

## 중소기업 기업보험가입수요 설문 문항(안)

안녕하십니까? 조사 기관 000리서치입니다.

이번에 저희 회사에서는 중소기업 기업보험 수요에 관한 조사를 수행 중입니다.

(\*생명보험, 5대 사회보험, 자동차보험 등은 설문조사에 포함되지 않음을 안내드립니다.)

본 설문의 질문은 맞고 틀리는 답이 없으며, 응답하신 내용은 통계법 및 개인정보 보호법에 의거하여 통계자료처리의 목적으로만 사용되며 개인정보는 철저히 보호됩니다. 바쁘시더라도 잠시 시간을 내어 설문에 응해 주시면 감사하겠습니다.

2023년 8월

## 응답 업체 일반문항

Q1. 귀사의 이름은 무엇입니까

( )

Q2. 귀사의 주 종사 산업군을 선택하여 주십시오.

1. 1차 금속 제조업	2. 의료, 정밀, 광학기기 및 시계 제조업	3. 전자부품, 컴퓨터, 영상, 음향 및 통신장비 제조업
4. 금속가공제품 제조업	5. 식품품 제조업	6. 기타 제품 제조업
7. 기타 운송장비 제조업	8. 자동차 및 트레일러 제조업	9. 전기장비 제조업
10. 가구 제조업	11. 가죽, 가방 및 신발 제조업	12. 기타 기계 및 장비 제조업
13. 고무 및 플라스틱제품 제조업	14. 펄프, 종이 및 종이제품 제조업	15. 의복, 의복 액세서리 및 모피제품 제조업
16. 화학물질 및 화학제품 제조업	17. 섬유제품 제조업; 의복제외	18. 비금속 광물제품 제조업
20. 목재 및 나무제품 제조업	21. 의료용 물질 및 의약품 제조업	22. 산업용 기계 및 장비 수리업
23. 인쇄 및 기록매체 복제업	24. 코크스, 연탄 및 석유정제품 제조업	





Q2. 귀사는 리스크관리가 사업의 생존과 발전에 얼마나 중요한 영향을 미친다고 생각하십니까?

거의 없다	적은 편이다	보통이다	큰 편이다	매우 크다
1	2	3	4	5

Q3. 귀사의 리스크관리 활동에 관한 다음 질문에 답변해주시오.

Q3-1. 우리 회사는 사업에서 발생할 수 있는 리스크의 식별과 측정을 위해 노력하고 있다.

전혀 그렇지 않다	그렇지 않다	보통	약간 그렇다	매우 그렇다
1	2	3	4	5

Q3-2. 우리 회사는 리스크 발생의 사전 예방과 사고 발생시 손실 감축에 초점을 둔 리스크 통제활동을 수행하기 위해 인적 노력 및 물적 투자를 하고 있다.

전혀 그렇지 않다	그렇지 않다	보통	약간 그렇다	매우 그렇다
1	2	3	4	5

Q3-3. 우리 회사는 리스크관리의 일환으로 손실발생에 대비해 준비금을 적립한다.

1. 예
2. 아니오

Q3-4. 우리 회사는 리스크관리의 일환으로 보험 또는 공제를 적극적으로 활용한다.

1. 예
2. 아니오

Q3-5. 재해 발생, 기타 내외부 환경 변화 등으로 인한 사업중단 리스크와 사업 중단 사태 이후의 신속한 회복 등의 리스크관리를 위해 사업연속성계획을 수립하고 있다.

1. 예
2. 아니오

Q3-6. 현재 수립한 사업연속성 계획은 리스크관리를 위해 효과적으로 만들어져 있다.  
(Q3-5번 문항 1.예 응답자)

전혀 그렇지 않다	그렇지 않다	보통	약간 그렇다	매우 그렇다
1	2	3	4	5



## 리스크관리를 위한 보험 활용에 대한 태도

Q6. 리스크관리 수단인 보험 활용에 대한 귀사의 생각을 알기 위한 다음 질문에 답해주세요.

	전혀 그렇지 않다	그렇지 않다	보통이다	약간 그렇다	매우 그렇다
1. 우리회사는 사고발생확률이 낮고 보험료가 발생하더라도 거대한 손실이 발생하는 리스크에 대해서는 보험가입이 필요하다고 생각한다	1	2	3	4	5
2. 우리회사는 의무보험이나 은행의 요구, 거래상대방의 요구 등이 아니면 보험가입의 큰 필요성을 느끼지 않는다	1	2	3	4	5
3. 우리 회사는 비용이 들더라도 리스크관리를 위해 화재보험 이외에 필요한 여러 가지 보험을 가입하는게 필요하다고 생각한다	1	2	3	4	5
4. 우리회사는 화재보험을 만기환급형 보험으로 가입하는 것을 선호한다	1	2	3	4	5
5. 우리 회사는 리스크관리를 위해 보험이 필요하다고 생각하지만 보험료가 부담되어 가입을 충분히 하고 있지 않다	1	2	3	4	5
6. 우리 회사는 리스크관리를 위해 보험가입을 하는 것이 필요하고 유용한지에 대해 판단하기 위해 내부적으로 분석하거나 외부 전문가로부터 정보를 받아본다	1	2	3	4	5

Q7. 귀사가 보험가입을 하는 주된 동기가 무엇인지 다음 항목 중 3가지를 선택해주세요. (3순위 모두 입력)

1순위 (\_\_\_\_) / 2순위 (\_\_\_\_) / 3순위 (\_\_\_\_)

1. 예상치 못한 대형 손실에 대비한 리스크관리 목적
2. 사고발생가능성이 높다고 생각해서
3. 법적인 보험가입 의무
4. 은행 대출 등 금융기관의 요구
5. 사업 상 거래상대방의 요구
6. 보험료에 대한 손비 처리 등 세금 효과
7. 만기환급금을 받기 위해
8. 정부, 지방자치단체, 기타기관 등의 보험료 지원
9. 사고발생 시(사고조사, 피해자보상, 소송 대응 등)에서 보험회사(공제조합)를 통한 사후 처리가 용이하므로

## 보험가입 현황 및 향후 수요 변화

8-1. 아래 보험상품에 대한 귀사의 가입 여부를 응답해주시시오.

\* 자동으로 선택된 보험상품 중 실제로 가입하지 않은 상품이 있다면, 선택을 해제해 주시기 바랍니다.

		Q8-1 가입 여부	
화재 및 종합보험	A. 화재보험	1. 화재보험(공공화재보험, 일반화재보험)	<input type="checkbox"/>
		2. 신체손해배상특약	<input type="checkbox"/>
		3. 화재대물배상특약	<input type="checkbox"/>
		4. 기업휴지특약	<input type="checkbox"/>
		5. 풍수해특약	<input type="checkbox"/>
		6. 동산특약	<input type="checkbox"/>
	B. 장기보험	7. 장기화재보험	<input type="checkbox"/>
		8. 신체손해배상특약	<input type="checkbox"/>
		9. 화재대물배상특약	<input type="checkbox"/>
		10. 풍수해특약	<input type="checkbox"/>
		11. 영업배상책임(시설소유자배상책임)	<input type="checkbox"/>
	C. 종합보험	12. 재산종합보험 재물담보	<input type="checkbox"/>
		13. 신체손해배상특약	<input type="checkbox"/>
		14. 화재대물배상특약(특수건물 의무)	<input type="checkbox"/>
15. 재산종합보험 기계담보		<input type="checkbox"/>	
16. 재산종합보험 영업배상책임담보 (시설소유자배상책임, CGL)		<input type="checkbox"/>	
17. 재산종합보험 기업휴지담보		<input type="checkbox"/>	
18. 재산종합보험 동산담보		<input type="checkbox"/>	
배상책임보험 (화재 배상 제외)	배상책임보험	19. 영업배상책임보험(시설소유자배상책임 등)	<input type="checkbox"/>
		20. 제조물배상책임보험	<input type="checkbox"/>
		21. 신재생에너지배상책임보험 (제조물배상책임보험)	<input type="checkbox"/>
		22. 수소관련사업자배상책임보험 (제조물배상책임보험)	<input type="checkbox"/>
		23. 리콜보험	<input type="checkbox"/>
		24. 제품보증보험	<input type="checkbox"/>
		25. 임원배상책임보험	<input type="checkbox"/>
		26. 기업중대사고 배상책임보험 (중대재해처벌법 관련)	<input type="checkbox"/>
		27. 환경책임보험 및 환경오염배상관련보험	<input type="checkbox"/>

			Q8-1 가입 여부
		28. 가스사고배상책임보험	<input type="checkbox"/>
		29. 개인정보보호배상책임보험	<input type="checkbox"/>
		30. 이비즈(E-biz)배상책임보험	<input type="checkbox"/>
		31. 사이버보험(재물+배상책임보험)	<input type="checkbox"/>
		32. 산업융합신제품사업자배상책임보험	<input type="checkbox"/>
		33. 규제자유특구신제품사업자배상책임보험	<input type="checkbox"/>
기타	해상보험	34. 적하보험	<input type="checkbox"/>
	근재보험	35. 근로자재해보상보험중사용자배상책임보험	<input type="checkbox"/>
	상해보험	36. 단체상해보험	<input type="checkbox"/>
	기타	37. 지적재산권보호보험	<input type="checkbox"/>
		38. 매출채권보험/신용보험/수출보험	<input type="checkbox"/>
39. 기타( )		<input type="checkbox"/>	

※ 현재 가입하신 보험의 현황을 응답해 주십시오.

