Ⅴ. 結論

現在 世界 潮流는 脫冷戰·脫理念과 경제력 증대 및 국가경쟁력 강화로 要約되고 있다. 이러한 世界潮流에 대처하고 21세기에 아시아 태평양 시대의 중심국가로 발전하기 위해서는 남북간의 相互理解와 交流를 통한 민족공동체를 형성하고 統一의 시대를 열어나가야 하는 것이 시대적 요청이다. 이를 효과적으로 달성할 수 있는 것이 南北經濟協力의 活性化 및 統一에 대한 準備態勢 構築이라 할 수 있다.

남북경제활성화 및 향후 통일에 대비한 국내보험산업의 대북한 진출전략은 북한이라는 정치·경제·사회적으로 특수한 집단의 특성 및 통일 이후를 고려하지 않고서는 여러 가지 측면에서 시행착오를 일으키기 쉬울 것으므로 최적의 진출 및 영업을 위한 준비태세를 갖추어야 할 것이다.

먼저 북한보험시장 진출은 단기적인 보험영업이익의 확대 또는 외형성장의 추구보다는 중장기적 측면에서 통일에 대비한 북한보험시장 據點確保에 그 의의를 두어야 할 것이다.

이를 위한 사전 준비단계로 남북간의 보험법과 감독체계 및 제 규정등 보험관련자료와 남북한의 보험산업 판매채널, 가입현황, 보험에 대한 인식 등에 대한 情報의 交換이 이루어져야 한다. 이와 함께 보험기술, 보험상품의 종류, 기타 보험산업관련 統計資料 등에 관한 정보도 상호 교환하여 남북간 보험제도에 대한 理解 增進과 서로의 保險技術上 差異를 줄여나가야 한다.

南北經協의 본격추진 및 통일 이후를 대비하여 남북한 법령정비 및 제도개선이 필요한 부분에 대한 검토작업이 이루어져야 하며, 특히 국제적

으로 남북간 거래를 民族 內部間 去來로 인정받을 수 있는 대책이 마련되어야 할 것이다. 實務的 次元에서 해결되어야 할 과제로서 가장 우선시되는 것은 각종 節次 簡素化 및 規制緩和이다. 우리나라 보험회사의 경우 북한진출 국내기업의 물건을 인수하기 위한 제반 법규의 制定 또는 補完을 북한 당국에 요청하여야 한다. 특히 국제적 성격의 보험교류가 활성화될 수 있도록 일부종목에 대해 Cross-Border를 허용하거나 북한의 보험회사와 業務提携 및 業務協定을 체결하여 북한진출 기업의 재보험물건을 우리나라 보험회사가 인수하는 방안도 다각적으로 검토해야 할 것이다.

그 밖에도 통일에 대비한 保險商品 開發 및 영업추진전략의 수립이 필요하다. 특히 營業推進戰略에 있어서는 獨逸의 事例(알리안쯔사)와는 달리 점진적·단계적 영업전략의 추진이 우리의 실정에 보다 적합할 것으로 보인다. 顧客管理 측면에서는 보험가입 대상가능자 분류, 지역별 중점마케팅 대상자 선정, 전산시스템 구축 등을 통해 북한의 특수성을 고려한 보험상품 판매가 이루어지도록 함으로써 초창기 고객관리를 통한 시장선점을 위해 적절한 投資가 필요하다. 무엇보다도 통일 이후 시장선점을 위한 중요한 변수는 영업망 구축을 위한 有能한 募集組織(대리점, 모집인 등)의 확보라 할 수 있다. 이를 위해서는 각 보험회사, 보험협회, 연수원 등 또는 통일원과 연계하여 대북한 진출시 필요한 인적자원을 위한 프로그램 준비가 필요하며, 이들에 대한 교육에는 보험상품 판매에 관한 교육뿐만 아니라 컴퓨터 등 각종 통신서비스 活用敎育 등이 아울러 이루어질 수 있도록 하여야 하며, 정부의 지원하에 체계적으로 추진하는 것이 바람직할 것이다.

對北韓 保險産業 進出은 기본적으로 남북한 당사자들의 경제적 이익의 상호 확보를 바탕으로 하여야 한다는 것은 당연하다. 그러나 북한이 가지

고 있는 政治的 不安定과 남북한의 군사적 대치상황이라는 제약요인들을 고려할 때, 투자수익의 확보라는 측면에 있어 북한은 단기적으로 위험성이 매우 높은 지역임에 틀림없다. 그러나 대북한 보험산업 진출은 남한 기업들의 대북 투자를 支援하고 남북한 경제교류의 활성화를 促進한다는 측면과 그 결과 남북한의 緊張緩和에 도움을 주며, 제한된 범위이기는 하겠지만 중·장기적으로 投資費用을 회수하면서 북한내 投資基盤을 先占할 수 있는 기회를 제공한다는 장점이 있다. 여기에 국내보험산업이 북한 진출의 단기적 위험성에도 불구하고 대북 투자를 愼重히 검토해야 할 당위성이 있게 된다.

보험산업의 대북한 진출에는 당사자인 保險會社 뿐만이 아니라 保險當局, 保險監督機關 및 保險協會의 적극적인 지원이 필요할 것이다. 단지 북한 당국이 남한의 보험회사가 進出할 수 있도록 보험관련 법령을 개정하기를 기대하거나 요청만 하는 것은 消極的인 대응책이 될 수 있다. 보다 적극적으로 대북한 진출 관련 보험법을 새로이 제정하여 보험회사가 진출할 수 있는 제도적, 법적 근거를 保障해 주는 등 다각적인 검토를 통하여 종합적인 支援方案을 마련하여야 할 것이다. 보험협회, 보험연수원, 보험개발원, 통일원은 대북한 보험관련 자료의 체계적인 집적 및 상호 교환에 필요한 전산 개발, 대북한 保險專門人 養成 등의 준비를 할 때이다. 준비하는 자만이 승리할 수 있다는 格言이 있듯이 보험업계도 지금이 준비할 最適의 時期라고 판단된다.