

損害保險 募集環境의 變化와 政策對應方向

李 才 浩
(財務部 損害保險課 事務官)

目 次

- I. 머리말
- II. 保險募集 環境의 變化
 - 1. 保險商品價格의 自由化
 - 2. 獨立代理店制度의 導入
 - 3. 原保險 Cross-border의 許容範圍 擴大
 - 4. 再保險 自由化
 - 5. 保險仲介人(Broker)制度
 - 6. 金利自由化 및 金融產業改編
- III. 保險募集制度의 現況과 問題點
 - 1. 現況
 - 2. 問題點
- IV. 保險募集制度에 관한 向後 政策方向
 - 1. 基本方向
 - 2. 細部對應方案
- V. 맺는말

民所得의 增加 및 業界의 지속적인 市場開拓努力에 힘입어 비교적 높은 성장세를 維持해 왔고 이에 따라 '93년에는 GNP대비 保險料의 比率이 11.7% ('84년의 境遇 5.6%)에 달하고 總資產이 60조 원에 육박하는 등 國民經濟內에서 保險產業의 比重이 增大되고 있으나, 이러한 量的成長에 비하여 내용면에서는 적지않은 問題點을 안고 있으며 그 중에서도 保險募集組織의 基盤이 매우 脆弱한 實定이다.

한편, 自由化와 開放化로 대표되는 우리의 保險產業을 둘러싼 대·내외 環境變化는 이미 수년전부터 豫告되었던 것이기는 하나, 이는 “變化”라기 보다는 하나의 “革命”이라고 해도 지나친 誇張은 아닐 것이다.

政府와 業界는 이러한 變革에 대비하여 우리 保險產業의 體質을 強化하고자 pool(共同引受)의 解體, 保險市場의 對外開放과 新規進入許容, 商品認可制度의 改善 및 價格自由化 등 갖가지 非效率的, 競爭制限的인 요소를 廢止 또는 緩和하여 왔다.

I. 머리말

우리 保險產業은 그동안 經濟規模의 擴大와 國

주) 本原稿는 財務部の 公式見解가 아니고 筆者의 個人意見임

또한, 같은 脈絡에서 政府는 현재 保險業法의 改定을 推進하고 있으며 '95년 4월 施行豫定인 동 개정안은 기본적으로 募集組織運營의 自律性 提高와 國際化에 대비한 保險產業의 先進化 基盤構築 및 소비자보호를 위한 制度的 裝置 마련 등의 내용을 담고 있다.

지금까지 우리 保險產業은 갖가지 어려움을 슬기롭게 克服하여 保險料 基準으로 세계 제6위의 班列위에 서 있다.

그러나, 현재 直面하고 있거나 앞으로 2~3년내에 다가올 變化들은 지금까지의 그것과는 달리 우리가 일찍이 經驗하지 못했던 것이며 그 影響이 구체적으로 어떻게 나타날지 豫測하기도 어려운 것들이다. 예컨대, 獨立代理店制度의 導入, 價格自由化, Cross-Border의 許容, 再保險 自由化, 미국 측이 지속적으로 開放을 요구하고 있는 保險仲介人(Broker)制度 등 모두가 우리에게 익숙치 않은 것이며 이는 기존의 우리 保險募集制度의 근간에 影響을 미칠 수 있는 중요한 變數들이다.

따라서, 본고에서는 현재 進行中이거나 豫定되어 있는 保險產業의 環境變化要因을 정리해보고 保險募集制度의 現況과 問題點을 살펴본 다음, 앞으로 우리 保險募集制度가 지향해야 할 방향을 논

의하고자 한다.

II. 保險募集 環境의 變化

1. 保險商品價格의 自由化

政府는 國際化, 開放化가 급속히 進전되고 있는 상황에서 우리 保險產業의 競爭力을 조기에 強化시키기 위해서는 무엇보다도 保險商品의 價格自由化가 선행되어야 한다는 판단아래 지난 '93년 12월 段階別『價格自由化 方案』을 마련하여 현재 제1단계 措置가 施行되고 있다.

또한, 지난 '94년 7월에는 損害保險商品 價格自由化 日程을 1년 앞당겨 施行키로 함에 따라 '98년 4월이면 모든 損害保險商品의 價格이 自由化된다.

