

V. 기업휴지보험의 활성화 방안

1. 기업휴지보험의 활성화 방향

가. 보험활용도 미흡원인

기업휴지보험은 건물 화재와 같은 유형의 손실을 보상하지 않고 2차적 손해인 무형의 매출액 감소와 같은 재무적 손실을 보상하기 때문에 동 사고로 인한 경영상의 어려움을 직면해보거나 기업이 사전에 리스크를 측정하고 적극적으로 관리하지 아니하면 사실상 보험가입 유인이 적은 보험종목이기 때문에 일반적인 기업들의 기업휴지보험 가입수요는 아직까지 매우 낮게 나타나고 있다. 실제로 국내기업들의 기업휴지보험의 가입률을 매우 낮는데 이를 화재보험과 재산종합보험으로 구분하여 살펴보면 다음과 같다.

<표 V-1> 화재보험의 기업휴지담보 가입율

(단위 : 억원, %)

연도별	공장계약 전체		기업휴지계약		기업휴지 가입율	
	계약건수	보험료	가입건수	보험료	건수	보험료
2001	69,177	1,569	36	4.3	0.05	0.27
2002	69,557	1,757	25	5.4	0.04	0.31
2003	62,273	1,654	32	4.2	0.05	0.25
2004	51,612	1,505	32	4.0	0.06	0.26
2005	51,002	1,592	24	2.0	0.05	0.13
2006	49,841	1,556	23	2.3	0.05	0.15
계	353,462	9,633	172	22.2	0.05	0.23

자료 : 보험개발원, 『손해보험통계연보』, 각 년도

화재보험의 경우 제조업체의 가입률은 0.05%에 불과하며 과거에 비해 큰 변화 없이 일정한 비율을 유지하고 있다. 2006년도의 경우 공장물건 화재

보험계약은 4만 9,841건이 체결되었지만 23개 기업만 기업휴지손해 담보특약을 가입하고 있고, 또한 23개 기업이 가입한 기업휴지보험료는 공장물건 전체보험료의 0.15%에 불과한 모습을 보이고 있다. 이외에도 소규모 중소기업이나 자영업체, 대규모 상업시설 등의 휴업손실리스크가 크게 존재함에도 이들의 보험가입수요는 전혀 존재하지 않는 실정에 있다.

재산 종합보험의 경우에는 화재보험에 비해 규모가 훨씬 큰 기업들이 보험가입을 하기 때문에 화재보험에 비해 가입률이 약간 높은 것으로 나타나고 있는데 2006년의 경우 6,612개의 재산종합보험 계약 중에서 625개 계약이 기업휴지손해담보를 가입하였으며 이들의 보험료가 전체 보험료의 12%나 차지하고 있다. 이와 같이 화재보험과 재산종합보험을 가입하는 기업들 간의 기업휴지보험 가입률에 큰 차이가 있는 것은 기업규모에 따른 리스크관리 인식에서 차이가 있다는 점으로 분석할 수 있다.

<표 V-2> 재산종합보험의 기업휴지담보 가입율

(단위 : 억원, %)

연도별	공장계약전체		기업휴지담보		기업휴지 가입율	
	계약건수	보험료	가입건수	보험료	건수	보험료
2002	625	720	139	49.0	22.24	6.80
2003	2,962	1,599	381	125.4	12.86	7.84
2004	4,820	617	305	40.0	6.33	6.49
2005	6,462	2,146	573	151.4	8.87	7.05
2006	6,612	2,127	625	258.0	9.45	12.13
계	21,481	7,209	2,023	623.7	9.42	8.65

자료 : 보험개발원, 『손해보험통계연보』, 각 년도

이와 같이 기업휴지보험의 가입률이 매우 낮은 모습을 보이는 것은 국내 보험회사들이 경제가 짧은 기간 속에 급속히 성장하면서 자동차보험의 꾸준한 성장과 국내 시장에만 존재하는 장기손해보험이 전체 시장점유율의 80% 이상을 차지하고 있기 때문에 전통적인 손해보험의 영역인 기업성 보험에 대한 상품개발이나 마케팅 전략이 크게 부진했다는 점에 있다고 판단된다. 그러

나 향후에는 보험시장의 진입장벽이 철폐되어 있는 상태에서 자동차보험은 채널간의 경쟁, 상품간의 경쟁으로 과거의 영업이익을 창출하는데 있어 한계에 직면하게 될 것으로 보이며, 장기손해보험의 경우에도 생명보험에 실손보험을 허용한 상태라서 손해보 상품간의 경쟁이 격화될 것으로 보여 이들 보험을 통해 과거와 같은 자산운용수익률을 내는 데에는 제약이 있을 것으로 보인다. 이러한 상황에서 국내 손해보험회사들은 전통적인 손해보험시장에서 새로운 성장 동력을 찾을 수 있을 것이므로 이들 잠재시장을 적극적으로 개발해야 한다.

이러한 관점에서 본 연구는 기업휴지보험의 보험료규모를 화재보험의 기업휴지손해담보특약의 산출식을 이용하여 추정하여 보았는데 여기서 사용되는 기업휴지보험의 보험가액은 앞에서 언급한 <표 II-8>을 사용하였으며, 보험요율은 공장물건의 2006년 업종별 평균요율을 사용하였다. 물론 기업휴지보험료를 추정하는데 있어 보험가입조건(면책기간, 약정복구기간, 약정부보비율)에 따라 보험료는 큰 변화가 있으나 모든 계약이 동일한 조건으로 가입한다는 조건으로 보험료를 추정해 보았다.

<표 V-3> 기업휴지담보 보험료 추정액

(단위 : 억원,%)

업종	화재 기초요율(백만)			추정 BI 보험료		
	보험금액	보험료	평균요율	BI요율	BI가액	보험료
광업	12	4	0.33	0.26	9,483	25
제조업	1,034,561	155,626	0.15	0.12	3,607,908	4,331
도매 및 소매업	115,660	18,480	0.16	0.13	213,646	272
사업서비스업	2,084,102	126,365	0.06	0.05	357,621	173
계	3,234,337	300,479	0.09	0.07	4,188,658	4,801

주 : BI요율은 기초요율(화재보험 업종별 평균요율)×면책기간계수(7일 : 0.95)×복구기간계수(6개월 : 0.84)×약정부보비율계수(100%: 1)를 곱하여 산출

<표 V-4> 기업휴지보험의 가입율별 보험료 규모

(단위 : 억원)

업종	100%	90%	80%	70%	60%	50%
광업	25	22	20	17	15	12
제조업	4,331	3,898	3,465	3,032	2,599	2,166
도소매업	272	245	218	191	163	136
사업서비스업	173	156	138	121	104	87
계	4,801	4,321	3,841	3,361	2,881	2,401

이렇게 추정된 기업휴지보험료는 4,800억원 이상이 될 것으로 보이는데 현재 국내 기업들이 가입한 보험료는 화재보험계약의 2억원, 재산종합보험의 258억원을 합해 260억원 수준에 머물러 있음을 감안하면 아직까지 잠재수요가 크게 존재하고 있는 것으로 판단된다.

추정된 보험료는 국내 제조업체만을 대상으로 한 것이기 때문에 국내 기업 휴지보험수요가 모두 반영된 것이 아니므로 보다 정확한 규모를 추정하기 위해서는 상업용 건물들의 기업휴지보험을 고려하는 것이 필요하지만 본 연구에서는 이들의 수요추정은 기업휴업손해의 보상방식이나 가입방식, 보험료율 수준 등에 큰 차이가 있으므로 생략하였다. 다만, 본 연구는 현재의 기업휴지보험의 상품체계로는 이들의 기업휴업 손해 담보의 수요를 반영하지 못한다는 사실을 이러한 기업휴지 보험료의 추정을 통해 보여주고자 하였다.

나. 기업휴지보험 활성화 방향

특정 보험시장이 활성화되었다라고 정의하기 위해서는 여러 가지 전제조건이 필요하다고 할 수 있겠지만 보험상품을 구입하고자 하는 계약자가 다수 존재하고 이러한 계약자들의 수요에 부응할 수 있는 상품을 제공하는 보험회사가 적절하게 존재해야 한다는 점은 보험시장의 활성화를 위해 필수적인 조건이라고 말할 수 있다. 이러한 상태에서 보험회사 사이에 활발한 마케팅을 통한 상품경쟁이 이루어지면서 소비자는 최저 비용으로 최대 보험효용을 얻

을 수 있을 것이다.

현재 국내의 기업휴지보험시장은 과거와 동일하게 임직원의 직접 판매 방식의 마케팅 전략이 유지되고 있는 상태에 있는데 이러한 점은 기업휴지보험의 활성화를 방해하는 요인으로 작용하고 있다.

