라고 한다. 주먹구구식이라고 표현하면 보험사에 근무하는 사람들을 모독하는 표현일지 모르지만 국내 보험사의 위기관리 능력이 떨어지는 것은 분명한 것 같다.

국내 보험사에 위기관리의 중요성이 대두된 것은 1980년대로 거슬러 올라간다. 70년대 위기관리의 개념이 소개된 후 전담팀이 설치되는 등 위험관리의 시작은 80년대부터다. 20여 년이 지났지만 아직도 국내 보험사의 위기관리 능력은 낙후되어 있다.

더욱이 지난 7월부터 제조물책임법(PL)이 시행되면서 제조업체는 물론 보험사도 PL법에 따른 리스크관리의 중요성이 더욱 중요시 되고 있다. 일단 팔고보자는 식으로 영업할 경우 제조업체는 물론 보험사도 심각한 경영상의 어려움을 겪을 수 있기 때문이다.

국내 금융시장은 개방화 및 국제화됐다. 외국의 우수 금융회사들이 속속 간판을 내걸고 영업을 하고 있다. 과거 국내사끼리 경쟁을 해야 했지만 지금은 국내사는 물론 외국사와도 경쟁을 해야 한다.

외국의 경우 지난 1930년대부터 위험관리의 개념이 도입돼 국내 보험사보다 위험관리 능력이 뛰어나다는 평가를 받고 있다. 위험관리 능력이 우수하다는 것은 그만큼 보험사 경영이 원활하다는 것으로 풀이할 수도 있다.

국내 보험사들이 과거와 같이 형식적인 위험관리를 해서는 이들 외국사와 경쟁에서 이길 수 없다. 엄청난 자본과 뛰어난 위험관리 능력을 보유한 외국보험사와 국내보험사가 경쟁한다면 그 결과는 뻔하다.

더욱 치열해진 경쟁에서 살아남는 길은 외형성장위주의 경영보다는 내실위주의 경영, 철저한 검증이 뒤따르는 위험관리에 앞장서는 것이다. 🌀