

이슈
보고서

2021

16

재보험산업 발전 정책방향

임준

머리말

최근 들어 국내 보험산업은 내수 시장 포화로 인해 성장이 정체되고, 수익성 또한 개선되고 있지 않다. 지속적인 성장을 위해서는 국내 시장을 넘어 해외 시장으로 진출하는 것이 필요하고, 수익성 개선을 위해서는 산업의 고도화가 필요하다.

국내 보험산업의 글로벌화와 고도화를 추진하는 데 있어서 관심을 가지고 발전시켜 나갈 필요가 있는 분야 가운데 하나가 재보험이라고 생각한다. 왜냐하면 재보험은 지식기반 사업(Knowledge-based business)인 동시에 고도로 국제화된 사업(Highly Internationalized business)이기 때문이다.

그러나 그동안 재보험산업의 중요성에도 불구하고 관련 연구는 그리 많지 않았던 것 같다. 이번에 우리 원의 임준 연구위원이 산업정책과 관련된 경제학 분야의 다양한 논의들을 토대로 재보험산업 발전 전략을 도출하는 연구를 수행하였다. 향후 규제당국의 정책 수립에 유용하게 활용될 수 있을 것으로 기대한다.

마지막으로 본 보고서에 수록된 내용은 연구자 개인의 의견이며, 우리 원의 공식 의견이 아님을 밝혀 둔다.

2021년 11월

보험연구원 원장 안 철 경

목 차

• 요약	1
I. 서론	2
II. 국내 현황	3
1. 시장 현황	3
2. 정책 현황	5
III. 관련 이론	7
1. 클러스터	7
2. 전략적 무역정책	9
3. 국가챔피언	10
4. 산업정책의 역사적 고찰	13
5. 히든챔피언	15
IV. 해외사례	18
1. 싱가포르	18
2. 독일 뮌헨	19
3. 스페인	23
V. 결론	26
• 참고문헌	32

표 차례

〈표 II-1〉 재보험 출·수재 현황	4
〈표 II-2〉 손해보험회사 관련 재보험 해외수지차	4
〈표 III-1〉 개발초기 일부 선진국의 공산품 관련 평균 관세율	15
〈표 III-2〉 히든챔피언 기업의 주요지표	16
〈표 III-3〉 히든챔피언 기업이 자신의 시장을 정의할 때 사용하는 기준	17
〈표 IV-1〉 MAPFRE Re의 해외 시장 진출 추이(1984~1999년)	24

그림 차례

〈그림 II-1〉 해외 재보험회사의 국내진출 현황	3
〈그림 III-1〉 클러스터 관련 선점 효과의 중요성	8
〈그림 III-2〉 브랜더-스펜서 분석 사례	9

본 보고서에서는 산업정책 관련 이론적 논의와 해외 재보험 사례를 토대로 국내 재보험산업 발전 전략을 제안하였다. 국내 재보험산업이 글로벌 경쟁력을 가지기 위해 선택할 수 있는 대안으로 3가지를 생각해볼 수 있는데, 첫 번째는 재보험 허브를 만들어 외부 규모의 경제 측면에서 경쟁우위를 확보하는 것이다. 두 번째는 국가챔피언 전략으로 국내 시장에서 독점적 구조를 만들어주어 규모를 키운 후, 글로벌 시장으로 진출하는 것이다. 세 번째는 글로벌 틈새시장 진출을 위해 집중화와 세계화를 추진하는 히든챔피언을 육성하는 것이다.

3가지 대안 가운데 세 번째 히든챔피언 전략을 우리나라 재보험산업 발전 전략으로 제안하고자 한다. 첫 번째 재보험 허브정책은 싱가포르와 같이 소규모 개방형 국가에 적절할 수 있고, 두 번째 국가챔피언 전략은 미국이나 중국처럼 내수시장 규모가 큰 국가가 상대적으로 더 유리할 수 있다.

히든챔피언 전략을 세분화하면, 네트워킹에 기반을 둔 지리적 틈새시장 전략과 기술력에 기반을 둔 새로운 위험 관련 틈새시장 전략의 2가지를 생각해볼 수 있다. 2가지 가운데 개인적으로는 후자를 제안한다. 스페인이 지리적 틈새시장 전략을 선택할 수 있었던 것은 과거 식민지 국가들과의 네트워킹이 있었기 때문인데, 우리나라의 경우에는 네트워킹 측면에서 경쟁우위를 가질 수 있는 국가가 딱히 존재하는 것 같지는 않다.

히든챔피언 전략 가운데 기술력에 기반을 둔 새로운 위험 관련 틈새시장 진출 전략의 핵심은 공학이나 자연과학(기상학, 지질학 등) 분야의 전문지식을 가지고 이론에 근거하여 사전적으로 위험을 예측할 수 있는 인력 양성에 있다. 독일 뮌헨의 경우에는 개별 회사 차원에서 기술력 제고 노력이 성공을 거두었지만 후발 주자인 우리나라의 경우에는 개별 회사 차원의 노력만으로 선발 주자를 따라잡기 어렵다고 생각한다. 산업 차원 또는 민간 협력이 필요하다고 본다.

우리나라 재보험산업은 자본력과 기술력의 부족으로 인해 해외 재보험회사와의 경쟁에서 경쟁우위를 확보하지 못하고 있다. 금융당국도 이러한 문제점을 인식하고 재보험 감독체계의 선진화나 전문 재보험회사 진입 촉진을 위한 규제 완화 등의 정책을 추진했다. 그러나 일부 재보험 허브 구축과 관련된 논의가 있었던 것을 제외하고는 글로벌 경쟁력을 가진 재보험회사를 육성하기 위한 산업정책적인 측면에서의 적극적인 노력은 거의 없었던 것 같다. 재보험을 포함한 금융산업의 경우 제조업의 경우처럼 R&D나 인력 양성을 위해 적극적인 산업정책을 추진하기보다는 감독체계 개선이나 규제 완화 중심의 발전 정책을 추진해왔다고 볼 수 있다. 또한 학술적으로도 산업정책 측면에서의 국내 재보험산업 발전 방안에 관한 연구 활동은 그리 활발하지 않았던 것으로 알고 있다.

이러한 배경하에 본 보고서에서는 산업정책과 관련된 경제학 분야의 다양한 논의들을 소개하고 시사점을 도출하고자 한다.

보고서의 구성은 다음과 같다. 먼저, 제Ⅱ장에서는 시장 현황과 정책 현황을 중심으로 국내 현황에 대해 살펴본다. 그리고 제Ⅲ장에서는 산업정책 관련 이론들을, 그리고 제Ⅳ장에서는 재보험 관련 해외사례를 살펴본다. 마지막으로 제Ⅴ장에서는 앞 장의 내용들을 요약한 후 재보험산업 발전 전략을 제안하고 마무리한다.

Ⅱ 국내 현황

1. 시장 현황

가. 재보험회사 현황

국내에서 허가를 받고 영업하고 있는 재보험회사는 모두 11개사이다. 국내 재보험회사로는 코리안리 1개사가 있고, 나머지 10개사는 해외 (재)보험회사들인데, 지점의 형태로 국내시장에 들어와 있다.¹⁾

〈그림 Ⅱ-1〉 해외 재보험회사의 국내진출 현황



자료: 코리안리(2021)

재보험은 국경 간 거래가 허용되어 있기 때문에 해외 (재)보험회사가 국내 허가를 받지 않고서도 수재가 가능하다. 다만, 비대면 방식만 허용되고 있으며, 보험개발원에 회사명, 신용등급 및 재무건전성 증빙서류 제출을 통해 리스팅 회사로 등록 이후 거래가 가능하다. 현재 약 600여 개사가 등록이 되어 있다. 또한, 국내 보험업법 규정상 원보험 허가를 받을 경우 재보험 영업을 가능하기 때문에 원보험회사도 재보험 수재가 가능하다.

1) 재보험회사 현황 관련 내용은 코리안리(2021)에서 인용함

나. 재보험 출·수재 현황

재보험을 받는 행위를 재보험 수재(재보험시장의 공급), 재보험에 가입하는 행위를 재보험 출재(재보험시장의 수요)라고 한다. 2020년 기준 출재보험료는 약 15조 219억 원이고, 수재보험료는 약 12조 5,780억 원이다.

〈표 II-1〉 재보험 출·수재 현황

(단위: 백만 원)

구분		2017	2018	2019	2020
생명보험회사	수재	9,096	11,250	5,511	4,577
	출재	1,772,791	1,955,713	2,082,055	2,207,779
손해보험회사	수재	10,270,038	11,018,854	12,100,385	12,573,439
	출재	10,311,204	10,881,450	12,080,648	12,814,148
전체	수재	10,279,134	11,030,104	12,105,896	12,578,016
	출재	12,083,995	12,837,163	14,162,703	15,021,927

자료: 금융감독원, 금융통계정보시스템; 손해보험협회

다. 재보험 해외수지차 현황

손해보험회사 관련 재보험 해외수지차는 2017년 약 3,892억 원, 2018년 약 1,327억 원, 2019년 약 5,146억 원, 2020년 약 4,336억 원의 적자를 기록하여 지속적으로 역조 현상을 보이고 있다.

〈표 II-2〉 손해보험회사 관련 재보험 해외수지차

(단위: 백만 원)

구분	2017	2018	2019	2020
수재수지차	419,697	427,774	313,242	377,039
출재수지차	-808,858	-560,446	-827,814	-810,589
합계	-389,161	-132,672	-514,571	-433,550

자료: 손해보험협회

2. 정책 현황

가. 재보험업 제도개편 방향

금융위원회는 2020년 6월 11일 「보험 자본건전성 선진화 추진단」 제5차 회의를 개최하여 「재보험업 제도개편 방향」에 대해 논의하고 그 결과를 발표하였다.²⁾ 주요 발표 내용은 크게 두 가지로 첫 번째는 ‘재보험업’을 보험업법상 별도의 보험 분야로 분리하는 것이고, 두 번째는 재보험업 허가 종목을 세분화하고, 자본금 요건을 완화하는 것이다.

현행 보험업법은 재보험을 별도의 업으로 규정하지 않고 손해보험업의 한 종목으로 분류하여 관리함으로써 허가요건, 영업행위규제 등에 있어 사실상 손해보험업과 동일하게 규율하고 있다. 이에 따라 제도의 취지상 재보험회사에는 적용할 필요가 없는 규제도 적용되는 것으로 해석될 여지가 있었다. 또한 재보험회사의 고객은 보험회사에 한정되므로 영업행위규제에 있어서 보험회사에 비해 보다 완화된 규제를 적용하는 것이 필요하다는 의견이 제기되기도 하였다. 미국, 독일 등의 경우에는 재보험업을 보험업에서 분리하여 영업행위규제 등을 차등적으로 적용하고 있다.

