

보험산업 사업구조개편 활성화 방안



산학센터 세미나
2022. 6. 24

목 차

I. 서론

II. 구조조정 개론

III. 국내현황

IV. 해외사례

V. 결론

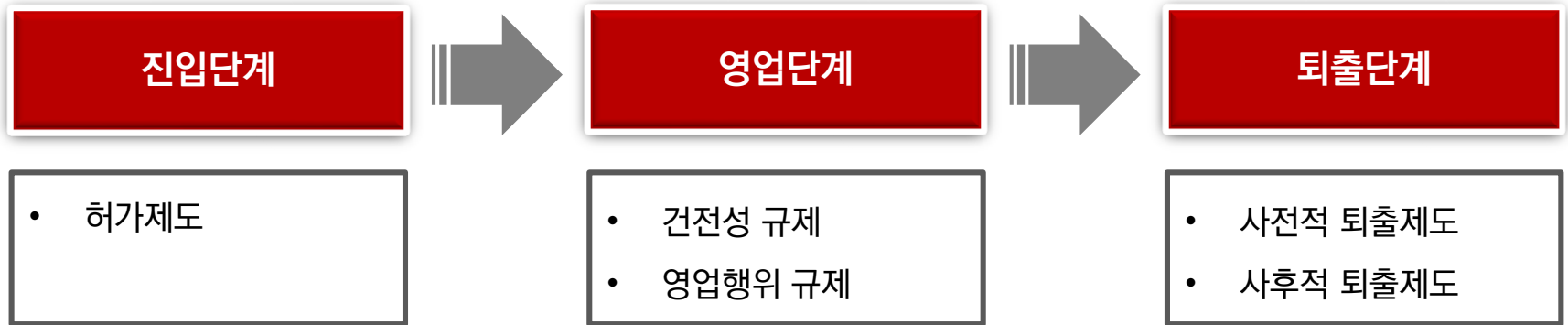
I . 서론

연구배경 및 목적

- **(규제동향)** 지난 문재인 정부 5년간 **진입제도** 측면에서는 여러 정책적 노력이 있었으나, **퇴출제도** 관련해서는 별 진전이 없었음
- **(연구동향)** 퇴출제도의 경우 제도 개선 측면에서는 별 진전이 없었지만, 정책연구는 **사후적** 퇴출제도(특히, 예금자보호제도)를 중심으로 활발히 이루어졌음
- 반면, **사전적** 퇴출제도 관련 연구는 최근 들어 거의 이루어지지 않았음
- **(연구배경)** 과거 보험산업의 성장을 이끌었던 비즈니스 모델이 한계에 직면해 있고, 고령화, 디지털화 등 보험산업을 둘러싼 환경이 급격히 변화하고 있는 시점에서 경쟁력 강화를 위한 사전적/선제적/상시적 사업구조개편의 중요성이 증대하고 있음
- **(연구목적)** 선행연구에서 다루지 않았던 사전적 퇴출제도 관련 기초자료 축적을 1차 목표로 하고, 이를 토대로 정책시사점을 도출하고자 함
- 정책시사점은 ①**제도**, ②**시장**, ③**정책**의 3가지 측면에서 제시하고자 함

[참고] 규제구분 및 역할

- **(규제구분)** 기업의 생애주기(Life cycle)에 따라 규제체계를 구분하면, 3단계로 구분 가능



- **(규제역할)** 금융정책의 목표가 **혁신**과 **금융안정성** 제고에 있다고 볼 때, 진입·퇴출단계 규제의 주요 역할은 주로 혁신 제고에, 그리고 영업단계 규제의 주요 역할은 금융안정성에 있음
- **진입제도**가 산업에 지속적으로 **새로운 것이 유입**될 수 있도록 하는 역할을 한다면, **퇴출제도**는 시장경쟁을 통해 비효율적으로 판별된 것을 잘 정리할 수 있게 해서 **효율적 자원 재배분**을 가능하게 함