價格이 自由化된 市場에서는 商品의 質과 서비스는 높이고 價格은 낮추어야 하므로 募集組織의 專門性 提高와 生産性 向上이 가장 중요한 과제가 될 것이다. 왜냐하면 商品과 價格이 획일화되어 있는 市場與件하에서는 募集組織은 정해진대로 商品을 販賣하는 것이 주된 機能이었지만, 價格이 自由化되어 있는 競爭市場에서의 募集組織은 販賣 商品뿐만아니라 여타 金融商品에 관한 專門知識을

〈표 1〉 生命保險商品 價格自由化 日程('93.12.10 確定)

段 階	施行時期		自由化內容	
	範圍料率	自由料率	契約者配當	保險料
1 段階	기 실시	'94.4	—	예정사업비율중 일부(유지비)
2 段階	기 실시	'95.4	위험율차 배당	—
3 段階	기 실시	'95.4	이자율차 배당	—
	'97.4	—	—	예정위험율
4 段階	'98년이후 검토		사업비차 배당	예정사업비율 예정이자율

〈표 2〉

損害保險商品 價格自由化 日程 ('94.7.22 조정)

段 階	施行時期		自由化內容	
	範圍料率	自由料率	自 動 車 保 險	一般損害保險
1 段階	'94. 4	'96. 4	－ 우량할인, 불량 할증을 (사고, 무사고) － 특별할증을	－ 선박보험, 기업성특종보험 － 장기손해보험 중 사업비율
2 段階	'95. 4	'97. 4	－ 가입자 특성요율 (개인용, 업무용, 영업용)	－ 수출입적하보험, 기업화재보험 － 주택화재보험, 보증보험, 가계성 특종보험
3 段階	'96. 4	'98. 4	－ 기본보험료	－ 장기보험의 예정위험율 및 예정이자율 * 단, 자유요율 시행시기는 '98년 이후 검토

갖추고 危險引受 및 管理機能까지도 일부 遂行할 수 있어야 하기 때문이다. 즉, 募集組織의 量的擴大보다는 質的向上이 절실히 要求된다고 하겠다.

2. 獨立代理店制度의 導入

獨立代理店(Independent Agency)이란 專屬代理店(Exclusive Agency)에 대응되는 概念으로서 하나의 代理店이 둘이상의 保險事業者를 대리하여 保險商品을 販賣한다는 것이 가장 큰 特徵이다.

獨立代理店制度는 미국과 같이 保險商品 및 價格이 自由化되어 있고 지역이 넓어 保險會社가 모든 지역에 점포망을 構築·運營하는 것은 오히려 非效率的이기 때문에 각 지역별로 활동거점을 가지고 있는 獨立代理店을 통하여 保險을 販賣하는 制度가 자연발생적으로 生成·發展되어 온 것이나 최근에는 높은 手數料 負擔과 관리상의 어려움 등으로 인하여 회사의 直接 募集 또는 專屬代理店體制로의 轉換이 이루어지고 있는 趨勢이다.

따라서, 우리나라와 같이 지역적으로 狹小하고 지방 중·소도시까지 保險社의 점포망이 構築되어 있으며, 保險商品 및 價格의 差別化가 진전되지 않은 여건하에서는 獨立代理店制度가 그 機能을 발휘할 여지가 많지 않을 것이다.

여하튼 '96년 4월(損保)과 '97년 4월(生保)로 豫定되어 있는 獨立代理店制度가 施行되는 경우, 초기단계에는 기존 募集組織의 동요와 이에 따른 募集秩序의 混亂 및 代理店の 留置·育成努力 萎縮 등과 적지않은 부작용이 豫想되며 특히, 각종 規制의 緩和 및 價格自由化등과 맞물려 상승작용을 하는 경우 그 부정적 波及效果는 훨씬 더 커질 수 있는 것이다.

물론 새로운 制度의 導入에 따른 混亂과 衝擊을 최소화하고 受容能力을 培養하기 위하여 지난 '93년 4월과 '94년 4월부터 損保·生保의 複數代理店制度를 導入·施行하고 있고 그동안 運營過程에서 아직은 별다른 問題點이 발견되지 않고 있으나,

保險會社の 代理店에 대한 管理・統制가 어려워지고 競争이 심화됨으로써 保險市場의 構造變化가 豫想된다.