한편, 재보험업 허가 종목 세분화와 관련해서는 현행의 단일 종목을 ① 생명보험재보험, ② 손해보험재보험, ③ 제3보험재보험의 3종목으로 나누고, 허가에 필요한 최저자본금 등 허가 요건을 완화하는 정책 방향을 발표하였다. 현재 재보험 허가의 최저자본금은 300억원이다. 재보험업 허가 요건을 완화함에 따라 특화 재보험회사 출현이 가능하고, 재보험 시장의 경쟁이 촉진될 것으로 예상하였다.

나. 손해보험산업 혁신·발전방안

규제당국은 2018년 기업성 보험시장 활성화를 위한 손해보험산업 혁신·발전방안을 발표하였다.³⁾ 세부 추진방안은 크게 4가지로 ① 보험회사의 기업성 보험 위험평가 역량 제고, ② 경쟁 촉진을 위한 인가·공시·영업규제 개선, ③ 국제 수준의 재보험 감독체계 마련, ④ 손해보험 본연의 기능 강화를 위한 시장인프라 확충이다.

2) 금융위원회 보도자료(2020), “재보험업(Reinsurance) 제도개편방향 발표”

3) 금융위원회 보도자료(2018), “기업이 가입하는 보험의 보험료와 서비스 경쟁이 촉진됩니다.: 손해보험산업 혁신·발전방안(2단계)”

여기서는 재보험 감독체계와 관련된 부분만 간단히 소개하고자 한다. 첫 번째 추진 과제는 재보험 감독기준 개선이다. 해외 주요국에서는 다양한 재보험 유형이 감독회계에서 인정되고 있으나, 우리나라에서는 제한적으로 인정되고 있어서 원수보험회사의 재보험을 통한 리스크관리에 제약이 존재한다. 규제당국은 재보험의 인정범위 확대방안 검토를 중장기 과제에 포함시켰다.

두 번째 추진과제는 과도한 재보험출재 리스크 완화를 위한 최소보유비율 규제 도입이다. 규제당국은 원수보험회사의 언더라이팅 기능 제고를 유도하기 위해 일반손해보험 개별 계약에 대해 최소 10%는 의무적으로 보유하도록 하였다. 규제당국의 중장기 목표는 최소 보유비율을 50%까지 끌어올리는 것이었다.

세 번째 추진과제는 재보험회사 및 재보험중개사에 대한 적격성 평가기준 수립 및 운영에 관한 것이다. 과거 재보험중개사의 허위 서류, 특정 재보험회사 쏠림 등으로 인해 재보험금 회수 불능 사례가 발생하였다. 재보험 부실출재를 미연에 방지하기 위해 재보험회사 및 재보험중개사의 선택·평가 기준, 재보험회사에 대한 거래집중도 등을 사전에 점검·관리토록 의무화하였다.

다. 재보험허브 구축 관련 논의

규제당국의 구체적인 정책 발표가 있었던 것은 아니지만, 재보험시장 활성화를 위한 재보험허브 구축 관련 논의도 있었다. 여기서는 김현수(2014)의 내용을 일부 소개하고자 한다. 김현수(2014)는 재보험 허브 구축 이전에 국내 재보험회사의 경쟁력 제고와 글로벌화가 선행되어야 한다고 보고, 이를 위해서는 재보험시장 선진화와 감독 선진화가 필요하다고 주장하였다. 먼저, 재보험시장 선진화를 위한 실행과제로는 요율규제 완화, 미인가 외국재보험자규제의 표준화, 재보험시장 유효경쟁 촉진, 상품규제 완화 등을 제시하였다. 한편, 감독 선진화를 위한 실행과제로는 재보험 정보 관리 재설계, 영어와 한국어를 재보험 공식 언어로 채택, 금융당국 내 재보험 인재 육성, 산학연 포럼 및 재보험 연구소 설립 지원 등을 제안하였다.

1. 클러스터

규모의 경제(Economies of Scale)에는 2가지가 존재한다. 하나는 내부 규모의 경제(Internal Economies of Scale)이고, 다른 하나는 외부 규모의 경제(External Economies of Scale)이다. 내부 규모의 경제는 개별 기업의 규모가 증가함에 따라 단위당 생산비용이 감소하는 것을 의미하고, 외부 규모의 경제는 산업 규모가 증가함에 따라 단위당 생산비용이 감소하는 것을 의미한다. 예를 들어, 제품을 100개씩 생산하던 기업이 200개를 생산함으로써 단위당 생산비용이 감소하면 내부 규모의 경제가 존재하는 것이고, 제품을 100개 생산하는 기업이 10개에서 20개로 증가함으로써 각 기업의 단위당 생산비용이 감소하면 외부 규모의 경제가 존재하는 것이다.

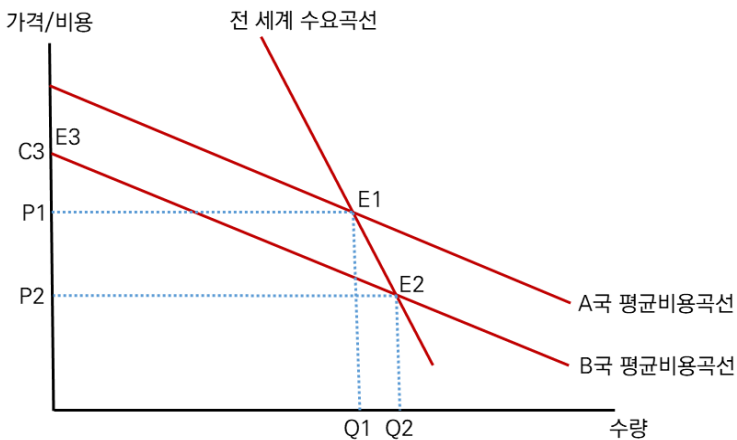
동일 업종의 기업들이 집적해 있어서 외부 규모의 경제가 발생하는 지역을 ‘클러스터(Cluster)’라고 하는데, 대표적인 예로는 IT기업이 집적해 있는 실리콘밸리, 금융회사가 집적해있는 뉴욕, 영화회사가 집적해 있는 할리우드 등이 해당된다. 클러스터의 경우 외부 규모의 경제가 발생하는 요인으로는 ① 전문화된 공급업자(Specialized supplier), ② 공동노동시장(Labor market pooling), ③ 지식확산(Knowledge spillover) 효과를 들 수 있다. 양질의 재화나 용역을 생산하기 위해서는 ① 좋은 장비, ② 우수한 인력, ③ 참신한 아이디어 등이 필요한데, 기업들이 집적해 있으면 이러한 것들을 보다 쉽게 구할 수 있는 이점이 있다. 반도체 산업을 예로 들어 보면, 반도체를 제조하는 회사들이 특정 지역에 몰려 있으면, 반도체 관련 장비회사나 반도체 전문인력이 그 지역으로 유입되어 다양한 전문 장비와 인력을 용이하게 공급받을 수 있다. 또한 좁은 지역에 반도체 관련 인력이 모여 있기 때문에 비공식적 모임이나 교류가 빈번하게 이루어지고, 그 과정에서 산업 내 지식 이전이 보다 활성화될 수 있다.

클러스터는 어떻게 형성되는가? 정책적 노력에 의해 형성되기도 되지만 역사적 우연성에 기인하기도 한다. 영화산업의 중심지인 할리우드는 역사적 우연성에 기인한 사례이다. 영화산업 초창기에는 주로 야외에서 촬영이 이루어졌기 때문에 날씨가 매우 중요한 요소였

고, 그러한 이유에서 촬영하기에 좋은 날씨를 가지고 있던 할리우드가 영화산업의 중심지가 되었다. 그 후 실내 촬영의 비중이 늘어났지만 외부 규모의 경제 효과에 의해 할리우드는 오늘날까지도 영화산업의 중심지로 남게 되었다.

역사적 우연성에 의하던 정책적 노력에 의하던 일단 클러스터가 형성되고 나면, 외부 규모의 경제 효과에 의해 국제무역에 있어서 경쟁우위를 점할 수 있다. 아래 그림의 사례를 통해 클러스터의 선점(Preemption) 효과에 대해 살펴보자.⁴⁾

〈그림 III-1〉 클러스터 관련 선점 효과의 중요성



자료: Krugman et al.(2014)

B국 평균비용곡선이 A국 평균비용곡선보다 아래에 있기 때문에 B국이 A국보다 더 저렴한 비용으로 생산이 가능하다. 즉, B국이 A국에 비해 잠재적으로 경쟁우위에 있다. 그런데 B국이 클러스터를 형성하기 전에 A국이 먼저 클러스터를 형성했다고 하자. 그러면 A국 평균비용곡선과 전 세계 수요곡선이 교차하는 E1에서 균형이 이루어지고, 균형 가격은 P1, 균형 수량은 Q1이 된다. 이 상황에서 클러스터가 형성되어 있지 않은 B국의 신생 기업이 생산을 시작하려고 하면 초기에는 C3의 비용을 부담하게 된다. 클러스터가 형성되어 있는 A국의 기업들은 외부 규모의 경제에 의해 P1의 비용하에서 생산을 할 수 있는 반면, B국의 신생 기업은 P1보다 높은 C3의 비용이 발생하기 때문에 국제무역에서 경쟁

4) 클러스터와 국제무역 관련 논의는 Krugman et al.(2014)에서 인용함

열위에 놓이게 된다. B국이 A국에 비해 잠재적으로 경쟁우위에 있음에도 불구하고, A국이 먼저 클러스터를 형성함으로써 인해 선점 효과가 발생하게 된다.

2. 전략적 무역정책

1980년대 국제무역에 있어서 정부개입을 정당화하는 새로운 이론이 등장하였다. 브리티시 컬럼비아 대학교(The University of British Columbia)의 바버라 스펜서(Babara Spencer)와 제임스 브랜더(James Brander)가 제안한 전략적 무역정책(Strategic Trade Policy) 이론으로,⁵⁾ 고도로 집중된 과점산업에서 독점이윤이 존재하는 경우에는 정부의 개입이 정당화될 수 있다는 것이다.

