Ⅴ. 統一에 대비한 國內保險産業의 對應戰略

1. 北韓保險市場 進出戰略의 檢討

가. 北韓進出의 意義

남북 경제협력과 관련한 제도의 정비와 남북경제협력 재개의 추진으로 인하여 남북간의 경제협력이 활성화되면 인적교류는 물론이고 위탁가공무역의 확대, 위탁가공무역을 위한 생산설비의 반출입의 증가, 북한내 한국공단의 설치, 금강산 개발사업, 경수로건설지원 등 대북한 투자사업이 재개될 뿐만 아니라, 우리나라 기업이 북한에 사무소를 개설하거나 공장을 건설하는 등 直接進出을 推進할 것으로 예상된다.

이러한 남북 경제교류협력이 단순물자교역 중심에서 생산부문의 경제협력단계로 발전함에 따라 금융분야에서의 교류협력의 필요성이 대두되고 있는데, 이는 금융이 實物生産部門의 활발한 교류와 협력을 지원할 수 있기 때문이다.[94)]

南北間의 金融交流에서도 특히 보험부문은 향후 투입될 우리나라의 인적·물적자원을 안전하게 보호하고 불의의 사고가 발생하였을 경우에 사고피해를 보상하기 위한 장치를 마련하며 합작투자 및 단독투자에 따르는 새로운 형태의 위험에 대비하는데 중요한 의의를 가지게 될 것이다.

아직까지도 북한의 보험시장은 남북간의 정치·경제적 제약요인, 북한보험시장의 불투명성, 시장진입을 위한 법적 제도의 미비 등으로 본격적인 진출을 시도하기에는 시기상조일 수 있다. 그러나 남북경제교류의 활

---

94. 박유환, 『북한의 금융제도와 남북한 금융협력방안』, 한국수출입은행, 1997.5, 13면.

성화 및 향후 통일에 대비하여 보험시장 진입초기의 시장장악력 확보를 위한 사전정보 파악 등의 전략적 차원에서 충분히 검토할 필요가 있다.

나. 南北 交流進展에 따른 保險需要

우리나라 보험회사가 진출할 수 있는 보험분야에 대한 검토는 북한의 개방계획과 우리나라 기업의 북한진출 추진계획 등 남북경협의 진전 등과 연계시킬 필요가 있다. 우리나라의 南北經濟協力 推進計劃은 북한의 개방추세에 맞추어 간접 및 직교역, 위탁가공형 합작, 소규모 합작, 소규모 단독투자, 인프라 건설관련 대규모 합작, 대규모 단독투자의 형태로 단계적으로 추진될 가능성이 높기 때문에 우리나라 보험회사는 이러한 추진계획에 따라 단계적으로 북한진출 보험상품을 검토해야 할 것이다.

먼저 南北韓 交易의 초기단계(주로 간접교역 및 위탁가공 중심)에는 남북간의 물자교류에 따른 輸出入積荷保險과 船舶保險, 육상운송에 따른 運送保險 등에 대한 수요가 발생할 것으로 예상된다.[95] 이 중 대북한 수출입 적하보험은 현재 우리나라 보험회사에서 보험계약을 인수하고 있으나, 그 실적은 1995년을 제외하면 연간보험료가 1억원 내외의 아주 저조한 상태에 머물러 있다. 그러나 수출입 적하보험의 실적은 대체로 남북한의 직교역에 의한 보험가입 실적이며, 제3국을 통한 간접교역의 경우는 북한과의 보험실적에 집계되지 않고 있어 실제로 간접교역에 따른 보험가입을 고려한다면 이 수치보다 훨씬 클 것으로 추정된다.[96] 수출입 적하보험

---

95. 국내 수출업자의 입장에서는 북한의 정치적·경제적 불안에 따른 신용 및 지불불능 등의 위험에 대비하여 수출입보험공사에서 운영하는 수출보험의 가입이 우선되어야 할 것이다.
96. 전체교역액중 간접교역액의 비중이 1994년 94.5%, 1996년 91.4%로 직교역의 비중은 극히 저조한 실정이다. 김영윤, 「통일과 남북한 경제협력의 실천적

은 향후 경수로 건설물자의 대규모 수송, 대북한 경제지원물자의 수송 및 남북경제협력의 활성화에 따른 교역량 증가에 비례하여 보험부분에 있어서 가장 먼저 활기를 띨 것으로 전망되고 있다.

남북한의 교역이 어느 정도 활성화 된 이후에는 본격적인 南北韓 合作投資 및 單獨投資形態의 事業이 이루어질 전망이다. 이 경우 우리나라 기업이 북한에 직접 진출하여 북한 현지에 공장을 건설하는 경우가 발생하게 될 것이며, 이때 보험부분에 있어서는 원자재나 기계·장비 등 시설재의 반출입에 따른 수출입적하보험 및 운송보험 외에도 건축 및 토목공사에 따른 건물, 구축물, 부대설비 등 공사목적물에 대하여 발생한 손해를 보상하는 建設工事保險, 공장이나 사업장에서 기계, 기계설비 및 장치 등의 결함이나 파손, 취급 부주의, 기술부족 등으로 인하여 발생한 사고를 보상하는 機械組立保險, 시설물 등에 의한 손해를 보상하는 賠償責任保險, 생산제품의 수출에 따른 생산물배상책임보험 등 火災·特種保險分野에서 다양한 보험수요가 발생할 것으로 예상된다.

현재 KEDO에 의해 주도되고 있는 북한의 경수로 건설공사에 우리나라가 주도적으로 참여중이다. 특히 輕水爐支援事業의 경우에는 원자력발전소 건설에 있어서 의무적으로 가입해야 하는 보험으로 공사목적물에 대해 공사기간중에 발생할 수 있는 각종 불의의 사고를 전반적으로 담보하는 組立保險과 원자력발전소의 핵방사능 유출 등 원자력관련 사고의 피해를 보상해 주는 原子力賠償責任保險 등도 중요한 보험종목으로 대두되고 있다.

또한 북한의 나진·선봉 경제특구 지역에서의 개발계획에 우리나라 기업이 적극적으로 참여하게 될 경우에는 이 지역의 大規模 인프라事業 등

방안」, 남북경협공개토론회('97.9.22), 24면.

매우 광범위한 분야에 걸쳐서 대규모의 보험수요가 발생할 것이다.[97] 특히 이 지역의 개발계획은 항만, 철도, 도로, 항공, 통신, 전력, 급수, 서비스 및 관광공업단지 등 下部構造를 건설하기 위한 사업으로서 우리나라 기업이 이 개발사업의 참여로 항만, 철도 등 중점 인프라 건설에 따른 건설공사중의 사고와 공사목적물의 피해를 보상하기 위한 建設工事保險과 공사에 투입되는 제반장비 및 시설물을 담보하는 財物保險 등에 대한 수요가 발생할 여지가 크다.

