

價格自由化 등 環境變化에 따른 損害保險 마케팅 戰略

朴 海 春

(三星火災(株) · 마케팅 擔當 理事)

◀ 目 次 ▶

- I. 머리말
- II. 國內 損害保險產業 概況
 - 1. 損害保險 事業現況
 - 2. 國內 損害保險市場의 問題點
 - 3. 世界保險市場內에서의 位相
- III. 損害保險 環境變化 要素
 - 1. UR 등에 따른 市場開放
 - 2. 保險價格 自由化
 - 3. 金融自由化와 金融制度 改編
 - 4. 消費者保護主義의 強化
- IV. 損害保險業界의 效果的 對應方案
 - 1. 市場開放化 對應方案
 - 2. 金融自由化 및 金融制度 改編 對應方案
- V. 맺음말

I. 머리말

國內 損害保險產業은 FY '93년 기준으로 볼 때, 總收入保險料 6조 3천억원, 總資產 6조 4천억원,

關聯 從業者 114,000명으로 世界 損害保險市場內의 占有率 1.05%로 12위에 이르고 있는 등 비약적인 발전을 하였다.

그러나 이러한 量的 成長에도 불구하고 大衆性保險市場 開發 未洽, 家計性 損害保險의 普及 低調, 募集組織의 脆弱 및 損害保險의 經營基盤을 위협하는 自動車保險의 慢性的인 赤字 등에 의하여 '91년 이후 가장 큰 어려움을 맞고 있다.

더우기 '86년부터 시작된 「韓·美間 保險協商」의 결과에 기인한 '87년 生命保險市場의 開放 및 UR협상 등에 따른 段階的 市場開放計劃 및 각종 規制의 緩和, 與受信金利의 自由化, 手當·手數料 自由化, 段階別 保險價格自由化 등 自由化에 따른 본격적인 國際競爭의 길목에 들어서고 있는 실정이다. 그러나 國內 損保業界의 경우, 대다수의 保險會社들이 累積赤字로 인한 經營상의 어려움으로 적절한 對應方案을 마련하지 못하고 있어, 大型社들의 保險料率을 상대적으로 규모가 작은 회사에서 무조건 따를 경우 經營收支 惡化로 인한 不實化 및 더 나아가서는 倒産까지도 豫見할 수 있다.

따라서 UR 보험서비스 협상 등의 開放化, 保險價格 自由化, 金融自由化 및 金融產業 再編, 消費者 保護主義 強化 등 保險環境變化가 國內 손해보험산업에 미치는 영향을 고찰하여 保險市場 開放에 따른 國際競爭力強化 側面에서의 對應方案을 모색하는데 그 역점을 두었다.

II. 國內 損害保險產業 概況

1. 損害保險 事業現況

가. 損害保險會社와 從事者 現況

'93년 12월말 현재 國內 損害保險會社は 총14개로 從事者 數는 114,381명이며, 이는 國民經濟活動人口의 0.58%를 점하는 수치이다.

〈표 1〉 國內 損害保險會社 現況 및 從事者

구 분	회 사 수	종 사 자 수		
		임 지 원	대 리 점	모 집 인
일반보험사	11	19,343	32,504	58,517
보증보험사	2	2,077	1,658	—
재보험사	1	282	—	—
계	14	21,702	34,162	58,517

나. 原受保險料

國內 損害保險產業의 原受保險料 規模를 살펴보면, FY93의 경우 총6조2천9백억원으로서 FY92에 비하여 17.0%가량 성장하였으며, 商品別 構成比를 보면, 높은 損害率로 損害保險의 經營全般에 엄청난 타격을 입히고 있는 自動車保險이 FY93의 경우 52.1%로 가장 높은 占有率을 보이고 있는

한편, 車輛臺數의 增加 및 商品單一化 制度의 施行 등으로 FY94의 경우 더욱 높은 伸張을 보일 것으로 예상된다.

〈표 2〉 原受保險料 現況

구 분	FY '91		FY '92		FY '93	
	보험료	구성비	보험료	구성비	보험료	구성비
화 재	2,634	5.6	2,847	5.3	3,092	4.9
해 상	2,985	6.3	2,912	5.4	3,201	5.1
특 종	2,771	5.9	3,302	6.1	3,960	6.3
자동차	22,894	48.4	27,396	51.0	32,745	52.1
장 기	12,638	26.7	17,288	32.2	19,903	31.6
계	47,300	100.0	53,746	100.0	62,901	100.0

다. 經營效率 및 損益

自動車保險 損害率의 급격한 상승에 따른 保險金 支給 增加와 長期保險 還給金의 急增으로 말미암아, FY '93년도의 경우, 國內 損保社의 公表損益은 FY '92년도에 비해 무려 1,266억원이 줄어든 1,579억원의 赤字로서 사상 최악에 직면하게 되었다.

특히 營業損益部門에서 9,020억원이라는 엄청난 규모의 적자를 기록하였고, 資金收支側面에서도 長期保險 一時納商品의 販賣中斷(縮小)에 따른 賣出增加勢의 鈍化와 既販賣分에 대한 환급금의 대폭적인 증가로 인해 총281억원(FY '92년도중 3,070억원)의 자금을 조성하는데 그쳤다.

또한 大規模의 赤字 및 資産收支 惡化로 인하여 손보업계는 支拂能力이 크게 약화되었는데, FY '93년도의 경우 「損害保險會社の 保險契約者剩餘

〈표 3〉 損害保險 主要經營指標

구 분	FY '92	FY '93		
		상 반 기	하 반 기	계
영업손익	-4,603	-2,646	-6,374	-9,020
손 해 율	78.0	80.0	96.6	88.7
사업비율	31.8	31.0	33.2	32.1
합산비율	109.8	110.0	129.8	120.8
투자수익 (수익율)	4,491 (11.1)	2,363 (10.2)	2,981 (11.9)	5,344 (11.3)
비상위험준비금	110	84	-986	-902
공표이익	-313	-399	-1,180	-1,579

金 및 再保險管理規程」상의 擔保力 法定限度를 대다수 損害保險會社들이 超過하고 있는 실정이다.

2. 國內 損害保險市場의 問題點

가. 市場構造의 脆弱

1) 生命保險產業과의 不均衡 成長

國內 損害保險產業은 '70년대 중반을 고비로 生命保險과 保險料 規模의 逆轉이 이루어져, 최근에는 약 20%수준의 市場占有率을 보이고 있는 상태이다. 이는 '91년 전세계 保險市場에서 損害保險 構成比 47.4%의 절반에도 못미치는 실적이다.

