

저는 保險開發院 金勝濟 院長님의 助言과 金憲秀 박사와의 協議下에 오늘 강연주제를 “21세기 保險産業의 展望”으로 결정했습니다. 여러분들과 함께 21세기 보험산업에 대한 대체적인 줄거리를 정리하기 위하여 (1) 保險産業의 國際的 環境, (2) 經濟發展과 保險의 役割, (3) 保險市場의 國際的 趨勢, (4) 21세기 保險産業의 成功要因에 대한 말씀을 드리고자 하는 것입니다.

우선 한국 보험산업의 현황을 국제적 관점에서 분석하겠습니다. <그림-1>은 주요 국가들의 국민 1인당 국내총생산을 나타냅니다. 한국은 이미 OECD 회원국의 절반수준을 넘어서 세계 제11위의 경제대국으로 자리 매김하고, 또한 계속해서 빠르게 성장하고 있습니다.

<그림-2>는 최근 3년간의 한국 보험시장의 역동적인 모습, 세계 6대 보험국의 위상을 보여줍니다. 한국은 保險寄與度(수입보험료/국내총생산)에서는 세계 최고수준이며, 특히 생명보험은 압도적인 위치에 있습니다.

<그림-3>과 <그림-4>는 수입보험료의 증가추세인 바 수입보험료 증가율은 經濟成長率을 상회하고 있습니다. 이러한 높은 성장세를 보면 외국 보험사업자들이 한국 진출을 원하는 것은 그리 놀라운 일이 아닙니다.

마지막으로 <그림-5>는 1990년 이후 한국의 賃金 및 對外 直接投資가 증가해 온 모습입니다. 이러한 추세는 지속될 것입니다. 여러분도 다 아시다시피, 몇몇 한국의 보험회사는 세계로 事業領域을 擴張하고 있습니다.

지금 현재 손해보험의 점유율을 보면 북미가 상당히 많은 부분을, 아시아, 아프리카, 기타 지역이 적은 부분을 차지하고 있습니다.

21세기가 되면 미국의 점유율은 상당히 줄어들 것이고 유럽은 동부유럽 때문에 좀 늘어날지는 모르나 비슷한 상황으로, 아시아의 세계시장에 대한 상대적 비중은 상당히 늘어날 것으로 예상하고 있습니다. 또한 라틴 아메리카 부분은 증가할 것이나 아프리카는 별로 증가하지 않을 것입니다.

생명보험분야는 손해보험 분야와는 크게 다른 현상을 보여줍니다. 전세계 생보시장에서 아시아의 비중이 높고 북미와 유럽은 비슷합니다. 역시 21세기가 되면 아시아와 라틴 아메리카의 위치는 더욱더 커질 것이며 미국의 점유율은 줄어들지만 유럽의 상황은 정체될 것으로 생각됩니다.

알려진대로 한국의 위치는 손해보험분야에서 세계시장의 1%를 늘 차지하고 있고 생명보험분야는 2.9%, 약 3% 정도의 상당히 큰 부분으로 세계 6위의 위치에 자리하고 있습니다.

현재 소득 탄력성(소득이 증가하면 보험을 얼마나 사느냐)을 보면 한국은 소득탄력성이 1.8로 상당히 높은 편에 속합니다. 그러므로 <그림-9>로 미루어 소득이 10% 정도 증가한다고 보면 소득탄력성으로 인하여 손해보험의 보험료는 약 18% 정도 증가할 것으로 짐작됩니다. 이러한 상태로 추측하건대 장래에는 탄력성 1.8을 넘지 않을까 생각됩니다.

<그림-2>에서 한국의 보험산업은 생명보험산업이 주도하는 탓에 거수보험료의 대부분을 차지하고 있습니다. 제가 정확히 알고 있는지 모르겠지만 현재 손해보험분야에 생명보험요소가 포함되어 있는 점을 감안할 때 이 요인이 향후 어떠한 변화를 일으킬지도 지켜봐야겠습니다.

1. 保險産業의 國際的 環境

急速한 變化

保險産業 變化의 加速化 現狀은 보험산업의 국제적 환경의 특질을 논의함에 있어서 가장 중요한 부분을 이룰 것입니다. 지난 100년에 비해 향후 10년 동안 보험산업은 더욱 심한 변화를 겪을 것이라고 믿고 있기 때문입니다. <그림-6>은 약간 정형화된 것으로 상당히 중요한 개념을 정리하고 있습니다. 현재 <그림-6>은 시장의 정도에 따라 선진시장과 현재 개발되고 있는 시장의 두가지 發展樣態를 보여주고 있습니다. 이 그림은 과거, 현재, 미래를 보여주고 있는데 시간이 지날수록 변화의 정도가 가속화되고 있음을 나타내고 있습니다.

현재 신흥시장(Emerging market)이 직면한 도전이란, 아래의 선(Line)에 머무르지 않고 가속화된 변화에 빨리 적응하여 위에 있는 선(Line), 즉 Developed market에 접근하는 것입니다.

여기서 논의하게 되겠지만 중요한 것은 어떻게 대각선으로 보다 더 급격하게 상승, 변화할 수 있는가 하는 것입니다. 이러한 변화에서, 물론 변화에 따르는 고통이 수반되는 점을 이해하여야 합니다.

變化要因

변화과정상의 수많은 요인중 주요한 다섯가지 요인을 꼽으면 다음과 같습니다.

첫째, 技術의 發達, 특히 컴퓨터와 通信技術의 發達입니다. 예를 들어 팩스가 보험산업에서의 통신을 어떻게 변화시켰는지 생각해 보십시오. 정부가 인터넷을 통해 募集·販賣되는 보험을 어떻게 규제할 것인가 하는 것은 흥미있는 문제가 아닐 수 없습니다.

현재 런던에서 뉴욕에 전화를 거는 요금이나 뉴욕에서 그 근처의 뉴저지에 전화를 거는 요금은 거의 비슷한 정도입니다. 이러한 기술의 발전은 국경을 허물고 있습니다. 어떤 한 나라의 경제가 이러한 상황에 대해서 꼭 동의하지 않는다 하더라도 이런 변화는 어쩔 수 없는 세계적인 변화인 것입니다.

全世界的 變化에 영향을 미치는 두번째 요인은 急變하는 經濟狀況입니다. 이는 재정시장, 자본시장의 문제 뿐만 아니라 회사들도 이런 변화의 관리를 위해 큰 어려움을 겪고 있습니다. 金融市場의 急變性은 계획 대상기간을 단축시키며, 追加的으로 시장전체의 急變性과 不確實性에 영향을 미칩니다. 보험에서도 마찬가지입니다. 이러한 연유에서 先物, 옵션, 기타 派生商品과 같은 금융리스크 관리수단이 더욱 중요해질 것입니다.

세번째 요인은 一貫性 없는 정부의 政策 및 規制입니다. 이것은 미국시장에서 특히 보편적 현상이라 할 수 있는데 미국정부는 보험산업에 대해 일관된 Message를 보내지 못하고 있습니다.

신흥시장에서의 역시 중요한 도전은 자유화 과정에 있어서 어떻게 정부가 일관된 정책과 규제제도를 수립하여 보험산업, 보험회사에게 적용시키느냐 하는 것입니다.

네번째 요인은 人口統計學的인 變化입니다. 대부분 나라의 인구가 고령화된다는 것은 주지의 사실입니다. 한국도 역시 마찬가지입니다. 인구의 고령화 현상은 보험산업의 관심의 초점을 '早期死亡'에서 '財源을 고갈시킬 정도로 장수하는 것'으로 전환시켰습니다. 물론 이런 고령화 현상뿐만 아니라 가족의 개념이라든지 결혼의 관념, 그리고 이제는 출생율까지도 변하는 상황입니다. 이러한 변화는 정부의 경제적 안정에 대한 역할과 민간보험의 경제적 안정에 대한 역할을 또한 변화시키고 있습니다.

마지막으로 消費者의 知識 및 期待水準이 상당히 높아지고 있다는 것입니다. 그래서 과거에 수용되고 권장되었던 서비스가 미래에는 이류로 전락할 수도 있습니다.

이러한 상황은 <그림-7>을 보면 알 수 있습니다. <그림-7>에서 나타내는 것이 그대로 한국과 일치하느냐 하는 문제는 아직 검증된 바는 없지만 상당히 많은 시장상황이 그러리라 예측해 봅니다.

보험산업은 소비자들이 보기에 그렇게 友好的이 아니라 많은 부분이 부정적인 모습으로 나타나 있습니다. 현재 보험에 대하여 부정적인 시각을 가지고 있다는 것은 결국 소비자가 시장을 결정하는 사실과 정부의 정책에 영향을 미친다는 관점에서 보면 대단히 중요합니다.

만일 소비자가 보기에 보험에 대해 상당히 否定的인 見解를 가지고 있다고 생각하면 결국 보험산업은 Less regulation, 즉 규제가 완화되기보다는 규제가 강화될 소지가 있습니다.

<그림-18>도 역시 정형화된 消費者의 期待狀態와 保險産業의 營業狀態를 보여주고 있는데, 보시다시피 소비자의 기대수준이 아주 가파르게 상승하고 있습니다. 지금 제가 잘 알고 있는지는 모르나 한국 시장에서도 이러한 상황 - 소비자가 더 많이 요구하는 상황 - 이 발생되고 있지 않나 하는 생각을 가져 봅니다.

變化의 結果

그렇다면 이러한 변화의 결과는 어떤 의미를 함축하고 있는지 따져볼 필요가 있습니다.

첫째, 民主主義 哲學이 持續的으로 全世界를 支配할 것입니다. 한국에서도 마찬가지입니다. 동시에 정부는 중앙통제모델을 포기하고

경쟁모델을 선호하게 될 것입니다. 우리 모두는 건전한 경쟁이 내부적인 자리바꿈이나 분열을 유발하기도 하겠지만 결국 소비자 및 기업가에게 보다 큰 價値와 選擇權을 부여하리라는 것을 알고 있습니다. 또한 지속적으로 정부의 역할은 축소되는 반면, 시장의존현상은 대폭 확대되어 이런 경우 특별 이익집단이 정부에 압력을 행사할 수도 있을 것입니다.

둘째, 新經濟秩序는 재화와 용역을 배분하기 위해 市場에 대한 依存度가 더욱 심화될 것입니다. 이러한 추세와 함께 정부관료에 대해 특수한 利益을 보호받기 위한 압력이 또한 동반될 것입니다. 이 결과 소비자들이 피해를 볼 가능성 또한 있습니다.

셋째, 經濟的 安定性을 포함한 서비스 제공에 있어서 정부에 대한 依存度가 떨어질 것입니다. GDP에 대비해서 각 나라들이 정부가 부담하고 있는 부채의 정도를 보면 상당히 크다는 것을 알 수 있습니다. 이것은 특히 經濟狀況이 정교한 社會保障制度를 더 이상 지탱해 주지 못하는 대부분의 유럽국가에서의 문제이기도 합니다. EU에서 정부의 재정지출은 평균적으로 國內總生産의 50%를 초과, 미국과 일본의 33%와 비교하면 훨씬 높은 수준입니다. 이런 상황에서 일본이나 이태리, 독일이나 프랑스 같은 경우 정부가 더 이상 사회보장보험을 지탱할 여력이 없습니다. 신흥국가의 도전은 어떻게 하면 이러한 선진국의 실수를 회피할 수 있는가라는 것입니다.

넷째, 技術이 발달되고 私保險이 活性化되면 정부가 개인의 意思決定에 영향을 줄 餘力은 점점 줄어듭니다. 개인은 보다 자유로

운 입장에서 의사결정을 내릴 것이며, 경우에 따라서는 판단의 실수도 있게 될 것입니다.

미국에서 3일간 사용되는 화폐의 양은 연간 국내총생산액의 증가액을 능가합니다. 이것이 중요한 이유는 이렇게 많은 현금이 들어오고 나옴에 있어서 통화시장을 운영하는 정부는 실제로 그렇게 많은 영향력이 없다는 것입니다.

다섯째, 個別政府가 소망스럽지 않은 행위를 통제하거나 방지하는 능력이 떨어짐에 따라 정부간의 多様な 協力 形態가 더욱 중요해 질 것입니다. 이런 의미에서 OECD, 무역과 Service에 관한 일반협정, GATS등이 상당히 중요한 역할을 할 것이라 봅니다.

2. 經濟發展과 保險의 重要性

保險의 經濟發展에서의 役割

21세기의 보험은 경제발전 과정상 더욱 중요한 역할을 수행할 것입니다. 「保險開發研究」 제17호¹⁾에 발표된 본인의 최근 논문에서 보험이 경제발전을 돕는 방법에 대한 이론적 근거를 제시하였습니다. 여기서 그 의견들을 반복하기 보다는 7개분야의 核心領域을 열거하여 제시하고자 합니다.

- 財務的 安定性을 촉진하고 불안을 감소시킵니다.
- 社會保障制度를 대체할 수 있습니다.
- 貿易과 商業을 容易하게 합니다.
- 貯蓄을 投資로 연결합니다.
- 危險의 效率的 管理를 가능하게 합니다.
- 損失의 輕減을 고취합니다.
- 더욱 效率的인 資本配分을 促進합니다.

보험은 시장경제의 기능에 근본적인 중요성을 지니고 있습니다. 個人的 또는 集團的으로 보험의 메카니즘을 더욱 효율적이고 효과적이 되도록

1) 「보험개발연구」 제17호(96. 5月刊)에는 Skipper교수가 집필한 「The Role of Insurance in Korean Economic Development」가 실려있음
: 편집자 註

록 유지 관리하는 우리의 모든 활동이 경제발전을 돕는다는 것입니다.

21세기에 保險이 더 重要해지는 理由

보험은 21세기에 더욱 중요성을 지니게 될 것입니다. 나의 신념을 뒷받침하는 여섯가지의 이유는 다음과 같이 정리됩니다.

첫째, 經濟發展은 必然的으로 더 큰 위험과 강화된 危險管理에 대한 부수적인 요구를 수반합니다. 保險은 危險管理의 중요한 부분입니다.

둘째, 보험은 <그림-8, 9>와 같이 1보다 큰 所得彈力性을 구합니다. 즉, 국민소득이 1% 증가함에 따라 보험수요(보험료로 측정됨)는 1% 이상 증가합니다. 그리고 국민소득-특히 아시아의-은 빠르게 성장하고 있습니다.

셋째, 경제보장의 근원으로서의 정부의 역할이 작아질수록 私的 保險의 역할은 더욱 增加합니다. 그러므로 정부의 經濟的 保障機能의 지속적인 감소는 民間保險會社에 대해 더 많은 기회를 제공하게 될 것입니다.

넷째, 經濟發展과 더불어 가족에 근거한 經濟的 保障은 減少하고 私的保險에 대한 依存現狀은 增加합니다.

다섯째, 보험이 모든 문화권에서 전폭적으로 수용되고 있지는 않으나 보험회사들이 미묘한 문화적 차이에 대하여 적절하게 대응하고,

또한 보험제도가 危險管理에 대한 논리적 해답을 제공해 준다는 사실을 사람들이 이해하게 됨에 따라 이러한 상황은 변화하게 될 것입니다.

여섯째, 경쟁이 증가함에 따라 보험의 가격은 하락하게 되며 가격이 낮아짐에 따라 보험의 購買量은 더욱 增加하게 될 것입니다.

3. 保險市場의 國際的 趨勢

저는 21세기의 보험산업의 형태를 결정하게 될 몇몇 保險市場의 現存하는 세계적인 추세를 조명해 보고자 합니다.

需要의 變化

첫번째 경향은 保險需要의 構造變化와 관련이 있습니다.

생명보험에 있어서 사망과 관련된 생명보험의 수요는 감소되고 생존급부가 증가할 것입니다. 인구의 年齡層이 老齡化되고 經濟的 保障機能의 근원으로서의 정부기능이 축소됨에 따라 退職後 所得, 長期醫療費用, 障害所得 그리고 기타 생활과 관련한 욕구를 공급해 주는 保險商品의 需要가 增加하게 될 것입니다. 현재 미국시장의 상황을 보면 연금상품이 점점 증가하여 전체 보험료의 반이상을 차지하고 있습니다.

캐나다, 일본, 미국 그리고 많은 유럽국가들과 같은 성숙한 시장에서는 사망 관련 보험상품에 대한 수요가 동등하게 감소함을 알게 될 것입니다. 일부 新興市場에서는 그들의 인구구조하에서 그러한 保險需要는 증가하게 될 것입니다.

신흥시장에 있어서 손해보험의 수요는 상당히 증가할 것이나 그중에서 기업성 손해보험시장은 수요가 감소할 것으로 보입니다. 또한 자동차보험부문에서 손실을 줄이는 것은 보험회사에 중요한 사안입니다.

Captive 保險社와 自家調達方式(Self-funding arrangements)과 같은 또다른 危險轉嫁方式은 많은 성숙한 시장, 특히 유럽과 일본의 전통적인 보험회사들로부터 지속적으로 市場占有率을 잠식해 갈 것입니다. 기업성 보험의 지명도가 줄어드는 이유는 Captive등 대체보험방법들이 많이 증가하기 때문입니다. 그들의 효과는 한국과 같은 더욱 발전된 신흥시장에서 조만간 감지될 것입니다.

競爭의 增加

굳이 비교하자면 미래의 경쟁은 과거의 경쟁이 부드러웠다는 느낌을 줄 정도로 파격적일 것입니다. 競爭的 趨勢는 정부가 채택하는 네가지 核心原理인 自由化, 規制緩和, 透明性, 그리고 內國民對偶 등 원칙적으로 결정될 것입니다. 시장이 자유화되고 규제가 완화되고 모든 규칙들이 보다 투명해지고 외국회사를 自國企業과 동등하게 대우할 때 경쟁은 더욱더 강화된다는 것입니다.

첫째는 自由化입니다. 이 원칙은 외국보험회사들이 市場接近을 누려야 한다는 주장입니다. 20세기 후반동안 自由化된 保險市場은 원칙보다 예외가 더 많았습니다. 21세기에는 그 반대되는 상황이 지배

하게 될 것입니다. 과거에 상대적으로 폐쇄되어 있던 시장에 國際的인 保險會社들의 進入을 허용하는 것은 확실히 경쟁을 촉진하게 됩니다. 이러한 관점에서 한국은 自由化 方向으로 持續的으로 움직이고 있습니다.

둘째, 透明性이라는 공정한 貿易原理는 법과 규정이 문서의 형태로 쉽게 이용될 수 있어야 하며 규제와 관련된 의사결정은 그러한 法과 規程에 부합해야 하고 정당한 절차를 따라야 할 것입니다. 透明性은 效率的인 保險市場에 근본적인 것입니다. 한국을 포함한 각국의 정부들은 그들의 의사결정에 있어서 더욱 透明性을 제고하게 될 것이고 그리하여 경쟁을 촉진하게 될 것입니다.

세번째, 공정한 貿易原則인 內國民待遇의 原則은 순수한 국내 기업들이 받는 만큼의 우호적인 대우를 외국기업도 받아야 하는 것입니다. 21세기의 정부는 어떠한 競爭者 集團에게도 偏頗的 利益을 제공하지 않을 것이며 그에 의해 경쟁은 촉진될 것입니다.

國際的으로 경쟁을 고양시키는 네번째 원리는 規制緩和입니다. 정부는 규제에 대하여 事後的인 接近方式을 채택하는 경향이 증가하고 있으며 그 결과 保險회사들의 競爭의 範圍(그리고 실수의 범위)가 더 커지게 됩니다. 한국은 아직 事前的 規制方式의 殘在를 가지고 있으나 규제완화를 향해 발전해 나가고 있습니다.

이러한 원리들의 시장에 대한 효과는 첨부된 <그림-10, 11>에 제시되어 있습니다. <그림-11>은 약 50개 세계시장이 지난 15년간 변화된 상황을 보여주는데 시장이 자유화된 곳의 시장의 변화는 점점

늘어나고 대부분의 시장이 자유화됨에 따라 규제된 시장의 숫자가 점점 줄어든다는 것입니다. 경제적 자유는 경제적 소득증가에 중요한 관계를 가지고 있습니다.

特定領域에 대한 政府監督의 增加

최근 모든 國際的인 保險關聯 會議는 규제완화(Deregulation)에 관한 토의가 중심인 듯 합니다만 사실상 그 용어는 오해의 여지가 있습니다. 정부의 再規制(Re-regulation)라고 하는 편이 더 정확한 표현이 아닐까 여겨집니다. 정부는 事前的 規制의 대부분을 持續的으로 해체할 것입니다. 그러나 21세기의 보험산업에서 그들은 세가지 중요한 영역에 있어서 새로운 事後的인 規制를 마련해야 합니다.