[참고] 진입·퇴출제도 최근 동향

- **(과거정책)** 우리나라의 경우 1997년 외환위기 당시 다수의 보험회사가 시장에서 퇴출되는 경험을 한 후 규제당국이 혁신보다는 금융안정성에 더 비중을 두고 **보수적으로 진입규제**를 운영해왔음
- **(최근변화)** 보험산업의 역동성 제고를 위해 진입규제를 완화하려는 일련의 조치들이 취해졌는데, 우선 2018년 5월 **금융업 진입규제 개편방안**이 발표되었음 (기본방향은 크게 3가지)
 - 첫째, 경쟁도평가위원회를 구성하는 등 진입정책 의사결정 체계의 확립
 - 둘째, 전문·특화 금융회사 출현 촉진을 위해 자본금 요건 등 진입장벽 완화
 - 셋째, 진입정책의 신뢰성 확보를 위해 인가절차 전반에 대한 충분한 정보 제공
- **(후속조치)** 2018년과 2020년에는 보험업 경쟁도 평가가 있었고, 2021년에는 소액단기전문 보험업(최저자본금을 20억 원으로 인하)이 도입되었음
- **(퇴출제도)** 진입단계의 제도 개선이 최근 활발했던 것과는 대조적으로 퇴출단계의 경우에는 별다른 진전이 없었음

[참고] 퇴출제도 관련 연구동향

- 최근 퇴출제도 관련 **제도 개선**은 활발하지 않았으나, **연구활동**은 상대적으로 활발했는데, 특히, **사후적 퇴출제도**와 관련된 연구활동이 활발했음
- 임준 외(2015), 부실 보험회사 정리제도 개선 연구, 예금보험공사 용역보고서
- 정봉은(2017), 일본의 보험회사 도산처리제도 및 사례, 연구보고서, 보험연구원
- 김대환 외(2018), 생명보험산업의 예금자보호제도 진단과 개선방안, 생명보험협회 용역보고서
- 임준 외(2019), 보험회사 정리제도 개선을 위한 연구용역, 예금보험공사 용역보고서
- 황인창 외(2020), 예금보험 및 정리제도 개선방안, 연구보고서, 보험연구원
- 윤성훈(2020), 일본 생명보험회사 파산 사례, 이슈보고서, 보험연구원
- 한국금융학회(2020), 목표기금·예금보험요율 체계 개선 및 적정수준 검토, 예금보험공사 용역보고서
- 사후적 퇴출제도에 비해 **사전적 퇴출제도** 관련 연구활동은 상대적으로 활발하지 않았던 편으로, 저자들이 아는 범위 내에서는 최근 연구로는 김석영·이소양(2020) 정도임

[참고] 사전적 퇴출제도 관련 선행연구

- **이기형 외(2012)**: 보험업법 제140조에 의하면, 계약 이전 시에 책임준비금 산출의 기초가 같은 보험계약의 전부를 포괄 이전하도록 되어 있는데, 사업구조조정 활성화를 위해서는 일부 이전이 가능하도록 보험업법을 개정할 필요가 있음
- **노혁준(2013)**: 첫째, 계약이전 시 계약 내용이 변경될 경우에는 법원이 관여하도록 함
- 둘째, 현행 보험업법에는 계약 이전 반대 주주의 주식매수청구권에 대한 명확한 조항이 없는데, 주식매수청구권 행사를 금지하는 조항 추가
- 셋째, 개별 권리 및 의무의 승계에 관한 이전절차를 밟는 경우 시간과 비용이 과다하게 소모될 우려가 있기 때문에 일괄 처리할 수 있도록 하는 특칙 도입
- **김석영·이소양(2020)**: 잔존계약(Runoff) 거래시장 활성화를 위해 런오프 전문 보험회사에 대해 일반 보험회사에 비해 완화된 진입규제 도입 제안
- 런오프 전문보험회사는 신규계약 모집행위는 하지 않고, 계약유지와 보험금 지급행위만 영위하기 때문에 완화된 인적·물적 요건 및 자본금 요건 적용 필요