이런 결과에 이르게 된 가장 큰 원인은 國內 生命保險產業이 日本과 마찬가지로 타국에 비해 상

〈표 4〉 國內 保險市場의 損害保險 占有率 推移

구 분	'80년	'85년	'91년	'92년	'93년
손 보	39.1	20.3	19.6	20.3	22.0
생 보	60.9	79.7	80.4	79.7	78.0

대적으로 貯蓄性保險의 비중이 높기 때문이다. 아울러 손해보험회사에서 家計性保險 市場開發 등 環境變化에 기민하게 대처하지 못했기 때문이다.

2) 家計性 損害保險의 普及 低調

그동안 損害保險會社가 企業性保險이나 自動車保險 등 판매가 용이한 상품에 치중했으며, 家計性保險은 낮은 보험료로 인한 다소 非現實의 手數料 때문에 판매조직에서 기피해왔기 때문에 현재 우리나라 손해보험의 家計對象 保險種目的 普及率은 日本이나 美國에 비해 극히 낮은 수준이다.

〈표 5〉 韓國, 日本, 美國의 住宅火災保險 普及率 比較

구 분	한 국	일 본	미 국
보급율	25.2%	64.5%	80%

3) 自動車保險 爲主의 脆弱한 市場構造 形成

'80년대 들어 '83년의 自動車保險 多元化 措置 및 自動車 普及率 擴大에 따라, 높은 損害率로 經營收支 惡化 및 擔保力 脆弱의 主要原因을 제공하는 自動車保險이 전체 손해보험시장의 성장을 주도하였으며, '80년대 후반에는 長期保險의 占有比가 급속히 늘어나 FY93 현재에는 自動車保險 52.1%, 長期保險 31.6%, 一般保險 16.3%를 점하고 있다.

한편, '94. 8월부터 본격 시행되고 있는 責任保險의 補償限度擴大, 責任保險과 綜合保險의 商品單一化制度 施行으로 각사에서는 자사의 특성에 맞는 營業戰略의 推進이 요구되고 있는 실정이다.

나. 成長勢 鈍化와 赤字幅 擴大

타산업과 마찬가지로 전반적인 景氣에 영향을

크게 입고 있는 損害保險은 '89년 이후의 전반적인 經濟成長率의 약세에 따라 外形成長은 둔화되기 시작되었고, 當期純益도 '91년에는 赤字로 반전되었고, '92년에는 1,506억원의 적자를 기록했으며, '93년의 경우 1,579억원의 적자를 보이는 등 계속적으로 累積赤字의 規模를 가중시키고 있는 실정이다. 이러한 상황에 이르게 된 원인은 自動車保險의 높은 損害率에 따른 營業赤字의 增加 및 長期保險의 還給金 急増 등을 들 수가 있다.

특히 自動車保險의 경우 '83년 多元化措置以後 계속적으로 적자를 보이는 한편, '89년 이후의 累積赤字가 총 2조원을 초과하여 損害保險會社의 經營에 큰 부담요인으로 작용하고 있다.

다. 募集組織 脆弱

과거 國內 損保產業은 화재보험 Pool, 그룹계열사 물건중심인 企業性保險 및 代理店 販賣爲主의 自動車保險 中心으로 成長해왔으며, 保險料는 各사가 協定料率을 적용하고, 代理店 手數料도 '91년말까지는 相互協定에 의해 동일하게 지급하였다. 保險料가 동일하게 적용되며 상당부분을 재보험 출재를 했으므로 언더라이팅 기술이 발전하지 못했다.

募集人の 경우 長期保險販賣 擴大次元에서 조직을 확대하고 있으나, '93년 3월말 기준으로 5년이상 근속자는 6.6%에 불과하며 1년미만의 募集人이 전체의 49.2%를 차지하고 있으며, 생산성면에서 있어서도 1인당 '92사업년도에 월 156만원의 保險料 舉手에 그치고 있어 모집수당도 실질적인 소득으로서는 적합한 수준이 되지 못하였다. 이의 원인은 여러가지로 볼 수 있지만, 보험료위주의 手數料 體系이기 때문에 募集人이나 代理店이 전문

적인 능력을 갖추는데 까지 충분한 生活保障에는 미흡하였다.

아울러 募集組織에 대한 각사의 教育體系의 未洽 역시 國內 損保產業의 發展을 저해하는 한 요인으로 작용하였다. 최근 들어서 교육에 대한 중요성을 인식하고 각사마다 나름대로의 教育體制를 확립하고 있는 실정이다.

3. 世界保險市場內에서의 位相

가. 世界市場 占有率

스위스 재보험사의 "SIGMA"지 ('94. 4월)에 따르면, 韓國保險產業의 世界市場 占有率은 2.46%로 세계 제6위(생보: 6위, 손보: 12위)를 기록하고 있으며, 保險料가 國民總生産量(GDP)에서 차지하는 비율에 있어서는 12.3%로서 남아프리카 공화국(12.8%)에 이어 세계 2위로 밝혀졌다.

한편, 1992년 全世界 原收保險料中 韓國損害保險產業의 占有率은 1.05%로 세계순위 12위(생보 점유율: 3.74%)를 나타내고 있다. 이는 1981년 시장점유율 0.27%에 비해 0.78%의 증가를 보여주고 있으나, 美國의 43.66%, 日本의 12.00%, 獨逸의 9.33%에 비하면 상대적으로 낮은 수준임을 알 수 있다.

나. GDP에 대한 保險料 比率

損害保險과 生命保險을 포함한 GDP에 대한 保險料 比率는 지난 10여년간 0.8%(71년)에서 11.6%(91년, 세계 1위)를 거쳐 12.3%(92년)를 기록하고 있는 등 꾸준한 성장을 하여 왔으며, 국민 1인당 보험료 순위는 지난 91년의 19위에서, 92년도에는 생명보험료 658달러와 손해보험료 168달러

등 총 826달러로 18위로 올라선 것으로 나타났다.

生命保險料는 세계 1위인 日本(1,903달러)의 약 1/3수준이고, 損害保險料는 세계 1위 스위스(1,230달러)의 약 1/7수준으로서 生命保險의 경우 양이나 질적인 측면에서 이미 선진국 수준에 진입하였다고 할 수 있으나, 損害保險의 경우는 아직도 開發途上國 水準에 머물러 있다고 볼 수 있다.

III. 損害保險 環境變化 要素

1. UR 등에 따른 市場開放

지난 20여년동안 年평균 實質成長 약 17.3%의 시장규모확대를 지속해 온 우리나라의 보험산업은 많은 保險先進國들의 지대한 관심속에 UR협상이라는 多者間 論議와 主要貿易相對國들과의 雙務的 論議를 통해서 거센 개방압력을 받고 있는 실정이다. 80년대 후반부터 이미 미국의 강력한 市場開放要求에 부응하여 外國生命保險會社들의 국내 진출을 허용한 바 있으며, 損害保險市場에 있어서도 外國保險社들의 業務用 不動產 取得을 허용한 외, 支店設立의 許可와 再保險去來의 自由化를 통해 상당부분의 개방을 한 상태이지만, 保險先進國들은 손해보험부문에서의 추가 개방을 요구함은 물론 市場進入의 障礙要因이 되는 각종 규제의 撤廢 및 緩和를 강력히 요구하고 있는 실정이다.