가입 보험 현황	Q8-2 보험료 (공제료)	Q8-3 가입금액	Q8-4 가입회사	Q8-5 가입채널
1. 화재보험(공장화재보험, 일반화재보험)	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
7. 장기화재보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
12. 재산종합보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
19. 영업배상책임보험 (시설소유자배상책임 등)	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
20. 제조물배상책임보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
21. 신재생에너지배상책임보험(제조물 배상책임보험)	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
22. 수소관련사업자배상책임보험(제조물 배상책임보험)	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
23. 리콜보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
24. 제품보증보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
25. 임원배상책임보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
26. 기업중대사고 배상책임보험(중대재 해처벌법 관련)	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
27. 환경책임보험 및 환경오염배상관 련보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
28. 가스사고배상책임보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
29. 개인정보보호배상책임보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
30. 이비즈(E-biz)배상책임보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
31. 사이버보험 (재물+배상책임보험)	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
32. 산업융합신제품사업자배상책임보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )



가입 보험 현황	Q8-2 보험료 (공제료)	Q8-3 가입금액	Q8-4 가입회사	Q8-5 가입채널
33. 규제자유특구신제품사업자배상책임보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
34. 적하보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
35. 근로자재해보상보험 중 사용자배상책임보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
36. 단체상해보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
37. 지적재산권보호보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
38. 매출채권보험/신용보험/수출보험	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )
39. 기타(Q8-1 39 기타값 입력)	( )백만 원	( )천만 원	( )	( )

Q8-4. 귀사가 보험가입한 회사를 각 보험별로 응답하여 주십시오.

1. 삼성화재	2. KB 손해보험	3. 현대해상	4. 더케이
5. 롯데	6. 메리츠	7. 에이스아메리카	8. 한화
9. 흥국	10. AIG	11. AXA	12. DB손해보험
13. NH농협	14. 서울보증	15. 한국무역보험공사	16. 신용보증기금
17. 건설공제조합	18. 새마을금고	19. 수협	20. 신한
21. 우체국	22. 전기공사공제조합	23. 전문건설공제조합	24. 중소기업중앙회
25. 한국해운조합	26. 공제조합/공제회/협회	27. 생명보험회사	28. 기타

Q8-5. 귀사가 보험가입한 채널을 각 보험별로 응답하여 주십시오

1. 보험회사(공제조합, 공제회, 공공기관 등) 임직원
2. 보험중개사(브로커)
3. 독립보험대리점(여러 보험회사 상품을 취급하는 보험대리점, GA로 불림)
4. 보험회사 전속 보험대리점
5. 보험회사 전속 보험설계사
6. 온라인(보험회사의 온라인채널 또는 보험대리점의 온라인채널)
7. 기타(\_\_\_\_\_)
8. 은행(방카슈랑스)

Q8-6. 다음은 미가입 보험입니다. 다음 보험을 가입하지 않은 이유로 가장 가까운 보기를 순서대로 3가지 선택하여 주십시오.



※ 현재 가입하신 보험에 대하여 다음 질문에 대해 응답해 주십시오.

가입 보험 현황	Q8-7 가입금액의 축소확대 계획이 있습니까?					Q8-8 향후 지속 가입 의향은 얼마나 있습니까?				
	매우 축소 하고 싶다	약간 축소 하고 싶다	변경 없다	약간 확대 하고 싶다	매우 확대 하고 싶다	전혀 없다	없는 편이다	보통이다	다소 있다	매우 있다
1. 화재보험(공장화재보험, 일반화재보험)										
2. 신체손해배상특약	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
3. 화재대물배상특약	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
4. 기업휴지특약	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
5. 풍수해특약	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
6. 동산특약	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
7. 장기화재보험										
8. 신체손해배상특약	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
9. 화재대물배상특약	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
10. 풍수해특약	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
11. 영업배상책임(시설소유자배상책임)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
12. 재산종합보험 재물담보										
13. 신체손해배상특약	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
14. 화재대물배상특약(특수건물 의무)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
15. 재산종합보험 기계담보	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
16. 재산종합보험 영업배상책임담보(시설소유자배상책임, CGL)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
17. 재산종합보험 기업휴지담보	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
18. 재산종합보험 동산담보	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
19. 영업배상책임보험 (시설소유자배상책임등)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
20. 제조물배상책임보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
21. 신재생에너지배상책임보험 (제조물배상책임보험)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
22. 수소관련사업자배상책임보험(제조물 배상책임보험)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
23. 리콜보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
24. 제품보증보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
25. 임원배상책임보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
26. 기업중대사고배상책임보험 (중대재해처벌법 관련)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
27. 환경책임보험 및 환경오염배상관련보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

가입 보험 현황	Q8-7 가입금액의 축소확대 계획이 있습니까?					Q8-8 향후 지속 가입 의향은 얼마나 있습니까?				
	매우 축소 하고 싶다	약간 축소 하고 싶다	변경 없다	약간 확대 하고 싶다	매우 확대 하고 싶다	전혀 없다	없는 편이다	보통이다	다소 있다	매우 있다
28. 가스사고배상책임보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
29. 개인정보보호배상책임보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
30. 이비즈(E-biz)배상책임보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
31. 사이버보험(재물+배상책임보험)	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
32. 산업융합신제품사업자배상책임보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
33. 규제자유특구신제품사업자배상책임 보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
34. 적하보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
35. 근로자재해보상보험 중 사용자배상책임보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
36. 단체상해보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
37. 지적재산권보호보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
38. 매출채권보험/신용보험/ 수출보험	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
39. 기타	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

Q8-9. 귀사는 현재 가입 중인 장기재물보험을 순수보장형인 화재보험 또는 재산 종합보험으로 변경할 의향이 있으신가요? (장기화재보험가입자)

전혀 그렇지 않다	그렇지 않다	보통	약간 그렇다	매우 그렇다
1	2	3	4	5

Q8-10. 귀사는 현재 가입 중인 순수보장형인 화재보험 또는 재산종합보험을 장기재물보험으로 변경할 의향이 있으신가요? (화재보험, 재산종합보험가입자)

전혀 그렇지 않다	그렇지 않다	보통	약간 그렇다	매우 그렇다
1	2	3	4	5

※ 현재 미가입 보험의 향후 보험가입 의향을 응답해주십시오

가입 보험 현황	Q8-11. 해당 보험에 대한 추가가입 의향이 있습니까?				
	전혀 그렇지 않다	그렇지 않다	보통	약간 그렇다	매우 그렇다
1. 화재보험(공장화재보험, 일반화재보험)	1	2	3	4	5
2. 신체손해배상특약	1	2	3	4	5
3. 화재대물배상특약	1	2	3	4	5
90. 기계특약	1	2	3	4	5
4. 기업휴지특약	1	2	3	4	5
5. 풍수해특약	1	2	3	4	5
6. 동산특약	1	2	3	4	5
7. 장기화재보험	1	2	3	4	5
8. 신체손해배상특약	1	2	3	4	5
9. 화재대물배상특약	1	2	3	4	5
91. 기계특약	1	2	3	4	5
92. 기업휴지특약	1	2	3	4	5
10. 풍수해특약	1	2	3	4	5
93. 동산특약	1	2	3	4	5
11. 영업배상책임(시설소유자배상책임)	1	2	3	4	5
12. 재산종합보험 재물담보	1	2	3	4	5
13. 신체손해배상특약,	1	2	3	4	5
14. 화재대물배상특약(특수건물 의무)	1	2	3	4	5
15. 재산종합보험 기계담보	1	2	3	4	5
16. 재산종합보험 영업배상책임담보(시설소유자배상책임, CGL)	1	2	3	4	5
17. 재산종합보험 기업휴지담보	1	2	3	4	5
18. 재산종합보험 동산담보	1	2	3	4	5
19. 영업배상책임보험(시설소유자배상책임 등)	1	2	3	4	5
20. 제조물배상책임보험	1	2	3	4	5
21. 신재생에너지배상책임보험(제조물배상책임보험)	1	2	3	4	5
22. 수소관련사업자배상책임보험(제조물배상책임보험)	1	2	3	4	5
23. 리콜보험	1	2	3	4	5
24. 제품보증보험	1	2	3	4	5
25. 임원배상책임보험	1	2	3	4	5
26. 기업중대사고 배상책임보험(중대재해처벌법 관련)	1	2	3	4	5

