保險仲介人制度 導入과 世界化

黃 正 奉*

目 次

Ⅰ. 序 論
Ⅱ. 保險仲介人制度의 內容
Ⅲ. 世界의 保險仲介人과 市場構造
Ⅳ. 保險仲介人制度 導入에 따른 對應方案
Ⅴ. 結 論

Ⅰ. 序 論

우리나라 보험산업의 환경변화는 크게 다음과 같이 구분되는바, 첫째는 自由料率을 최종목표로 하는 價格의 自由化이고, 둘째는 Insurance Broker제도 도입으로 표현되는 募集制度의 多樣化이며, 셋째는 Cross-Border 허용으로 상징되는 保險契約의 國際化이고, 마지막으로 國內社優先出再制度의 폐지로 구체화되는 再保險産業의 完全自由化로 설명될 수 있다.

이는 金融産業의 國際競爭力強化를 위한 體質改善과 아울러 OECD 加入의 선결조건으로서의 국제적 정합성(Conformity)을 유지하기 위한 하부구조 개선책의 일환이지만, 단기적으로 國內保險産業에 미치는 영향은 매우 충격적이라 할 수 있다. 그러나 그 충격비용을 단기적으로 지불하고서라도 장기적으로 우리 경제가 안고 있는 고질적인 금융구조의 落後性과 고금융비용의 弊端을 除去하기 위해서는 반드시 넘어야 할 장벽이라고 판단된다.

위에서 언급한 변화는 대외개방과 관련되어서는 世界化, 國際化라는 일관된 원칙으로 설명될 수 있고, 또 산업내부의 변화측면에서 보면 自由化라는 하나의 통일된 개념으로 해석할 수 있다. 즉 4가지 변화가 서로 상호 연계되면서 동시에 발생되는 연유로 그 波及效果가 보험산업하부구조에 미치는 영향은 지대한 것이다.

保險市場의 개방화, 자유화는 '90年代들어 줄곧 확대 심화되어왔고 특히 보험브로커제도는 시장개방측면에서 도입요구를 계속 받아왔기에 몇년 정도 앞당겨진 것 이외에는 새삼스런 일은

* 濟州大學校 經商大學 貿易學科 敎授

아니다. 특히 미국의 강력한 요구에 따라 일본이 보험브로커제도를 '96년 4월부터 도입하기로 한 것을 감안할 때, 통상외교 차원에서도 우리나라의 보험브로커제도의 도입은 미룰 수 없는 과제이다. 따라서 이와 관련된 보험산업의 당면 과제는 어떻게 하면 보험브로커제도를 건설적으로 우리나라에 도입할 것인가에 있다.

정부는 '96년 OECD의 정회원 가입 목표하에 '95년 1월 보험위원회의 옵저버가입을 마치고 마침내 '95년 12월 보험위원회 심의회를 통과하였다. 우선 WTO금융서비스 양허안에 포함되어 있던 경제적 수요심사를 '97년에 폐지하기로 하였다. 또한 내국인이 해외보험사에 가입할 수 있도록 하는 Cross-Border의 범위를 확대하여 '97년에 생명보험 전종목 및 장기상해보험, 여행자보험, 선박보험에 대해 허용하기로 하였다. 국내사우선출재 등 재보험출재시 제한제도의 폐지시기도 1년 앞당기기로 하였다. 아울러 손해보험 브러커제도는 '97년 4월에, 그리고 생명보험의 브로커는 '98년에 국내에 도입하되 대외적으로는 공히 '98년부터 개방하며, 손해사정 및 보험계리업도 '98년에 대외 개방하기로 하였다. 그동안 추진되어온 국내 보험시장의 개방화 및 자유화 현황과 계획을 종합하면 〈표 1〉과 같다.

〈표 1〉 국내보험시장개방현황 및 계획('96. 4 현재)

품 목	기 시 행	시 행 계 획
재보험자유화	항공보험('93. 4) 재산종합보험('93. 4) 선박, 장기손해, 상해, 근로자재해, 자동차, 적하, 보증보험('96. 4)	화재, 특정보험('97. 4)
Cross-Border 허용	수출적하보험('93. 1) 수입적하·항공보험('95. 1)	생명보험전부('97) 장기상해, 여행자, 선박보험('97)
보험모집채널	손보 복수대리점('93. 4) 생보 복수대리점('94. 4) 손보 독립대리점('96. 4)	생보 독립대리점('97. 4) 손보 브로커('97. 4) 생보 브로커 및 보험 브로커 대외 개방('98. 4)
손해사정 및 보험계리	—	생·손보('98)

이러한 保險産業의 환경변화에서 우리나라에 보험브로커제도를 도입하기 위한 브로커제도에 관한 이론적 체계와 세계각국의 보험브로커 현황, 보험브로커제도 도입방안을 제시하고 세계보험환경에 적극적으로 대처하는데 연구의 목적을 두었다.

Ⅱ. 保險仲介人制度의 內容

1. 保險仲介人의 權限과 特徵

보험모집인은 보험자를 대리하고 대표하는 데 비해 保險仲介人은 법적으로 보험계약자나 피보험자를 대리하고 대표한다. 따라서 보험중개인은 보험자를 구속할 만한 대행권한이 없으며 오로지 보험계약자나 피보험자로부터 위촉받은 권한에 한해 이를 대행할 수 있을 뿐이므로 그의 권한은 극히 제한돼 있다. 여기에서 주의할 것은 보험계약자가 보험중개인에게 보험료를 지불했을 경우 보험대리인의 경우처럼 이를 보험자에게 지불한 것과 마찬가지의 법적 효력을 가질 수 있는 지의 여부이다. 이 경우 일반적으로 별도로 법규정이 없는 한 아무런 법적 효력이 없다. 따라서 보험계약자의 보험중개인에 대한 보험료 지불은 보험자에 대한 지불로 인정받지 않는 것이 통례이다. 다만 보험중개인은 보험가입을 원하는 사람을 위해 보험자와 접촉해서 그의 고객인 보험가입희망자에게 필요한 보험을 주선하는 중개역할을 할 뿐이다. 일반적으로 보험중개인은 그의 고객의 편의를 도모하기 위해 일개보험자와만 관련을 맺는 것이 아니라 여러 보험자와 사업관계를 갖게 된다. 선진국의 경우 보험중개인은 대도시에 많이 존재하고 있으며 작은 도시에는 그다지 그들의 활동이 활발하지 않다. 보험중개인의 주 임무는 그의 고객에게 가장 적합한 보험을 알선해 주는 것이므로 여러 보험자들과 항상 밀접한 관련성을 맺어 고객의 요구에 언제든지 응할 수 있게 한다. 우리 나라에는 일본의 경우처럼 보험중개인제도가 아직 없다.

여기에 보험계약자로부터의 보험료 징수에 관한 保險仲介人에 대한 별도의 法規定을 New York 州의 예로 부언하기로 한다. New York 주 보험법에는 보험중개인은 보험계약자의 법적 대리인이며 州政府로부터 면허받은 어느 보험자와도 보험계약을 체결할 수 있음을 규정하고 있다. 또한 보험중개인은 보험계약자로부터 보험료를 징수하고 체결된 보험계약을 보험계약자에게 전달하는 행위에 국한해서 보험자를 대리함도 아울러 규정하고 있다.

保險仲介人은 보험서비스 제공에 커다란 역할을 한다. 이들은 일반적으로 큰 도시에서 영업을 하고 있으며, 그들은 완전히 독립된 기업가이어서 그들 자신이 그들의 사무실 같은 것도 자기 비용으로 운영 유지한다. 그들은 또한 그들이 원하는 보험부문을 선택해서 전문적 지식과 경험을 획득한 다음 그들이 원하는 사업방법으로 그들의 보험사업을 영위한다. 역사적으로 선진국의 경우 수많은 보험부문 가운데서 해상보험만은 대체로 이 보험중개인이 지배해 내려온 사업부문이다. 어떤 보험중개인은 한 보험부문만 취급하는 것이 아니고 여러 부문을 취급하는데 이들 一般保險仲介人(general insurance broker)이라고 부른다.

보험중개인의 특징은 보험대리인이 보험자를 대리하는 데 비해 법적으로 보험중개인이 보험계약자를 대신해서 여러 보험자와 거래하며, 보험계약자를 위해 가장 보험조건이 적합하고 보험요율이

낮은 쪽을 택해서 보험계약을 체결한다. 그러므로 여러 보험자는 보험중개인의 중요성을 인정해서 서로 능력있는 보험중개인을 끌며 그의 활동을 기대한다. 어떤 보험자는 사무실과 전화시설까지 제공하고 그 대가로 그가 획득하는 보험사업의 일정한 부분을 넘겨줄 것을 요구하기도 한다.

