

“EUROPE 1992” 이후 EC에서의 自動車保險

JEAN LEMAIRE

WHARTON SCHOOL

UNIVERSITY OF PENNSYLVANIA

1. 序論

현재 유럽보험시장은 “EUROPE 1992”에 의해 형성된 世界化市場(Global Market)에 대응하기 위해 중요한 變化를 겪고 있다. 유럽보험시장은 급속도로 성장하는 추세이며 세계보험시장에서의 市場占有率도 損·生保를 망라하여 1988년의 29.8%에서 1990년 33.9%로 증가하였다. 반면, 동 기간동안 아시아의 市場占有率은 27.6%에서 24.6%로, 北美은 39.1%에서 37.9%로 감소했다.

이런 市場占有率의 變化에 대해 注目할 필요가 있다. 물론 이런 수치상의 변화는 환율변동에 영향을 받을 수 있지만 實質保險料 成長에서도 동일한 결과가 나타났다. 1991년 收入保險料의 실질성장은 유럽이 6.9%(損保 4.4%, 生保 9.5%)인 데 반해 아시아 1.7%, 北美 -3.0%였다. 스페인, 포르투갈, 그리스와 같은 남부유럽 국가들의 生命保險市場은 매년 평균 20%이상의 경이적인 實質成長率(韓國과 비슷한 水準)을 기록했다. 유럽에서 生命保險의 비중은 50%이하로 아시아의 것보다 훨씬 낮다. 韓國(損保比重 18.3%)과 日本(27.0%)은 損保比重이 가장 낮은 국가에 속한다.

유럽보험시장의 이런 성장은 계속될 것으로 예상된다. EC의 1인당 保險料支

出은 다른 나라와 비교할 때 여전히 낮다. 즉, 日本은 \$2,484, 美國은 \$1,927 인 데 반해 EC는 \$1,173(국가별 偏差는 큰 편임)이었다.

<표 1> - 국민 1인당 보험료지출(1991년)

(단위 : US\$)

Korea	641
Japan	2,484
USA	1,927
EEC	1,173
United Kingdom	1,199
Netherland	1,721
France	1,412
Luxembourg	1,344
Germany	1,300
Ireland	1,263
Denmark	1,261
Belgium	923
Italy	605
Spain	526
Portugal	250
Greece	120

EC의 GDP에 대한 保險料比重은 5.87%이며 韓國의 11.6%(세계에서 가장 높은 국가에 속함), 日本의 8.5%, 美國의 8.6%보다 훨씬 낮다. 社會保障制度의 큰 차이 때문에 EEC의 1인당 保險料支出은 앞으로도 美國이나 韓國水準을 따라가지는 못할 것이다. 그럼에도 불구하고 成長潛在力은 풍부하며 “EUROPE 1992” 는 이런 추세를 가속화시켰다.

<표 2> - 국내총생산(GDP)에서의 보험료 비중(1991)

Korea	11.6%
Japan	8.5%
USA	8.6%
EEC	5.9%
United Kingdom	10.7%
Netherland	9.4%
France	8.3%
Luxembourg	6.2%
Germany	5.7%
Ireland	5.4%
Denmark	4.6%
Belgium	4.1%
Italy	3.6%
Spain	3.6%
Portugal	2.8%
Greece	1.7%

“EUROPE 1992”로 인한 消費者利益은 최소한 매년 수천억 달러에 달할 展望이다. Cecchini 報告書에 따르면 “EUROPE 1992”의 효과로 즉각적으로 GNP가 5% 증가하고 4년내 4백만명의 새로운 일자리가 생길 것으로 예상했다. 이런 利益의 상당한 부분은 保險産業으로 流入될 가능성이 있다. 유럽보험시장의 미래는 보험산업과 관련된 부분적인 결정사항뿐 아니라 전체적인 EEC 92 패키지에 영향을 받게 될 것이다.

“EUROPE 1992”란 무엇인가? 自然發生의 突然變異인가? 漸進的인 進化

인가? “EUROPE 1992”는 2차대전이후부터 점진적으로 진전시켜온 유럽통일을 향한 重要な 發展이다. 이는 새로운 개념이 아니라 이미 1944년 런던에서 벨기에, 네덜란드와 룩셈부르크의 망명정부는 關稅同盟(베네룩스 同盟)의 創設을 위한 條約을 체결한 바 있고 1946년 9월 윈스턴 처칠이 유럽통일을 호소한 쾰리히 연설에 따라 통합 움직임은 시작되었고 그 후 1948년에 유럽경제협력기구(OEEC), 1949년 유럽의회(The Council of Europe), 1952년 유럽석탄공동체(ECSC), 1958년 유럽원자력공동체(EURATOM)가 설립되었다.

유럽통일에 있어 가장 중요한 국제조약은 공동시장인 EEC를 공식 출범시킨 1957년 로마條約이다. 로마조약은 다음 5가지사항을 촉진하기 위해 체결되었다.

- (1) 會員國間의 貿易障壁의 除去
- (2) 非會員國에 대한 單一通商政策의 樹立
- (3) 運送體系, 農業政策 및 一般經濟政策에 대한 相互協力
- (4) 自由競爭을 制限하는 民間次元 및 政府次元의 政策 廢止
- (5) 勞動, 資本 및 企業 移動의 保障

유럽共同市場의 創立會員國은 프랑스, 벨기에, 룩셈부르크, 네덜란드, 이탈리아와 西獨이다. 영국, 덴마크, 아일랜드는 1973년, 그리스는 1981년, 포르투갈과 스페인은 1986년에 가입했다. 1995년 1월 1일 현재 회원국은 15개국으로 오스트리아, 핀란드, 스웨덴이 추가로 가입하였다. 현재 터키, 폴란드, 헝가리와 체코공화국 그리고 발트 3국등을 포함한 많은 후보국가들이 가입을 서두르고 있다.

“EUROPE 1992”는 큰 진전이다. 그러나 통일유럽을 향한 지속적인 발전 단계에서는 一步 前進에 불과하다. “EUROPE 1992”는 아이디어를 구체화시

키는 象徵이며 유럽인의 사고방식의 변화를 상징화한 것에 지나지 않는다.

<표 3> - EEC 회원국 및 가입년도

Country	Admission Year
Belgium	1957
Luxembourg	1957
Netherland	1957
France	1957
Italy	1957
Germany	1957
United Kingdom	1973
Denmark	1973
Ireland	1973
Greece	1981
Portugal	1986
Spain	1986
Austria	1995
Finland	1995
Sweden	1995

통합유럽을 향한 절차는 엄밀하게 말하면 人口統計上의 問題와 平和의 문제 때문에 이제서야 속력을 내고 있다. 대부분의 유럽인들은 과거 50년동안 평온하게 살아왔고 이런 문제가 제기된 적은 없었으며, 통합유럽의 건설은 戰爭의 記憶과 感情이 고조되는 한 지극히 어려운 작업이 될 수 밖에 없다. 따라서, 유럽의 건설을 위해서는 2차대전에 참전한 사람들이 죽거나 퇴임하거나 그들의 정치적, 조직적 권력을 상실하기를 기다려야 한다. 이런 현상은 현재에도 진행되고 있으며 그 결과 유럽에서는 전쟁의 잔학성과 굶주림을 경험하지 않은 새로운 世代가 권력의 전면으로 부상하고 있다. “EUROPE 1992” 이 2차대전후

47년시점이라는 것은 우연이 아니다. 47년이란 세월은 전후 Baby Boom 세대가 意思決定過程에서 支配力을 갖기에 시간적으로 충분하다. 이런 통합진전의 속도는 최근 동유럽 붕괴로 잠시 주춤거린 바 있다. 서방의 수백만 망명자에 이은 구소련에서의 총체적인 혼란이라는 대재앙 시나리오는 유럽지도자들에게 위급상황임을 주지시켰다.

2. 立法 過程

모든 統合過程은 EEC에서 法律을 制定하는 것으로부터 이루어진다. EEC의 立法權限은 Council of Ministers에 있으나 단일시장에 대한 推進力은 EC Commission으로부터 결정된다. 委員會는 指針(Directive)이라는 提案事項을 作成하며 이미 300개 이상의 지침이 통과되었다. 일단 채택된 指針의 決定權은 會員國으로 옮겨지고 회원국은 그 지침을 國內法으로 채택하게 되고 이를 통해 개별국가의 개인과 기업에게 적용한다. 각 지침은 非會員國들이 새로운 규정에 대응할 時限을 명시하고 있다. 각 지침의 目的은 경제활동의 모든 분야에서 다음의 세가지의 기본적인 자유를 實行하는 것이다.

1. 資本移動의 自由(The Free Movement of Capital)
2. 企業設立의 自由(The Freedom of Establishment)
3. 서비스部門의 自由(The Freedom of Services)

2.1 資本移動의 自由

資本의 自由로운 移動은 保險去來의 基本的인 事項이다. 國家間 貨幣의 移

轉去來는 제한없이 自由化되어야 하고 보험자가 자유롭게 보험료, 이익 및 지급보험금을 수혜자의 貨幣로 移轉하는 것이 許容되어야 한다. 모든 外國換規制 및 資本移動制限의 廢止는 1988년 지침에 규정된 바 있는 基礎段階인 것이다.

2.2 企業設立의 自由

企業設立의 自由는 모든 會員國에서 국내기업과 동일한 要件에 따라 子會社, 支社 혹은 代理店을 설립할 수 있는 企業의 權利를 의미한다. 몇가지 지침은 보험산업에서의 이 문제를 다루고 있다. 그 지침들은 保險者의 財源에 관한 規程을 통일하고 最低保證基金과 支給餘力を 규정하고 있다. 그 지침들은 기술적인 적립금, 대차대조표를 규정하고 있으며, 소비자의 선택의 자유를 제한하는 어떤 강제적인 거래규정도 제거하여 去來法과 一致시키고 있다. 모든 새로운 EEC 法律은 유럽인의 차원에서 委任通轄할 사항과 個別國家의 權限으로 위임할 사항을 구분하고 있다. 保險分野에서는 支給能力과 支社獨立의 概念을 EEC 차원에서 규정하도록 되어 있고 개별국가는 세제, 거래법 그리고 기술적 적립금과 같은 문제에 국한시키고 있다. 또한 법률은 보험자의 전체 활동영역에 대한 支給能力規定 權한을 本國에 委任했으며 해당국의 감독당국에서 발행한 支給能力確認書는 모든 회원국에서 인정되고(本國監督의 原則:Home Country Supervision) 기술적 적립금의 수준은 기업이 설립된 국가에서 계속 규정한다.

이 지침에서 중요한 부분은 韓國를 포함한 非會員國의 보험자들이 유럽시장에 진입하고자 할 경우 保險會社의 設立地位에 관한 부분이다. 많은 면에서 非會員國 기업의 財務條件은 기술적 적립금과 지급여력규정에서 會員國 企業보다는 엄격하게 취급된다. 이는 분명히 潛在的 差別의 要因이 된다. 이를 제거하기 위해 이 지침에서는 非會員國과의 相互協定을 체결할 수도 있음을 규정하고 있다. 현재까지는 이런 예가 유일하게 스위스와 체결된 협정으로 EC 혹은 스위스

의 국내원수손보사(Domicile Direct Non-life Insurer)의 설립에 관한 상호제도를 규정하고 있다. 이는 큰 성과는 아니지만 중요한 사안이며 EC가 제3국기업에 부분적 진입을 허용한 첫번째 기록인 셈이다.