첫째, 約款 및 價格 그리고 다른 規制緩和와 더불어 어떤 보험회사들은 價格割引과 같이 支給能力을 위태롭게 하는 행위에 가담할 것입니다. 支給不能事態는 競爭的 市場의 자연적인 부산물입니다. 그러나 정부가 보험회사의 지급능력을 감시하고 문제가 최초로 발생한 때에 신속하고 결단력있게 행동할 수 있는 것이 매우 중요한 일입니다. 이는 <그림-12>에서 나타난 것처럼 약화된 것이 아닌 강화된 支給能力 規制를 필요로 하게 될 것입니다.

지급능력에 관한 규제를 보면 아주 강화된 규제에 있어서는 많은 정부의 역할이 필요없을 것입니다. 가격, 즉 말해서 지급능력을 측정

하는 변수인 가격을 규제하기 때문에 그렇습니다. 따라서 21세기에 규제가 완화된다는 의미는 실질적으로 완화되기보다 사전규제는 완화된 반면, 과거보다 지급능력에 대한 규제에 있어서는 더욱 세분화된 규제가 필요하고 또한 요구되어질 것입니다.

한국 시장에서 보면 시장이 점차 자유화되는 과정에서 현재 재정적으로 어려움을 겪고 있는 보험회사들때문에 정부는 상당히 곤란한 입장일 것입니다. 경쟁에 관한 규제 -비경쟁적 요소를 철폐하는 규제-도 실질적으로 약화되는 것이 아니라 상당히 강화되는 것으로 알고 있습니다.

둘째, 경쟁의 증가와 더불어 어떤 보험회사들은 시장의 분할이나 談合的 價格設定 또는 기타 非競爭的인 행위들과 같이 競爭을 制限하는 慣行들에 참여하게끔 유혹될 것입니다. 비경쟁 행위를 감시하고 決斷力 있게 조치하기 위해서 정부는 <그림-13>과 같이 약화된 것이 아니라 강화된 競爭促進規程을 필요로 하게 될 것입니다.

축소되지 않고 강화된 규제를 야기할 것으로 여겨지는 세번째 영역은 市場行爲와 관계가 있습니다. Market Conduct라는 것은 상품을 판매하는데 있어서 모집인이나 대리점, 회사가 소비자에게 정보를 허위로 제공하거나 정보를 잘못 제공하는 것입니다. 물론 이런 것이 가격이 동일할 때는 큰 문제가 없을 것입니다. 대리점과 保險會社가 더 경쟁적인 시대로 진입함에 따라 일부는 사업에서 성공하기 위한 노력으로 어떤 중요한 정보를 과장하거나 생략하려는 충동을 갖게 됩니다. 정부는 <그림-14>와 같은 그러한 不健全한 市場行爲를 단절시키

고 법적으로 처리할 수 있는 더욱 명확한 - 축소되지 않은 - 규제를 필요로 하게 될 것입니다.

流通形態의 變化

또 다른 추세는 미래의 보험유통형태의 변화와 관계가 있습니다. 保險販賣方式은 더 큰 효율성을 지향하여 변화할 것입니다. <그림-15, 16>은 미국의 보험유통망에 의한 비용상의 차이점을 보여줍니다. 점차 보험회사들은 네덜란드의 금융서비스 그룹인 ING가 성공적으로 수행한 것처럼 多衆 流通網을 사용하게 될 것입니다.

21세기가 되면 경쟁에서 중요한 요인은 사업비가 차지합니다. 직접 판매(Direct Marketing)상태가 가장 적은 사업비를 사용하는 것으로 알려져 있습니다. 여기서 문제는 시장이 점점 경쟁적으로 되어 감에 따라 가장 비용이 적게 소요되는 채널로 움직이게 된다는 것입니다.

미국의 자동차보험과 주택보험에 관련해서 각 사업비율을 살펴보면 독립대리점이 가장 높은 사업비율, 종속대리점제도(Tied Agent)는 두번째, 직접 판매하는 형태가 가장 적은 사업비율로 나타납니다. 즉, 미국과 같은 성숙한 시장에 있어서 독립대리점의 시장점유율은 줄어든다는 것입니다. 실제로 그런 상황이 발생하고 있습니다.

새로운 아주 중요한 개념 중 하나는 Cross-selling에 관한 사항입니다. 지금 보험산업 전체로 보면 생명보험의 경우 전통적인 Line을

사용하는 보험산업의 경우에 지금 현재 수입보험료 증가가 없다는 것입니다. 오히려 감소하고 있습니다. 생명보험뿐만 아니고 손해보험까지 같이 파는 Multiple Line Agent의 수입보험료의 증가는 아주 큰 것으로 보여집니다.

21세기가 되면 단일한 모집제도에만 의존하기 보다는 다양한 모집제도를 활용하게 될 것입니다.

다양한 流通 方式으로 우리는 무엇을 생각할 수 있습니까?

첫째, 캐나다, 미국, 일본 그리고 한국을 포함한 시장들의 경우 銀行은 인젠가는 충분한 보험 마케팅능력을 소유하게 될 것입니다. 현재 미국과 일본, 한국의 경우 은행이 보험상품을 파는 것은 금지되어 있지만 제가 생각하기에는 이러한 상황이 21세기가 되면 바뀌어 궁극적으로 은행도 보험상품을 팔게 될 것으로 생각됩니다. 은행은 처음에는 간단한 상품들, 특히 생명보험상품에 치중할 것입니다.

둘째, 영국의 Direct Line과 같이 특히 손해보험부문에 있어서 直接應答形態의 마케팅이 增加합니다. 직접판매(Direct Marketing)로써 시장을 점유하는 것은 역시 손해보험분야가 됩니다. 생명보험분야에서 직판의 효과는 어느나라에서나 별로 큰 재미를 보지 못합니다. 그러나 생명보험이 생존부급부를 판매하기 시작하면 직접판매 방법도 상당히 효과가 있지 않을까 생각합니다. 이런 변화는 당연한 과정으로 이해됩니다. 은행은 특히 대량으로 생산되는 단순한 生命保險과 損害保險商品에 대한 중요 보험유통수단이 될 것입니다. 또한 雇傭者에 근거한 관계 마케팅기법과 같은 기타 비전통적인 유통기법들이 증가

할 것으로 기대할 수 있습니다.

셋째, 현재 獨立代理店의 역할이 제한되고 있는 시장에서는 그들의 역할이 장래에는 더욱 중요하게 될 것입니다. 한국이 이 경우에 해당되는 것 같습니다.

넷째, Multiple Line Agents가 특정시장에서 市場占有率을 提高할 것으로 豫想할 수 있습니다. <그림-17>에서 보듯이 생명보험산업 전체와 비교했을 때 미국에서의 Multiple Line Agents의 효과는 상당히 있다는 것을 알 수 있습니다.

다섯째, 미래의 보험 마케팅에 있어서 技術이 중요한 역할을 수행하게 됩니다. 인터넷이 保險流通에 있어서 적어도 個人保險商品에 대하여는 막대한 潛在力을 제공할 것으로 보입니다. 동시에 미래의 기술적 마케팅 도구로써 相互對話型 텔레비전이 인터넷을 대체하게 될 것으로 기대됩니다.

21세기가 되면 Technology 회사들이 보험회사의 경쟁상대가 되지 않을까 생각합니다. 가령 Lotus, Microsoft, AT&T, Nipon Telephone company가 중요한 경쟁상대가 되는 것입니다.

여섯째, 保險仲介人들의 역할이 繼續적으로 增大될 것입니다. 물론 어떤 시장에서는 중개인의 역할이 제한되어 있지만 이것은 변화될 것이고 결과적으로 경쟁이 크게 증가할 것입니다. 성숙한 시장에 있어서 Broker의 역할은 단순한 대리인보다는 보험상담자로 발전해 가고 있으며 신흥시장에서 그들의 역할은 크게 증대될 것입니다.

保險供給의 變化

보험산업의 또 다른 世界的인 추세는 보험공급의 속성이 변화한다는 것입니다. 첫째, 自由化 趨勢의 影響으로 한국을 포함한 각국의 정부는 새로운 國內保險社의 設立을 허가하고 있습니다. 이는 21세기에 있어서 보험부보능력을 배가시킬 것이며 더 많은 경쟁을 이끌어낼 것입니다.

둘째, 새로운 國際的 保險과 再保險能力이 진보할 것입니다. 그중의 일부는 Bermuda의 '災害' 再保險社와 같이 완전히 새로운 형태일 수 있습니다. 國際的인 보험부보능력의 확충은 과거 순수한 국내적이었던 보험사 - 특히 일부 미국보험사 -의 국제적인 확장에 의해 지속될 것입니다. 그 결과 경쟁이 더욱 가열될 것입니다.

셋째, 다양한 형태의 企業間의 經營協力이 發生합니다. 하나의 보험사가 다른 보험사가 판매하는 상품을 개발할 수도 있을 것입니다. 供給過剩과 상품개발서비스는 계속 증가할 것입니다. 한 保險社가 모든 것을 잘 할 수 있다는 생각은 이미 舊時代의 思考입니다.

마지막으로 우리는 과거에는 없었던 새로운 형태의 危險受容 能力이 형성되는 것을 볼 것입니다. 이는 단순히 캡티브와 다른 형태의 自家調達(Self-funding)을 의미하지는 않습니다. 이는 오히려 예를 들면, 保險社 자산과 부채의 證券化를 통해 자본시장을 이용하는 것을 말합니다.

保險産業의 問題

어떤 시장에 있어서는 성장 가능성이 줄어들 것입니다. 성숙된 시장에 있어서 성장 가능성이 줄어든다는 것은 즉, 新興市場이 그들에게 굉장히 중요하다는 것입니다. 그러므로 先進國 保險會社는 더욱 신흥시장에 초점을 맞출 것입니다.

보험산업은 몇가지 문제에 직면하게 됩니다. 이와 관련된 네가지의 중요한 문제는 다음과 같습니다.

첫째, 미국과 같은 일부시장에서 保險市場의 成長可能性은 그리 높지 않습니다.

둘째, 21세기가 되면 영국, 미국 및 호주에서 경험한 형태의 Market Conduct에 관한 어려움은 다른 시장에서 경험할 난관의 징조가 될 것입니다. 이미 우리는 일본에서 이런 문제들을 보고 있으며 다른 시장, 특히 變額生命保險과 관련된 시장에서 경험할 것입니다. Market Conduct문제는 성숙한 시장, 보다 자유화된 시장에서 더욱 문제가 될 것입니다. 미국시장에서 보험을 판매하는 보험판매인의 숫자는 Market Conduct 문제 때문에 꽤 줄어들고 있습니다. 영국의 경우 그러한 변화는 더욱 극적입니다. 이 문제는 Market Conduct 문제가 거의 대부분이고 보다 많은 정보를 공시해야 한다고 규정하고 있기 때문입니다.

셋째, 최근 많은 보험사가 부적절한 資本狀態에 있기 때문에 이들

은 증자, 합병 또는 海外營業을 도모해야 합니다. 보험사는 자신의 貸借對照表를 강화시켜야 합니다. 이는 미국과 대부분의 新興市場에서와 같이 일부 한국보험사의 문제이기도 합니다.

Capital Adequacy, 즉 자본이 충분한가 하는 자본충분 형성도는 중요한 문제가 아닌가 생각합니다. 지구상에는 많은 회사들이 너무나 작은 자본을 가지고 있습니다. 이러한 회사들은 자본력의 부족으로 21세기에는 없어지거나 합병되거나 인수되거나 아니면 파산될 수도 있습니다.

넷째, 현재같이 높은 보험판매 채널비용으로는 21세기의 경쟁을 이길 수 없습니다. 모집인의 낮은 정착율은 높은 비용의 원인입니다. 새로운 販賣方式과 革新的인 모집인 手數料 體系가 持續적으로 변화할 것입니다. 은행은 이러한 문제가 없습니다. 예를 들어 현재 영국의 경우 영국 은행들은 영국 생명보험회사보다 약 5 : 1의 비율로 더 많이 팔고 있습니다.

4. 21세기 保險社의 成功要因

21세기의 高度競爭與件에서 성공하기 위해 保險社의 經營자는 다음과 같은 認識을 새롭게 할 필요가 있습니다.

첫째, 장점과 약점을 포함하여 자신의 회사에 대한 확실한 理解가 있어야 합니다. 이를 위해 다음과 같은 솔직한 질문이 필요합니다.

1. 우리의 比較優位는 무엇인가? 革新인가, 顧客情報인가, 顧客接近인가, 튼튼한 財政狀態인가, 심도있는 文化的 理解인가? 등에 대한 철저한 이해가 요구됩니다. 한국시장에 들어오는 외국시장의 경우 문화적으로 잘 이해하는 것이 중요한 비교우위가 될 것으로 생각합니다.
2. 우리는 우리의 比較優位를 완전하게 活用하고 있는가? 모든 비교우위는 사람주위에서 생성됩니다. 保險社는 가장 뛰어나고 우수한 인력을 확보하지 못하고 있습니다. 유일하게 유지할 수 있는 비교우위는 우수한 資質의 훈련되고 헌신적인 인력입니다.
3. 모든 營業行爲가 필요한가? 여러분은 각각의 主要 商品과 운영에 있어서 收益可能性이 있는 패턴을 자세히 알고 있습니까? 대부분의 保險社는 그렇지 않습니다. 어느 부문이 과도하게 지원되고 있는가를 파악해야 할 것입니다. 성숙된 시장

에서 어떤 영업의 행위는 실제로는 큰 돈을 벌지 못하고 있습니다. 모든 보험회사는 비용의 근원이 무엇인가, 이익의 근원이 무엇인가를 꼭 알아야 합니다. 규제된 시장에 있어서 이러한 것은 별로 중요하지 못하였습니다. 그러나 시장이 자유화되면 손해와 이익의 근원이 굉장히 중요한 역할을 하게 됩니다. 어떤 영업행위는 外注(Outsource)를 주는 것이 더 나을지도 모릅니다. 어떤 경우 外注를 줄 필요없이 과감하게 그 부분은 제거해 버려야 했을지도 모릅니다.

4. 우리는 미래에 생존할 수 있는가? 많은 보험사는 21세기의 競爭的 世界市場에서 혼자만으로는 생존할 수 없습니다. 우리가 Royal社와 Sun Alliance社의 合併公告 - 영국의 最大保險社이자 세계 9위의 보험사의 탄생- 와 프랑스 AXA사의 호주 2위 생보사인 National Mutual社 인수에서 보았듯이, 인수와 합병은 지속될 것입니다. 21세기에는 보험회사가 다른 기업과 전혀 연계없이 홀로 생존할 수 있을지 상당히 궁금합니다. 따라서 많은 회사는 파산이 불가피할지도 모릅니다.

둘째, 保險會社가 자신의 顧客을 진정으로 理解하는 것은 필수적입니다. 그러나 대부분은 그렇지 않습니다. 고객에 대한 이해를 확실히 하지 못하면 시장에서 생존하기 힘듭니다. 다음은 고객에 대해 더 많은 이해를 이끌어낼 수 있는 지침들입니다.

1. 商品指向的이 아닌 顧客指向的 經營政策이 요구됩니다. 높은 解約率은 이 지침을 이행하지 못하여 발생합니다.

2. 고객서비스 강조를 포함하여 顧客에 대한 가치에 초점을 맞추어야 합니다. 즉 고객과 아주 밀접한 서비스가 요청됩니다.
3. 끝없는 質向上의 추구, 이는 많은 의사결정 과정의 分權化를 필요로 합니다.
4. 적절한 收益性은 長期的인 성공을 위해 必需的이라는 것을 인식하여야 합니다. 이 인식의 첫번째 단계는 모든 收益性의 요소를 측정할 수 있는 것입니다. 향후 최상의 顧客情報를 지니고 이 중요한 資産을 잘 활용하는 보험사가 경쟁에서 승리합니다. 이 부분에서 保險社들은 통상 바람직한 결과를 얻지 못하고 있습니다. 한국의 경우 수익성을 정확하게 측정하지 못하고, 측정했다 하더라도 경영을 위해서 잘 사용되고 있지 않은 것 같습니다.

셋째, 競爭者를 잘 이해하고 특히, 가장 成功한 國際的 保險社를 공부해야 합니다. 그들의 우수한 經驗을 응용하여야 합니다. 또한 그들의 실수로부터 배워야 합니다. 규제가 강화된 시장에 있어서 모든 수준에 있는 회사의 임직원들이 競爭企業에 대해 높은 이해를 가지고 있는 것 같지 않습니다. 규제된 시장에 있어서 가장 권위가 많은 사람, 가장 높이 있는 사람들이 모든 권한을 가지고 있습니다. 시장이 자유화되면 위에서 혼자 가지고 있었던 독점된 권한을 각 분야의 종업원들에게 위임해야 한다는 것입니다.

넷째, 자신의 環境에 대한 폭넓은 理解가 필요합니다. 저는 우리

가 살고 있는 變革의 시기를 지적하면서 이 발표를 시작하였습니다. 모든 경영자들은 이 변혁의 물결을 헤쳐 나가야 합니다. 여러분이 자신의 환경 - 經濟的, 政治的, 文化的, 法律的, 人口統計的 環境을 포함하여 - 에 대해 보다 잘 이해할수록 당신은 최고의 경영자가 되는 것입니다. 향후에는 國際的인 營業擴大를 위해서는 물론이고 환경변화 감시가 매우 중요한 역할을 할 것입니다.

마지막으로 여러분 자신, 顧客, 競爭者와 환경에 대한 굳건한 認識을 가지고 단호한 實踐을 해야 한다는 것입니다. 우유부단은 실패를 이끌기 쉽습니다. 우리는 대담해져야 합니다.

5. 結 論

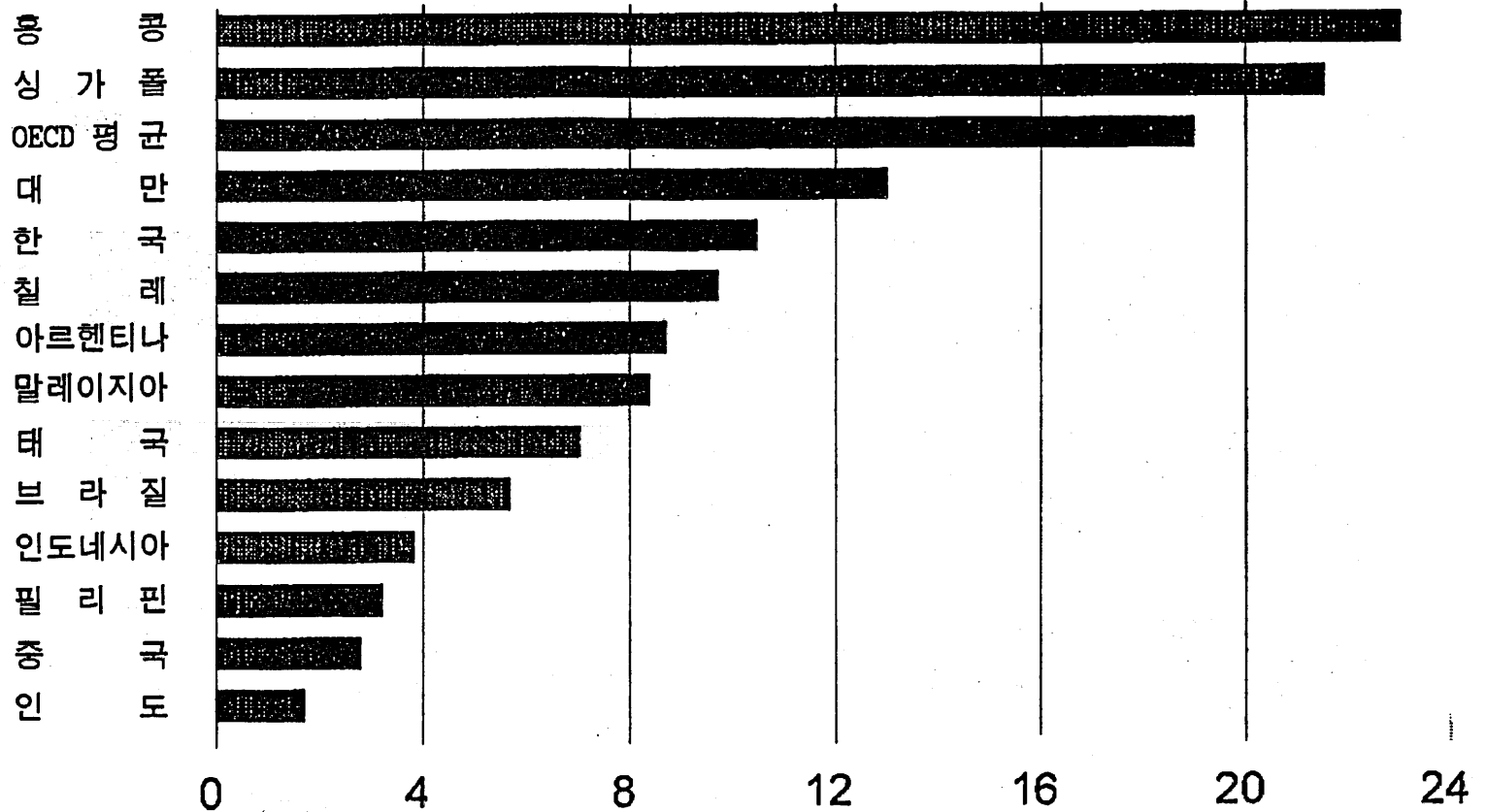
저는 이상과 같이 保險産業에 대한 國際的인 環境, 經濟發展에 있어서 보험산업의 重要性, 보험산업의 趨勢에 대해 논의하였습니다. 또한 제가 21세기에서 성공을 위해 필요하다고 믿는 요인들을 나열해 보았습니다. 현재의 좋은 결정이 미래의 상당한 보상으로 돌아올 것입니다.