총대리점제나 지사제를 채택하고 있는 보험자라 할지라도 보험중개인들로부터도 보험거래를 한다. 여기서 구별해야 할 것은 保險仲介事業(brokerage business)과 超過·剩餘事業(excess and surplus business)이다. 일반적으로 전자는 보험자가 보험중개인으로부터 인수한 원보험사업을 말하고, 후자는 어떤 보험자가 다른 보험자를 대리하는 보험대리인으로부터 인수한 초과·잉여보험사업을 말한다. 일반적으로 초과·잉여사업은 보험자들이 그리 환영치 않는데 이것은 그가 대리하는 보험자가 인수치 않을 좋지 않은 사업을 넘겨주는 경향이 있기 때문이다. 물론 보험계약의 규모가 커서 다른 보험자에게 그 계약의 일부를 넘겨주는 경우도 적지 않다.

보험중개업의 규모는 비서 한 사람을 데리고 경영하는 극히 소규모의 보험중개인과 국제적으로 활동하는 대기업형태를 가진 큰 규모의 보험중개인도 있어 천차만별이다. 어떤 보험중개인의 실력은 보험회사보다 나은 경우도 있는데 그들은 대체로 가계를 대상으로 하지 않고 큰 기업을 상대한다. 그들은 또한 고객의 편의를 도모하기 위해 기술부도 두고 검사부나 법률부까지 갖추고 있는 경우도 있다.

일반적으로 보험중개인은 그의 고객의 보험수요를 조사해서 가장 효율적인 방법에 따라 보험수요를 충족시켜 준다. 항상 그의 고객의 보험수요를 조사해서 언제든지 보험수요와 공급의 변동이 있을 경우에는 그 변화된 수요와 공급에 따라 각종 보험을 다시 마련해 주기도 하고 이미 수립된 보험계획을 수정해 주기도 한다. 경우에 따라서는 보험사고가 발생할 때 그는 보험계약자를 대신해서 손해사정에 관한 사무도 돌보아 준다.

보험중개인에 대한 보수는 커미션이며 이는 보험자와의 협상능력과 보험종목에 따라 다르고 일반적으로 보험료의 5%로부터 20%까지 이른다. 보험대리인의 커미션보다 약간 적은 것이 통례이다.

보험중개인이 활약하는 보험종목은 생명보험분야를 포함한 거의 전 종목이다. 생명보험분야에는 이들의 역할이 기업연금이나 단체생명보험·단체건강보험 등을 포함한 被傭人福祉制度(employee benefit plan)에 집중돼 있다.[1]

보험중개인은 법적으로 보험계약자를 대표해서 보험계약을 체결하는 반면에 다른 중개인과 달리 보수를 보험회사로부터 받은 것이 특징이다. 그의 고객인 보험계약자에게 보험계약을 전달한 후 보험료를 징수해서 이것을 보험회사에 전달하는데 보험료 징수란 점으로 보험회사의 대리행위도 아울러 한다. 보험중개인은 낮은 보험요율을 구하고 높은 수수료를 받은 보험전문가라고 할 수 있다.

---

1) 方甲洙, 最新保險學, 博英社, 1996, p.299-300.

보험업 감독당국은 보험중개인에 대해서 보험대리인보다 높은 수준을 적용하며 이들에게 면허장을 교부함에 있어서는 보험대리인의 경우와 같이 시험에 합격하도록 규정하고 있으나 일반적으로 시험과목의 범위가 보험대리인의 경우보다 넓으며 반드시 보험업 감독당국에서 인정한 학교나 연수기관에서 소정의 보험과목을 이수한 자에 한해서 응시자격을 준다. New York주에서는 당국에서 인정하는 학교나 연수기관에서 소정의 보험과목을 이수하거나 1년이나 또는 그 이상 정식고용이 돼 財産 및 災害保險會社에서 실무를 본 자에 한해서 응시자격을 부여한다.

2. 보험중개인제도 도입배경과 영향

우리 나라의 보험중개인제도는 1977년 보험업법의 전면적인 통합·정비시 신설되었다.

그러나 그동안 모집체계가 정착되지 못하였고 보험시장의 안정적 발전을 위하여 그 시행을 보류하여 왔으나, 보험 모집체계면에서의 경쟁촉진 필요성과 대외 개방여건에 따라 계속 보류할 수 없는 상황이 도래됨으로써 '95년 보험업법 개정시 관련조항을 정비하고 제도의 도입은 '97. 4. 1로 예정되어 있다.

〈표 2〉 신설된 보험업법상의 보험중개인 관련조항

조 항	조 문
제150조의 2(보험중개인의 허가)	① 보험중개인이 되고자 하는 자는 대통령령이 정하는 바에 의하여 재무부장관의 허가를 받아야 한다. ② 재무부장관은 제1항의 허가를 받은 자에 대하여 영업보증금을 재무부장관이 지정하는 기관에 예탁하게 할 수 있다. ③ 보험중개인의 허가기준과 허가기간 및 영업보증금의 한도액은 대통령령으로 정한다.
제150조의 3(보험중개인의 의무 등)	① 보험중개인은 보험계약의 체결을 중개함에 있어서 그 중개와 관련된 내용을 대통령령이 정하는 바에 의하여 장부에 기재하고 보험계약자에게 알려야 하며 그 수수료에 관한 사항을 비치하여 계약자가 열람할 수 있도록 하여야 한다. ② 재무부장관은 보험중개인이 보험계약의 체결을 중개함에 있어서 보험계약자에게 가한 손해의 배상을 보장하게 하기 위하여 보험중개인으로 하여금 보험에의 가입 기타 필요한 조치를 하게 할 수 있다. ③ 보험중개인은 보험계약의 체결을 중개함에 있어서 보험사업자, 보험사업자의 임원 또는 직원, 보험모집인, 보험대리점, 보험계리인 및 손해사정인의 업무를 겸하여 영위하지 못한다.
제150조의 4(보험중개인의 허가 취소 등)	① 제150조의 규정은 보험중개인의 경우에 이를 준용한다. 이 경우 "보험대리점"은 "보험중개인"으로 "등록"은 "허가"로 본다.

'97년도에 보험중개인제도가 도입 시행되면 우리 나라 손보시장은 독립대리점제도의 시행과는 또다른 차원에서 심대한 영향을 받을 것으로 예측된다. 특히 요율산정, 위험관리, 마케팅기법, 상품설계 등에서 국내사보다 월등히 경쟁력 있는 외국의 대형 보험중개회사가 국내에 진출함으로써 일반보험을 중심으로 국내시장의 점유율을 급격히 늘려나가리라 전망된다. 보험중개인 제도의 시행이 국내손보시장에 미칠 수 있는 영향은 긍정적 측면과 부정적 측면으로 구체적으로 나누어 살펴볼 수 있다.

우선 보험중개인제도 도입에 따르는 긍정적 측면은 첫째, 보험계약자의 보험회사 선택권을 확대 보장함으로써 궁극적으로 계약자의 권익향상을 가져올 수 있을 것이다.

보험계약자를 위해 보험모집에 종사하게 되는 보험중개인제도의 시행은 보험회사마다 가격이 차별화되는 자유요율제도하에서는 결국 보험계약자에게 유리한 즉 저렴한 요율의 보험부보가 가능해지고 보험서비스의 질적 향상을 가져옴으로써 과거 전속대리점과 모집인 중심의 모집체계보다는 계약자의 권익향상이 실질적으로 가능해질 것이다.

둘째, 판매채널의 다양화로 국내 손보시장의 모집체계를 한단계 발전시킬 수 있을 것이다.

독립대리점제도의 도입에 이은 보험중개인 제도의 시행으로 우리 나라 손보시장에서도 다양한 판매채널을 확보하게 되어 보험모집상의 질적 향상이 이루어질 것으로 전망된다.

셋째, 국내 손해보험사의 경영체질을 건전한 방향으로 개선하는 데 기여할 수 있을 것이다.

보험중개인제도의 도입으로 말미암아 국내 손보사들은 기존의 주요 경쟁틀인 모집과정에서의 경쟁으로부터 상품과 상품설계, 보험가격 및 서비스에 의한 경쟁으로 한단계 발전될 수 있을 것이며, 더 나아가 요율의 자유화를 더욱 촉진시키는 계기가 될 것이다.

한편으로는 외국의 대형 보험중개사들이 적극 진출하게 되어 그동안 낙후됐던 국내보험사들의 요율산정능력, 위험관리능력, 마케팅기법 및 상품설계 등의 분야에서 선진 보험기술을 습득하는 기회를 제공할 수 있을 것이다.