II. 구조조정 개론

1. 유형 구분
2. 시장 측면
3. 지원 정책

1. 유형 구분

- **(조정시기)** 사전적 구조조정 vs 사후적 구조조정
- 사전적 구조조정은 부실화 이전의 구조조정을 의미하며, 선제적 구조조정 또는 상시적 구조조정이라고도 함 → 본 연구의 연구범위
- **(조정수단)** 확장형 구조조정 vs 축소형 구조조정 → 본 연구의 연구범위는 축소형 구조조정이고, 보험산업의 축소형 구조조정 수단으로는 ①재보험, ②계약이전, ③기업분할 등이 있음
- 이 가운데 본 연구에서는 법적 책임을 분리할 수 있는 계약이전과 기업분할에 초점을 맞추었음
- **(참여범위)** 사적 구조조정 vs 공적 구조조정
- 사적 구조조정은 행정규제기관의 개입 없이 사적자치의 원리에 따라 채권자와 채무자 등 시장 주체에 의해 이루어지는 구조조정을 의미하는데, 보험산업처럼 채권자의 수가 많은 경우 구조조정에 상당한 시간과 비용이 수반될 수 있음 → 이러한 문제점을 해결할 수 있는 대안 가운데 하나가 행정규제기관이 관계자로 참여하는 공적 구조조정임(규제기관의 승인이 채권자의 동의를 대신함)

2. 시장 측면

- 구조조정 시장의 매각 대상은 기업 전체가 될 수도 있고, 일부 사업이나 자산/부채가 될 수도 있음
- **(보험산업)** 국내 보험산업의 경우 그 동안 기업 전체를 매각하는 형태가 주를 이루었음
- **(은행사례)** 반면 은행권의 경우에는 일부 자산의 매각과 관련된 구조조정시장이 형성되어 있는데, 대표적인 예가 부실채권시장임
- 전문적인 수요기관으로 자산관리 전문회사가 있음: 대표적인 회사는 한국자산관리공사(KAMCO)
- **(전문회사)** 일부 자산을 거래하는 보험업권의 구조조정시장 사례로는 런오프 거래시장이 있음
- 이 경우에도 런오프 계약을 매입하는 전문적인 수요기관이 존재함 (다음 페이지 참고)
- **(주요이슈)** 시장 기반과 관련해서는 우리나라의 경우 수요 측면이 주요 이슈가 될 수 있음: 과연 고금리 계약을 매입할 회사가 있을까?, 런오프 전문보험회사가 시장에서 자생적으로 생겨날 수 있을까?

[참고] 유럽의 10대 생명보험 런오프 전문보험회사

(단위: 억 유로)

보험회사	국적	준비금
Phoenix Group	영국	1,430
Viridium Gruppe	독일	600
Rothsay Life PLC	영국	530
Athora	버뮤다	520
ASR Nederland N.V.	네덜란드	510
Swiss InsurEvolution Partners	스위스	140
Chesnara	영국	90
Frankfurter Leben-Gruppe	독일	90
Utmost Group	영국	90
Monument Re Group	버뮤다	70

주: 2019년 기준

3. 지원 정책

- **(정책유형)** 구조조정 관련 지원 정책은 크게 5가지 유형으로 구분 가능 (지원정책 유형 구분은 관계부처 합동 보도자료 ‘디지털 전환·탄소중립 대응을 위한 선제적 사업구조개편 활성화 방안’ 참고)
- ①규제완화, ②재정지원, ③금융지원, ④세제지원, ⑤인력지원
- **(일반기업)** 제조업 (특히, 중소기업)의 경우 산업통산자원부의 “기업활력법”이나 중소벤처기업부의 “중소기업사업전환법”을 근거로 5가지 유형의 지원 정책이 주어지고 있음
- **(연구범위)** 본 연구에서는 세제지원에 한정하여 보험산업 구조조정 지원 정책에 대해 다루고자 함
- 세제지원은 주로 **과세이연**의 형태로 주어짐: 우리나라 법인세법에서는 조직재편을 자산의 양도로 보고 있고, 자산의 양도는 손익실현의 계기가 되기 때문에 원칙적으로는 조직재편 시점에서 과세가 이루어지는 것이 원칙임. 그러나 예외적으로 특정 요건을 충족할 경우 과세시기를 미루어 주고 있음