2.3 서비스의 自由

서비스의 自由는 보험회사로 하여금 다른나라에서 企業設立없이 직접 그 국가에서 國境을 超越하여 保險營業을 할 수 있는 資格을 주는 것이다. 다시 말하면 서비스의 자유는 保險서비스의 輸出이다. 재보험(Reinsurance), 공동보험(Coinsurance)과 보험중개(Insurance Intermediaries)에서는 오래전에 허용된 것으로 이제는 개인보험에까지 확대되고 있다. 이 지침은 서비스의 능동적 그리고 수동적 자유를 모두 규정하고 있다. 能動的 自由는 한 국가의 국내보험자가 공식적으로 자회사 설립없이 다른 나라에서 보험영업을 할 자유이다. 受動的 자유는 다른 나라의 보험자와 직접계약 또는 브로커를 이용하여 보험계약을 체결하는 보험계약자의 자유이다.

앞절들의 立法過程에 대한 짧은 해설에서도 볼 수 있듯이 공동시장중에서도 보험공동시장이 가장 우선시 되고 있음을 보여준다. EC는 여러단계를 거쳐 모든 금융서비스(은행, 보험, 투자기금)분야에서 世界化市場(Global Market)을 만들고 있다. 모든 유럽소비자는 유럽전체에서 다양한 은행관련업무와 보험서비스중에서 최고를 선택할 수 있어야 하며 이런 금융서비스의 공급자들은 그들의 상품을 1992년까지 많은 나라에서 성행했던 反競爭的 規制의 制約없이 유럽 전역에서 판매할 수 있어야 한다. 이 지침의 目標는 최근까지 고도로 규제, 격리되고 보호되었던 金融市場의 完全開放이다. 입법과정의 核心은 競爭, 自由化, 規制緩和 바로 그것이다.

유럽공동체에 의한 強力한 勸告에도 불구하고 유럽보험시장의 복잡한 관행으로 인하여 전반적인 進行過程은 상당히 더딘 편이다. 유럽보험시장은 國家單位로 분리되어 있는 데 이것은 중단되어야 한다. 현재 유럽에는 3,000개 이상의 보험자가 있고 그들중 거의 대부분은 규모면에서 미국과 아시아의 거대보험자들과 공동시장내의 경쟁 뿐만 아니라 제3국시장에서의 경쟁에서도 불리한 것으로 드러났다. 그러나 다른 한편으로는 15개 국가의 시장이 모두 보험계약자의 특성에 따른 독특한 특징 및 규제, 보험회사 및 규제자의 관습 등이 조화를 이루고 있는 것도 사실이다.

너무 빠른 속도의 規制緩和는 기업과 소비자간의 상호관계를 악화시킬 우려가 있기 때문에 단일보험시장의 건설은 시간을 두어 진행하고 서로 다른 감독체제의 漸進的인 調和를 시도할 필요성이 제기되었다. 그 결과 완전한 자유는 1994년 7월 1일에 비로소 이루어 졌고 거주국의 감독당국에 의해 부여된 EC의 單一免許 概念이 유럽공동체 전역에 공포된 바 있다.

3. 向後の 展望

멀지않은 將來에 유럽보험시장에서 예상할 수 있는 것은 무엇인가?

첫째, 競爭의 增加이다. 즉 유럽의 기존보험자간 그리고 새로운 단일시장으로 인해 과거보다 시장참여 의욕이 큰 외부보험자들로부터의 경쟁이 기대된다. 아시아 및 북미로부터의 대형보험자들은 분명히 인구 3억4천5백만명, 세계전체 富의 25%이상을 차지하고 세계전체 보험시장의 25%이상을 차지하는 단일시장에 관심을 갖게 될 것이다. 競爭은 “EUROPE 1992”의 주요원칙이다. 입법자

들은 증가된 자유화가 반경쟁적 효과를 완화하고 보험회사의 효율과 혁신을 강화할 것으로 기대하고 있다.

둘째는 規制緩和이다. 규제완화의 인식은 소비자와 규제자의 공통된 규제완화 압력과 은행 및 보험자 모두 서로의 영역에서 활동하고자 하는 유혹이 점증함에 따라 꾸준히 지지율 얻어 왔다. EC 단일인가의 발효는 규제가 심한 국가에게 강력한 규제완화 압력이 된다. 즉, 규제완화를 이행하지 않는 경우 자동적으로 자국의 기업에 대해서 차별을 하게 되기 때문에 이런 자유화가 국내기업에도 적용되도록 하기 위해 규제완화를 할 수 밖에 없다. 이런 변화는 모든 유럽국가들에게 똑같은 영향을 미친 것은 아니었다. 벨기에와 같이 보호되거나 독점된 시장일수록 그 충격은 더 심각하게 나타났다. 비효율적인 구조 혹은 가격의 고정으로 인해 보험료가 부당하게 높은 나라에서는 보험사업자가 어려움을 겪는다. 프랑스와 영국과 같은 시장에서는 이미 많은 부분이 개방되어 있고 경쟁적 시장구조를 가진 나라는 그 영향이 상대적으로 크지 않을 것이다.

마지막으로는 保險市場의 大統合이다. 이러한 통합의 움직임은 대부분의 나라에서 분명하게 나타나고 있고 특히 시장이 차별화된 나라와 성장잠재력이 큰 남부국가들에서 두드러지게 나타날 것이다. 현재 빠른속도로 일어나고 있는 기업확장 현상은 合併, 引受, 企業協約과 支社와 代理店의 新設을 통해 이루어지고 있고 일부국가에서는 회계절차상에서도 변화를 감지할 수 있었다. 즉, 많은 기업들은 기업인수를 위한 자금공급을 증가시키고 있다. 유럽전역의 보험기업들이 “EUROPE 1992”를 준비해 왔음은 틀림없는 사실이다. 많은 보험회사들은 국내시장에서만 영업하는 경우 국내경기와 법적 조건에 너무 취약하게 될 것이므로 여러나라의 보험시장에 참여해야 할 필요성을 느끼고 있다. 따라서 많은 기업들은 규모를 확대해서 유럽전체를 대상으로 기업을 운영할 계획을 세

왔고 1992년의 時限 때문에 대형그룹으로 하여금 주로 인수에 의한 성장전략을 추진토록 했다. “EUROPE 1992”의 가장 큰 受惠者는 消費者가 될 것이라는 것이 일반적인 예상이다. 그리고 상대적으로 손해를 보는 쪽은 대형사들간의 경쟁속에서 이익실현이 어려운 小規模企業이 될 전망이다. 다가올 치열한 경쟁에서는 단지 두 종류의 생존자 즉, 適應者와 大型企業이 있을 뿐이다. 대부분의 기업들은 너무 작아서는 어렵다는 것을 경험하고 있으며 특히, 작은나라의 소규모 기업은 더 큰 어려움이 예상된다.

외국에서 영업을 하는 기업은 조만간 폭발적으로 늘어날 것 같다. 유럽기업의 25%는 그들의 활동을 國際化할 의향이 있음을 피력했다. 국제적 주식매수, 합병, 협약과 인수가 크게 늘어날 것이다. 보험산업은 서방경제의 가장 폐쇄된 분야중 하나이므로 이런 과정은 어느 정도의 시간이 소요될 것이다. 유럽에서 외국보험자의 시장점유율은 현재 10% 이하이고 스페인은 30%, 스웨덴은 1%이다. 영국과 네덜란드와 같이 외국기업과의 경쟁이 개방된 나라조차도 외국보험사의 지분은 아직 낮은 상태를 보이고 있다.

향후 단기적인 유럽보험시장의 진전에 대한 假想 시나리오는 다음과 같다. 기업설립과 서비스의 자유에도 불구하고 국가별 보험시장은 일시적으로는 유지되고 그들의 개별적, 법적, 사회적 그리고 經濟的 特徵은 存續할 것이다. 한편에서는 유럽전체 혹은 세계전체에서 영업하는 초대형보험자가 출현할 것이며 한편에서는 국내 또는 일정지역내에서 영업하는 中·小型企業이 잔존할 것이며 그런 체제는 유지될 것이다. 이에 따라 특정지역에서의 특화는 특정영업부분의 특화로 이어질 것이다.

최근 유럽의 많은 기업은 重要한 意思決定의 순간에 직면해 있는 셈이다.

그들은 유럽 전역에서 영업하는 대해보험자들 대열에 서기 위해 상당한 노력을 하거나 점진적인 특화를 통해 지역시장이나 제한된 시장의 일정부분을 확보하는 등의 선택이 불가피한 입장이다.

4. EUROPE 1992이후의 自動車保險市場 : 2가지 事例

자동차보험은 보험시장에서의 EEC 指針을 具體化하는 좋은 예가 될 것이다. 1992년 이전 15개 EEC 회원국들의 규제여건은 상당히 다양하다. 英國과 같이 完全히 自由化되어 있는 시장에서는 각 보험회사가 독자적 料率體制 구축, 危險分類變數의 선택과 割引割増制度를 정할 수 있었다. 반면 벨기에처럼 규제가 심한 나라에서는 소비자가 최적의 자동차보험 계약을 위한 選擇의 餘地가 거의 없었다. 모든 보험회사는 同一한 料率變數, 割引割増制와 규제당국에 의해 정해진 同一한 契約文句를 사용해야 하고 그들을 대표하는 The Professional Union of Insurance Companies이 결정한 동일한 보험료를 부과해야 하기 때문이다. 이 양 극단의 두나라 상황의 사이에는 많은 나라가 존재한다. 예를들면 덴마크에서는 감독당국이 특정의 보험료를 권고했지만 보험자들은 이러한 권고를 제한적으로 따랐다.

확실히 요율산출과 할인할증방법에 대한 접근방법은 규제여하에 따라 상이하다. 정부에 의한 협정요율이 부과되고 많은 보험자들이 그것을 사용해야 한다면 모든 이용가능한 관련통계정보를 이용함으로써 위험에 상응한 보험료를 산출하지 않는다고 하여 영업상 규제는 없다. 감독당국은 협정요율구조하에서는 개별적으로는 상당부분 손해와 관련이 있는 위험변수(나이, 성별 등)를 사회·정치적 이유로 배제할 수도 있고 엄격한 할인할증제의 운영으로 인한 요율제

체계상 부적정성의 보완을 모색할 수 있다. 자유경쟁시장에서 보험회사는 가능한 한 적정한 보험료가 산출되는 요율구조 혹은 적어도 경쟁자가 사용하는 요율구조와 유사한 것을 사용할 필요가 있으며 이는 사실상 위험에 상응하는 모든 이용가능한 위험분류변수가 사용될 수 있음을 의미한다. 그렇지 못한 경우에는 위험선택이 적절하지 않아 역선택이 발생하게 되는 위험이 있다. 따라서 자유경쟁시장에서는 더 많은 위험분류변수의 사용이 예상되므로 결국은 복잡하고 정교한 할인할증제에 대한 필요성은 감소하게 될 것이다.

1992년이전과 새로운 EEC법률 도입후 국가별 규제차이를 보여주기 위해 영국과 벨기에 두 국가의 예를 들어 살펴보기로 하겠다.