아래 그림의 간단한 사례를 통해 전략적 무역정책 이론에 대해 살펴보자. 전 세계 항공기 시장에 미국 보잉과 유럽의 에어버스, 2개 제조업체가 진입을 고려한다고 가정하자. 이때, 어느 한 회사만 진입할 경우에는 그 회사는 100의 이윤을 얻게 되는 반면, 두 회사 모두 진입하는 경우에는 두 회사 모두 5의 손실을 보게 된다. 상당한 고정 투입 비용이 지출된 상태에서 시장 수요가 양분되면 적자를 보게 되는 상황이다.

〈그림 III-2〉 브랜더-스펜서 분석 사례

		에어버스	
		진입	진입하지 않음
보잉	진입	-5, -5	100, 0
	진입하지 않음	0, 100	0, 0

주: 첫 번째 수치는 보잉의 이윤을, 두 번째 수치는 에어버스의 이윤을 의미함
 자료: Krugman et al.(2014)

5) 전략적 무역정책 관련 논의는 Krugman et al.(2014)에서 인용함

이런 상황에서 유럽의 에어버스가 먼저 시장에 진입했다고 가정해보자. 그러면 보잉은 시장에 진입할 것인가? 시장에 진입하면 보잉은 5의 손실을 보게 되는 반면, 진입하지 않으면 0의 이윤을 얻게 되어, 보잉은 시장에 진입하지 않고, 먼저 진입한 에어버스는 100의 이윤을 얻게 된다. 클러스터의 경우에 외부 규모의 경제에 의해 선점 효과가 존재하는 것처럼 이 경우에도 선점 효과가 존재한다. 즉, 소수의 (극단적인 경우에는 하나의) 기업이 전 세계 시장 수요를 모두 커버할 수 있을 정도로 규모의 경제가 큰 산업의 경우에 정부의 적극적인 산업정책에 의해 시장을 선점하게 되면 그 국가는 국제무역에 있어서 이득을 볼 수 있다.

3. 국가챔피언

국내 재보험산업에서 제기되는 이슈 가운데 하나는 경쟁력 강화를 위해 진입규제를 완화하고 신규 국내 재보험회사를 시장에 진입시킴으로써 코리안리와 경쟁하도록 하는 것이 좋은가 아니면 코리안리의 규모를 더 키우는 방향으로 가는 것이 더 좋으냐이다. 후자의 논리는 새로운 재보험회사가 시장에 진입해서 국내 시장을 두 회사가 양분하게 되면 국제 경쟁력이 저하된다는 것이다.

국내 재보험산업에서 제기되었던 국제 경쟁력 관련 이슈는 다른 국가나 다른 분야에서도 종종 유사한 사례를 찾아볼 수 있는데, ‘국가챔피언 정책(National Champion Policy)’ 이슈로 불린다. 국가챔피언은 정부의 지원 아래 국내 시장에서 독점적 지위를 가지는 기업을 의미하는데, 글로벌화의 진전과 함께 국익 보호 차원에서 국가챔피언 육성 이슈가 제기되기 시작했다.⁶⁾

국가챔피언 정책 옹호론자들은 다음과 같은 논리에 근거하고 있다. 첫째, 글로벌화로 인해 국제 경쟁력이 점점 더 중요해지고 있다. 둘째, 국내 기업이 글로벌 시장에서 경쟁력을 가지기 위해서는 어느 정도 규모가 있어야 한다. 셋째, 국내 기업이 규모의 경제를 달성하기 위해서는 경쟁적인 시장구조보다는 독점적 시장구조가 필요하다.

반면, 국가챔피언 정책 반대론자들은 정책의 효과와 실행의 측면에서 다음과 같은 문제점들을 지적하고 있다. 첫째, 다른 국가들도 자국 기업 보호를 위해 경쟁적으로 보조금 지원

6) 국가챔피언 관련 논의는 Geroski(2006)와 Gollier and Woessmann(2012)에서 인용함

등의 산업정책을 실시하게 되면 정책의 효과는 반감되거나 오히려 후생이 감소하는 결과를 가져올 수 있다. 앞 절의 전략적 무역정책 논의에 있어서 <그림 III-2>의 보잉과 에어버스가 모두 진입하게 되면 각각 5의 손실을 보게 되는 반면, 두 기업 모두 시장에 진입하지 않으면 각각 0의 이윤을 얻게 된다. 이 경우에서 보듯이 국가 간 산업정책 경쟁이 촉발될 경우 모든 국가가 산업정책을 하지 않을 경우에 비해 사회후생이 감소할 수 있다. 마치 한국의 사교육 효과와 비슷한 결과를 가져오게 된다. 내 자식만 과외를 시키면 효과가 있지만, 모두가 과외를 시키게 되면 효과는 없으면서 모든 가구의 교육비만 증가하는 현상이 발생한다.⁷⁾

두 번째는 국가챔피언 정책이 고용에 미치는 효과이다. 일부 유럽의 정치권에서는 국가챔피언 육성 전략이 고용 유지에 있어서 최고의 전략으로 여겨지곤 했다. 그들은 국내 기업이 해외 기업보다는 그래도 국내 고용에 더 관심을 가질 것이라고 믿었다. 경제학자들은 특정 분야의 특정 기업에 대한 지원을 통해 고용을 유지하는 정책에 대해 몇 가지 이유를 들어서 반대했다. 우선, 실업 문제를 다루는 데 있어서 산업정책이 최선의 수단인가에 대해 의문을 품었다. Blanchard and Tirole(2008)과 같은 경제학자들은 산업정책보다는 고용보험 개혁이 더 바람직하다고 보았다. 물론 고용보험이 제대로 작동하지 않을 경우에는 산업정책이 고용 문제에 있어서 일정의 기여를 할 수 있음은 인정하였다. 그러나 이 경우에도 한 가지 문제점이 있는데, 더 이상 산업정책이 필요하지 않은 상황에 도달했을 때 이제까지 지급하던 보조금을 중단할 수 있느냐 라는 점이다. 현재까지의 실증분석 결과에 의하면, 국내 기업 보호정책이 단기적으로는 효과가 있을지 모르지만 중장기적으로는 고용에 미미한 영향을 미치거나 오히려 부정적 영향을 가져온 것으로 나타났다.

세 번째는 혁신에 미치는 영향이다. 국가챔피언 정책에 의해 독점 기업을 만들어주었을 때, 혁신 활동에 어떤 영향을 미칠 것인가 하는 점이다. 시장구조와 혁신 간 관계와 관련해서는 2가지 이론이 존재한다. 하나는 다윈 패러다임(Darwinian Paradigm)이고, 다른 하나는 쉘페터 패러다임(Schumpeterian Paradigm)이다. 다윈 패러다임은 기업이 혁신을 하는 이유는 시장에서 살아남기 위해서이고, 따라서 시장구조가 경쟁적일수록 혁신 활동이 증가한다고 보는 이론이다. 반면 쉘페터 패러다임은 경쟁이 치열할수록 혁신 활동이

7) 사교육이 인적자본(Human capital)을 증가시킨다면 사회후생 증가 효과가 있겠지만, 우리나라 사교육은 입시 위주의 교육이기 때문에 인적자본 축적에 긍정적인 효과를 미칠 것 같지는 않음. 산업정책의 경우에도 정책의 형태에 따라 단순히 특정 기업의 매출에만 영향을 줄 수도 있고, 해당기업이나 경제 전체의 생산성이나 인적자본 등에도 긍정적 영향을 줄 수 있음. 따라서 산업정책 이슈의 경우 산업정책 자체에 대해 찬반이 갈릴 수도 있지만, 정책 형태에 따라서 찬성론자와 반대론자가 나누어질 수도 있음

후 얻게 되는 이득이 줄어들기 때문에,⁸⁾ 경쟁적 시장구조가 혁신 활동을 감소시킨다고 보는 이론이다. 영국 기업을 대상으로 분석한 Aghion et al.(2005)에 의하면, 시장구조와 혁신 간에는 U자를 거꾸로 한 형태의 관계가 존재하였다. 즉, 초기 경쟁도가 낮은 영역에서 경쟁도가 증가하면 혁신 활동도 증가하였으나, 경쟁도가 일정 수준을 넘어서면 경쟁이 치열해질수록 혁신 활동이 감소하였다. 이러한 연구 결과는 국가챔피언을 보호하는 산업정책이 혁신의 측면에서 정당성을 가지기 위해서는 시장구조가 매우 경쟁적이어야 함을 시사한다.

국가챔피언 정책 반대론자들이 제시하는 네 번째 논거는 정책의 실행과 관련이 되어 있다. 국가챔피언 육성정책이 타당하다고 하더라도 정부가 국가챔피언 대상 기업을 잘 선택할 수 있겠는가 하는 점이다. 대부분의 경제학자는 여기에 대해 회의적이다. 이제까지의 경험에 의하면, 여러 정책 대안들 가운데 사회후생을 극대화하는 대안 대신 소수는 큰 이득을 보지만 대다수는 작은 손해를 보는 대안들이 선택되곤 하였다. 작은 손실이 매우 많은 사람에게 나누어질 때 해당 정책에 대한 정치적 반대가 크지 않기 때문이다. 이러한 이유에서 국가 전체적으로는 마이너스임에도 불구하고 사양 산업에 대한 정부지원정책이 도입되곤 하였다. 실행 측면에 있어서 두 번째 문제점은 제대로 된 산업정책의 성과는 오랜 시간이 걸리는 데 반해, 선거는 상대적으로 주기가 짧기 때문에 정책당국은 단기간에 성과가 나타날 수 있는 프로젝트를 선호하는 경향이 있다. 이러한 프로젝트의 경우 대개 장기적으로는 부정적인 효과를 보이는 것이 일반적이다. 세 번째 문제점은 선별적 산업정책의 경우 산업 간 로비 경쟁을 촉발시킴으로써 자원의 낭비를 가져온다는 점이다. 마지막 네 번째는 특혜나 정부 지원이 한 번 시작되면 중간에 중단하기 어렵다는 점이다. 더 이상 지원해도 가망이 없다고 판단될 경우에도 정책 실패를 인정하기 두렵기 때문에 지속적으로 지원하는 경우가 발생할 수 있다. 반대 상황도 가능하다. 어느 정도 자생력을 가지게 됨으로써 더 이상 정부 지원이 필요하지 않은 상황임에도 이러한 상황에 대한 판단이 제대로 되지 않아서 계속 보조금을 지급하는 경우가 발생할 수 있다.