앞의 설문조사의 결과에서 본 바와 같이 국내에서 기업휴지보험이 활성화 되기 위해서는 다양한 상품개발과 높은 보험료수준, 상품에 대한 불충분한 이해 등이 해소되어야 한다. 이러한 요인은 기업들의 특성에 맞는 기업휴지보험 상품을 개발하려는 보험업계의 노력이 부진했다고 보이므로 보험사들이 다각도의 노력을 통해 이러한 문제들을 어느 정도 해결하게 된다면 기업휴지보험의 시장이 점차 활성화될 수 있을 것으로 판단된다.

<표 V-5> 기업 휴지보험의 활성화 방향

고려요소	현 재	개 선 방 향
상품	국내 독자 상품 부재 계약자 니즈 미반영	독자 상품 상품 판매 업종별 니즈 부합상품개발 다양한 보상방식 상품개발
가격	해외 재보험자 의존	국내 보험사 산출
판매방법	임직원 직접판매	고객군별 차별채널 전략
광고	전혀 하지 않음	리스크관리서비스와 병행

2. 다양한 보험 상품 개발

가. 보험 개발 필요성

1) 상품개발 노력 부족

현재 국내에서 판매되고 있는 기업휴지보험 상품은 1960년대 급속한 경제 성장기에 도입된 이후 현재까지 내용상의 변화 없이 그대로 판매되고 있어

현재의 변화된 경제 환경에 적합하지 못하다고 판단된다. 국내의 기업휴지보험은 국내 기업들의 자연적인 수요에서 판매되기 시작한 것이라기보다 외국의 자본에 의한 경제개발정책으로 외국자본의 리스크관리 요청에 의해 기업휴지보험이 운영되기 시작하였다. 최초의 기업휴지보험은 1970년에 영문으로 표기된 화재보험증권의 기업휴지보험특약이 인가되어 판매되기 시작한 이래 재보험의 필요성 때문에 1983년 영국식 이익보험약관이 판매되었고, 1968년에 복합리스크 담보 수요에 따라 재산종합보험이 인가되어 기업휴지가 한 부분으로 판매되었다. 이들의 주요 고객은 외국으로부터 차관을 받은 기업들이었던 관계로 국내에서 기업휴지리스크에 대한 인식은 외국 자본과 특수한 관계에 있는 기업들에게만 존재할 뿐이었고 국내의 일반적인 기업들의 경우에는 거의 없는 상태였다고 판단된다.

<표 V-6> 국내 기업휴지보험 상품 비교

	화재보험상품		재산종합보험
	국문약관	영문약관	
담보약관	화재보험보통약관+BI 특약	FOC Form+BI특약	Package All Risk Policy
가격산출	국내 손해보험사	외국 재보험사	외국 재보험사
판매방법	직판, 대리점	직판, 중개사	직판, 중개사
계약자	소규모 기업	중대형 기업	대규모 기업
도입시기	1987년	1970년	1969년
계약실적	계약 25건, 24억원	계약 1건	계약 625건, 258억원

그 후 기업휴지손해담보는 1980년대까지 영문화재보험 상품을 중심으로 판매되어 왔으며, 1987년 11월에서야 국문으로 된 기업휴지손해담보상품이 화재보험의 특약으로 인가되어 판매되기 시작했다. 그러나 이때 도입된 특약조차도 영국식과 미국식을 혼합한 일본식 상품체계를 준용하여 도입한 것이기 때문에 국내 시장 적합한 독자적인 상품이라고 볼 수 없다.

이때부터 국내 기업들은 기업휴지보험을 다소 이해할 수 있는 상태가

되었지만 여전히 소수 대기업과 같은 주요 업체만 기업휴지보험을 활용하고 있고 지금까지 상품내용은 거의 변화 없이 운영되고 있다. 이것은 국내 보험회사들이 전통적인 손해보험시장의 상품을 개발하여 종합리스크관리 서비스를 제공하고자 하는 노력이 미흡했기 때문이라고 평가할 수 있다 (<표 33> 참조).

2) 다양한 기업휴업리스크에 대한 이해의 한계

기업들의 사업방식이 과거 60,70년대에는 단순한 단위 사업장내에서 가능하였지만 최근에는 기술발전과 글로벌화의 추진으로 고도의 기술을 접목하거나 원재료를 다른 기업이나 해외 소재 기업들로부터 제공받아야 하고, 전력이나 가스 등 유틸리티도 외부로부터 조달받기 때문에 기업들이 직면하고 있는 리스크는 과거와는 크게 다른 모습으로 변하고 있다⁴⁸⁾. 이러한 기업환경을 둘러싼 리스크의 변화에 대한 선진국 기업들의 인식을 살펴보면 기업휴지리스크(business interruption risk)는 상위권에 위치하고 있다. 선진국기업들은 기업휴지 손실을 테러위험이나 재물손해위험보다 높은 리스크로 간주하고 있다는 사실을 <표 V-7>를 통해 볼 수 있다. 이러한 이유로 선진국들은 사업연속성 관리(Business Continuity Management)에 대한 국가규격 또는 가이드라인을 제정하여 기업들이 활용토록하고 있으며, 기업휴지보험은 이의 중요한 수단으로 사용되고 있다. 아래의 <표 V-7>은 AON사가 영국의 1,000개의 공공기관과 사기업의 리스크관리자, 보험관리자, 재무책임자 등을 대상으로 2년 마다 실시하는 기업들이 직면하고 있는 중요한 리스크에 대한 설문조사의 결과를 보여주고 있다. 설문 결과를 살펴보면, 영국 기업들은 기업들이 직면하고 있는 중요한 리스크로 기업휴지손해를 재물손해나 제조물책임, 테러리스크보다도 높은 순위로 인식하며, 기업휴지손해를 기업의 지속적인 사업을 영위하기 위해 관리해야 할 중 가장 중요한 리스크로 생각하고 있는 것으로 나타났다.

48) 민경휘(1998)의 연구에 의하면 한국의 전산업연관도는 1975년 0.892였으나 1995년에는 1.397로 57%나 증가한 것으로 나타났다.

<표 V-7> 기업들이 직면하는 중요 리스크 순위

순위	2001	2003	2005
1	평판손실	기업휴지손해/변화실패	평판손해
2	변화실패		기업휴지손해
3	기업휴지손해	종업원사고	변화실패
4	제조물책임	종업원고용	제조물책임
5	컴퓨터범죄	평판손실	규제/법률 리스크
6	일반배상책임	전략적협조실패/전문인배상	재물손해
7	재물손해		종업원사고
8	종업원고용	일반배상책임	테러리스크
9	임원배상책임	제조물책임	지배구조
10	종업원사고	재물손해	전문인배상책임

자료: AON, Biennial Risk Finance Survey 2005(<http://www.aon.com>)

이와 같이 선진국 기업들은 기업이 직면하고 있는 리스크 중에서 기업휴지 리스크의 중요성을 높게 인식하여 이에 대한 리스크관리를 적극적으로 하고 있고 보험회사들도 이러한 기업의 수요에 맞는 기업휴지보험 상품을 개발하여 제공하고 있다.

그러나 우리나라의 경우 국내 산업의 구조가 1970-1980년대의 중화학공업 중심의 제조업에서 1990-2000년대 들어오면서 서비스업 비중이 높은 선진국과 유사한 산업구조로 전환되었음에도 불구하고 여전히 보험 상품은 1970년대에 도입된 외국보험사의 상품을 하나의 개선이나 발전 없이 그대로 사용하고 있다. 또 다른 문제점은 도입될 당시의 보험 상품은 1,2 차 산업(70년 기준 50%)의 기업체가 목표 고객이 되었기 때문에 현재와 같이 서비스업 비중(2006년 기준 69%)이 높은 경제 상황에서 과거의 경제상황을 반영하여 만들어진 기업휴지보험 상품은 현재 기업들이 직면하고 있는 기업휴지리스크에 대한 상품수요를 충족시키지 못하고 있다는 점이다.