4.1 英國

英國에서 保險監督을 관장하는 부처는 商貿省(Department of Trade and Industry)이다. 보험감독과 관련된 법률은 기본적으로 保險會社의 支給能力의 監督과 직결된다. 擔保範圍를 규제하지도 않으며, 보험자는 자사고유의 요율구조와 그 구조내에서 보험료를 자유롭게 결정할 수 있다. 보험사업은 그 성격이 매우 다양하므로 최저보험료를 부과하여 지급능력을 확보하려는 것은 효과가 없으며 부당하게 높은 보험요율을 적용하는 보험자로부터 계약자를 보호하는 최상의 방법은 경쟁이라는 것이 일반적으로 인정되어 왔다.

保險料率을 統制하려는 시도가 있었던 기간은 1970년대의 2-3년간의 기간이었다. 그 당시 일반적으로 가격통제를 위해 도입된 제도의 일부를 보면, 대형의 자동차보험자는 어떠한 요율인상도 사전에 인가를 받도록 규제된 바 있다. 경

쟁은 대체로 소형보험자들의 요율을 제약하는 것으로 인식되어 왔다. 모든 보험자들은 일단 요율을 인상하면 그러한 요율인상의 세부내역을 상무성에 제출하여야 하며 보험료에 대한 통제·감독도 보험자의 지급능력을 감독하는 동일한 정부부서에서 관장하고 있음을 주목하여야 한다. 이 기간동안 요율인상은 단 한차례 있었을 뿐이다. 이 시기에도 보험자들은 그들이 제공하는 보험담보에 관련한 완전한 자유를 누렸으며, 요율구조나 요율구조내에서의 보험료결정에 대하여는 전혀 규제가 없었다. 감독자의 관심은 특정기업의 보험료 평균증가율에 집중되었다.

보험자들은 그들에게 주어진 보험담보범위의 규정과 요율구조결정의 자유를 십분 이용하는 경향이 있었다. 비록 이런 현상은 담보형태보다는 요율구조에 더 많이 이용되고 있지만 상당히 多樣的 擔保形態와 料率構造가 존재하고 있다.

英國에서의 強制保險(1930년에 처음 도입되었음)은 제3자에 대한 傷害擔保(항상 無限擔保)로 제한되었다. 1983년 12월 30일 자동차보험에 대한 EEC 2차 지침의 인가가 있는 후 物的損害까지 확장되었다. 그러나 실제로는 모든 보험이 이미 그 담보를 실무적으로 제공하고 있었기 때문에 변화의 효과는 대부분 무보험이나 뺄소니 차량관련 클레임을 처리할 때 요구되는 보상조건에 한정되었다.

완전한 자유가 항상 유지되었기 때문에 “EUROPE 1992”는 영국보험자에게 큰 영향을 주지 않을 것이다. 그리고 다음에서 설명할 요율구조에 대해서도 수정할 필요가 거의 없을 것이다.

제3자에 대한 對人·對物賠償擔保에 추가하여 현재는 보험계약의 약 3분의 2 정도가 차량손해담보(공제액 설정)를 제공하고 있다. 영국에서는 차량손해담

보를 위해 많은 나라에서 통용되는 독립증권의 발행관습을 채택하지 않고 있다. 典型的으로 보험자는 6가지의 담보형태를 제시한다. 즉, 제3자배상책임(대인,대물), 화재와 도난을 부가한 제3자배상책임과 공제액이 없는 경우를 포함하여 4가지의 공제액을 선택할 수 있는 종합보험 등이 있고 이런 표준담보양식에 自己損害擔保(Personal Accident Benefits)와 같은 선택적 확장담보가 가능하다.

각 담보형태별 보험료는 다음과 같은 4가지의 주요 위험요소에 따라 결정된다. 즉, (1) 車輛에 관한 事項, (2) 契約者와 補助運轉者에 관한 事項, (3) 自動車 用途 및 地域에 관한 事項, (4) 無事故割引 等級. 전형적인 요율구조는 위와 같은 요소들을 반영한다.

車輛(The Vehicle)

車輛은 전형적으로 7-8개의 그룹으로 분류된다. 保險去來協會(The Insurance Trade Association)의 委員會는 시장에 출하되는 새로운 모델을 적절한 그룹으로 분류하여 보험자에게 제시한다. 대부분의 보험자는 특정모델을 제외하고는 그 권고에 따라 분류하지만 전적으로 그들 자신의 분류체계를 사용하는 일부 보험자도 있다. 가장 높은 요율의 그룹과 가장 낮은 요율의 그룹간의 보험료차이는 3배이상이 될 수 있다. 車輛年數는 일부 보험자들만이 고려하고 있다. 전반적으로 新車에 대한 보험료는 경과년수 10년 이상인 차량보다 약 25% 더 높다. 베테랑 또는 고급 분류항목상의 오래된 차량은 별도로 고려된다.

保險契約者(主運轉者)와 補助運轉者(The Policyholder and Other Drivers)

契約者年齡은 정도의 차이는 있지만 모든 보험자가 고려하고 있다. 17세의 계약자에게 보험료가 가장 높으며, 25세경까지는 급격하게 감소되고 35, 50 그리고 65세주위에서 감소된다. 17세 계약자의 보험료는 가장 낮은 연령층의 보

험료의 2배가 되기도 한다. 해당차량을 주운전자외에 25세 이하의 사람이 운전할 가능성이 있을 때는 높은 보험료를 부과하는 것이 관례이다. 운전자가 보험계약자 또는 보험계약자와 그 배우자로 제한되는 경우 일반적으로 보험료할인이 허용된다.

用途와 地域(The Use and Location)

현재 차량의 使用目的에 따른 분류는 거의 없어지는 경향이다. 기업소유 차량과 사용범위가 넓거나 위험이 큰 상용차량에 대해서는 높은 보험료가 부과된다. 모든 보험자는 車庫地가 속한 地域에 따라 보험료를 달리한다. 그런 차고지가 속한 지역은 차량이 주로 運行되는 地域과 일치하지 않을 수도있지만 분류지역의 확정이 쉬운 이점이 있다. 사고경험치는 분류지역에 따라 합리적으로 일관된 패턴을 보여주고 있어도 각 해당지역 범위를 분류하는 방법은 각 보험자마다 다르다. 즉, 地方官廳의 境界와 郵便番號를 사용하기도 하고 일반적으로 사용하지는 않지만 해당지역을 다시 7 - 8개 요율지구로 구분하는 보험자도 있다.

비록 두 보험자간에 사용되는 요율구분지역의 수는 같아도 개별지역을 어떻게 나누느냐는 흔히 서로 다르다. 결국, 상이한 요율구분지역에 따라 보험료는 서로 다를 수 있고 가장 높은 요율구분지역의 보험료는 전형적으로 가장 낮은 요율구분지역의 것보다 약 50% 정도 높다.

無事故 割引(The No-Claim Discount)

英國의 보험자들은 다양한 料率構造를 사용하고 있으며 그런 다양성은 무사고 割引制度에서도 나타난다. 그 적용방식은 단계의 수(전형적으로 6-7), 할인을 및 스케일을 조정하는 원칙에 따라 다르다. 신규계약자는 첫 할인단계인 6 등급에서 시작하고 스케일조정은 항상 할인할증방식으로 과거 수준보다 높은

보험료를 부과할 것인가에 대해 규정한다.

각 무사고할인 스케일에서는 보험계약자가 1년동안 사고가 없으면 다음년도에는 더 높은 할인율이 적용된다. 담보기간동안에 하나 혹은 그 이상의 사고가 있는 경우의 적용을 이동원칙은 각 보험자의 스케일마다 다르다. 표4는 주요보험자에 의해 사용되는 典型的인 割引表이다.

<표 4> - 영국의 전형적인 할인할증제도

Class	Premium	Class After			
		0	1	2	≥3
		Claims			
7	100	6	7	7	7
6	75	5	7	7	7
5	65	4	6	7	7
4	55	3	5	7	7
3	45	2	5	7	7
2	40	1	4	6	7
1	33	1	4	6	7

Starting Class : 6

新規申請者は 보통 25% 할인 스케일에 해당한다. 대부분의 보험자는 다른 보험자로부터 옮겨온 계약자에 대해서는 과거보험자와 更新契約시 적용될 할인율과 가능하면 비슷한 수준으로 조정.적용한다.

대부분의 보험자는 단지 창문의 파손으로 인한 클레임은 무사고할인 적용시에는 클레임으로 처리하지 않고 있다. 보험자에 따라서는 그런 클레임이 무사

고할인 적용에서 포함되지 않는 경우 추가보험료를 요구하기도 한다.

엄격히 해석하면 어떤 클레임(창문막이 파손에 대해서는 아마도 제외하겠지만)이라도 클레임의 性質이나 그 費用에 관계없이 계약자의 무사고할인할증율 산출에 고려될 수 있다. 그러나 실질적으로 대부분의 보험자는 情況을 미루어 볼때 契約者 責任이 없었다고 거의 확실히 판단되는 경우에는 어떤 클레임(화재나 도난 클레임은 제외)도 고려되지 않는다. 그러므로 과거의 실제 클레임실적과 무사고할인 자격에 영향을 주는 클레임간에는 본질적으로 차이가 있을 수 있다.

1980년대 중반에는 많은 보험자들이 가장 높은 할인율 혹은 그 다음 높은 할인율의 자격을 얻은 계약자들에 한하여 소위 “保護된 割引制度(Protected Discount Schemes)”를 도입했다. 이 제도는 보험자마다 매우 다양한 형태를 보이며, 가장 높은 할인율의 계약자에게 무사고할인자격의 상실이나 추가보험료 부과없이 3년내 몇번(예를들면 2번)의 클레임을 허용하는 보험자와 추가보험료(예를들면 10%)를 징수하고 클레임 회수에 관계없이 무사고할인 자격을 유지시켜 주는 보험자도 있다. 보험자들이 계약자에게 추가보험료를 계속 지급하게 하고 보호된 할인율을 계속 유지하도록 허용한다는 것은 보험자에게 보험계약을 거절할 권리도 유보함을 의미한다.

料率變數, 變數의 定義方法, 각 變數에서의 項目 數 그리고 保險料 決定에 있어 각 보험자는 다양하게 운영하고 있으므로 보험계약자로서도 아주 다양한 보험료의 구득이 가능하다. 영국 자동차보험시장은 2%에서 12%사이의 시장점유율을 가진 보험자가 20개가 넘어 시장집중도는 비교적 낮은 편이며 경쟁도 활발한 편이다. 이런 시장조건하에서 보험요율의 편차가 크게 나타나며 그것도 계속된다는 것은 놀라운 현상이 아닐 수 없다.