특히, 외국계 大型獨立代理店들은 그동안 축적된 經驗과 세계적인 정보망을 이용하여 多數 保險會社를 對象으로 실질적인 價格協商力(bargainig power)을 發揮하거나, 代理權의 範圍擴大를 要求하는 등 사실상 制限된 保險會社 機能을 수행하고자 할 것이 豫想된다.

3. 原保險 Cross-border의 許容範圍 擴大

원보험 cross-border는 '92년 6월 『保險市場開放 懸案에 대한 自由化 方案』에 따라 제1단계로 '93년 1월부터 국내 부보비율이 낮고 市場規模가 작은 수출적하보험에 대한 cross-border가 許容되었으며, '95년 1월부터는 제2단계로 수입적하보험 및 항공보험에 대한 cross-border가 許容된다.

이에 따라 해당종목은 國內保險事業者(許可받은 外國保險事業者 包含)간의 競争이 아니라 전세계의 모든 保險會社와의 競争으로 바뀌게 된다. 이 경우 保險契約者들은 보다 낮은 價格과 質 높은 서비스를 선택할 수 있는 반면, 해외보험자에게는 우리 監督當局의 監督權이 미치지 않기 때문에 契約者가 불의의 被害를 입더라도 被害者保護가 곤란해지는 問題가 發生하고 擔保力과 價格競爭力이 취약한 일부 국내보험자의 經營收支惡化를 豫想할 수 있다.

4. 再保險 自由化

그동안 우리나라의 再保險 去來는 保險料의 국내보유를 極大化하고 料率 過當競争에 따른 被害를 防止하기 위하여 再保險 出再 및 海外料率求得

時的 창구를 大韓再保險社로 일원화하여 왔으나 미국, EC등의 再保險自由化 要求를 능동적으로 수용하고 국내원수사의 재보험처리 能力向上을 통한 대외경쟁력 強化 및 계약자의 選擇範圍를 擴大한다는 측면에서 점진적인 再保險 自由化計劃을 마련하여 推進중에 있다.

〈표 3〉 再保險 自由化 計劃

'93.4 이후	'96.4 이후	'98.4 이후
항공보험	선박보험	화재·특종보험

再保險 거래가 自由化되는 경우 상기와 같은 긍정적 效果가 있는 반면, 保險料의 海外流出이 불필요하게 증가되고 料率競争이 극심해져 불량 재보험자와의 거래로 인한 被害가 우려된다.

5. 保險仲介人(Broker)制度

保險仲介人에 관하여는 保險業法에 그 定義와 許可根據 등을 規定하고 있으나, 우리 保險市場의 구조와 모집관행등을 감안할 때 導入의 필요성이 적고 순기능보다는 오히려 保險募集秩序의 混亂과 契約者 被害 등 많은 부작용이 豫想되어 현재까지 導入하지 않고 있으며, 保險商品의 價格自由化가 진전되고 '96년 4월 도입예정인 獨立代理店制度가 정착되는 등 우리 保險市場與件이 성숙된 후에 도입 여부를 檢討한다는 것이 政府의 기본입장이다.

그러나, 政府와 業界는 保險仲介人制度의 導入에 대비하여 관련제도의 정비와 募集組織의 運營方向 및 契約者保護 方案등 광범위한 대응책을 강구하지 않으면 안된다. 왜냐하면 이미 수년전부터 Marsh & McLennan, A&A등 세계유수의 保險브로커사의 대부분이 代理店 또는 주재사무소 형

태로 국내에 進出해 있고, 保險市場여건이 우리의 유사한 일본의 경우에도 '96년부터 保險仲介人制度를 導入한다는 예정아래 保險業法 改正을 推進하고 있는 점을 감안할 때 保險仲介人制度의 국내 도입을 언제까지 유보할 수 만은 없기 때문이다.

保險仲介人制度의 도입은 일반적으로 보험모집 채널을 다양화함으로써 잠재시장을 開拓하고 危險管理에 관한 전문지식과 情報가 부족한 소비자에게 보다 저렴한 비용으로 質 좋은 保險商品과 서비스를 提供할 수 있다고 하나, 保險仲介人은 자신의 手數料 收入 極大화를 위하여 행동하기 때문에 過當競爭의 유발과 기존 募集體系의 混亂 및 契約者被害 등 수많은 問題點을 내포하고 있다.