한국 사람들은 자신들의 發展에 대해 자부심을 가질 권리가 있습니다. 논의의 여지는 있지만, 한국은 현대역사에 있어 어느 나라보다 짧은 기간에 높은 經濟的인 成就를 이룩하였습니다. 이러한 추세는 한국보험회사의 수준 높은 리스크서비스와 더불어 지속될 것이라 생각합니다. 물론 이런 것은 상당한 Life Style의 변화와 함께 앞으로는 열심히 일하는 것보다 삶의 질에 더욱 더 많은 관심을 가져야 하지 않느냐 생각됩니다.

한국이 2002년에 일본과 같이 월드컵을 공동개최하는 것이 이러한 것을 증명하고 있습니다.

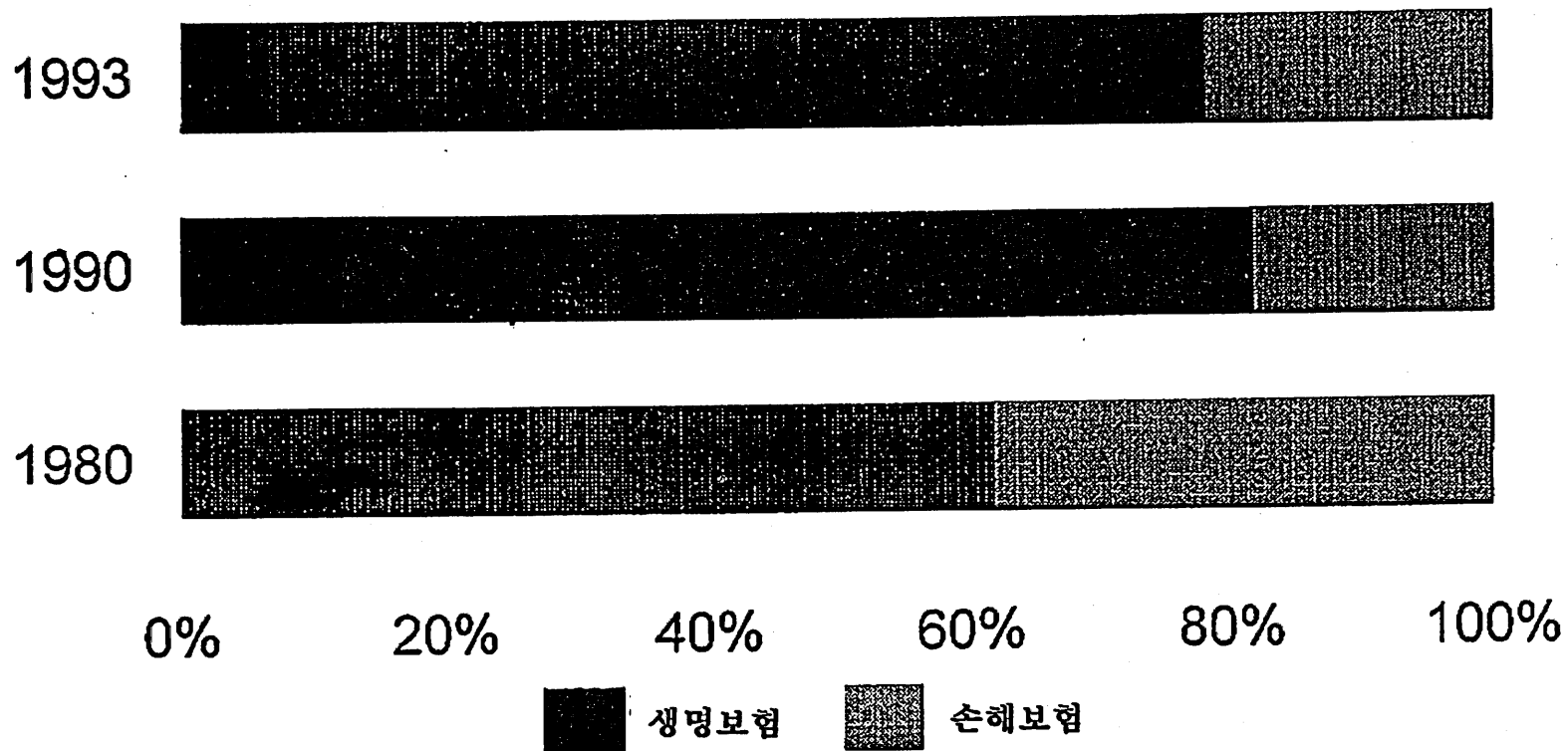
오늘 여러분과 함께 하게 되어 다시 없는 영광입니다. 이제 여러분의 질문과 강평을 부탁드립니다. 감사합니다.

< 그림 1 > 주요국의 일인당 GDP



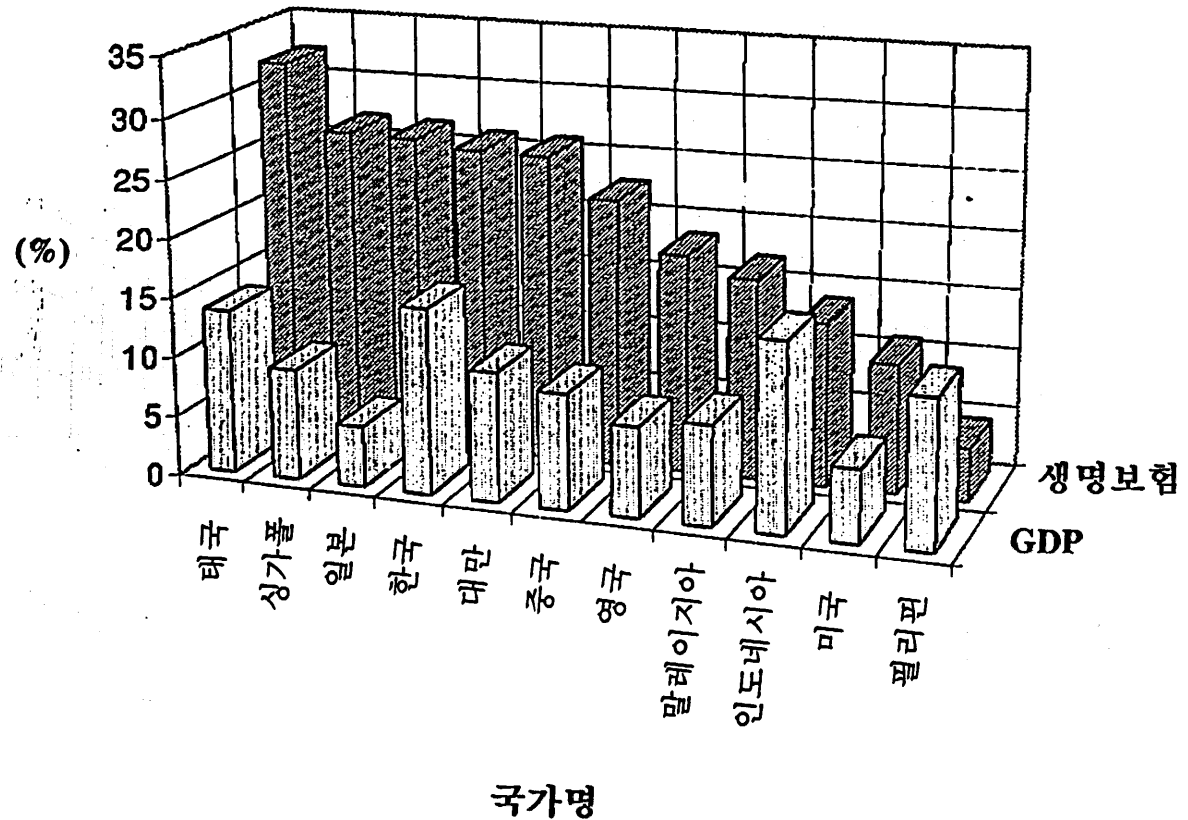
Source : Statistical Abstract of the U.S.

< 그림 2 > 한국보험시장 개관(1980 - 1993)



Source: Swiss Reinsurance Co.

< 그림 3 > GDP와 생명보험 수입보험료 연간 평균 증가율 (1984-1993)

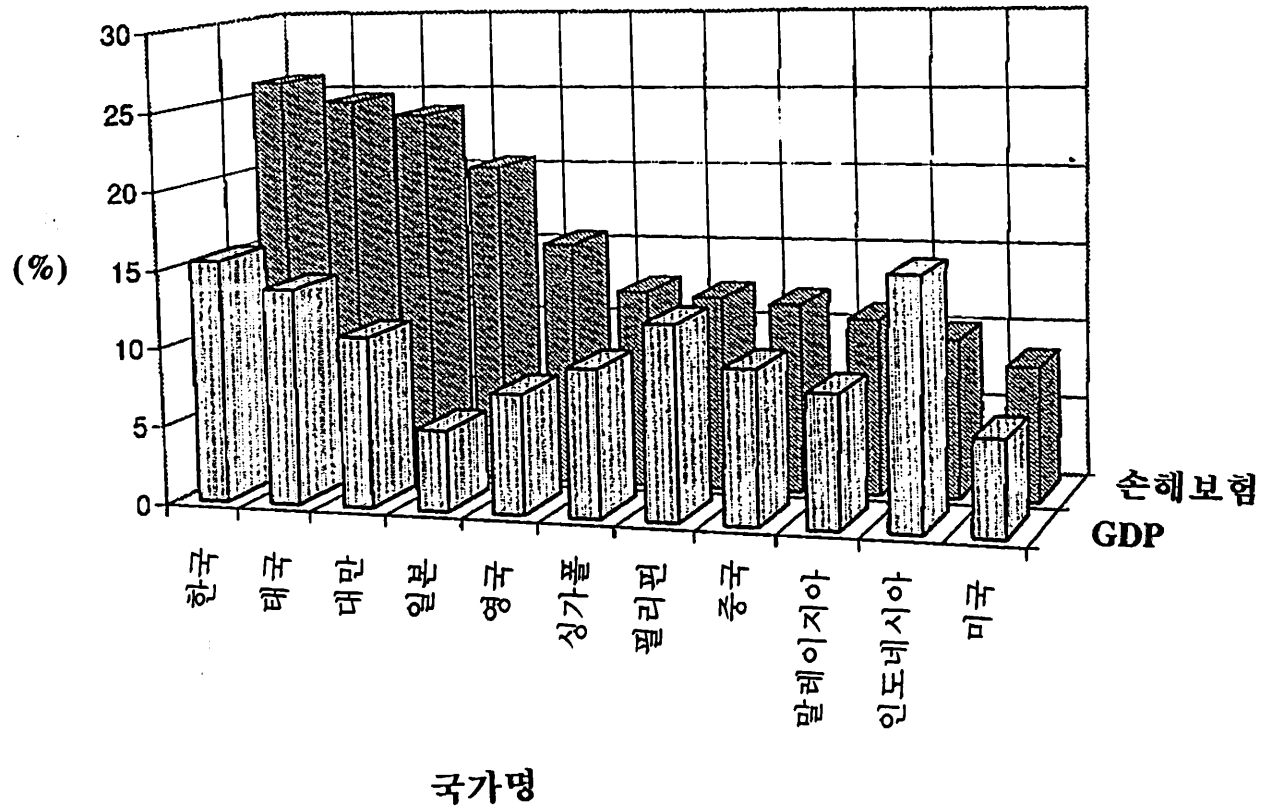


Source : Swiss Re

International Financial Statistics Yearbook : vol XLVIII, 1995

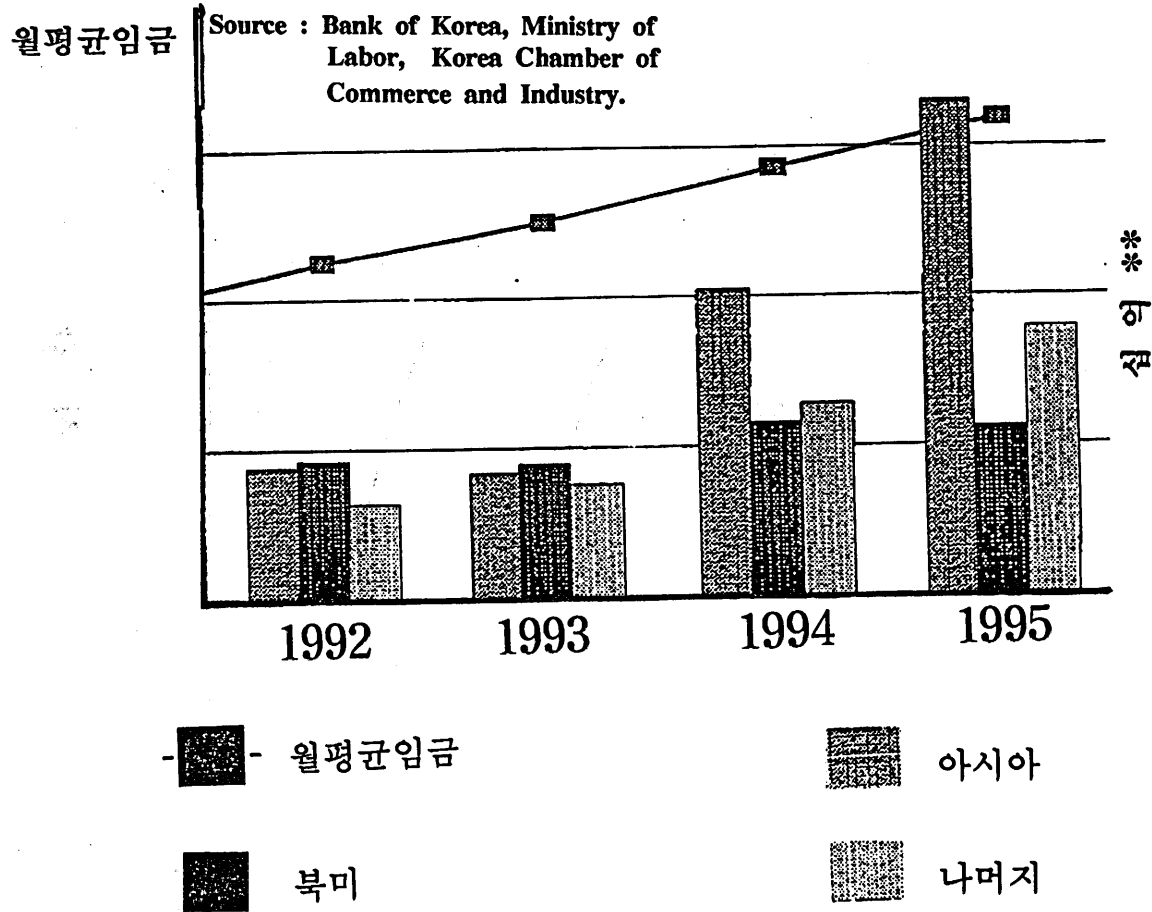
The Europa World Yearbook 1986, 1995

< 그림 4 > GDP와 손해보험 수입보험료 연간 평균 증가율
(1984-1993)

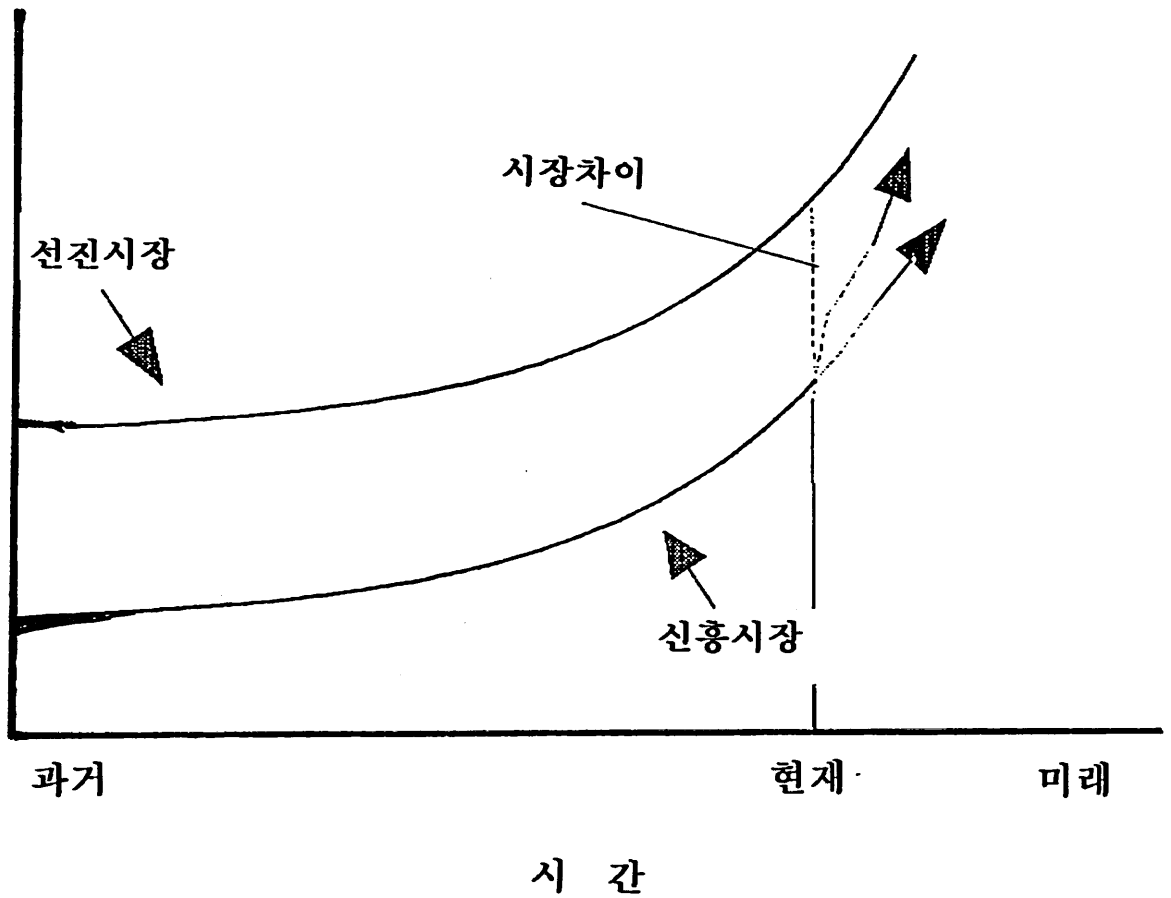


Source : Swiss Re
International Financial Statistics Yearbook : vol XLVII, 1995
The Europa World Yearbook 1986, 1995