8) 혁신 활동 이후 얻게 되는 이득이 감소하는 효과를 'Rent Dissipation Effects'라고 함

4. 산업정책의 역사적 고찰

현재의 선진국들은 개발도상국가가 발전하기 위해서는 무역과 투자의 자유화 및 민영화, 규제 완화 등이 필요하다고 주장한다. 전략적 산업정책은 앞 절의 국가챔피언 관련 논의에서 제기했던 것과 비슷한 이유에서 바람직하지 않다고 주장한다. 그러나 과거 선진국들의 역사를 보면, 다른 국가들에 비해 경쟁력이 뒤처져 있는 경우에는 유치산업 보호정책과 적극적인 산업·기술정책을 썼다. 반대로 다른 국가들보다 경쟁력이 앞서게 되면 자유무역을 주창하였다. 독일의 경제학자 프리드리히 리스트는 이러한 행태를 ‘사다리 걷어차기(Kicking away the ladder)’에 비유했다. 정상에 오른 후 자기가 사용한 사다리를 걷어차서 다른 사람이 뒤따라 오르지 못하게 하는 행동과 비슷하다는 것이다. 여기서는 영국과 미국 사례를 간단히 소개하고자 한다.⁹⁾

가. 영국의 따라잡기 전략

영국의 경우 1600년 전까지만 해도 유럽의 다른 국가들로부터 기술을 수입하는 처지에 있었다. 당시 기술적으로 앞서 있던 저지대 국가(Low countries), 특히 지금의 벨기에에 위치한 브뤼지, 겐트, 플랑드르 지역에 가공하지 않은 양모를 수출하고, 그들로부터 모직을 수입했다.

1489년 헨리 7세는 양모 수출에 의존하던 영국을 모직 제조업 강국으로 탈바꿈시키기 위해 여러 정책을 추진했다. 왕실 특사를 파견해 모직업에 적합한 장소를 물색하도록 하고, 저지대 국가의 숙련된 방직공을 비밀리에 포섭해오고, 가공되지 않은 양 원모 수출에 세금을 부과하거나 심지어 임시 수출 금지령을 내리기까지 했다. 헨리 7세의 정책 추진 이후 100년이 지나서 영국 모직 제품의 품질은 저지대 국가의 수준까지 올라서게 되었고, 더 이상 저지대 국가로부터 모직 제품을 수입할 필요가 없게 되자 엘리자베스 1세는 1587년 양모 수출을 전면적으로 금지하였다. 영국의 이러한 조치로 인해 저지대 국가의 모직산업은 붕괴하게 되었다.

1721년에는 영국의 산업과 무역정책에 큰 변화를 가져온 상법 개정이 있었다. 개정 상법에는 제조업을 장려하기 위한 여러 정책들이 포함되어 있었다. 몇 가지를 소개하면 첫째,

9) 영국과 미국 사례는 장하준(2020)에서 인용함

공산품 생산에 필요한 원자재의 수입 관세를 낮추거나 완전히 폐지했다. 둘째, 대부분의 공산품에 대한 수출 관세를 폐지했다. 셋째, 수입된 외국산 공산품의 관세를 크게 올렸다.

1815년에 접어들면서 영국의 제조업은 몇몇 분야를 제외하고는 거의 모든 산업 분야에서 세계 최고의 경쟁력을 가지게 되었고, 이때부터 제조업자들을 중심으로 자유 무역에 대한 요구가 터져 나왔다. 이후 자유 무역을 촉구하는 압력이 점점 더 거세지자 1860년 영불 자유 무역 협정을 체결하면서 대부분의 관세를 폐지하는 자유 무역 체제로 전환했다. 1848년 1,146개이던 관세 부과 품목은 1860년 48개로 감소하였다.

그러나 영국의 자유 무역 체제는 그리 오래가지 못했다. 1880년대 들어 미국과 독일의 공산품에 밀리기 시작하자 영국의 제조업자들은 보호정책을 요구하기 시작했고, 그 결과 1932년 다시 대규모로 관세를 도입하였다.

나. 미국의 따라잡기 전략

흔히들 유치산업 보호 논리를 최초로 체계화한 국가는 독일이라고 알고 있으나 실체는 미국이다. 유치산업 보호론을 체계적으로 개발하기 시작한 것은 알렉산더 해밀턴(Alexander Hamilton)과¹⁰⁾ 같은 미국의 지식인들이었다. 이 논리의 아버지로 알려진 독일의 경제학자 프리드리히 리스트는 미국 망명 생활 중에 이 사상을 처음 접했다.

미국은 1세기가 넘는 기간 동안(1816~1945년) 이 논리를 어느 나라보다 더 부지런히 실천했다. 다음 표에서 보듯이 이 기간 동안 기술적으로 앞서 있던 영국이나 벨기에 등에 비해 월등히 높은 수준의 공산품 관세율을 부과했다. 미국이 마침내 무역을 자유화하고 자유 무역 사상을 옹호하기 시작한 것은 세계 제2차 대전 이후로, 아무도 넘볼 수 없는 산업의 우위를 확보하고 나서였다.

10) 미국 초대 재무부 장관이었던 알렉산더 해밀턴(Alexander Hamilton)은 「제조업에 관한 재무부 장관의 보고서(Reports of the Secretary of the Treasury on the Subject of Manufacturers)」에서 단기간에 국제 경쟁력을 갖출 수 있는 산업이라도 초기의 손실분을 정부가 지원해주지 않으면 외국으로부터의 경쟁과 타성에 의해 미국 내에서 탄생조차 힘들 것이라고 주장했음

〈표 III-1〉 개발초기 일부 선진국의 공산품 관련 평균 관세율

(단위: %)

국가	1820년	1875년	1913년	1925년	1931년	1950년
벨기에	6~8	9~10	9	15	14	11
영국	45~55	0	0	5	n.a.	23
미국	35~45	40~50	44	37	48	14

자료: Bairoch(1993), 장하준(2020)에서 재인용함

미국이 따라잡기를 하는 동안 보호 관세가 중요한 역할을 했지만 유일한 정책은 아니었다. 1830년대부터 광범위한 영역에서 농업 연구를 지원했다. 19세기 후반에는 공교육 투자도 확대했다. 1840년에는 교육 분야에 대한 총투자 중 공적 투자가 절반에도 미치지 못했지만 1900년에 접어들면서 그 수치는 80퍼센트로 늘어났다. 또 교통 기간 시설 개발을 촉진하기 위해 철도 회사들에게 땅과 보조금을 대준 것은 미국의 개발 과정에서 핵심적 역할을 했다.

5. 히든챔피언

헤르만 지몬(2008)은 일반 대중에게는 잘 알려져 있지 않으나 국제 경쟁력을 가지고 있는 중소기업들을 조사해서 그들의 특징에 대해 분석하였다. 이러한 기업들을 ‘히든챔피언(Hidden Champion)’이라고 명명했는데, 헤르만 지몬의 선정 기준은 3가지였다. 첫째, 세계 시장에서 상위 3위안에 들거나 소속 대륙에서 1위를 차지할 것, 둘째, 연 매출액은 40억 달러 이하일 것, 셋째, 대중에게 잘 알려져 있지 않아야 할 것이었다.¹¹⁾

헤르만 지몬이 선정한 히든챔피언 기업의 업종별 분포를 살펴보면, 산업재 생산 기업의 비중이 69.1%로 가장 높았고, 그 다음으로 소비재 생산 기업이 20.1%를, 그리고 서비스 기업이 10.8%를 기록하였다. 히든챔피언 기업의 수출비율은 61.5%로 국내시장보다는 해

11) 헤르만 지몬(2008)이 선정한 히든챔피언 기업 가운데 3곳 정도를 사례로 소개하면, Saes Getter는 화학적으로 진공을 유지해주는 재료인 게터(Getter)를 생산하는 이탈리아 기업으로, 조사 당시 세계시장의 85%를 차지했고, 수익의 98%는 이탈리아 시장 밖에서 창출해냈음. 또 다른 예로 International SOS는 싱가포르 회사로 국제 응급처치서비스업에서, 그리고 Petzl은 프랑스 기업으로 바위타기, 등산, 동굴탐험 관련 장비 제조에 있어서 세계시장을 주도했음

외 시장의 비중이 더 컸다. 세전 투자수익률은 13.6%였는데, 2006년 <포춘>이 선정한 500대 기업의 세전 투자수익률 5~6%와 비교하면 상당히 높은 수치를 기록하였다.

〈표 III-2〉 히든챔피언 기업의 주요지표

(단위: %)

업종			경영지표		
산업재	소비재	서비스	수출비율	자기자본비율	투자수익률
69.1	20.1	10.8	61.5	41.9	13.6

주: 투자수익률은 세전 투자수익률임

자료: 헤르만 지몬(2008)

기업이 양의 이윤을 창출하기 위해서는 고정비용을 만회할 수 있을 정도의 매출이 발생해야 한다. 일정 규모의 매출을 달성하는 방법에는 2가지가 있는데, 첫 번째는 국내시장에서 여러 사업을 수행하는 것이고, 두 번째는 하나의 사업을 하되 세계시장을 대상으로 하는 것이다.¹²⁾ 히든챔피언이 선택한 방법은 후자이다. 즉, 집중화와 세계화가 히든챔피언의 2가지 주요 전략이다.

먼저 집중화와 관련하여 히든챔피언 기업이 자신의 시장을 정의할 때 사용하는 기준에 대해 살펴보면, 가장 많이 사용하는 기준은 고객 니즈 또는 제품의 용도이다. 그 외 타깃 집단이나 제품·기술 등도 많이 사용된다. 반면, 지역은 시장을 정의하는 기준으로 거의 사용되지 않고 있는데, 그 이유는 전 세계를 활동 무대로 삼고 있는 히든챔피언에게는 지역적 시장 구분은 그다지 의미가 없기 때문이다.

12) 그동안 국내 보험산업은 주로 상품이나 채널 전문 보험회사의 진입을 촉진하는 허가정책이 추진되었으나 제한적인 성과를 거두었음. 그 이유 가운데 하나는 국내시장 규모가 그리 큰 편이 아니기 때문에 단종보험이나 온라인 채널을 통한 소액보험 판매만으로는 투자비용을 만회할 수 있는 규모의 매출 달성이 어려웠기 때문임. 국내 전문 보험회사가 매출 규모를 늘릴 수 있는 이론적인 방안 가운데 하나는 세계화이지만, 원보험의 경우에는 역내 거래가 주이기 때문에 세계시장 진출을 통해 매출 규모를 늘리기는 어렵다고 생각함. 이에 반해 재보험은 상대적으로 역외 거래 비중이 높은 산업이기 때문에 전문화의 성공 가능성이 원보험보다는 높다고 볼 수 있음

〈표 III-3〉 히든챔피언 기업이 자신의 시장을 정의할 때 사용하는 기준

(단위: %)

용도·니즈	목표 집단	제품·기술	가격 수준	품질 수준	지역
63	55	42	24	22	14

주: 중복 응답임

자료: 헤르만 지몬(2008)

히든챔피언은 집중화를 위해 시장을 좁게 정의하는 경향이 있는데, 예를 들어, 식기세척기 제조업체인 빈터할터 가스트로눔은 식기세척기 시장을 병원, 학교, 호텔·레스토랑, 기업체 등으로 세분하고, 이 가운데 호텔·레스토랑을 위한 식기세척기 시장을 자신들의 목표 시장으로 정했다.

