V 결론

생명보험회사에게 있어 해외 진출은 많은 리스크를 동반하지만 피할 수 없는 과업이 되었다. 우리나라와 문화와 제도 등 모든 것이 다른 지역에서 생명보험 사업을 시작한다는 것은 매우 어려운 일이다.

해외 진출을 도모하는 회사가 사업의 불확실성을 최소화할 수 있는 첫 번째 단계는 가급적 많은 정보를 모으는 것이다. 생명보험회사는 대상 국가의 보험 시장에 대한 상세한 정보를 분석하고, 이를 토대로 진출 전략을 구축함으로써 불확실성을 최소화할 수 있다. 정보 수집 및 진출 이후 생명보험회사는 대상 지역의 생명보험 전문가를 양성하고 대상 지역 보험 사업의 확장 가능성과 수익성을 가늠하여야 한다. 대상 지역의 보험 사업 전망이 밝다고 판단되면 생명보험회사는 자본금 확대를 통하여 사업 확대를 도모할 수 있을 것이다.

본 연구는 이와 같은 과정을 통하여 인도네시아에 진출하고자 하는 생명보험회사에게 필요한 정보를 (제한된 지면상에서) 최대한 제공하는 것을 목적으로 진행되었다. 아쉽게도 연구 기간의 제약으로 인해 본 연구는 다양한 주제에 대하여 간략한 내용 이상을 다룰 수 없었다.

실제로 인도네시아에 진출하고자 하는 생명보험회사는 인도네시아의 생명보험 관련 제도, 기업의 운영에 관한 제도, 생명보험 상품, 판매 채널, 문화 등을 상세히 파악하여야 한다. 이러한 각각의 주제들은 제각기 장기간의 연구를 필요로 하는 많은 내용을 포함하고 있다.

저자들은 시간적·물리적 제약으로 인하여 각각의 주제에 대하여 간략한 내용을 포함시킬 수밖에 없었으나, 인도네시아에 진출하고자 하는 생명보험회사에게 각 주제에 대한 대략적인 내용과 상세한 정보를 구할 수 있는 방법을 제공하기 위하여 노력하였다.

저자들은 향후 인도네시아에 진출하고자 하는 생명보험회사들에게 더 많은 도움을 줄 수 있는 부가적인 연구가 진행되기를 기대한다. 모쪼록 본 연구가 인도네시아를 해외 진출 대상으로 고려하는 생명보험회사가 성공적으로 진출 전략을 구축하는 데 조금이라도 도움이 될 수 있기를 바란다.