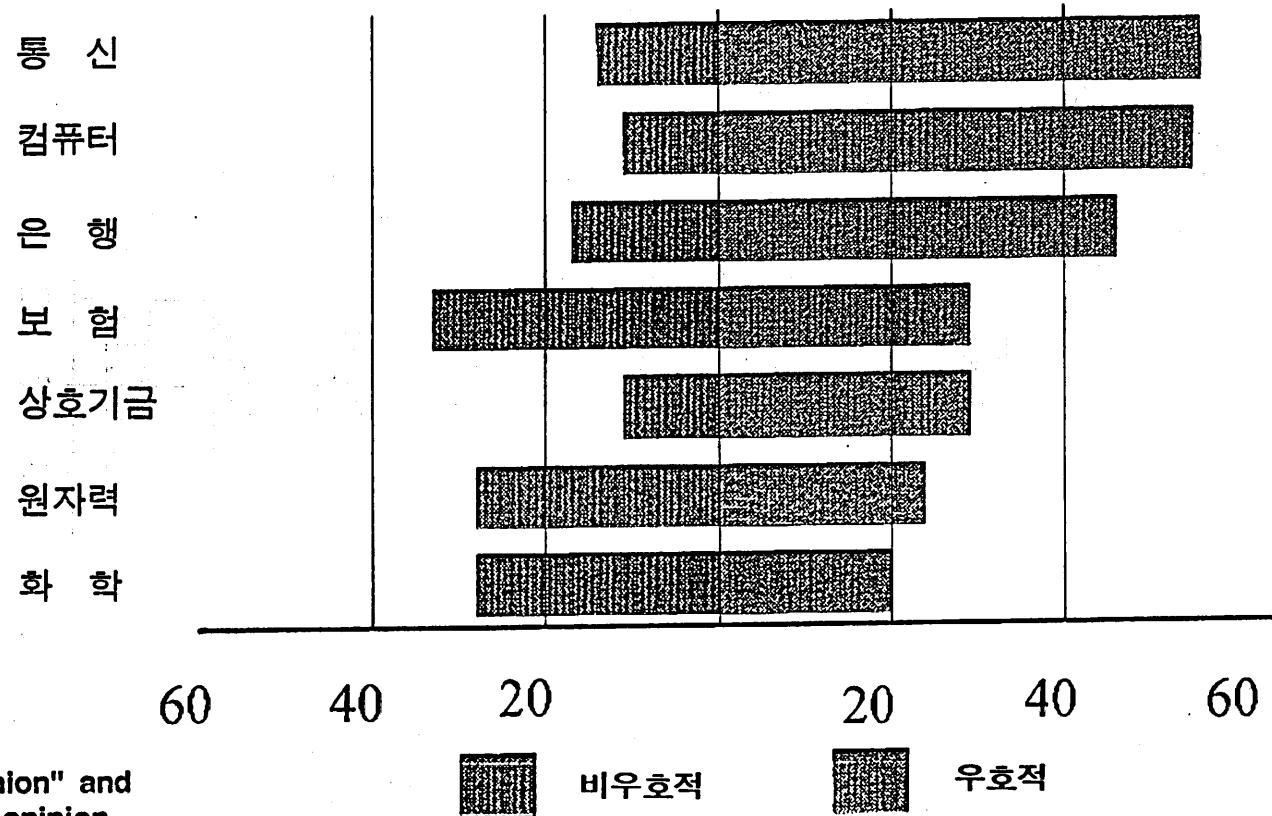
< 그림 5 > 한국기업의 임금증가와 대외 직접투자



< 그림 6 > 신흥보험시장의 도전 : 갭의 축소



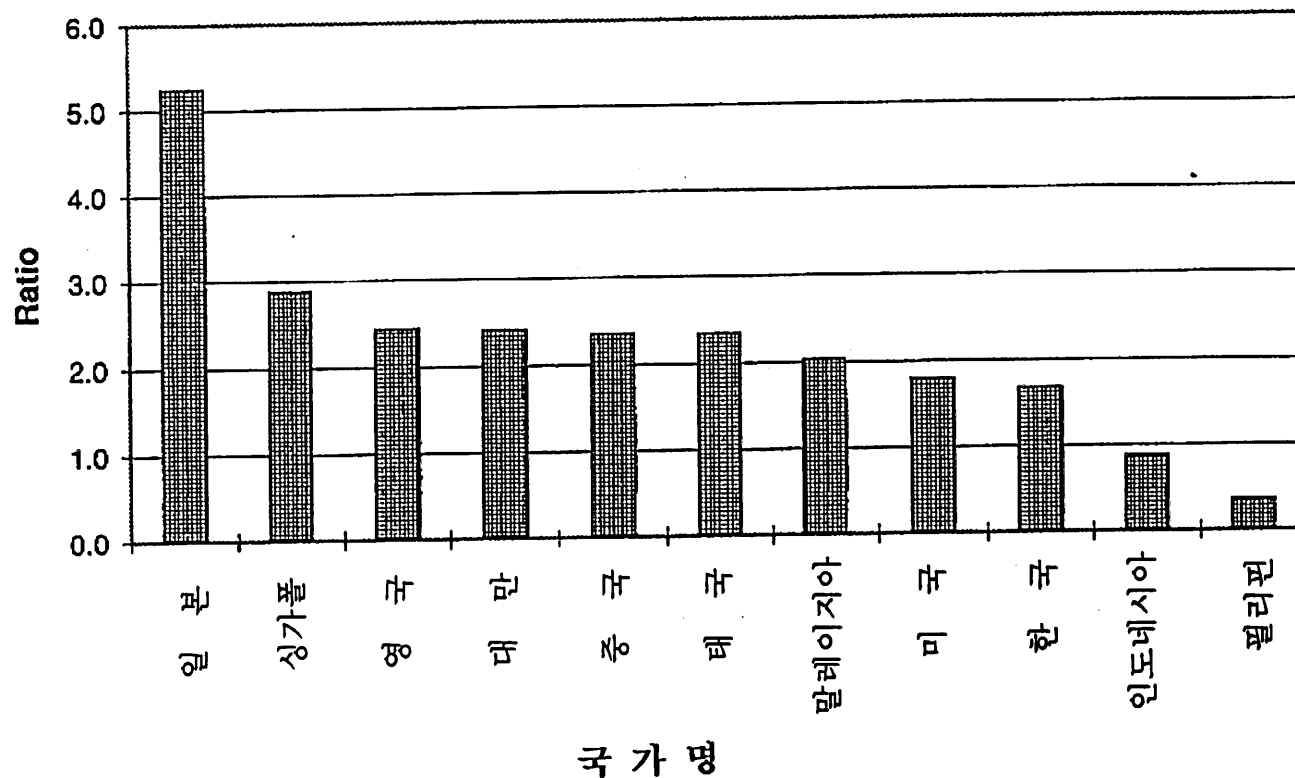
< 그림 7 > 각 산업에 대한 미국 소비자의 경향



*Omits "No Opinion" and "Half-and-Half" opinion

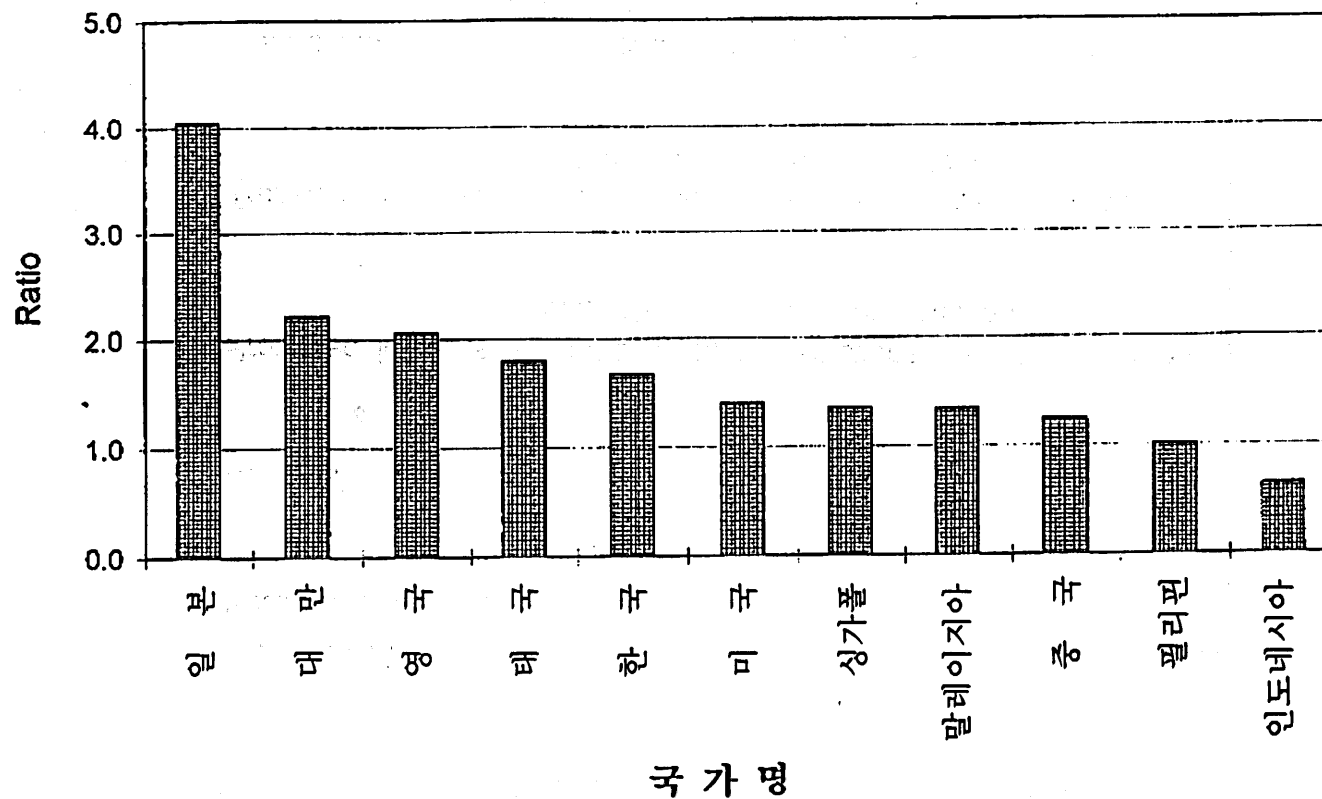
Source : ACLI(1995)

< 그림 8 > 주요국의 생명보험의 소득탄력성
(1984-1993)



Source : Swiss Re
International Financial Statistics Yearbook: vol XLVIII, 1995
The Europa World Yearbook 1986. 1995

< 그림 9 > 주요국의 손해보험의 소득탄력성
(1984-1993)



Source : Swiss Re
International Financial Statistics Yearbook: vol XLVIII, 1995
The Europa World Yearbook 1986. 1995

< 그림 10 > 보험시장의 국제적 전개과정

Socialized Markets -- no private insurers



Nationalistic Markets -- no foreign insurers



Protected Markets -- market access restrictions, national treatment inconsistencies, lack of transparency

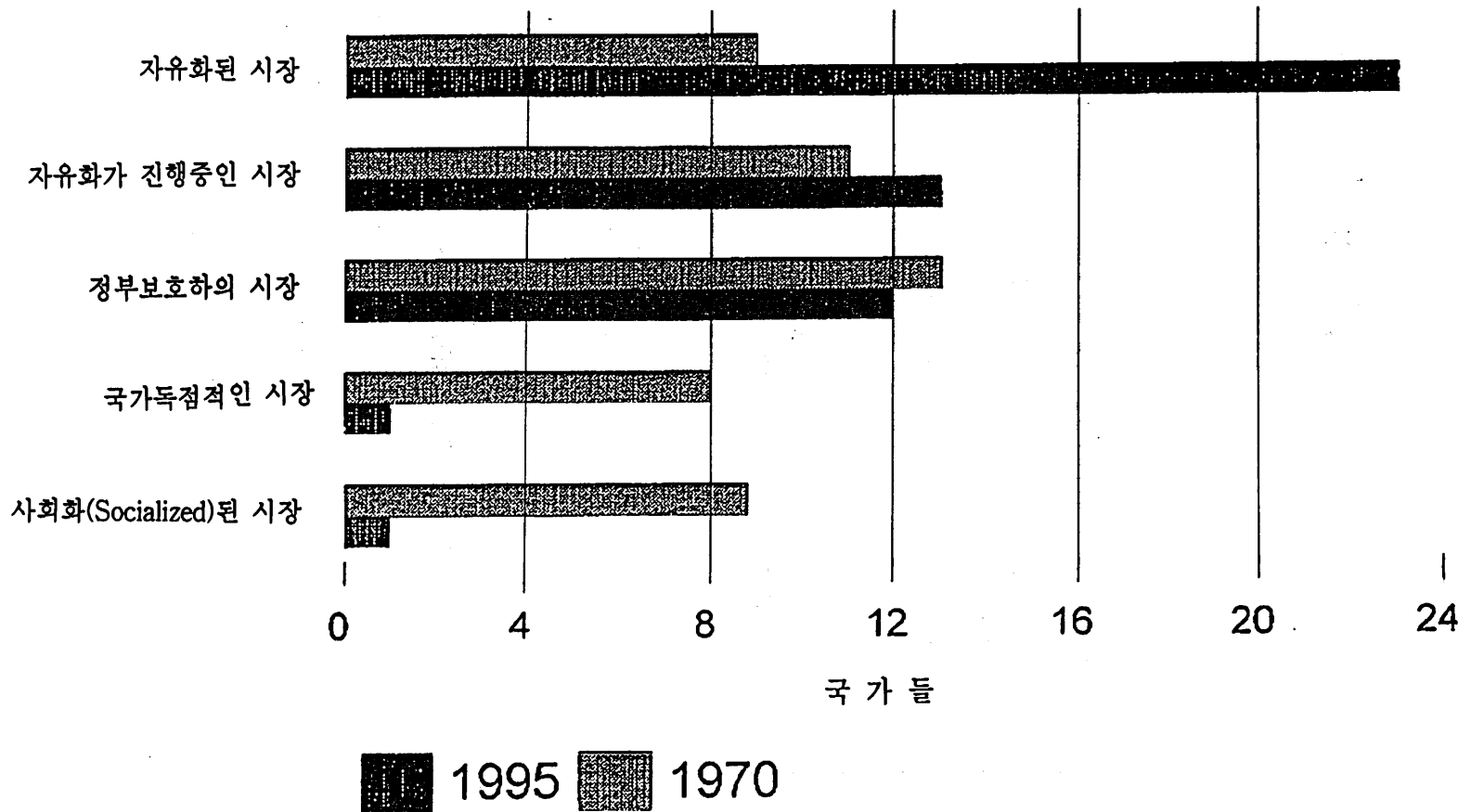


Transitional Markets -- efforts to render markets more competitive, but with continuing problems

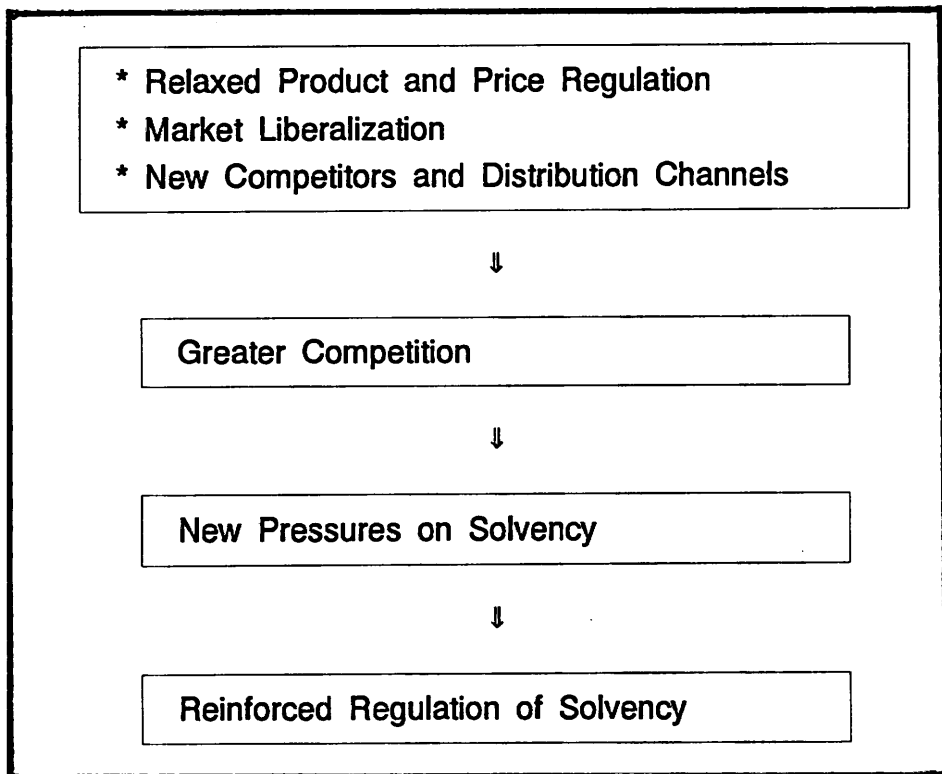


Liberal Markets -- market characterized by nondiscrimination, market access, national treatment and transparency

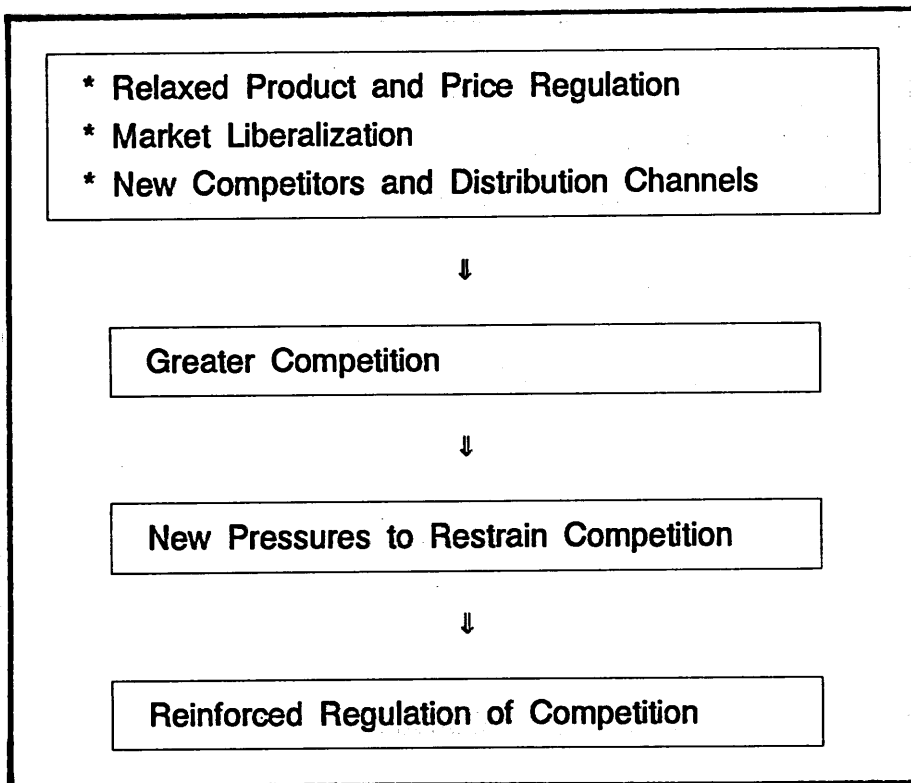
< 그림 11 > 세계보험시장 추이



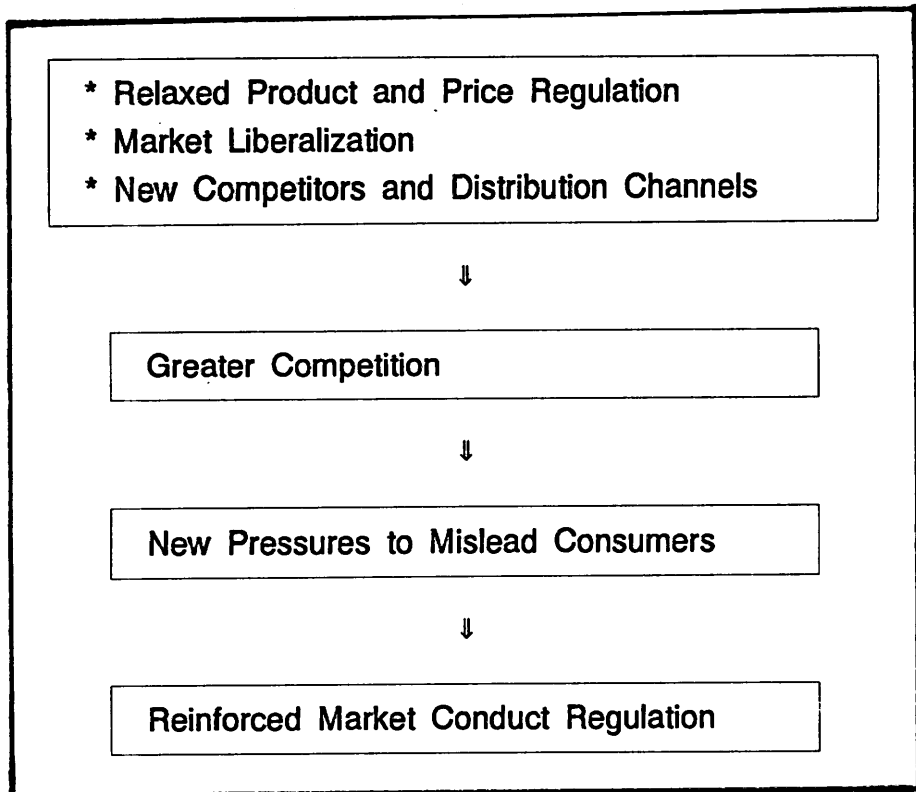
< 그림 12 > 규제완화 ? (1)