집중화가 가진 시장 규모의 한계를 극복하기 위해서는 세계화가 필요한데, 대부분의 히든챔피언은 회사 창립 초기부터 세계화를 함께 추진했다.¹³⁾ 헤르만 지몬(2008)의 조사 대상 기업 가운데 74.4%가 처음부터 수출을 시작했다고 대답했으며, 33.9%는 본사 창립과 동시에 외국에 지사를 두었다고 대답했다. 또한 조사 대상 기업들은 평균 24개의 해외 지사를 보유하고 있었는데, 판매와 제작을 동시에 담당하는 지사 8개와 판매만 전담하는 지사 16개로 구성되어 있었다. 한편, 해외 시장에 진출할 때 히든챔피언들은 단독으로 진출하는 것을 선호하였다. 조사 대상 기업의 16.8%만이 해외 진출 시 다른 회사와 제휴를 했고, 대부분의 기업들은 100% 자기자본으로 진출하였다.

헤르만 지몬(2008)은 세계화의 성공 여부는 시스템보다 핵심 인력 확보에 달려 있다고 보았다. 특히, 외국 언어와 문화를 이해할 수 있는 인력의 중요성을 강조하였다. 이러한 직원을 길러 낼 수 있는 인적자원개발 시스템의 구축에는 상당한 시간이 소요되기 때문에 히든챔피언 기업의 세계화는 회사 초기에는 서서히 진행되었다. 그러다가 인적자원개발 시스템이 본 궤도에 올라가게 되면서 세계화의 속도가 빨라지는 패턴을 보였다.

13) 회사 설립 단계에서부터 세계시장을 대상으로 하는 비즈니스 모델의 기업을 본글로벌(Born Global)이라고 함 (Cavusgil and Knight 2009)

1. 싱가포르

제III장에서 다루었던 이론적 논의 가운데 클러스터 관련 사례로 싱가포르의 재보험 허브 사례에 대해 간단히 살펴보고자 한다. 싱가포르의 경우에는 역사적 배경과 정책적 노력이 결합되어 클러스터가 형성된 사례에 해당된다.¹⁴⁾

싱가포르는 1819년 스텐포드 래플스(Stamford Raffles)가 동인도회사를 위해서 당시 조그마한 어촌을 무역항으로 바꾸면서 동남아의 무역항으로 자리 잡기 시작했다. 교통요충지로서의 이점과 무역항으로서의 역할 때문에 싱가포르에는 다양하고 풍부한 인적 자원이 모여들었고, 1965년 독립 이후 영어의 공용화, 사회간접자본에 대한 대규모 투자가 이루어지면서 해외사업자의 진입 및 영업을 촉진시킬 수 있었다.

금융산업이 단순히 무역업과 제조업을 지원하는 산업이 아니고 글로벌 산업으로 성장할 수 있다는 인식을 가지고, 1971년 싱가포르 통화청(Monetary Authority of Singapore, 이하, 'MAS'라 함)을 설립함과 동시에 금융 허브 전략을 추진하였다. 금융 허브 전략 가운데 재보험정책은 크게 ① 규제 완화, ② 인재 양성, ③ 재보험사업 지원, ④ 재보험 연구의 4가지로 구분할 수 있다.

먼저, 규제 완화와 관련해서는 1998년부터 2000년 사이에 재보험을 포함한 싱가포르 보험시장 전반에 대한 규제개혁이 이루어졌다. 기본방향은 규칙 중심(Rule-based) 감독에서 원칙 중심(Principle-based) 감독으로의 전환이었다. 2004년부터는 싱가포르에 거주하지 않는 재보험회사도 MAS에 신고하고 등록하면 '인가된 비(非)거주 재보험자(Authorized non-resident reinsurers)'로서 싱가포르에서 재보험 영업을 가능해졌다.

두 번째, 인재 양성과 관련해서는 싱가포르 국내의 우수한 젊은 인력을 보험산업으로 유치하기 위해 MAS의 후원 아래 다양한 프로그램이 운영되었다. 싱가포르 보험대학(Singapore

14) 싱가포르 사례는 김현수(2014)에서 인용함

College of Insurance)은 Insurance Executive Scholarship Program을 운영하였는데, 이 프로그램은 잠재성이 있는 대학 졸업자를 대상으로 1년간 공부와 일을 병행할 수 있도록 해주는 'Work&Study' 프로그램이다. 한편, 싱가포르 손해보험협회는 Global Internship Program을 운영했는데, 이 프로그램은 석 달 동안 싱가포르에 있는 글로벌 (재)보험회사에서 인턴으로 일하면서 공부하는 기회를 제공하였다.

세 번째, 재보험사업 지원정책과 관련해서는 세제 혜택을 들 수 있다. 보험의 경우 해외 수재를 적극 장려하기 위해 해외 물건에 대해 국내 물건에 비해 더 낮은 법인세율을 적용하였다. 또한, 선박보험에 대해서는 역내와 역외 관계없이 과감한 세제 인센티브를 제공하였다. MAS로부터 선박보험자로 인가받은 경우 역내와 역외 설립 여부에 관계없이 선박 관련 보험으로부터 발생한 수입에 대해서 면세 혜택을 받을 수 있었다.

네 번째, 재보험 연구와 관련해서는 리스크 전문연구기관 설립을 MAS가 지원하였다. 2010년에는 NTU-ICRM(Nanyang Technological University-Institute of Catastrophe Risk Management)이 설립되었는데, 아시아에 최초로 설립된 재해 리스크 관련 종합연구소로 재해 리스크의 공학적 측면뿐만 아니라 사회과학적 측면 등을 종합적으로 연구하고 있다. 또한, 2011년에는 ARC(Asia Risk Centre)가 설립되었는데, 중국, 인도 등 아시아 지역의 농산물 리스크를 모델링하고 계량화하는 연구센터이다.

2. 독일 뮌히크리

재보험회사가 글로벌 경쟁력을 가지기 위해서는 자본력, 기술력, 네트워킹 능력이 필요하다. 이 절에서는 3가지 요소 가운데 특히 기술력과 관련하여 뮌히크리 사례를 소개하고자 한다. 1880년 회사 설립 이후 어떤 과정을 통해 위험평가 능력을 제고시켜왔는지 연대기 순으로 살펴보았다.¹⁵⁾

가. 제1차 세계대전 이전(1880~1914년)

뮌히크리는 1880년 회사 설립 직후 위험 분산을 위해 글로벌화 전략을 추진하였다. 당시

15) 독일 뮌히크리 사례는 Kopper(2017)에서 인용함

뮤니크리의 주요 해외 시장은 러시아와 미국이었다. 1895년 러시아 시장에서 벌어들인 보험료 수입 규모는 약 270만 마르크였는데, 이 수치는 뮤니크리의 독일 시장 수입을 초과하는 규모였다. 1892년에는 미국 시장에 진출했는데, 선발주자(First mover)의 이점을 살려 미국 재보험시장에서 선두주자가 되었다. 그리고 미국 시장에서의 성공에 힘입어 제 1차 세계대전 이전에 이미 세계에서 가장 큰 재보험회사로 올라섰다.

1914년 이전 미국 시장에서의 주요 재보험 대상은 화재위험과 지진위험이었는데, 두 위험에 대한 뮤니크리의 대응전략은 상반되었다. 1904년 2월 7일 볼티모어에서 대화재가 발생하여 3억 400만 마르크의 막대한 규모의 피해손실이 발생했다. 이 사고로 인해 뮤니크리는 1903/04 회계연도 이익의 2배, 미국 시장 보험료 수입의 20%에 해당하는 400만 마르크의 보험금을 지급했다. 그러나 뮤니크리는 미국 시장에서의 화재위험 관련 사업을 축소하지는 않았다. 왜냐하면 화재위험의 경우에는 경험통계가 충분히 축적되어 있어서 사전에 계산 가능한 위험(Calculable risk)이라고 보았기 때문이다.

반면 지진위험은 화재위험과는 달랐다. 1906년 4월 18일 샌프란시스코에서 지진이 발생했는데, 2만 8천 채의 주택이 부서지는 피해가 발생했다. 지진에 의한 직접적인 피해보다는 지진 이후 화재에 의한 간접 피해가 훨씬 더 컸다. 당시 미국 화재보험의 경우 지진 관련 피해는 보장해주지 않는 것이 일반적이었으나 여론과 캘리포니아 보험감독청의 압력에 의해 미국의 화재보험회사는 보험금을 지급할 수밖에 없었다. 뮤니크리도 미국 시장의 중요성 때문에 보험금 지급을 거절할 수 없었다.

뮤니크리는 샌프란시스코 지진 이후 지진위험을 계산 가능하지 않은 위험(Incalculable risk)으로 분류하고 보장 가능한 위험에서 제외시키려는 노력을 하였다. 이러한 노력의 일환으로 자국 내에서는 1908년 지진위험 보장을 제외하는 조항을 입법화해서 독일보험법에 포함시켰다. 그러나 미국 시장에서는 소비자의 요구로 인해 지진위험을 계속 보장할 수밖에 없었다. 미국 시장을 유지하기 위해서는 지진피해를 보상해야 했으나, 신뢰할 만한 지진위험 추정치를 구할 수 없었기 때문에 뮤니크리는 고민에 빠졌다. 그러나 이러한 고민은 오래가지 않아 해소되었다. 1917년 미국이 독일과의 전쟁을 선포하면서 뮤니크리는 미국 시장에서 자연스레 철수할 수밖에 없었기 때문이다.

나. 제2차 세계대전 이후

1950년까지는 뮤니크리의 해외 시장 진출이 승전국인 미국과 영국에 의해 차단되었다. 그러나 1950년대 초반부터 뮤니크리의 글로벌화는 재개되었는데, 이번에는 진출 대상이 유럽과 미국뿐만 아니라 일본을 포함한 아시아로까지 확대되었다. 이하에서는 제2차 세계대전 이후 뮤니크리의 글로벌화와 위험평가 역량 발전 과정을 ① 생명보험, ② 자연재해, ③ 새로운 기술(제트기와 원자력)의 3개 분야로 나누어 살펴보고자 한다.