<표 V-8> 한국의 산업구조 변화 추이

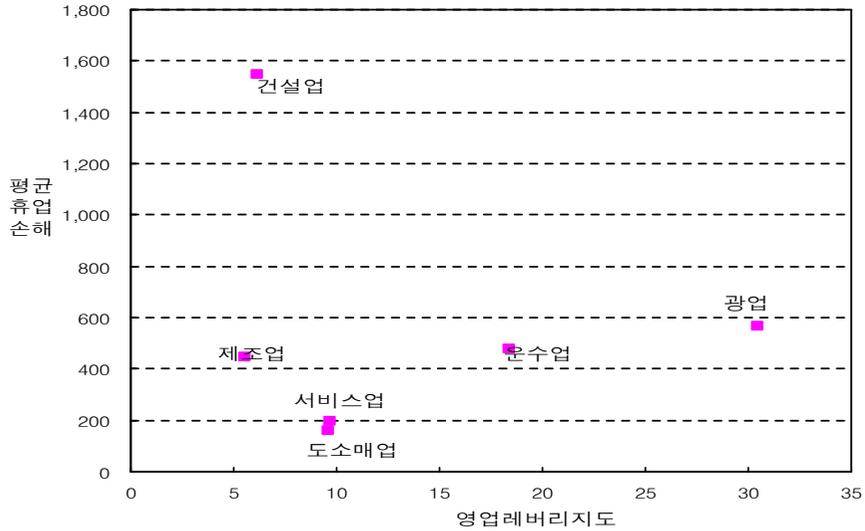
(단위: %)

	1965	1970	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2007
농림어업	43.0	31.0	29.0	18.1	15.0	9.8	6.9	5.3	3.4
제조업	17.3	17.8	21.6	24.4	27.3	27.3	27.6	29.4	27.9
경공업	11.9	10.6	10.9	10.2	9.9	7.9	6.5	6.1	3.9
중화학공업	5.4	7.2	10.7	14.2	17.4	19.4	21.2	23.3	24.0
전기수도가스	1.1	1.4	1.1	2.2	3.0	2.1	2.0	2.6	2.3
건설업	3.7	5.1	4.6	8.0	7.3	11.3	11.6	8.4	8.9
도소매	13.2	14.3	16.3	12.4	12.0	10.5	8.4	7.9	6.7
운수창고통신	4.0	6.7	6.2	8.0	7.4	6.8	6.6	7.0	7.2
기타서비스업	17.7	23.7	21.2	26.9	28.0	32.2	36.8	39.4	43.7

주: 1960년대는 명목 요소비용 기준, 1970년부터는 명목 총부가가치 기준임
 자료: 한국은행, 국민계정

이러한 사실은 산업별 기업별 휴지리스크를 측정하여 비교하여 본 결과를 보면 확인할 수 있다. 다음 <그림 V-1>는 산업별 기업휴지 리스크의 특성을 기업 당 평균 휴업손해액 규모와 영업레버리지 비율을 통해 비교한 것이다. 이를 살펴보면 건설업은 영업레버리지가 작은 반면에 휴업손실 규모가 매우 크고, 운수업이나 서비스업의 경우 평균휴업손해액 규모는 작으나 영업레버리지도가 크기 때문에 기업휴지보험 상품의 담보위험이나 보상방식 등에서 차이가 존재할 필요가 있다. 이에 대비하여 미국과 일본, 영국 등의 경우 보험회사들의 경우에는 기업들의 기업휴지보험의 니즈에 맞는 다양한 상품을 개발하여 제공하고 있다는 점을 참고할 필요가 있다.

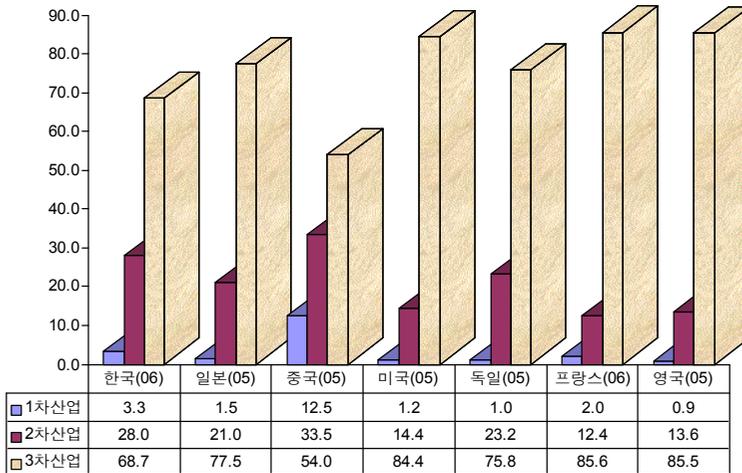
<그림 V-1> 영업레버리지와 평균 휴업손해액의 비교



나. 개발 상품형태

위의 <그림 V-1> 및 아래 <그림 V-2>에서 볼 수 있는 바와 같이 국내에서 판매하고 있는 기업휴지손해담보상품은 업종별 기업휴업손해리스크의 수요에 부응하지 못하고 있다고 평가할 수 있다. 또한 국내에서 판매중인 국문과 영문 기업휴지보험 상품은 보험계약 실적도 연간 50건도 되지 못하는 모습을 보이며 기업들로부터 외면을 받고 있다. 재산종합보험약관의 경우에도 제공처가 불투명한 보험약관을 사용하고 있어 그 내용을 이해하기가 어렵고, 소규모 기업이나 서비스업 등 업종별로 다른 모습을 보이는 기업휴지보험 니즈를 반영하지 못하고 있는 실정에 있다.

<그림 V-2> 한국과 주요국의 산업구조 비교



자료 : 통계청, 국제통계연감, 2007

이러한 기업휴지보험 상품의 구매력이 낮은 문제점을 해소하기 위해 손해 보험회사들은 기업들의 다양한 기업휴지 리스크에 대한 수요에 맞추어 적절한 상품을 개발하고 관련 서비스를 제공해야 할 것이다. 우리나라가 과거 보험 상품의 상당 부분을 벤치마킹했던 일본 보험시장의 경우에는 기존 화재보험의 이익담보특약을 화재보험과 분리해서 독립적으로 담보하도록 하고 있으며, 소규모 영업을 하는 점포 등을 대상으로 한 점포종합보험에 더해 최근에는 기업이익종합보험과 초비즈니스보험을 개발하는 등 다양한 기업휴지보험 상품을 제공하고 있다. 따라서 기업휴지보험 시장의 활성화를 위해서는 국내의 손해보험회사들도 다양한 형태로 기업휴지리스크를 담보하는 일본이나 미국 등과 같은 종합보험 상품을 개발하여 국내 손해보험회사가 기업휴지보험에 대한 약관이나 가격산출, 언더라이팅, 손해사정까지 주도적으로 할 수 있도록 해야 한다. 그러나 이를 위해서는 기업들의 니즈를 충족할 수 있는 보험 상품을 개발하여 공급하는 것이 먼저 이루어져야 할 것이다. 향후 개발되어야 할 기업휴지보험 상품의 방향성을 제시해 보면 다음과 같다.

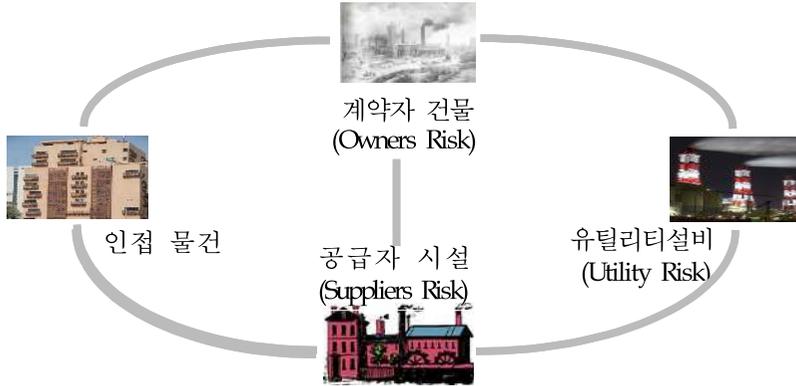
먼저 기업휴지리스크를 한 보험계약으로 모두 반영할 수 있는 상품을 개발

해야 한다. 현재 화재보험에서 판매하는 기업휴지손해담보특약은 기업체 자신의 사고(owners risk)로 인한 휴업손실을 담보하도록 제한되어 있고, 재산종합보험이나 영문 기업휴지손해담보특약의 경우에는 전력공급자(utility risk)나 원재료공급자(suppliers risk)에 대한 간접기업휴지보험(CBI)을 선택적으로 담보하나 약관이 공급자 중심의 약관체계인 과거 70년대의 내용으로 되어 있어 변화된 경제 현실을 정확히 반영하지 못하여 보험 계약자인 기업들이 담보위험이나 보상손해액 등을 제대로 이해하는데 어려움이 존재한다. 따라서 현재 기업들이 직면하고 있는 리스크를 종합적, 합리적으로 보험회사에 전가할 수 있도록 신개념의 상품 개발의 개발이 반드시 이루어져야 한다. 현재의 재산종합보험을 통해서 변화된 기업들의 수요를 충족시키기는 어려울 것으로 보이기 때문에 보험회사들은 기업체의 영위업종별 리스크를 제대로 반영할 수 있도록 미국과 같이 가계성종합보험, 상업성종합보험, 제조업체용 종합보험 형태로 구분하여 이에 맞는 담보위험과 보상한도, 다양한 지급방식을 제공할 필요성이 있다. 또 다른 대안으로는 일본과 같이 모든 업종의 모든 리스크를 한 증권으로 포괄 담보할 수 있는 초비즈니스보험과 같은 상품을 개발하여 기업들에게 종합리스크관리 서비스를 제공해야 할 것이다.