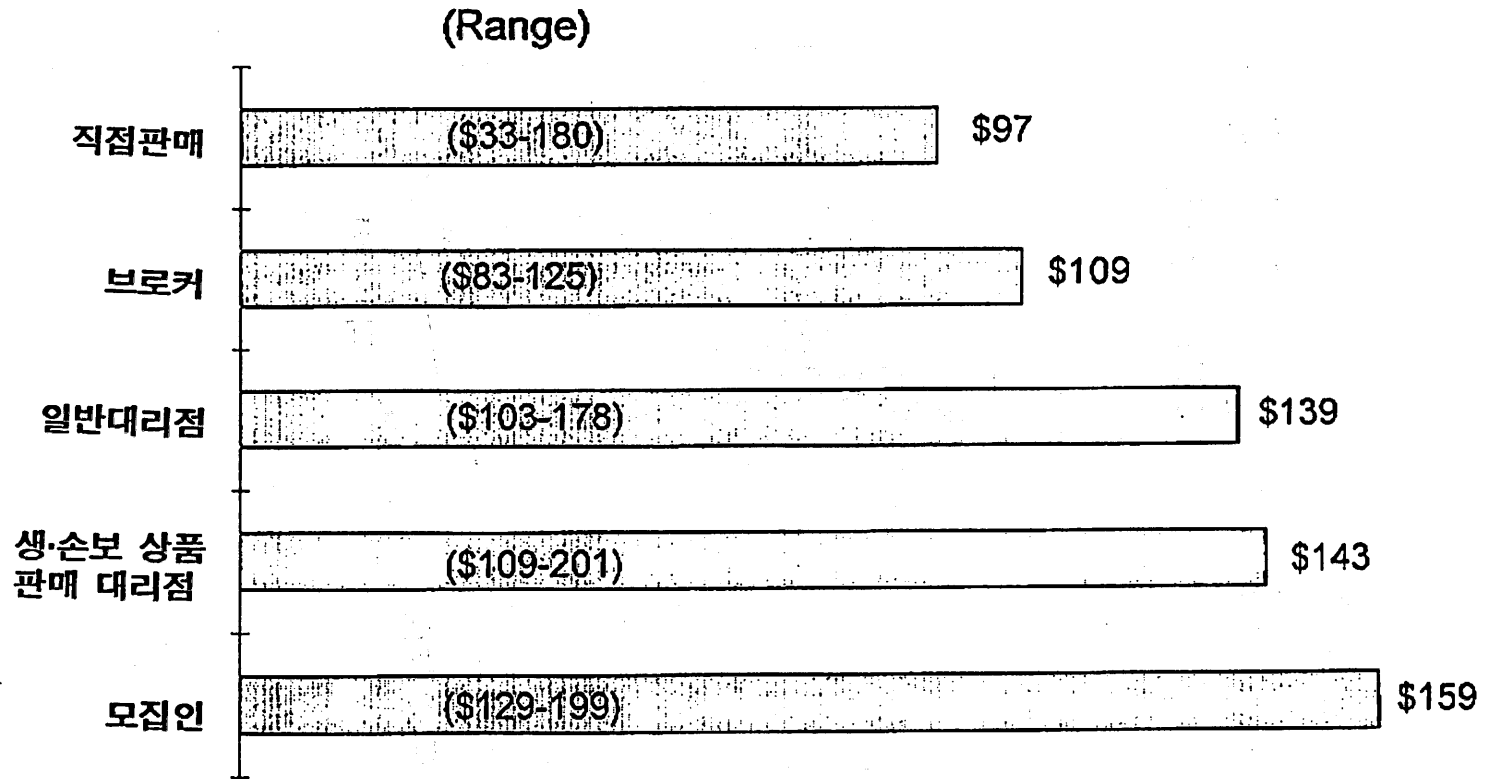
< 그림 13 > 규제완화 ? (2)



< 그림 14 > 규제완화 ? (3)

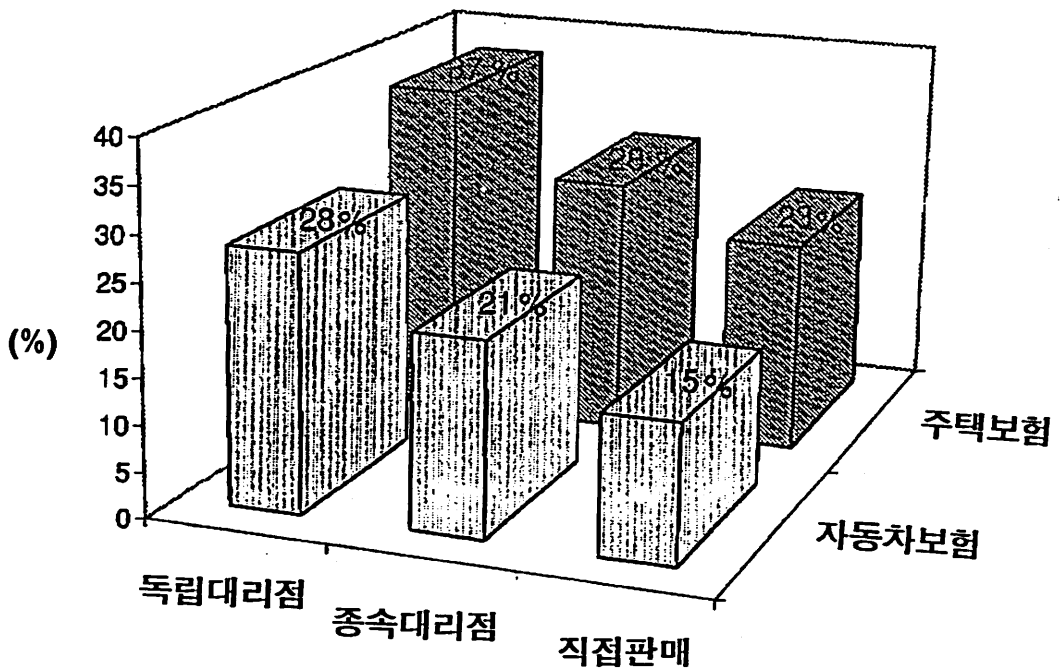


< 그림 15 > 미국 생명보험 모집조직별 판매비용

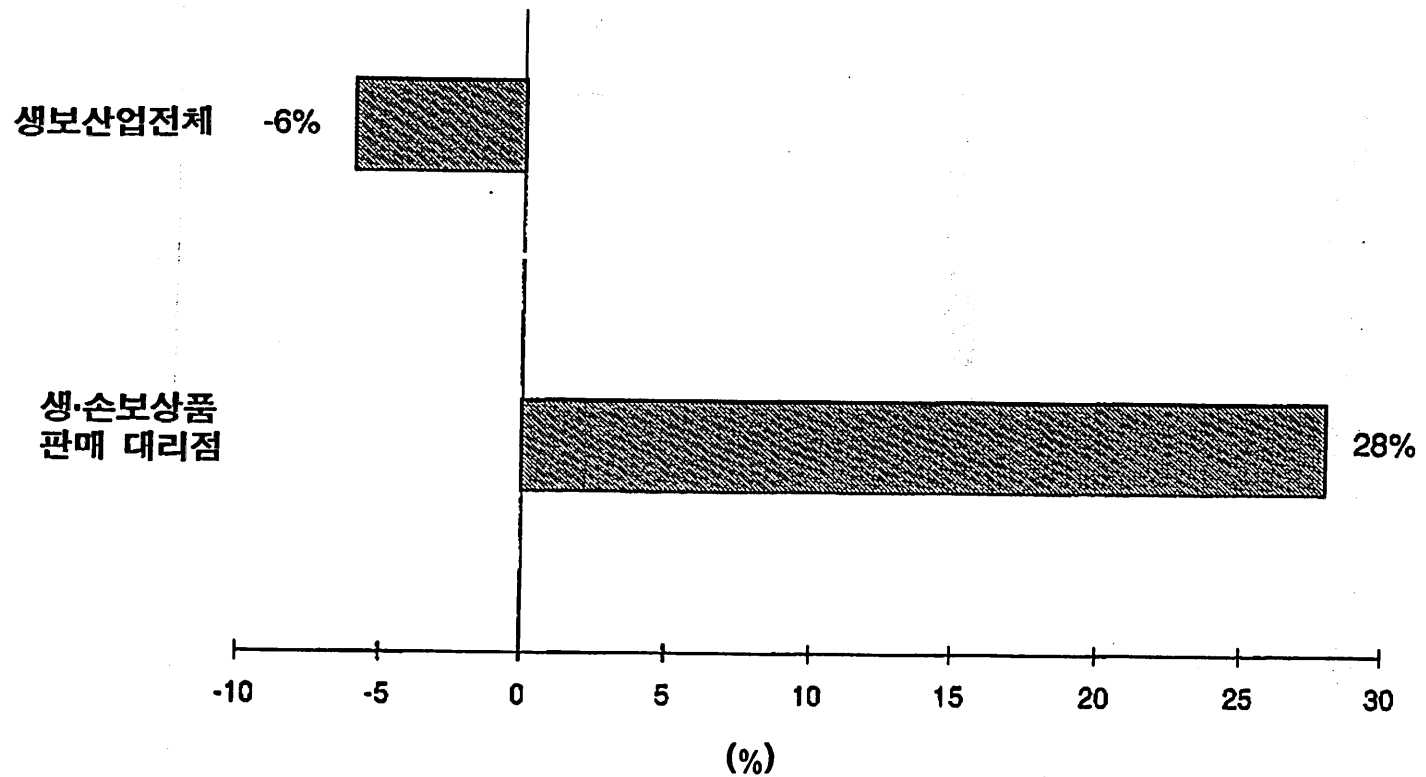


Source: LIMRA

< 그림 16 >
미국 손해보험 모집조직별 평균사업비율
(1990-1994)

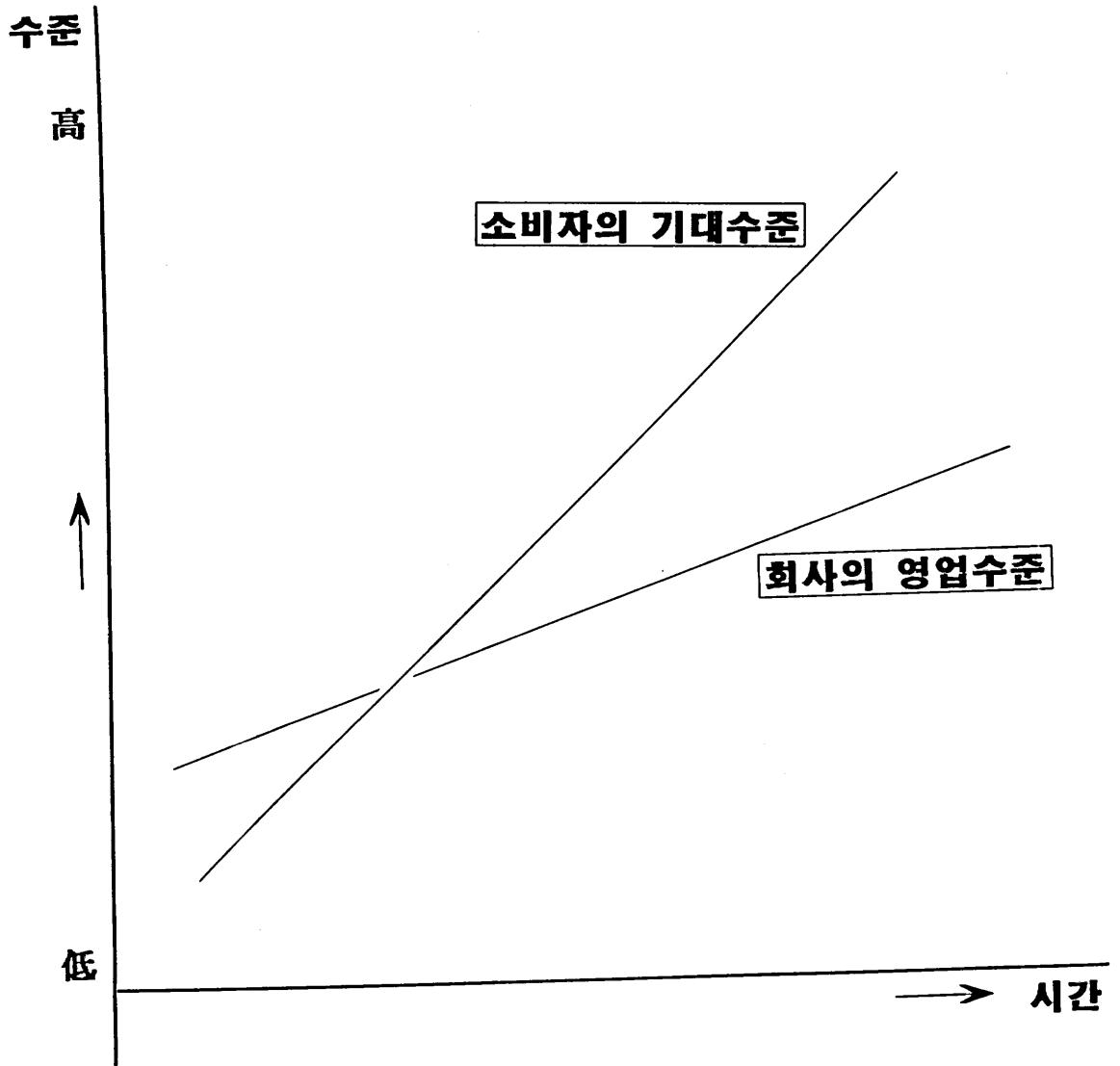


< 그림 17 > 미국 생보사의 신계약 증감



Source : LIMRA

<그림-18> 소비자의 기대수준과 회사의 영업수준



Insurance into the 21st Century

presented for the
Korea Insurance Development Institute

10 June 1996
Seoul
Republic of Korea

by
Harold D. Skipper, Jr.
C. V. Starr Distinguished Professor of International Insurance
Georgia State University
Atlanta, GA/USA

Distinguished guests, ladies and gentlemen, it is a great pleasure for my wife and me to be back in Korea. The majesty and vibrance of your country, coupled with the hospitality, charm and beauty of the Korean people, leaves one always yearning to return.

More than 80 students from Korea have studied in our Risk Management and Insurance programs at Georgia State University. I have taught many of them. I count many as my friends. Incidentally, the 80 figure omits hundreds of Koreans who have studied in other programs at Georgia State University.

With KIDI President Kim's approval and with the guidance of Dr. Kim Hunsoo, I have chosen as my topic "Insurance Into the 21st Century." I invite you to join with me as we think about the 21st century's insurance markets. I will address four broad areas briefly. They are : (1) The Environment for Insurance Internationally, (2) The Importance of Insurance in Economic Development, (3) Trends in Insurance Markets Internationally and (4) Elements of Success in the 21st Century World of Insurance.

Let us first examine the South Korean market in an international context. The first figure shows gross domestic product (GDP) per person in selected countries. As we see, Korea is already at a level of more than one-half that of the OECD countries -- and climbing fast. Korea is the world's 11th largest economy.

The next figure shows the South Korean insurance profile in three years. Korea remains predominantly a life market. Korea is the sixth largest insurance market worldwide, with the world's highest insurance penetration (ratio of premiums to GDP).

Its growth in life and nonlife premiums has exceeded its GDP growth. As the next figures show, premium growth rates have been quite impressive - it is no surprise that so many foreign insurers want to enter this market!

Finally, the next figure shows how South Korean wages and foreign direct investment have increased just since 1990. These trends will continue. As you know, several Korean insurers are expanding internationally as well.

I. The Environment for Insurance Internationally

With this as background, let us now explore the 21st century world of insurance. How would we characterize the environment for insurance internationally?

Characterized by Accelerated Rates of Change

All in this room would agree that the rate of change in insurance has accelerated. I believe that we will witness more change in insurance processed during the next 10 years than we have in the preceding 100. My next figure shows a stylized version of this rate of change and raises the issue of how emerging insurance markets will close the gap between them and developed market-economy countries.

Causes of Change

Of course, innumerable factors cause this change. Five seem particularly relevant.

First, we all know of the enormous technological advancement, particularly in computers and communications. To cite but one advancement, think about how the fax machine has revolutionized communications in insurance. An interesting question to ponder is how government will regulate insurance solicited and purchased through the Internet?

A *second* factor causing change worldwide has been economic volatility. Financial market volatility shortens planning horizons -- as it has in insurance -- which further contributes to volatility and uncertainty. Because of this, financial risk management tools, such as futures, options, swaps and other derivatives, will become more important.

A *third* factor is inconsistent government policy and regulation in some markets. This is particularly true in the US life market but is occurring in numerous markets worldwide. It is important that government send insurance markets consistent, well-thought-out signals.

A *fourth* factor is shifting demographics. In many markets, this is one of the most important drivers of change. With aging populations comes a shift in concern from not living long enough to concern about outliving one's resources.

Finally, consumer knowledge and expectations have increased in every market worldwide. Thus, what was acceptable and even commendable

service in the past may be considered by consumers as second-rate service in the future. Conservers often view the insurance industry somewhat negatively, as the accompanying graphic for the US shows.

Effects of Change

What do we see as the effects of these forces for change. I identify five key effects.

First, democracy as a governing philosophy continues to sweep the globe. You know that well in Korean. At the same time, governments are rejecting the central planning economic model in favor of the competitive model. We know that sound competition offers consumers and businesses greater value and choice. At the same time, it causes internal displacements and disruptions .

Second, a new economic order calls for reliance on markets to allocate goods and services. With this trend comes pressures on government officials to protect special interests from the fullness of competition. It also exposes consumers to possible abuse.

Third, less reliance is placed on governments to provide services, including economic security. This is a particular problem in most European countries where economies can no longer support elaborate

social security programs. The average share of state spending in the European Union is greater than 50 percent of GDP, compared to about 1/3 in the US and Japan.

Fourth, with technological progress, governments have less ability to influence individual decision making. individuals are freer to make their own decisions (and make their own mistakes).

Fifth, with national governments enjoying less ability to control or prevent potentially undesirable activities, various forms of governmental cooperation become more critical. We should look for organizations such as the OECD, the GATS and the like to exert greater influence, especially in financial services.

II. The Importance of Insurance in Economic Development

How Insurance Aids Economic Development

Insurance in the 21st century will become even more important in economic development. In my recent paper published in the KIDI journal, I set out the rationale for how insurance aids economic development. I will not repeat those sentiments here, rather merely listing the seven key areas. They are:

- promotes financial stability and reduces anxiety
- can substitute for government security programs
- facilitates trade and commerce
- mobilizes savings
- enables risk to be managed more efficiently
- encourages loss mitigation and
- promotes a more efficient capital allocation

Insurance truly is of primordial importance to the functioning of a market economy. Anything that we do in our individual or collective capacities to render the insurance mechanism more efficient and effective aids economic development.

Why insurance will be more important in the 21st century

Insurance will be even more important in the 21st century. Six reasons support my conviction.

First, economic development inevitably carries greater risk and an attendant need for strengthened risk management. Insurance is an important part of risk management.

Second, insurance enjoys an income elasticity greater than one, as shown in the accompanying figures. That is, for each 1 percent increase in national income, insurance demand (as measured by premiums) increases by greater than 1 percent. And national income—especially in Asia—is growing handsomely.

Third, as established in Dr. Kim Doocheol's Ph. D. dissertation, the smaller the role of government as a source of economic security, the greater the private insurance role. Thus, continued reductions in governmental economic security will mean more opportunities for private insurers.

Fourth, with economic development comes a reduction in family-based economic security and an enhanced reliance on private insurance.

Fifth, insurance has not always been well received in all cultures but

this is changing as insurers are more sensitive to cultural nuances and as people come to understand that insurance offers a logical solution to risk management.

Sixth, with increasing competition, insurance prices will fall. With lower prices, more insurance will be purchased.

III. Trends in Insurance Markets Internationally

I now wish to highlight some insurance market trends extant worldwide that will shape the 21st century world of insurance

Changing Demand

The first trend relates to the changing of insurance demand. With aging populations and with government retrenchment as a source of economic security, we will see demand increasing for insurance products that provide retirement income, long term care financing, disability income and other living needs.

In mature markets - such as in Canada, Japan, the US and many European countries - we will see a parallel decrease in the demand for death-based insurance products. In come emerging markets, the demand should increase given their population structure.

The demand for all forms of non-life insurance should be strong in all rapidly developing countries. This includes personal as well as commercial insurance. The challenge in many markets is avoiding losses in the motor lines.

Alternative risk transfer mechanisms - such as captives and self-funding arrangements - will continue to take markets share from traditional insurers in many mature markets, especially in Europe and Japan. Their effect will soon be felt in the more advanced emerging market, such as Korea, as well.

Greater Competition

Future competition will make past competition appear tame by comparison. The competitive trend is facilitated by governments adopting four key principles.

First is liberalization. This principle suggests that foreign insurers should enjoy market access. During the latter half of the 20th century, liberalized insurance markets have been the exception rather than the rule. During the 21st century, the opposite will reign. allowing international insurers into markets that were relatively closed in the past certainly promotes competition. In this respect, Korea has yet to fully liberalize, but continues to move in this direction.