1) 생명보험

현재는 재보험업이 과학적 연구(Scientific research)에 기반을 둔 사업으로 인식되고 있지만 1950년대의 뮤니크리만 해도 법률가가 재보험 업무의 주축 인력이었다. 수학자를 제외하고는 공학과 자연과학 분야의 전문가가 거의 없었다. 1960년대까지 뮤니크리의 수학자들이 일했던 곳은 생명보험 부서로, 그들의 주요 임무는 보험료 계산의 정확도 및 신뢰도를 검토하는 것이었다.

1960년대 중반 뮤니크리의 사망률(Mortality) 계산 능력이 비약적으로 향상되었는데, 이를 가능하게 했던 것은 IBM 컴퓨터의 도입이었다. 컴퓨터의 사용으로 인해 기대수명의 증가를 고려한 보험료 계산이 가능해졌다. 기대수명을 고려할 경우 이전보다 더 낮은 보험료가 산출되기 때문에, 컴퓨터 기반 보험료 산출 역량을 가지고 있던 뮤니크리는 재보험 영업에서 가격경쟁력을 가질 수 있었다.

2) 자연재해¹⁶⁾

1960년대까지 뮤니크리의 언더라이팅 원칙 가운데 하나는 지진이나 홍수와 같은 예측하기 어려운 위험은 보장에서 제외하는 것이었다. 그러나 미국, 일본, 호주와 같은 해외 시장에서는 이러한 위험에 대한 보장 수요가 있었다. 따라서 해외 주요시장에서 재보험 영업을 하기 위해서는 지진이나 홍수와 같은 위험을 마냥 제외할 수는 없었다. 그렇다고 무

16) 한국이 자연재해 관련 피해가 크지 않은 국가이기 때문에 관련 손해보험이나 재보험 수요가 크지 않고, 이로 인해 해당 산업이 성장하는 데 한계가 있다고 주장하기도 함. 그러나 독일도 자연재해 관련 피해가 크지 않은 국가이지만, 뮤니크리가 해외 재보험시장에서 앞서 가고 있다는 점은 앞의 주장에 대한 하나의 반례가 될 수 있음

작정 위험을 인수했다가는 큰 손실을 볼 수 있었기 때문에 자연재해 관련 위험의 평가 능력을 제고하기 위해 뮤니크리 내부에 과학연구 부서(Scientific Research Units)를 만들었다.

우선 일본의 지진위험 관련 재보험 수요에 대응하기 위해 지질학자를 고용해서 과거 지진 관련 데이터를 리히터 스케일(Richter scale)에 따라 표준화하는 작업을 추진했다. 그리고 보험료/손실액 계수(Premium/Damage coefficient)를 통한 사후조정 방식에서 미래 위험을 예측하는 방식으로 전환하기 위해 예측모형 개발에 착수하였다.

한편, 호주 시장의 경우에는 홍수, 토네이도, 산불과 같은 자연재해 위험에 대한 재보험 수요가 있었고, 이러한 수요에 대응하기 위해서는 기상학 분야의 전문지식이 필요했다. 뮤니크리는 과학연구 부서의 직원이었던 기상학자를 호주에 파견해서 호주 손해보험회사가 언더라이팅 역량을 제고할 수 있도록 도왔다. 뮤니크리의 이러한 조치는 호주 보험산업만을 위한 이타적인 동기에 의한 것은 아니었고, 뮤니크리의 손실을 줄이기 위한 것이 주목적이었다.¹⁷⁾

3) 새로운 기술

뮤니크리가 재보험에 적극적으로 과학기술 지식을 도입하도록 만든 또 다른 동인은 새로운 기술의 출현이었다. 새로운 기술과 관련된 위험의 경우에 사고 통계가 충분히 집적되어 있지 않기 때문에 경험 통계에 근거해서 신뢰도가 높은 보험료를 산출하는 데는 한계가 있었다. 이로 인해 새로운 위험의 경우에는 보수적으로 접근해서 보험료를 높게 책정하는 것이 일반적이었다. 이러한 상황에서 좀 더 뛰어난 위험평가 능력을 가지고 낮은 보험료를 제시할 수 있다면 경쟁 관계에 있는 보험회사에 비해 경쟁력을 가질 수 있었다. 1960년경 제트기가 민간 항공산업에 도입되었을 때, 뮤니크리는 항공분야 공학자를 고용하여 위험평가에 공학 지식을 활용하였다. 이를 통해 경쟁자인 스위스리보다 저렴한 보험료를 제시할 수 있었다.

새로운 기술과 관련된 두 번째 사례는 원자력으로, 이 경우에도 제트기의 경우와 비슷하게 경험 통계에 근거한 전통적인 위험평가 방식으로는 한계가 있었다. 원자력의 경우에는 특히 제3자와 관련된 피해 규모가 매우 클 수 있어서 추정최대손실(Probable Maximum

17) 뮤니크리가 연구 역량을 아웃소싱하지 않고, 기업 내부에 부서를 만들어 조달한 이유는 관련 지식을 경쟁자와 공유하길 원하지 않았기 때문이었음. 그러나 고객인 원수사와는 때로 공동의 이익을 위해 지식을 공유했음

Loss, 이하, 'PML'이라 함)의 계산이 중요했다. 보다 신뢰성 있는 PML을 추정하기 위해서는 기계 관련 공학적 지식뿐만 아니라 원자력 관련 공학 지식도 필요했기 때문에, 1968년 뮤니크리는 핵물리학자를 고용했다. 그리고 그의 도움으로 원자력 사고 관련 PML의 새로운 추정치를 얻게 되었다.

3. 스페인

스페인 사례는¹⁸⁾ 다음 3가지 점에서 의미를 가진다. 첫째, 재보험 발전 정도에 따라 재보험 선진 국가와 후진 국가 두 그룹으로 나눌 수 있는데, 선진 국가에는 미국, 영국(로이즈), 독일(뮤니크리), 스위스(스위스리), 프랑스(스코르) 등이 포함된다. 스페인은 선진 국가 그룹에 포함되지 않는데, 우리와 같은 그룹에 속해 있는 나라의 재보험 발전 사례를 살펴보는 것도 도움이 될 수 있다. 스페인의 경우에도 우리와 비슷하게 자본력과 기술력이 부족하고 해외수지 역조를 보이고 있다. 국내시장 규모 또한 스페인 재보험회사가 규모 측면에서 글로벌 경쟁력을 가질 수 있을 정도로 크지 않다. 둘째, 앞 절의 뮤니크리가 글로벌 경쟁력 관련 3요소 가운데 기술력과 관련이 있는 사례였다면, 스페인 사례는 네트워킹과 관련이 있다. 셋째, 싱가포르가 재보험허브형 글로벌 전략 사례라고 한다면, 스페인은 틈새시장 공략형, 특히 지역적 틈새시장을 성공적으로 개척한 사례라는 점에서 의미가 있다.

스페인 내전(1936~1939년) 이후 프랑코 정권이 들어서면서 자급자족 경제정책(Autarky policy)에 기반을 둔 재보험산업정책이 추진되었다. 스페인 재보험회사가 외국계 재보험회사보다 자국 경제에 더 도움이 된다는 믿음하에 외국계 보험회사의 영업 활동에 상당한 제약을 부과하였다. 이러한 보호주의 정책 아래에서 1989년까지 19개의 스페인 재보험회사가 설립되었다. 스페인 내전 이전에 존재했던 2곳을 합하면 총 21개의 재보험회사가 있었는데, 그 가운데 2000년 이후에도 영업을 존속했던 곳은 2곳뿐이었다. 하나는 Nacional de Reaseguros이고, 다른 하나는 MAPFRE Re이다.

Nacional de Reaseguros는 프랑코 정권이 들어선 1939년에 설립되었으며, 스페인 국내 시장을 중심으로 영업이 이루어졌다. 2012년 지역별 보험료 수입비중을 살펴보면, 스페인 시장이 80%, 이탈리아가 7.5%, 프랑스가 2.2%, 포르투갈 5.3%, 그리고 기타 국가가

18) 스페인 사례는 Caruana de las Cagigas(2017)에서 인용함

5%를 기록하였다.

MAPFRE Re는 1982년 설립되었는데, Nacional de Reaseguros와는 상반되게 스페인 자국시장보다 해외 시장의 비중이 더 컸다. 2012년 기준으로 스페인 시장의 비중은 12% 정도 되었고, 다른 유럽 국가의 비중이 36%, 라틴 아메리카가 32%, 그리고 기타 국가가 20%를 기록하였다. 1960년대와 1970년대 신설되었던 재보험회사들이 단명하면서, 이전의 스페인 재보험회사들이 고수했던 국내 시장 중심 비즈니스 모델로는 성공하기가 어렵다는 인식하에 MAPFRE Re는 설립 초기부터 적극적으로 해외 시장 진출을 추진하였다. 특히, 과거 식민지였던 국가부터 진출하기 시작했다. 1984년 멕시코, 1986년 필리핀, 1988년 칠레와 베네수엘라에 진출하였다.

〈표 IV-1〉 MAPFRE Re의 해외 시장 진출 추이(1984~1999년)

연도	국가	진출 형태
1984	멕시코	지사(Branch) 설립
1986	필리핀	지사 설립
1988	칠레	Caja Reaseguradora de Chile 인수
1988	베네수엘라	지사 설립
1988	이탈리아	지사 설립
1988	룩셈부르크	Maplux Re 설립
1989	벨기에	CIAR 인수
1990	아르헨티나	지사 설립
1991	영국	지사 설립
1991	콜롬비아	Reaseguradora Hemisférica 인수
1991	포르투갈	지사 설립
1993	그리스	지사 설립
1996	페루	지사 설립
1996	브라질	지사 설립
1997	벨기에	지사 설립
1999	미국	Chatham Re 인수

자료: Caruana de las Cagigas(2017)

MAPFRE Re가 라틴 아메리카 시장에서 성공할 수 있었던 데에는 2가지 계기가 있었다. 첫 번째는 원래 국영 기업이었다가 민영화된 칠레의 Caja Reaseguradora의 지분 88%를 인수한 것으로, 이를 계기로 남미 시장에서 MAPFRE Re의 인지도가 올라갔다. 두 번째는 1985년 멕시코 지진이었는데, 당시 MAPFRE Re는 약 240만 유로의 보험금을 신속하게 지급함으로써 회사의 신뢰도가 상승하였다. 국내 시장 중심의 영업을 했던 Nacional de Reaseguros는 여전히 소규모의 재보험회사에 머물렀지만, 해외 시장 중심의 전략을 추진했던 MAPFRE Re는 상당한 성장을 이룩하였다.