아울러 남북경협이 활성화되어 우리나라 기업을 위한 韓國專用工團 推進과 북한 駐在事務所 設置가 본격화되는 단계에서는 현지 운송화물을 대상으로 하는 運送保險 및 현지주재원의 안전을 보장하는 傷害保險, 그리고 한국전용공단시설의 피해를 담보하기 위한 火災·特種保險分野에 대한 수요도 급증할 것으로 예상된다.

이 밖에도 실제 각종 건설공사에 참여하는 모든 근로자의 사고에 대비하여 가입해야 하는 産災保險 및 勤災保險과 남북한 인적교류에 의한 주민왕래 및 현지주재원·기술자 등의 안전을 보장하기 위한 傷害保險과 生命保險分野도 진출가능할 것으로 전망된다.

이와 같이 남북간의 경제협력의 진전에 따른 인적·물적교류의 증가 및 우리 기업의 북한투자 및 진출로 인하여 다양한 보험수요가 발생할 것으로 예상된다. 따라서 우리나라 보험업계 및 정부당국에서는 우리 기업의 북한투자 및 진출에 따른 危險引受對策을 강구하기 위하여 南北間의 保險交流 및 보험회사의 北韓進出에 대하여 보다 심도있는 검토가 이루어져야 할 것이다.

---

97. 나진·선봉지역 개발계획은 초창기 3단계이던 개발계획을 96년들어 2단계로 축소하였으며, 투자유치규모도 93년에 제시한 공업부문 투자유치목표 총규모 36.6억달러(68개 프로젝트)에서 4.4억달러(58개 프로젝트)로 축소하였다.

[표 Ⅴ-1] 南韓企業의 北韓進出段階에 따른 保險商品

북한진출 단계	해당보험	내용
I. 단순교역단계 (위탁교역 중심)	- 수출입 적하보험 - 운송보험 등	교역 물동량의 해상 및 육상운송위험담보.
II. 소규모 합작 및 단독투자 단계	- 건설공사보험등 기술보험, 화재보험 - 생산물배상책임보험 등	건물, 구축물, 부대설비 등 공사목적물에 대하여 공사기간중 발생한 손해, 생산제품의 하자에 따른 배상책임 담보.
III. 대규모 합작 및 대형 단독투자 - 인프라 건설등	- 종합보험(Package) - 산재 및 근재보험 - 자동차보험 - 원자력배상책임보험 등	건설과 관련된 위험을 종합적으로 담보, 현지주재원, 근로자 등의 신체상해위험담보, 원전사고 관련 피해보상 등

다. 北韓 保險市場 進出方案

보험회사의 해외진출 방법에는 일반적으로 프론팅(Fronting) 및 海外原保險, 代理店 형태와 같이 직접 해외에 거점을 설치하지 않고 간접적으로 진출하는 방법과 현지에 現地法人, 支店 등을 설립하여 직접적으로 진출하는 방법이 있다. 이러한 해외진출 방법에 따라 북한보험시장의 진출방법을 검토해 보기로 하겠다[98].

첫째, 프론팅(Fronting) 또는 海外原保險 方式으로의 진출이다.

프론팅방식은 현지의 보험면허를 갖지 않고 현지의 보험회사로 하여금 自社의 保險條件 및 料率로서 원수보험을 인수하게 한 후 그 대부분의 지분(일반적으로 80%이상)을 재보험으로서 인수하고 현지보험회사에 手

98. 보험개발원,「손해보험산업의 해외진출전략」,『Insurance Forum』제6호, 1995 1월, 22-25면.

數料(fronting fee)를 지급하는 방식이다. 또한 海外原保險 방식은 프론팅에서 파생된 영업방식으로 해외에 소재하는 국내 기업의 현지투자업체의 보험을 자사가 업무협력관계에 있는 현지보험회사에게 그 회사의 보험조건 및 요율로 인수하게 하고 일정지분(대부분 50%이하)을 任意再保險 형식으로 인수하는 것을 말한다.

프론팅 및 해외원보험방식은 북한의 保險免許를 취득할 필요가 없을 뿐만 아니라 북한에 據點을 설치할 필요가 없고, 보험증권 발행에서 클레임 처리까지 모두 현지보험회사의 조직을 이용할 수 있기 때문에 비용 및 노력면에서 부담이 적다는 장점이 있다. 반면 현지보험회사와의 보험조건 및 요율에 있어서의 이견 및 고객에 대한 서비스 문제 등이 발생할 소지를 않고 있다.

우리나라 기업의 북한진출 初期段階에는 보험회사의 영업에 많은 제한이 따를 것으로 예상되고 절대적으로 북한보험시장에 대한 정보가 부족한 상태이므로 현지법인이나 지점 등을 설립하여 직접 진출하는 것보다는 이러한 방법으로 진출하는 것을 고려할 필요가 있다. 특히 해외원보험 방식은 현지의 보험회사도 상당 부분의 위험을 인수하기 때문에 프론팅보다는 보험 유치시 현지보험회사의 언더라이팅 정책에 많은 영향을 받게되고 위험분담이 이루어 질 수 있다는 점에서 보다 효과적이라고 할 수 있다.

우리나라의 보험회사가 프론팅 및 해외원보험 방식으로 북한에 진출하려고 할 경우에는 북한의 조선국제보험회사와 프론팅 및 해외원보험 업무에 관한 業務提携 및 業務協定(Co-operation Agreement)을 체결하여야 하며, 이 경우 재보험 제공, 기타 서비스 및 시설이용, 시장정보수집 협조 등의 편의를 제공받을 수 있도록 하여야 할 것이다.

둘째, 代理店 형태의 진출이다. 이 방식은 현지에서 原受營業免許를 취득하고 현지 보험인수 대리점 또는 보험회사를 대리점으로 委囑한 후 일정한 인수권한을 부여하여 일상 보험업무를 委託하는 방식이다.

대리점 방식은 진출보험회사의 이름으로 보험증권을 발행할 수 있기 때문에 고객서비스상 바람직하고 어떠한 물건을 어떠한 조건 및 요율로 인수할 것인가에 대해서도 일정한 범위내에서 자사가 통제할 수 있다. 또한 일정 대리점수수료를 지불함으로써 대리점조직을 통한 계약모집, 계약관리, 클레임 처리 등이 가능하므로 현지에 거점을 설치하는 것에 비하여 경비부담이 적다는 장점이 있다.

따라서 대리점방식으로 북한에 진출하려고 할 경우에는 북한의 보험면허를 취득해야 하며, 또한 프론팅 및 해외원보험방식과 마찬가지로 북한의 조선국제보험회사와 대리점 위촉에 관한 업무협정을 체결해야 한다.

셋째, 현지의 영업면허를 취득하고 자사의 지점을 설치하여 스스로 原受營業을 하는 방식이다. 이 방식은 自社의 引受指針을 이용할 수 있어 직접적인 통제가 가능하다는 장점이 있으나 지점을 유지·관리하기 위해서는 많은 자금이 소요된다는 단점이 있다.