<표 5> - 점수제 요율산출제도

Rating Fators		Table of Points									
Rating District		S	A	B	C	D	E	F			
		0	2	3	4	5	7	9			
		if left in road overnight in D, E, or F, +1 point(except third party only)									
Vehicle Group		1	2	3	4	5	6	7			
		0	3	5	8	12	15	18			
Age of Vehicle		0-3	4-5	6-7	8-9	10+					
		4	3	2	1	0					
Age of Proposer	17	18	19	20	21	22	23	24	25-34	35-49	50+
Other drivers under 25											
- None	12	11	10	9	8	7	6	4	2	1	0
- One or more	13	12	12	11	10	9	8	6	5	5	4
Class of Use						Farmers	1-2		3	4	
						0	2		7	10	
Cover and Driving Restrictions					Comprehensive Deductible				Third party only +fire, theft		
	0	£ 25	£ 50	£ 100							
Any Driver	15	14	13	12				4	2		
Restricted Driving	13	12	11	10				2	0		
Optional Extension - Personal Accident Benefits					Comprehensive				Other policies		
					1				2		

어떤 보험자는 1970년에 처음 도입된 點數制料率制度(Points Rating System)를 운영한다. 전체점수를 다음공식을 이용하여 영업보험료로 전환하는

제도이다.

$$(\text{Premium}) = (\text{Basic Premium}) \times (1.06)^{\text{points}} \times \text{NCD}$$

보험료는 매 12득점마다 약 2배로 증가된다.

4.2 벨기에

영국에서는 불과 몇년의 기간을 제외하고는 항상 보험자에게 完全自由가 주어져 있었다. EEC지침의 도입으로 영국에서는 自動車保險事業運營上 조금의 수정이 있었을 뿐이다. 그러나 벨기에의 상황은 완전히 다르다. 수십년간의 保護主義와 嚴格規制로 보험자는 변화를 극도로 싫어하고 매우 비효율적인 카르텔을 형성하고 있기 때문에 소비자권리는 거의 무시되어 왔다. 따라서 “EUROPE 1992”는 대부분의 보험자에게 큰 충격이며 오랜 안정으로부터의 탈피를 요구했다.

4.2.1. 1992년이전 狀況

제3자 賠償責任保險은 1956년 義務保險化되었고 1992년이전의 보험료는 1971년 장관명령에 의한 규정에 의해 산정되었다. 모든 보험회사는 매우 단순한 危險分類變數에 의한 요율을 적용하고 동일한 할인할증제를 사용해야 했다. 보험료인상은 언제나 보험자를 대표하는 the Professional Union of Insurance Companies에 의해 제출되고 추진되었다. 1992년이전 벨기에의 상황은 한국의 상황과 유사했다(엄격한 규제, 인가에 의한 시장협정의 존재). 두 나라간의 중

요한 차이는 市場集中度이다. 韓國의 1990년 상위5개사의 시장점유율은 생명보험 81%, 손해보험 62% 인 반면 벨기에는 30%이하였다.

<표 6> - 벨기에의 자동차 할인할증제도

Class	Premium	Class After						
		0	1	2	3	4	5	≥6
		Claims						
18	200	17	18	18	18	18	18	18
17	160	16	18	18	18	18	18	18
16	140	15	18	18	18	18	18	18
15	130	14	17	18	18	18	18	18
14	120	13	16	18	18	18	18	18
13	115	12	15	18	18	18	18	18
12	110	11	14	17	18	18	18	18
11	105	10	13	16	18	18	18	18
10	100	9	12	15	18	18	18	18
9	100	8	11	14	17	18	18	18
8	953	7	10	13	16	18	18	18
7	90	6	9	12	15	18	18	18
6	85	5	8	11	14	17	18	18
5	80	4	7	10	13	16	18	18
4	75	3	6	9	12	15	18	18
3	70	2	5	8	11	14	17	18
2	65	1	4	7	10	13	16	
1	60	1	3	6	9	12	15	

Starting Class : 6 for pleasure use and commuting, 10 for business use. A policyholder with four claim-free years cannot be in a class above 10.

車輛의 動力(The Engine Power of the Vehicle)

基本保險料(BF 2,292¹⁾)에 추가하여 계약자는 75마력까지는 마력당 BF 84,

75마력을 넘는 경우에는 마력당 BF 25가 추가되고 250마력 이상의 차이는 무시되었다. 이 금액은 원칙적으로 공식적인 生活費用指數(Cost-of-Living Index)에 連動되었다.

割引割増制(The Bonus-Malus System)

이 제도는 표6에 의해 운영되었다. 계약자가 보험자를 변경하고자 하는 경우 계약자는 과거보험자로부터 할인할증자격이 명기된 確認書를 받아와야 하며 보험회사는 운전면허와 할인할증수준을 체크하는 매우 효율적인 情報시스템을 운영하고 있어 현재까지도 벨기에에서는 보험자를 변경하는 경우에도 할인할증율을 모면하기는 매우 어렵다.

車輛의 用途(The Use of the Vehicle)

자동차를 개인적인 목적과 出退勤用으로만 사용하는 운전자들은 할인할증제에서 6등급으로 분류되고 사업용차량 운전자(10 등급)에 비해 15%의 할인을 받았다.

運轉者 年齡(The Age of the Driver)

23세이하 운전자의 過失로 발생한 모든 사고에 대해서는 매우 적은 금액의 控除額(현재 약 \$150)이 적용되었다.

規制가 엄격한 國家에서는 통상적으로 매우 단순한 위험분류가 사용되었다. 즉, 지역은 요율변수로 채택되지 않고 운전자 연령과 차량용도와 같은 변수의 영향은 다른 나라에 비해 매우 낮았다.

1) 1 BF(Belgian Franc)는 26.82원(1995년5월2일 전신환매도율 기준)으로 BF2,292는 약 6만1천5백원에 해당함.

1971년 재무부령은 最高料率(Maximum Rates)을 규정하고 있음을 주목할 필요가 있다. 즉 보험자는 최고요율이상을 부과할 수는 없고 자율적으로 10%의 할인이 허용되었다. 그러나 실제로는 소규모회사중에는 일부만이 最高割引率(10%) 이하로 적용했고 대형회사중에는 1개사가 手數料率이 豫定率(17%)보다 훨씬 낮아 요율인하의 정당성을 인정받아 10%를 초과하는 할인허가를 받았다.

벨기에의 또다른 특징은 제3자 賠償責任保險이 無限擔保된다는 점이었다.

4.2.2. 1992년의 臨時法案 : EEC 規定의 影響

時限인 1992년이 다가오자 보험자들은 벨기에에서 自動車保險事業을 영위하기 위해 중요한 개정작업을 착수하지 않을 수 없었다. 소비자지향적인 유럽법률은 보험자로 하여금 약관상의 많은 수정을 요구했다. 이에 따라 새로운 料率體系가 고안되었고, 이에 대해 규제당국은 유연한 대처가 필요하다는 점을 인정했다. 완전자유의 성급한 도입은 시장의 불안정을 초래할 것이라는 우려 때문에 단계적 규제완화를 결정하고 그 첫단계로 1992년 9월에 개정법률을 공포하였다. 그 법률은 기존보다 많은 부분이 소비자에 대한 자유를 규정하고 있는바, 몇가지 주요한 변화는 다음과 같다.

- 대형트럭, 택시, 버스와 Coach 및 다른 특수차량에 대해서는 完全自由가 도입되었으며 잠정적 기간동안 완전자유가 도입되어야 할 부분은 다른 위험군(개인승용차, 오토바이, 경트럭)이 해당된다.

- 1971년 재무부령은 10년의 보험계약기간을 규정하고 있고 계약자는 최초 10년의 기간이후에 매 5년단위로 保險者를 變更할 수 있었다. 이런 믿을 수 없는 장기담보기간은 처음에는 3년으로 그 후 1년으로 감축되어 현재 모든 보험에서 默示的으로 1년단위로 계약을 하고 있다.
- 1971년 재무부령이 營業保險料를 규정한 반면에 새로운 法律은 手數料, 事業費, 利益 등의 附加保險料에 대한 언급없이 最低純保險料만을 규정하고 있다. 현재 보험회사들은 그들이 원하면 얼마든지 부가보험료를 부가할수 있고 이런 제도는 手數料의 線形的 下落을 가져왔다. 대부분 보험회사의 수수료율은 현재 10%이하(과거 17% 수준은 계약의 강제성, 10년의 표준기간을 감안할 때 과도하다고 여겨진다)에 불과하다.
- 事前規制(보험료가 적용되기전에 감독기관에 의해 인가되어야 하는 제도)의 개념은 事後規制로 대체되었다. 과거에는 모든 보험료인상이 규제당국과 The Professional Union of Insurance Companies간에 협의되었지만 앞으로는 요건이 충족되면 보험회사는 일단 시행하고 추후에 그 내용을 규제당국에 통보하게 됨에 따라 자유롭게 그들 자신의 요율체계를 구축할 수 있었다. 감독당국은 보험회사가 비정상적으로 낮은 보험료를 부과하고 그것이 그들의 재무안정성에 위험을 초래할 수 있다고 판단되는 경우에만 개입한다.
- 이익을 낸 보험회사는 그 시점에서의 이익을 配當으로 再分配할 수 있으며, 배당은 과거 손해율에 영향을 받지 않는다. 다른 보험회사로 옮긴 계약자에게도 배당할 수 있다.
- 벨기에는 유럽의 대부분의 국가들과 마찬가지로 자동차보험에서 엄격한 不法

行爲責任論(Strict Tort System)을 택하고 있다. 運轉者 責任의 事故일 때는 운전자와 그의 가족은 자손손해에 대해 어떤 보상도 받지 못하였으나 현재는 直系家族은 보상되고 운전자 본인은 보상되지 않는다.

- 프랑스의 예를 따라 無過失原則(No Fault Rule)은 자전거 타는 사람과 보행자에게만 적용되었다. 즉, 자동차와 충돌한 경우 과실여부에 관계없이 그들의 손해는 자동차 운전자의 보험자로부터 보상을 받았다.
- EEC 지침은 事故被害者 1인당 擔保金額과 物的損害에 대한 最低保險金額을 규정하고 있는 데, 이 규정은 벨기에가 이미 無限擔保를 채택하고 있었기 때문에 영향을 주지 못했고 마찬가지로 무보험 또는 뺑소니차량에 의한 손해의 지급을 위한 “保證基金(Guarantee Fund)”의 의무적인 도입도 그런 기금이 이미 오래전에 설치되어 있었기 때문에 벨기에 보험자에게 전혀 문제가 되지 않았다.
- 이제부터는 피보험자에 의한 위험의 不實告知가 詐欺意圖로 이루어진 경우에 한해 보험자는 보험계약을 解止할 수 있다.
- 클레임 遲延報告의 경우 그로 인해 보험자가 손해를 당한 경우에만 계약자는 보험자의 후속조치에 의해 불이익을 받을 수도 있다.
- 계약자가 보험료를 更新日에 납입하지 않는 경우 보험자는 독촉장을 발송한 후 2주일 經過한 후 보험계약을 해지할 수 있다.
- 과거 약관조항은 보험자가 보험사고 발생후 보험계약을 해지할 수 있었으나

현재 이 조항은 選擇事項이다. 보험자가 이 조항을 택한다면 계약자도 자동적으로 동일한 권리를 가진다.