가입 보험 현황	Q8-11. 해당 보험에 대한 추가가입 의향이 있습니까?				
	전혀 그렇지 않다	그렇지 않다	보통	약간 그렇다	매우 그렇다
27. 환경책임보험 및 환경오염배상관련보험	1	2	3	4	5
28. 가스사고배상책임보험	1	2	3	4	5
29. 개인정보보호배상책임보험	1	2	3	4	5
30. 이비즈(E-biz)배상책임보험	1	2	3	4	5
31. 사이버보험(재물+배상책임보험)	1	2	3	4	5
32. 산업융합신제품사업자배상책임보험	1	2	3	4	5
33. 규제자유특구신제품사업자배상책임보험	1	2	3	4	5
34. 적하보험	1	2	3	4	5
35. 근로자재해배상보험(사용자배상책임보험)	1	2	3	4	5
36. 단체상해보험	1	2	3	4	5
37. 지적재산권보호보험	1	2	3	4	5
38. 매출채권보험/신용보험/수출보험	1	2	3	4	5
39. 기타	1	2	3	4	5

Q9. 귀사가 보험가입을 결정할 때 가장 중요한 고려사항은 무엇입니까? 중요한 순서대로 3가지를 선택해주세요

1순위 (\_\_\_\_) / 2순위 (\_\_\_\_) / 3순위 (\_\_\_\_)

1. 낮은 보험료
2. 보험상품의 보장 내용의 충분성
3. 사고발생 시 보상처리 역량
4. 보험회사의 재무건전성 등 신뢰도
5. 판매채널과의 신뢰도
6. 보험회사의 리스크관리서비스 제공
7. 기타 ( )

### 보험 거래 관련 경험

Q10. 귀사는 가입한 보험에 해당하는 보험사고 발생으로 창사이래 보험금을 받은 적이 있습니까?

1. 예 (\_\_\_\_) 회
2. 아니오

Q10-1. 가장 기억에 남는 사고와 당시 받은 사고의 종류와 금액을 작성하여 주십시오.  
(Q10 문항 1. 예 응답자)

1. 사고종류	1. 화재/폭발사고      2. 풍수해사고 3. 제3자배상책임사고    4. 거래상대방의 사고로 인한 사업중단 5. 거래상대방 부도      6. 제품결함      7. 기타 (            )
2. 지급된 보험금액	(        ) 만 원

Q10-2. 귀사는 사고 발생으로 인한 지금까지의 보상처리와 보험금 지급에서 어느정도 만족하셨습니까? (Q10 문항 1. 예 응답자)

전혀 만족하지 않는다	만족하지 않는다	보통이다	만족한다	매우 만족한다
1	2	3	4	5

Q11. 귀사는 지난 10년동안 보험회사를 변경하신 경험이 얼마나 있습니까?

1. 예 (        ) 회    2. 아니오

Q12. 다음은 귀사가 가입한 보험의 현황입니다. 현재의 가입하신 보험 중에서 최근의 갱신과정에서 보험회사를 변경하신 것이 있다면 모두 선택해 주세요. (Q11 문항 1. 예 응답자)

가입 보험 현황	보험회사 변경 여부
1. 화재보험(공장화재보험, 일반화재보험)	<input type="checkbox"/>
7. 장기화재보험	<input type="checkbox"/>
12. 재산종합보험 재물담보	<input type="checkbox"/>
19. 영업배상책임보험(시설소유자배상책임 등)	<input type="checkbox"/>
20. 제조물배상책임보험	<input type="checkbox"/>
21. 신재생에너지배상책임보험(제조물배상책임보험)	<input type="checkbox"/>
22. 수소관련사업자배상책임보험(제조물배상책임보험)	<input type="checkbox"/>
23. 리콜보험	<input type="checkbox"/>
24. 제품보증보험	<input type="checkbox"/>
25. 임원배상책임보험	<input type="checkbox"/>
26. 기업중대사고 배상책임보험(중대재해처벌법 관련)	<input type="checkbox"/>
27. 환경책임보험 및 환경오염배상관련보험	<input type="checkbox"/>
28. 가스사고배상책임보험	<input type="checkbox"/>
29. 개인정보보호배상책임보험	<input type="checkbox"/>

가입 보험 현황	보험회사 변경 여부
30. 이비즈(E-biz)배상책임보험	<input type="checkbox"/>
31. 사이버보험(재물+배상책임보험)	<input type="checkbox"/>
32. 산업융합신제품사업자배상책임보험	<input type="checkbox"/>
33. 규제자유특구신제품사업자배상책임보험	<input type="checkbox"/>
34. 적하보험	<input type="checkbox"/>
35. 근로자재해보상보험 중 사용자배상책임보험	<input type="checkbox"/>
36. 단체상해보험	<input type="checkbox"/>
37. 지적재산권보호보험	<input type="checkbox"/>
38. 매출채권보험/신용보험/수출보험	<input type="checkbox"/>
39. 기타	<input type="checkbox"/>

Q12-1. 귀사가 [Q12 응답 보험]의 갱신 과정에서 보험회사를 변경한 이유는 무엇입니까?  
 변경한 보험별로 응답하여 주십시오. (Q11 문항 1.예 응답자)

- |                      |                   |
|----------------------|-------------------|
| 1. 보험료               | 2. 보상처리 불만족       |
| 3. 보험회사 서비스 불만족      | 4. 보장내역이 더 많아져서   |
| 5. 컨설턴트가 마음에 들지 않아서  | 6. 아는 지인을 소개받아 변경 |
| 7. 보험가입 거절           | 8. 금융기관 등의 요구     |
| 9. 기타 (            ) |                   |

Q13. 귀사가 현재 거래하고 있는 보험회사 [Q8-4 응답 회사명]에 대하여 응답하여 주십시오.(Q8-4응답 가입회사별로 제시)

	전혀 그렇지 않다	그렇지 않다	보통 이다	약간 그렇다	매우 그렇다
1. 현재 거래하고 있는 보험회사에 대하여 만족한다.	1	2	3	4	5
2. 현재 거래하고 있는 보험회사를 변경할 의향이 있다.	1	2	3	4	5

Q14. 귀사는 지난 10년 동안 보험판매채널을 변경하신 경험이 있습니까?

1. 예 (    ) 회    2. 아니오

Q14-1. 귀사가 보험판매채널을 변경한 이유는 무엇입니까?

1. 기존 판매채널 서비스 불만족



2. 지인의 요청
3. 다른 판매채널에서 더 좋은 조건의 제시
4. 다른 판매채널의 높은 신뢰도
5. 거래 관계에 있는 다른 상대방의 요청
6. 기타 (            )

Q15. 귀사는 현재 거래하고 있는 판매채널[Q8-5 응답 가입채널명]에 대하여 응답하여 주십시오.(Q8-5응답 가입채널별로 제시)

	전혀 그렇지 않다	그렇지 않다	보통 이다	약간 그렇다	매우 그렇다
1. 현재 거래하고 있는 판매채널에 대하여 만족한다.	1	2	3	4	5
2. 현재 거래하고 있는 판매채널을 변경할 의향이 있다.	1	2	3	4	5

Q16. 귀사는 보험 거래를 결정할 때 다음 중 어떤 선택 기준에 더 부합하십니까?

1. 보험회사의 신뢰도를 보험 거래의 중요한 기준으로 생각한다
2. 보험판매채널을 신뢰하여 보험판매채널의 추천에 따라 보험가입을 결정한다
3. 보험상품의 보장내용이나 가격을 기준으로 스스로 보험회사를 결정한다
4. 기타 (            )

### 향후 보험 거래 니즈 변화

Q17. 귀사는 현재 가입하고 있지 않은 기업보험상품 또는 보장담보를 어떤 경우에 추가로 가입할 의향이 높아질 것으로 생각하는지 다음 항목별로 답해주시요.

	전혀 그렇지 않다	그렇지 않다	보통 이다	약간 그렇다	매우 그렇다
1. 우리 회사는 보험료가 인하되면 추가 상품에 가입할 것이다	1	2	3	4	5
2. 우리 회사는 은행 또는 거래상대방이 요구하면 추가 상품에 가입할 것이다	1	2	3	4	5
3. 우리 회사는 정부 및 지방자치단체 등에서 보험료 지원이 있으면 추가 상품에 가입할 것이다	1	2	3	4	5

	전혀 그렇지 않다	그렇지 않다	보통 이다	약간 그렇다	매우 그렇다
4. 우리 회사는 보험회사나 판매채널이 회사에 필요한 리스크 관리 컨설팅 등의 서비스를 제공하고 이와 관련된 보험상품을 제안하면 추가 상품에 가입할 것이다	1	2	3	4	5

Q18. 귀사는 다음 항목과 같은 새로운 서비스가 제공된다면 이를 이용할 의향이 어느 정도인지 답해주십시오.