반면에 보험중개인제도의 도입은 국내 보험시장에 장단기적으로 부정적 영향을 미칠 수도 있을 것이다.

예상되는 부정적 영향으로는 첫째, 국내 보험시장의 안정성을 저해할 수 있다는 점이다. 과열되는 가격경쟁으로 보험사간에 서로가 낮은 요율을 제시하는 경우 비효율적 가격경쟁이 과열될 가능성이 있고, 회사간 수수료 차이로 인한 수수료 경쟁의 가능성 또한 보험사의 사업비 부담 가중으로 귀결됨으로써 보험사 경영에 부담으로 작용할 가능성이 있다.

둘째, 고도의 보험기술과 자본력을 갖춘 선진외국의 대형 보험중개사들이 국내 보험시장에 진출할 경우 보험기술과 자본력 및 서비스 제공능력에서 경쟁력을 잃게 될 국내 영세대리점의 대규모 도산이 예상됨으로써 기존 국내 모집조직의 상당한 혼란이 예상된다.

셋째, 보험중개인이 자신의 수입극대화만을 위해 불필요한 상품을 조합하고, 높은 수수료를 제시하는 보험사에 일방적으로 계약을 부보할 경우, 보험 중개인제도의 기본취지와는 달리 오히려 계약자의 권익을 해칠 우려가 있고 보험사에게는 건전한 경쟁보다는 비효율적 수수료 경쟁만을 촉발시킴으로써 보험상품혁신, 위험관리 기능제고, 서비스 제공능력 등을 제고시킬 수 있는 건전한 촉매제의 기능보다는 오히려 역기능적인 역할을 할 수도 있을 것이다.

넷째, 국민 경제적 측면에서 원보험사의 해외 직접 출재물량이 증가함으로써 불요불급한 외화의 유출 가능성이 증대될 것이다. (〈표 3〉 참조)

〈표 3〉 주요 모집제도의 비교[2]

구 분		전속대리점	독립대리점	브로커
기 능		1개 보험사 전속으로 보험계약체결을 대리	다수의 보험사를 대표하여 보험계약체결을 대리	불특정다수의 보험계약자(또는 원보험사)의 이익을 위해 보험계약체결을 중개
보험사와의 보험협약 조건 협상권		×	○	○
보험계약체결권		×	○	×
만기표 소유권		×	○	○
보험사와의 관계		종속적	독립적	독립적
수수료	지급률	낮음	높음	탄력적으로 적용
	지급주체	보험사	보험사	보험사(재보험중개인은 재보험사)
업무	공동	· 보험료 및 해약환급금 산출 · 보험료 영수증 발행 · 위험관리조사 상담	左同	左同
	차별	· 보험증권의 교부 · 보험사 위임 업무	· 보험증권의 발행 · 독립손해사정인 선정권(신청권) · 위험관리전문인 채용권 · 소손해사고 사정권 · 보험사 위임업무	· 보험증권의 발행 · 독립손해사정인 선정권 · 위험관리 전문인 채용권 · 보험사 위임업무
영업종목 특성		가계성	가계성 및 기업성	기업성

2) 損害保險, 1996. 8, 大韓損害保險協會, p. 66.

Ⅲ. 世界의 保險仲介人과 市場構造

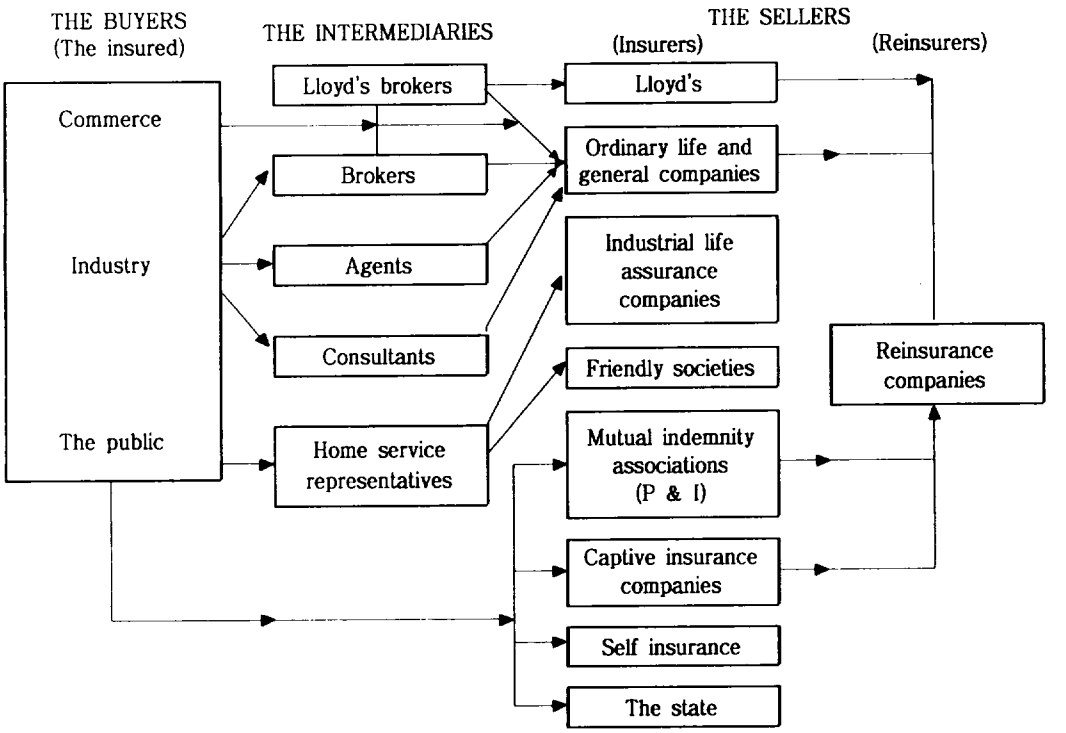
1. 영국보험시장과 보험중개인

보험시장에서 원보험과 재보험을 중개하고 있는 판매경로(Distribution Channel)를 원보험시장과 재보험시장으로 구분하여 보면 다음과 같다.

(1) 원보험 시장

〈표 4〉에서 보는 바와 같이 원보험시장(Direct Insurance Market)에서는 보험을 구입하고자 희망하는 보험 구매자(Buyer)로 개인, 기업 및 공공기관(Commerce, Industry, the Public) 등이 있고, 둘째, 이들의 보험을 인수하는 공급자(Sellers)인 보험시장이 있으며 공급자인 원보험자(Insurer)에는 Lloyd's를 비롯해서 손·생보회사, 특수단체(상호회사, P & I Club, 종속보험회사, 자가보험자, 국영보험자 등) 등이 있다.

〈표 4〉 원보험시장의 구조와 판매경로



자료 : Sedgwick 본사 제공

마지막으로 보험 구매자와 공급자의 가교 역할을 하고 있는 판매경로(Distribution Channel)인 중개인(Intermediaries)으로 「브로커」, 대리인, 직판 등이 있다. 보험판매경로 중에서 가장 핵심적인 중개인은 「브로커」이며 등록된 「브로커」는 현재(1995. 3) 법인이 2,508개이고 개인(Sole)이 1,248개나 된다.

「브로커」가 고객으로부터 이용되고 있는 가장 기본적인 이유는 3가지가 있다. 첫째, 「브로커」의 전문지식(Expertise)이다. 「브로커」는 고객보다도 보험시장을 잘 파악하고 있고 그리고 고객의 니즈에 적합한 보험을 설계할 수 있다. 둘째, 「브로커」의 편의(Convenience)제공이다. 보험시장 조사는 고객 자신이 하는 것보다 「브로커」를 이용하는 것이 더 간편하고 효율적이기 때문이다. 셋째, 「브로커」의 서비스(Service)제공이다.

「브로커」는 Claim처리 협조는 물론 기타 보험서비스를 효율적으로 제공하기 때문이다.

「브로커」에는 보험브로커(Insurance Broker), 로이즈브로커(Lloyd's Broker), 그리고 투자브로커(Financial Broker)등 크게 3개의 종류가 있다. 「보험브로커」는 보험브로커등록법(Insurance Brokers〈Registration〉Act 1977)에 의거 보험브로커등록평의회(Insurance Broker's Registration Council)에 등록된 자만이 자격이 취득되며 모든 종목의 보험을 중개하고 있다. 「보험브로커」는 Lloyd's 시장 이외의 보험시장에도 보험을 중개할 수 있다.