지점형태로 진출할 경우는 북한의 보험영업면허를 취득해야 하며, 또한 면허를 취득하여 진출하더라도 초기에는 현실적으로 북한의 보험관련정보나 자료가 축적되어 있지 않기 때문에 자립적으로 언더라이팅을 하기에는 다소 무리가 있고, 북한의 각종 법률·규정을 이해하기 어렵기 때문에 영업에 지장을 초래할 수도 있다.

넷째, 全額出資에 의하여 현지에 子會社 형태의 現地法人을 設立하는 방식이다. 현지법인에 대해서는 母會社로부터 임원을 파견하여 일상 영업활동과 경영을 관리한다. 이 방식은 현지법인이 자국의 모회사로부터 獨

立되어 있기 때문에 현지영업의 관리측면에서는 지점방식보다 철저한 반면 설립초기에는 보험회사로서의 경영기반이 취약하기 때문에 경영이 안정되기까지는 상당한 시일이 소요된다.

2. 北韓 保險市場 進出 可能性 및 對應策

가. 進出時 南北韓 保險去來 可能性

통일전 북한 보험시장 진출의 주목적은 남북간의 경제교류 활성화에 따른 인적 또는 물적교류 증가로 인하여 발생할 것으로 예상되는 위험을 담보하기 위한 것이다. 이를 위하여는 북한 진출 국내기업 물건에 대한 보험을 북한의 보험회사에 가입해야 할 것인지 아니면 우리나라의 보험회사에 가입해도 무방할 것인지를 검토할 필요가 있다.

이러한 문제는 경제교류에 따른 활동이 거의 북한의 영역내에서 이루어지기 때문에 제기되는 것이다.[99] 따라서 우리나라 보험회사의 북한진출 가능성을 검토하기 위해서는 먼저 현행 북한의 외국인투자관련 법령의 구조를 조사·분석할 필요가 있을 것이다.

북한의 현행 외국인투자 관련법령의 기본법인 「外國人投資法」 제6조에서는 외국투자가는 공업, 농업, 건설, 운수, 체신, 과학기술, 관광, 유통, 금융을 비롯한 여러부문에 투자할 수 있고, 제13조에서는 외국인투자기업은 북한이나 다른 나라에 支社, 代表部, 出張所 및 子會社를 설립할 수 있으며 북한 또는 다른 나라의 회사들과 기업을 聯合할 수 있도록 규정

99. 북한의「자유경제무역지대법」 제2조에서는 자유경제무역지대에서는 조선민주주의 인민공화국의 主權이 행사되며, 이 지대에서는 국가가 특별히 세운 제도와 질서에 따라 경제무역활동을 진행해야 한다고 규정하고 있다.

하고 있다.

또한「外國人企業法」제3조에서는 외국투자가는 전자공업, 자동화공업, 기계제작공업, 식료가공공업, 피복가공공업, 일용품공업과 운수 및 봉사를 비롯한 여러 부문에서 外國人企業을 創設할 수 있을 뿐만 아니라, 제10조에서는 외국인기업은 정무원 대외경제기관의 승인하에 북한 또는 다른 나라에 지사, 대표부, 출장소 및 자회사를 설립할 수 있으며, 북한 또는 다른 나라의 회사들과 기업을 연합할 수도 있다고 규정하고 있다.

이와 같이 현행 북한의 외국인투자법 및 외국인기업법에 의하면 金融會社도 북한에 투자할 수 있으므로 우리나라 보험회사가 북한에 직접 진출하여 지사, 자회사를 설립하는 것이 가능할 뿐만 아니라 북한 또는 제3국과 공동으로 투자하여 合作投資保險會社를 설립하는 것도 가능하다고 연역할 수 있다.

특히, 북한 보험업 제3조는 자유무역지대에서 외국인투자가 또는 공화국 영역 외에 거주하고 있는 조선동포도 보험과 관련한 합영, 합작, 단독으로 외국투자보험기업을 설립, 운영할 수 있으며 외국보험기업의 대표부, 지사, 대리점도 보험사업을 할 수 있다고 규정하고 있어 자유무역지대내에서 국내 보험사가 북한에 진출할 수 있는 법적 근거규정을 마련하고 있다.

그러나 북한의 외국인투자에 관련되는 법률 및 시행규정에서는 북한에 진출하는 외국기업에 대하여 北韓保險에 加入할 것을 强制하고 있다.[100]

100.「合營法」('94. 1. 20 최고인민회의 상설회의 결정) 제31조와 동 施行規定 제63조에서는 합영기업은 보험에 가입하려고 할 경우 조선민주주의 인민공화국의 보험에 가입해야 한다고 규정하고 있으며,「外國人企業法」('92. 10. 5 최고인민회의 상설회의 결정) 제23조와 동 施行規定 제5조에서도 외국인기업이 보험에 가입하려고 할 경우에는 조선민주주의 인민공화국의 보험에 가입해야 한다고 규정하고 있다.

따라서 현재로서는 우리나라의 기업이 합영회사나 외국인기업 형태로 북한에 진출할 경우에는 북한의「합영법」과「외국인기업법」에 의하여 원칙적으로 북한의 보험에 가입해야 하기 때문에 국내 보험사가 우리나라에서 진출한 기업 또는 북한 현지의 외국기업을 상대로 직접 보험을 인수할 수 없다고 보여진다. 그러나 자유경제무역지대에 한해 국내 보험사가 직접 외국투자보험기업으로 인가를 받아 진출할 경우 현행 북한 보험법 제6조[101] 에 의해 지대내 물건에 대한 보험인수가 가능하다.

그러나 경수로 지원공사의 경우 북한 영역내에서 이루어지는 경우에도 관련보험은 주시공자인 한전측에서 우리나라의 보험회사에 보험을 가입할 수 있도록 계약서상 명시하고 있어 동 공사와 관련된 보험은 국내보험회사에 가입하고 있는 실정이다. 결국 원칙적으로는 북한 영역내의 물건에 대하여는 북한의 보험회사에 보험을 가입하여야 하지만, 물건의 성격에 따라 당사자 간의 합의에 의해 보험가입주체가 결정되고 있다고 보아야 할 것이므로 남북간의 보험거래가 제한적이지만 가능하다고 볼 수 있다.

특히 再保險에 대해서는 외국보험기관에 가입할 수 있도록 제도적으로 許容하고 있다. 북한의「海運法」제94조 제1항에서는 보험기관이 보험계약에서 부담하게 된 책임을 다시 다른나라 보험기관의 보험에 가입할 수 있다고 규정하고 있으므로 북한의 현행 제도상에 있어서는 남북간의 재보험거래가 가능하다고 볼 수 있다.

---

101. 국가는 기관, 기업소, 단체와 공민, 공화국령역에 있는 외국기관, 외국투자기업, 외국인이 보험에 들려는 경우 공화국령역에 있는 국가보험기관 또는 외국투자보험기업이 하는 보험에 들도록 한다.