	전혀 그렇지 않다	그렇지 않다	보통 이다	약간 그렇다	매우 그렇다
1. 우리회사는 온라인플랫폼을 통해 여러 보험회사의 기업보험상품과 보험료를 비교하는 사이트가 있으면 이를 이용하여 기업보험에 가입할 것이다	1	2	3	4	5
2. 우리 회사는 기업보험상품을 다이렉트(온라인)으로 제공하는 보험회사가 있다면 이를 통해 상품을 조사하고 가입을 할 것이다	1	2	3	4	5
3. 우리 회사는 온라인 플랫폼을 통해 기업의 리스크를 진단하고 맞춤형 상품을 제안하면 이러한 판매채널을 통해 보험가입을 할 것이다	1	2	3	4	5

Q18-1. 기업보험에 관한 온라인(다이렉트) 상품비교 또는 보험회사의 온라인(다이렉트) 가입 사이트 이용 의향이 높지 않은 이유는 무엇입니까? (Q18번 1or2 응답자)

1. 기업보험에 대한 지식이 없어서 스스로 선택하기보다는 사람의 설명이 필요할 것 같아서
2. 기업보험에 대한 기본 지식은 있지만 기업보험가입은 전문가의 컨설팅을 통해 가입하는 것이 더 나을 것 같아서
3. 온라인 상품가입은 신뢰도가 높지 않을 것 같아서
4. 온라인 상품은 상품의 종류도 적고 선택의 폭이 넓지 않을 것 같아서
5. 온라인 상품은 기업 상황에 맞는 맞춤형 보험가입이 어려울 것 같아서
6. 온라인 보험가입이 더 복잡하고 어려울 것 같아서

## 1. 중소기업 리스크관리 인식(기업 보험담당자 좌담회)

## 가. 업종별 사업리스크와 대응

## 1) 의약품 제조업

구분	의약품 제조
리스크 요인	정부/법제 요인
	식약처 기준 변화 및 원료 수급
주요 사업 리스크 내용	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 임상 1상, 2상, 3상 각 단계별로 1년 이상 소요, 심의 과정에서 식약처의 기준이 변경되는 경우, 전량 폐기</li> <li>· 이럴 경우 원료 및 개발, 허가부터 다시 시작해야 함</li> <li>· 원료의 경우 원료 품종 뿐 아니라, 생산 지역에 따라 성분이 다르기 때문에 다양한 대안을 고려해야 함</li> <li>· 또한 자연 약의 원료는 식품이기 때문에 유통 기한까지 고려 필요</li> </ul>
사례	<p>“식약처가 까다로워요. 임상 한 번 효과 미비로 날아가면, 최소 몇 십억이라 리스크가 어마어마해요. 임상 3상, 4상까지 가서 문제가 생기면 돈은 돈대로 투자했지만, 물건 회수를 해서 다 폐기해야 해요. 그 리스크가 회사 입장에서는 되게 커요”</p> <p>“같은 한약재라도 지역에 따라 효과가 틀려요. 그럼 허가가 안나와요. 그런 원재료 수급하는데도 문제가 있고요”</p>
리스크 대처방법	· 비슷한 원료/ 제품군 등으로 인허가 관련 서류 및 대응 내용 사전 준비
리스크 전담 조직 여부	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 별도의 전담팀은 없으나, 개발팀에서 주도</li> <li>· 개발 단계에서 개발팀 내 20여명이 사전 준비 작업을 병행</li> </ul>
사례	<p>“처음에 허가를 신청할 때, 비슷한 제품 군을 넉넉하게 열어놓고 가는 거죠”</p> <p>“영국산 비타민 C가 가장 좋지만, 그 외에 인도산을 미리 선점하는거죠. 처음에 허가를 영국산으로만 받으면, 중간에 못 바꾸고 제품 군을 처음부터 다시 만들어서 가야 해요”</p>
리스크관리 : 예방 or 사후 수습	· 사후 수습 중심

## 2) 철골구조물 제조업

구분	철골구조물 제조
리스크 요인	정부/법제 요인
	중대재해처벌법 강화
주요 사업 리스크 내용	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 하청업체 사고라도 대기업 원청사 현장에서 발생 시 제재가 매우 큼</li> <li>· 회사 직원은 50여명이나, 이하 몇 백명의 현장 일용직으로 통제가 어려운 경우가 대부분</li> <li>· 반면 해당 이슈는 대표이사 구속, 영업 정지가 될 수 있어 원청사가 민감한 사안임</li> <li>· 원청사에서 강력한 리스크 대처를 요구하고 있는 상황임</li> </ul>
사례	<p>“저희는 매월 매출을 일으키고 그 다음에 받고 사업비를 뿌리고 하는 작은 회사인데, 대표이사 구속되고 영업 정지가 되면 작은 회사들은 그냥 망하는 거거든요. 이게 저희한테 굉장히 엄청난 큰 리스크로 다가왔어요”</p> <p>“직원은 50명 안팎이지만, 이하 몇 백 명이 투입되는데 일용직이니까 현장에서 컨트롤이 잘 안 되는 부분이 있어요. 굉장히 계도를 많이 하고 교육도 많이 했지만 안 되는 부분이 있습니다”</p>
리스크 대처방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 안전관리 컨설팅 업체를 통해 건설안전관리 평가를 받은 후 관련 교육 및 프로그램, 공문 서류 등을 전 직원이 투입되어 준비함</li> </ul>
리스크 전담 조직 여부	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 원청사 요구 및 일부 지원으로 안전관리 컨설팅 업체를 이용</li> <li>· 리스크 전담팀은 부재</li> </ul>
사례	<p>“사고가 중요한 게 아니고 이 관련 서류가 있냐 없느냐가 중요해요. 사진, 녹음, 교육 영상 모두 준비해서 이 사람이 그냥 그걸 안 한 것 같다. 이런 식으로 이제는 어느 정도 대책이 생겼어요”</p>
리스크관리 : 예방 or 사후 수습	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 사후 수습 중심</li> </ul>

### 3) 플랜트 엔지니어링업

구분	플랜트 엔지니어링
리스크 요인	시장 요인
	건설노조의 파업
주요 사업 리스크 내용	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 건설노조의 2개월 이상 파업으로 공사 기간 내 완료하지 못해도 건설노조에 임금을 지불함</li> <li>· 추가 계약은 가능 했으나, 2개월 분의 임금 및 날씨로 인한 공사 기간의 연장으로 인한 추가 인건비가 발생</li> <li>· 4년차 신생 기업으로, 리스크 대응을 전혀 하지 못함</li> </ul>
사례	<p>“두 달 정도를 건설노조가 파업 해서 기간 안에 이제 공사를 못 끝낸 거예요. 노조가 파업을 하면, 일은 할 수 없지만, 노조한테 임금은 또 다 줘야 되거든요. 그것 때문에도 손해가 있었지만, 저희는 이미 제조를 해서 납품을 했으니까, 저희 제조사들한테 돈을 이미 다 지급을 한 상태였어. 계약 완료가 두 달 정도가 미뤄지는 바람에 고생을 많이 했어요”</p>
리스크 대처방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 신생기업으로 리스크 대응을 전혀 하지 못함</li> <li>· 회사 내 여유자금으로 긴급 운용</li> </ul>
리스크 전담 조직 여부	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 파업 리스크 경험 이후 비상경영을 하면서 체계적인 위기 관리에 대한 필요 니즈가 촉발, 위기관리팀 세팅 중</li> </ul>
사례	<p>“그 일 때문에 저희가 비상 경영을 해서 이제 위기 관리팀을 좀 만들고 있는 중” “내년에 좀 더 큰 공사를 계약을 좀 하게 됐는데, 경영팀에서도 자금 관리를 어떻게 더 하실 것인가. 또 노조 쪽은 또 어떻게 관리할 것인가. 좀 체계적으로 좀 관리를 하려고 준비를 하고 있습니다”</p>
리스크관리 : 예방 or 사후 수습	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 조금 미리 예방하는 노력을 하는 편</li> </ul>

#### 4) 정밀 계측기 제조업

구분	정밀 계측기 제조
리스크 요인	시장 요인
	영위 업종의 시장 변화
주요 사업 리스크 내용	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 내연기관 → 전기차로 시장 이동 중이며 자동차 부품이 2만 여개에서 몇 백개 수준으로 감소</li> <li>· 자동차 부품회사에서 사용하는 기기 측정용 게이지 제조를 하고 있는데, 이러한 전기차 전환 때문에 미래 먹거리 발굴이 절실한 상황임</li> </ul>
사례	“전기차로 바뀌면서 부품 수가 크게 줄어들어요. 부품의 기계측정을 하는 우리같은 게이지 제조사는 쓰임새가 많이 이제 줄어드는 거죠. 특히 지금이 과도기 상태라 가장 위험성이 많아요”
리스크 대처방법	· 코엑스, 킨텍스 등 전시회 탐색으로 신규 사업 발굴
리스크 전담 조직 여부	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 막연히 리스크를 예상하고 있으나, 직접적인 체감은 없는 편임</li> <li>· 리스크전담팀 없음</li> </ul>
사례	“매출에 영향이 있지만, 사실상 할 수 있는 게 거의 없어요”
리스크관리: 예방 or 사후 수습	· 사후 수습 중심

