

IV. 시장전망 및 향후과제

1. 시장규모전망

가. 화물운송산업의 환경변화

- 향후 국내화물운송시장은 물류서비스의 다양화, 물류 수요의 고도화에 따라 많은 변화가 예상됨
 - 화물운송사업이 단순 수송의 개념에서 조립·가공을 겸한 부가가치 물류로 확대되고 IT·정유업등 타산업과 결합하여 기업화·종합화·고부가가치화될 전망
- 국내화물 수송수요 전망은 2002년 28억톤에서 2020년 60억톤으로 2배이상 증가할 것으로 예상됨
 - 도로화물은 연평균 4.27% 증가하여 2020년에는 약 56억톤으로 증가될 것으로 예상됨

<표 6> 국내화물 수송수요 전망

(단위 : 백만톤)

	2002	2005	2010	2020	증가율 ^{주)}
계	2,814.9	3,243.0	3,912.0	5,960.5	4.26%(4.14%)
도 로	2,630	3,025	3,645	5,583	4.27%(4.17%)
철 도	46	54	60	85	3.47%(3.07%)
항 공	0.9	1	1	2.5	5.84%(6.30%)
해 운	138	163	206	290	4.21%(3.92%)

주 : ()안은 2005~2020년간의 증가율

자료 : 교통개발연구원, 「화물운송산업의 종합육성대책」 p.77 재인용, 월간교통 2004.11

□ 물류산업선진화에 따른 영업용화물자동차 비중 증대

- 공급사슬관리(SCM)⁵⁾ 및 물류전문기업(3PL⁶⁾등의 확대에 따른 물류구조변화에 따라 영업용 화물자동차비중의 증가가 예상됨

5) 공급사슬관리(Supply Chain Management) : 원재료에서 최종소비자에게까지의 전체물류흐름을 계획하고 통제하는 통합적 물류관리방법

6) 3PL(Third Party Logistics) : 기업의 물류기능의 일부 혹은 전부를 위탁받는 외부의 전문물류기업

- 현재는 물류아웃소싱에 대한 인식이 낮아 화물자동차의 10% 정도만이 영업용화물자동차이며 물동량 기준 영업용자동차의 수송실적이 전체의 38%에 불과한 실정임

나. 시장전망

- 적재물배상책임보험의 초기시장규모는 약 1,160억원 수준으로 전망되며 의무가입대상이 확대될 경우 약 1,600억원 규모의 시장형성이 전망됨
 - 화물자동차 운송사업자 시장 : 약 970억원, 화물자동차 주선사업자 시장 : 약 190억원
 - 의무가입 확대(1톤 이상)시 추가 의무대상 차량대수는 약 17만대, 확대되는 시장규모는 약 450억원 수준
- 화물수송수요 증가에 따라 2020년 시장규모는 약 3,000억원 수준으로 추산되며 영업용화물차의 비중증대도 시장확대 요인으로 작용할 것임

<표 7> 적재물배상책임보험 시장규모 전망

(단위 : 억원)

구 분	단 기(2005)		중 기(2010)	장 기(2020)
	시행초기	의무가입 확대		
운송	5톤미만	-	450	552
위험	5톤이상	971	971	1,190
	주선위험	191	191	235
합 계		1,162	1,612	2,975

주) 영업용화물자동차 증가율 4.17%를 가정하여 중·장기 보험시장규모 추산
 (과거 21개년(1981-2002)간 영업용화물차량대수와 도로화물수송량의 연평균증가율이 각각 8.54%, 8.56%로 거의 동일하게 증가했음을 감안하여 향후 도로화물운송증가율 추정치 4.17%(표6 참조)를 영업용화물자동차 증가율로 가정)

7) 일본의 경우 영업용화물자동차의 운송비중은 2002년 기준으로 53% 수준이며 해마다 상승추세를 보임

2. 향후 과제

가. 제도적 측면

□ 보험가입대상의 확대

- 화물자동차운수사업법은 원활한 제도도입을 위해 의무보험가입대상을 운송사업자의 경우 “5톤이상의 화물자동차”로 한정하고 운송주선사업자의 경우 이사화물을 적용대상에서 제외
- 그러나 향후 5톤이하 화물자동차 및 이사화물에 대해서도 피해자 보호를 위한 보험의 의무가입이 필요하므로 가입대상을 점진적으로 확대하는 것이 바람직

□ 보험미가입자 관리제도 운영

- 기존계약의 적재물배상책임보험으로의 전환(2005.3.30까지) 및 만기대상계약에 대한 사전가입 홍보를 강화하여 미가입자발생을 억제할 방안의 강구가 필요함
- 자동차보험에서는 유사한 문제의 대응책으로 보험전산망과 행정전산망을 연계한 자동차의무보험가입관리전산망 제도를 운영하고 있음

나. 상품운영적 측면

□ 보험상품의 지속정비 및 언더라이팅능력의 강화

- 적재물배상책임보험 도입 이후 나타나는 제반 현상을 반영, 보험상품을 지속적으로 정비하여 불필요한 분쟁을 사전에 예방
- 장기적으로는 물류산업의 선진화로 안정화가 예상되나, 상품 판매초기에는 화물자동차운수산업의 진입규제완화 및 경쟁심화로 운송사고의 위험이 증대될 수 있으므로

- 법령에 의해 운영할 수 있는 '위험도가 높은 물건에 대한 공동인수협정' 운영을 사전에 검토하고, 과학적이고 체계적인 언더라이팅 기법의 개발로 위험의 합리적 관리방안 강구

□ 물류산업발전에 따른 상품수요 변화에 적극 대처

- 제3자물류기업(3PL) 혹은 전문물류기업의 등장에 따른 시장 변화*에 능동적으로 대처
 - 화물운송업이 대형화·종합화함에 따라 기존의 단순수송 및 배송업무에서 포장, 보관, 하역, 정보처리, 유통가공 업무를 전담하는 종합물류서비스업으로 전환
- 단순수송·배송업무에 따른 위험을 담보하는 단순한 보험에서 종합물류기업의 업무수행에 따른 복합위험을 커버할 수 있게 package화 되어있는 보험상품을 개발하여 시장수요에 대처



□ 위험관리서비스 강화

- 현행 보험회사의 위험관리 서비스는 대부분 기업성 재물보험에 한정하여 실시되고 있을 뿐, 배상책임보험 분야와 같은 잠재시장에 대한 서비스는 미약한 상황
- 운송업의 시장구조 개편에 대비, 운송사업자의 모든 위험을 분석평가하여
 - 리스크 통제와 재무대책까지를 포함하는 Total Risk Management 서비스를 제공하는 위험컨설팅 업무의 수행을 강화하여 보험의 효용성을 제고