나. 進出時 營業活動에 따른 問題點

북한의 보험시장 진출과 관련한 최근의 법적 조치는 비교적 외국의 투자가와 보험회사의 진출을 원활하게 하여 자본도입을 순조롭게 하려는 배경이 있는 것으로 중국이나 러시아 보다는 매우 유연한 자세이다.

그러나 국내 보험사의 북한보험시장 진출시 문제점으로 지적되는 사항을 살펴보면 첫째로 구체적인 법적·제도적 장치 미비 및 엄격한 보험규제를 들 수 있다. 북한 보험법에서는 구체적으로 보험관련기업의 합영투자, 합작, 단독투자의 방법과 절차에 대한 언급이 없다. 또한 북한「보험법」제13조에 따르면 외국투자보험기업은 자기가 받은 보험료의 30% 이상을 정해진 보험기관에 재보험하여야 한다고 명시하고 있어 진출보험회사의 보험사업에 규제요인으로 되고 있다.

둘째로 무엇보다도 현 단계에서는 실질적으로도 북한에 민영보험시장이 형성되어 있지 않고 그 수요도 극히 저조하여 투자진출에는 시기 상조일 것으로 보인다. 즉, 현재로서는 지사 형태로 營業關聯情報를 수집하는 이상의 활동을 기대하는 것은 무리일 것이다. 따라서 위험부담을 줄이며 외국기업이 북한의 보험시장에 손쉽게 진출할 수 있는 대안으로「자유경제무역지대 외국기업상주사무소에 관한 규정」(94.2.21 정무원 결정 8호)을 이용하는 방법이 있다. 이 규정에서는 상주대표부로 金融機關도 대표부, 대리점, 출장소 등을 설치할 수 있도록 규정하고 있다. 외국기업들은 합영파트너와의 경영공유를 바라지 않을 경우 또는 본격적인 진출에 앞선 시장조사차원의 영업준비 기간으로도 활용할 수 있을 것이다.

셋째로 다른 경제분야와 마찬가지로 나진·선봉 지대에 아직 본격적인 참가를 公式的으로 결정한 외국기업은 거의 없다는 것이다. 법적으로 시장조성을 위한 기반이 대체적으로 다져졌지만 아직까지 보험시장이 제대

로 그 기능을 하지 못하고 있는데, 그 이유로는 다음과 같은 북한 보험시장 특유의 특성에 근거한다.

① 北韓의 政治, 經濟的인 리스크에 대한 不安

비지니스의 전개, 특히 금융업 진출에 있어서는 정치·경제의 안정이 필수적인 조건이다. 아직도 불투명한 북한 내부의 정치구조 및 식량난으로 대표되는 경제부진은 투자가들을 불안하게 하는 요인이 되고 있다.

② 保險市場 規模의 限界

앞에서도 살펴본 바와 같이 북한 전체의 손해보험시장 규모는 그 잠재적 가능성이 남한의 약 2% 정도에 불과하며, 생명보험의 경우 이보다 더 취약할 것으로 예상된다.[102] 즉 국민들은 아직 보험의 물질적, 도덕적 장점을 인식하지 못하고 있으며 의식주에 급급한 현실에서 보험에 눈을 돌릴 여유도 없을 것이다. 특히 나진·선봉지역의 보험대상은 기본적으로 동 지대에 진출하는 외국인기업 또는 현지기업 정도인데 외국인 진출실적이 극히 저조하고 현지기업들도 대형기업이 없어 시장진출에 따른 수익성 제고가 어렵게 된다.

③ 資産運用의 制限性

보험회사의 자산은 그 가치가 보전, 증식되어 보험계약자에 대한 책임이행이 가능하도록 관리되어야 한다. 이를 위하여 보험회사는 투자종목의 선택과 관리에 신중을 기하고 금융분야의 성향과 움직임에 주시하여야 한다. 중국의 경우 보험회사의 투자처는 은행예금, 채권, 주식(비상장주식 포함), 부동산 및 담보대출, 비은행대출(Non-Bank Lending)등이나 북한의

102. 생명보험의 경우 지역성과 생명보험상품의 장기성으로 인해 주재국민을 대상으로한 영업활동이 매우 제한적이기 때문에 생보사들의 해외진출은 손해보험에 비해 위축되며, 특히 북한의 경우 보험수요와 구매력에 있어 손해보험상품에 비해 낮을 것이기 때문이다.

경우 금융시장의 미발달로 인하여 투자가능한 대상은 은행예금 정도이다.

이러한 현상은 우리나라의 손해보험회사의 대차대조표와 북한의 국제조선보험회사의 대차대조표를 비교하면 더욱 뚜렷이 나타난다.

[표 Ⅴ-2] 南北韓 保險會社의 資産計定 比較

남한의 손해보험회사(1996)			북한의 조선국제보험회사(1993년)		
과 목	금액(백만원)	구성비(%)	과목	금액(천원)	구성비(%)
- 현·예금	3,315,115	20.4	- 현·예금	202,578	38.6
- 유가증권	4,393,420	30.4	- 투자	190,318	36.2
- 대출금	3,708,261	22.9	- 채권	30,475	5.8
- 부동산	1,393,102	8.6	- 동산/부동산	79,291	15.1
- 비운용자산	2,872,030	17.7	- 기타자산	22,372	4.3
자산총계	16,227,928	100.0	자산총계	525,034	100.0

자료 : 보험감독원, 『보험조사월보』, 1997.5. ; 『북한의 보험제도』, 1997 130-132면에서 재인용.

다. 北韓保險市場 進出을 위한 對策의 樹立

남북교류협력에 있어서 대북투자에 따른 진출기업의 위험부담이 크기 때문에 위험을 보장해주는 制度的 裝置가 마련되지 않으면 남북교류협력의 효과적인 추진을 기대하기 어려울 것이다. 그러므로 정부당국에서는 남북한 정부당국간 投資保障協定 체결이외에 對北投資關聯 保險對策을 수립하여 기업차원의 투자보호를 최대한 제도적으로 뒷받침하는 정책적인 배려가 선행되어야 한다.

그러나 앞에서 살펴본 바와 같이 북한에 진출하는 우리나라 기업은 모두 북한의 보험에 가입하도록 외국인투자 관련법에서 규정하고 있다. 또한 우리나라의 보험회사가 북한에 직접 진출하여 보험사업을 할 수 있는

지역은 자유경제무역지대에 한정되고 있으므로 실질적으로 북한의 원보험물건에 대한 인수는 불가능한 것으로 판단된다[103]. 또한 국내 보험회사가 북한의 보험법에 의해 나진·선봉 자유무역지대내에 보험사업인가를 받는다 해도 총보험료의 30% 이상을 동법 제13조 의해 북한이 정하는 保險機關에 再保險하여야 하므로 실질적으로 보험영업의 規制要因으로 되고 있다.