#### 5) 반도체 프레임 제조업

구분	반도체 프레임 제조
리스크 요인	시장 요인
	영위 업종의 시장 변화
주요 사업 리스크 내용	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 불황으로 반도체 대기업의 투자 축소가 회사 매출에 직결하나, 대안이 없는 상황임</li> </ul>
사례	“경기 불황 때문에 대기업에서 투자를 안해요. 설비 증설이나 보안 이런 쪽으로 해야지 일이 들어가는데, 저희도 1차 업체가 아니다 보니까 그런 대기업에 투자를 안 하면 저희도 매출에 영향이 바로 있어요”
리스크 대처방법	· 직원수/매출이 작을수록 리스크에 대해 대응이 취약
리스크 전담 조직 여부	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 인력 및 자금 측면에서 리스크 대응 능력은 거의 없음</li> <li>· 리스크 전담팀 없음</li> </ul>
리스크관리 : 예방 or 사후 수습	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 사후 수습 중심</li> <li>· “대기업은 여력이 되기 때문에 예방할 수 있지만 중소기업은 예방할 자금이거나 인력이 사실 쉽지 않습니다”</li> </ul>

## 나. 중대재해처벌법과 사업연속성계획(Business Contiunity Plan)

### 1) 중대재해처벌법 강화에 따른 리스크관리 변화

구분	내용
영향 업종	철골구조물 제조업, 플랜트 엔지니어링 등 건설 관련 업종
리스크관리 강화 배경	· 대기업 납품 업체는 중대재해처벌법 강화로 대기업 원청사의 안전관리가 크게 증가
사례	“중대재해처벌법 관련 컨설팅 평가나 프로그램이 없으면 건설사 입찰 참여를 못해요. 참여를 하려면 이걸 해야 되기 때문에 다 무조건 의무로 하죠”
리스크관리 변화	· 원청사 지원, 자체 자금 등으로 안전관리 평가 컨설팅업체 의한 건설안전관리, 기업 평가 시행, 안전관리 프로그램 실행 · 리스크관리팀을 신설하는 경우도 있음
플랜트 엔지니어링 사례	“저희도 중대재해처벌법에 대표이사님이 많이 민감하세요. 현재는 자체적으로 관리를 하고 있거든요. 경영팀에서도 자금 관리를 어떻게 더 하실 것인가. 또 노조 쪽은 또 어떻게 관리할 것인가에 대해 체계적으로 해보려고 준비를 하고 있습니다”
철골구조물 제조업 사례	“큰 회사들은 관련 전담 팀이 있는데, 저희는 총무 일도 하고, 인사팀도 하고 이거를 같이 하다 보니까 실제로는 대응이 안 돼요. 컨설팅을 위해 몇 주에 걸쳐 서류를 준비해야 하는 일이라서 일은 많고…. 그래서 관련 없는 임원 들까지 끌어와서 다 달라붙어서 합니다”
중대재해처벌법의 영향	· 건설, 플랜트 등 재해에 민감한 업종에서 안전관리에 대한 사회적 요구 강화, 관련 프로그램 및 평가가 대기업 입찰 필수 조건화 등 기업 경쟁환경이 변화함으로써 중소기업의 리스크/안전관리에 대한 각성을 유도

### 2) 사업연속성계획

- 사업연속성계획에 대한 알고 있는 기업 보험담당자가 없음

## 2. 중소기업 보험 인식 및 가입 현황(기업 보험담당자 좌담회)

### 가. 보험 관리 현황

#### 1) 보험 담당 조직

구분	내용
담당조직	· 중소기업 규모 특성상 경영관리, 인사 또는 총무팀 등에서 1인 또는 2인이 담당
사례	“중소기업에서는 자기 고유 업무가 없어요. 만약에 총무부서라고 그러면 일반 대기업 같은 경우는 인사, 총무 이렇게 세부적으로 나뉘어서 다 자기 고유 업무가 있지만, 중소기업은 그걸 다 해야 돼요”

#### 2) 보험 업무에 대한 인식

구분	내용
보험 업무 권한	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 기업주 /임원 및 연고 설계사 영향력 ★★★★★</li> <li>· 참여 중소기업 모두 회사 임원, 대표의 지인을 통해 보험을 가입</li> <li>· 보험 업무 담당자의 권한은 거의 없음</li> </ul>
사례	<p>“아무리 비교견적을 갖다 드리고, 이렇게 해서 경비 절감이 나오고, 이 사람들은 어떤 서비스를 다 해준다고 하는데 라고 얘기를 하는데, 위에서 선택하는 건 결국 거기(대표이사의 지인)예요.. 한 2~3년 갔다가 포기했죠.”</p> <p>“담당은 제가 데리고 있는 직원이 하는데, 권한은 뭐 1도 없고 대표 지인에 의해서 하니까”</p> <p>“이제 전무님이 제안을 하죠. 영업 배상은 요번에 내가 아는 사람 하자. 이런 식으로 하는 경우도 있고.”</p> <p>“저희는 5년짜리 장기보험을 가입한 거여서 27년이 만기예요. 이거는 대표님이 저 오기 전부터 들어 놓으신 거라서”</p>



## 나. 판매채널에 대한 인식

구분	내용
주사용 판매채널	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 보험설계사 : 보험회사 전속설계사 또는 독립대리점 소속 설계사</li> </ul>
만족도 결정요인과 충성도	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 판매채널의 회사 대표 또는 임원의 지인 여부는 판매채널에 대한 만족도와 무관</li> <li>· 판매채널 만족도는 고객 중심의 업무 처리와 업무처리 역량에 따라 달라짐</li> <li>· 고객 중심 업무 처리와 사고 처리에 대한 만족도가 높은 경우 기업 보험 담당자는 재가입 충성도를 가짐</li> <li>· 하지만, 만족도가 낮아도 대표, 임원의 지인이 경우 해당 판매채널로 갱신함</li> </ul>
만족도 높은 사례	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 고객중심 업무 처리               <p>“사장님 지인이 소개해 준 설계사예요. 대표님 지인의 소개라지만, 교차 검증을 했거든요. 비용은 적당한지 또 어느 정도 서비스가 있는지를 다른 업체들과 비교를 좀 많이 했어요”</p> <p>“그분이 저희가 할 수 있는 일을 대부분 다 대신 해주세요. 자동차 보험 같은 것도 대신 가서 등록도 다 해 주시고, 매주 오셔서 현재 보험이 어떻게 되는지 브리핑도 해 주시고”</p> <p>“더 중요한 거는 제가 잘 모르니까 제가 많이 물어보거든요. 보험이 어떤 거고, 또 뭐가 좋고 이러면 다 가르쳐주세요”</p> <p>“전무님 지인인데 거의 15년 넘게 하고 있는 담당자예요. 저희 담당자가 견적을 받아봐도 제일 저렴하긴 해요”</p> <p>“아마 더 비쌌어도 이분이라 했을걸요”</p> </li> <li>· 사고처리               <p>“100점이라고 할 수 있을 것 같아요. 왜냐하면 저희가 사고가 안 난 게 아니거든요. 화재가 실제로 있었고 저희 사고 났어요. 이렇게 하면 본인이 가서 뭐가 이제 조사도 하고 그 보험 조사 관하고 서로 통화도 하고, 저희한테 이제 과정하고 결과를 얘기해 주고, 이런 식으로 중간다리 역할을 잘 해요”</p> </li> </ul>
불만족 사례	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 판매 담당자의 무성의 &amp; 무례한 태도               <p>“전화해서 고지서 요구하듯이, ‘회장 바뀌’, 저는 목소리밖에 못 들어요. 딱 그 시즌 돼서 요구 하신다니까요. 자료 안 뵈냐고 보험 시즌 돼서 한 보름 전에 연락 오세요”</p> <p>“바빠서 일이 조금 늦을 수도 있잖아요. 제가 좀 한가한 시즌이면 한가하거나, 일이 터져 가지고 다른 일을 해결하는데, 자기 오늘 밖에 없으니까 오늘 안에 넣으라고, 전화해서 당연하다는 듯이 요구를 하시니까, 회사에 한 번도 오신 적이 없고, 어떻게 생기신 분인지도 모르고, 목소리만 알아요”</p> </li> <li>· 판매 담당자의 이윤만 추구               <p>“자기 수당 높은 걸로 가입시키려고 하는 그런 게 좀 보여서. 제 눈에 개인 보험을 많이 영업 하세요”</p> </li> </ul>

## 다. 화재보험가입과 미가입 사유

### 1) 가입 사유

구분	내용
화재보험 가입 상황	· 참여 기업 모두 화재보험가입
기업주의 자산보호	“오너 입장에서 제일 큰 건 자산이잖아요. 이 회사가 문제 생겼을 때 내 자산이 날아가니까 그 쪽으로 강화를 시키는 건 일단 맞는 건데, 다른 사고에 대한 경각심은 없어요. 근데, 화재는 내 재산이 날아가는게 눈에 보여요. 너무 커요. 그렇기 때문에 이거는 꼭 들어야 되는 거, 화재보험은 꼭 들어야 되는 거로 인지를 하죠”
리스크관리 목적	“리스크관리 측면이죠” “화재보험이나 이런 것들은 단체보험이나 상해보험은 어느 정도 다 언론 등에서 접하기 때문에 알죠”
직/간접 리스크 경험에 따른 민감도	“화재보험이나 배상 책임 정도는 그래도 일상적으로 많이들 사용하는 언어이기도 하고 실제 사례가 나는 발생하는 사례들을 왕왕 보고하는 분들이 있기 때문에, 위험에 대한 거 기본적으로 가져가야 되겠구나 정도 생각은 할 거예요”
여신거래에 따른 금융기관 요구	“화재위험성이 적은 업종 인데도, 화재보험을 드는 이유는 은행하고 여신 거래하면서 건물이 담보로 제공되잖아요. 그러다 보니까 이게 우리 재산이 아니고 은행 재산이 되기 때문에, 은행에서 화재보험을 유도를 해요”