「로이즈브로커」는 로이즈법(Lloyd's Act 1982)에 의거 허가된 자로 Lloyd's 시장에 보험을 중개할 수 있다. 그리고 「로이즈브로커」는 Lloyd's 시장 이외의 보험시장에도 보험을 중개할 수 있다.

「투자브로커」는 금융서비스법(Financial Services Act 1986)에 의거 허가된 자로 주로 저축형 보험인 생명보험과 연금보험을 중개하고 있다.

(2) 재보험시장

〈표 5〉에서 보는 바와 같이 재보험시장(Reinsurance Market)에서는 재보험을 중개하는 「재보험브로커」(Reinsurance Broker)에 의해서 재보험이 인수되는데 재보험시장으로는 Lloyd's를 비롯해서 ILU, LIRMA, Fringe Companies, 그리고 외국의 주재회사들이 있다.

〈표 5〉 재보험시장의 구조와 판매경로

<table>
<tr><td colspan="4">L L O Y D S</td></tr>
<tr><td rowspan="4">Reinsurance

Brokers</td><td>Members of The London Ins. & Reinsurance Market Association (LIRMA) - All classes</td><td rowspan="4">All UK owned or subsidiaries or branches of foreign Co.'s</td><td rowspan="4">All approved by the UK Department of trade & Industry(DTI)</td></tr>
<tr><td>Members of The Institute or London Underwriters (ILU) - Marine, Aviation & Transport</td></tr>
<tr><td>"Fringe" Companies who are not menbers of Lirma or ILU. - Generally al classers</td></tr>
<tr><td>Contact Offices of Foreign Companies</td></tr>
</table>

자료 : Sedgwick 본사 제공

(3) 보험브로커

1) 역 할

보험시장은 보험의 구매자와 공급자 뿐만 아니라 이들의 보험 거래행위를 도와주는 중개인들로 구성되어 있음은 앞에서 언급한 바와 같다. 중개인들 중에 가장 중요한 중개인으로는 개인이나 법인의 종업원으로서 판매경로에 적극적으로 개입하고 있는 「브로커」다.

「브로커」는 보험계약자를 대신해서 최선의 보험프로그램과 보험상품을 선택하여 보험계약을 체결하는 행위를 하면서 그 대가로 보험자로부터 일정의 중개수수료(Brokerage)를 받고 있다.

「브로커」는 보험에 관한 문제에 있어서 항상 보험계약자의 편에 서서 성실하고 신뢰할 수 있는 보험서비스를 하되 자기분야 이외의 행위를 해서는 안된다. 또한 「브로커」는 자기가 제공하는 보험서비스의 효율성을 극대화 시기기 위해서 고객에 영향을 주는 사항들을 즉시 파악할 수 있어야 한다.

「브로커」는 충분한 지불여력(Solvency Margin)과 신속공정한 클레임 서비스를 제공할 수 있는 신뢰할 수 있는 보험회사에 보험계약을 체결할 책임이 있다. 그리고 보험자에게 고객의 위험을 가장 유리한 방법으로 설명(Present)하되 위험관련 정보를 공개하여 보험계약 체결에 조금도 결함이 없도록 주의를 기울이지 않으면 안된다.

「브로커」는 자신이 중개한 보험계약에 대한 보험료 수금, 보험증권의 점검, 고객과 보험자간의 업무연락, 클레임서비스 그리고 보험계약 체결 전후에 수행되는 위험관리서비스(Risk Management Services) 등에 철저한 대비를 하면서 고객과의 접촉을 꾸준히 하지 않으면 안된다.

따라서 「보험브로커」의 역할을 고객의 니즈에 적합한 「최선의 보험프로그램」을 구득하는데 적극 협조하는 것이다. 그렇다고 해서 「최선의 보험프로그램」이 반드시 「최저보험가격조건」으로 보험서비스를 제공한다는 것을 의미하는 것은 아니다.

이러한 목적을 달성하기 위해서 「브로커」는 자신이 제공하는 보험써비스에는 언제나 독립적(independent), 유연적(Flexible), 혁신적(Innovative) 그리고 전문적(Professional) 특성이 갖추어져야 한다.

2) 보험계약체결과정

개인이나 기업 등이 보험회사를 직접 방문하거나 은행 또는 모집인과 같은 대리인(Agent)을 통해서 보험 구독을 하는 것은 자유이지만 어떤 보험자들은 「브로커」의 중개를 통해서만 보험을 거래하기 때문에 개인이나 기업들이 시장접근에 상당한 제한을 받는 보험시장이 있다. 예를 들어 어느 기업이 위험을 로이즈시장에 인수하고자 할 경우 이 기업의 위험은 「로이즈브로커」의 중개를 통해서만 인수될 수 있다는 것이다.

보험을 구득하고자 하는 기업들이 최선의 보험 조건을 제시하는 보험자를 확보할 수 있는 「브로커」에 보험을 가입 의뢰하는 것은 당연한 것이다. 따라서 보험가입 의뢰가 기업으로 부터 직접 또는 그의 대리인을 통해서 「브로커」에 가는 것이 관례로 되어 있다.

「브로커」는 특정위험에 대한 보험가입 지시를 받았을 때 이 위험을 담보하기 위한 최선의 보험조건을 어느 보험시장에서 제공할 수 있는가를 결정하기 위하여 필요한 보험상품을 면밀히 검토한다. 그리고 나서 자신이 선택한 시장으로 가서 위험담보를 Underwriter에게 요청한다.

보험자들은 손해가 발생할 경우 그 자신이 지불해야 할 보험금의 규모가 클 것에 대비해서 위험의 전부를 인수하지 않는 사례가 종종 있게 된다. 그러므로 보험자가 담보 위험을 일정의 비율로 일부만 인수하는 것이 관례가 되고 있다.

이때 최선의 보험요율과 보험 조건을 견적하면서 위험을 최대 비율로 인수하는 최초 보험자(또는 재보험자)를 Leading Underwriter(主導保險者)라고 부르며 간단하게 Leader라고 통칭하고 있다. Leader의 수락(Acceptance)을 확보한 후에 「브로커」는 위험이 완전이 인수될 때까지 Company Market이나 Lloyd's Market의 다른 인수단(Syndicate)에 인수를 시킨다. 이때 Leader의 보험요율과 보험조건을 지원하면서 위험의 인수에 참여하는 보험자(재보험자)를 Following Leader(추종보험자)라고 한다.

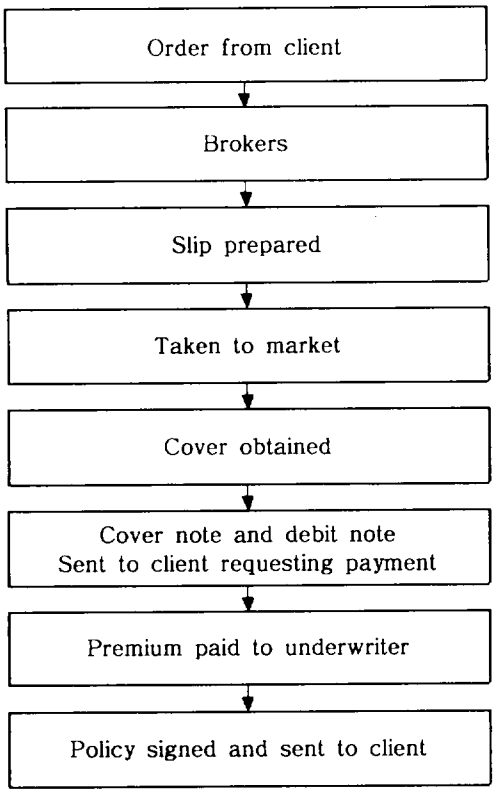
London Market이 요율부과시장(Rating Market)과 추종시장(Following Market)으로 분류되

는 것도 바로 Leader의 주·종관계에서 비롯된 것이다. 물론 시장에서 Leader의 인수비율이 적을 경우 위험의 분산은 어렵게 된다. 따라서 Leader의 역할과 기능은 국제보험시장에서 대단히 중요한 것이다.

「브로커」가 보험자(Insurer 또는 Lloyd's Underwriter)들에게 위험을 설명(Present)할 때는 그 자신이 Leader와 협의하여 준비한 slip을 통해서 하고 있다. 보험자들은 이 Slip에 인수비율을 적고 회사 또는 Syndicate의 서명을 함으로써 보험계약 체결이 완결된다.