이에 따라 각국은 保險仲介人의 資格要件과 業務範圍등에 엄격한 制限을 두고 있고, 미국의 境遇에도 상당수의 주는 保險仲介人制度를 導入하지 않고 있으며, 일찌기 保險仲介人制度를 도입했던 홍콩과 대만 등도 保險仲介人에 대한 監督과 規制를 強化해 나가고 있는 趨勢이다.

형식적으로는 保險仲介人也 募集組織의 한 형태로 분류되고 있지만 실제의 業務範圍와 形態에 있어서는 기존의 募集組織과는 전혀 성격이 다른 것이다.

우선 가장 큰 差異點은 기존의 募集組織인 保險會社 임·직원, 모집인, 대리점은 모두 保險會社를 위하여 保險募集을 하는데 반해 保險仲介人은 契約者를 위하여(즉, 保險會社와 상반된 입장에서) 保險契約의 締結을 仲介(즉, 契約者를 대리하는 것은 아님)한다는 데에 있다.

또한, 해외의 경우 그 직원수가 수만명에 달하고 保險會社를 자회사로 거느리고 있는 다국적 기업 형태의 대형브로커사로 부터 개인브로커에 이

르기까지 種類와 形態가 다양하며, 業務範圍도 危險調査 및 商品設計에서 부터 再保險과 Claim처리에 이르기까지 危險引受를 제외한 모든 機能을 遂行하고 있다.

따라서, 保險仲介人制度의 導入은 그 어떤 變化보다도 우리 保險市場 全般에 미치는 影響이 지대하다는 것을 쉽게 豫想할 수 있다.

6. 金利自由化 및 金融產業改編

政府는 金利의 價格機能을 통해 金融產業의 효율성을 높이고 자금흐름의 왜곡을 바로잡기 위하여 '91년 8월 段階的 金利自由化計劃을 樹立·發表한 이래 '91년 11월 제1단계를, '93년 11월에는 제2단계 措置를 취하였고 '96년이후로 計劃되어 있는 제3단계 措置를 '94년중 앞당겨 實施한다는 것이다.

이경우 금년안에 短期受信金利와 요구불예금 등을 제외한 모든 여·수신금리가 自由化됨으로써 金融機關의 高收益 商品開發·販賣 競爭은 더욱 치열해 질 수 밖에 없을 것이다.

또한, '93년 7월 마련된 新經濟 5개년 計劃『金融改革部門』중 金融機關의 業務領域 調整內容에 의하면 기본적으로 銀行, 證券, 保險의 고유업무에 대하여는 分業主義를 유지하되 필요시 子會社 方式을 통한 進出을 許容하고, 保險會社의 경우 소비자의 다양한 金融需要에 부응하도록 提携商品開發을 확대하며 保險商品 販賣의 효율성을 높일 수 있도록 타금융기관과의 판매 제휴를 허용하는 한편 국·공채의 창구판매를 許容한다는 것이다.

國內保險會社가 해외선진보험사와의 競爭에서 우위를 지키기 위해서는 업무 다각화를 통해 보다 迅速하고 다양한 대고객 서비스 체제를 구축해 나

가야 할 것이다.

Ⅲ. 保險募集制度의 現況과 問題點

1. 現況

保險은 무형의 商品이면서 장래에 保險事故가 발생한 때에 비로소 그 가치가 실현되는 商品이기 때문에 소비자가 스스로 購入하는 境遇보다 일정한 資格과 專門知識을 갖춘 保險事業者, 募集人, 代理店 등의 적극적인 募集活動에 의하여 販賣되는 것이 일반적이다. 이에 따라 각국은 保險募集에 관한 법적규제를 통해 소비자가 부당한 被害를 입지 않도록 募集할 수 있는 자의 種類와 資格要件, 禁止行爲 및 賠償責任등을 規程하고 있다.

우리나라의 保險募集制度는 일본의 募集制度에 그 뿌리를 두고 있으나 지난 77년 12월 보험관련 3개 법률을 하나로 統合하면서 각기 다르게 發展해 왔다.

그러나 保險會社 任·職員, 募集人, 代理店, 仲介人으로 構成되는 募集組織의 기본골격은 각국마다 큰 差異가 없고 다만 組織의 分화정도가 조금

씩 다를 뿐이라고 생각된다.