### 2) 미가입 사유

구분	내용
재정 상황	“돈이 없는 경우죠. 기업이 보험을 보험료를 지불할 만큼의 이익이 나지 않기 때문에, 지금 내가 지금 밥도 굶어 죽겠는데, 이게 되겠어?라고 생각해서 안드는데”

## 라. 화재보험 이외의 특약 및 보험상품 가입 현황

구분	내용
가입 사유	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 중소기업 규모가 클수록, 리스크 인식이 높을수록 화재보험 이외에 기계특약, 풍수해특약, 근재보험, 영업배상책임보험 등에 대한 가입 필요성이 큼</li> <li>· 기업이 성장함에 따라 리스크 인식이 증가하고 보험가입 범위를 확대하기도 함</li> <li>· 풍수해보험은 지리적 특성에 영향을 받음</li> <li>· 리스크관리 필요성이 낮아도 원청의 요구로 다양한 특약을 일괄 가입함</li> <li>· 산재 위험이 높으면 보험료가 비싸도 근재보험을 가입하게 되고, 근로자 재해 위험도가 낮으면 단체상해보험을 가입함</li> </ul>
사례	<p>“기계, 풍수해, 도난 이런 게 기본적으로 다 들어가 있어요. 이게 바뀐 적도 없고, 원가 사실 추가할 것도 없어요”</p> <p>“건물 화재보험 들어간다고 해서 건물만 들어가는 게 아니고, 기계, 시설물 다 들어가는 거고”</p> <p>“건물 내에 시설이나 하나당 억 단위가 넘는 연구장비들을 넣기 때문에, 정말 가공 시설들이 있기 때문에 그걸 안 들고 갈 수도 없고, 거기서 불을 다루고 뭘 하고 그러니까 가입을 안 할 수가 없어”</p> <p>“재고 자산의 80% 이상을 저희가 이제 두는 경우도 있고, 시설 장치도 가입하고 예를 들어 창고 건물이 있고, 제조시설, 포장 시설, 관리시설 관리동 이런 시설이 있잖아요. 거기에 따라서 시설 들어가는 걸 다 계산해서 전체 들어가죠. 기계 담보는 당연히 넣고요”</p> <p>“저희는 이제 계속 회사가 성장을 하고 있잖아요. 작년에 공장을 매입을 하면서 처음에는 공장에 아무도 없어서 화재보험만 들었거든요. 그러다가 임대업장도 들어오고. 생산직들도 들어오고, 기계도 저희가 많이 구매를 해서, 기계 특약을 넣었지요. 근재도 곧 들어갈거예요”</p> <p>“풍수해보험은 관심이 없었는데 최근에 추가했어요. 공단 지역이 산악지역이고 몇 년 전에 난리가 나서 이제 들어 놓은거죠”</p> <p>“자재를 공장에 아직 하면, 강철이다 보니 녹이 스는 이슈가 있으나, 무거운 강철이라 도난 이슈는 없거든요. 여기에 화재, 도난보험을 가입할 이유는 없지만 원청에서 무조건 요청을 했기 때문에 100% 든 거예요. 지금보증은 비싸서, 동산보험을 가입해요”</p> <p>“규모가 작고, 위험도가 낮은 업체는 근재보험 대신 단체상해보험을 가입”</p>

## 마. 보험 사고 경험과 만족도

구분	내용
보험 사고 경험과 만족도	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 보험 사고 처리에서 판매채널이 소통 채널 역할을 수행하는 경우가 있음</li> <li>· 판매채널의 보상 처리에 만족도가 높을 경우 충성도 제고 효과 발생</li> </ul>
사례	<p>“공장에서 한 3년 전에, 휴일에 화재가 났었어요. 가스 관련 설비가 있는데 크게는 아닌데, 그 부분만 전소가 됐어요. 주말 지나고 주중에 월요일에 보고가 돼서 사진을 찍으러 담당자를 보내고, 저희 설계사한테 이제 얘기를 했죠. 저희 담당 설계사가 해당 보험회사에 얘기를 했고요. 금액을 받는 데까지가 일주일이 안 걸렸어요. 기간으로 따지면, 금액이 사실 뭐 이렇게 크진 않았어요. 200~300 정도로 이렇게 큰 화재는 아니어서, 그 정도로 처리가 됐어요”</p> <p>“3~4년 전, 그리고 올해 여름에도 현장에 저희가 지게차 관련 사고가 있었어요. 보험금 지급 관련해서 알아보려면 전화하고 이렇게 조율도 하고 해야 되는데, 저희 담당설계사에게 전화를 하면 하면 본인이 가서 뭔가 조사도 하고 그 보험 조사관하고 서로 통화도 하고, 저희한테 이제 과정과 결과를 얘기해 주고, 이런 식으로 중간다리 역할을 잘 해줬어요”</p> <p>“신규로 들어온 직원이 미숙하다 보니까 손가락이 좀 이렇게 절단까지는 아닌데, 다쳤어요. 바로 봉합하고 병원으로 이송을 했는데 보험회사에 제가 전화를 했거든요. 바로 보험 처리를 해주시고 사고 처리나 이런 것도 다 직접 했고, 이제 하면서 이제 저희 혹시 다른 직원들은 다친 직원이 없는지 조사도 하고, 그렇게 해서 처리를 했었어요”</p>

## 3. 판매채널의 중소기업 보험시장 인식(판매채널 좌담회)

### 가. 중소기업 일반보험 영업의 특성

구분	내용
중소기업 고객 확보	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 기업보험은 보험 구매 의사결정자인 key man을 확보하는 것에서 출발</li> <li>· 설계사나 GA의 경우 인보험 고객 중 기업주나 회사의 보험 구매 담당 부서 근무자가 있는 경우 접근 용이</li> </ul>
고객 접근 방법	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 기업 보험담당자가 가입 보험에 대해서 잘 모르는 경우가 많아 접근 용이</li> </ul> <p>“중소기업의 보험 담당자가 보험을 잘 모르고 내 회사에 무슨 보험이 있는지, 제대로 잘 들고 있는지 몰라요. 그냥 의례적으로 하던 대로 그냥 할 뿐이지, 실제로 제대로 알고 있지 않은 부분들이 굉장히 많거든요”</p>

구분	내용
고객 관계의 유지/확대	“저희 같은 경우 일반 보험 하나로 계약을 하지만, 장기 보험, CEO 보험 단체보험, 또 법인에 필요한 그런 재무적인 상담이라든가, 그런 게 이제 대표님과 같이하다 보면 좋아해요”
고객의 구성	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 기 고객 재가입률 80~90%</li> <li>· 신규 고객 10~20%</li> </ul>
보상처리와 고객관계	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 보상 처리 결과가 고객 유지에 큰 영향 : 고객 기대 수준과 보상 결과가 유사하면 만족도가 높아지는 반면, 차이가 발생하면 판매채널 변경 유인 발생</li> </ul> <p>“통상적으로 보면 보험 사고 터진 다음에 바뀌는 경우가 되게 많아요. 이제 그런 사고가 딱 하고 터졌는데 애초에 말한 내용과 보험사고 터져 가지고 보험금 받고자 할 때 좀 갭 차이가 많이 발생이 되면, 그때 판매채널을 바꾸는 경우가 되는 거죠”</p>
중소기업 영업의 어려움	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 견적 제시 이후, 타 설계사의 요율 및 견적을 노출, 낮은 요율 및 리베이트 요구</li> <li>* 경쟁에 따른 요율 인하 시 수수료는 급격히 감축</li> <li>· 설계 완료 후 기업주 또는 임원의 연고 설계사를 통해, 계약을 가로채는 경우가 종종 발생</li> </ul>

## 나. 화재보험가입과 미가입 사유

### 1) 가입 사유

구분	내용
기본보험으로 인식	“화재보험가입은 당연히 하셔야 된다는 거 정도는 인식”
타의에 의한 불가피한 가입	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 은행 여신, 계약 수주 목적의 화재보험가입</li> </ul> <p>“대출을 받았기 때문에, 그것은 거의 필수적으로 좀 가입을 하려고 하고, 근데 이제 거기서 그 안에 기계 장치나 시설이나 인테리어까지 한꺼번에 그것을 이제 안내하면 CEO분께서 보험료가 좀 비싸서 나머지까지 할 건지를 이제 판단을 하죠”</p>