<표 V-9>주요국의 기업휴지보험 상품

구 분	일 본		미 국
	과거 상품	현재 상품	
서비스업, 상업용건물	화재보험	비용이익종합보험	Business Owners Policy
	점포종합보험		
제조업	화재보험	초비즈니스보험	Commercial Property Policy

<그림 V-3> 기업의 휴지리스크의 포괄 담보 개념



두 번째로는 기업휴지 리스크의 담보개념을 기업들이 쉽게 이해할 수 있도록 담보방식을 개선해야 한다. 국내에서 판매하고 있는 기업휴지보험은 가입 기업이 재해나 사고를 당했을 경우 어느 정도 기업휴지손해가 발생 할 수 있는지에 대해 전문가가 아니면 이해가 용이하지 않은 실정에 있다. 그리고 이는 제조업체가 아니라 다양한 방법을 통해 기업 가치를 창출하는 기업들의 보상의 경우에는 더욱 설명이 어렵다. 따라서 상장기업들과 같이 기업의 회계 정보가 투명하여 휴업손실을 추정할 수 있는 기업과 추정하기 어려운 기업을 이원화하여 추정하기 어려운 기업의 경우에는 휴업 1일당 정액 보상하는 방식으로 운영하는 것이 필요하다. 이와 같은 보상방식은 최근에 일본에서 판매되고 있는 초비즈니스보험이 채택하고 있다.

세 번째로는 기업휴지 리스크만을 독립적으로 담보할 수 있는 상품이 개발되어 운영되어야 한다. 현재 국내에서 운영되는 대부분의 기업휴지 상품은 재물보험과 기업휴지보험을 전부 가입해야 기업휴지리스크를 담보 받게 된다. 그러나 이 경우에는 기업휴지 손해를 담보받기 위해 많은 보험료를 부담해야 하기 때문에 경기가 나쁘거나 비용을 감축해야 하는 경제 상황에 있는 경우에는 높은 보험료에 대한 경제적 부담문제 때문에 기업휴지보험을 가입하지 못해 재해나 사고가 발생할 경우 경영상의 어려움에 직면할 가능성도 있다. 일본의 경우 1981년에 이러한 이유를 감안하여 화재보험과 독립적인 상품(기

업휴지보험용 화재보험보통약관)을 운영하고 있다.

마지막으로 기업휴지보험을 하나의 시장영역으로 규정하고 상품명칭도 기업들이 이해하기 용이하도록 변경할 필요성이 있다. 상품명인 기업휴지(企業休止)보험이라는 명칭은 기업들이 이 보험 상품이 무엇을 다루고 있는 보험 상품인지를 직관적으로 이해하기가 어려운 특성을 가지고 있기 때문에 명칭을 영업손실보상보험, 사업중단손실보험 또는 경영중단손실보험으로 변경하여 기업들의 기업휴지보험에 대한 관심을 유도하는 동시에 기업휴지보험을 손해보험의 하나의 독자적인 영역으로 규정하는 것이 필요하다. EU의 경우에는 금전적 손실보험을 하나의 영역으로 하고 있다.

3. 보험료 부담완화

기업휴지보험이 활성화되기 위하여 기업들의 보험니즈에 맞는 상품개발도 중요하다. 그러나 고객이 기업휴지보험을 가입하고 싶어도 보험료가 부담이 되어 가입을 못하는 보험가용성 문제(affordability problem)⁴⁹⁾가 발생할 수 있는데 현재 국내의 기업휴지보험은 이러한 문제에 직면하고 있다. 기업들이 기업휴지보험을 가입하지 못하고 있는 가장 큰 이유로 높은 보험료 부담을 들고 있고 활성화를 위해 이 부분이 가장 우선적으로 해결되어야 한다는 의견을 제시하고 있다. 기업휴지보험을 가입함에 있어 높은 보험료의 부담이 가장 큰 장애요인으로 작용하고 있다는 응답은 기업 규모에 따라 차이를 보이지 않고 있다.

49) 보험가용성 문제는 보험상품규제를 하지 않을 때 보험회사들이 경쟁에 따라 영업실적이 악화되는 경우 대부분의 회사가 가격을 일제히 큰 폭으로 인상하여 계약자들은 보험가입 니즈는 있지만 높은 보험료 부담으로 인해 보험가입을 못하는 문제이다. 미국에서는 이러한 문제가 사회적 문제가 되어 주민이 법안을 만들어 일률적으로 보험료를 인하시킨 사례도 있었다(캘리포니아 주 Proposition 103, 19).<http://www.iii.org/media/hottopics/insurance/ratereg/>

<표 V-10> 높은 보험료 인하(1순위) 응답 비율

(단위:%)

매출액 규모	500억 미만	500억~3000억	3000억~1조	1조 이상
응답비율	48	38	33	26

그렇다면 국내에서 판매되고 있는 기업후지보험이 왜 보험료가 높다고 인식하고 있는가에 대해 검토할 필요성이 있다. 국내 기업들이 계약건당 부담하는 기업후지보험료는 최근 5개년 평균 3,100만원이다. 이에 비해 보험회사가 지급하는 보험금은 1.21억원이나 된다. 따라서 보험회사는 기업후지보험을 인수하면 한 번의 사고로 인해 큰 피해가 발생할 수 있기 때문에 보험료를 높게 부과하게 될 가능성이 있는 것이다.

또 다른 요인으로는 보험료 산출을 국내 보험사업자가 요율플랜(rating plan)을 가지고 산출하지 못하고 해외 재보험자나 보험자가 제시하는 요율을 적용하기 때문에 국내 보험실적은 양호함에도 해외보험자의 영업실적에 따라 보험료가 부과되는 문제가 있다. 보험료 부담의 문제를 해결하기 방안을 제시해보면 다음과 같다.

<표 V-11> 재산종합보험중 BI담보의 계약건당 보험료

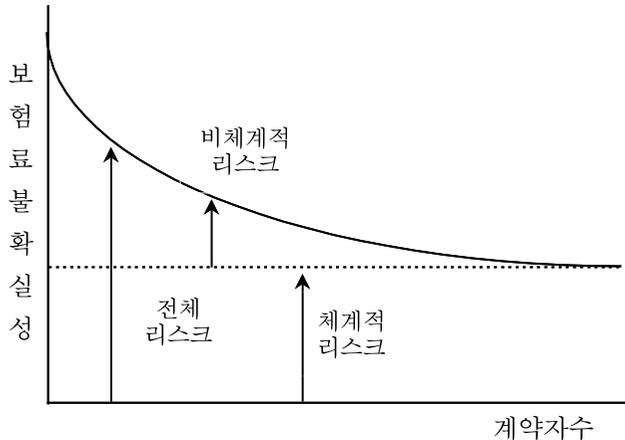
(단위 : 억원)

연 도	건당 가입금액(a)	건당보험료(b)	건당보험금(c)	초과비율(c/b)
2002	146.06	0.35	0.81	2.29
2003	257.06	0.33	6.43	19.53
2004	145.92	0.13	-	-
2005	798.92	0.26	3.00	11.37
2006	546.05	0.41	0.99	2.41
누적평균	475.51	0.31	1.21	3.94

자료: 보험개발원, 손해보험통계연보, 각 년도에서 제작성

첫째, 기업휴지보험의 보험료가 높게 부과되는 문제를 해소하기 위해서는 흔히들 말하는 대수의 법칙이 적용이 됨과 동시에 수지상등의 원칙이 성립할 수 있도록 적정한 수의 계약자가 확보되고 손해액 예측이 가능해야 하는데 이를 위해서는 다양한 기업휴지보험 상품이 개발되어 기업들의 수요를 충족시킬 수 있도록 해야 한다. 아래 그림에서 보는 바와 같이 동질 위험 집단일지라도 대수의 법칙이 충족될 수 없는 계약자 집단이 되면 비체계적인 리스크(unsystematic risk, diversifiable risk)가 존재하게 되어 보험사업자는 높은 보험료를 부과하여 수지균형을 맞추어야 한다.

<그림 V-4> 다수 계약자 필요성



자료 : J. Francois Outreville(1998),p.105

둘째, 국내 손해보험회사의 담보력을 제고시켜 기업성 인수물건에 대한 보험요율 산출권을 국내 원보험사업자(direct insurer)에게로 복귀시켜야 한다. 2007년 현재 국내 10개사의 평균 담보력비율은 298%로 1990 400%에 비해 많이 개선되었지만 여전히 담보력을 확충될 필요성이 있다. 따라서 국내 손해보험사들은 향후 담보력 확충을 위해 지속적으로 노력할 필요성이 있고, 기업휴지보험에 대한 통계를 세부적으로 집적하여 기업휴지 리스크 분석이 가능할 수 있도록 하여 국내 기업휴지 리스크 특성에 맞는 요율을 만들어야 한다.