물론 이러한 自由化·開放化를 통하여 外國損保社와의 경쟁에서 이겨내기 위한 국내 손보사들의 自救努力 促進 및 公正하고 合理的 契約 誘導로 消費者의 權益을 보호하는 등의 긍정적인 측면도 있지만, 반면 競爭激化로 국내 손보사의 收益基盤

弱화 및 倒産, 市場秩序紊亂 惹起, 인력스카웃경쟁의 深化 및 代理店 手數料 問題 등으로 인한 事業費 增加 招來, 國內 資本의 海外 流出 등 부정적인 측면도 상당할 것으로 예견되고 있다.

현재 정부에서 추진중인 開放化 日程을 살펴보면 다음과 같다.

① 再保險產業의 自由化

현행 國內 損保社들의 再保險 出再時 國內社에 우선적으로 出再하도록 하고 있는 “국내사 우선 출재제도”와 火災·船舶·航空保險 등의 料率을 해외로부터 구득할 경우, 大韓再保社로 창구를一元化하고 있는 “보험요율구득에 관한 협정”을 단계적으로 폐지하는 것으로,

제1단계('93.4) : 航空保險 (기조치)

제2단계('96.4) : 船舶保險

제3단계('98.4) : 完全自由化 順으로 폐지될 예정인데, 위의 제도들이 급격히 철폐될 경우, 원보험사간에 料率求得競爭이 야기되어 해외의 不良再保險社로부터 덤핑요율을 구득케 되거나, 혹은 사고발생시 保險金 回收가 지연되거나 불가할 경우가 발생할 수 있고, 國內 擔保力을 최대한 활용할 수 없어 保險料가 해외로 유출될 수 있고, 各 原受社別 海外出再物量이 적어 대외협상력 약화는 물론 海外 優良 再保險者와의 유리한 재보험 거래가 어려워지게 될 수 있다.

② 海外所在 保險社에의 原保險加入 (Cross-border) 許可

이는 外國所在 保險會社에 직접 가입하는 전면적인 Cross-border의 허용이 아니라 國際性을 지닌 積荷保險과 航空保險에 한하여 단계적으로 허용키로 했는데,

제1단계('93.1) : 수출적하보험,

제2단계('95.1) : 수입적하보험, 항공보험 순으로 허용키로 하였다. 물론 外國損保社와의 경쟁에서 살아남기 위한 國內 損保社의 자구노력을 촉진하는 등의 긍정적 측면도 있지만, 전면적인 허용은 국내의 손보사간 過當競爭이 우려되고 특히 국내 손보사의 피해가 클 것으로 예상되며, 또한 海外所在 保險社는 국내감독기관의 통제범위 밖에 있어 消費者保護次元 등에서도 문제 발생의 소지가 클 것으로 예상된다.

③ 獨立代理店과 複數代理店 制度의 段階的 許可
이미 '93.4월 複數代理店을 도입한 損害保險產業은, 오는 96.4월로 예정된 獨立代理店制度 導入으로 料率 및 商品 差別化가 상대적으로 양호한 生命保險產業에 비해 더 큰 충격과 아울러 市場蠶食이 이루어 질 것으로 전망되고 있다.

2. 保險價格 自由化

정부는 金利自由化 등 금융산업 전반에 걸친 自由化 및 國際化의 일환으로 지금까지의 획일적인 商品價格體系로서는 보험산업이 他金融圈이나 外國保險會社와의 경쟁에 효율적으로 대응하기 어렵다는 판단아래 保險自由化의 핵심인 保險商品 價格自由化의 段階的 推進計劃을 발표하였다.

이에 따르면 손해보험회사의 경영에 가장 큰 영향을 미치며 국민대다수의 이익과 직결되어 있는 自動車保險은 保險料 算出構成要素別로 나누어 자유화하기로 하였다.

즉, 산출구성요소중 保險料에 미치는 영향이 적은 부분부터 自由化를 추진하기로 하였다. 각 단계별 추진일정을 살펴보면,

제1단계('94.4) : 事故有無에 따른 割引·割増率 自由化 (기실시),

제2단계('95.4) : 個人用, 營業用, 業務用 自動車를 대상으로 加入者 特性料率自由化,

제3단계('96.4) : 基本保險料 自由化 順으로 실시할 예정이다.

自動車保險을 제외한 여타 보험 역시 3단계로 나누어 企業性保險을 우선 자유화하고, 家計性保險分野로 확대 실시할 예정인데, 長期保險을 제외한 종목은 '95.4월까지 자유화를 추진하고, 長期保險의 경우 예정사업비율에 대해서는 이미 '94.4월부터 자율화 폭을 확대하여 실시하고 있지만 豫定 危險率이나 豫定利率 등은 '98년 이후 生命保險의 自由化 推移 등을 고려하여 자유화 계획을 확정할 예정이다. 또한 事後的 價格인 契約者配當制度의 도입을 위해 '97년부터 分離計定制度를 도입할 방침이다.

한편, 자유화초기 보험료의 급격한 등락을 방지하기 위하여 각 단계별로 2년간 範圍料率을 실시한 후 自由料率로 이행할 방침인데, 최근 정부에서는 價格自由化의 시기를 당초 계획보다 더 앞당기고 그 폭도 확대할 것으로 전망되고 있는 실정이다.

이러한 價格自由化의 시행에 따라 보험가입자에게는 商品價格이나 서비스의 質에 따른 선택의 폭이 확대될 것이다.

보험회사로서는 리베이트경쟁 등 일부 불건전 영업형태가 개선되고 保險引受技法의 先進化에 노력하게 될 것으로 예상되며, 각 회사는 자체적으로 比較優位를 판단하여 營業特化를 꾀해야 할 것이다.

보험회사간 경쟁이 이루어질 경우 短期的으로는 保險料가 다소 引下될 수도 있으나 中長期的으로는 보험료가 각사의 實績損害率에 따른 적정수준

으로 접근될 것이다.

價格自由化를 성공적으로 추진하기 위해서 정부에서는 保險會社의 增資를 추진하여 支給能力을 확대하고, 支給準備金의 철저한 적립을 유도하며, 早期警報制度의 活用 등으로 전전경영을 유도할 것으로 전망된다. 또한 전산시스템을 개발 보급하여 가입자가 保險料 水準을 비교, 검토할 수 있도록 손보사 나름의 노력을 경주해야 할 것이다.