본 보고서에서는 국내 재보험산업의 발전 방향을 제시하기 위해 산업정책 관련 이론과 재보험 관련 해외사례를 살펴보았다. 산업정책 이론 가운데 가장 먼저 살펴본 것은 클러스터 이론이었다. 클러스터 이론에 의하면 특정 지역에 동종의 기업들이 집적해 있을 경우 외부 규모의 경제가 발생하여 글로벌 경쟁력을 가질 수 있게 된다. 클러스터는 정책적 노력에 의해 형성되기도 하지만 역사적 우연성에 기인하기도 한다. 그리고 일단 선발 국가에서 클러스터가 형성되고 나면 선점 효과에 의해 후발 국가는 클러스터를 형성하기 어렵게 된다.

두 번째 살펴본 이론은 전략적 무역정책이었다. 경제학자들은 대개 국제무역에 있어서 정부의 개입을 반대하고 자유무역을 옹호한다. 그러나 몇몇 예외의 경우가 있는데, 그 가운데 하나가 전략적 무역정책 이론이다. 규모의 경제가 매우 커서 세계 시장 전체 수요에 도달할 때까지도 평균비용곡선이 계속 하락하는 산업의 경우, 자연 독점적 성격에 의하여 하나의 (또는 소수의) 기업이 전체 시장을 가져가게 된다. 이럴 경우에는 시장에 먼저 들어간 기업이 선점 효과를 가지게 된다. 산업정책을 통해 국내 기업이 다른 국가의 기업보다 먼저 진입하게 되면 글로벌 경쟁력을 가질 수 있다.

세 번째는 국가챔피언 관련 논쟁이다. 두 번째 전략적 무역정책 이론과도 연관성은 있지만 약간 관점의 차이가 있다. 전략적 무역정책 이론은 어떤 경우에 국제무역에 있어서 정부의 개입이 필요한가에 대한 이슈를 다루었다고 하면, 국가챔피언 논쟁은 글로벌 경쟁력을 가진 기업을 육성하기 위해 경쟁정책을 제한하는 것이 바람직한가에 대한 이슈를 다루었다. 국가챔피언에 찬성하는 쪽에서는 국내 기업이 글로벌 시장에서 경쟁력을 가지기 위해서는 어느 정도 규모가 있어야 하고, 그러기 위해서는 경쟁적인 시장구조보다는 독점적인 시장구조가 필요하다고 주장한다. 그러나 반대하는 쪽에서는 국가챔피언 정책이 고용과 혁신에 미치는 효과가 크지 않으며, 정책 실행 측면에서 지원 대상 기업의 잘못된 선정 등을 포함한 여러 가지 문제가 발생할 가능성이 있다고 주장한다.

네 번째로는 산업정책을 역사적인 측면에서 살펴보았다. 현재 선진국의 대다수 주류 경제

학자는 후진국의 경제가 발전하기 위해서는 정부 개입에 의한 산업정책보다는 자유무역, 민영화 등 시장 기능 중심의 발전 정책이 더 효과적이라고 주장한다. 이러한 행태를 캄브리지 대학교의 장하준 교수는 정상에 오른 후 자기가 사용한 사다리를 걷어차서 다른 사람이 뒤따라 오르지 못하게 하는 행동에 비유했다. 왜냐하면 과거 선진국의 역사를 보면, 다른 국가들에 비해 경쟁력이 뒤쳐져 있는 경우에는 유치산업 보호정책과 적극적인 산업정책을 추진하다가 그러한 정책을 통해 다른 국가들에 비해 경쟁력이 앞서게 되면 그제야 자유무역을 주창했기 때문이다. 장하준 교수도 산업정책이 실행의 측면에서 문제의 가능성이 존재한다는 점은 인정하였다. 그러나 그렇다고 산업정책 자체를 부정하는 것은 옳지 않다고 보았다. 산업정책을 부정하기보다는 산업정책이 가진 문제점을 해결하기 위한 세부 정책의 선택과 실행 체제 설계에 초점을 맞추는 것이 바람직하다고 주장하였다.

마지막 다섯 번째로는 히든챔피언을 소개하였다. 히든챔피언은 글로벌 틈새시장에서의 1위 기업이라고 할 수 있다. 이들 기업들의 주요 전략 2가지는 집중화와 세계화다. 집중화를 통해 전문적인 역량을 제고하고, 국내 시장에서만 영업할 경우 발생할 수 있는 시장 규모의 한계를 세계화를 통해 해결하였다.

재보험 관련 해외사례로는 싱가포르, 독일의 뮌헨, 그리고 스페인의 3가지 사례를 살펴해보았다. 싱가포르는 산업정책 이론 가운데 클러스터와 관련하여 재보험 허브 사례의 하나로, 독일의 뮌헨은 기술력에 기반을 둔 글로벌 재보험회사 사례의 하나로, 그리고 스페인은 재보험 선진국이 아니면서 네트워킹에 기반을 두고 글로벌 틈새시장에서 성공한 사례의 하나로 선택하였다.

먼저, 싱가포르의 재보험 허브는 역사적 우연성과 정부의 정책적 노력에 의해 형성된 경우라고 볼 수 있다. 금융 허브 이전에 이미 동남아의 무역항으로 자리 잡고 있었으며, 1970년대부터는 정부의 적극적인 정책이 추진되었다. 1971년 싱가포르 통화청의 설립과 동시에 금융 허브 전략이 추진되었는데, 재보험과 관련해서는 규제 완화, 인재 양성, 재보험사업 지원, 재보험 연구 지원 등의 정책이 추진되었다.

두 번째로 독일 뮌헨의 경우에는 1880년 회사 설립 직후부터 위험 분산을 위해 글로벌화 전략을 추진하였다. 제2차 세계대전 이전에는 주로 유럽과 미국 시장에 진출했고, 그 이후에는 아시아와 호주 시장에도 진출했다. 1960년대까지 뮌헨의 언더라이팅 원칙은 지진이나 홍수와 같은 예측하기 어려운 위험은 보장에서 제외하는 것이었다. 그러나 미국, 일본, 호주와 같은 해외 시장에서는 이러한 위험 보장에 대한 소비자의 기대가 있었

다. 따라서 해외 주요시장에서 재보험 영업을 하기 위해서는 자연재해 위험을 마냥 제할 수는 없었다. 이러한 배경하에 유니크리는 회사 내부에 과학연구 부서를 만들어 지질 학자와 기상학자를 고용하였다. 또한 제트기나 원자력과 같은 새로운 기술 관련 위험평가 능력을 제고하기 위해 항공분야 공학자와 핵물리학자를 채용하였다.

세 번째로 스페인의 경우에는 스페인 내전 이후 자국 재보험회사를 육성하려는 여러 차례의 시도가 있었다. 스페인 내전 이전부터 존재했던 2개 회사를 포함해서 1989년까지 21개의 스페인 재보험회사가 있었는데, 2000년 이후에도 살아남은 곳은 단 2곳뿐이었다. 한 곳은 Nacional de Reaseguros로 스페인 국내시장을 중심으로 영업을 하였고, 다른 하나는 MAPFRE Re로 해외 시장, 특히 남미 시장을 중심으로 영업을 했다. 국내 시장 중심의 영업을 했던 Nacional de Reaseguros는 여전히 소규모의 재보험회사에 머물렀지만, 해외 시장 중심의 전략을 추진했던 MAPFRE Re는 상당한 성장을 이룩하였다.

산업정책 관련 이론적 논의와 해외사례를 토대로 국내 재보험산업 발전 방향에 대해 다음과 같이 제안하고자 한다. 국내 재보험산업이 글로벌 경쟁력을 가지기 위해 선택할 수 있는 대안으로 3가지를 생각해볼 수 있다. 첫 번째는 재보험 허브를 만들어 외부 규모의 경제 측면에서 경쟁우위를 확보하는 것이다. 두 번째는 국가챔피언 전략으로 국내 시장에서 독점적 구조를 만들어주어 규모를 키운 후에 글로벌 시장으로 진출하는 것이다. 세 번째는 글로벌 틈새시장 진출을 위해 집중화와 세계화 전략을 추진하는 히든챔피언을 육성하는 것이다.

3가지 대안 모두 단기적으로 실현이 쉽지 않다고 생각한다. 그러나 개인적으로는 장기 전략으로 세 번째 히든챔피언 전략을 제안하고 싶다. 우리나라의 경제 규모나 개방성을 고려할 때, 첫 번째와 두 번째는 어렵지 않나 생각된다. 재보험 허브정책은 싱가포르와 같이 소규모 개방형 국가에 적절할 수 있고, 국가챔피언 전략은 미국이나 중국처럼 내수시장 규모가 큰 국가가 상대적으로 유리할 수 있다.

히든챔피언 전략은 글로벌 틈새시장을 공략하는 전략인데, 네트워킹에 기반을 둔 지리적 틈새시장 공략과 기술력에 기반을 둔 새로운 위험 관련 틈새시장 공략의 2가지를 생각해볼 수 있다. 두 가지 가운데 개인적으로는 후자를 제안한다. 스페인의 경우 지리적 틈새시장 전략을 선택할 수 있었던 것은 과거 식민지 국가들과의 네트워킹이 있었기 때문인데, 우리나라의 경우에는 네트워킹 측면에서 경쟁우위를 가질 수 있는 국가가 딱히 존재하는 것 같지는 않다.

만약 우리나라가 히든챔피언 전략 가운데 2번째 전략(기술력에 기반을 둔 새로운 위험 관련 틈새시장 전략)을 추진하기로 결정했다면, 그러한 시장에서 글로벌 경쟁력을 가지기 위해서는 어떻게 해야 하는가? 사고 데이터가 충분히 집적되어 있지 않은 시장 초기에 다른 국가의 보험회사들보다 먼저 들어가는 것이 필요하다고 생각한다. 문제는 사고 데이터가 충분히 존재하지 않는 경우에는 사후(Ex post) 경험적 방법만으로는 보험료 산출이나 언더라이팅이 어렵기 때문에 통계학이나 계리 인력만으로는 경쟁력을 가지기 어렵다. 독일 뮤니크리의 사례에서도 보았듯이 이론에 근거하여 사전적으로 위험을 예측할 수 있는 공학이나 자연과학(기상학, 지질학 등) 분야의 전문가가 필요하다.