Second, the fair trade principle of transparency holds that laws and regulations should be readily available in writing and that regulatory decisions should be consistent with those laws and regulations and subject

to due process. Transparency is fundamental to an efficient insurance market. Governments worldwide - including Korea - will continue to become more transparent in their decision making, thus promoting competition.

A *third* fair trade principle, national treatment, holds that foreign firms should be accorded treatment no less favorable than that accorded purely domestic firms. In the 21st century, governments will accord no favoritism to any class of competitors, thus promoting competition.

The *fourth* principle leading to enhanced competition internationally is deregulation. Governments increasingly adopt an *ex post* approach to regulation with the result that insurers have greater latitude to compete (and to make mistakes). Korea still has remnants of *ex ante* regulatory approaches but is making progress toward deregulation.

The effects of these principles on markets are illustrated in the attached figures.

Greater Government Oversight in Selected Areas

Seemingly every international insurance meeting discusses deregulation. In fact, the term is misleading. A more accurate descriptor would be that governments are re-regulating. They will continue to dismantle much of

their *ex ante* regulatory apparatus. But in the 21st century world of insurance, they must assemble new *ex post* regulation in three critical areas.

First, with form, price and other deregulation, some insurers will engage in practices -such as underpricing - that endanger their solvency. Insolvencies are a natural by-product of a competitive market. it is critically important, however, that governments be able to monitor insurer solvency and to act quickly and decisively when trouble first appears. This will require strengthened - not weakened - solvency regulation as suggested in the figure.

Second, with increasing competition, some insurers will be tempted to engage in practices that restrict competition, such as market sharing, collusive pricing or other anticompetitive activities. To monitor anticompetitive practices then act decisively, governments will require strengthened -- not weakened -- competition regulation, as illustrated in the figure.

The *third* area likely to result in greater not lesser regulation relates to market conduct. As agents and insurers enter a more competitive era, some will be tempted to exaggerate or omit certain important consumer information in their efforts to win business. Government will require more explicit market conduct regulation --not less-- to discourage and prosecute such nefarious behavior. as suggested in the figure.

Changing Distribution Patterns

Another trend relates to the changing patterns of insurance distribution in the future. The methods of selling insurance will change toward greater efficiency. The next two figures give an idea of the differences in expenses by distribution channel for insurance in the US. Increasingly, insurers will be multiple distribution channels, as the Dutch financial services group ING has done successfully. What do we envision for various distribution modes ?

First, in some markets -- including Canada, the US, Japan and South Korea -- banks are yet to have full insurance marketing powers. This will change in due course. Banks will be important insurance distribution media, especially for mass produced, simple life and nonlife Products.

Second, direct response marketing will grow, especially in the nonlife sector - as in the UK with Direct Line. Also, other nontraditional distribution techniques can be expected to

grow, such as employer-based and other relationship marketing techniques. Do not be surprised when technology companies such as Microsoft, AT&T and others enter insurance distribution.

Third, independent agents will become more important distribution outlets in some markets, mainly those that now limit their role. This

would seem to be the case in Korea.

Fourth, multiple Line agents can be expected to gain market share in some markets. Note the effectiveness of multiple line agents in the US compared with the life industry as a whole.

Fifth, technology will play an important role in insurance marketing in the future. The internet seems to offer enormous potential for insurance distribution as least for personal lines

insurance. At the same time, many believe that interactive television will replace the Internet as the future technological marketing medium of choice.

Sixth, the role of insurance brokers continues to evolve. Of course, in some markets, the role of brokers is circumscribed, but this will change, resulting in greater competition. In more mature markets, brokers are evolving more into insurance consultants than insurance sales personnel.

Changing Insurance Supply

Another worldwide trend in insurance relates to the changing nature of the insurance supply. *First*, as part of the liberalization trend, governments -- including Korea -- are permitting the creation of new

domestic insurers. This will add capacity in the 21st century and thereby provoke greater competition.

Second, new international insurance and reinsurance capacity is evolving. Some of it will be completely new, as in the Bermuda “cat” reinsurers. More international capacity will continue to come from international expansion by insurers that formerly were purely national in their outlook - especially some US insurers. The result]t will be more competition.

Third, various forms of cooperative activities will flourish. One insurer may manufacture product that another insurer’s agents sell. Outsourcing of support and product development services will continue to grow. The idea of an insurer being good at and doing everything is passé.

Finally, we are witnessing the earliest germinations of new forms of non-traditional risk bearing capacity. I do not mean simply captives and other forms of self-funding. Rather I refer to use of the capital market, for example, via securitization of insurer assets and liabilities.

Insurance Industry Problems

The 21st century world of insurance will have its share of problems. I see four critical issues that must be addressed.

First, growth possibilities are quite limited in some markets; such as in the US.

Second, market conduct difficulties of the type experienced in the UK, the US, and Australia will prove to be harbingers of such difficulties in other markets. Already, we see problems in Japan and will see difficulties in other markets, especially with variable life.

Third, too many insurers today are inadequately capitalized and must either secure new capital, merge or go out of business. Insurers must strengthen their balance sheets. This is a problem for some Korean insurers, as it is in the US and many emerging markets.

Fourth, the current high COST of insurance distribution cannot be supported in the 21st century. Low agent retention contributes to these high costs. New distribution modes and innovative agent compensation will continue to evolve.

IV. Elements of Success in the 21st Century World of Insurance

To succeed in the sharply competitive insurance world of the 21st century, insurance executives must ensure that they have developed certain understandings.

First, you must certainly understand your company, including its strengths and its weaknesses. The following types of questions should be answered forthrightly.

1. What are our competitive advantages? Is it innovation? Consumer information? Access to customers? Strong financial position? Deep cultural understanding?

2. Are we fully exploiting our competitive advantages? All competitive advantages ultimately revolve around people. Insurers often do not hire the brightest and the best. This must change. The only sustainable competitive advantage is in having high quality, trained, committed employees.

3. Are all operations necessary ? Do you know, in detail, the profitability pattern for each major product and activity ? Most insurers do not. What activities can be profitably outsourced ?

4. Can we survive? Many insurers cannot survive as stand alone

operations in the competitive world of the 21st century. Mergers and acquisitions will continue as we have just seen with the Royal and Sun Alliance merger announcement -- creating the UK's largest and the world's 9th largest multiple line insurer, and with France's AXA acquisition of Australia's second largest life insurer, National Mutual.

Second, it is essential that insurers truly understand their customers. Most do not. These are the types of directives that can lead to better customer understanding.

1. Become customer driven, not product driven. High lapse rates usually result from a failure to implement this directive.
2. Focus on value to customer, including customer service emphasis. Customer sales and service must be pushed nearer to the customer.
3. Adopt the philosophy of a relentless pursuit of quality. This will require decentralization of many processes.
4. Recognize that adequate profitability is essential for long term success. The first step in this recognition is being able to measure all elements of profitability. In the future, insurers that have the best customer information and that exploit fully this most important asset will win. Insurers generally do a poor job here.

Third, study your competitors, especially the most successful international insurers. Adopt and adapt that which they do well. Learn from their mistakes.

Fourth, understand your environment. I started this presentation by noting that we live in a time of accelerating change. All executives must navigate these turbulent waters. The more that you understand about your environment - including its economic, political, cultural, legal and demographic dimensions - the better captain you will be. Environmental monitoring will be critically important in the future, especially for international expansion.

Finally, with a sound understanding of yourself, your customers, your competitors and your environment, take decisive action. Timidity can lead to failure. Be bold.

V. Concluding Observations

I have discussed the environment for insurance internationally, the importance of insurance in economic development and trends in insurance markets. I have also laid out what I believe to be elements for success in the 21st century world of insurance. Good decisions now will pay handsome dividends in the future.

The Korean people have every right to be proud of their progress. Arguably, they have accomplished more economically in a shorter period of time than any peoples in modern history. I am confident that this trend will continue with Korean insurers providing enhanced risk services.

It has been my great pleasure to be with you today. I welcome your questions and observations.

Thank you.

< 第 2 章 >

討 論 者 發 表

討論者 發表 1

李 淳 在 박사(三星火災)

討論者 發表 2

趙 康 弼 박사(保險開發院)

討論者 發表 1

討論者：李淳在 박사
(三星火災 企劃管理擔當 次長)

Skipper교수의 발표주제는 21세기의 保險市場에 관한 展望으로서 4개의 장으로 구성되어 있습니다. 보험의 國際的 環境, 經濟發展에 있어서의 보험의 重要性, 세계보험시장의 趨勢, 그리고 21세기 세계보험시장의 成功要素에 대해서 보험전문가로서의 오랜기간의 경험, 관찰과 연구에 근거하여 논리적이고 대부분이 공감할 수 있는 내용을 제시하고 있습니다.

각 장별로 토론자가 특별하게 흥미를 느끼고 우리나라의 보험업체와 比較適用될 수 있는 부분들을 언급하여 세미나 참석자들에게 주의를 환기시키고자 합니다. 또한 Skipper박사와 견해가 다른 부분들을 지적하여 21세기의 보험시장에 대한 전망 등이 서로 다를 수 있음을 제시하고자 합니다. 그리고 發表內容 중에 이해가 잘 안되는 부분에 대해서는 질문을 통하여 모든 참석자들이 Skipper교수의 主題發表를 올바르게 수용할 수 있도록 배려하려 합니다.

○ 제1편 (保險의 國際的 環境에 대하여)

세계보험시장의 환경은 加速的으로 변화하고 있으며 신흥보험시장

과 先進市場開放國들 간의 격차는 좁혀지고 있습니다. 이러한 변화의 원인은 특히 컴퓨터와 통신기술의 발달, 경제의 변화무쌍함, 一貫性 없는 政府政策과 規制, 인구학적 변이, 消費者의 知識 및 기대의 增加 등에 기인한다고 Skipper교수는 설명합니다.

이러한 보험환경의 변화는 5가지의 중요한 영향을 가져온다고 합니다. 첫째부터 넷째까지 열거된 영향들은 각 나라가 시장경제에 바탕을 둔 체제로 전환됨에 기인하는데, 이러한 것이 保險環境의 變化로 말미암은 것인지 아니면 市場經濟 體制로의 轉換으로 말미암아 보험환경이 변화한건지 혼동이 됩니다(달걀이 먼저인지 닭이 먼저인지 구별이 어렵듯이) 다섯째 영향으로 각 나라 정부간의 協力關係가 더욱 중요해진다고 하는데 이는 세계경제가 地域的으로 블록(Block)화하며 통합화되기 때문이라고 생각합니다. 특히 GATS와 OECD는 전세계의 금융서비스분야에 長期的으로 큰 영향을 줄 것으로 예상되기 때문에 이러한 체제에의 가입을 통한 自發的·積極的인 협력관계가 우리나라의 보험 및 금융서비스 교역에 유리하다고 봅니다.

○ 제2편 (經濟發展에 있어서 保險의 重要性에 대하여)

보험의 經濟發展에의 寄與(또는 역할)에 대해서 Skipper교수는 최근에 발행된 「保險開發研究」 기고논문에서 7가지 영역으로 나누어 잘 설명하고 있습니다.

후반부에서 Skipper박사는 21세기에 보험이 더 중요해질 것이라고 주장하면서 6가지의 이유를 제시했습니다. 첫번째 이유(經濟發展으로 인한 리스크의 증가는 리스크관리의 강화를 요구하게 되며 보험은 리스크관리의 주요기법이므로), 세번째 이유(經濟的 安全의 提供者로서 정부의 역할이 줄어들면서 民營保險의 역할이 더 커지기 때문에), 다섯번째 이유(보험회사들이 異質的인 文化에 점점 더 민감하게 변하고 있으며 소비자들의 보험에 대한 理解度가 높아지기 때문에), 여섯번째 이유(競爭이 심화되면 보험가격이 낮아지고 그 결과 보험에 대한 수요가 증가되기 때문에)는 20세기에 비해서 21세기에 보험의 重要性에 합당한 이유를 제공하고 있는 반면에, 두번째 이유(보험의 所得彈力性이 1보다 크기 때문에)와 네번째 이유(經濟發展은 가족단위의 經濟的 安全의 감소를 초래하고 民營保險에의 의존도를 높이기 때문에)는 이해가 잘 되지 않습니다. 보험의 所得彈力性이 현재는 1이하이고 21세기에는 1보다 커질 것이라면 둘째 이유는 매우 論理的이 될 것이나, 단지 보험의 소득탄력성이 상대적으로 크다는 이유로 21세기에 더 중요하다는 것이라면 이는 설득력이 없다 하겠습니다.

○ 제3편(世界保險市場의 趨勢에 대하여)

제3편에서는 세계보험시장의 추세를 언급하고 있습니다. 高齡化 社會로의 進展과 經濟的 安全의 提供者로서의 정부의 역할이 축소됨으로 말미암은 退職年金保險과 長期介護保險 등의 수요증가추세는 우

리나라에도 이미 수요증가를 초래하고 있으며(예를 들면, 個人年金保險), 介護保險, 신체장애소득보험, 질병보험 등은 국민의료보험의 담보 영역을 보충하며 삶의 질의 향상을 희구하는 경향으로 인하여 21세기에 수요가 증가할 부문이라 예상됩니다.

21세기에는 경쟁이 더욱 심화될 것으로 보는데, Skipper교수는 각국 정부가 다음의 네가지 원칙을 채택할 것이기 때문이라 합니다. 외국 보험사업자의 市場進入 自由化(Liberalization), 法律 및 規制의 透明性(Transparency), 外國事業者의 內國民對偶(National treatment), 그리고 정부의 規制緩和(Deregulation)입니다. 한국개발연구원이 지난 5월 6일 대통령에게 보고한 「21세기 경제장기구상」에 의하면 제1단계(~2000년)로 競爭制限의 規制의 緩和 내지 廢止, 제2단계(2001년~2010년)로 海外金融機關의 國內業務領域 差等化 廢止, 그리고 정부가 지난 11월 OECD회의에서 발표한 ENT의 폐지 등은 상기 4개 원칙을 만족하는 수준으로 평가될 수 있으며, 이는 국내 보험시장의 競爭激化로 연결될 것이 확실시 된다는 것을 의미합니다.

「規制緩和」의 정의에 대해서 Skipper교수는 예리한 지적을 하고 있습니다. 「再規制」라고 부르는 것이 더 정확하다는 것입니다. 즉, 事前規制에서 事後規制로 전환되는 것이지 규제자체가 없어지는 것이 아니라는 것입니다. 支給餘力, 反競爭行爲 및 시장행위에 대한 규제는 더 강화되어야 한다는 것입니다. 이러한 주장은 우리의 「규제완화」 개념의 이해에 도움이 될 뿐 아니라 金融 및 保險市場의 監督政策에 시사점을 준다 하겠습니다.

보험유통채널도 보다 효율적인 방향으로 변화될 것으로 보며 銀行, 直接販賣, 獨立代理店, 損・生保兼營 代理店(다종목대리점), 보험브로커의 역할이 증대될 것으로 본다는 그의 견해에 대체적으로 동의는 하지만, 우리나라에 독립대리점이 중요한 유통경로가 될 것이라는 예측에는 동의하고 싶지 않습니다. 왜냐하면 11개사에 불과한 손보업계에 國內外의 事業者가 進入을 하더라도 21세기에 이르러도 그 수가 20개사를 크게 벗어나지 않을 것으로 가정한다면, 미국대륙하고는 비교도 되지 않게 작고 市場集中度가 높은 한국에서 독립된 조직이 보험판매의 역할을 效率的으로 수행한다는 것은 쉽지 않을 것이기 때문이며, 독립대리점의 주된 취급종목인 企業性保險의 仲介를 위해서는 브로커가 훨씬 競爭力이 높을 것으로 평가되기 때문입니다.

○ 제4편 (21세기 世界保險市場에서의 成功要素에 대하여)

21세기의 성공을 위해서 各社는 경쟁적 우위를 지닌 것들을 100퍼센트 활용해야 한다는 주장을 하며 모든 競爭的 優位는 궁극적으로 사람에게 귀착된다고 합니다. 즉, 高質의 잘 훈련되고 忠誠心이 강한 人的資源을 확보하는 회사가 경쟁에서 우위를 점한다는 것입니다. 이와 관련해서 최근 국내에 초청되어 강연을 했던 Harvard대학의 Robert Barro교수의 한국경제전망은 매우 고무적이라 할 수 있는데, 그의 예

측으로는 한국경제가 1996~2000년 기간중에 1인당 국내총생산(GDP)은 연평균 6.2%로서 86개 標本國家들 중에 최고로 나타났으며, 高度經濟成長의 가장 큰 요인은 한국 남성의 높은 교육수준이라고 발표된 것을 보면 과연 良質의 人的資源의 養成・確保가 기업의 나아가서는 국가경제의 성장 및 성공에 매우 중요한 위치를 차지한다는 사실을 인식하게 해줍니다.

또한 適者生存의 原理가 적용될 자유화・개방화된 21세기의 보험산업은 引受・合併(M&A)을 통하여 金融機關의 大型化가 진전될 것으로 전망하는데, 이는 「21세기 경제장기구상」에서도 볼 수 있듯이 제 1단계(~2000년)기간중 금융기관의 업무영역 조정의 일환으로 損・生保社間 高유업무의 相互進出이 자회사 방식에 의거 허용되고, 금융기관의 自律的인 결정에 따라 합병 및 전환을 통한 大型化가 허용되므로 앞으로의 수년동안에 海外 뿐 아니라 國內에서도 保險會社間의 引受・合併이 성행할 것으로 예상됩니다.

보험사의 長期的인 成功을 위해서는 기업의 충분한 收益性이 必需的이라는 Skipper교수의 주장은 原論的이면서도 지금까지 賣出増大 위주의 經營을 해 온 우리 保險業界에 꼭 필요한 조언이라고 생각합니다. M/S성장을 최우선의 경영목표로 추구함으로 인해 초래되는 보험사간의 불필요한 경쟁 - 가격과 서비스경쟁이 아닌 非市場的 誘引策을 통한 경쟁 - 은 사라지고, 21세기에는 소비자의 needs에 맞는 質높고, 가격이 저렴한 商品開發, 과학적인 언더라이팅 기술과 效率的인 판매채널 등에 초점을 둔 경쟁이 시장을 지배할 것이라고

예측합니다. 특히 해외의 우수한 경쟁사들에 대해 觀察・研究를 하며 그들의 장점은 배워서 응용하고, 그들이 체험했던 실수는 전철을 밟지 않아야 할 것이라는 데는 누구나 동의할 것입니다.

○ 結 論

最近世史에 있어 한국인들은 다른 어느 민족보다도 단기간에 빠른 경제발전을 이룩한 점에 자부심을 가져도 좋을 것 같으며, 이러한 추세는 지속되며, 또한 한국의 보험업계는 향상된 서비스를 제공하는 것을 확신함으로써 Skipper교수는 발표를 마쳤습니다. 세계보험시장의 동향에 정통하고 예리한 통찰력을 가지고 21세기 보험시장의 변화를 예측하고 있는 Skipper교수의 오늘 발표는 우리에게 많은 시사점을 주고 있으며 이러한 토론의 광장을 마련한 보험개발원에게 감사를 드립니다.

끝으로 한국에 80여명의 제자 겸 친구를 두게 된 Skipper교수에게 남은 체류기간동안 즐겁고 유익한 시간을 가지시길 바라며, 미국 애틀란타에 돌아가면 곧 올림픽 경기가 시작이 될텐데 미국팀 뿐 아니라 우리 한국팀을 위해서도 응원을 해주시고 2002년에는 월드컵 축구대회가 한국에서 일본과 공동으로 개최된다는 사실을 미국민들에게 알려 주시길 부탁드립니다. 토론을 마치고자 합니다.

討論者 發表 2

討論者：趙康弼 박사

(保險開發院 保險研究所 對外政策研究팀長)

21세기 세계 보험시장의 환경변화에 따른 保險社의 成功要因과 함께 한국 보험이 나아갈 길에 대하여도 많은 중요한 말씀을 해주셨습니다.

우선 제 토론에 앞서 교수님의 발표내용 중 한국 보험의 장래를 위하여 특히 중요하게 참고가 되는 내용을 정리하고자 합니다.

첫째, 保險産業에 대한 미국 消費者의 否定的인 시각과 향후 미국보험시장의 停滯可能性입니다. 우리나라도 유사한 설문조사를 실시한다면 미국의 경우처럼 他産業과 비교하여 보험산업에 대한 소비자들의 시각이 否定的이지 않을까 생각합니다. 시장의 여건이 供給者市場에서 需要者市場으로 급속히 전환되고 있는 요즘, 보험산업의 지속적인 성장을 위해서는 미국의 사례를 他山之石으로 삼아 보험에 대한 소비자의 시각을 부정적인 시각에서 긍정적인 시각으로 전환시키도록 노력해야 합니다. 이를 위하여 보험산업 서비스질의 개선을 위한 노력과, 또한 교수님께서 말씀하신 바와 같이 經濟成長에 보험이 기여하는 여러가지 면이나 他金融資産과 비교하여 보험이 지니고

있는 장점에 대한 積極的인 弘報를 통하여 소비자의 인식을 提高해야 합니다. 소비자의 마음이 한번 돌아서면 다시 그 마음을 돌린다는 것이 매우 어렵기 때문입니다.