## 2) 미가입 사유

구분	내용
재정 상황	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 화재보험 미가입은 재정 여력 부족</li> </ul> <p>“사실 공장이라든지 동산이라든지 이런 거에 보험료 1%면, 보험료 부담이 크죠. 그래서 돈이 여유가 있으면 안 드실 분은 없을 거라고 저는 생각해요”</p>
낮은 발생가능성	<p>“실제로 불은 그렇게 자주 나지 않아요”</p> <p>“정말 리스크가 적거나, 여기 불이 나봐야 뭐가 있다고 상관없어. 이래서 가입 안하시는 분들 이죠. 그 외의 분들은 가입하세요”</p>

## 3) 화재보험 특약 등의 미가입 사유

구분	내용
미가입 사유	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 보험료 지출 부담</li> <li>· 특약 이해 부족</li> <li>· 사고 발생 가능성 낮다는 인식</li> </ul>
사례	<p>“보험료 문제인 건데. 니즈가 없는 거죠. 그 위험에 대한. 다양한 특약에 대해 설명해주어도 이런 것들이 나한테는 낯선 담보들이고, 충분히 컨설턴트가 설명을 해주고 해줘도 막상 닥치지 않으면 그 위험에 대한 크기를 알 수가 없기 때문에 간과하고 넘긴다 정도로 할 것 같아요”</p> <p>“의무 보험은 당연히 과태료를 내지만, 일반보험은 실손보험처럼, 내 니즈에 따르는 거죠. ‘나는 사고 안 나. 내 돈으로 내지 그 돈으로 더 벌어서 내가 내지’, 이렇게 하는 사고 때문이니깐 똑같은 거예요. 특약도 같은 이유지요”</p>

## 다. 장기단체상해보험가입 현황

구분	내용
정성조사 대상 판매채널	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 이하 내용은 독립대리점 소속 보험컨설턴트의 판매 경험 조사 사례</li> </ul>
가입 사유	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 산재보험의 급부가 제한적</li> <li>· 단체상해보험은 업무상 재해의 경우 산재보험에 중복하여 정액 급부 제공</li> <li>· 업무상 재해 이외에도 업무 외 재해에 대한 근로자 보상하여 복지 증진</li> <li>· 중대재해처벌법에 따른 형사 책임 감경에 도움을 줄 것을 기대</li> </ul>

구분	내용
보장급부 내용	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 재해사망 및 재해장해를 기본 급부로 설계함 <ul style="list-style-type: none"> <li>* 재해 사망 1억, 장해 급부 5천만 원을 많이 선호함</li> </ul> </li> <li>· 기업에 따라 입원, 통원, 수술 급부 등을 추가하기도 함 <ul style="list-style-type: none"> <li>* 특약으로 질병 관련 급부를 부가할 수 있고, 그렇게 원하는 경우도 있음</li> </ul> </li> </ul>
만기환급금 설정 목적	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 장기단체상해보험은 기업주가 단체상해보험의 보장에 더해서 만기 시 사업 자금 마련을 목적으로 선호</li> <li>· 만기환급금으로 대출금 상환 또는 목돈으로 기계 설비 교체 목적</li> </ul>
판매상품의 종류와 구조	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 손해보험회사와 생명보험회사가 모두 만기환급금이 있는 장기의 단체상해보험을 판매</li> <li>· 보험기간은 3년, 5년, 7년, 10년, 15년형이 있음</li> <li>· 10년, 15년형의 장기에 대한 선호도 상당히 존재함</li> <li>· 생명보험회사 단체상해보험의 경우가 손해보험회사 상품보다 보험료가 고액인 경우가 많음</li> <li>· 생명보험회사 상품으로 설계하는 경우 적립보험료를 중도인출하여 사용하는 용도에 대한 선호도 상당히 있고, 이로 인해 고액의 보험료가 되기도 함</li> </ul>
중소기업 가입 특성	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 중소기업에 판매하는 단체상해보험은 1년형 단체상해보험보다 장기단체상해보험이 많은 것 같음</li> </ul>

#### 4. 중소기업의 보험상품별 수요 및 거래 행태(기업 보험담당자 및 판매채널 좌담회)

##### 가. 기업휴지보험

구분	내용
기업 보험담당자 중 긍정적 수용도	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 참석 기업 중 1개 기업 이외에 기업휴지보험에 대해 들어본 적 없음</li> <li>· 이들 모두가 기업휴지보험에 대한 긍정적 수용도를 보임</li> <li>· 기업휴지보험의 보장 범위가 기업 리스크관리에 매우 필요한 것이라고 판단</li> <li>· 보험료가 비싸더라도 가입 필요성 있는 것으로 보임</li> </ul>
사례	<p>“엔지니어링 설계를 하는 회사다 보니까 설계를 잘못하는 경우도 있더라고요. 저희 회사는 그 려지 않았는데, 어떤 회사가 설계를 잘못해서 그 공장이 폭발을 하고, 그거를 저희가 좀 재설 계를 해주겠다고 이제 간 적이 있거든요. 근데, 그 회사는 이제 거의 파산한 수준이 됐으니까, 만약에 그 회사도 그걸 알았다면 보험 보상을 받았을 텐데, 아마 그 회사도 안 든 걸로 알고 있거든요. 제가 최종 결정하는 사람은 아니지만, 화재 보험료만큼이라고 해도 그래도 보고는</p>

구분	내용
	<p>할 수 있을 것 같아요. 결정하는 사람한테 이런 보험이 있고 이걸 가입하면 금액은 크지만 이렇게 보장이 된다고 보고할 것 같습니다.”</p> <p>“기업휴직보험의 보험료가 높다면, 보험설계사가 기업휴직보험을 우리에게 추천하지 않을 수 있다고 본다. 보험 갱신 과정에서 기업휴직보험으로 보험료가 상승하면 의사결정에 시간이 소요되고 보험료가 상승하는 경우 의사결정을 받기 어렵기 때문에 추천 자체를 안했을 것 같다”</p>
기업 보험담당자 중 부정적 수용도	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 1개 기업 보험담당자는 설계 제안을 받아보았음</li> <li>· 보험료가 너무 비싸서 가입하지 않았음</li> </ul>
판매채널	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 리스크관리에 대한 최고 단계의 기업만이 관심을 가지는 영역</li> <li>· 보험회사의 인수 거절 가능성이 높기 때문에 추천을 하기 힘들</li> </ul>
사례	<p>“B를 들은 회사는 거의 없을 거예요. B라는 거는 실제로 가장 보상의 마지막이거든요. 내가 실제로 불이 났던 어떤 재무적인 손해가 났던 배상 책임이 났는데 마지막에, 그래서 내가 영업을 못했거든, 그 손해 어떻게 할 거야? 이거예요, 사실은, 그러니까 내가 그러다 보니까 그거는 정말 여유가 있는, 어느 정도 또 위험에 대해서 굉장히 그런 인식이 있는 기업이 아니면 거의 안 들어 와요”</p> <p>“소기업은 보험료가 부담돼서 가입을 안 하죠. 또 저희가 뭐 재조달 가격이나 휴직보험은 승인을 올려도 승인이 안 나오. 승인이 안 나서 괜히 얘기를 꺼내서 되지도 않을 걸 괜히 또 굶어 부스럼 만드는 케이스가 있기 때문에 일도 많고. 저희가 또 가서 일일이 다 확인해가지고. 언더라이팅에 하고 또 다 했는데 승인이 안 나면 헛일이잖아요.”</p>

## 나. 풍수해보험

구분	내용
기업 보험담당자	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 여름철 풍수해 피해 증가로 최근 풍수해보험에 대한 관심 증대</li> </ul>
사례	<p>“풍수해에 대해서는 별로 저기가 없었는데 요즘 여름철에. 풍수해는 최근에 추가한 거예요. 최근에 이제 여름에 비가 하도 많이 오니까”</p> <p>“우리가 또 공장 지역에 이렇게 약간 이게 산악지역이여가지고. 몇 년 전에도 난리가 났었거든요. 공장 주변이. 그래 가지고 이제 들어놓은 거죠.”</p>
판매채널	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 풍수해보험은 고객의 기대와 실제 보상 수준 차이로 갈등이 발생하기도 함</li> <li>· 보험료가 비싸 기업이 가입하지 않은 경우가 많음</li> </ul>
사례	<p>“쿠팡에 납품하는 업체였는데, 물류 창고로 가입해서 전체 가액이 한 100억 정도 된 회사에, 동산이 한 50억 정도 되고, 건물이 한 50억 정도 돼서 50억을 가입을 해 드렸거든요. 그런데 실제로 풍수해로 판넬이 날아가는 케이스가 생겼어요. 이런 케이스는 보험으로 보상이 됐어요. 그런데, 어떤 경우에는 풍수해를 들었는데 건물 판넬이 날아가는 거예요. 날아가서 타인의 재물</p>



구분	내용
	<p>을 망가뜨린 케이스인데, 이건 보상이 이제 아예 안 된 케이스라, 이제 고객이 좀 그거에 대해서 실망을 좀 하고”</p> <p>“풍수해, 태풍은 다되는 줄 알아요. 실제 보상을 받을 때는 아주 협소하게 보상이 나가거든요. 배수구 관리사항이라든가 이런 걸 손해사정해서 지급하기 때문에”</p> <p>“풍수해보험료가 너무 높아 고객으로부터 컴플레인을 받았어요”</p>