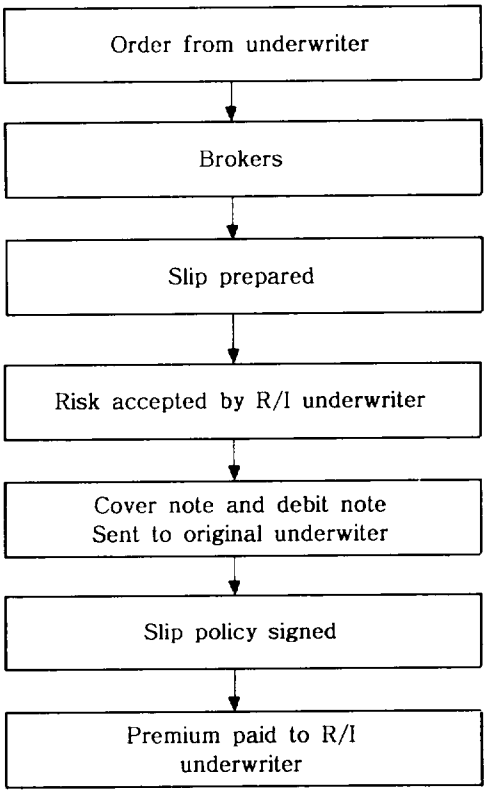
「브로커」를 통한 보험계약체결과정을 도식하면 〈표 6〉, 〈표 7〉과 같다.

〈표 6〉 원보험 계약체결 흐름도



자료 : Sedgwick 본사 제공

〈표 7〉 재보험 계약체결 흐름도



자료 : Sedgwick 본사 제공

〈표 6〉는 원보험시장의 보험계약체결과정의 흐름도이다. 고객의 보험가입 지시가 「브로커」에게 접수되면 「브러커」는 Risk에 대한 Underwriting Report를 작성, 「최적보험 프로그램」을 Leader와 협의하여 마련하고 이에 의거 'Slip'을 준비하여 보험시장에 접근하여 필요한 담보를 구득하게 된다.

Energy Insurance의 경우를 예로 들어보자. Leader로는 American International Underwriters, CIGNA, International Oil Insurers 그리고 SCOR Paris가 있으며 이들은 요율견적은 물론 인수비율을 최초 및 최대로 하여 참여하게 된다.

그리고 나서 Allianz, ARIG, Munich Re, Sorema, Swiss Re 그리고 Zurch 등 Supporting Market에 접근하여 잔여위험에 대한 인수를 권유한다.

위험이 100% 인수되면 고객에게 잠정보험인수증(Cover Note)과 보험료 지불을 청구하는 보험료 청구서(Debit Note)를 송부한다. 보험료가 「브로커」에게 지불된 후에는 보험자들이 인수서명한 'Silp'이 Lloyd's Syndicate인 경우 로이즈보험증권발행소(Lloyd's Policy Signing Office)로 보내지며 LPSO는 이 'Slip'에 참여한 모든 Underwriter의 승인을 받는다. LPSO는 이 Silp에 보험증권 번호를 부여하고 마지막으로 인수비율(Signed Lines)을 확정한다.

보험자들의 승인을 받은 다음에는 보험증권이 보험자의 보험계약자간에 합의된 보험조건에 따라 발급되는데 보험증권에 통상 보험계약자의 성명, 보험목적물의 내역, 보험금액, 소재지, 명세서, 담보위험의 종류, 보험조건, 보험료, 보험기간 등과 같은 내용들이 포함된다.

상기내용으로 발급된 보험증권은 보험계약자에게 전달되면서 「브로커」의 보험계약체결 임무는 일단 종료된다.

〈표 7〉는 재보험계약 체결과정의 흐름도이다. 원보험자들로부터 재보험계약 체결 지시가 「재보험브로커」에 접수되면「재보험브로커」는 「재보험프로그램」을 Leader와 협의하여 마련하고 이에 의거 'Slip'을 준비하여 재보험시장에 접근한 후 재보험자들의 인수 참여를 적극 권유한 후 100% Placing을 완결시킨다.

재보험브로커는 원보험자에게 재보험에 대한 재보험잠정인수증(R/I Cover Note)과 재보험료 청구서(Debit Note)를 송부한다. 재보험료를 회수한 후에는 'Slip'에 서명을 한다. 그리고 나서 재보험 브로커는 참여 재보험자에게 보험료를 지불하면서「브로커」의 임무는 끝난다.

「브로커」가 보험계약을 체결하는 과정에서 거대위험(Capacity Risk)의 경우는 상기와 같은 계약 체결 과정을 거치되 위험이 Layer별로 나뉘어 보험계약이 체결되고 있는 경우가 있다.

〈표 8〉은 보험금액이 £1,000,000인 경우의 보험계약 체결 과정인데 각 Layer별로 보험자가 참여하게 되며 전손보험사고가 발생할 경우 Layer 1에 참여한 보험자는 £500,000까지 보상하고 Layer 2에 참여한 보험자는 £500,000이상 £750,000까지 보상하며 Layer 3에 참여한 보험자는 £750,000이상 £1,000,000까지만 참여한다. 보험계약자는 보험료를 절약하기 위하여 공제액(Deductible)을 이용하기도 한다.[3]

3) 損害保險, 大韓損害保險協會, 1996. 4. p.5~8

〈표 8〉 Layer의 구성도

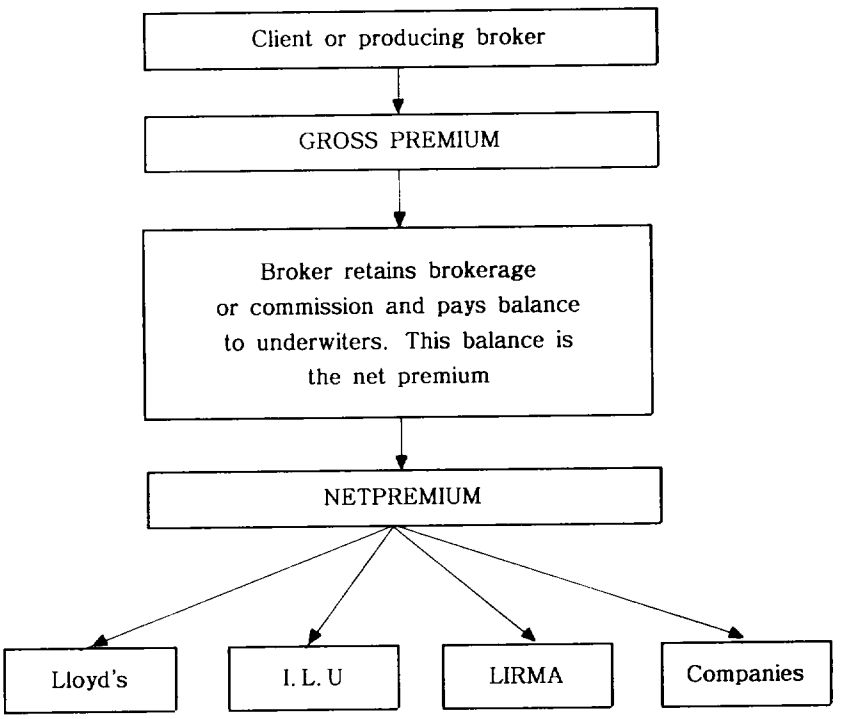
Layer 3 £750,000 ~ £1,000,000
Layer 2 £500,000 ~ £750,000
Layer 1 £0 ~ £500,000

자료 : Sedgwick 본사 제공

3) 보험료 배분

〈표 9〉은 보험료배분 흐름도이다. 「브로커」는 고객으로부터 총보험료(Gross Premium)를 회수하여 보험자로부터 받을 해당 위험에 대한 일정 비율의 중개수수료(Brokerage)를 공제하고 잔액을 참여 보험자들에게 배분한다. 이때 총 보험료에서 중개수수료를 공제한 잔액(Balance)을 정미 보험료(Net Premium)라고 한다.

〈표 9〉 보험료 배분 흐름도



자료 : Sedgwick 본사 제공

2. 미국의 손해보험시장 현황과 보험모집구조

(1) 미국 손해보험시장 현황

1) 손보사 수 및 거수보험료

미국의 손보시장은 1994년도 집계로 3,300개의 회사가 손해보험사업을 영위하고 있다. 이들의 담보력 (자본금 및 잉여금) 총액은 US $186 Billion이며 연간 거수보험료(경과보험료)는 US $ 250Billion에 달하며 손해율 (Combined Loss Rate) 108%를 기록하고 있다.

2) 고용인원

미국 손해보험업계에 종사하고 있는 총 인원은 2,112,000명이며 이를 분야별로 분류하면 보험회사가 1,465,000명, 그리고 647,000명에 달하는 인원이 대리점, Broker사 그리고 기타 특수서비스 업체에 종사하고 있다.