이러한 문제가 해결되지 않는다면 국내 기업휴지 리스크에 대한 보험시장은 활성화되기가 어렵다고 판단될 뿐 아니라 손해보험회사들의 경우 장기보험 중심이 아닌 전통적인 손해보험사업 영역에서 사업의 경쟁력을 확보하기가 어려워질 가능성이 있을 것으로 보인다. 또한 이로 인해 국내 손해보험회사는 글로벌 시장에서의 경쟁력도 취약해질 가능성 역시 존재하고 있다.

<표 V-12> 국내 손보사의 담보력 및 출재율 추이

(단위 : 억원,%)

연 도	담보력 비율			화재특종 출재율		
	잉여금 ①	경과보험료②	비율 (②/①)	수입보험료 ③	출재보험료 ④	출재율 (④/③)
1990	4,971	20,113	404.6	4,283	1,826	42.6
1995	7,872	53,951	685.3	9,947	5,302	53.3
2000	17,510	65,360	373.3	13,106	8,461	64.6
2005	24,438	91,612	374.9	23,636	13,939	59.0
2007	42,367	126,562	298.7	26,174	14,970	57.2

주 : 1) 보증보험사, 코리안리, 외국사 국내지점은 제외한 것임

2) 잉여금은 자본계정의 합에 비상위험준비금을 합한 것임.

자료 : 보험개발원 통계정보시스템(<http://www.kidi.or.kr/statpds/kidi/yearbook/yearbook.aspx>)

셋째, 다양한 보험료 차등제도를 도입하여 보험료 부담으로 인한 문제를 해소해야 한다. 현재는 해외 보험사업자가 어떠한 효율플랜으로 보험료를 산출하는지가 알려져 있지 않은 실정에 있어 기업들의 국내 손해보험회사에 대한 신뢰가 높지 않은 상태에 있다. 따라서 기업휴지보험의 활성화를 위해서는 현재와 같은 기업휴지보험 상품에 대한 정체불명의 보험요율을 체계화하여 국내 기업들이 보험에 가입할 때 리스크에 상응하는 보험료 수준이 이해가 가고 예측이 가능할 수 있도록 해야 한다. 이러한 과정을 통해 기업휴지보험이 국내에서 사업을 하는 모든 기업이나 개인에게 적용될 수 있도록 하여 영위업종별 보험료가 작성되고, 다양한 보험료할인제도가 도입되도록 해야 할 것이다. 향후 고려해야 할 보험료 할인제도로는 뒤에서 언급할 리스크관리규격에 대한 인증을 받거나 사업연속성관리기준 인증을 받은 기업에게 보험료를 할인해 주는 제도, 과거 손해율 실적에 따라 보험료를 차등 적용하는 경험요

율제도(experience rating), 한 증권으로 담보하는 포괄담보할인 제도(package discount)를 들 수 있다.

4. 마케팅의 개선

가. 기업휴지보험 이해 촉진

국내 손해보험 회사들은 주로 가계성, 저축보험에 자원의 대부분을 할당하고 기업성보험 종목에 대해서는 외국의 손해보험회사들처럼 상품개발이나 종합적인 리스크관리 서비스를 제공하고 있지 못하고 있는 실정에 있다. 또한 2001년 완전가격자유화 이후 손해보험회사들의 영업활동은 다소 보험리스크가 적고 회사의 현금흐름확보가 보다 쉬운 가계성보험에 집중함으로 인해 현재 국내 손해보험회사들의 기업성보험 영역에서의 경쟁력은 낮은 것으로 평가되고 있다.

그러나 미국, 영국⁵⁰⁾의 손해보험회사들은 기업휴지리스크에 대한 규모측정을 위한 서비스 프로그램을 별도로 마련하여 기업들이 노출되어 있는 기업휴지 리스크를 측정하고 적정 가입한도 등을 자동적으로 산출하는 코너를 사사의 홈페이지에 신설하여 운영하고 있다. 이에 대한 선진국들의 예를 살펴보면, 일본의 동경해상 등 손해보험회사들의 경우 기업들에 대한 사업연속성계획(BCP) 컨설팅 서비스 제고 및 관련 보험상품 개발 제공(손보재팬 그룹)등의 노력을 통해 기업휴지보험에 대한 홍보활동을 시행하고 있으며, 미국 Travelers사의 경우 기업성 보험 수요가 있는 계약자들을 대상으로 하여 기업휴업손실가액을 기업 스스로 측정할 수 있는 “Business Income and Extra Expense Calculator”⁵¹⁾ 서비스를 제공하고 있다. 그러나 국내 손해보험회사 중에는 Travelers사나 영국 Zurich 사와 같이 기업휴지보험 금액을 자체적으로 산출해 볼 수 있게 하는 등의 서비스를 하고 있는 회사가 아직은 없는 상

50) <http://www.zurich.co.uk/RiskServices/riskengineering/strategicrisk/StrategicRisk.htm>

51) <http://www.travelers.com/iwcm/trv/docs/BINonManufacturers.xls>

태이다.

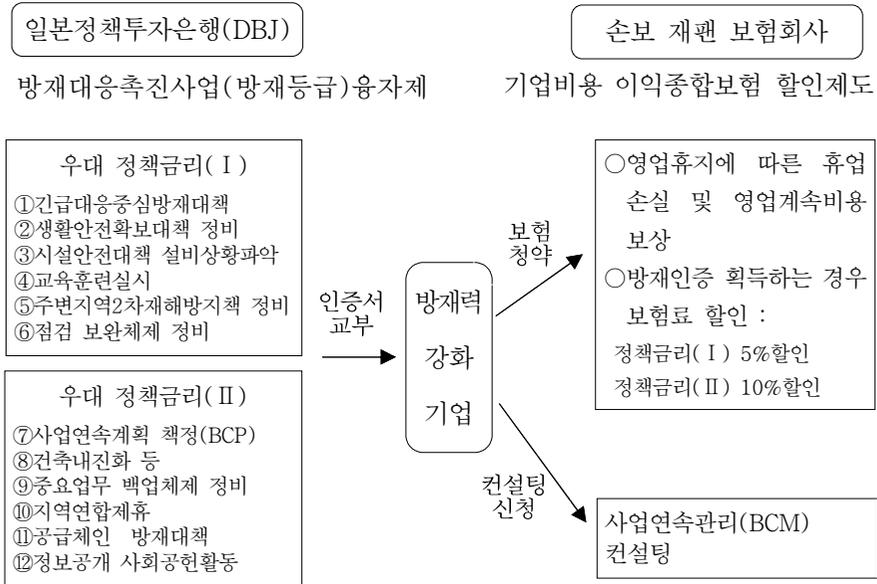
따라서 국내 기업들의 기업휴지보험과 같은 종합 리스크관리 서비스 능력의 확충을 위해서는 선진국의 경우와 같이 다양한 기업휴지보험을 비롯한 기업성보험 관련 서비스 프로그램을 개발하여 상품의 이해를 촉진하고 고객과의 접근성을 향상시키기 위한 효과적인 마케팅 전략을 수행할 필요성이 있다.

나. 판매채널 다양화

국내 손해보험회사의 경우 기업휴지보험을 비롯한 기업성보험의 대부분이 임직원 등을 통한 직판채널을 통해 보험가입이 이루어지고 있다. 이와 같은 결과는 과거부터 기업성보험은 마케팅의 개념이 적용되지 못하는 시장영역으로 인식되어 왔다는 점에 기인하고 있다. 그러나 미국이나 영국, 일본 손해보험회사들의 경우에는 대규모 제조업체나 서비스업체뿐만 아니라 소규모 사업체에게도 종합적인 보험서비스를 제공하기 위한 다양한 형태의 상품개발을 하고 있다. 따라서 상품이 다양화되고 소비자가 이해가 용이하게 되면 기업휴지보험 상품도 직판채널이 아닌 대리점이나 중개사채널 또는 설계사들에 의한 보험판매가 가능해질 것으로 판단된다.