우리 保險募集制度의 特徵은 법령상으로는 生·損保 또는 保險種目別 區分을 하지 않고 보험업법 하위규정에서 이를 規定하고 있어 신축적 대응이 가능하고 이에 따라 生命保險은 募集人 중심체제로, 損害保險은 代理店 중심체제로 각각 發展되어 온 것이다.

최근 4년간 損害保險의 募集組織別 募集實績을 보면 直撥과 代理店の 실적은 變化가 없고 募集人의 모집구성비가 비교적 큰 폭으로 增加되었는 바, 이러한 경향은 個人年金保險의 販賣와 더불어 지속될 것으로 豫想된다.

代理店, 募集人 등 外野募集組織의 育성과 募集秩序 紊亂行爲 根絶을 위하여 인위적인 직급제한 제도를 두고 있음에도 오히려 直撥의 構成비가 소폭 增加되고 있는 것은 直撥모집계약의 代理店 經手처리가 줄어들고 直撥모집비중이 높은 海上, 保證, 特種등의 성장세가 지속되었기 때문인 것으로 判斷된다. 그러나, 아직도 直撥물건의 상당부분이 代理店을 經유하여 代理店 實績으로 處理되고 있는 실정을 감안하면 실질적인 直撥비중은 훨씬 높을 것으로 추정된다.

〈표 4〉

損害保險 募集人 및 代理店 現況

(단위: 명, 개, %)

區 分	FY'91		FY'92		FY'93		'94.6	
	募集人	代理店	募集人	代理店	募集人	代理店	募集人	代理店
수	59,066	32,093	72,196	33,077	66,641	35,311	69,886	35,912
증 감	14,166	6,892	13,130	984	△5,555	2,234	3,245	601
증감율	31.6	27.3	22.2	3.1	△7.7	6.8	4.9	1.7

2. 問題點

保險募集制度의 問題點은 제도자체의 問題點보다는 운영상의 問題點이 더욱 크다고 할 수 있다. 왜냐하면 법령에서는 募集制度의 種類와 資格取得 節次 및 禁止事項 등 기본적인 사항만을 規定하고 세부적인 사항은 하위규정에 위임하고 있어 필요에 따라 언제든지 현실에 맞게 개폐가 용이하기 때문이다. 또한, 募集組織의 問題點이 오늘에 와서 새삼 제기된 것이 아닌데도 지금까지 똑같은 問題點이 상존하고 있는 이유는 여러가지 原因이 있겠지만 가장 중요한 요인은 우리 保險市場의 주변여건이 그러한 問題點을 내포하고도 생존할 수 있었기 때문일 것이다.

그러나, 앞으로 전개되는 保險市場 興件은 냉엄한 경제논리만 通用될 수 있을 뿐 어떠한 불합리나 비효율도 許容되지 않을 것으로 豫想된다. 다음에서 열거하는 우리 募集組織의 問題點들은 여러사람들에 의하여 수없이 지적되어 온 내용이지만 우리 保險產業의 競爭力 強化를 위하여 시급히 개선되어야 할 사항으로 判斷되어 다시 한번 되짚어 보고자 한다.

가. 募集人·代理店의 정착률 저조 및 전문성부족
保險監督院이 조사한 損害保險 募集人和 代理店의 FY'93중 월평균소득은 각각 26만8천원, 75만원으로서 생활급으로도 미흡한 수준이며 이에 따라 募集人和 代理店の 대량도입·대량탈락의 악순환이 되풀이 되고 있어 外野募集組織의 생산성 및 전문성 제고가 어려운 실정이다. <표 5>에서 보는 바와같이 전체모집인의 80.4%, 전체대리점의 57.9%가 3년미만의 경력자로 구성되어 있는 실정이다.

<표 5> 損害保險 募集人·代理店의 定着現況

('94.3월말 현재, 명, 개)

구 분	1년미만	1년~3년	3년~5년	5년이상	계
募集人	32,325	21,291	7,718	5,307	66,641
(비중)	(48.5)	(31.9)	(11.6)	(8.0)	(100.0)
代理店	8,333	12,111	8,193	6,674	35,311
(비중)	(23.6)	(34.3)	(23.2)	(18.9)	(100.0)

또한, 損害保險 募集組織의 중추라 할 수 있는 代理店의 경우, '94년 3월말 현재 法人代理店이 전체의 0.8%인 286개에 불과하고 등급별로는 初級代理店이 전체의 84.2%를 차지하고 있는 등 脆弱性을 면치 못하고 있다.