이와 같이 북한보험제도는 우리나라의 보험제도와는 제도상의 차이가 있고 북한보험기관의 위험담보 능력도 현저하게 떨어질 것으로 판단되므로 우리나라의 보험업계 및 정부당국에서는 우리나라 진출기업의 安全과 危險保障 및 인적·물적교류에 따른 다양하고 새로운 위험에 대비하기 위하여 다각적인 保險對策을 수립해야 할 필요가 있다.

특히 우리나라의 보험회사가 북한의 보험시장에 직접 진출할 수 있는 제도적, 법적 장치를 마련하기 위해서는 외국인 투자은행의 경우와 같이 외국인보험회사도 북한에 직접 진출하여 지점이나 자회사를 설립할 수 있는 실무적인 법률을 제정하도록 요구해야 한다. 현재 북한은 외국인 투자은행을 유치하기 위하여「外國人投資銀行法('93.12.10)」과「外國人投資銀行法 施行規程('94.12.28)」을 제정하여 시행하고 있다.

현재 우리나라 정부에서는 우리나라 기업의 대북투자와 관련해서는 특별히 종합적인 投資保證計劃을 수립하고 있지 않다. 다만 「南北交流協力에 관한 法律」 제26조 3항 4호에서 남북간의 투자, 물품의 搬出入, 기타 경제에 관한 협력사업 및 이에 수반되는 去來에 대해서 大統領令이 정하는 바에 따라 輸出保險法을 準用하도록 규정하고 있다. 이에 따라 우리나

103. 현재 남포에서 삼천리총회사와 합영사업을 하고 있는 (주)대우의 경우에도 현지에서 발생하는 보험은 모두 북한내에서 처리하고 있다.

라 기업이 북한에 진출할 때에는 수출보험법 및 한국수출보험공사법의 관련규정에 따라 수출보험공사의 관련보험에 가입하여 신용위험과 송금위험을 부보함으로써 어느 정도 대북투자 보호를 기할 수 있다.

그러나 輸出保險에 의한 보호는 신용위험과 송금위험 등과 같은 최소한의 보험대책에 불과하므로, 우리나라 기업의 완전한 위험을 보장하기 위해서는 민간 보험회사에 의한 危險保障對策이 講究되어야 한다.

따라서 보험업계 및 정부당국에서는 인적·물적교류에 따르는 위험보장과 북한진출기업의 생산활동보장 및 재산보호를 위하여 단계적이고 다각적인 노력을 기울여야 한다.

3. 統一에 對備한 保險産業 對應方案

다른 산업과 마찬가지로 보험산업의 해외진출에 있어서도 상당한 위험이 따르게 마련이다. 특히 북한이라는 정치·경제·사회적으로 특수한 집단의 특성 및 통일 이후를 고려하지 않은 進出戰略은 회사로서는 여러가지 측면에서 시행착오를 일으키기 쉬울 것이므로 최적의 진출 및 영업전략을 수립하여야 할 것이다.

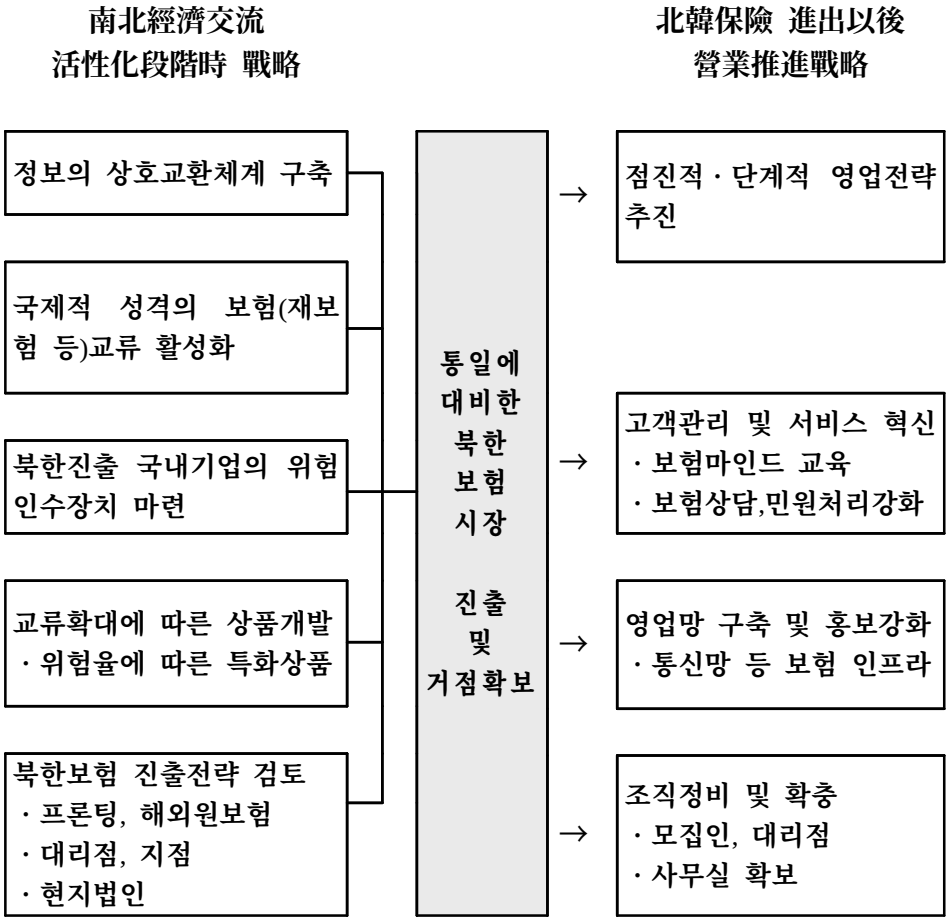
가. 南北 經濟協力 活性化 段階時 戰略

1) 北韓保險市場 據點確保

북한내 외국보험사의 진출은 현재까지 없는 것으로 보이나 1995년 1월에 네덜란드의 은행과 다국적 보험기업인 ING사와 조선국제보험회사간에 「ING North East Asia Bank」라는 합작은행을 70:30의 비율로 설립하여

평양에 지점을 개설하였다. ING사는 향후 다국적 기업들의 대규모 북한 투자를 예상하고 북한의 금융시장을 선점하기 위한 공격적 마케팅 전략을 취하고 있어 사업성이 있을 경우 보험기업으로의 진출이 예상된다.

[표 Ⅴ-3] 統一에 對備한 保險産業 對應戰略



이런 의미에서 우리나라 보험회사의 대북한 진출은 기본적으로는 市場

經濟原理에 따른 수익성 추구를 기본적인 목적으로 하여야 하지만 수익성 목표의 달성은 상당히 장기적인 측면에서 計劃되어야 한다.[104] 특히 북한 보험시장은 규모의 경제에 이를 정도의 판매를 기대하기는 어렵기 때문에 무리한 외형의 추구는 바람직하지 않을 것이며 오히려 보험시장 진출의 意義를 통일에 대비한 保險市場 據點 確保에 중점을 두어야 할 것이다.