또 향후에 사업연속성관리기준이 국내에 도입되면 동 제도와 연계시켜 단체보험 형태로 기업휴지보험제도를 운영하는 방안도 검토해 볼 수 있다. 현재 국내에 사업연속성계획에 대한 기준은 없지만 산업별 단체가 형성되어 있기 때문에 이들과의 단체보험계약을 체결하여 보험료를 할인 받을 수 있는 제도를 검토해야 한다. 일본의 경우를 살펴보면 2006년에 정부투자은행이 중소기업들의 “방재대응촉진사업을 위한 용자제도”를 시행하면서 손보재팬과 업무협력협정을 체결하여 운영하고 있다. 손보재팬은 기업들이 정부가 가이드라인으로 제시하고 있는 사업연속성관리기준을 채택하고 이에 대한 등급을 인정받게 되는 경우 사업연속관리에 대한 컨설팅을 해주면서 기업비용이익종합보험을 10%이상 보험료 할인하여 인수하고 있다. 이와 같은 개념을 도식화 해 보면 다음과 같다.

<그림 V-5> 일본 손보재팬의 BCP 연계 보험제도



자료 : 일본정부투자은행 News Release, 損害保険ジャパンと企業防災の取り組み支援で提携, 2006.10.5 (<http://www.dbj.jp/news/archive/rel2006/1005.html>)

5. 종합적 리스크관리제도 도입

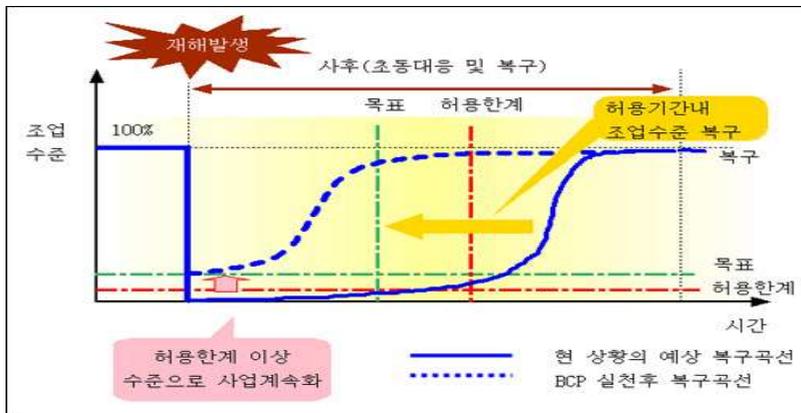
가. 도입필요성

기업휴지보험에 대한 인식과 개선방안을 살펴보기 위한 설문조사의 항목 중 기업휴지보험에 이미 가입하고 있는 기업들과 가입하지 않은 기업들에게 향후 가입의향에 대해 질문한 설문 결과, 이미 가입하고 있는 기업의 거의 대부분인 93%가 계속가입 의향을, 비가입기업의 11.5%만이 신규로 가입할 의향을 보이는 대조적인 모습을 보여주고 있다. 이와 같은 결과는 일단 기업휴지보험에 가입하게 된 기업들은 기업휴지보험의 효용성을 높게

평가하여 향후에도 계속 가입하기를 원하고 있다는 사실을 보여주는 것이므로 기업휴지보험의 활성화를 위해서는 기업휴지보험의 필요성과 효용성에 대한 적극적인 홍보와 정부차원의 지원을 통해 기업들이 기업휴지보험을 사업연속성계획(Business Continuity Plan)을 위한 중요한 수단으로 인식할 수 있도록 하여 보다 많은 기업들이 기업휴지보험에 가입하도록 유도하는 것이 무엇보다 중요할 것이라는 사실을 제시해 주고 있다.

불의의 재해나 사고의 피해로 인한 매출액의 감소로 발생하는 기업의 영업이익 및 경상비의 손실을 보상해 줄 수 있는 기업휴지보험은 예상치 못한 사업의 중단에 대응할 수 있는 역량과 복원력의 확보를 제공하고 조직을 위협하는 잠재적 위협을 식별할 수 있게 해주는 총체적 관리 프로세스인 사업연속성계획(Business Continuity Plan)을 수립하고 실행하는 과정에서 기업들의 경쟁력 향상을 위한 중요한 수단으로 활용될 수 있을 뿐 아니라 이러한 기업차원에서의 적극적인 리스크 관리는 궁극적으로 국가 경쟁력의 향상으로 이어질 수 있다는 점에서 그 중요성을 지니고 있는 것이다. 아래의 그림<V-5>는 사업연속성계획(BCP)의 실행여부에 따라 기업들이 재해를 당한 후 원래의 조업수준을 회복하는데 필요한 복구기간이 현저한 차이를 나타낼 수 있다는 사실을 보여주고 있다.

<그림 V-6> 사업연속성계획(Business Continuity Plan)의 효용성



자료: 삼성지구환경연구소(2007)

현재 우리나라의 경우 예상치 못한 사업의 중단에 대응할 수 있는 역량과 복원력의 확보를 제고시키기 위한 기업의 사업연속성계획(Business Continuity Plan)에 대한 국가적인 표준의 제정 및 구체적인 실행방안의 구축에 대한 논의가 제대로 이루어지지 못하고 있는 반면, 미국과 영국, 일본, 호주와 같은 선진국들의 경우에는 화재나 정전과 같은 일반재해와 태풍, 홍수와 같은 자연재해로 인한 피해로부터 사업의 연속성을 유지하기 위한 사업연속성계획(BCP)이 국가적인 규격으로 제정되어 기업들이 리스크를 체계적으로 관리하고 있다.

주요 선진국들의 사업연속성계획(BCP)의 구축현황을 살펴보면, 먼저 미국의 경우에는 96%(완료 62%, 수립 중 34%)의 기업이 사업연속성계획(BCP)을 구축했거나 구축하는 중에 있으며 BCP를 구축하지 않은 기업은 신뢰성이 결여된 것으로 평가되어 기업 간의 거래 및 비즈니스에서 불이익을 당하는 등 경영활동에서 BCP 구축이 계약조건에 포함되는 사례가 일반화 되어 있으며, 일본의 경우 동경증권거래소의 상장기업 및 비상장기업 매출액 상위 3,000개 기업을 대상으로 사업연속성계획(BCP)의 구축여부에 관한 설문조사를 실시한 결과는 조사 기업의 65.1%가 현재 BCP 구축을 완료했거나 구축 중에 있다는 사실을 보여주고 있다.

<표 V-13> 주요국의 사업연속성관리 규격 운영현황

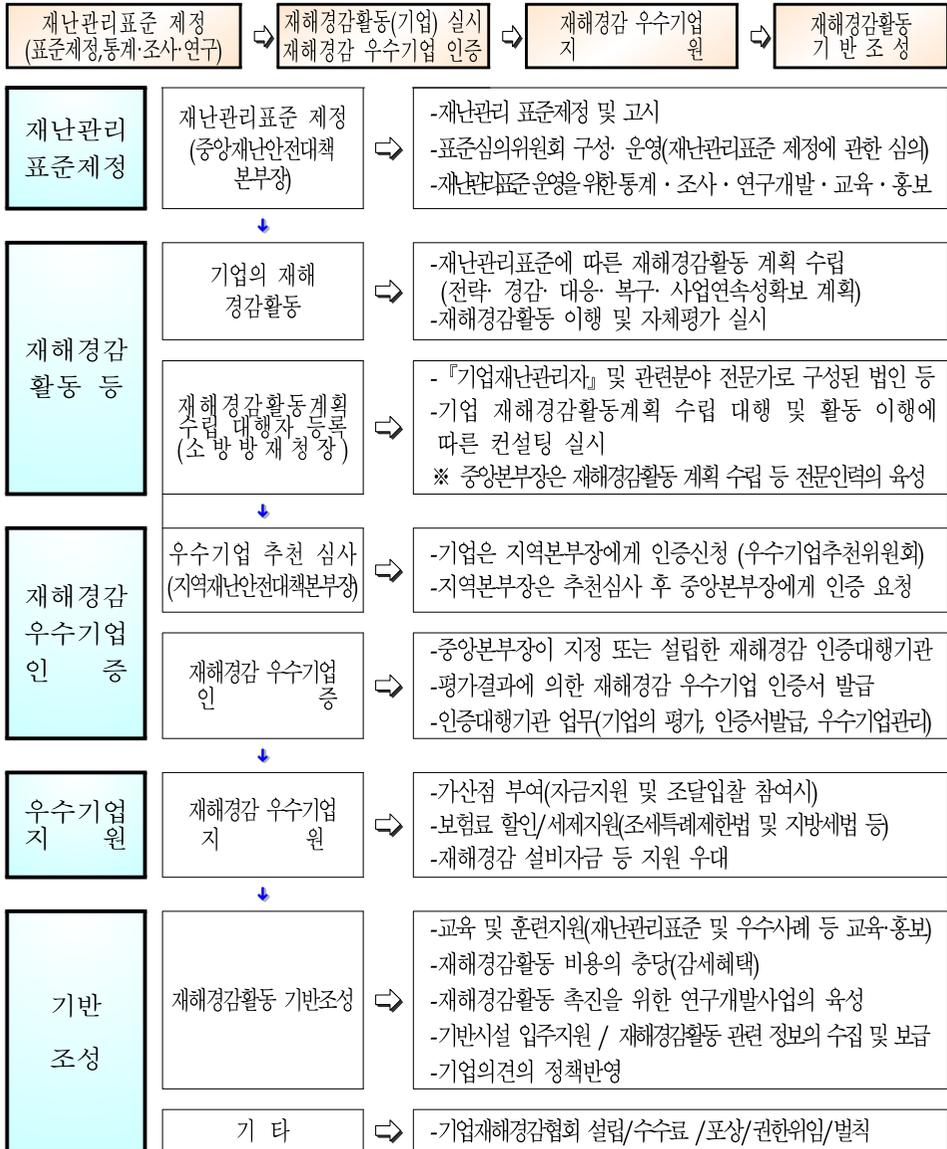
국가	규격 명칭	작성주체	비 고
영국	PAS56 Guide to Business Continuity management (2003)	영국 규격 협회 (BSI)	예상되는 리스크로부터 사업중단시 사업영향도(business Impact Analysis) 분석을 중요시함
미국	NFPA 1600 Standard on Disaster/Emergency management and Business Continuity Programs(2004)	National Fire Protection Association	
일본	사업연속성계획책정가이드라인 (2005.3)	경제산업성	IT사고를 상정한 BCP 책정 수준, 검토사항 규정
	사업연속성계획책정가이드라인(제1판) (2005.8)	내각부 중앙방재회의	지진까지 상정한 BCP이며, 생명안전, 2차 피해, 등 규정