- 보험자가 담보내용중 하나(예를들면 衝突)를 취소한다면 계약자는 즉시 保險全體을 解止할 수 있는 권리를 가진다.
- 1992년이전 보험자는 “二重補償(Double Indemnity)” 제도를 적용했다. 財物損害 事故를 당한 피해자는 값 비싼 정비업소의 높은 修理見積書에 근거한 補償金을 수령하고 실제 수리는 값싼 정비업소에서 하거나 아예 하지 않은 것이 일반적인 慣行이었다. 二重報償은 피해자에게 選擇權을 줌으로써 이런 관습에 효과적으로 對抗한다. 즉, 견적서를 발행한 곳에서 수리하게 하든지 아니면 신청금액의 약 20%정도를 감액한다. 그러나 이 조항은 유럽 감독당국으로부터 비합법적이라는 판정을 받았다.
- 규제당국과 몇년간의 논의를 거쳐 새로운 割引割増制가 도입되었다. 할인할 증제 시행에 따라 不可避하게 초래되는 結果는 계약자가 높은 割引等級에 集中됨에 따른 平均保險料 수준의 점진적인 감소이다. 유럽에서는 事故頻度가 평균적으로 약 10%이므로 등급간 계약자의 고른 分布를 위해 매 사고에 대해 9등급으로 구분하여 罰則을 부과할 필요가 있지만 이런 엄격한 벌칙부과는 실제로는 시행이 불가능하므로 대부분의 보험에서는 가장 낮은 등급에 계약자가 집중되는 할인할증제가 주로 이용된다.

표6에서 볼 수 있듯이 과거의 벨기에 割引割増制는 최초사고에 대해 2등급만을 상향조정하는 벌칙으로 平均事故頻度 33%을 가정하여 만들어졌다. 1974년 제1차 오일쇼크이후 나타난 사고빈도의 현저한 감소는 보험자의 지급능력의

부족을 증대시키는 결과를 가져왔다. 1992년에는 가장 낮은 등급에 계약자의 65%이상 그리고 가장 낮은 등급 3개에 속한 계약자의 비중이 80%이상을 차지하는 반면 할증대상은 0.5%의 계약자에 불과하였다. 한 대형보험자는 BF 2,511 mil. 의 보험료 수입중에서 1992년에 BF 866 mil.이상의 보험료 할인을 한 반면에 BF 1.3 mil.만을 할증으로 回收하였다. 이는 기본보험료를 100으로 볼 때 평균 34.44%의 할인을 해 준 것이다.

割引割増制의 危險等級에서 계약자 분포가 극도로 불균형을 이루게 되면 經驗料率制度를 실시한 본질적인 이유가 사라지게 된다. 경험요율제란 실질적으로 실적이 나쁜 계약자로 하여금 우량계약자보다 장기에 걸쳐 훨씬 많은 보험료를 지급하도록 하는 것이다. 그러나 사고빈도가 20%(평균보다 2배나 나쁜)인 운전자조차도 결국 1등급에 속하게 될 것이다. 그들은 일시적으로 사고후 3등급으로 가기도 하겠지만 대부분 1등급을 유지할 것이다. 이 제도의 주 희생자는 젊은 운전자이며 그들은 6등급 혹은 10등급에서 그들의 시작하고 평균등급에 도달하기 위해서는 몇년의 무사고를 필요로 한다. 이런 눈에 띄지 않는 보험료의 초과징수를 당하는 젊은 운전자의 유입은 결과적으로 성인운전자에게 일정한 보조금을 주는 것과 같다. 즉 할인할증제는 결과적으로 불량계약자에게 벌칙을 부과하는 대신에 젊은미숙련운전자에게 보험료를 과대부과하는 도구로 전락하였다. 보다 나은 할인할증 등급별 계약자 분포를 위한 새로운 할인할증제가 1993년에 시행되었는 데, 표7에서 이를 보여주고 있다.

새로운 제도는 모든 당사자들(불량계약자와 우량계약자, 젊은 운전자와 경험많은 운전자, 보험자상호간) 利害間の 衡平을 위한 것으로 주요특징은 다음과 같다.

<표 7> - 벨기에의 新 할인할증제도

Class	Premium	Class After					
		0	1	2	3	4	≥5
		Claims					
22	200	21	22	22	22	22	22
21	160	20	22	22	22	22	22
20	140	19	22	22	22	22	22
19	130	18	22	22	22	22	22
18	123	17	22	22	22	22	22
17	117	16	21	22	22	22	22
16	111	15	20	22	22	22	22
15	105	14	19	22	22	22	22
14	100	13	18	22	22	22	22
13	95	12	17	22	22	22	22
12	90	11	16	21	22	22	22
11	85	10	15	20	22	22	22
10	81	9	14	19	22	22	22
9	77	8	13	18	22	22	22
8	73	7	12	17	22	22	22
7	69	6	11	16	22	22	22
6	66	5	10	15	22	22	22
5	63	4	9	14	22	22	22
4	60	3	8	13	18	22	22
3	57	2	7	12	17	22	22
2	54	1	6	11	16	21	22
1	54	0	5	10	15	20	22
0	54	0	4	9	14	19	22

Starting Class : 11 for pleasure use and commuting, 14 for business use. A policyholder with four claim-free years cannot be in a class above 14.

- 等級移動 原則은 더욱 엄격하다. 최초사고는 과거 2등급에서 4등급이 상향조

정되고 연이은 사고의 경우는 과거 3등급에서 5등급으로 상향조정되어 결과적으로 등급별 계약자 분포는 좀더 개선된다.

- 4개의 “最優良割引(Superdiscount)” 等級(57수준에서 1개, 54수준에서 3개)이 도입되었다. 이는 최고의 우량운전자에게는 최초사고에 대해서는 페널티를 부과하지 않는 것이다. 過去 制度에 대한 소비자의 주요불만중 하나는 최우량등급의 유지년수에 관계없이 모든 운전자에게 동일한 벌칙이 부과된다는 것이다. 앞으로는 최우량등급의 계약자에 대하여는 그 등급을 유지한 년수에 따라 벌칙이 다르게 적용된다.
- 불량등급을 제외한 모든 등급에서 매 무사고 1년당 일정율의 보험료 할인이 적용되는 데 과거에는 보험료수준의 일정액(5)의 감소였으나 현재는 직전 보험료의 定率 5% 할인이다.
- 등급간 보험료 차이는 감소되었으나 매 사고당 벌칙에 있어 벌칙 등급수는 두배로 늘어 과거보다 엄격해지기는 했지만 보험료가 두배로 증가하지는 않을 것이다.

4.2.3. 1994년 7월이후의 狀況

1994년 7월 이후 完全自由가 시행될 예정이다. 이에 따라 일부 보험회사는 運轉者의 나이, 性別 그리고 地域을 料率變數로 도입하여 자유화의 이점을 이용하고 있으나 아직까지는 할인할증제, 요율변수 그리고 약관내용상에는 큰 변화가 이루어지지 않고 있다.

1994년 7월 1일 單一免許制의 실시에 따라 150여의 外國會社들이 벨기에 시장에서 영업하려는 의사를 표명해 왔다. 벨기에 보험자들은 이들 외국보험사들과의 市場占有率와 생존을 위한 극심한 경쟁에 직면하게 되었다. 그들에게 있어 “Europe 1992”는 큰 도전을 의미하며 많은 회사가 이 경쟁에서 살아남지 못할 것으로 예상된다. 보다 강하고, 보다 역동적이며, 보다 혁신적인 기업만이 유럽단일시장이라는 새로운 환경에 적응할 수 있을 것이다.

< 添附：發表原文 >

JEAN LEMAIRE

Jean Lemaire is Professor of Actuarial Science and Insurance at the Wharton School of the University of Pennsylvania. He is the current Chairperson of the Wharton School's Department of Insurance and Risk Management. He holds Master's Degrees in applied mathematics and actuarial sciences and a Ph. D. in mathematics, all obtained at the Free University of Brussels, Belgium. He taught actuarial science, statistics, and operations research at Brussels University from 1969 to 1983. From 1983 to 1987, he managed the insurance company "La Prévoyance Sociale", in Brussels, where he supervised the life, non-life, and reinsurance departments. In September 1987, he joined the Wharton School of the University of Pennsylvania, as Director of the Actuarial Science Program. He currently teaches Operations Research, Applied Statistical Methods, Mathematics of Compound Interest, Actuarial Mathematics, and Risk Theory to actuarial students.

Jean Lemaire has been Visiting Professor at the universities of Berkeley, California; Laval, Québec; Paris VII, France; Kinshasa, Zaire; Brazzaville, Congo; Tokyo, Japan, and the Federal Polytechnic School in Zurich, Switzerland. He has published over 100 research papers, mostly in game theory and in actuarial science. He won the first prize of the 1980 Boleslaw Monic competition, for an essay on net retentions in reinsurance, and the first prize of the 1979 competition of the Belgian National Fund of Scientific Research, for his work in automobile insurance. He also received the 1988 International Prize of the Italian Academy of Sciences. His book "Automobile Insurance: Actuarial Models" obtained the 1986 Ernst Meyer prize of the Geneva Association, and the 1987 Clarence Arthur Kulp Award of the American Risk and Insurance Association.

Jean Lemaire is the former Chairman and current Treasurer of ASTIN, the non-life section of the International Actuarial Association. He is also the Editor-in-Chief of the Bulletin of the International Actuarial Association. He was recently elected Corresponding Member of the French, Swiss and Italian Associations of Actuaries.

AUTOMOBILE INSURANCE IN THE EUROPEAN COMMUNITIES

AFTER "EUROPE 1992"

Jean Lemaire
Wharton School
University of Pennsylvania

1. Introduction

The European insurance market is currently undergoing profound changes, as a response to the emerging global market created by "Europe 1992." European insurance is currently growing at a very fast pace. The world market share of Europe, life and non-life business, grew from 29.80% in 1988 to 33.90% in 1990. During the same period, the market share of Asia decreased from 27.60% to 24.60%, and the share of North America from 39.10% to 37.90%. These figures obviously need to be viewed with caution, as they depend on currency fluctuations. However, an analysis of the real premium growth reveals the same pattern. In 1991, the real growth of premium income reached 6.9% in Europe (4.4% in non-life business, 9.5% in life), versus 1.7% in Asia and -3% in North America. Several southern European countries like Spain, Portugal, and Greece, have achieved phenomenal growth rates, averaging more than 20% real increase per year in the life business, close to the Korean growth rate. Note that, in Europe, the share of the life business is usually much smaller than in Asia, under 50%. Korea (18.3%) and Japan (27.0%) are among the countries where the non-life business takes the smallest share.

This growth is very likely to continue. Insurance expenditures per head, in Europe, are still lagging when compared to other major areas. The average Japanese consumer spent altogether \$2,484 in 1991 on insurance premiums. The American spent \$1,927, and the average member of the European Community only spent \$1,173, with vast variations between the countries (see table 1). As a percentage of the Gross Domestic Product, the European figure (5.87%) is still far behind the Korean (11.6% - the highest in the world), Japanese (8.5%) and American (8.6%) figures (table 2). Due to major differences in social security systems, the EEC per-head premium will probably never reach American or Korean levels. Nevertheless, there is still plenty of potential for growth. Europe 1992 is going to accelerate this trend. Even according to the most pessimistic forecasts, the benefits of Europe 92 to the consumers will reach tens of billions of dollars per year. The Cecchini report forecasts an immediate 5% increase of the Gross Domestic Product, and the creation of four million new jobs in the next four years. A sizable percentage of these savings

Table 1
Premiums per Head
(US \$ - 1991)

Korea	641
Japan	2,484
USA	1,927
EEC	1,173
United Kingdom	1,199
Netherlands	1,721
France	1,412
Luxembourg	1,344
Germany	1,300
Ireland	1,263
Denmark	1,261
Belgium	923
Italy	605
Spain	526
Portugal	250
Greece	120

Table 2
Premiums - % of GDP
1991

Korea	11.6%
Japan	8.5%
USA	8.6%
EEC	5.9%
United Kingdom	10.7%
Ireland	9.4%
Netherlands	8.3%
France	6.2%
Germany	5.7%
Luxembourg	5.4%
Denmark	4.6%
Belgium	4.1%
Spain	3.6%
Portugal	3.6%
Italy	2.8%
Greece	1.7%

will likely be injected in the insurance industry. The future of insurance in Europe will not only be influenced by the insurance-specific decisions, but also by the entire EEC 92 package.