독일의 경우 알리안쯔(Allianz)보험사가 통일전부터 구동독 보험시장진출을 적극적으로 준비하였고[105], 통일 직후 동독국영보험회사와 합작, 독일보험(주)를 설립하여 공격적 마케팅 전략으로 동독보험시장을 주도한 선례가 있다.

독일의 사례를 미루어 볼 때 국내보험회사의 경우에 있어서도 북한내 국내지점의 설치, 북한 보험사(예: 조선국제보험회사)와의 업무제휴·협정 등 긴밀한 관계유지 등은 통일 이후 북한보험시장 선점 전략에 큰 영향을 미칠 것으로 예상할 수 있다.

또한 북한의 보험시장을 대상으로 한 보험영업시 양질의 위험을 선별 인수한다는 것은 대단히 어렵다고 판단된다. 따라서 상당기간 동안은 북한의 보험인수를 통한 영업이익의 확대보다는 국내기업의 북한에서의 활동에 대한 보험서비스의 제공, 통일에 대비한 북한보험시장 接近經驗의 蓄積 및 현지 감각을 익히기 위한 人力投資와 養成 및 북한의 위험도 등에 대한 정보제공 등에 중요성을 부여하는 것이 必要할 것으로 판단된다.

2) 情報의 相互交換體系 構築

---

104. 유한수·이영선, 북한진출 기업전략, 1997, 28면.
105. 알리안쯔는 독일 통일전 이미 구동독지역 진출전략을 확립하였고, '90년 7월에는 동독국영보험의 일부 지분(51%)을 흡수하였다.

남한의 보험기업이 북한보험산업에의 진출을 위한 사업성을 평가하기 위해서는 먼저 북한의 환경요인에 대한 분석이 필수적이다. 이를 위해서는 정치·군사·사회·경제 등에 대한 정확한 정보가 필요한데, 현재로서는 북한 사회의 閉鎖性 때문에 그것을 확보하기가 어렵다.

따라서 북한보험산업 진출을 위한 사전단계로서 북한 관련 정보의 수집과 공유체제 구축이 필요하다. 북한관련 정보는 양적인 면에서 과거보다는 다소 나아졌지만, 정부·업계·관련단체 및 연구소 간에 수집·축적된 정보를 상호 교환하는 체제가 효과적이라 할 수 있다.

나아가 보험업계는 북한에서 실질적으로 보험업무를 총괄하고 있는 기관인 국가보험위원회의 협조를 얻어 남북간의 보험법과 감독체계 및 규정세칙 등 보험관련자료를 상호교환하여 현재 남북간의 保險制度에 대한 認識의 현격한 차이를 해소해 나가야 할 필요가 있다. 보험기술과 보험상품의 종류, 보험보상체계, 보험요율 및 통계자료 등과 같은 보험관련정보도 상호교환하여 남북간의 保險技術上의 差異를 줄여나가야 한다. 또한 북한에 駐在事務所를 開設하여 북한의 보험관련 영업전략 정보를 수집하고 인적교류를 추진하며, 그 동안 업계에서 추진하여 온 업무교류를 더욱 활성화, 이를 통하여 남북 상호간의 業務協調體制를 構築해 나가야 한다.

3) 國際的 性格의 保險交流 擴大

현재 북한에서는 외국보험회사에 의한 북한진출기업의 원보험인수는 불가능하지만 재보험은 그 특성상 國際保險的 性格이 강하기 때문에 다른나라의 보험기관과 재보험거래를 할 수 있다고 허용하고 있다. 따라서 국제적 성격을 가진 보험분야에 있어서는 우리나라 보험회사와의 再保險去來 可能性도 충분히 예상할 수 있으며 경제교류의 진전 정도에 따라서는 재보험거래 가능성이 더욱 커질 것으로 예측된다.

이에 따라 정부당국은 북한에 진출하는 우리나라 기업의 재보험물건을 우리나라의 보험회사가 인수할 수 있도록 북한당국에 제도적 정비 및 법규보완을 적극적으로 요구해야 할 것이다. 또한 보험업계에서는 조선국제보험회사와 접촉하고 있는 해외전문 브로커를 통하여 북한진출기업의 재보험물건을 인수하도록 노력해야 할 것이며, 더 나아가 조선국제보험회사와 직접 프론팅 및 해외원보험에 대한 업무제휴나 업무협정을 체결하여 북한진출 기업의 재보험물건을 우리나라 보험회사가 인수하는 방안도 다각적으로 검토해야 할 것이다.

4) 北韓進出企業物件의 保險引受

남북한간 보험교류의 활성화를 위해서는 무엇보다도 우리나라 보험회사가 북한의 보험시장에 直接 進出하여 보험영업을 할 수 있는 기반이 조성되어야 한다. 이를 위해서는 우선 북한진출기업의 보험물건을 우리나라의 보험회사에서 직접 인수할 수 있도록 북한의 현행 外國人投資 關聯法令에서 규정하고 있는 保險加入의 强制條項 廢止 또는 緩和, 북한내 보험영업허가 또는 회사설립인가규정 절차 및 방법의 명시 등을 포함한 외국인투자 관련법령의 개정 또는 보험법 시행규정의 제정 등을 북한당국에 요청할 필요가 있다.

그리고 북한에 직접 진출하는 것이 불가능한 남한의 보험회사를 위해 북한의 조선국제보험회사와 업무제휴 등을 통해 해외원보험 또는 프론팅의 형태로 인수하는 방안과 북한기업과 공동으로 투자 또는 북한에 투자하는 제3국의 보험회사와 합작하여 合作會社形態로 進出하는 방안도 모색해야 할 것이다.

남한의 보험시장의 경우 국제적 성격의 보험인 수출입 적하보험, 항공보험은 물론 선박보험, 해외여행보험, 장기상해보험, 생명보험 등에 대하

여 국경간 거래(Cross-Border)를 허용하고 있다. 북한의 경우도 장기적으로 남한의 보험시장 자유화 정도에는 미치지 못할지라도 최소한 국제적 성격의 보험에 대하여는 크로스 보더가 허용될 수 있도록 하여 우리나라의 보험회사가 직접 북한에 진출해 있는 외국기업 또는 현지기업의 물건을 인수할 수 있도록 제도적 장치를 마련하여야 할 것이다. 왜냐하면 현재 북한의 보험시장구조나 담보능력을 감안하건데 이러한 기업들의 대형위험을 인수할 수 있는 여건이 충분히 조성되었다고 보기가 어렵기 때문에 남한의 보험회사 입장에서는 특히 우리나라 기업의 위험에 대한 보험을 인수할 필요성이 있기 때문이다.