3. 金融自由化와 金融制度 改編

開放化, 自由化, 國際化라는 치열한 경쟁시대에 우리 경제의 國際競爭力을 제고하기 위해서는 무엇보다도 金融自由化의 시행이 절실하다는 필요성을 인식함에 따라 정부에서는 金融產業 全般에 적용되어 온 각종 規制를 緩和하기 위하여 金利自由化, 政策金融의 縮小, 금융기관간의 業務領域에 대한 規制緩和, 금융기관의 人事 및 內部經營의 自由化 등 금융제도 전반에 걸친 改編作業을 착수하게 되었다. 이러한 작업의 일환으로 '91. 8월 「4단계 금리자유화추진계획」을 확정·발표한 바 있다.

金融自由化를 위한 금융제도 개편방안중에서 保險事業의 經營活動에 지대한 영향을 주게 될 事項은 “金利의 自由化와 金融產業의 業務領域 調整”이라 할 수 있다. 이 두 분야의 규제정도에 따라 보험사업운영에 대한 영향이 지대한 것으로 전망된다. 즉 規制緩和의 정도에 따라 각 금융기관이 영업활동을 통한 투자조달 측면과 조달될 자금을 운영하는 측면에서 지대한 영향을 주게 됨으로 각 금융기관간의 자금유치와 자금운영 경쟁이 치열하게 나타나게 되기 때문이다.

金利自由化가 시행될 경우 지금까지 규제되고 있는 名目金利가 實勢金利로 접근하게 되어 전반

적으로 금리가 상승하게 되며, 또한 우리 국민들의 높은 高金利 選好性向으로 인하여 각 금융기관들은 高收益商品을 집중적으로 판매코자 할 것이다. 그러므로 보험사업분야의 경우 사업의 특성상 危險事業과 貯蓄機能을 결합한 것이므로 상대적으로 銀行이나 短資會社에 비해 受信金利競爭의 열세를 면치 못할 것이다. 이로 인해 판매의 위축, 해약 증가, 투자사업부진 등의 유동성 Risk 증대가 예상된다. 반면 保險事業分野에서 他金融機關과의 受信金利競爭 劣勢를 만회하기 위하여 고수익, 고위험의 투자정책을 추구할 경우 投資危險이 그만큼 증대할 것이다. 또한 金利下落으로 예정이율이 금리보다 클 경우 解約과 約款貸出 減少, 約款貸出 償還 加速化, 新契約 急増 등 利差危險이 증대할 것으로 예상된다.

선진국의 경우 金利自由化의 영향으로 保險事業의 流動性, 收益性, 支拂能力 등을 약화시키게 되어 많은 보험회사들이 支拂不能의 事態 혹은 破産 등을 겪게 되었다.

한편 金融產業 改編은 금융기관간의 業務領域을 조정하고, 所有構造를 개편하여 金融機關의 大型化·專門化를 유도하기 위한 것이다. 이미 실시된 與信金利의 自由化에 따라 금융기관간 대출금리의 차이가 줄어들고 있으며, 손·생보간 제한적으로 영위해오던 傷害保險·疾病保險 등 제3분야에 대한 업무범위는 '97년까지 완전한 相互進出을 허용할 예정이다.

또한 損害保險 運營과 관련한 각종 업무규제가 대폭 완화 또는 철폐될 것인 바, 대표적인 規制事項이었던 代理店 手数料에 대한 相互協定이 '91. 12월 이미 폐지되었고, 商品開發節次를 申告制에서 報告制로 '93. 7월 전환하였으며 기타 각종 규

제사항들 역시 점진적으로 폐지될 것으로 예상된다. 이와 더불어 所有構造의 재조정으로 높은 집중도를 실현, 責任經營體制가 확립되어 經營의 效率性을 제고시킬 것으로 전망된다.

그러나, 국가가 각 금융기관간 完全 兼業化 또는 금융산업의 綜合化 推進을 목적으로 각 금융기관이 業務領域을 자율적으로 조정하도록 하기 위해 각 금융기관간의 업무제휴를 허용할 경우에는 保險產業에 지대한 악영향을 미치게 될 것으로 예상된다. 특히 販賣提携와 商品提携의 허용시에는 타금융기관이 이를 계기로 保險事業 固有業務領域에 대한 진출을 본격화하게 될 우려가 있을 뿐만 아니라 은행 등의 금융기관이 고객에게 대출 등을 조건으로 保險加入을 強要하는 등의 不健全한 金融慣行을 야기시킬 우려가 있다.

한편, 상품면에서 生命保險產業과 크게 상충되는 부분이 거의 전무하였으나, '94. 6월 판매개시된 個人年金保險 市場攻略에 있어 손해보험업계는 거대한 군함조직과도 같은 조직을 갖춘 생명보험업계와 경쟁을 해야 한다는 현실에 직면함에 있어서 반드시 위기의식을 느껴야만 할 것이다.

4. 消費者保護主義의 強化

保險商品은 製造商品과는 달리 無形의 財貨라는 점에서 「상품의 투명성」이 중요한 문제가 된다. 즉 상품의 질과 내용을 소비자들이 외형이나 작동 상태를 통하여 알 수 없고, 約款이라는 어렵고 전문적인 수단을 통해서 구매를 해야만 한다. 더욱이 保險商品의 開發過程이나 保險金의 수령과정, 解約還給金의 산정, 收益率 등 保險原價의 算定 등에 있어서 고도의 전문성과 기술, 수리적 과정에 기초하고 있어 보험가입자가 약관내용을 정확

히 인지하고 가입한다는 것은 사실상 거의 불가능한 일이다.

또한 保險商品은 募集人이나 代理店 등 募集組織을 통하여 거래가 이루어지나, 모집조직의 취약으로 인해 完全販賣가 이루어지지 않거나 모집조직의 대량유치·대량탈락이라는 만성적인 문제로 인해 상품에 대한 충분한 이해가 없이 판매가 되는 경우도 다반사이다. 이로 말미암아 長期保險의 初期 失效解約率 增加 및 自動車保險의 補償關聯 民願提起 惹起 등의 주요원인이 되고 있다.

향후 消費者保護運動은 '86년의 “약관의 규제에 관한 법률 제정” 및 '87년 “소비자보호원의 설립”과 더불어 더욱 체계적으로 이루어질 전망이며, 아울러 約款 및 保險價格自由化에 따라 더욱더 활성화될 것으로 예상됨에 따라 보험회사의 입장에서는 각종 消費者 保護問題에 체계적인 대응책을 모색해야만 할 것이다.

IV. 損害保險業界의 效果的 對應方案

1. 市場開放化 對應方案

가. 募集組織 專門化·大型化 誘導

우리나라의 販賣組織은 과거 協定料率體系에서 동일한 대리점 수수료나 모집인 수당을 지급받는 등 모든 영업조건이 유사한 상황에서 운영되어 왔기에 효과적인 組織育成을 기대할 수 없었던 것이 사실이다. 이러한 상황에서 판매조직들은 價格自由化 등 市場開放과 관련하여 경영효율 향상의 명목으로 高能率化를 더욱 요구받고 있는 실정이다.