What is Europe 1992? A spontaneous mutation, or a progressive evolution? Europe 1992 is an important step toward European unification, a process that began after the Second World War. Europe is not a new idea. Already in 1944, in London, the exiled governments of Belgium, the Netherlands, and Luxembourg signed a treaty providing the creation of a customs union, Benelux. After 1945, the Cold War acted as a spur to unity. Following Winston Churchill's speech in Zurich in September 1946 in which he called upon Europe to unite, a European movement was formed. This led to the creation of the OEEC, the Organization for European Economic Cooperation, in 1948. It was followed by the Council of Europe in 1949, the European Coal and Steel Community in 1952, and EURATOM, the European Atomic Energy Commission in 1958.

A very important date in European unification is the 1957 Treaty of Rome, that formally created the European Economic Community (EEC), also called the Common Market. The Treaty of Rome was signed to facilitate

- (1) the removal of trade barriers among the member nations;
- (2) the establishment of a single commercial policy towards non member countries;
- (3) the coordination of transportation systems, agricultural policies, and general economic policies;
- (4) the removal of private and public measures restricting free competition; and
- (5) the assurance of the mobility of labor, capital, and entrepreneurship.

The original members of the Common Market were France, Belgium, Luxembourg, the Netherlands, Italy, and West Germany. The United Kingdom, Denmark, and Ireland joined in 1973, Greece in 1981, Portugal and Spain in 1986. On January 1, 1995, the membership increased to 15, as Austria, Finland, and Sweden joined the Union (table 3). Many more candidates are currently seeking admission, including Turkey, Poland, Hungary, the Czech Republic, and the three Baltic States.

So, in my opinion, Europe 92 is just one more step in this continuous process toward a unified Europe. Maybe a very large step, but one of many, many steps. Definitely not a big bang. Europe 92 is a symbol, a fetish, that crystallizes an idea. It symbolizes a change in the mentality of Europeans. The process toward a unified Europe is definitely accelerating right now. Why? Demographics, and peace. Most Europeans have lived in peace for the past 50 years now. This has never happened before. To build Europe was an extremely difficult task as long as war memories and emotions were high. To build Europe, one had to wait for the

people who fought World War II to die, retire, or lose most of their political and corporate power. This is happening right now. A new generation of Europeans is coming to power, a generation that was fortunate enough never to have known the atrocities of war, not to have known hunger. It is no coincidence that Europe 1992 is 47 years after the end of World War II. Forty-seven years is about the time it took for the after-war baby-boomers to take control of the decision process. The pace of the process is now exacerbated by the recent upheavals in Eastern Europe. The catastrophe scenario of total chaos in the former Soviet Union, followed by millions of refugees in the West, convinced the European leaders of the urgency of sorting themselves out.

Table 3
The EEC Member-nations

Country	Admission Year
Belgium	1957
Luxembourg	1957
The Netherlands	1957
France	1957
Italy	1957
Germany	1957
United Kingdom	1973
Denmark	1973
Ireland	1973
Greece	1981
Portugal	1986
Spain	1986
Austria	1995
Finland	1995
Sweden	1995

2. The Legislative Process

The entire unification process is put in the form of laws by the EEC. The legislative authority in the EEC lies with the Council of Ministers, but the impetus to the single market idea comes from the EC Commission. This Commission produces proposals, called Directives. Over 300 Directives have already been passed. Once adopted, decisions are forwarded to the member-states, that have some time to adapt their internal law. The provisions of the Directives can only be applied to individuals and companies through national laws. Each Directive has to specify a time scale for the different countries to comply with new regulations. The object of the Directives is to implement, in all sectors of economic activity, the ideas summarized by the three basic freedoms. These are:

1. The free movement of capital;
2. The freedom of establishment; and
3. The freedom of services.

2.1. Free movement of capital

Free movement of capital is of course essential to insurance transactions. Cross-border monetary transfers need to be liberalized without restrictions, to allow insurers to freely transfer premiums, benefits, and claim payments, in the currency of the recipient. The suppression of all foreign exchange controls and capital movement restrictions was a clear preliminary step, regulated by a 1988 Directive.

2.2. Freedom of establishment

Freedom of establishment means the right of an enterprise to set up a subsidiary, a branch, or an agency, in every member-state, subject to the same authorization requirements as domestic companies. Several Directives have dealt with the implementation of this freedom in insurance. They unify the regulations concerning the financial resources of insurers, prescribe a minimum guarantee fund and the solvency margin. They coordinate technical reserves, balance sheets, and harmonize contract laws, removing any existing compulsory contractual rule that restrict the consumer's freedom of choice. All new EEC laws have to state what is to be mandated at the European level, and what is to be left to the authority of individual nations. In the insurance sector, it was decided to regulate solvency and the concept of branch separation at the EEC level. States will keep competency in such matters as taxation, contract law, and technical reserves. The new laws assign the authority to verify solvency throughout the insurer's entire activity area to the home country. Solvency certificates issued by the regulatory authorities of that country have to be recognized by all nations (Principle of Home Country Supervision). The level of the technical reserves will continue to be regulated by the country of establishment of the company.

An important section of the Directives specifies the establishment status of non-EC companies, including Korean insurers if they wish to attempt to penetrate the European market. In many respects, the financial conditions for foreign companies are tougher than for EC carriers, with technical reserves and local solvency margins being prescribed. This obviously constitutes a source of potential discrimination. To eliminate it, the Directives specify that the Community may conclude reciprocity agreements with non-Community countries. So far one agreement only has been signed, with Switzerland. It provides a reciprocal system for the establishment of direct non-life insurers domiciled in the EC or Switzerland. This is a modest achievement, but a significant one: it marks the first time that a sector of the EC is made accessible to third-country companies.

2.3. Freedom of services

Freedom of services entitles an insurance company to write business in other countries directly across borders from its domicile without being established in these countries. In other words, freedom of services is the export of insurance services. This freedom, granted long ago for reinsurance, coinsurance, and insurance intermediaries, is now extended to personal lines. The Directives have to regulate both active and passive freedoms of services. Active freedom is the freedom of an insurer domiciled in one country to sell policies in another one without formally establishing a subsidiary. Passive freedom of services is the freedom of a policyholder to purchase a policy in another country, either by direct contact or by using the services of a broker.

This short description of the legislative process shows that the achievement of a common insurance market has received top priority. The European Communities are creating, in several stages, a global market for all financial services: banking, insurance, investment funds. All European customers should be able to select the best among an entire, continent-wide, range of banking and insurance services. The suppliers of these financial services should be able to sell their products throughout the EC, without the impairment of the anticompetitive restrictions that abounded in many countries until 1992. The goal is to fully open up those markets, that were until recently highly regulated, segregated, and protected. The key words are here competition, liberalization, deregulation.

Despite the strong messages given by the European Communities, the whole process turned out to be quite slow, given the intricacies of the European insurance market. On the one hand, this market was segregated into separate national segments, and this had to cease. Currently there are over 3,000 insurers in Europe, almost all of them too small to be able to compete with American and Asian giants within the Community and in third countries. But on the other hand, the 15 national markets all have specific characteristics and regulations; due to the behavior of policyholders, the tradition of companies and regulators, and so on. Too much deregulation too fast could have led to a fast deterioration of the relationships between companies and their consumers. The construction of a single insurance market thus had to proceed slowly. It was felt necessary to begin with a progressive harmonization of the different supervisory systems. So the total freedom was only achieved on July 1, 1994. On that date, the concept of a single EC license, conferred by the supervisory authority of the country of domicile, came into force throughout the European Community.

3. The Near Future

What can we expect in the European insurance markets in the near future? First, increased competition, both between European players already established, and from outsiders who will be more attracted than before by the new single market. Large companies from Asia or North America will surely be interested by a single market of 345 million people, representing more than 25% of the world's total wealth, and more than 25% of the world's total insurance volume. Competition is the main principle of Europe 92; legislators hope that increased liberalization will release anticompetitive forces, and enhance the efficiency and innovativeness of companies.

Second, deregulation. Deregulation ideas are gaining ground steadily, under the combined pressure of consumers and regulators, and also from the increased temptation for both bankers and insurers to play on each others' playground. The creation of a single EC license has put countries with heavy supervision under much pressure to deregulate. This liberalization had to include domestic business. If not, those countries would automatically have enforced self-discrimination against their own companies. Those changes did not affect equally all European countries. The more protected or cartellized markets, like Belgium, were struck more severely. In these countries where premiums were currently excessively high, due to inefficient structures or price fixing, local players are suffering. The other markets, like France and the United Kingdom, were much less affected, since they are already more open and competitive.

Finally, there will be a greater integration of the insurance markets. Structures are clearly beginning to move in most countries, especially in the countries that are now quite segregated, and in the southern countries, where the potential for growth is enormous. Expansion there is currently taking place at a very fast pace, through mergers, takeovers, cooperation contracts, creation of local branches or agencies. Regulators in several countries have even detected some changes in accounting procedures: many companies are boosting bankrolls for takeovers. Clearly, insurance companies all over Europe have prepared Europe 92. Many companies felt that they had to be present in all large markets, that remaining a domestic insurer made them too vulnerable to local economic or legal conditions. Many tried to attain a greater size, that would enable them to practice on a full European scale. The 1992 deadline has pushed many of the large European groups into a strategy of growth, mainly by acquisition. The general feeling is that the big winners of Europe 92 will be the consumers, and the losers, small companies unable to operate profitably in a battle of giants. Many think that, in the tough competition to come, there will only be two kinds of survivors: the niche players, and the large players. Many companies experience the uneasy feeling of being too small, especially the companies of

the smaller countries.

The number of foreign operations is likely to explode in the next few years. Twenty-five percent of European companies have expressed a willingness to internationalize their activities. There will be a sharp increase of international buy-outs, mergers, agreements, and acquisitions. It will take some time, as the insurance industry is one of the most closed sector of Western economies. The weighted average share of foreign insurers in Europe is currently under 10%. It is 30% in Spain, but only 1% in Sweden. Even in countries open to foreign competition, like Great Britain and the Netherlands, the share of foreign companies remains small.

A likely scenario for the evolution of the European insurance picture in the forthcoming years is the following. Despite freedom of establishment and freedom of services, national insurance markets will persist for a transitional period, and retain their individual, legal, social, and economic characteristics. At one extreme, there will be the very large insurers, operating on an Europe-wide or even worldwide basis. At the other extreme, there will be small or medium-sized companies, that operate nationally, or even locally, and will continue to do so. For these, specialization in one geographical area will often be followed by specialization in specific business segments.