## 다. 사이버보험

구분	내용
기업 보험담당자	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 5개 참여 기업 중 1개 기업만 인지도가 있었음</li> <li>· 사이버리스크 실제 사례 경험 기업도 존재함</li> <li>· 사이버보험가입 필요성을 다수 기업이 인정함</li> <li>· 내부망과 외부망 분리를 하지 않을 경우 보험료가 너무 비싸거나 인수 거절이 된다면, 실제 가입은 힘들 것 같다는 입장을 보임</li> <li>* 내부망과 외부망 분리 투자 여력 없음</li> </ul>
사례	<p>“저희는 올해 초에 실제로 해킹을 당했어요 본사에서, 그래서 그 사람이 외국인이겠죠. 메일을 보내서 공장에 있는 컴퓨터 다 락을 걸었어요. 그래서 너네 코인 몇 개, 코인을 원해서 저희 돈이 나간 적이 있어요. 자체적인 시스템 없으면 가입이 안 된다고 하면, 저희도 자금 문제 때문에 구축이 안 되니까 힘들 것 같은데”</p> <p>“저희는 필요해서 알아보긴 했는데 이제 포기한 이유는 자체 네트워크나 어떤 서버 관리가 좀 독자적으로 완벽하게 구축이 돼야 되더라고요. 그게 안 돼 있으면 보험료가 엄청나더라고요. 사내의 어떤 외부 인터넷망이 그냥 연결돼 있으면 그건 보험가입 조건에도 안 들어가 저요”</p>
판매채널	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 사이버보험에 대한 인지도와 이해도가 너무 낮아 판매하기 힘들</li> </ul>
사례	<p>“많이 안 파는 것 같아요. 인지도도 약하고 의무보험인 거 빼놓고는 뭐 그렇게 인지도가 높지는 않아요. 개인정보보호법에 대한 것에 대해서만 이제 막 인지가 돼 있지, 사실은 이런 해킹이라든가 아까 말씀하신 것처럼 그런 등등에 대한 사이버 리스크를 이 정도에 대해서만 의무구나 라는 정도만 알고 있는 거지, 그 상품이 어떻게 지금 구성돼 있다라는 것까지 잘 모르는 분들이 되게 많을 거라고 생각이 들어요”</p>

## 라. 장기재물보험

구분	내용
기업 보험담당자	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 5개 참여 기업 중 2개 기업이 장기재물보험가입</li> <li>· 화재보험 유형(순수보장형 화재보험 또는 장기재물보험)은 기존에 기업주나 임원이 결정한 것이기 때문에 변경에 대해 고민하기 어렵다는 입장을 보임</li> </ul>
사례	<p>“과거에 회사라는 건 과거의 관행을 또 따라가게끔 돼 있거든요. 굳이 바꾸자고 하기가 아까처럼 설득하는 작업이 너무 힘들기 때문에, 관행을 웬만하면 그냥 따라가요. 위에서 그걸 원해서 바뀌주는 경우는 있지만, 위에서 원하지 않으면 굳이 바꾸려고 안 해요. 담당자 쪽에서 힘들어서 바꾸려고 안 해요”</p>
판매채널	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 장기재물보험은 보험료가 비싸 재정 여력이 있는 기업 중 기업주가 선호도가 있는 경우 판매 가능</li> <li>* 목돈을 통한 대출상환 등 사업 자금 축적 필요가 있는 기업주가 선호</li> <li>· 장기재물보험은 보험가입금액이 200억을 넘는 재보험자 협의요율 대상인 경우에도 가입할 수 없음</li> </ul>
사례	<p>“설계사 입장에서 계약 하나 하면 수수료가 길게 들어오니까 훨씬 더 좋긴 하죠.”</p> <p>“저희 같은 경우도 500만 원, 1천만 원, 1,500만 원도 장기로 해요. 고객이 대출금 갚을 거야. 왜냐하면 다른 거 하자니까 이거 매년 1년 뭐 하나까 돈이 안 모이더라. 차라리 여기다 좀 돈 1천만 원 넣어놓고 나중에 대출금 갚을 수 있다면 그냥 잊어 먹고 간다는 개념으로 저희가 하지 말래도 또 보내요. 돈 있는 분들은”</p> <p>“아까 얘기한 것처럼 이제 그 안은 200억 이하 시장에서만 이제 일부 일어나는 것들이고”</p>

## 마. 제조물배상책임보험

구분	내용
기업 보험담당자	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 의약품 제조업 기업만이 제조물배상책임보험가입</li> <li>· 소비자 생산 업체는 제조물배상책임 리스크를 느끼는 반면, 기업을 위한 제품을 생산하는 업체는 리스크를 크게 느끼지 않는 편</li> </ul>
사례	<p>“우리 제품이 쓰이는 데는 일반 소비자가 아니고, 대부분 이제 현장에 있던 직원들이 쓰는 거는 크게 거기에서 배상하고 뭐 할 이유가 없어요. 일반 소비자한테 나가는 제품이 아니기 때문에 크게 리콜을 할 수 있는 그런 게 아니에요.”</p> <p>“자기가 원하는 도면 대로 만들어줬는데, 거기에 대해서 누가 뭐라고 그러겠어요”</p>

구분	내용
	“환경측면도, 산업공단 안에 있기 때문에 그것은 우리 업체별로 대응할 사안이 아니고, 공단 차원에서 대응할 문제이기 때문에 영향은 없을 것 같아요”
판매채널	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 국내 배상책임 사고에서의 미미한 보상 판결 등으로 기업의 배상책임리스크 인식도는 낮은편</li> <li>· 기업들의 보험료 기대와 현실 요율의 차이도 가입을 제약</li> </ul>
사례	<p>“실제 현장에서는 생명과 전혀 지장 없는 상황이고 클레임 들어와보아야 크게 문제되지 않는다는 얘기를 하더라고요. 우리나라는 뭐 그냥 내가 뭐 잘못했어도, 그냥 돈 좀 찢러주고, 적당히 해결할 수가 있는데, 외국 같은 데는 다 소송이잖아요”</p> <p>“난 여기보다 훨씬 더 우리 공정관리나 품질 관리 훨씬 깨끗한데, 사고 날 확률도 덜하고 여기랑 우리랑 보험료가 똑같냐고 할거예요. 그 다음에 이건 생명에 크게 지장은 없어. 그냥 조금 해봐야 상해 정도 해봐야 100만 원 이하니까, 몇 백만 원씩 이런 얘기를 많이 해요”</p>

## 바. 온라인 거래

구분	내용
기업 보험담당자	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 근재보험, 영업배상책임보험 같은 표준화된 상품은 온라인 거래 가능할 것으로 판단</li> <li>· 기업의 보험담당자들은 일반보험에 대한 이해가 부족하다고 느끼고 있어 판매채널의 대면 설명이 필요하다고 느낌</li> <li>· 인공지능이나 온라인 거래가 확산되는 사회적 변화를 감안하면 궁극적으로 온라인 거래가 기업보험에서의 트렌드가 될 것이라고 판단</li> </ul>
사례	<p>“근재나 영업 배상 같은 경우는 오프라인으로 하고, 자동차라든지 보증보험은 온라인으로 하고 있는데, 사실 근재나 영업 배상도 어차피 같거든요. 조건은 같아요. 저희 회사에 정보를 넣고, 인건비를 넣으면 근재나 영업 배상 금액이 나오는 건 같은데 온라인으로 안 할 이유는 굳이 없을 것 같아요. 어차피 특약 설명돼 있는 거고, 자동차도 따지면 마찬가지로”</p> <p>“저는 별로, 일단은 저희가 일반인들이 보험에 대해서 잘 모르는 경우가 많고요, 보험 약관을 보면 되게 뭔가 설명이 필요한 부분들이 있고요. 근데 그거를 다이렉트로 들게 되면 비용은 적을 수 있는데, 잘 모르고 들 수도 있기 때문에. 와서 설명을 듣고 충분히 이해를 하고 나서 듣는 게 맞다고 생각합니다”</p>
판매채널	<ul style="list-style-type: none"> <li>· 아직까지 기업 보험담당자의 일반보험에 대한 이해도가 부족하여 대면채널 접촉 없이 일반보험 가입이 어려울 것임</li> <li>· 하지만, 표준화된 상품 중심으로 온라인 거래 활성화는 불가피할 것으로 판단</li> </ul>
사례	<p>“일반손해보험의 경우 인수 심사 등의 문제로 온라인 거래가 어려운 측면이 있음”</p> <p>“시장이 커지는 건 어쩔 수 없는 거니까요. 가계성 보험에서 온라인 거래가 지속적으로 확장되어 온 것처럼 기업보험도 그렇게 확장될 수 있죠. 일단 기본적으로 일반 점포라든가 가벼운 상품들부터 시작하여 시장이 커질 수 있어요”</p>