또한 거스를 수 없는 開放化의 추세속에서 각종

규제가 완화되고, 독립대리점 및 브로커제도 도입에 따라 더이상 법제도나 정부의 노력에 의존하기엔 한계에 이르게 되어, 보험회사 각자가 나름대로 체계적인 販賣組織 管理시스템을 정비하여 자사의 통제력이 유지될 수 있도록 최선을 기울여야 할 것이다. 이를 위해 다음의 몇가지의 改善方案을 제안하고자 한다.

1) 教育制度의 體系的 確立

完全販賣 및 販賣組織의 資質向上을 위해서 단계별 교육프로그램의 수립이 요구된다. 자격시험을 위한 入門教育, 시장개발 및 관리능력 배양을 위한 實務教育, 話法教育, 補償·損害査定 實務教育, 중간관리자의 管理力 向上教育, 컴퓨터 교육 등 많은 교육이 효과적인 판매활동을 위한 기본임을 명심하고 교육인력, 교육시스템, 교육여건 등 綜合的인 教育體系를 확립하여야 할 것이다.

2) 手當·手數料制度의 改善

代理店의 경우 利益手數料制度의 도입과 각종 인정제도 등을 도입하여야 한다. 계약유치에 필요한 최소한의 경비를 일정액(율)의 基本手數料로 먼저 지급하고 계약만료후 손해상황에 따라 기여도를 보상하는 利益手數料를 지급토록 하고, 또한 현재 일부 도입된 인격별·등급별 차등제도는 代理店의 專業·大型化 誘導에 미흡하므로 실적에 따른 목표 부여를 통해 도전의욕과 성취감을 고취시킴으로써 판매조직 스스로가 성장할 수 있는 계기를 만들어 주어야 한다. 또한 독립대리점·브로커제도 도입에 대비하여 專屬代理店에 대해서는 專屬手數料, 長期契約 및 再契約手數料 등을 추가로 지원토록 하고, 독립대리점의 경우에는 利益手

數料 등을 지급함으로써 통제와 유인방안을 강구토록 하여야 할 것이다.

設計士의 경우에는 현재 취약한 募集手當體系를 개선토록 하여야 한다. 따라서 長期定着率을 제고하도록 장기유지수당 혹은 비례수당 등을 다양화하도록 하고, 良質의 募集組織을 유지·육성시킬 수 있도록 固定性手當을 현실화하여야 할 것이다.

3) 營業情報 支援시스템 構築

기존의 일반적인 營業慣行인 연고중심영업, 비효율적인 고객관리, 결과위주 관리 등에서 탈피하여 고정정보에 기초한 개척영업, 체계적인 고객관리, 과정중심의 상담·지도형 관리로 영업패턴의 변화를 추구하기 위해서 「영업지원정보시스템」을 시급히 구축함으로써 販賣組織의 生産性 向上을 기대할 수 있다.

先進 保險市場에서 보편화되어 있는 영업정보지원시스템은 고객정보 D/B, 판매조직의 활동관리 시스템, 판매조직별 AREA 부여를 위한 지역정보 시스템 등이 주요내용으로서 회사전체 마케팅 프로그램의 핵심으로 활용되고 있는 바, 국내의 損害保險會社들도 판매조직 선진화차원에서 동 시스템을 적극 연구·도입함으로써 營業效率과 定着率을 동시에 향상시킬 수 있는 계기를 마련해야 할 것이다.

4) 直級組織의 專門化

직급조직의 영업대상인 企業保險市場은 損害保險事業의 수익원천이 되어 온 중요한 시장으로서, 成長潛在力은 무한하나 시장니즈에 부응치 못한 판매조직의 운용으로 成長限界에 직면하였고, 또한 再保險市場의 自由化, Cross-border제도 실시,

독립대리점·브로커제도 도입 등 開放化의 영향으로 대형대리점 육성이 요구됨에 따라 직급영업범위가 단계적으로 축소되고 있으며 향후 직급인력은 플랜트, 원자력 보험 등 高度의 引受技術이 요구되는 보험만을 취급케 될 전망이다.

따라서 1인당 생산성을 향상시키고, 開放化에 능동적으로 대처할 수 있도록 업종별 판매조직을 재편함으로써 企業保險의 專門家 育成을 도모할 수 있도록 조직체계가 재편되어야 할 것이다. 또한 체계적인 직무교육을 통하여 담당업종의 U/W 및 적정요율산정 능력을 배양해야만 할 것이다.

한편 販賣組織形態의 채널에만 의존하지 말고 백화점, 공항, 터미널 등의 점두판매의 확대와 Direct mail, Telemarketing 등의 通信販賣方式의 擴大, 海外의 先進保險社에서 널리 이용하고 있는 業務提携販賣(은행이나 기타 금융기관 등)의 도입, 단체급 취급판매기법 개발, 저cost 판매채널을 다양하게 구축함으로써 顧客便益의 向上과 판매채널의 多樣化·效率化를 추구해야 할 것이다.

나. 언더라이팅 機能의 向上

언더라이팅(underwriting)이란 危險의 選擇과 等級化 및 保險料率 決定을 비롯하여 契約의 條件, 保有와 再保險의 決定 등에 필수적이며, 그 基本原則은 양질의 위험을 선택하는데 있다. 또한 언더라이팅의 기능은 이뿐만 아니라 危險管理는 물론 손해사정, 기타 마케팅 분야까지 밀접한 관련을 가지고 있다. 그러므로 보험회사에 있어 언더라이팅 부재의 경영은 會社의 破産까지도 초래할 수가 있는 것이다.

우리나라에 있어서 언더라이팅은 강제보험과 공동인수제도(pool) 및 협정요율제도, 그리고 재보

험 관리규정상의 재보사에 대한 의무출재비율 등으로 自由競爭領域이 제한되어 있어 창의적인 언더라이팅 기술의 개발이 저해되어 왔던 것이 사실이다. 그러나 國際化·開放化 및 商品과 料率에 대한 규제가 완화되고 그 자율화 폭이 점차 확대되고 있는 보험환경에서 손해보험업계는 언더라이팅 위주의 경영체제로의 전환이 절실히 요구되고 있다.

이러한 언더라이팅기능 향상을 위하여 다음의 몇가지는 반드시 개선되어야 할 것으로 생각된다.

첫째, 保險專門人力의 양성이다. 고도의 전문성을 필요로 하는 손해보험사업은 인재양성이 先決課題임에도 불구하고 체계적인 보험전문인력 양성 계획과 과감한 교육투자로 人力의 精銳化를 기하지 못하였다. 따라서 손해보험업계는 인력의 전문화와 아울러 보험종목별·지역별 전문언더라이터를 배출할 수 있는 투자와 여건을 마련해야 할 것이다.