So many companies in Europe nowadays are facing a crucial decision. Either they must make the substantial effort required to join the ranks of the large insurers operating Europe-wide, or they must become increasingly specialized and confine themselves to regional markets or defined market segments.

4. Automobile Insurance Markets After "Europe 1992": Two Examples

Automobile insurance is a good example to illustrate the impact of EEC Directives in insurance markets. Before 1992, the regulatory environments in the 15 EEC countries were extremely diversified. Total freedom existed in a country like the United Kingdom: each company there was free to set up its own rating system, select its own classification variables, design its own bonus-malus system. At the other extreme, consumers from a country like Belgium had little incentive to shop around for the best auto insurance deal. All companies had to use the same rating variables, the same bonus-malus system, and a contract wording mandated by regulatory authorities. They all charged the same premium, negotiated by the Professional Union of Insurance Companies on their behalf. Many intermediate situations existed. In Denmark, for instance, supervising authorities recommended specific premiums, but insurers applied these regulations in a rather loose way.

Obviously, the approach to rate-making and bonus-malus design depends on regulation. If a tariff is imposed by the government and every insurer has to use it, there is no commercial pressure to match the premiums to the risks by making use of every available relevant statistical information. Supervising authorities may choose, for socio-political reasons, to exclude from the tariff structure certain risk factors, like age and sex, even though they may be significantly correlated to losses. The government may then seek to correct for the inadequacies of the rating system by using a "tough" bonus-malus system. In a free market, carriers need to use a rating structure that matches the premiums to the risks as closely as possible, or at least as closely as the rating structures used by competitors. This entails using virtually every available classification variable correlated to the risks. Failing to do so would mean sacrificing the chance to select against competitors, and incurring the risk of suffering adverse selection by them. Therefore, the use of more classification variables is expected in free market countries, which in turn decreases the need for a sophisticated bonus-malus system.

To illustrate how vast the regulatory differences across countries were before 1992 and the impact of new EEC laws, two examples will be developed: the United Kingdom and Belgium.

4.1. The United Kingdom

The government department responsible for the supervision of insurance in the United Kingdom is the Department of Trade and Industry. The legislation relevant to the supervision of insurance is directed primarily to the supervision of the solvency of the companies. No attempt is made to control the extent of the coverage provided by the policies, and companies are free to choose their own rating structure and the premium relativities within those structures. It has been generally accepted that in a business so diverse in character it would be useless to try to safeguard solvency by imposing minimum premium rates, and that competition offers the best safeguard to policyholders against overcharging by the companies.

The only time that an attempt has been made to control premium rates was a period of a few years during the 1970s. Then, as part of the arrangements introduced for the control of prices in general, the larger automobile insurers had to obtain approval before making any rate increases. Competition was relied upon to control the rates of the smaller insurers. All insurers were required to supply details of their increases, once these had been made, to the Department of Trade and Industry. It should be noted that the supervision of price control for auto insurance was placed in the hands of the same government department that was responsible for the insurers' solvency. Throughout this period, companies retained complete freedom regarding the coverage they provided, and no attempt was made to regulate either the rating structure or the

premium relativities within the rating structure. Attention was directed towards the average rate of increase for the particular company.

Insurers have tended to take full advantage of the freedom granted to them to decide the extent of the coverage they provide and the rating structure they use. There is considerable diversity, although this applies more to the rating structure than to the forms of coverage.

Compulsory insurance in the United Kingdom, first introduced in 1930, was confined to coverage for personal injuries to third parties (a coverage that has always been unlimited in amount). It was not extended to the damage to the property, until the approval of the December 30, 1983, second EEC Directive on motor insurance. In practice, practically all policies already provided the coverage. So the effect of the change was largely confined to the compensation arrangements required to meet claims in respect to uninsured or unidentified vehicles.

Given that total freedom has always existed, Europe 1992 will not affect much British insurers, and the following description of the rating structure is unlikely to be modified.

About two thirds of the policies in effect provide, in addition to coverage for personal injuries and property of third parties, coverage for damage to the insured vehicle, usually with a deductible. The practice, common in many countries, of issuing a separate policy to cover damage to the insured vehicle, is not adopted in the UK. In a typical case, a company would offer a choice of six forms of coverage: third party only, third party with fire and theft, and "comprehensive" with a choice of four deductibles, including zero. There may also be optional extensions to the standard forms of coverage, for example personal accident benefits.

For each form of coverage, the premium depends on four main categories of risk factors: (1) those related to the vehicle; (2) those related to the policyholder and other drivers; (3) those related to the use and the location of the risk; and (4) the current entitlement to the no-claim discount (NCD). A typical rating structure would incorporate the following factors:

The Vehicle. Vehicles are typically classified into seven or eight groups. A committee of one of the insurance trade associations suggests the appropriate group for each new model that appears on the market. Most insurers classify the models according to those recommendations, although they may decide not to do so for a particular model. A few insurers use entirely their own grouping. The premiums for the highest-rated category may be three or more times those for the lowest-rated category.

The age of the vehicle is taken into account by some, but not all, insurers. Typically the premiums for new vehicles may be about 25% higher than those for the oldest vehicles, for example, those ten or more years old. Very old vehicles in the veteran or vintage category, are considered separately.

The Policyholder and Other Drivers. The age of the policyholder is taken into account by all insurers, although to varying extents. The premium is highest for policyholders aged 17, falls fairly steeply to around age 25, and may from then on fall at around ages 35, 50, and 65. The premium for age 17 may be twice the premium for the lowest-rated ages. It is customary to charge a higher premium when the vehicle is liable to be driven by any person, other than the policyholder, under age 25. Discounts are normally allowed if the driving is restricted to the policyholder in person or to the policyholder and spouse.

The Use and Location. There is a present tendency to have fewer categories according to the purposes for which the vehicle may be used. Higher premiums are charged for vehicles owned by firms, and for vehicles used for commercial travelling when the usage may be very extensive or the risk may be especially high. All insurers vary their premiums according to the district in which the vehicle is garaged. Although that district may not correspond closely to the region in which the vehicle will tend to be driven, it has to advantage of being quite easy to determine. The claims experience has been found to vary, in a reasonably consistent pattern, according to the rating district. The ways in which the individual areas making up the rating districts are defined vary from one insurer to another: some use local authority boundaries while other use postal codes. Furthermore, some group the individual areas into seven or eight rating districts, whereas others use fewer.

Even if the number of rating district used by two insurers is the same, the allocation of the individual areas to those districts will often differ. Finally, the relationships between the premiums for the different rating districts will vary from one insurer to another. The premiums in the highest-rated districts may be typically about 50% higher than those in the lowest-rated districts.

The No-Claim Discount (NCD). The diversity found in the rating structures used by the various insurers in the UK extends to the NCD systems. The scales vary with regard to the number of steps (typically six or seven), the rates of discount, and the rules for moving up and down the scale. New policyholders often start at an introductory level of discount, and the scale is usually a bonus-malus scale with provision for the payment of premiums higher than the starting level.

In each of the NCD scales, a policyholder will move to the next higher rate of discount after a claim-free year. The rules

governing movements after one or more claims during a policy year vary from one NCD scale to another. Table 4 is a typical NCD, used by a major insurer.

Table 4
A Typical British Bonus-Malus System

Class	Premium	Class After			
		0	1	2	≥3
Claims					
7	100	6	7	7	7
6	75	5	7	7	7
5	65	4	6	7	7
4	55	3	5	7	7
3	45	2	5	7	7
2	40	1	4	6	7
1	33	1	4	6	7

Starting class: 6.

New proposers will normally enter the scale at 25% discount. Most insurers will allow a policyholder who comes from another insurer the rate of discount that corresponds as closely as possible to the rate he would have been entitled on renewal with the previous insurer.

Most insurers will allow claims that are merely for broken windshields or windows not to be counted as claims for the purpose of NCD. Other insurers require an extra premium if such claims are to be ignored for NCD.

On a strict interpretation, any claim -except perhaps for a broken windshield- will count against NCD entitlement, regardless of the nature of the claim or its cost. In practice, however, most insurers do not take into account any claim (other than for fire or theft) when the circumstances suggest strongly that the policyholder (or driver) was not to blame. Thus there will be a substantial disparity between the claims that are counted when measuring the claims experience, and those which will affect the NCD entitlement.

In the mid-1980s, many insurers have introduced so-called "protected discount schemes," usually confined to policyholders who have earned entitlement to the highest rate of discount or perhaps the next-highest rate. These schemes take a variety of forms. Some insurers allow policyholders with the highest rate of discount to make as many as, say, two claims in three years, without loss of NCD entitlement and without charging any additional premium. Other insurers charge an additional premium of, say, 10% of the premium,

and allow an unlimited number of claims without loss of NCD entitlement. They may reserve the right of refuse to allow a policyholder to continue to pay the additional premium and have further years with protected discount.

With all the diversity that exists between insurers concerning the rating factors, the way the factors are defined, the number of categories for each factor, and the premium relativities, clearly any individual will be able to obtain a wide variety of premium quotations. There are over 20 insurers with market shares between 2% and 12%, and there is active competition for the available business. In view of this competition, it is perhaps rather surprising that there continues to be such a wide variation in the premium rates.

Some insurers operate a points rating system, the first of these having been introduced in 1970. Table 5 provides an example. The total number of points is converted to the commercial premium using the formula:

$$(\text{Premium}) = (\text{Basic Premium}) \times (1.06)^{\text{points}} \times \text{NCD}$$

So the premium roughly doubles for each increase of 12 points.

Table 5
A Points Rating System

Rating Factors		Table of Points										
Rating District		S	A	B	C	D	E	F				
		0	2	3	4	5	7	9				
		If left in road overnight in D, E, or F, +1 point (except third party only)										
Vehicle Group		1	2	3	4	5	6	7				
		0	3	5	8	12	15	18				
Age of Vehicle		0-3	4-5	6-7	8-9	10+						
		4	3	2	1	0						
Age of Proposer		17	18	19	20	21	22	23	24	25-34	35-49	50+
Other drivers under 25												
- None		12	11	10	9	8	7	6	4	2	1	0
- One or more		13	12	12	11	10	9	8	6	5	5	4
Class of Use		Farmers							1-2	3	4	
		0							2	7	10	
Cover and Driving Restrictions		Comprehensive Deductible					Third party only +fire,theft					
		0	£25	£50	£100							
Any Driver		15	14	13	12	4		2				
Restricted Driving		13	12	11	10	2		0				
Optional Extension -		Comprehensive					Other policies					
Personal Accident Benefits		1					2					

4.2. Belgium

In the United Kingdom, complete freedom has nearly always been in force for all insurers. The introduction of EEC Directives only produced minor modifications in the way auto insurance was conducted in the country. The Belgian situation is entirely different. Decades of protectionism and heavy regulation had created a very inefficient cartel of insurers, that was extremely reluctant to change. Consumers had few rights. Europe 1992 created a major shock for most insurers, and a rude awakening from many years of stability.

4.2.1. The Situation Before 1992.

Third party liability insurance was made compulsory in Belgium in 1956. Before 1992, the tariff for the computation of premiums was prescribed by a 1971 ministerial decree. Every company had to apply rates, that were based on very few classification variables.