둘째로, 교수님께서서는 인터넷을 통해 募集・販賣되는 보험을 어떻게 規制할 것인가 하는 것이 향후 매우 흥미로운 문제라고 말씀 하셨습니다. 제가 금년 2월 미국 출장중 NAIC를 방문했을 때 그 곳 관계자도 Internet을 통한 保險去來에 대한 規程을 준비하고 있었습니다. 우리나라도 Cross-border 및 外換去來 自由化가 점차 확대되고 있어 인터넷을 통해 보험을 구입한 國內契約者를 外國不良保險事業者의 破産 등에 따른 保險金支給不能事態나 보험사기단의 보험사기 등으로 부터 보호하기 위해서는 이에 대한 규정의 마련과 實質的인 規制裝置가 정비되어야 할 것이라고 판단됩니다.

셋째로, 市場 競爭을 저해하는 規制(事前的 規制)는 완화하고 保險社 健全性에 대한 規制(事後的 規制)는 강화되고 있는 國際的인 추세와 관련된 사항입니다. 그러나 金融去來技法이 복잡해지고 또한 다양화해지는 최근 추세와 관련하여 향후에도 監督機關이 보험사업자에 대한 충분하고 철저한 감독을 수행할 수 있을까 하는 의문이 일게 됩니다. 보험회사의 경우 복잡하고 다양한 최근의 金融去來를 정확히 숙지하여 이용하는 것이 회사의 生存을 위한 필수조건이기 때문에 이러한 金融環境變化에 적응할 수 밖에 없지만 監督機關의 경우 보험회사와 같이 實際去來를 통한 學習效果(Learnig-by-doing)를 가질 기회도 없을 뿐만 아니라 감독을 위하여 專門監督人力을 육성한다는 것도 어

렵기 때문입니다. 따라서, 金融自律化에 따른 사후적 규제로의 전환시 감독기관의 監督能力이 문제가 될 것으로 판단됩니다. 이에 대하여 감독기관의 준비가 필요한 시점이라 하겠습니다. 한편, 金利自由化는 시장의 여건에 따라 금리가 변동한다는 것을 내포하고 있습니다. 이에 따라 시장참가자인 보험사도 金利變動에 따른 資本損失(Capital loss)危險에 노출되어 있다고 하겠습니다. 따라서 보험사의 派生商品市場 進入은 당연한 것인 반면 파생상품거래는 아직도 회계규정상 부외거래로 되었는데 어떻게 하면 이러한 거래를 적절히 감독할 수 있는가 하는 것도 감독기관의 향후 연구대상이라 하겠습니다.

급변하는 금융환경하에서 감독기관의 必要人力의 確保 및 철저한 制度的 整備는 결국 기존보험사가 재무적 어려움에 빠질 가능성과 新規保險事業者의 逆選擇(Adverse selection)이나 道德的 危險(Moral hazard)과 같은 문제를 최소화 할 수 있을 것입니다.

다음은 교수님의 논문과 관련하여 제가 느끼는 의문점입니다.

우선 먼저 교수님의 논문중 환경변화와 그 효과부분에서 한 말씀드리면, 교수님께서서는 環境變化의 첫번째 요인과 두번째 요인으로 정보통신기술의 발달과 經濟의 變動性(Volatility), 특히 金融의 變動性을 말씀하고 계십니다. 정보통신기술의 발달이 환경변화의 요인이라는 데는 異見이 없지만 금융의 변동성은 오히려 內生的인 변수로써 환경변화의 요인이라기 보다는 環境變化의 結果, 즉 效果가 아닌가 하는 생각이 듭니다. 왜냐하면, 情報通信技術의 발달로 모든 市場參加者들이 동시에 새로운 정보나 뉴스를 접하게 되기 때문에 시장에서

똑같이 매도나 매수포지션을 취하게 되고, 이에 따라 시장의 변동성이 증가하는 결과를 초래한다는 Bandwagon effect가 變動性의 主要因이라고 생각하기 때문입니다. 따라서, 금융의 변동성은 변화의 요인이라기 보다는 논문의 구성상 변화의 효과에 들어가야 하지 않을까 하는 생각이 듭니다.

둘째로, 一貫性 없는 정부의 政策 및 規制를 환경변화의 요인으로 말씀하고 계신데 이에 대하여는 잘 이해가 안됩니다. 정부정책의 효과에 있어서 정부의 자의적인 판단에 의하여 행하여지는 選別政策(Discretionary policy)보다는 원칙에 입각한 政策(Rule)이 경제를 위하여 더욱 바람직한 것으로 학문적으로 알려져 있으며, 또한 세계경제가 WTO라고 하는 세계기구를 통해 各國이 市場原理에 입각한 經濟運用을 촉진하고 있는 상황에서 정부의 임의적인 정책이 효과도 없을 뿐만 아니라 오히려 경제에 逆效果를 줄 수 있기 때문에 각국 정부가 一貫性 없는 정책을 21세기에 계속 고수한다는 것이 잘 이해되지 않습니다. 특히, 논문의 뒷부분에서 시장원리에 의한 경쟁에 있어 장애가 되는 모든 요인들은 제거하고 事後的인 또는 健全性을 위한 규제를 강화할 것이라는 것과 논리적으로 배치되는 말씀이라는 생각이 듭니다. 따라서, 21세기에는 오히려 정부는 市場의 原理에 충실한 一貫的인 政策을 펼 가능성이 더 높지 않나 하는 생각이 듭니다.

끝으로, 제3편의 보험시장의 國際的 趨勢에 대하여 여러 가지 변화를 말씀하시고 계신데 그 중에서 21세기에는 情報通信 技術의 發達로 인하여 국내에서는 直接販賣方式(Direct marketing)에 의한 去來,

국가간에는 Cross-border去來의 擴大가 매우 중요한 현상이 아닌가
 생각됩니다. 특히, Cross-border거래와 관련하여 말씀드리면, 룩셈부르
 크와 벨기에, 영국, 프랑스 등의 Cross-border거래가 최근 2~3년 사이
 에 급속히 증가하고 있다는 보고서가 있습니다. 물론 이러한 국가들
 이 EU 역내국들이며, EU가 單一市場(Single market)을 형성하고 있기
 때문에 발생하는 현상이라고 생각할 수도 있지만, ASEAN自由貿易地
 帶(AFTA)나 北美自由貿易地帶(NAFTA)의 경우도 최근 역내 경제통합
 이 강화되고, 주변국들까지 경제통합의 영역이 확대되어 가고 있는
 추세를 생각할 때 地域經濟主體들에 의한 域內 Cross-border去來는 EU
 만이 아니라 AFTA나 NAFTA에서 계속 증가하리라 생각합니다. 특히,
 AFTA의 경우 뉴질랜드나 주변동남아국가들의 추가 가입이 예상되고
 있으며, NAFTA의 경우도 쿠바를 제외한 미주 34개국이 2005년까지
 自由貿易地帶化 하기로 결정하였기 때문에 21세기 초반이후에는
 Cross-border거래가 급속히 확산될 가능성이 크다고 생각합니다. 나아
 가, OECD도 經常貿易外去來 自由化規約의 보험부문에서 Cross-border
 去來의 自由化를 그 내용으로 담고 있기 때문에 회원국들이 自由化
 規約을 수용하면 할수록 情報通信費用의 감소는 OECD내에서도
 Cross-boder 거래를 더욱 촉진시키는 계기가 되지 않을까 생각합니다.

따라서, 21세기에는 情報通信技術의 持續的인 발달로 EU나 AFTA,
 NAFTA등 지역경제주체들에 의한 Cross-border거래나 더 나아가 OECD,
 WTO 회원국들에 의한 Cross-border거래가 활발히 이루어 질 가능성이 있
 다고 생각합니다.

< 第 3 章 >

質 疑 應 答

質 疑 應 答

Harold D. Skipper교수 答辯

◀ 질 문 내 용 ▶

많은 국가의 社會保險이 심각한 재정난에 직면해 있는 것을 프랑스, 독일, 일본, 이탈리아, 캐나다 등의 사회보험 관련 부채규모를 통해서 보여주셨습니다. 그렇다면, (i) 強制保險 성격의 사회보험이 民營化方向이 불가피하다고 생각됩니다. 21세기를 맞이하면서 社會保險 民營化의 가장 바람직한 方案은 무엇입니까? (ii) 미국의 사회보장 제도도 적자가 누적되고 있습니다. 이를 해소하기 위해 현재 구상 중이거나 또는 추천 가능한 社會保險의 民營化 方案은 무엇입니까?

◀ 답 변 ▶

지금 사회보험의 딜레마에 대한 간단한 解決策은 존재하지 않습니다. 정부는 어떤 암묵적인 약속, 즉 사회보장계약을 통해서 계약자들에게 급부를 제공합니다. 많은 나라에서는 대대적인 세금의 인상 없이는 장래 약속을 이행하지 못할 것입니다. 물론 국민들은 税金引上에 대해 상당한 거부반응을 가지고 있습니다. 정부가 사회보험 딜레마를 해결하기 위해 고려할 수 있는 첫번째 방법은 社會保障 給付를 줄이는 것입니다. 아마도 급부금에 대한 税金賦課, 資格要件 및 支

給開始年齡의 調整 등과 같이 국민들이 급부금 축소를 쉽게 인지하지 못하는 방법이 선택될 수 있을 것입니다. 두번째 방법은 세금인상입니다. 현실적으로 사회보험제도의 재정문제를 충분히 해소시킬 정도로 높이는 것은 불가능합니다. 세번째는 사회보험의 민영화의 방법입니다. 대다수 국가의 국민의 입장에서 보면 결코 좋은 방법만은 아닌 듯 합니다. 사회보험의 민영화 과정에서 정부가 급부수준을 축소시킬 가능성이 높기 때문입니다. 물론 일부 국가는 칠레, 아르헨티나, 싱가포르의 경험을 본받아 民營化를 성공적으로 이루어낼 수도 있을 것입니다. 그러나 정부의 사회보험 급부수준은 칠레의 경우처럼 적당한 수준이어야 합니다. 만약 급부가 너무 높은 수준이면 민영화로의 이행은 불가능하다고 판단됩니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

한국정부는 新設生保社의 支給能力문제에 대한 解決策을 찾는 데 부심하고 있습니다. 보다 永久的인 方策이 있다면 말씀해 주십시오.

◀ 답 변 ▶

자세한 정보도 없이 한국정부의 정책에 대해서 이야기하는 것은 결례라고 생각하기 때문에 몇가지 원론적인 수준에서 말씀드리고자 합니다. 우선 규제시장에서 자유시장으로 이행하는 시기에는 支給不能會社의 數를 가능한 한 최소한도로 줄여야 합니다. 왜냐하면

과거 규제환경하에서 일반대중은 보험회사가 파산한다는 것은 상상도 못했기 때문에 소비자가 支給不能事態를 목격한다면, 그 원인이 競争市場으로의 이행에 있다고 생각하기 때문입니다. 자유화가 정착한 이후라면 그 중요성이 줄어들지 모르겠지만 전환기에는 保險契約者を保護하는 것이 매우 중요합니다. 그래서 정부는 딜레마에 빠지는 것입니다. 引受・合併을 통해서 이러한 문제를 어느 정도 해결할 수 있지 않을까 생각해 봅니다. 그러나 정부가 지급불능회사의 문을 닫게 할지도 모르는 일입니다. 그러면 어떻게 해서 그런 문제가 발생했고, 문제의 근원이 어디인가에 대해서 원인을 제공한 사람들이 책임을 공감해야 할 것입니다. 이러한 딜레마에 대해 명쾌한 해결책은 없는 듯합니다. 질문에 도움이 되지 못해 죄송합니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

미국 소비자의 産業別 選好度を 보면 은행이 보험보다 相對적으로 높은데 根本的인 理由가 무엇이라고 생각하십니까?

◀ 답 변 ▶

은행에 대한 선호도가 높은 것은 저 개인적으로도 수수께끼같은 일입니다. 그러나 역사적으로 보면 미국에서 은행은 소비자와 매우 直接的인 관계를 유지해 왔고, 또한 은행 고객은 政府의 基金에 의

해 보호받아 왔기 때문에 消費者가 銀行을 選好하는 것으로 나타날 수도 있습니다. 본문에는 나타나 있지 않지만 생명보험은 손해보험에 비해서 선호도가 높은 편입니다. 손해보험중 특히 문제가 되는 것은 自動車保險인데, 보험금을 어느 정도 받아야 하는지 정확히 예상하는 것이 불가능하고 당사자간의 意見不一致가 常存하고, 또한 자동차보험은 가입의 強制性이 있어 소비자가 더욱 큰 부담을 느낄 수도 있을 것입니다. 그와 같은 보험회사와 소비자 당사자간의 부조화 또는 의견의 불일치에서 오는 현상때문이지 않나 하는 생각을 가져볼 뿐입니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

본문의 <그림-15> 모집조직별 판매비용의 비교중에서 「Managerial 방식」에 대해서 보다 구체적인 설명이 있었으면 합니다.

◀ 답 변 ▶

生命保險會社가 一般的인 Agent가 아니고 管理者에 의존하는 방식을 의미합니다. 이 방식은 미국에서 다수의 大型 相互保險會社에 의해 이용되고 있는데 전형적으로 專屬代理店制度와 연계되어 있습니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

4장 (21세기 保險社의 成功要因) 앞부분에서 選別的 營業行爲에 대하여 질의드리고자 합니다. 보험산업은 그 公共性이 다른 산업보다 중요시되고 있습니다. 그렇다면 보험사가 收益性을 위해 외면하게 될 상품이 생긴다면 그 보험을 이용하는 多數의 保險契約者들을 보호할 수 있는 對案은 있습니까? 보험사가 공급하기를 꺼리는 상품과 계약자 위주의 서비스의 모순에 대해 어떻게 생각하십니까?

◀ 답 변 ▶

보험의 가용성(Availability)은 보험종목에 따라 중요하며, 특히 기업 보험(Commercial lines)에서는 더욱 그러합니다. 만약 어느 보험종목에서 낮은 보험료 수준으로 적정한 이윤이 보장되지 않아 어떤 회사가 이의 영업을 중단하는 경우, 또 다른 보험회사가 그 시장에서 이익의 기회를 찾을 수 있다고 믿는다면 市場에 進入하게 될 것입니다. 가격이 적절하지 못할 때 보험회사는 가격인상을 통해 문제를 해결할 수도 있지만, 정부가 그것을 허용하지 않는다면 또 다른 문제가 발생하는 것입니다.

상황에 따라서는 어떤 보험이 꼭 필요한데 民營保險會社가 이를 공급하지 못할 경우 정부가 직접 개입하여 이를 소비자에게 제공해야 할 것입니다. 풍수재보험이나 지진보험이 이러한 경우에 해당합니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

保險販賣方式의 하나인 直接販賣나 또는 인터넷을 통한 保險 販賣의 경우 여러가지 문제가 있는 것으로 생각됩니다. 현재 미국에서 이에 대한 法律的 問題가 검토되고 있다고 들었는데, 爭點事案에 대해 설명해 주시기 바랍니다.

◀ 답 변 ▶

인터넷을 통한 보험판매를 규제하는 것 또한 딜레마가 아닐 수 없습니다. 현재까지는 인터넷을 통해 보험을 판매하고 있는 회사가 信賴性이 높은 것으로 알려져 있습니다. 그러나 궁극적으로는 신뢰성이 낮은 보험회사도 인터넷을 통한 보험판매를 실시할 것이고, 결국 소비자를 기만할 가능성도 존재합니다.

아마도 두가지 解決策이 있을 것입니다. 우선 消費者가 자기 지역이나 국가에 소재하지 않는 보험회사나 無免許保險會社로부터 보험을 購入하는 것은 매우 위험하다는 것을 인지해야 합니다. 둘째, 인터넷을 통한 Cross-border 거래에 대해서 個別 政府가 相互協力하여 문제를 충분히 이해하고 合意를 導出해야 합니다. 예를 들어 카리브 연안의 작은 섬에 소재한 보험회사가 한국 소비자에게 보험을 판매할 때 한국의 保險監督當局이 취할 수 있는 방도는 없습니다. 물론 消費者 (한국인)는 가능한 한 많은 정보를 제공받아야 합니다. 그

러나 소비자가 인터넷을 통해 請約書를 작성하고 保險料를 持續的으로 납입한다면 모든 것은 消費者 個人的인 문제가 되고, 결과에 대해서는 스스로 책임을 져야할 것입니다.

< 第 4 章 >

懇 談 會 內 容

일시 : 1996. 6. 11(화) 14:30 ~ 17:00

장소 : 보험개발원 9층 회의실

懇 談 會

Harold D. Skipper教授 答辯

質疑應答 시간을 갖기에 앞서, 어제 세미나 주제발표내용 중에서 현재 진행되고 있는 規制緩和 추세에 따른 公共政策(Public policy)의 運用方向과 향후 國家間 市場自由化 接近方式에 대한 언급과 더불어 오늘의 懇談會를 진행하기로 하겠습니다.

規制緩和

시장은 점진적으로 규제가 완화되고 있는 추세를 보입니다. 規制緩和란 시장에서의 競爭을 촉진시킴으로써 消費者에게 가급적 많은 혜택이 돌아가도록 하는 것이 그 목적입니다. 이에 따라 競爭의 促進을 최대한 보장하기 위하여 規制의 방식에 있어서도 事前的 規制(Ex-ante regulation)에서 事後的 規制(Ex-post regulation)로 그 초점이 변화하게 됩니다. 그러나 競爭이 과열되다 보면 보험료의 덤핑과 같은 극심한 價格競爭이 유발될 수 있으며 이에 따라 보험회사들이 支拂不能 狀態에 빠지게 되는 등 市場秩序가 극도로 혼란될 가능성이 있습니다.

企業의 경우 相對的으로 政府保護의 必要性이 적은 반면, 個人消費者들의 경우 자기자신을 보호할 능력이 없기 때문에 어떤 방법으로 이들을 保護하면서 규제완화를 수행할 것인가 하는 것이 公共政策家나 保險監督者가 생각해야 할 중요한 문제가 될 것입니다.

向後 國家間 市場自由化 接近方式

국가간 市場競爭의 活性化는 內國民 對偶原則을 적용하는 방식, 보험업법 및 규제를 국가간 統一하는 방식, 또는 국가간 규제상의 차이점을 相互 認定하는 방식 등과 같은 방법을 통하여 이루어질 수 있습니다.

內國民 對偶原則의 適用

內國民 對偶原則(National Treatment)이란 내국시장에서 外國事業者를 內國事業者와 동등하게 대우하여야 한다는 원칙입니다. 이러한 원칙은 근본적으로는 바람직한 원칙이지만, 市場競爭의 環境을 반드시 보장하지 못한다는 단점을 지니고 있습니다. 예컨대, 巨大企業만의 진출이 허용되어 있는 寡占市場體制나 아주 極端的으로 정부독점에 의하여 보험시장이 형성된 獨占市場體制를 채택하고 있는 국가들

의 경우 설령 내국민 대우원칙을 적용한다고 하더라도 외국사의 市場 進入 自體가 제도적으로 거의 불가능하기 때문에 이들의 진출로 인하여 당해국들의 보험시장에 競爭的 環境이 조성되었다고 볼 수는 없을 것입니다. 내국민 대우란 국경을 통과하고 난 이후에 적용되는 원칙이기 때문입니다. 따라서 對內的 進入障壁 자체가 높은 국가들이 많이 존재하면 할수록 내국민 대우원칙에 입각한 국가간 보험시장의 自由化는 不透明합니다.

保險業法 및 規制에 대한 國家間 統一(Harmonization)

지난 주 OECD 保險委員會 會議에서는 현행 自由化趨勢를 회원국 간 계속 유지할 것인가, 또는 保險業法과 規制의 統一은 필요한 것인가, 아니면 다른 접근방법을 적용할 것인가에 대한 문제에 대하여 토론이 있었을 것입니다.