언더라이팅과 위험관리중심의 經營體制를 확립하기 위해서는 전문언더라이터의 육성이 최우선과제가 될 것이며, 특히 再保險 自律化에 대응하기 위해서는 유능한 재보험 언더라이터를 육성·확보하여야 할 것이다. 해외수재시 인수하는 保險의 危險分析, 收益性 豫測 및 引受與否 決定은 전문적인 지식과 경험을 갖춘 유능한 재보험 언더라이터에 의하여 취급되어야 하며, 성공적인 수재를 위해서는 출재회사, 출재동기 등에 관한 정보 및 판단이 필수적이다.

둘째, 危險管理業務 및 保有限度에 대한 지침을 마련하고 업무수행에 필요한 유의사항, 정보지침 등에 대하여 각사별 매뉴얼을 만들어 언더라이팅 업무를 수행하도록 한다.

셋째, 보험사들은 보험에 대한 정보를 상호교환

하고, 필요한 統計資料를 축적하는 동시에 언더라이팅 경험이나 사례를 상호 발표할 수 있는 제도적 장치를 손해보험회사 공동으로 마련하여야 할 것이다.

다. 損害保險產業의 國際化 推進

국내 손해보험산업은 최근의 國際化·開放化 등 경쟁여건의 변화속에서 생존, 성장하기 위해營業과 投資對象의 多樣化가 절실히 요구되고 있는 실정이다. 급변하는 세계경제환경에 융통성있게 대처하면서 해외시장을 효과적으로 활용할 수 있는 능력을 배양하여 國際競爭力을 강화하고, 해외진출중인 타업종의 국내기업에게 보험서비스를 제공하기 위하여 國內 損害保險會社들도 제3국으로의 진출과 개입을 확대하여야 할 것이다.

현재 損害保險會社の 海外進出現況을 살펴보면 지점·현지법인·합작투자·사무소 등의 형태로 총 42개의 점포망을 운영중이며, 비교적 양호한 실적의 영업활동을 전개하는 것으로 나타나고 있으나, 주로 해외거주 교포 혹은 해외주재 국내기업을 대상으로 小規模 營業을 영위하고 있는 것이므로, 영업규모 및 영업대상지역 분포 등의 관점에서 볼 때 國內 損害保險會社の 海外進出은 아직 초기단계에 머물러 있다고 하겠다. 물론 自動車保險의 慢性的인 赤字 등으로 국내영업이 어렵기 때문에 海外營業部門에 상대적으로 비중을 두지 못한 까닭도 있지만, 역으로 국내영업의 어려움을 타개하기 위한 수단으로 해외진출을 적극적으로 모색할수도 있을 것이다. 방법적인 측면에서 볼 때 먼저 국내기업 진출이 많은 국가중 보험산업이 상대적으로 낙후된 국가를 대상으로 국내기업 중심의 영업활동을 전개하고, 그후 현지인 혹은 현

지기업을 대상으로 확대하는 편이 효율적인 것으로 판단된다.

또한 特化戰略이 요구된다. 즉 특정지역, 특정업종, 특정보험종목 등 Target marketing을 전개하는 것이다. 해당지역 거주교포를 대상으로 하는 영업방식은 인력부족 및 현지시장 정보수집의 한계 등으로 營業活動 擴大에는 상당한 어려움이 따를 것으로 예상된다. 이러한 特化戰略의 성공적수행을 위해서는 海外營業 專門人力을 확보하여 장기적인 관점에서 해외시장에 대한 충분한 정보를 축적토록 하는 것이다. 또한 초기에 발생할 수 있는 적자에 연연할 것이 아니라 반드시 將來의 收益을 위해 투자한다는 확고한 인식이 필요하다.

한편, 손해보험회사들의 國際化 推進戰略에는 영업부문 뿐만 아니라 투자부문 역시 중요한 요소이다. 최근 가속화되는 開放化 趨勢와 國際收支 黑字 등의 영향으로 정부에서는 국내자본의 海外投資에 관한 規制를 완화해 나가고 있다. 손해보험회사들이 해외투자를 효과적으로 활용할 경우 投資危險 分散 效果 및 다양한 投資對象 確保, 高收益率 投資機會 確保 등의 이점을 가질 수 있다. 이를 위해서 기존의 선진국시장에 치중된 투자대상을 최근 株式市場 收益率이 양호한 태국, 말레이시아, 홍콩, 대만 등으로 다양화할 경우 더욱 효과적일 것이라 판단된다. 정부측에서도 국내 보험회사의 海外投資를 활성화시키기 위해서는 보험회사의 해외투자한도를 실질적 수준으로 높이고, 투자대상도 기존의 “증권거래소에 상장된 주식 및 채권” 등으로 제한하는 내용에서 탈피하여 보다 현실적이고 융통성있게 규제를 완화함으로써 國內 損害保險產業의 國際化를 더욱 효과적으로 추진할 수 있도록 유연성 있는 정책수립을 기대해 본다.

라. 保險契約者 權益保護 및 서비스 向上

현재 “신경제 5개년 계획” 등에 따라 金融自律가 점진적으로 진행되고 있고 UR 협상에 따른 資本市場 및 金融市場 開放의 가속화에 기인하여, 최상의 서비스체제를 구축하고 있는 해외 선진보험사들의 국내진출은 불문가지이다. 이에 따라 국내 손해보험회사들이 치열한 경쟁상황속에서 살아남기 위해서는 既存의 契約者에 대한 權益保護 및 서비스 提供은 물론이고, 潛在顧客에 대해서도 꾸준한 노력을 기울여야만 할 것이다. 왜냐하면 보험계약자의 권익보호가 적절히 이루어지고 있으며 소비자의 Needs를 효과적으로 충족시키는 성실한 서비스를 제공하는 곳이라고 소비자에게 인지되어진 회사만이 생존할 수 있기 때문이다.

한편 손해보험회사들에 대한 國民的 認識 提高를 위해 홍보전략과 보험상품에 대한 불만해소를 위한 제도적 장치를 마련해야 할 것이다. 물론 이를 위해 각사별로 추진할 수는 있지만, 추가적으로 업계가 공동으로 추진한다면 더욱 효과를 얻을 수 있을 것이다. 각종 사고줄이기 캠페인, 소년소년가장돕기 캠페인 등 損害保險 固有의 特性인 公共福利 次元의 營業外의 活動으로 國民의 손해보험에 대한 인식을 끊임없이 제고시키는 노력이 요구된다.