이는 다시 말하여 미국시장의 손해보험업계 총 인원 중 약 30%가 넘는 인원이 손해보험 모집 또는 특수 서비스 분야에 종사하고 있는 것이다.

3) 모집 형태별 시장 지분

가. 총 거수보험료

총 거수보험료를 모집형태에 따른 시장점유율에 의거하여 보면 다음과 같다.

- 전속 대리점 및 직할 : US$110,500,000 - 44%
- Broker 및 독립대리점 : US$122,000,000 - 49%
- 재보험 : US$ 17,500,000 - 7%

나. 종목별 거수보험료

1) 대형기업보험

- 전속대리점 및 직할 : 0-0%
- Broker : US$70,000,000 - 100%
- 독립대리점 : 0-0%

2) 중소형 기업보험

- 전속대리점 및 직할 : 0-0%
- Broker 및 독립대리점 : US$60,000,000 - 100%

3) 가계성 보험

- 전속대리점 및 직할 : US$80,400,000 - 67%
- 독립대리점 : 0 - 33%
- Broker : 0 - 0%

이상은 시장지분의 50%에 달하는 손보계약이 Broker사나 독립대리점에 의하여 이루어지고 있음을 보여주고 있으며 특히 대형 Industrial Risk는 전부가 Broker 계약임을 나타내고 있다고 보겠다.[4]

(2) 미국의 보험모집구조

이상에서 우리는 하나의 보험시장이 그나름대로의 모집 체제를 갖기까지 고려하여야 할 시장구조와 여건들을 살펴보았다. 그리고 미국시장이 Broker Market으로서 개성이 인정되어야 한다는 당위성도 열거하였다.

그러나 Broker의 역할을 강조하는 나머지 보험사들의 직할 모집 또는 이들의 직할 대리점 활동이 갖는 보험모집 과정에서 차지하는 절대적인 비중이 오도되어서는 안된다.

그 이유는 미국시장의 총거수 보험료 2천5백억불 중 약50%에 달하는 1천억불 이상이 이들 보험회사들의 직할 영업 특히 직할 대리점에 의하여 거수되기 때문이다.

따라서 미국 손보사들의 직할 영업, 대리점 그리고 Broker를 통한 모집활동과 특이성을 비교 검토하고자 한다.

1) 직할 영업

보험회사들의 직할 모집은 그 형태를 다음 두가지로 분류 할 수 있다.

가. Mail Order

손보사들은 광고나 기타 매체를 통하여 계속적인 홍보를 실시하고 이에 대한 반응으로써 고객으로부터 우편에 의한 보험청약을 접수하고 계약체결을 하게 된다. 특수한 경우를 제외하고는 물리적인 방법에 의한 직접적인 고객방문 및 접촉을 통한 보험모집이나, 계약의 체결은 거의 없다고 보아야 할 것이다.

나. 직할 대리점

미국시장에서 직할 영업활동이라고 할 경우 대체로 직할 대리점을 통한 모집 형태를 그 모체로 하게 되는데 회사에 따라 지역 또는 전국의 직할 대리점망을 통하여 가계성 보험 또는 중소형 기업보험에 대한 모집 활동을 대상으로 한다.

미국의 가계성 보험은 총 시장 거수보험료의 48%인 1,200억불이며, 이중 67%를 Mail Order와 직할 대리점을 통하여 거수하며 이중 대형 4개사가 50%의 시장지분을 차지하고 있다.

4) 損害保險, 大韓損害保險協會, 1996. 4, p. 17.

2) 독립대리점(Independent Agency)

우리 나라의 복수대리점과 동일하다고 보아야 할 것이다. 계약 모집과 체결과정에서 보험회사를 대신하는 것이 Broker와 다른 점이나 대체로 중소형 기업보험분야의 계약모집을 그 대상으로 하고 있다.

독립대리점은 지역대리점(Regional Agency)과 전국 대리점(National Agency)으로 구분되는데 이는 영업활동의 지역적 한계를 정하여 주게되고 Excess and Surplus Market에서 이들 독립대리점의 활동 역시 중요성을 띠고 있다.

1983년 미국내 독립대리점 수는 69,500개에서 1992년 46,000개로 줄었으며 종업원 수 역시 점차로 줄어 현재 약 145,000명에 이르고 있다.

평균 대리점당 인원수는 동기간중 6명에서 10명으로 증가 추세를 보이고 있으며 대리하는 보험회사수는 7개사에서 8.3개사로 증가하는 추세를 보이고 있다.

3) Broking Company

가. 일반요건

대리점과 Broker의 차이점은 계약의 모집 및 체결과정에서 전자가 보험회사를 대리한다면 후자는 보험계약자를 대리한다는 것이다.

Broker에 대한 규정은 각 주의 보험업법에 따라 다소 차이는 있으나 면허주의를 채택하며 자격 요건은 개인, 단체 또는 법인으로 가능하며 재정적인 요건 역시 상법상 회사 설립요건에 준하는 최저액으로 면허취득이 가능하다.

나. 기술적인 요건

미국 손해보험모집활동에 종사하고 있는 총인원 647,000명 중에서 Broker사의 원인은 7.8%에 해당하는 51,000명(1993년 현재)에 한하고 있지만 이들의 시장지분은 막대하다.

미국 손해보험시장의 총 거수보험료중 52%를 차지하는 비가계성보험료 US $ 130Billion이 이들 Broker사에 의하여 중개되고 있다.

이들 다시 구분하면 연간 US $ 70Billion에 해당는 대형기업보험 잔액이 Broker사에 의하여 거수되며 이에 해당하는 연간 수수료 또한 US $ 8.6Billion에 이른다. 더 나아가서 중형 산업보험료 US $ 60Billion 중 절반이상이 이들 Broker사의 지분에 속하게 되는 것이다.

1994년 미국 100대 Broker사의 연간 총 수수료 수입이 US $ 8,431,187,250임을 감안할 때 이들 Broker사의 규모가 대형화와 영향력면에서 극치를 이루고 있음을 알게 된다.

따라서 이들 Broker사는 위험관리, 보험계약체결 유지관리 그리고 손해 사정 및 청산에 따른 기술과 지식면에서 계약자에게 최상의 자문과 서비스를 제공하고 보험회사에 대한 대등한 실력과시를 할 수 있는 자질과 체제를 갖추어야 한다.

다. Broker의 역할

1) Consultant

미국 Broker사들의 제일의 임무로 계약자들에 대한 원보험 및 재보험 전반에 관한 위험의 관리자로서의 Consultant 역할을 들 수 있겠다. 특히 재보험의 경우 Broker사는 출재사의 재보험부서의 역할을 하게 된다. 대개의 경우 출재사가 여러 개의 Broker사를 쓰는 경우는 전무하다고 보아도 틀림이 없다.

계약자들은 자체의 위험관리 또는 보험부서를 설치하는 대신 특정 Broker사를 지정하여 자사의 재정 정책 및 사업계획에 따른 경영지침을 제시하고 Broker사는 이를 기준으로 계약자에게 가장 부합되는 위험관리 방안을 디자인하여 Presentation을 제출한다.

2) Leading System

Presentation에 의하여 program이 확정되면 Leader를 선정하고 Terms and Condition을 결정한 후 Slip을 통한 Placement에 임하게 되는 것은 기타 대륙시장의 경우와 동일하다고 하겠으나 미국시장만의 독특한 특성이 있음을 간과할 수 없다.

London시장이나 Europe시장은 대체로 Leader와의 합의가 끝나면 기타사들은 이를 이의없이 따르게 되는데 반하여 미국시장은 각자가 독립된 참여자로써 Leader의 역할을 중요시하지 않음으로써 Broker는 자체의 개성과 Leadership이 강력히 요구되는 경향이 있으며 특히 보험금청산시 이점을 유념해야 할 것이다.

3) 계약자 보호

원보험 계약의 경우에도 동일하다고 보겠으나 특히 재보험 거래에 있어서 Broker사의 재정적인 파탄으로 출재사가 피해를 보는 경우는 흔히 있을 수 있다. 이 경우 야기될 수 있는 불이익으로부터 출재사를 보호하기 위한 여러가지 제도적 장치가 있을 수 있겠으나 재보험계약의 내적인 장치로서 미국의 Broker사들은 그 어느 나라 Broker사들보다도 더 강력한 안전장치를 출재사에 제공하고 있다고 자부하고 있으며 사실 또한 그런것이다.