<표 6> 損害保險 代理店現況

('94년 3월말 현재)

인적별 등급별	개 인	법 인	계
초 급	29,611	98	29,709(84.2%)
일 반	4,043	65	4,108(11.6%)
총 괄	1,371	123	1,494 (4.2%)
계	35,025(99.2%)	286(0.8%)	35,311(100%)

사실 과거에는 募集人이나 代理店이 동일한 商品을 동일한 價格에 販賣하면 되었기 때문에 專門性이 다소 부족하더라도 큰 問題가 되지 않았지만, 保險商品의 價格 및 金利가 自由化되고 여타 金融商品과도 競爭해야 하는 狀況에서는 募集組織의 專門化가 무엇보다도 급선무라 할 수 있다.

나. 인위적인 任·職員 募集制限

募集人 및 代理店の 育成·支援을 통해 保險產

業의 효율성 제고를 誘導하고 과당경쟁에 의한 募集秩序 紊亂 등 불건전 모집관행을 근원적으로 遮斷한다는 目的으로 '84년 12월 導入하여 점차 그 範圍를 확대해온 任職員 募集制限制度에 관하여는 그동안 學界와 業界內에서도 찬·반 양론이 있어 왔다. 그러나, 保險募集組織의 運營은 기본적으로 會社別 特性에 따라 가장 效率的이라고 판단되는 방식으로 자유롭게 選擇할 수 있어야 하며, 통계상 代理店의 募集實績중 상당부분이 직급계약의 代理店 經유 처리로 알려지고 있어 임직원 募集制限制度가 본래의 취지대로 募集秩序 確立에 실효를 거두고 있는지 의문이 제기되고 있다.

또한, 지속적인 市場擴大가 豫想되는 個人年金 保險市場은 銀行, 投資信託 등 타금융권과의 競爭이 불가피하고 情報通信媒體의 發達에 따라 通信販賣와 提携販賣·店頭販賣 등 販賣經路의 다양화가 絶실한 시점에서 임직원 募集制限制度를 계속 존치하는 것은 바람직하지 않을 것으로 생각된다.

다. 外野募集組織에 대한 동반자적 認識 不足

人紙産業이라 일컬어지는 保險經營에 있어서 募集人, 代理店의 체계적인 育성과 資質向上이 얼마나 중요한가에 대하여는 모두가 잘 認識하고 있고 이를 위해서 業界가 상당한 노력을 기울여온 것은 사실이나, 아직도 대부분의 募集人과 代理店이 專門職業으로 뿌리내리지 못하고 잠시 머물러 가는 곳으로 생각하는 것이 오늘의 현실이다.

이는 保險會社가 그동안 단기적인 營業目標와 經營收支에 집착하여 保險經營의 가장 큰 資產인 인적자원의 養成과 管理에 대한 지속적인 投資보다는 緣故募集을 위한 一過性 募集組織의 양산에 치중해 왔기 때문인 것으로 생각된다. 그러나, 앞

으로 전개되는 자율화, 개방화시대에서의 보험소비자들은 연고에 의한 受動的 購買方式에서 상품 의 가격과 서비스에 따른 積極的·合理的 購買方式으로 전환될 것이며, 이 경우 연고위주의 保險募集組織으로는 대응하는데 한계가 있을 것이다.

외야모집조직이 전문성을 갖고 직업인으로 定着할 수 있도록 하기 위해서는 保險會社가 그들에게 중·장기 비전을 제시하고 자신들의 장래에 대해 確信을 가질 수 있도록 부단한 投資와 動機附與가 이루어져야 할 것이다. 왜냐하면, 외야모집조직은 保險會社의 일방적 필요에 의하여 존재하는 단순한 도구로써가 아니라 동반자로서 相互協力關係에 있기 때문이다.

IV. 保險募集制度에 관한 向後 政策方向

1. 基本方向

최근들어 취해온 각종 規制의 緩和 또는 廢止措置에서 보아왔듯이 앞으로 保險政策의 基本方向은 保險業界가 自律과 創意를 가지고 내실있는 經營을 해나갈 수 있도록, 保險加入者의 재산을 保護하고 가입자의 부당한 피해방지를 위하여 필요하거나 保險産業의 건전성확보를 위하여 꼭 필요한 경우를 제외하고는 모든 規制를 철폐해 나간다는 것이다.