All companies had to use the same bonus-malus system. All premium increases had to be suggested and defended by the Professional Union of Insurance Companies, on behalf of all insurers. The situation in Belgium before 1992 was thus not very far away from the Korean situation then: a high density of regulation and a market tariff that had to be approved. An important difference between the two countries lied in market concentration. While in Korea, in 1990, the five largest companies had a combined market share of 81% in life and 62% in non-life, corresponding figures in Belgium were under 30%.

The Engine Power of the Vehicle

In addition to a fixed premium of BF 2,292, policyholders had to pay BF 84 more per horsepower (HP) up to 75 HP, and BF 25 more per additional HP. HP above 250 were disregarded. These 1971 amounts were in principle pegged to the official cost-of-living index.

The Bonus-Malus System

This system is described in table 6.

Table 6
Old Belgian Bonus-Malus System

Class	Premium	Class After						
		0	1	2	3	4	5	≥6
Claims								
18	200	17	18	18	18	18	18	18
17	160	16	18	18	18	18	18	18
16	140	15	18	18	18	18	18	18
15	130	14	17	18	18	18	18	18
14	120	13	16	18	18	18	18	18
13	115	12	15	18	18	18	18	18
12	110	11	14	17	18	18	18	18
11	105	10	13	16	18	18	18	18
10	100	9	12	15	18	18	18	18
9	100	8	11	14	17	18	18	18
8	95	7	10	13	16	18	18	18
7	90	6	9	12	15	18	18	18
6	85	5	8	11	14	17	18	18
5	80	4	7	10	13	16	18	18
4	75	3	6	9	12	15	18	18
3	70	2	5	8	11	14	17	18
2	65	1	4	7	10	13	16	18
1	60	1	3	6	9	12	15	18

Starting class: 6 for pleasure use and commuting, 10 for business use. A policyholder with four claim-free years cannot be in a class above 10.

Policyholders wishing to move to another insurer had to obtain a certificate from the preceding carrier, stating the attained bonus-malus level. Companies operated a very efficient information system to check driving licenses and bonus-malus levels. To this day, Belgium remains one of the few countries where it is extremely difficult to "evade" bonus-malus rules by switching to another carrier.

The Use of the Vehicle

The sedentary drivers -those who use their vehicle exclusively for private purposes and for commuting- entered the bonus-malus system in class 6. They thus enjoyed a 15% discount by comparison with the business users, who entered the system in class 10.

The Age of the Driver

A very moderate deductible (about \$US 150 today) was applied to all accidents at fault provoked by a driver under the age of 23.

As is typical for countries with intense regulation, very few classification variables were used: territory was not selected as a rating variable. The effect of variables like age of driver and use of vehicle was extremely mild, compared to other countries.

Note that the 1971 decree instituted maximum rates. No company was allowed to charge more than these rates. Insurers were allowed to grant a 10% discount without permission, but in practice only a handful of small companies charged less than the maximum permissible rate. One large company obtained permission to award discounts in excess of 10%, justified by the fact that its commission rate was well below the prescribed rate of 17%.

Another peculiarity of Belgium is that the coverage provided by third-party liability policies is unlimited.

4.2.2: The 1992 Law: Impact of EEC Regulations

The approaching 1992 deadline forced insurance companies to undertake a major revision of the way the auto insurance business is conducted in Belgium. Pro-consumer European laws induced insurers to make important modifications in the contract wording. A new rating system was devised. Regulatory authorities accepted transitory conditions that would allow a "soft landing." Fearing that the sudden introduction of complete freedom could destabilize the market, a transition law was enacted in September 1992, as a first step away from a totally regulated system. Several of the changes are described below; the vast majority provide more freedom to the consumer.

- * Complete freedom was introduced for heavy trucks, taxis, busses and coaches, and other special vehicles. The transition period

concerns the other categories: personal cars, motorcycles, light trucks.

- * The 1971 decree mandated 10-year contracts. Policyholders were only allowed to change carriers every five years, after an initial 10-year period! This incredibly long policy duration was first reduced to three years, then to one. Nowadays, all policies are one-year contracts, with tacit reconduction.
- * While the 1971 decree prescribed commercial premiums, new laws mandate minimum pure premiums, without any reference to the loadings for commissions, operating expenses, profits, etc. Now companies are free to add whatever loading they wish. This created a downward spiral in commissions. Most companies now only award commissions under 10%, way below the preceding level of 17% (which may be considered to be exorbitant; given the compulsory nature of the contract and the 10-year standard duration).
- * The concept of a *priori* regulation (premiums approved by supervision before application) was replaced by a *posteriori* control. In the past, every premium increase had to be negotiated between the regulatory authorities and the Professional Union of Insurance Companies. In the future, companies will be free to set up their own rates, provided they satisfy all requirements, and communicate them to the control authorities after implementation. Supervisory authorities will only step in the process for companies charging abnormally low premiums, that could jeopardize their financial stability.
- * Companies that made a profit are now allowed to redistribute part of it as dividends. Dividends cannot depend on claim experience. They have to be awarded even for customers who have just switched to another company.
- * Belgium, as most European countries, uses a strict tort system in auto insurance. When a driver was at fault in an accident, neither he nor his family was entitled to any compensation for personal injuries. Now the immediate family will be covered, leaving only the driver as responsible for his own injuries.
- * Following the French example, a no-fault rule was introduced for cyclists and pedestrians; when hit by a car, regardless of fault, their personal injuries will be indemnified by the driver's insurer.
- * EEC Directives prescribe a minimum amount of coverage per accident victim and for property damage. This did not affect Belgium, as policies already provided unlimited coverage. Similarly, the compulsory introduction of a "guarantee fund" to pay for losses provoked by an uninsured or unidentified vehicle did not create any problem for Belgian insurers, as such a fund

had been put in place long ago.

- * An incorrect description of the risk by the insured will from now on only lead to a cancellation of the policy if there was fraudulent intent.
- * If a claim is reported late, the policyholder will in the future only be sanctioned if the carrier suffered a loss due to the delay.
- * If the premium is not paid on the day of renewal, the policy can now only be canceled two weeks after a reminder has been sent.
- * The previous policy wording entitled the insurer the right to cancel a policy after a claim. This clause now becomes optional. If the insurer selects the clause, the policyholder automatically has the same right.
- * If the insurer cancels one coverage of the policy (say, the collision part), the policyholder has now the right to cancel the entire policy.
- * Before 1992, insurers applied an interesting "double indemnity" system. In case of a property damage claim, it was common practice among victims to obtain a high estimate of repairs at an expensive body-shop, then to pocket the indemnity and have the car repaired in a cheap shop, or not repaired at all. The double indemnity provision successfully fought this practice by offering a choice to the victim: either have the car repaired at the shop where the estimate was made, or pocket a lesser amount, about 20% less. This provision was ruled illegal by European authorities.
- * A new bonus-malus system was introduced, after several years of discussion with regulatory authorities. An apparently inescapable consequence of the implementation of a bonus-malus system is a progressive decrease of the observed average premium level, due to a concentration of policies in the high-discount classes. With claim frequencies averaging about 10% in Europe, it would be necessary to penalize each claim by nine classes to maintain a balanced distribution of policyholders among the classes. Because such severe penalties seem commercially impossible to enforce, most policies tend to cluster in the lowest classes of the bonus-malus system.

The old Belgian system, described in table 4, was designed for an average claim frequency of 33%, as the penalty for the first claim was two classes only. The much lower claim frequencies observed since the 1974 first oil shock created an increasing lack of financial balance. Over 65% of the policyholders in the lowest class in 1992, over 80% of policies in the three lowest classes, and less than 0.5% of policies in the malus zone. Out

of a premium income of 2,511 million Belgian francs, a large company awarded over 866 million of bonuses in 1992, while it recovered only 1.3 million in maluses. This produced an average discount of 34.44%, compared with the basic premium at level 100.

When the distribution of policies in the classes of a bonus-malus system becomes so unbalanced, the main reason for the use of an experience-rated premium -to have the bad drivers pay substantially more over the long run than the good drivers- is essentially lost. Even drivers with a claim frequency of 20% (twice as bad as the average) will end up in class 1. They will spend most of their driving lifetime in that class, only occasionally moving to class 3 after a claim. The main victims of the system become the young policyholders, who have to start their driving career at level 6 or 10, and need several claim-free years to reach the average class. The flow of new drivers paying this implicit surcharge creates a constant subsidization of the class of adult drivers by the youthful operators. Instead of penalizing the bad policyholders, the bonus-malus system had become a tool to surcharge inexperience.

To achieve a better spread of policies in the classes of the system, a new bonus-malus system was enforced in 1993. It is described in table 7.

Table 7
New Belgian Bonus-Malus System

Class	Premium	Class After					
		0	1	2	3	4	≥5
		Claims					
22	200	21	22	22	22	22	22
21	160	20	22	22	22	22	22
20	140	19	22	22	22	22	22
19	130	18	22	22	22	22	22
18	123	17	22	22	22	22	22
17	117	16	21	22	22	22	22
16	111	15	20	22	22	22	22
15	105	14	19	22	22	22	22
14	100	13	18	22	22	22	22
13	95	12	17	22	22	22	22
12	90	11	16	21	22	22	22
11	85	10	15	20	22	22	22
10	81	9	14	19	22	22	22
9	77	8	13	18	22	22	22
8	73	7	12	17	22	22	22
7	69	6	11	16	21	22	22
6	66	5	10	15	20	22	22
5	63	4	9	14	19	22	22
4	60	3	8	13	18	22	22
3	57	2	7	12	17	22	22
2	54	1	6	11	16	21	22
1	54	0	5	10	15	20	22
0	54	0	4	9	14	19	22

Starting class: 11 for pleasure use and commuting, 14 for business use. A policyholder with four claim-free years cannot be in a class above 14.

The new system attempts to achieve a delicate balance between the interests of the all parties: the good and the bad policyholders, the young and the experienced drivers, the insurers. The main characteristics of the new system are:

- Transition rules are more severe. The penalty for the first claim increases from two to four classes. The penalty for subsequent claim increases from three to five classes. This will result in a better spread of policies among the classes.
- Four "superdiscount" classes, one at level 57 and three at level 54, are introduced. This introduces a partial forgiveness of the first claim for the best drivers. One of the major complaints of consumers against the old system was that the same penalty applied to all drivers of the best class, irrespectively of the duration of their stay in

the class. In the future, the penalty for policies at the minimum level will depend on the number of years at that level.

- With the exception of the upper classes, the premium reduction per claim-free year is now a constant percentage. While in the past this decrease was five premium levels, it is now five percent of the preceding level.
- Premium differentials between successive classes have been reduced. In terms of number of classes, the penalty for each claim has been doubled. However, the premium increase, while more severe than under the previous system, will not be doubled.

4.2.3. Since July 1994: Complete Freedom

Complete freedom is in force since July 1994. At this point, several companies have taken advantage of this liberalization to introduce age and sex of driver, and territory, as rating variables. Otherwise, there have not yet been major changes in the bonus-malus system, the selected rating variables, and the policy wording.

Following the July 1, 1994, implementation of the single license concept, no less than 150 foreign companies have indicated a willingness to operate on the Belgian market. Domestic insurers must brace themselves for a very fierce battle for market shares and survival. For them, Europe 1992 represents a major challenge. Many are expected not to survive the battle. Those who manage to adapt to new conditions will emerge as stronger, more dynamic, more innovative players in the single European market.