만일 전면적인 시장개방을 할 수 없다면 한국기업에만 적용되는 특별법을 제정하여 우리나라 보험회사가 북한에 직접 진출하여 보험영업을 하거나 북한의 원보험을 국내에서 직접 인수할 수 있는 장치를 마련하여야 할 것이다.

5) 保險商品의 開發準備

보험상품을 개발하기 위해서는 우선적으로 상품에 대한 수요 및 판매가능성을 검토해야 할 것이다. 상품에 대한 수요는 보험에 대한 인지도, 필요성 및 구매가능여력 등이 종합적으로 고려되어야 할 것이다.

상품을 개발하는 보험회사 측면에서는 상품판매로 인한 보험료 증대효과는 물론 회사의 수지 개선에 도움이 될 수 있도록 하여야 할 것이다. 이를 위해서는 위험에 따른 보험료 산정이 중요하게 되는데, 특히 북한보험시장에 대한 절대적인 정보부족 상태인 국내 보험사로서는 요율산출시 상당한 어려움이 있을 것이다. 예를 들면 개인보험(특히 생명보험)에 있어서는 남북한의 경험생명표가 달리 적용되어야 할 것이며, 기업보험에 있어서도 취약한 사회간접자본 등 열악한 환경요인으로 인하여 남한과

비교할 때 보다 높은 위험이 있을 것으로 추정된다.

북한의 보험에서 현재 적용하고 있는 보험요율은 정무원 산하 국가보험위원회에서 제정되는 것으로, 이 요율은 계획경제하의 독점체제로 인하여 현실적으로 타당성 · 적절성이 결여되어 있을 것으로 예상된다. 따라서 초창기 상품을 개발하는 보험회사 입장에서는 북한의 보험시장에 대한 철저한 위험분석과, 이에 따른 전략상품의 개발이 필요할 것이다. 무엇보다도 고객의 니드를 충족시키기 위해서 현행 북한의 보험상품에 대한 면밀한 검토가 이루어져야 할 것이다. 이러한 배경하에 남한 보험계약자를 대상으로 한 국내(북한)여행보험, 북한지역 투자에 따른 각종 위험보장보험과 북한주민을 대상으로한 보험상품으로 기존의 북한보험상품(연금 등)과 연계하여 선택적 친화력이 강한 상품개발이 필요할 것으로 보인다.

특히 북한의 보험시장에서 공급되고 있는 보험상품의 종류와 질은 남한과 비교할 때 매우 열악할 것으로 예상된다. 따라서 우선적으로 북한 보험상품에 대한 현황파악과 함께 보험금 지급의 현실화, 보험료 수준의 점진적 인상, 신규 수요창출을 위한 상품개발 등이 요구될 것이다. 독일 통일전 동독에서는 자동차차량보험만 상품으로 판매되었으나, 통일후 독일보험(주)는 자동차배상책임보험이라는 신상품을 개발하여 큰 호응을 얻은 사례는 통일후 보험상품 개발의 중요성에 많은 시사점을 제공해 준다고 할 수 있다.

이와 동시에 시장내 다수의 경쟁이 존재하게 되는 보험시장에 적합한 요율개발의 필요성이 대두된다. 만일 상품개발시 북한의 보험시장에 관한 통계 등의 부족으로 시험요율을 사용하거나 안전율을 고려하여 산출한 경우 반드시 일정기간을 정하여 요율조정이 이루어질 수 있도록 하여야 할 것이다.

보험상품별 북한의 위험분석 및 위험세분화를 위해서는 국내 보험업계가 공동으로 작업반을 구성하거나 보험개발원에 의뢰하여 준비작업을 하는 것도 효율적인 방안이 될 수 있을 것이다.

나. 北韓保險市場 進出以後 營業推進戰略

1) 漸進的·段階的 營業推進

독일 통일 후 동독국영보험사와 합작하여 독일보험(주)를 설립한 알리안쯔사는 초창기 영업전략으로 규모의 경제를 실현하기 위하여 신계약고를 증가시키는 전략을 취하였으며, 초기의 높은 시장점유율 확보를 위해 공격적 마케팅 전략을 실시하였다. 그 결과 일정기간 동안('90 '94) 상당한 적자를 감수해야만 했다.[106] 알리안쯔는 이러한 전략을 채택하여 1995년 부터 구동독에서의 보험사업이 이익으로 돌아서기는 했지만, 이 사례는 우리나라의 북한진출시 영업전략에 중요한 시사점을 제공한다. 즉, 동독은 독일통일 전 동구권 국가중에서 산업화 및 공업화가 가장 잘되어 있었고, 주민들의 생활수준도 비교적 높은 상태였다. 따라서 동독의 보험시장은 어느정도 시장성을 갖추고 있었기 때문에 초창기 과도한 투자에도 불구하고 비교적 짧은 기간내 이익을 시현할 수 있었으며, 서독의 많은 보험사들이 동독시장에 진출하여 보험영업을 할 수 있었다.[107]

그러나 북한과 같이 산업전체가 상당히 낙후되어 시장성이 매우 불투명한 상황하에서는 독일 알리안쯔사의 진출전략은 우리나라의 실정에 적

---

106. 반면 Gothar사는 알리안쯔사와는 달리 동독보험시장 진출시 특화전략을 취하여 비교적 초장기 손실이 적게 발생하였다.
107. 통일후 1년이 지난 1991년에는 300개의 보험회사가 구동독지역에서 영업을 하였으며, 그후 1994년에는 약 800여개의 국내외 보험회사가 독일전체지역에서 보험영업을 한 것으로 조사되었다.

합하지 않을 것이다.

우리나라의 경우 북한진출시 초창기에는 가계성 보험보다는 기업성 보험을 중심으로 영업전략을 수립하여 접근하는 것이 보다 효과적일 것이다. 또한 기업성 보험의 경우는 북한 현지에 진출해 있는 국내기업 및 해외기업 상대의 영업에서 점차 북한기업을 상대로 영업활동을 확대해 나가는 전략이 고려될 수 있다. 한편 가계성 보험의 경우 현지의 국내기업 직원 또는 외국인 상대의 영업에서 점차적으로 북한주민들을 대상으로 하는 영업활동을 확대해 나가는 단계적인 전략을 취하는 것이 바람직 할 것이다.

그리고 영업종목에 있어서도 부족한 인력과 북한의 보험시장 정보수집 능력의 한계 등을 고려할 때 특정지역이나 특정종목의 보험에 특화하는 전략이 효과적일 것으로 판단된다. 왜냐하면 북한에 진출한 국내기업이나 현지인을 상대로 여러보험상품을 판매하는 다각화된 백화점식 영업방식는 保險市場規模 및 보험상품 이해의 한계로 비용측면에서 손실을 가져올 것이기 때문이다. 따라서 진출 초창기에는 영업활동의 확대보다는 북한의 지역적 특성 및 보험시장 규모를 고려하여 특화할 수 있는 분야를 발굴하여 그 분야의 보험시장 확보에 집중적으로 투자하고, 일정단계 이후에 전국적으로 보험영업을 확대해 나가는 장기적인 전략의 구사가 필요할 것이다.

