



컨틴전시 보험 소개

글 장태호 한국화재보험협회 계몽홍보팀 대리

**‘7월 내 TV를 구입하신 고객 분들께
올림픽 금메달 13개 초과 시 TV금액의 50% 지급!’**

우리는 월드컵이나 올림픽기간 중 가끔 이런 프로모션을 접한다. 분명 TV를 새로 구입 또는 교체하려고 하는 소비자 입장에서는 매우 매력적인 이벤트일 것이고, TV를 판매하는 기업 입장에서는 이런 프로모션 결과 매출액이 상승되는 효과가 있을 것이다. 그렇다면 이런 행사를 추진한 기업에서는 올림픽 기간 중에 대한민국 선수단이 메달을 획득할 때마다 일희일비 하다가 올림픽이 끝났을 때 금메달이 13개를 초과하지 않으면 안도의 한숨을 내쉬고, 13개를 초과하면 비용손해를 보는 걸까? 이번 호에는 기업에서 이런 경우에 발생할 수 있는 비용손해를 어떻게 보험으로 대비할 수 있는지 알아보고자 한다.

1. 컨틴전시 보험(Contingency Insurance)

원칙적으로 손해보험에서 ‘사고’란, 보험에 가입한 물건에 우연한(불확정) 사고가 발생함으로써 손해가 발생한 경우를 의미한다. 따라서 어떤 우연한 자연적 또는 인위적, 사회적 현상의 발생 또는 미발생을 조건으로 하여 파생되는 손해는 보험에 가입될 수가 없다. 쉽게 말해서 월드컵 16강 진출이라는 현상을 조건으로 하여 쌍방 간에 내기를 한 경우에 한쪽이 결과에 따라서 입게 될 손해를 담보로 보험에 가입하는 것은 손해보험의 본질은 아닌 것이다. 하지만 사회적으로

용인되는 범위 내에서 이런 손해를 보상해 주는 보험을 컨틴전시 보험(현상보험)이라고 한다. 다음에서 우리가 많이 접하는 현상보험을 살펴보도록 한다.

가. 기후 컨틴전시 보험(Weather Contingency Insurance)

「크리스마스에 눈이 온다면 올해 핸드폰 가입자 중 50명을 추첨하여 고급 승용차 증정」, 「에어컨 판매사에서 올해 여름 평균온도가 26℃ 미만일 경우에는 소형 에어컨 1대 더 제공」 등이 기후 컨틴전시 보험의 대표적인 예이다. 즉, 기후 컨틴전시 보험은 비, 눈, 바람, 구름, 온도와 같은 기상조건의 발생 여부를 조건으로 하고 해당 기상조건이 된다면(예를 들면, 눈은 적설량 3cm 이상 등) 약정한 보험금을 지급하는 보험을 말한다.

나. 스포츠 컨틴전시 보험(Sports Contingency Insurance)

스포츠 컨틴전시 보험은 어떤 특정한 스포츠행사 결과의 달성여부를 보험금 지급 조건으로 하는 보험으로서 스포츠 상금보험과 스포츠 판매촉진보험 두 가지가 있다.

스포츠 상금보험은 예를 들어 대한핸드볼협회에서 올림픽 금메달 획득 시 10억원의 상금을 지급하기로 하거나 국내 프로축구팀에서 우승 시 5억원의 보너스를 지급하기로 약속한 경우, 대한핸드볼협회나 축구팀 구단주가 조건 성취 시 지급해야 하는 상금 또는 보너스를 보험에 가입하는 상품이다.

스포츠 판매촉진보험은 올림픽 금메달 13개 초과 시 TV금액의 50% 지급과 같이 판매를 촉진하기 위해서 프로모션을 할 경우 약속한 성과가 발생했을 때 고객에게 지급해야 하는 비용(손해)을 보험에 가입하는 상품이다.

다. 행사 컨틴전시 보험(Event Contingency Insurance)

우리 주변에는 다양한 큰 행사들이 많고 그 행사에는 국내·외 유명선수나 스포츠스타, 연예인들이 출연한다. 또한 행사 주최측은 장소 섭외, 장비 설치 등 각별한 신경을 쓰기 마련이다. 이렇게 정성들여 추진하던 행사(이벤트)가 각종 사유로 취소되거나 연기됨으로써 주최측이 입게 되는 비용 손실을 보상하는 보험이 행사 컨틴전시 보험이다.

이번 2012 런던올림픽의 경우에는 컨틴전시 보험의 판매가 예전 2010 남아공월드컵 등에 비하면 현저하게 부진했다. 그 이유는 경기가 침체되어 기업이 올림픽 관련 행사를 대폭 줄인데다, 메달 이벤트를 하는 업체들 중에서도 일부만 컨틴전시 보험에 가입하기 때문으로 추측된다. 즉 컨틴전시 보험은 서두에서 언급한 바와 같이 전통적인 손해보험상품처럼 기업이 항상 위험을 관리하고 사고를 방지하기 위한 노력을 기울여야 하는 것과는 달리 매출증가나 성과취득을 그 주된 목적으로 하기 때문이다. ☞