예로써 Guy Carpenter Clause를 들수있는데 이 조건에 의하면 출재사가 Broker사에 지급한 재보험료가 재보험자에게 지급되기전 Broker사가 파산했을 경우 출재사는 재보험료를 지급한 것으로 인정하며 그 반대로 재보험자가 재보험금 지급을 Broker사에 청산을 마쳤으니 출재사가 Broker사의 파산으로 재보험금을 지급받지 못하였을 경우 재보험자는 다시 출재사에게 재보험금 지급의무를 지게 하는 계약조건이다.

이와 같이 미국의 Broker사들은 고객제일 주의를 지향하는 끝없는 노력을 기울이고 있으며 새로운 아이디어를 창출함으로서 그들의 영역을 넓혀가고 있다.

Ⅳ. 保險仲介人制度 導入에 따른 對應方案

1. 보험조직의 과감한 개편이 필요

보험브로커제도의 도입으로 우리의 보험판매방식에 많은 변화가 예상된다. 우선 보험판매방식이 전통적인 판매방식인 직급, 모집인, 대리점 등의 직접 판매방식에서 브로커라는 중개인을 통한 선진국 보험판매방식인 간접판매방식으로 전환되어야 한다. 보험시장의 보험판매 주도권이 공급자 시장(Seller's Market)에서 구매자시장(Buyer's Market)으로 이동될 가능성이 내포되어 있다는 것이다. 지금까지의 보험판매는 보험상품공급자인 보험회사의 지배를 받고 있기 때문에 보험수요자인 구매자의 선택권한이 상당히 제한되어 있었다. 보험브로커는 보험계약자에 유리한 전문적인 보험서비스를 제공하기 때문에 보험수요자는 종전의 경직적인 서비스에서 융통성 있고 창의적인 보험서비스를 향유하게 될 것이다. 그러나 보험자는 언더라이팅 기능에 상당한 도전이 예상된다. 보험브로커제도와 관련해서 보험업계가 취할 과제는 현재의 경직된 Underwriting 조직을 과감하게 개편해야 될 것이다.

Underwriting 담당자를 과감하게 최일선에 배치시켜 브로커가 구상한 최선의 보험프로그램을 마련하는데 적극적으로 대처할 수 있도록 하여야 한다. 효율적인 Underwriting 기능을 수행하기 위하여 관련 직원들이 경험과 지식을 최대한 활용할 수 있게 보험브로커전문교육에 보험업계는 과감한 투자를 해야 한다.

2. 보험중개인의 자격요건 강화

보험중개인은 보험계약자의 이익을 보호하기 위하여 신뢰성을 갖추는 한편 취급하는 보험계약의 중개를 정확하게 수행하는데 충분한 경험 및 보험에 관한 지식을 가져야 한다. 일본에서는 공인시험에 합격하는 것을 하나의 등록조건으로 고려하고 있는 것으로 알려지고 있다. 영국에서는 1977년의 보험브로커등록법에 의해 개인보험브로커의 등록기준과 법인브로커의 등록기준을 별도로 정하고 있다. 우리나라의 경우에는 개인보험중개인과 법인보험중개인으로 자격기준을 구분하고 보험업계 및 관련기관에서 일정한 실무 경험이 있는 자에게는 소정의 교육과정을 수료토록 하게 하고 무경험자에게는 보험중개인시험에 합격할 것을 요구토록 하는 이원적인 요건을 도입토록 제안한다. 보험업계 및 관련기관에서 근무한 자에 대한 세부적 기준은 중지를 모아 결정될 필요가 있겠으나 직급, 모집인, 대리점과 같은 보험계약체결 언더라이팅 및 손해사정업무에 종사한 자는 유리하게 취급되어야 할 것이다. 한편 재보험중개인은 재보험의 국제성과 전문성을 고려할 때, 일정기간동

안 법인에 한정토록 하는 것이 바람직 하다고 본다. 따라서 보험중개인도 독립대리점의 도입과 유사하게 법인에 한해 우선 허용하는 것을 제안한다.[5]

3. 보험중개인의 업무영역과 구분

보험브로커제도와 관련하여 당국이 취할 과제는 브로커의 업무영역구분이다. 브로커가 수행하는 직무는 위험관리업무, 보험자의 선정, 보험계약의 체결, 그리고 클레임처리 등 크게 4가지이다. 이들 직무는 그렇게 용이한 것이 아니며 고도의 전문적인 지식과 기법이 필요한 것 들이다. 위험관리업무만 고려하더라도 위험통제(Risk Control) 기능과 위험재무(Risk Financing)기능의 이해는 보험프로그램의 설정에 대단히 중요하다. 한편 브로커의 업무영역으로 브로커의 영업활동을 어느 선까지 허용하느냐가 결정되야 할 문제로 대두된다. 우리가 미국의 브로커는 Retail Broker (소매브로커)로 원보험 영업행위가 주업무인 반면, 영국의 브로커는 시장의 특수성을 감안하여 우리의 입장에서 볼때 Wholesale Broker(도매브로커)가 대부분이다. 재보험처리가 필요한 대형 물건의 보험계약은 주로 Wholesale Broker가 처리하게 된다. 따라서 Broking의 범위를 어디에 기준을 두고 브로커의 업무영역을 조정하느냐가 중요한 과제다.[6]

보험중개인의 구분과 관련된 외국의 사례는 다양하다. 예컨대 일본의 경우는 취급종목에 따라 보험브로커를 구분하지 않고 보험브로커 등록시 생명보험, 손해보험, 재보험, 해외직접보험계약 (Cross - Border)의 4가지로 구분하여 취급업무를 기재토록 하고 있다. 영국의 경우에는 일반보험브로커, 로이즈보험브로커, 투자브로커로 구분하여 별도의 법률에 의해 규제를 받는다. 미국에서는 원보험브로커, 재보험중개인(Reinsurance Intermediary), 비표준보험브로커(Excess Line Broker)로 구분된다. 우리나라의 경우에는 보험중개인의 전문성을 유도한다는 관점에서 보험종목에 따라 생명보험, 손해보험, 재보험중개인으로 구분하여 별도의 허가를 받도록 하는 것이 바람직하다고 본다. 또 손해보험중개인이 개인연금보험 및 장기금융형 상품을 취급할 수 있으려면 별도의 허가가 필요하다고 본다. 왜냐하면 이들 종목은 본질적으로 여타 일반보험종목과 성격이 판이하기 때문이다. 영국의 경우에도 생명보험과 같은 장기보험계약, 개인연금보험계약을 취급하는 브로커는 투자브로커로 구분되어 1986년 제정된 금융서비스법에 의한 규제를 받도록 되어 있다.

4. 보험중개인의 재무요건 요구

보험브로커는 보험사와 독립적인 관계를 기본적으로 갖기에 보험브로커의 의무불이행, 부정행위

5) 損害保險, 大韓損害保險協會, 1996. 5, p.30.
6) 損害保險, 大韓損害保險協會, 1996. 4, p.10~11.

또는 과실로 인해 보험계약자가 입은 손해를 보호하기 위한 안전 장치의 하나로 일정한 재무능력을 갖는 것이 요구되고 있다. 이를 위해 일본에서는 영업보증금으로 최초 등록시 최저 4,000만엔에서 최고 8억엔을 납입할 것을 요구하고 있다. 이 때 보증금액은 당해 각사업년도 개시일의 전날까지의 과거 3개년간에 보험브로커가 보험계약체결의 중개에 관하여 수수료, 보수, 기타 대가를 합계한 금액으로 산정된다. 등록시 예탁되는 4,000만엔은 현금, 유가증권(국채), 채무이행보증보험으로 이루어질 수 있다. 한편 영국에서는 보험브로커는 항상 최저 1,000파운드 이상의 운전자본과 최저 1,000파운드 이상의 지급여력을 보유하도록 되어 있다.

우리 나라의 경우 보험중개인의 영업보증금은 '96년 4월부터 도입된 독립대리점의 영업보증금보다 많도록 하되, 예치수단은 현금, 유가증권, 보증보험을 인정토록 하는 방안을 제안한다. 개인보험중개인의 영업보증금 수준은 5천만원, 법인보험중개인은 3억원 정도를 일단 생각해볼 수 있겠다.

5. 보험중개인의 손해배상 책임보험 가입 의무화

현행 법규상 보험중개인은 보험계약의 체결을 중개함에 있어 보험계약자에게 가한 손해배상을 보장하기 위해 보험중개인으로 하여금 보험에의 가입, 기타 필요한 조치를 취하도록 되어 있다.

이와 관련하여 영국은 보험브로커전문직배상책임보험을 요구하고 있다. 배상책임보험가입금액은 한 사고당 최저 25만 파운드 또는 전년도 브로커수수료의 3배중 많은 액수(보험기간 통산 한도액으로 부보하는 경우에는 최저 50만 파운드 또는 전년도 브로커수수료의 3배중 많은 액수)이며 최고 가입금액은 500만 파운드이다.