그렇다면 과학 기반의 위험평가 전문인력을 어떻게 양성할 것인가? 시장에 맡길 것인가? 아니면 정부가 어느 정도 개입할 것인가? 독일 뮤니크리의 경우에는 개별회사 차원에서 기술력 제고 노력이 성공을 거두었지만 후발 주자인 우리나라의 경우에는 개별 회사 차원의 노력만으로 선발 주자를 따라잡기 어렵다고 생각한다. 산업 차원 또는 민관 협력이 필요하다고 본다.

산업·학계·정부의 협력에 의해 전문인력을 양성할 경우 각각 어떤 역할을 담당해야 하는가? 먼저, 학계는 전문인력 양성 프로그램을 개발하는 역할을 맡는다. 공학이나 자연과학에 기반을 둔 위험평가 인력은 여러 분야의 학문적 지식을 갖추어야 하기 때문에 학과 간 협동과정 개발이 필요하다. 예를 들어, 지진 위험과 관련해서는 보험이론+지질학 협동과정을, 태풍 위험 관련해서는 보험이론+기상학 협동과정을, 그리고 새로운 기술 관련해서는 해당 공학+보험이론 협동과정 등을 생각해볼 수 있다.

두 번째로, 산업은 전문인력 양성 프로그램 개발에 필요한 자원 조달을 담당한다. 자원을 조달하는 보험회사의 범위를 어디까지로 할 것인가? 재보험산업은 재보험회사뿐만 아니라 원수보험회사와도 관련성을 가지고 있기 때문에 원수보험회사까지 포함시키는 것이 좋을 것 같다. 또한 원수보험회사가 직접 또는 자회사로 특화 재보험회사를 설립해서 글로벌 틈새시장에 진출하는 전략도 얼마든지 생각해볼 수 있기 때문에 원수보험회사를 포함하는 것이 적절할 것 같다.

마지막으로 정부는 조정자(Coordinator)의 역할을 한다. 시장에 자율적으로 맡길 경우 어느 회사도 먼저 나서지 않을 것이다. 정부가 자금을 지원하지는 않더라도 산학 협력을 유도하고 이끌 필요는 있다고 본다.

이렇게 육성된 전문인력들은 국내 재보험회사, 국내 원수보험회사, 국내에 진출한 외국계

재보험회사 등에 취직하여 일하게 될 것이다. 외국계 재보험회사에 취직했던 인력 가운데 일부는 외국계 재보험회사의 본사나 다른 국가에서 일할 기회도 가질 수 있을 것이다. 그리고 그들이 귀국해서 우리나라의 재보험회사나 원수보험회사로 옮겨서 일하게 되거나 새로운 재보험회사를 설립할 경우 글로벌 재보험회사로부터 선진 지식이 이전되어 2단계의 기술력 제고 효과가 발생할 수 있다.¹⁹⁾

마지막으로, 향후과제에²⁰⁾ 대해 간단히 언급하고 마무리하고자 한다. 향후과제는 크게 2개 파트로 구성된다. 첫 번째 파트는 본 보고서의 논리를 보완하는 연구에 관한 것이고, 두 번째 파트는 본 보고서의 내용과 관련은 있으나 본 보고서에서 비중 있게 다루지 않았던 주제에 관한 것이다.

먼저 첫 번째 파트와 관련해서 본 보고서는 정성적인 이론적 논의와 일부 해외사례에 근거하여 큰 방향성을 하나 제안하는 정도의 내용을 담고 있다. 향후 실증분석이나 해외사례 추가 조사 등을 통한 논거 보완이 필요하다. 우선, 전문인력 양성에 필요한 재원조달을 민간 보험회사가 담당하는 방안을 제안했는데, 이러한 제안이 현실적으로 보다 설득력을 가지기 위해서는 장기적으로 민간 보험회사에게 이득이 됨을 이론적으로 또는 실증적으로 보여줄 수 있는 연구가 필요하다.²¹⁾ 두 번째로는 연구 대상을 다른 보험종목이나 타 업권(은행 또는 증권)으로 확대하고 보험종목 간 또는 업권 간 특성 비교 연구를 통해 재보험의 해외 진출 전략과 히든챔피언 전략의 타당성 논거를 보강할 필요가 있다.

두 번째 파트(본 보고서의 내용과 관련은 있으나 본 보고서에서 비중 있게 다루지 않았던 주제)와 관련해서는 먼저 재보험산업의 히든챔피언 사례조사 연구를 생각해볼 수 있다. 현재 글로벌 재보험시장의 히든챔피언으로는 어떤 재보험회사들이 있고, 향후 우리나라의 재보험회사들이 진출해 볼 만한 틈새시장 후보로는 어떤 것들이 있는지에 대한 연구도 흥미롭고 연구해 볼 만한 가치가 있는 주제라고 생각한다. 둘째, 본 보고서에서는 글로벌 경쟁력의 3요소 가운데 기술력에 초점을 맞추었는데, 네트워킹 역량과 자본력 제고와 관

19) 아일랜드의 경우 1970년대 소프트웨어 산업 육성을 위해 공학 전문가를 적극적으로 양성하였음. 그러나 아일랜드의 경제상황이 좋지 않아 일자리를 구하지 못한 소프트웨어 공학 전문가들이 대거 미국으로 이민을 갔고, 그곳에서 소프트웨어 기업에 취직을 했음. 이후 아일랜드 경제가 회복되면서, 미국으로 이민을 갔던 공학자들이 다시 귀국하게 되었고, 이로 인해 아일랜드가 신생 소프트웨어 강국의 하나로 부상하게 되었음. 인력 이동을 통해 미국에서 아일랜드로 소프트웨어 관련 지식 전이가 발생했던 것이 하나의 주요한 요인으로 작용했음(Sands 2005)

20) 원내 세미나에 참석했던 과제위원과 자문위원의 의견을 반영하여 향후 과제를 작성했음

21) Brandenburger and Nalebuff(1996)는 경쟁자들이 서로 협력하여 시장의 파이를 키운 후에 경쟁함으로써 협력하지 않을 때에 비해 더 큰 이득을 얻을 수 있는 경우에 대해 연구하였음. 그들은 경쟁(Competition)과 협력(Cooperation)을 결합한 '코퍼티션(Co-opetition)'을 새로운 전략적 개념으로 제안했음

련된 정책방안 연구도 필요하지 않나 생각한다. 셋째, 본 보고서에서는 해외사례로 일본 사례를 다루지 못했는데, 일본이 다른 해외 국가들과 비교해서 우리나라와의 유사성이 많은 점을 감안할 때, 일본의 재보험산업 연구도 중요한 향후 과제 가운데 하나가 될 수 있다. 마지막으로 본 보고서에는 재보험산업이 국가 경제에 있어서 중요한 산업이라는 전제 하에 발전 전략에 대해 연구했는데, 과연 재보험산업이 국가적 차원의 산업정책이 필요할 만큼 중요한 산업인가에 대한 연구도 향후 과제의 하나로 다룰 필요가 있다.

참고문헌

- 김현수(2014), 『싱가포르 재보험허브 성공요인 및 시사점』, 금융감독원 용역보고서
- 장하준(2020), 『사다리 건너차기』, 부키
- 코리안리(2021), 「시장의 현실적 측면에서 살펴본 국내 재보험시장에 대한 이해」, 코리안리 내부자료
- 헤르만 지몬(2008), 『히든챔피언: 세계시장을 제패한 숨은 1등 기업의 비밀』, 흐름출판
- Aghion, P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith, and P. Howitt(2005), "Competition and Innovation: An Inverted-U Relationship", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 120, No. 2, pp. 701~728
- Bairoch, P.(1993), *Economics and World History: Myths and Paradoxes*, Brighton, Wheatsheaf
- Blanchard, O. and J. Tirole(2008), "The Optimal Design of Unemployment Insurance and Employment Protection", *Journal of European Economic Association*, Vol. 6, No. 1, pp. 45~77
- Brandenburger, A. M. and B. J. Nalebuff(1996), *Co-opetition*, Currency Doubleday
- Caruana de las Cagigas, L.(2017), "The Development of Spain Reinsurance from 1940 to the Present Day" in *Highlights on Reinsurance History*, edited by A. Straus and L. Caruana de las Cagigas, P.I.E. Peter Lang
- Cavusgil, S. T. and Gary Knight(2009), *Born Global Firms: A New International Enterprise*, Business Expert Press, LLC
- Geroski, P.(2006), "Competition Policy and National Champions" in *Essays in Competition Policy*, Competition Commission
- Gollier, C. and L. Woessmann(2012), "Do We Need National or European Champions?" in *The Continuing Evolution of Europe*, edited by T. Buettner and W. Ochel, The MIT Press

- Kopper, C.(2017), “From Actuaries to Scientific Research: The Evolution of Risk Assessments at the Munich Re” in *Highlights on Reinsurance History*, edited by A. Straus and L. Caruana de las Cagigas, P.I.E. Peter Lang
- Krugman, P. R., M. Obstfeld, and M. J. Melitz(2014), *International Economics: Theory and Policy*, Pearson Education Inc.
- Sands, A.(2005), “The Irish Software Industry” in *From Underdogs to Tigers: The Rise and Growth of the Software Industry in Brazil, China, India, Ireland, and Israel*, edited by A. Arora and A. Gambardella, Oxford University Press

도서회원 가입안내

회원	연회비	제공자료	
법인 회원	₩300,000원	- 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · 해외 보험동향 · KOREA INSURANCE INDUSTRY	영문 연차보고서 추가 제공
특별 회원	₩150,000원		
개인 회원	₩150,000원		

* 특별회원 가입대상 : 도서관 및 독서진흥법에 의하여 설립된 공공도서관 및 대학도서관



가입 문의

보험연구원 도서회원 담당

전화 : (02)3775-9113 | 팩스 : (02)3775-9102



회비 납입 방법

무통장입금

- 계좌번호 : 국민은행 (400401-01-125198) | 예금주: 보험연구원



자료 구입처

서울 : 보험연구원 자료실(02-3775-9113 | lsy@kiri.or.kr)

저자약력

임 준 Michigan State University 경제학 박사 / 연구위원
E-mail : limjoon@kiri.or.kr

이슈보고서 2021- 16

재보험산업 발전 정책방향

발 행 일 2021년 11월
발 행 인 안 철 경
발 행 처 보험연구원
주 소 서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38 화재보험협회빌딩
인 쇄 소 고려씨앤피

ISBN 979-11-89741-61-7
979-11-89741-37-2(세트)