2) 顧客管理, 保險서비스 및 弘報强化

남한의 보험회사가 북한보험시장에 進入하는 경우 顧客管理, 保險서비스 및 弘報 측면의 새로운 전략이 필요하다. 이는 북한보험시장의 주고객이 남한의 고객과 보험목적물, 보험필요성 및 보험상품 구매력 등에 있어 특별한 차이를 나타내기 때문이다.

우선 閉鎖된 환경하에서 자발적 의사와는 무관하게 행동해 온 북한주민의 特性을 고려할 때 보험에 대한 마인드가 절대적으로 부족할 것이며, 또한 保險商品에 대한 구매력도 어느정도의 經濟的 能力이 확보되지 않은 상태에서는 동기부여가 저조하게 될 가능성이 매우 높다.

따라서 우선적으로 남북경협 단계에서부터 북한주민들의 보험에 대한 인식제고를 위해 保險外的인 서비스 제공에서 부터 시작하여 점차적으로 보험과 직접적으로 관련되는 서비스의 제공이 이루어져 주민들이 보험상품과의 距離感을 해소할 수 있도록 하여야 할 것이다. 무엇보다도 보험상품에 대한 부정적 인식이 일어나지 않도록 상품판매 및 보상서비스에 있어 愼重을 기하여야 할 것이다.

顧客管理 측면에서는 보험가입 대상가능자 분류, 지역별 중점 마케팅대상자 선정 등을 위한 전략의 수립이 필요할 것이다. 그리고 사고 발생시 적절한 보험금 지급, 民願相談의 대폭적 지원, 신속한 보험분쟁 해결 등은 북한내 資本主義 시스템의 長點을 북한의 고객들에게 부각시킬 수 있는 좋은 계기가 될 것이다. 북한진출 보험사는 필요하다면 지속적인 顧客管理를 위한 별도의 전략팀을 구성하거나, 早期에 별도의 전산시스템을 構築하여 북한의 특수성에 부합하는 保險商品의 판매가 이루어지도록 하므로써 초창기 고객관리를 통한 市場先占을 위해 적절한 投資가 필요할 것이다.

3) 營業網 構築 및 募集人 確保

동서독 통일후 서독의 보험회사들이 동독시장에 진입하는데 중요한 문제로 대두된 것은 營業網 構築과 현지모집인 확보 및 이들에 대한 교육투자 등의 문제였다.

북한지역 인프라의 絶對的 不足으로 인한 영업점포의 확보문제, 팩스·

전화 등 통신시설 등의 부족, 현지 보험모집인 양성문제 등은 우리나라의 경우도 독일과 유사할 것이므로 이에 대한 준비를 할 필요가 있다.

첫째, 초창기 국내보험회사의 북한지역 進入시 시장확보를 위한 據點으로 영업점포 및 사무실이 절대적으로 부족할 것으로 예상된다. 이는 평양, 나진·선봉 등 일부 지역을 제외한 북한의 대다수 지역에 공통되는 현상으로 영업점포망 확보를 위해서는 사전 준비단계로 남북경협의 활성화 추세에 相應하여 북한지역에 사무소를 개설하고 북한지역의 特性 및 市場 潛在力을 고려한 시장조사를 실시하여 통일후 효과적인 점포를 확보하는 전략을 추진할 필요가 있다.

둘째, 통신시설 문제는 통일이후 남한의 경제적 지원의 일환으로 국가적인 차원의 대규모 투자가 이루어지겠지만 이는 상당한 기간이 소요될 것이므로 어려움이 예상된다. 특히 팩스, 전화는 물론 전산망을 이용한 서비스 및 고객창출이 어려울 것이며, 이러한 시설이 확보된다 하여도 시설을 활용할 수 있는 교육이 지원되지 않는 한 조기에 효과를 거두기는 어려울 것이다. 보험회사는 별도의 通信施設 구축을 위한 전략을 수립하여 북한의 보험시장 선점을 위해 노력하겠지만 초창기 과다한 사업비를 지양하고 효과적인 시장진입을 위한 보험업계 공동투자 및 운영이 이루어 질 수 있도록 하여야 할 것이다.

셋째, 무엇보다도 시장 선점을 위한 가장 중요한 변수는 유능한 모집조직(대리점, 모집인 등)의 확보라 할 수 있다. 특히 모집인을 이용한 보험판매의 경우 남한의 모집인이 직접 현지에 투입되는 것은 한계가 있으며 장기적으로는 그 효율성 측면에서 기대효과가 의문시 된다. 따라서 가능한 한 북한지역 보험모집을 위해서는 현지인을 적극 활용하여 영업망을 구축하는 것이 필요하게 된다.

그러나 독일의 경우 초창기 급작스럽게 닥친 시장경제시스템하의 보험시장에서 동독 국민들은 필요 이상의 보험에 가입하는 사례가 있었다. 이는 동독 국민들의 보험에 관한 知識缺如에도 그 원인이 있었지만, 통일후 급격히 모집된 자격 미달의 동독 보험모집인의 過剩 募集勸誘에 의한 요인이 큰 것으로 나타났으며, 이러한 不適格 보험모집인에 의한 계약은 不實保險契約으로 연결되어 초창기 보험시장의 混亂을 초래한 바 있다.

따라서 우리나라의 경우에도 통일 이후 북한보험시장에 본격적으로 진출할 경우 현지 모집인에 대한 철저한 교육 투자가 선행되어야 할 것이며, 이는 통일후 북한주민에 대한 직업훈련교육과 연계하여 정부의 지원하에 체계적으로 추진하여야 할 것이다[108]. 이러한 교육이 효과를 거두기 위해서는 절대적으로 부족할 것으로 예상되는 교육기관 및 훈련교사의 양성이 필요하며 궁극적으로는 이러한 교육후 취업에 대한 계획이 수반되어야 할 것이다.

이를 위해서는 각 보험회사 또는 보험협회·연수원 등에서 훈련교사양성을 위한 準備態勢[109]가 요구되며, 국내 보험사의 북한진출시 모집인 양성을 위한 교육이 보험상품 판매에 한정되지 않고 컴퓨터 등 각종 통신서비스 활용교육 등이 아울러 이루어질 수 있도록 하여야 할 것이다.

---

108. 통일독일정부가 가장 광범위하게, 그리고 가장 집중적으로 취한 조치는 '고용창출회사'제도를 도입하여 동독인에게 새로운 체계와 환경에 적응하고 자본주의 사회에서 자율적으로 자신의 생계를 해결하는 방법을 배우도록 하는 교육과 직업훈련 기회의 제공이었다.
109. 예를 들면 보험전문교사들의 통일교육, 북한경제교육, 각종 상담과 프로그램 개발 등이 필요할 것이다.