또한 保險紛爭 解決을 위한 민간기구로 “옴부즈만제도” 등의 도입도 검토될 만 하다. 스위스의 경우 은퇴한 업계·학계·관계 등의 보험전문가들로 구성된 保險關聯 民願處理機構를 보험회사 공동으로 기금을 출연하여 운영하고 있는데, 이곳에서는 보험분쟁들에 관련된 소비자들의 민원을 해결해주고 있을 뿐만 아니라 소비자들에게 유익한 保險情報를 제공해주고 있다. 이에 따라 이 기구

에 대한 消費者와 保險會社의 信賴度가 높기 때문에 법적 구속력이 전무함에도 불구하고 이 기구를 통해 해결되는 保險分爭은 전체 분쟁건수의 90%를 상회한다고 하며, 스위스 국민의 보험인식 향상에도 많은 공헌을 한 것으로 평가받고 있다. 따라서 국내 손해보험업계에서도 장기적인 관점에서 이러한 기구의 신설을 신중히 고려해 보아야 할 것이다.

2. 金融自由化 및 金融制度 改編 對應方案

가. 戰略的 經營의 推進

金融機關으로서 保險會社는 金融自由化 및 金融制度 改編이라는 새로운 환경속에서 市場原理에 충실한 전략적 경영을 추구하여야 할 것인 바, 戰略的 經營은 규모 및 범위경제의 이점을 살린 大型化戰略과 特化의 利點을 살린 專門化戰略으로 兩極化될 것이다.

1) 大型化 戰略

손·생보사업은 상당한 정도로 規模의 經濟 및 範圍의 經濟가 작용하고 있다. 손해보험회사의 경우 증자를 통하여 擔保力을 증대시킴으로써 인수 능력 확대와 대형화를 추진해야 할 것이다.

2) 專門化 戰略

規模 및 範圍의 經濟를 추구할 수 없는 中小型 保險會社들은 재산성이 낮은 부문을 과감히 정리하고 시장세분화와 포지셔닝 전략을 통하여 比較 優位部門에 특화하는 專門化 戰略을 추구하여야 할 것이며, 특히 保障性商品 등에 차별적으로 특화하는 전략을 추구하는 한편 컨설팅 등 顧客密着型 業務 그리고 특정지역을 대상으로 하는 등 地

域密着型 業務 등을 추진하여야 할 것이다.

나. 新商品 開發 強化

금리자유화와 업무영역의 자유화 등 金融自由化는 既存의 保險商品 構造와 販賣體系를 상당부분 변화시킬 것으로 예상된다. 금융기관간 가격경쟁 격화 및 소비자의 고금리 선호에 맞추어 高收益 貯蓄性商品을 개발하는 것은 필요하지만 궁극적으로 事業費의 存在로 수익률이 여타 금융권에 비하여 열세일 수 밖에 없는 보험업계로서는 財務安全性 維持를 위하여 高收益 貯蓄性保險 商品과 傳統的인 保障性保險商品의 판매비중을 적절히 조화시켜 나가야 할 것이다. 또한 One stop-banking 등과 같은 對顧客 便宜性 提供을 통하여 소비자들에게 종합금융서비스를 제공할 수 있는 提携型 商品의 개발과 Package형 상품의 개발에 박차를 가해야 할 것이다. 구체적으로 보면,

첫째 金利連動型 商品의 개발을 들 수 있다. 고 수익 선호에 따른 보험분야에서의 資金離脫 防止 및 금융시장내 市場占有率 維持를 위해서는 반드시 金利連動型 혹은 實績配當型 商品의 개발이 필요시 되고 있다.

둘째로는 제휴형 및 Package형 상품의 개발이다. 兼業化 및 綜合金融化의 진전과 消費者 欲求의 變化趨勢에 대비하여 타금융기관과의 제휴 및 연계상품개발에 대비하고, 아울러 다양한 保險需要에 대응할 수 있는 Package형 상품 등의 개발에 노력을 기울여야만 할 것이다.

셋째 老齡化 社會의 도래에 대비한 실버상품의 개발이 절실히 요구되고 있다.

넷째로는 보험분야만이 지니고 있는 특징인 保障機能을 대폭 확대한 保障性商品을 마련함으로써

타금융기관과의 경쟁을 회피토록 하여 保險 固有 領域을 구축하여야만 한다.

다. 資産運用力의 強化

종래 保險資産의 運用은 특히 公共性과 安全性에 초점을 맞추어 운영되었으나 향후에는 무엇보다도 收益性 確保가 保險資産運用의 관건이 될 것이다.

이와 같은 수익성 위주의 자산운용은 여러가지 위험을 야기시킬 수 있으므로 資産運用의 危險을 最少化하는 동시에 收益을 極大化시킬수 있는 방안 마련이 자산운용의 핵심적 과제이다. 또한 자산운용의 효율화를 위한 자율성의 확대, 자산운용의 단기화 및 자금흐름의 불건전성 문제도 해결되어야 한다.

1) 危險管理體制의 確立

金利自由化 以後에는 與・受信金利가 각사의 책임하에 자율적으로 결정되고 資金의 流出入 現象이 증대될 것으로 예상되는 바, 자금의 조달·운용에 대한 관리가 치밀하게 이루어지지 못하면 예대마진율의 축소 또는 역마진 현상도 배제할 수 없으며 負債와 資産의 滿期不一致에 의한 流動性 過不足의 危險도 발생할 가능성이 있다. 이를 해결하기 위하여는 금리 및 경제환경을 예측하여 資産과 負債의 最適構造를 결정함으로써 수익성을 극대화하고 유동성을 확보하는데 사용되고 있는 資産・負債를 綜合管理하는 ALM제도의 도입, 금리선물 및 금리 Option 등을 이용한 금리변동위험 헷징 등 先進金融技法의 活用을 위하여 노력하여야 할 것이다.

2) 貸出體系의 改善

保險產業의 與信은 短期貸出을 중심으로 이루어졌으나 보험자금은 근본적으로 長期資金의 特性을 갖고 있기 때문에 資産調達·運用의 期間構造側面에서 여신도 장기적으로 이루어지는 것이 바람직하며, 특히 보험자금의 장기여신은 기업의 장기자금에 대한 수요를 충족시킬 수 있으므로 국민경제적 관점에서 보다 건전한 企業資金으로 활용될 수 있으며, 금리면에 있어서는 현행 貸出金利體系로는 예대마진 축소와 자금간 기간 불균형에 따른 金利差負擔을 해소할 수 없으므로 자금의 조달비용과 수익분석에 기초한 金利體系를 확립하고 고객별, 기간별로 金利의 差等化를 기하여야 할 것이다. 또한 대출에 따른 각종 위험을 제거하기 위하여 審査機能을 강화하고 전문심사요원을 양성하여야 할 것이다.

3) 少額金融의 活性化

현재와 같이 만성적인 資金超過需要狀態에서 기업은 間接金融方式을 통하여 자금을 조달하였으나 향후 資本市場 및 直接金融市場의 발달에 따라 보험회사에 대한 企業貸出 需要가 감퇴될 것으로 예상되는 바, 이에 대응하기 위해서는 중소기업 대출을 활성화하고 消費者 貸出을 확대하는 등 小賣金融部門의 強化가 상당히 요구되고 있다.