財務部는 현재 이와같은 政策方向에 맞추어 保險業法의 개정을 推進하고 있으며 保險募集制度에 관한 政策도 같은 방향에서 推進될 것이다.

앞으로 募集制度에 관한 基本政策方向은 크게 세가지로 요약될 수 있다.

첫째, 募集組織運營의 자율성을 확대하는 것이

다. 즉, 점포등 募集組織 運營을 회사자율에 맡겨 회사별 특성에 맞는 募集體制를 구축해 나갈 수 있도록 뒷받침하는 것이다.

둘째, 獨立代理店등 새로운 募集制度의 단계적 수용이다. '96년 4월 導入豫定인 獨立代理店制度는 專屬代理店制度에 익숙해 있는 우리 保險募集組織에 상당한 混亂과 衝擊을 가져다 줄 것으로 豫想되어 募集秩序 維持와 契約者 保護를 위한 제도적 장치를 강구해 나갈 것이다.

셋째, 소비자보호를 위한 措置를 強化하는 것이다. 保險商品의 價格自由化, 募集組織運營에 대한 자율폭 확대 및 새로운 募集制度의 導入등에 따라 소비자보호의 필요성이 增大되므로 不健全 募集行爲에 대하여는 자율화에 상응하는 만큼 엄격한 責任을 지우게 될 것이다.

2. 細部對應方案

가. 募集組織運營의 自律化

현행 募集組織運營에 대한 제한은 점포설치와 임직원 募集禁止를 포함한 모집조직별 取扱種目制限을 들 수 있다. 이중 점포설치에 대하여는 현재 보험업법상 認可事項으로 規定하고 있으나, 하위규정에 인가의제 기준을 설정하여 사실상 自由化되어 있고 점포설치를 自律화하더라도 保險會社는 事業費 絶減 및 經營效率化를 위하여 무분별한 점포설치경쟁을 하지 않을 것으로 판단되어 금번 保險業法 개정시 현행 인가제를 신고제로 轉換할計劃이고, 임직원 募集制限制度는 여타 금융권과의 競爭이 심화되고 保險市場의 대외개방이 가속화되고 있는 현 상황에서 오히려 保險會社의 競爭力을 스스로 弱化시키는 要因으로 작용할 가능성이 있어 廢止되어야 할 것으로 判斷된다.

그러나, 임직원 募集制限을 일시에 廢止할 경우, 募集人과 代理店의 市場基盤 弱화 및 과당경쟁에 의한 募集秩序 紊亂行爲의 재연 등 부작용이 豫想되므로 業界와 충분한 협의를 거쳐 自律規制로의 轉換 등을 모색해나갈 것이다.

한편, 募集人과 代理店等級別 募集範圍에 대하여도 募集組織의 기능별 專門募集體制 構築을 위하여 필요한 경우 업계의 의견을 수렴하여 신속적으로 조정해 나갈 계획이며, 募集組織의 專門化 및 特化를 유도하기 위하여 종목별 資格制度의 導入도 신중히 檢討해 나갈 것이다.

나. 새로운 募集制度의 段階的 受容

앞에서 말한바와 같이 '94년 4월이면 獨立代理店制度가 導入된다. 獨立代理店을 단순히 2개이상의 保險者를 대리한다는 수적인 概念으로만 把握해서는 困難하다. 獨立代理店制度가 導入되면 기존 募集組織에 적지않은 동요와 변화를 가져오고 優良物件引受를 위한 保險料率 및 手數料 競爭 등 많은 부작용이 豫想되므로 政府와 業界의 치밀한 對應態勢가 要求된다.

현재 施行되고 있는 複數代理店 도입시와 마찬가지로 獨立代理店 導入의 초기단계에서는 資格基準을 總括法人代理店 등으로 制限하고, 이들의 不法行爲로 인해 消費者 및 保險事業者가 입을 수 있는 손해보전을 위하여 營業保證金 規模를 상향 조정하는 한편, 專屬代理店과는 달리 소속보험 事業者의 管理·統制가 어려운 점을 勘案하여 保險事業者에 준하는 監督體制를 構築해 나가야 할 것이다. 아울러 保險事業者로서는 기존 專屬代理店에 대한 結束력을 強化함으로써 募集組織이 동요되지 않도록 기존의 代理店 支援方式과 手數料 體

系の再檢討 등 다각적인 대응노력을 기울여야 할 것이다.