자료 : 동경해상, 사업연속성계획(BCP)란, TRC EYE Vol. 85, 2006, p.3

오늘날의 비즈니스 환경에서 기업들이 직면할 수 있는 리스크는 과거와는 비교할 수 없을 정도로 복잡하고 그 피해의 정도가 거대하여 예측치 못한 재난과 사고의 발생은 해당 기업에게 치명적인 경제적 손실을 불러 일으킬 수 있고, 이러한 기업의 리스크 관리실패로 인한 경제적 손실은 고스란히 국가와 국민의 손실이라는 사회전반의 비용 상승으로 나타날 수 있기 때문에 기업들이 사업연속성을 효과적으로 관리하는 것은 기업뿐만 아니라 국가전체에 있어서도 매우 중요하다고 할 수 있다.

우리나라도 영국이나 미국, 일본 등 선진국과 같이 정부 차원에서 기업들의 『재해경감을 위한 기업의 자율활동 지원에 관한 법률(이하 “재해경감지원법”이라 한다)』이 2007년 7월 19일 법률 제8530호로 제정되었고 2008년 9월에 서야 시행규칙이 마련됨으로써 본격 시행되고 있는데 그 주요 내용을 살펴보면 다음과 같다.

<표 V-14> 재해경감을 위한 기업의 자율활동 지원법 내용



자료 : 국회 행정자치위원회 수석전문위원(2006), p.13

나. 개선방향

현재 우리나라에 도입된 제도는 태풍, 지진 등 자연재난이 발생하는 경우 기업 활동이 중단되지 않고 안정적으로 유지될 수 있도록 하기 위하여 기업의 재해경감활동을 지원함으로써 국가의 재난관리 능력을 증진시키기 위한 것으로 되어 있다. 재해경감 활동계획으로는 전략계획, 경감계획, 사업연속성 계획(BCP), 대응계획, 복구계획 등의 규정이 있다. 국내 기업들이 재해경감활동계획을 도입하고 인증을 받게 되면 정부로부터 공공자금을 지원받을 때 우대금리를 적용받거나, 풍수해보험의 보험료를 할인 받거나, 세계상의 지원을 받을 수 있도록 되어 있는 등의 규정이 존재하고는 있지만 이러한 제도적 장치들이 실효성을 나타내기 위해서는 많은 개선사항이 필요할 것으로 보인다. 향후에 개선되어야 할 사항을 제시해 보면 다음과 같다.

첫째로 보험관리형의 전통적인 리스크관리에서 현대적인 전사적 리스크관리(Enterprise Risk Management)의 규격화가 필요하다. 우리나라의 경우 리스크관리규격은 없지만 선진국에서 하고 있는 사업연속성관리기준을 도입하고 있어 리스크관리에 있어 일견 선진국과 유사하게 보이지만 실제로는 큰 차이가 존재한다. 현재 우리나라에 도입된 재해경감지원법은 국가가 관리해야 하는 자연재해에 대한 경감유도에 중점을 두고 있어 경제 주체들의 리스크관리 인식에는 한계가 있으므로 경제주체들의 리스크관리 인식의 도입과 추진을 통한 사회전반의 리스크관리 비용이 감소가 될 수 있도록 미국, 호주(The Risk Management Standard, AS/NZS 4360-2004⁵²⁾), 일본(JIS Q 2001, 리스크마네ジメント시스템構築のための指針) 등과 같은 종합리스크관리규격⁵³⁾을 국가차원에서 규격으로 제정하여 기업들이 활용하도록 해야 할 것이다. 또한

52) http://www.broadleaf.com.au/pdfs/trng_tuts/tut.standard.pdf

53) 호주와 뉴질랜드는 공동으로 1995년에 세계최초의 『전사적 리스크관리의 표준규격』을 제정하였으며, 그 후 1999년과 2004년(The Risk management Standard, AS/NZS 4360:2004)에 개정하였다. 일본은 호주와 뉴질랜드의 리스크관리 기준을 모델로 삼아 2001년 3월 20일에 일본공업규격으로 『리스크관리시스템구축을 위한 지침 JISQ 2001』을 제정하였으며, 후지쯔, 카시오 등 일본 유수의 기업들이 동 지침에 의거한 전사적 리스크관리를 수행하고 있다. 이기형(2007), p.

사업연속성계획도 전사적 리스크관리의 범주에 포함하도록 하여 순수리스크(pure risk)에서 재무적 요인에 의한 투기적 리스크(speculative risk)까지 포괄적으로 수행하도록 유도하는 것이 중요하다(<표 V-15> 참조).

<표 V-15> 리스크관리와 사업연속성관리의 사이클 비교

구 분	전통적 리스크관리	전사적 리스크관리	사업연속성관리	
대상 리스크	순수리스크	순수리스크, 투기적 리스크	순수리스크	
사이클	1단계	리스크의 특징 및 분석	상황(전략적, 리스크 관리상황, 리스크평가 기준, 리스크관리체제)의 확정	사업의 확정
	2단계	리스크처리수단의 검토	리스크의 특징, 분석, 평가	사업영향도 평가, 중요업무의 결정 및 목표의 설정
	3단계	최적 수단 선택	리스크의 처리	계획의 책정
	4단계	수단의 실행	모니터링	교육, 훈련
	5단계	모니터링	커뮤니케이션	점검 및 시정조치

자료 : 杉野文俊(2007),p.91

두 번째는 재해의 범위이다. 현재는 재해에 대한 범위가 자연재해로만 되어 있어 실제로 노출되어 있는 기업의 사업 연속성 리스크를 포괄하지 못하고 있다. 실제로 영국의 사례에서 보면 기업휴지보험금은 화재 등 인위적인 요인에 의해 발생하는 비율이 꾸준히 증가하고 있다. 기업이 처한 지리적 환경의 영향으로 일어나는 기상이변과 같은 자연재해로 인한 리스크는 사전적으로 계획하여 대응하면 노출확률이 적은 반면에 인위적 재해나 사고의 발생 가능성은 항상 존재하고 있고 이러한 리스크는 기업의 생존에 큰 영향을 미칠 수 있다. 따라서 재해경감법의 적용되는 재해의 범위를 향후에는 모든 화재를 포함한 모든 재해로까지 확대해야 할 것이다.

세 번째로는 정부의 지원정책을 받는 기업의 대상에 대한 구체적인 제한이 없다. 이러한 정부의 지원을 받는 기업의 규모나 형태에 대한 구체적인 제한이 없는 제도가 계속 운영되는 경우에 정보력이 부족한 중소기업들은 이러한

제도를 제대로 활용하지 못할 가능성이 있다. 또한 재해가 기업경영에 미치는 영향에 있어서도 대기업은 어느 정도 자금력이나 인적자원측면에서 규모와 여력이 되기 때문에 자체적이나 보험 가입 등의 방법을 통해 리스크관리를 추진하고 있지만 중소기업은 상대적으로 정보력, 자금력 등 여러 가지 측면에서 리스크관리에 있어 대기업에 비해 불리한 여건에 있기 때문에 화재 등의 인적재해나 자연재해가 한번 발생하면 경영상에 치명적인 영향을 받게 된다.