라. 業務領域 擴大

金利自由化 및 業務同質化 등의 진전에 따라 금융기관들은 業務多角化 戰略을 통하여 소비자들에게 종합금융서비스를 제공하여야 하는 바, 선진국의 경우 금리규제가 완화되고 경쟁이 심화되면 금융기관들은 새로운 수익기반 창출을 위한 金融機

關間 買收·合併·業務同質化·他金融機關間의 業務領域 相互進出을 확대해 나가는 한편, 과거의 전통적 업무영역 구분을 버리고 兼業主義를 지향하는 綜合金融化를 추진하는 것이 일반적인 관례이다.

따라서 국내 손보업계도 이와 관련하여 현행법규에 묶여 있는 엄격한 專業主義가 金利自由化를 기점으로 해서 점차 완화될 것으로 전망되는 바, 주변 금융환경변화에 능동적으로 대처해 나갈 수 있는 능력을 갖추어야 하고, 아울러 保險 및 金融業務와 관련되어 직·간접적으로 효율을 제고시킬 수 있는 분야, 保險資金의 特性을 적극 활용할 수 있는 분야, 公共性을 제고시킬 수 있는 분야 등으로 점차 業務範圍를 확대하고 겸업허용시 타금융권 업무에 직접 진출하는 방법으로 綜合金融化 戰略을 추진 확대하여야 할 것이다.

V. 맺음말

國內 損害保險產業은 지난 30여년 동안 高度의 經濟成長과 함께 높은 성장을 지속하여, FY'93년도 收入保險料 基準으로 세계 12위의 保險大國으로 자리잡게 되었다.

그러나 이러한 外形的 成長에도 불구하고 自動車保險의 慢性的 累積赤字, 投資收益의 減少, 各宗法的規制, 언더라이팅 기술의 落後, 취약한 募集組織 外에 날로 증가하고 있는 고객 Needs에 부응하는 서비스체제의 미비 등 保險經營基盤을 약화시키는 중대한 문제를 내포하고 있는 실정이다. 아울러 金利自由化 및 金融產業 再編 外에, 그동안 稅制惠澤을 누려온 長期貯蓄性保險의 保險差益에 대한 과세조치가 '94. 10월 계약전부터 적용될

예정인 바, 他金融機關과의 競爭은 더욱 치열해져 갈 것으로 전망된다.

더우기 세계경제는 미국, EC 등을 중심으로 하는 경제Bloc化 현상이 두드러졌고, 自國의 經濟利益을 위하여 정부가 經濟問題에 적극 개입하는 國家競爭力 強化主義가 대두되고 있으며, 더우기 難航을 거듭하던 UR협상이 '93.12월 타결됨에 따라 세계경제는 無限競爭時代에 진입하게 되었다.

국내의 경우 80년대 후반부터 美國과의 雙務協商과 UR 多國間 協商을 통하여 보험시장을 상당 부분 개방하였으나, 선진 보험국들은 여전히 추가 개방과 함께 각종 규제의 철폐를 강력히 요구함에 따라 정부에서는 多段階 開放計劃을 수립, 공포하기에 이르렀다.

물론 保險市場 開放은 모집조직의 질적 향상, 언더라이팅 기술의 향상, 상품 및 마케팅부문의 多樣化·專門化, 고객서비스 향상 등의 긍정적 측면도 생각할 수 있지만, 반면 募集秩序의 混亂, 國內社의 倒産, 國內資本의 海外 流出 등 상당히否定的인 波及效果를 가져올 것으로 판단된다.

따라서 이러한 국내외의 보험환경변화속에서 국내 손해보험산업이 先進保險社들과 당당히 경쟁을 하기 위해서는 능동적이고 효율적인 國際競爭力 增進方案을 수립하여야만 할 것인 바, 市場開放과 國內 金融自由化 및 金融産業 再編 등에 대한 사항을 구분하여 그 대응방안을 제시해 보고자 한다.

먼저 市場開放에 대한 對應方案으로,

첫째, 모집조직에 대한 교육제도의 체계적 확립, 수당·수수료의 대폭 개선, 영업정보지원시스템 구축 등을 통한 募集組織의 專門化·大型化를 유도하고

둘째, 保險專門人力의 양성을 통해 언더라이팅

기능을 향상하며

셋째, 해외 특정지역·업종·보험종목을 대상으로 한 Target-marketing 전개 및 효과적인 해외투자 등을 통하여 國內 損害保險産業의 國際化를 추진하는 한편

넷째, 선진화된 서비스체제를 구축하고 있는 선진보험사들과 맞서 顧客의 權益保護 및 最上의 서비스를 제공해야만 할 것이다.

한편, 金融自由化 및 金融市場 改編에 대한 對應方案은 다음과 같다.

첫째, 擔保力 増大를 통한 引受能力 擴大 등 大型化 戰略 및 市場細分화와 적절한 포지셔닝전략을 통하여 타금융기관과의 比較優位를 점하고 있는 부문에 特化戰略을 구사하는 등 전략적 경영을 추진하여야 한다.

둘째, 제휴형 및 Package 상품의 개발과 老齡化社會에 대비한 실버상품의 개발, 보장기능을 대폭 향상시킨 대형 保障性商品 등 다양해지고 있는 고객의 Needs를 충족시킬 수 있는 신상품을 적극 개발하여야 한다.

셋째, '94. 6월부터 個人年金保險이 판매개시됨으로써 각사에서는 장기축적될 재원의 효과적 운용을 위해, 資産運用의 危險을 最小化하는 동시에 收益을 極大化시킬 수 있는 主要技法인 ALM제도의 도입, 금리선물 및 금리 Option 등을 이용한 금리변동 헷징 등 先進金融技法을 적극 활용하는 외, 資金의 調達費用과 收益分析에 기초한 金利體系의 確立 및 顧客別·期間別 金利의 差等化 등을 통하여 資産運用力을 강화하여야만 한다.

마지막으로, 주변 金融環境變化에 능동적으로 대처할 수 있는 능력을 배양하며, 보험 및 금융업무와 관련하여 效率과 公共性을 제고할 수 있고,

또한 保險資金의 특성을 적극 활용할 수 있는 분야 등으로 점차 業務範圍를 확대하고, 兼業許容時를 대비하여 綜合金融化 戰略을 추진 확대하여야 할 것이다.

이를 위해서는 損害保險業界 스스로 體質을 더

욱 強化하고, 開放化·國際化 및 국내 금융환경변화 등에 효과적으로 대처할 수 있는 능력을 배양하여 先進保險社들과의 경쟁에서도 自生力을 지닐 수 있도록 最善의 노력을 기울여야 할 것이며, 정책당국의 적극적인 지원이 뒤따라야 할 것이다.