그러나 저의 私見으로는 각국의 보험업법과 규제를 完全統一(Complete harmonization)하는 것은 사실상 불가능하리라고 봅니다. 그 예로 EU의 경우 몇 년전 이들에 대한 完全統一을 시도했으나 실패한 경험이 있기 때문입니다. 따라서 현재 EU는 健全性 規制(Prudential regulation), 즉 Solvency規制와 같은 것들에 대하여만 통일된 규제방식을 채택하는 最小限의 統一(Minimum harmonization)方式을 채택하고 있습니다. 그러나 EU의 경우는 역내시장의 自由貿易地帶(Free trade area)化를 통한 單一市場(Single market)의 창출을 목표로 하고 있는 經

濟統合의 唯一無二한 형태이기 때문에 보험업법 및 규제의 부분적인 통일이 어느정도 가능하리라고 생각됩니다만, 國際적으로 통일된 보험업법과 규제를 마련할 수 있다고 생각하는 것은 실현 가능한 꿈은 아닌 듯합니다.

國家間 規制의 相異點을 서로 認定하는 方式

궁극적으로는 국가간 통일이 이루어져야겠지만 上記의 방식들과는 달리, 현재 채택가능한 방식으로는 국가간의 규제를 現實적으로 相互認定하는 것입니다. 다음의 경우를 상상해 봅시다. 한국의 보험사업자가 일본에, 또한 일본의 보험사업자도 한국시장에 진출하여 영업을 하고자 하는 경우 - 兩國의 監督基準이 合理的인 것을 전제로 - 他國의 監督水準을 상호 인정할 때만 그 진출이 가능합니다. 이러한 좋은 예가 OECD 입니다. 지난주 OECD 보험위원회의 회의에서는 바로 이러한 문제가 논의되었을 것입니다.

이와 같이 한국과 일본 감독당국이 兩國間 規制의 差異點을 相互認定(Mutual recognition)한 상태에서 양국의 市場接近이 허용되었을 경우 한국의 감독당국이 일본의 감독당국보다 보험사업자의 效率性を 창출하는 방향으로 감독을 잘 수행하고 있다면 일본내에서 한국보험회사의 市場占有率이 높게 나타날 것입니다. 이에 따라, 일본 또한 한국의 規制方式을 채택하려 할 것이며 長期的으로는 國家間の 規制方式은 거의 유사성을 나타낼 것입니다.

이러한 현상이 향후 수년동안 OECD내에서 진행될 것이라는 것이 제 생각입니다. 이것이 확산되어 오히려 雙務協定(Bilateral agreement)보다는 多者間 協定(Multilateral agreement)에 의하여 각국간 Cross-border거래를 인정하게 되는 國際協定(International agreement)이 창출될 수도 있습니다. 이는 고립된 규제에 의한 고립된 시장이라는 현재 양식과는 전혀 달리 미래에는 새로운 세계가 창출될 수 있다는 것입니다. 향후 이러한 변화가 內國市場에 어떠한 영향을 미칠지에 대하여 생각해 보는 것은 매우 흥미로울 것입니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

Cross-border거래의 경우 어느 국가의 감독기관이 보험사업자를 감독하게 되며, 보험사업자의 破産時 어느 국가에서 계약자에 대한 補償責任을 지게 되는지에 대하여 말씀해 주시면 고맙겠습니다. 아울러, International solvency guarantee fund의 設立이 가능하리라고 생각하시는지에 대하여도 알고 싶습니다.

◀ 답 변 ▶

그전에 契約者 本國(Host country)의 事前 許可가 있어야겠지만 한국보험사업자가 미국, 필리핀, 일본 등에서 Cross-border保險去來를 하는 경우 한국정부에 의한 監督方式을 생각할 수 있습니다. 그러나 이

리한 監督方式이 유일한 것은 아니고 여러가지 방식 중 한가지임을 명심해야 합니다.

보험회사의 파산시 어느 국가에서 책임을 지는가 하는 것은 Cross-border거래와 관련하여 매우 근본적이고 중요한 문제입니다. 이에 대하여는 아무도 정확하게 대답을 할 수 없다고 생각합니다. 질문자께서는 International solvency guarantee fund의 설립을 그 대안으로 말씀하셨는데 제 생각으로는 International solvency guarantee fund를 설립한다는 것은 現實적으로 不可能하다고 생각합니다. 결국 solvency guarantee fund를 설정하여 그 어딘가에 적립하여야 한다면 이를 事業者 本國(Home country)에 적립할 것인가, 아니면 契約者 本國에 적립할 것인가 하는 문제로 귀착될 것입니다. 만약 이를 事業者 本國에 적립해야 하는 경우 사업자 본국의 감독당국이 사업자에 대하여 效果的인 監督을 수행하는 때는 많은 혜택이 있을 수 있는 반면, 감독을 적절히 수행하지 못하는 경우에는 逆選擇(Adverse selection)이나 道德的 危險(Moral hazard)과 같은 유인효과가 존재하기 때문에 많은 문제가 발생할 것입니다. 따라서 사업자 본국에 적립하게 되는 경우 현재보다 개선된 감독방식이 전제되어야 하며 그렇지 않으면 많은 피해가 발생할 수도 있을 것입니다.

Cross-border거래의 또 다른 특징중 하나를 언급하자면, 어느 國家의 契約法을 적용할 것인가 하는 문제입니다. 이것도 사업자 본국의 계약법이나 계약자 본국의 계약법 중에서 선택할 수 있으며, 더 나아가 위험이 제3국에 속하는 경우 위험이 소재하는 제3국의 계약법

을 선택할 수도 있을 것입니다. 현재 계약법을 어떻게 적용할 것인가에 대하여 OECD에서도 현안과제가 되고 있으며, 향후 논의가 진행되어 어떠한 결과를 낳을지 그 귀추가 주목된다 하겠습니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

어제 세미나에서 Deregulation을 Reregulation이라고 해석하면서 실제로 규제가 악화되는 것은 아니라고 하였는데 자세한 설명을 바랍니다.

◀ 답 변 ▶

보험시장을 규제된 시장과 자유화된 시장으로 나누어 볼 때 규제된 시장에서는 약관, 준비금, 자산운용 등에 대한 규제도 있지만 특히 保險商品價格에 대한 규제가 두드러집니다. 이 모든 규제는 事前規制 형태로 나타나며, 특히 보험가격의 경우 정부의 높은 수준의 가격통제하에서 단 하나의 회사도 破産하지 않도록 하는 協定價格의 형태입니다. 이러한 시스템하에서 契約者는 正常的인 보험료외에도 파산을 방지하는 追加保險料를 더 지불한다고 보면 적당할 것입니다.

이러한 높은 協定價格의 문제점은 가격이 시장에서 정확한 위험관리측면의 역할을 못함으로써 시장을 왜곡하는 문제가 있습니다. 예를 들면, 인도에서는 개인의 주택소유를 장려하고, 주택사업을 지원하기

위해 보험회사 자산의 일부를 (예를 들어 10%라고 가정하면) 국민의 주택자금으로 대출해야 한다는 규정이 있었습니다. 그 결과 다른 금융기관에서는 주택대출을 위한 資金供給을 줄여 실질적으로 住宅貸出을 위한 자금증가는 10%보다 모자라는 7~8%정도 되었던 것입니다.

주택대출이 증가된 만큼 一般貸出은 자금공급이 줄어들어 이에 대한 利率은 상승할 것입니다. 그리하여 이러한 규정이 없었던 과거에는 資金融通이 가능했던 중소기업들이 住宅貸出規制가 생긴 이후 자금유통이 어려워졌습니다. 그 결과 일반소비자의 소득은 감소하여 주택을 구매할 자금이 줄어드는 모순을 낳게 되었습니다. 이렇게 시장이 價格規制와 資金運用規制에 의해 왜곡되어 危險管理信號 (Risk management signal)가 제대로 역할을 할 수 없었습니다. 즉, 위험정도에 비례하는 가격이 시장에서 설정되어야 하나 協定價格의 경우 시장이 왜곡된 것입니다.

이 사전규제에 반하여 事後規制로 불리는 Rereguration 또는 Dereguration하에서는 보다 세부적이고 기술적이며, 과학적인 규제능력이 요구됩니다. 과거와 달리 보험회사의 營業形態를 긴밀하게 모니터링해야 하므로 보다 능력있는 規制管理者가 필요하다는 것입니다.

그리하여 규제된 시장에서 自律화된 시장으로의 변화가 결코 規制의 縮小를 의미하는 것이 아니고 위에서 언급한 支拂餘力에 관한 規制나 어제 세미나에서 언급한 市場形態(Market conduct)에 관련된 規制나 競爭促進 關聯規制, 미국에서는 獨占禁止法 등의 규제들은 더욱 강화되고 細部化되어야 한다는 것입니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

미국이나 캐나다의 경우 最少資本金規制에서 RBC규제형식으로 바뀐 것으로 알고 있는데 EU도 RBC規制形態로 갈 것으로 예상하십니까? 그리고 RBC규제는 실지로 미국에서 얼마나 효율적입니까?

◀ 답 변 ▶

RBC(Risk-based capital requirement)규제는 이론적으로 타당하며 맞는 방향이라고 생각합니다. 궁극적으로 보험회사가 보유해야 되는 純資本은 위험정도에 비례하여 규제되어야 한다는데 동의합니다. EU도 멀지않아 이러한 형태의 규제를 할 것으로 예상합니다.

미국의 경우, 과거 1, 2, 5백만달러의 最低資本金形態의 規制에서는 보험회사가 보유한 위험정도에 관계없이 一括적으로 자본금을 규제하여 非效率的이었습니다. 그렇다고 해서 현재 사용되는 미국의 RBC제도가 꼭 바람직한지에 관해서는 의문이 남습니다.

실제로 RBC규제를 시행하는데 있어서 그 公式이나 變數의 比重, 그리고 數值 등이 상당히 정치적으로 영향을 받아 애초의 의도와는 다른 형태의 RBC공식을 낳았다고 생각합니다.

그러므로 개념적으로는 RBC규제가 절대 바른 방향이라고 생각하지만 현실적인 한계도 있다는 것입니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

아직도 미국내에서 州別로 保險料率이나 保險證券에 대한 규제가 있는데, 이것이 UR이나 NAFTA협상에서 협상대상국의 규제완화요구에 영향을 주지 않습니까?

◀ 답 변 ▶

먼저 여러분에게 미국의 州別 규제시스템이 內國民 對偶原則에 위배되는지를 되묻고 싶습니다. 內國民 對偶原則은 국내회사와 국외회사를 차별하느냐 동등하게 대우하느냐는 것입니다. 그러면 미국의 州別 규제시스템이 외국회사를 국내회사와 달리 차별합니까? 그렇지 않습니다.

어느나라의 보험회사든지(미국 회사 포함) 美國 全地域에서 영업하기 위해서는 각 州別로 각기 다른 허가증을 받아야 합니다. 두번째 질문은, 그렇다면 이 州別 규제시스템이 市場接近과 競爭促進에 장애가 되느냐 하는 것입니다. 그 답은 물론 장애가 된다는 것입니다. 실제 EU에서는 매년 미국의 州別 규제시스템이 競爭의 障壁이라고 보고하고 있습니다.

장래 이 州別 규제시스템은 어느 정도 변화할 것이라고 봅니다. 미국 손해보험사 특히, 企業性 物件을 다루는 大型會社들은 이 주별 규제시스템이 회사의 競爭力을 약화시킨다고 주장하고 실제로 각 州마

다 다른 규제 때문에 상당히 많은 비용을 쓰고 있습니다. 이런 관점에서 장래에 Compact arrangement나 州別 相互認定(Mutural recognition) 또는 어떤 형태의 연방허가증등 개선된 규제방식이 나올 것이라고 예상됩니다. 다만 家計性 物件이나 自動車保險을 주로 영위하는 보험사는 별 영향이 없어 적극적이지 않을 것으로 예상합니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

현재 은행의 保險産業 參與 程度와 效果는 어떠합니까 ?

◀ 답 변 ▶

아시다시피 유럽에서 銀行의 保險事業參與는 미국보다 왕성합니다. 유럽의 은행(프랑스, 영국등)에서는 貯蓄性 商品을 위주로 시장점유를 넓히고 있습니다. 예를 들어 영국에서 한 保險代理人은 일주일에 한 개정도 생명보험을 파는 반면, 은행의 종업원은 5개를 판매합니다. 그러므로 보험회사가 은행을 모집채널로 이용할 경우 수수료를 상당히 줄여도 전체적인 손익은 증가할 수 있다는 것입니다. 프랑스에서는 12년전에는 존재하지도 않았던 보험회사가 지금은 두 번째로 큰 생명보험회사가 되었는데 그 바탕은 은행을 이용한 판매에 있다고 볼 수 있습니다.

그러나 실제로 프랑스은행에서 팔리는 보험상품은 稅制惠澤에 기인한 저축상품이라고 볼 수 있어 租稅法이 바뀌는 경우 은행의 모집 역할은 줄어들 수도 있을 것입니다.

장래에 은행은 보유하고 있는 消費者의 다양한 정보를 이용해 保險産業에 큰 영향을 끼칠 것으로 봅니다. 보유한 데이터베이스를 個人 또는 企業別로 유형(Profile)을 작성, 어떤 상품이 적당한지 먼저 알고 마케팅을 할 수 있어 판매에 우위에 설 수 있습니다. 나아가 은행은 보험회사보다 우호적으로 소비자에게 비추어져 마케팅에 있어서 강점이 있습니다.

캐나다의 경우 은행과 생명보험회사는 相互 子會社로 보유할 수 있으나 系列企業(銀行)의 데이터베이스를 보험회사가 활용하는 것이 법으로 금지되어 아직까지 정보의 規模 經濟性을 활용하지는 못하고 있습니다. 차후 이런 규정이 폐지되면 규모가 월등한 은행들이 보험 시장을 장악할 가능성도 있습니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

Universal Bank에서 金融機關別 障壁(Fire wall)이 엄격히 처진 형태와 장벽이 상대적으로 느슨한 형태가 있는데 危險側面과 營業側面에서 效率性은 어떠합니까 ?

◀ 답 변 ▶

이론적 관점에서 보면 장벽이 없으면 없을수록 多角化가 容易하여 더욱 안전해지는 것이 사실이고 투자에 있어서도 더욱 效率的이라는 것이 一般的 見解입니다.

그러나 消費者保護라는 規制的 차원에서 보면, 기관별 장벽이 약하거나 없는 경우 한 회사의 파산은 連鎖的으로 Universal Bank시스템 내의 다른 기관을 파산으로 이끌어 金融災害를 가져올 가능성이 있다는 것입니다. 물론 金融機關間의 資産運用에 관한 엄격한 장벽 하에서도 공통적인 마케팅시스템을 활용함으로써 모집에 있어서 규모나 범위의 경제를 이룰 수가 있다는 것입니다. 예를 들어 보험계약자의 자금이 은행으로 흘러가지 않고 또 은행이용자의 자금이 보험회사로 흘러오지 않도록 즉, 資金의 混用은 막지만 銀行商品과 保險商品을 동시에 취급함으로써 規模의 經濟性을 제고할 수 있다는 것입니다.

가까운 장래에도 金融機關間의 장벽이 완전히 없어지리라고는 생각하지 않습니다. 만일 큰 금융그룹, 예를 들어서 ING같은 그룹이 파산한다면 유럽 또는 세계금융시장 전체에 심각한 문제를 야기시킬 수도 있기 때문입니다. 아울러 금융기관의 통합(Integration) 추세는 크게 위축될 것입니다. 아마 10년이상 후퇴될 수도 있을 것입니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

브로커제도가 國內에 미치는 影響에 대해 좀 설명해 주시면 감사하겠습니다.

◀ 답 변 ▶

브로커들은 大型 商業A/C에 우선적으로 관심을 둘 것입니다. 아마 그들은 大型 損害保險會社들을 돌아다니며 特定 A/C에 대한 가격산출을 요구할 것이고, 이러한 과정을 통해서 價格競爭을 촉진시킬 것입니다. 이는 시장에 效率性を 유발시킬 것입니다. 왜냐하면 購買者들에게 정보를 더욱 쉽게 가져다 주기 때문입니다. 이러한 과정이 더욱 더 競爭的으로 진행될 것이며, 그래서 브로커시스템의 도입은 商業保險市場의 效率性を 증대하는데 크게 기여하리라 생각합니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

앞서 말씀하시길 내국민대우 부분에 문제만 없다면 미국의 경우에도 각 州別로 固有의 料率規制를 가질 수 있다고 말하셨는데 한국의 경우에도 內國民對偶에 문제만 되지 않는다면 우리의 고유한 料率規制를 앞으로 유지할 수 있을 것으로 보십니까?

◀ 답 변 ▶

물론 한국은 그 자체의 시스템을 유지할 수 있습니다. OECD회원국들이 OECD에 가입하더라도 자신의 시스템을 유지할 수 있는 것처럼 한국도 固有의 효율시스템을 가질 수 있습니다. 하지만 한편으로는 한국은 競爭機會의 質(Quality of competition opportunity)을 가진 貿易相對方으로부터 많은 압력을 받을 것입니다. 엄격히 規制된 市場은 경쟁기회의 질을 유지시켜 주지 않습니다. 그러므로 외국으로 시장을 개방하거나 개방하게 될 때 外國으로부터(외국의 기업으로부터) 경쟁 기회의 질에 대해 계속적인 壓力을 받게 될 것입니다. 그러므로 規制에 대한 유일한 이유는 市場 不完全性を 바로잡기 위한 것 뿐입니다.

한국이 自由化와 순수한 競爭的인 市場으로 진전한다고 할 때 規制者(관료)들은 市場不完全性を 제거하기 위해 규제한다는 생각을 가지고 규제해 나가야 할 것입니다. 종종 정부의 규제가 규제하지 않는 것보다 더 좋지 않은 결과를 초래하는 것을 볼 수 있습니다. 정부는 市場不完全性, 重要性, 정부에 의한 是正可能性 등의 세가지 조건이 만족되지 않는다면 규제해서는 안된다는 것이 저의 일관된 생각입니다. 질문에 대한 정확한 답이 되었는지는 모르겠습니다만 규제에 대한 思考方式과 規制의 理由, 環境 등에 대해 느끼는 것을 말씀드리고 싶었습니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

한국에서 대형 6개 기업의 市場占有率이 아주 높는데 이러한 상황에서 작은 기업들의 전략에 대해 말씀해 주십시오. 특히 미국시장에서의 小型企業의 戰略에 대해 말씀해 주시면 감사하겠습니다.

◀ 답 변 ▶

大型企業이 꼭 높은 시장점유율을 차지해야 한다고 생각하지는 않습니다. 한국의 대형기업은 國際的으로 볼 때에도 아주 거대합니다. 한국의 대형기업이 꼭 規模의 經濟를 누리고 있어서 비교우위를 주고 있는지 모르겠습니다만 문헌상으로는 보험에 있어서 규모의 경제가 있다고 하지만 내가 보기에 그 기업들이 규모의 경제를 위한 最小限의 規模를 훨씬 초과하고 있으며 실제로 규모에 대한 수확 불변의 국면에 있는 것 같습니다. 틈새시장이나 대형사들이 쓰고 있지 않은 마케팅기법 등의 개혁 예를 들면, 새로운 형태의 Distribution channel, 電子販賣制度, 百貨店, 銀行 등과 같은 수많은 종류의 成功的인 革新이 있을 수 있을 것입니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

自由化의 進展에 따라 보험기업의 破産의 可能性을 염두에 두고 미국 보험회사의 消費者 保護의 例를 좀 설명해 주시면 감사

하겠습니다.

◀ 답 변 ▶

清算可能企業을 적발하는 것 등의 적절한 Solvency 모니터링이 필요할 것 같습니다. 만약 어떤 기업이 重大한 財政危機에 처했을 때 清算을 연기하는 것은 대부분의 경우에 있어서 상황을 악화시키게 됩니다. 早期에 倒産시키는 것이 비용을 줄일 수 있는 길입니다. 이를 위해 경우에 따라서는 정치적인 어려움도 있으나 保證基金制度나 大型社에 의한 引受 등에 의해 Market reputation(市場評判)을 유지하는 문제 등을 생각해 볼 수 있을 것입니다.

◀ 질 문 내 용 ▶

料率自由化가 진전될수록 保險加入者保護를 위해 보험회사의 자료를 對外에 公示하는 경우 보험회사가 보험가입자를 위해 公示하는 資料는 어느 정도까지 하는 것이 좋다고 생각하십니까?

◀ 답 변 ▶

損害保險會社は 항상 價格을 公示해야 합니다. 대형소비자들은 그 가격이 어떻게 산출되었는지 그것을 산출하기 위해서 어떤 가정이

도입되었는지 投資에 대한 收益率이 얼마인지 등을 보고 싶어 할 것입니다. 소형소비자들은 이런 것들에 대한 관심보다는 가격 그 자체에 대한 관심 뿐일 것입니다. 生命保險에 있어서는 당장에는 費用과 收益에 대한 구체적인 정보에 대한 수요는 없을 것으로 보입니다. 실제에 있어서는 상품을 구입하는 과정에서 情報公示의 問題, 즉 정부가 지정하거나 그 회사가 산정한 特定 利率에 기초하여 상품들에 대한 설명이 요구될 것입니다.