<표 V-16> 기업규모별 수익대비 리스크비용 지출 비교

(단위 : %)

수익(백만달러)	2001	2002	2003	2004	2005	2006
0~100	22.46	33.98	34.60	33.63	41.35	34.68
100~250	10.44	16.57	17.62	17.97	16.61	16.34
250~500	7.65	10.46	13.82	11.94	10.25	13.04
500~750	6.12	7.29	10.28	10.70	7.64	13.04
750~1,000	8.61	9.77	8.89	9.40	8.95	9.21
1,000~2,500	5.69	7.32	8.16	9.76	7.55	7.61
2,500~5,000	5.79	6.72	5.75	5.68	6.77	6.74
50,00~10,000	4.90	3.96	3.42	5.17	5.36	4.83
10,000~	3.22	6.42	5.28	4.02	3.14	3.70
평균	8.42	11.95	13.50	13.91	13.15	11.94

자료 : RIMS(2007), p.106

이와 같은 기업 간 리스크관리의 차이는 미국의 리스크 비용지출 통계를 통해 살펴보면 확연히 나타난다. 위의 <표 V-16>에 의하면 연간 수익규모가 1억 달러 이하 기업들은 수익액의 34%를 리스크관리비용으로 지출하지만, 수익액 100억달러이상 대기업의 경우에는 3.7%를 지출하고 있다. 이와 같이 중소기업은 리스크관리에 있어서 대기업에 비해 훨씬 열악한 상태에 있다는 사실을 파악할 수 있다. 따라서 국가 경쟁력의 제고 측면에서 국내 경제에서 가장 큰 비중을 차지하고 있는 중소기업의 리스크관리에 도움을 주기 위해서 정부의 지원 대상을 대기업은 제외하고 중소기업으로 제한하는 것이 필요하다.

네 번째로는 기업들의 지출한 재해경감활동투자비용⁵⁴⁾이외에 보험가입비용도 법인세 공제를 해줄 필요성이 있다. 현재 재해경감지원법 제21조⁵⁵⁾는 우수기업으로 인정받은 경우에 한하여 기업이 지출한 재경감투자비용의 일부를 지원할 수 있도록 되어 있지만 아직까지 구체적인 시행안은 없는 상태이다. 이와 더불어 자연재해를 비롯한 인위적 재해에 대한 보험에 가입한 경우 보험료의 전액 또는 매출액의 일정 비율 내에서 법인세에서 차감해줄 필요성이 있다. 여기서 법인세를 차감해주는 보험도 저축성이나 투자성 보험, 사회보험을 제외한 종합리스크관리기준상의 정한 리스크에 대한 보험에 한정하는 것이 필요하다.

이상과 같이 선진국형의 종합리스크관리규격이 마련되게 되는 경우 국내 기업들의 경쟁력은 크게 증가하고 사회적 비용이나 국가가 부담해야 하는 비용도 감소될 것으로 보인다⁵⁶⁾. 아울러 이러한 정부차원의 기반의 마련과 동시에 손해보험회사들도 일본이나 유럽 손해보험회사들처럼 사업연속성계획(BCP)을 포함한 전사적 리스크관리 서비스를 제공하여 기업의 사회적 책임(Corporate Social Responsibility)을 다할 필요가 있다.

6. 도덕적 해이방지

미국 손해사정사를 대상으로 기업휴지보험의 손해사정을 하면서 자주 접하게 되는 사항에 대한 설문조사의 결과에 의하면 가장 높은 빈도로 접하게 되는 사항으로는 계약자가 선급금 요청하거나, 복구기간에 대한 동의여부, 계약자가 비합리적으로 기대하는 점, 손해사정을 하는데 있어 문서의 이용의 한계 등이었다. 반면에 가장 적게 접하게 되는 사항으로는 계약자들이 보험사기로

54) 재해경감지원법안의 세제지원 추계에 의하면 재해경감투자비용의 3%를 법인세에서 차감하는 것으로 되어 있다. 박기춘 의원 발의(2006),p.23

55) 제21조(세제지원) 국가 및 지방자치단체는 기업의 재해경감활동을 촉진하기 위하여 우수기업에 대하여 「조세특례제한법」 또는 「지방세법」 등 조세 관련 법률로 정하는 바에 따라 세제상의 지원을 할 수 있다.

56) 박기춘 의원 발의, 재해경감지원법률안법률안, 2006.9.11, p.25

청구하는 행위(suspicious of fraudulent claim)였으며 그 다음은 손실경감에 대한 실패 등이었다. 이와 같은 결과를 통해 볼 때, 기업휴지보험에 대한 소비자들의 인식 개선과 역선택(adverse selection)과 도덕적 해이(moral hazard)가 보험사기로 진전되는 것을 방지하기 위한 방안을 마련하는 것이 필요하다는 사실을 알 수 있다.

<표 V-17> 기업휴지보험의 손해사정 시 자주 접하게 되는 이슈

손해사정사가 자주 접한 내용	출현빈도
선급금 요구(request for advance payments)	2.72
복구기간에 대한 동의(agreeing on a period of restoration)	2.54
추가비용(extra expenses)	2.51
비합리적인 기대(unreasonable expectations)	2.45
문서의 이용 가능성(availability of documents)	2.36
담보범위에 대한 질문(coverage questions)	2.25
상호 협력의 부족(lack of cooperation)	2.17
청구의 중복(duplication in the claim)	2.15
약정보비율의 적용(application of co-insurance)	2.10
손실경감에 대한 실패(failure to mitigate loss)	2.01
사업의 생존(survival of the business)	1.97
사기적인 보험금 청구(suspicious or fraudulent claim)	1.90

주 : 출현빈도는 3는 자주출현이고, 1은 발생하지 않는다는 것을 의미함.

자료 : George Magula(2002),p.3

이에 비해 국내 기업들의 도덕적 해이나, 역선택 정도를 파악하는 것은 곤란하다. 그러나 국내 기업들이 생각하는 기업휴지보험 활성화를 위한 우선순위 조사결과에 의하면 기업의 보험료부담 등의 경제적 요인만 주요요인을 들고 있는 반면에 보험회사의 전문가 양성은 가장 후순위위라고 답하고 있다(<표 IV-22> 참조). 그러나 보험회사가 기업휴지보험에 대한 전문가의 양성을 통해 기업휴지리스크에 대한 지식과 경험이 더욱 많이 축적되면 가입자들이 언더라이팅, 손해사정 등에 있어 역선택이나 도덕적 해이를 일으키는 것을 더

줄일 수 있고 이는 궁극적으로 합리적인 기업휴지보험 금액을 가능하게 하여 높은 보험료의 감소를 유도할 수 있다.

따라서 기업휴지보험이 활성화되기 위해서는 보험회사의 전문성이 지금보다 훨씬 강화될 필요성이 있다. 현재 국내 손해보험회사의 언더라이팅 업무 종사자들의 경우에는 전문적인 지식을 습득하기보다는 선배들로부터 전수받은 선협지식에 의하여 언더라이팅에 임하는 것이 보편적이고 보험료산정도 해외 재보험자에 의존하고 있는 상태에 있다.

그러나 일반 손해보험이 손해보험회사의 본연의 사회적 기능을 수행하기 위해서는 미국의 CPCU(Chartered Property Casualty Underwriter)⁵⁷⁾, 영국의 CII(The Chartered Insurance Institute)과 같은 전문적인 언더라이터 자격증 제도가 도입될 필요성이 있다. 이에 대해 미국 손해사정사들도 기업휴지보험의 언더라이터나 손해사정사들의 전문성을 강화시키기 위한 효과적인 교육수단으로 전문가인 멘토링을 통한 실전경험이 가장 유효하다고 보고 있으며, 전문언더라이터 자격증 제도(CPCU)를 취득하기 위한 교육프로그램을 이수하는 것도 효과적이라고 응답하고 있다.

<표 V -18> 보험종사자, 손해사정사의 효과적인 교육수단

효과적인 교육수단	효과성
멘토링을 통한 실전경험("Hand-on" with Mentoring)	4.29
약관 이해(Reading Policies)	4.02
멘토링(Mentoring)	4.00
외부 전문가의 이용(Use of Outside Experts)	3.96
지속적인 조직 내 교육훈련(Ongoing In-House Training)	3.81
종일 교육훈련(One-Day Training)	3.22
논문과 책의 이해(Reading Article/Books)	3.15
전문언더라이터 자격증(CPCU/AIC course)	3.15
실전경험 ("Hand-on" Only)	3.05

주 : 효과성은 5는 가장 효과적이고, 0은 효과없음을 의미함.

자료 : George Magula(2002),p.9

57) <http://www.aicpcu.org>