한편, 미국 등이 開放을 要求하고 있는 保險仲介人制度에 대하여도 미리 대비하지 않으면 안된다. 保險仲介人制度의 導入은 '92년 6월 政府가 發表한 自由化 日程대로 保險商品 價格自由化의 進進 및 獨立代理店制度가 정착되는 등 導入與件이 성숙된 후 檢討한다는 것이 政府의 입장이지만 먼 장래의 일로 미루어둘 수 없는 것이다.

이에따라 財務部는 금번 保險業法 개정시 現행 保險仲介人에 關한 內容의 보완을 推進하고 있는 바, 業界에서도 이에 對한 사전대비가 시급하다고 하겠다.

그밖에 정보통신매체의 發達과 보급확산에 따른 販賣方式의 다양화 및 대고객 서비스강화 방안 등을 적극 模索해 나가야 할 것이다.

다. 소비자 保護機能의 強化

현재 각 부문에서 推進되고 있는 각종 規制의 緩和와 自由化 措置들은 필연적으로 消費者 保護 問題를 수반하게 되며 이른바 『消費者 主權』이 더욱 강조될 것이다.

保險分野에 있어서도 예외는 아니며 앞으로 消費者 保護 問題는 保險政策의 최우선 과제가 될 것이다. 保險商品 및 價格이 自由化되고 募集組織이 다양화될수록 保險募集을 둘러싼 價格·非價格 競爭이 더욱 치열해져 그만큼 消費者의 被害可能性이 커질 것이기 때문이다.

현재 추진중인 保險業法 改正案에도 保險事業者의 支拂能力確保 條項을 新設하고 保險監督院의 紛爭調整機能을 強化하는 內容 등을 包含하고 있는 것을 보더라도 앞으로의 保險政策의 基本方向

이 무엇인지 미루어 짐작할 수 있을 것이다.

政府가 이와같이 消費者保護를 위한 제도적 장치 를 마련하고 있지만 이제 消費者 保護問題는 더 이상 政府나 監督機關만의 문제가 아니며 環境變化에 따른 자구차원에서도 保險會社 스스로가 消費者 保護를 위한 적절한 措置들을 講究해 나가야 할 것이다.

V. 맺는말

앞에서도 개략적으로 살펴본 바와같이 保險募集에 직·간접으로 影響을 미치는 要因들은 실로 다양하고 그 效果도 복잡하게 나타나며, 또한 끊임없이 變化하고 있다.

그러나, 우리는 이러한 環境變化를 두려워하거나 회피할 수도 없거니와 그럴 필요도 없을 것이다. 왜냐하면 지금까지도 우리는 엄청난 變革속에서 살아왔고 우리앞에 다가오는 試鍊들을 새로운 도전의 계기로 활용한데에 남다른 資質과 意志가 있기 때문이다. 그 예로써 일부사들은 이미 수년 전부터 募集組織의 效率性 提高와 대고객서비스 강화를 위하여 직급조직의 군살빼기와 代理店 및 募集人의 전업화, 전문화를 위한 교육프로그램의 開發·施行 및 手数料 體系의 개선 등 혁신적인 措置들을 推進하는 한편, 經營方針도 과거 量的 擴大競爭에서 內實爲主의 戰略的 經營體制로 轉換하고 있는 것이다.

政府와 監督當局 역시 우리 保險企業의 자율성을 높여 競爭力을 強化하고자 業界와의 긴밀한 協의를 거쳐 각종 規制의 緩和 또는 廢止를 적극 推進해왔고 이러한 努力은 앞으로 더욱 가속화 될 것이다.

민간의 自律과 創意에 의한 競爭力 強化가 절실하게 要求되는 경제여건하에서 政府의 役割과 機能은 일정한 範圍로 限定될 수 밖에 없다. 따라서 保險會社와 政策·監督當局과의 관계도 종래 피규제자와 규제자의 관계에서 보다 발전된 段階로 재

정립되어야 할 것이다.

또한, 自律化의 進展에 비례하여 保險事業者간 募集競爭이 더욱 치열해질 전망이다. 바, 참가자 모두가 게임의 법칙을 준수하는 努力과 함께 自律規制機能을 더욱 확충해 나갈 필요가 있을 것이다.