아울러 영국에서는 보험브로커등록위원회(Insurance Broker Registration Council(이하 IBRC))가 보험계약자를 구제하기 위한 보상기금제도를 운영하고 있다.

이는 보험감독원이 운영하는 보증기금처럼 보험브로커들로 부터 일정금액을 규모에 따라 차등적으로 갹출하여 적립, 운영하다가 보험브로커의 회계상의 문제나 부정행위에 따른 금전의 지급불능 및 앞서 언급한 전문직배상책임보험으로 담보되지 않는 민사책임에 대해 보험계약자에게 배상하기 위한 것이다.

우리 나라의 경우에도 전문직배상책임보험의 가입을 의무화시키며, 가입금액은 한사고당 최저 3억원 또는 직전 회계년도 브로커수수료의 3배중 많은 금액(단 50억원 최고 한도)을 제안한다. 영국에서와 같은 보상기금제도의 운영여부는 일단 보험브로커 도입 경과를 보아가며 결정토록 한다.[7]

7) 損害保險, 大韓損害保險協會, 1996. 5, 李鳳周, 보험브로커제도도입방안에 대한 소고, p.31~32.

6. 보험중개인의 권한과 의무 설정

일본과 같이 보험료수령권, 보험계약체결권, 고지수령권 및 만기표시소유권(Ownership of Expiration)을 인정하지 않도록 한다.

그러나 보험료수령권 및 고지 수령권은 보험중개인이 보험사로부터 그 권한을 위임받아 대리할 수 있도록 한다.

현행 업법에는 수수료 공시의무가 규정되어 있다. 이때 투명성 확보를 위해 수수료의 공시는 보험중개수수료 뿐만 아니라 총영업보험료에 대해서도 이루어져야 하고 독립된 별도의 구좌를 설정하여 그 거래 내용을 나타내는 기록을 작성할 필요가 있다.

특히 현행 업법에 보험중개인은 항상 최대의 선의와 성실로서 고객을 위해 업무를 수행하여야 한다는 '최선의 조언을 할 의무'에 대한 규정을 추가해야 한다고 판단한다. 이외에도 보험중개시 고객에 대해 중개인의 명칭, 권한, 손해배상에 관한 사항 등과 같은 자기입장을 명확하게 알리고 보험계약체결시 이와 관련된 사항을 정확하게 계약자에게 서면으로 교부하여야 할 의무를 설정하는 것이 바람직하다고 본다.

7. 보험중개인의 독립성 유지와 겸영금지 장치

보험중개인이 본연의 기능을 수행하기 위해서는 중립성이 확보되어야 한다. 이를 위해서는 특정 보험사에 편중되지 않는 것이 중요해진다. 이런 연유로 영국에서는 브로커의 거래 보험사가 4개사 이하인 경우 또는 1개 보험사로 부터 받는 수수료가 총수입의 35% 이상인 경우에는 사유서를 규제기구인 IBRC에 제출할 것을 요구하고 있다.

우리 나라의 경우에는 보험사의 숫자를 감안하여 보험중개인의 거래 보험사가 3개사 이하이거나 또는 1개사로부터 받는 수수료가 1년 총수수료의 40% 이상이 되지 않도록 하는 규제를 보험중개인제도가 정착될 때까지 운용하는 방안을 생각해 볼 수 있겠다.

보험중개인이 보험계약자를 대리한다는 점을 고려하여 현행 규정에서와 같이 보험중개인의 겸영을 계속 금지시킬 필요가 있다. 그러나 보험계약자에 대한 서비스제고를 위해 위험관리서비스와 보험사고 발생시 보험사와 협상할 수 있도록 하는 보상서비스의 제공이 활성화될 수 있도록 유도되어야 한다.

V. 結 論

OECD加入 추진으로 보험브로커제도의 도입 및 개방 시기가 확정되어 우리나라 보험산업은 보험판매 경로가 다양화되고 보험업계는 경쟁적인 개방환경에 직면하게 될 것이다. 보험브로커제도의 도입을 우리 보험산업의 보험판매방식의 체질개선과 대외경쟁력 강화의 계기로 인식하여 이를 적극 활용할 필요가 있다고 본다.

보험중개인제도는 보험계약자의 권익을 제고하고 보험사의 체질개선을 유도하는 등의 긍정적 측면이 있는 반면 보험시장의 안정성을 저해할 소지가 있는 등의 부정적 측면도 내포하고 있다. 이러한 관점에서 보험중개인제도는 점진적으로 활성화될 수 있도록 도입되는 것이 바람직하다고 기본방향이 제시되었다.

이러한 기본적인 방향하에 보험중개인제도의 성공적인 도입을 위해 몇가지 대응방안을 제시하고자 한다.

첫째, 보험조직의 과감한 개편이 필요하며 보험브로커제도 도입으로 우리의 보험판매방식에 많은 변화가 예상된다.

둘째, 보험중개인의 자격요건을 강화해야 하며,

셋째, 보험중개인의 업무영역과 보험중개인의 구분을 별도로 생명보험, 손해보험, 재보험중개인으로 허가받게 해야 한다.

넷째, 보험중개인의 재무요건을 확정하고 일정한 재무능력을 요구해야 하며,

다섯째, 보험중개인의 손해배상 책임보험에 가입을 의무화 해야 한다.

여섯째, 보험중개인의 권한과 의무의 설정이 필요하며,

일곱째, 보험중개인의 독립성 유지와 겸영금지 장치가 필요하다.

보험브로커의 경우 선진국에서도 계약체결권, 보험료수령권 등을 부여하지 않는 것은 당연하며, 보험브로커는 누구보다도 자기 스스로의 이익을 극대화하고자 하는 동기에 의해 활동하는 대리역이기에 도입초기 시장질서를 문란시키지 않게 하기 위하여 법적, 제도적으로 충분한 대비책을 강구하여야 한다.

參考文獻

1) 方甲洙, 最新保險學, 博英社, 1996.
2) 김종국, 생명보험총론, 형설출판사, 1996.
3) 최용일, 영국의 보험브로커제도, 범론사, 1994. 3.
4) 보험개발연구, 保險開發院, 1996, 제1호, 權泳俊, 保險Broker制度의 Agency 問題에 관한 理論的硏究.
5) 김기홍 外, 주요국의 보험브로커제도 및 관련법규현황, 보험개발원, 1996. 3.
6) 정봉은, 보험중개인제도의 도입방향과 과제, Mimeo, 보험개발원, 1995.
7) 대한손보협회, 주요국의 보험모집제도, 1994.
8) 月刊生協, 生命保險協會, 1996. 3, 이기형, 프랑스의 생명보험판매제도와 최근추이.
9) 損害保險, 大韓損害保險協會, 1996년 4월호, 이해관, 영국보험시장과 보험브로커제도 분석.
10) 損害保險, 大韓損害保險협회, 1996년 8월호, 최인규, 자율화시대의 손해보험 모집제도 개선방향.
11) 李鳳周, 보험브로커제도 도입방안에 대한 소고, 損害保險, 大韓損害保險協會, 1996. 5.
12) 대한손해보험협회, 보험브로커의 역할과 운영실태, 1996. 3.
13) 이봉주, 보험시장자유화에 따른 손해보험 모집조직제도개편 방향에 대한 소고, 리스크관리연구, 제5집, 1995. 8.
14) 임형주, 미국보험시장과 보험브로커 제도분석, 손해보험, 대한손해보험협회, 1996. 4.
15) 보험개발원, 종합금융화추세와 유럽각국의 현황, Insurance Foreum 제9호, 1994. 9.
16) 申守植, 保險經營論, 貿易經營社, 1996.
17) Japan Insurance News 誌, No. 113, C. K. Ching, 臺灣의 代理店, 브로커, 檢定人 改正 管理規則.
18) David Turner, Direct Insurance in Europe ; The Ongoing Rovolution, Financial Times Management Reports, 1995.
19) Alan Leach, European Life Insurance ; Strategies for success in a changing market, Financial Times Management Reports, 1994.
20) Black, K. and H. Skipper, Jr., Life Insurance, 11th ed. (Englewood cliffs, N. F. : Prentice - Hall, Inc., 1988)
21) Hugh Cockerell and Gordon shaw, Insurance Broking and Agency : the Law and the practice (London, Witherby & co., Ltd., 1979)
22) parks, Alex L., The Law and practice of Marine Insurance and Average, Vol 1, Centreville, Maryland : Cornell Maritime press, 1987.