Ⅲ. 국내 현황

1. 법제 현황
2. 세제 현황

1. 법제 현황: 계약이전

- **(보험업법: 임의이전)** 계약이전은 금융위원회의 **인가사항**이며(제139조), 책임준비금 산출의 기초가 같은 보험계약의 전부를 **포괄**하여 다른 보험회사에 이전(제140조)
- 계약이전에 이의를 제기한 보험계약자가 보험계약자 총수의 **10분의 1**을 초과하는 경우에는 보험계약 이전을 하지 못함(제141조)
- **(금산법: 강제이전)** 금융위원회는 적기시정조치의 기준에 미달하거나 미달하게 될 것이 명백하다고 판단되는 때에는 보험계약의 **이전**을 **명령**할 수 있음(제10조)
- 보험회사가 계약이전 명령을 이행하지 않을 경우 금융위원회는 **계약이전**을 **결정**할 수 있음. 이 경우 계약의 범위, 조건 등은 금융위원회가 결정함(제14조)
- **(임의이전 vs 강제이전)** 첫째, 임의이전은 포괄이전만 가능하나, 강제이전은 일부이전도 가능
- 둘째, 임의이전의 경우에는 보험계약 이전의 공고 및 이의제출 절차 등이 존재하나, 강제이전의 경우에는 이러한 절차 없이 금융위원회의 결정에 의하여 계약이전이 이루어짐

1. 법제 현황: 기업분할

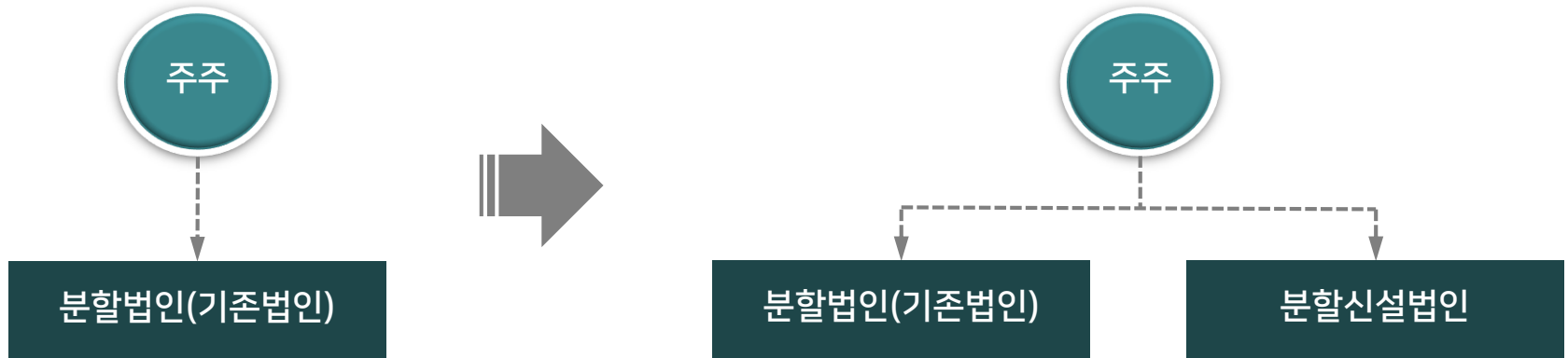
- **(보험업법)** 금융위원회의 인가 하에 기업분할을 할 수 있다는 내용의 **명문의 규정은 없는 것 같음**
- **(은행법)** 은행이 분할 등 조직변경 행위를 하려는 경우 금융위원회의 **인가**를 요함(제55조)
- 금융위원회는 분할의 인가를 할 때는 ①금융산업의 효율화와 신용질서의 유지에 지장을 주는지, ②영업계획 및 조직운영계획이 적정한지, ③소유구조 변경이 법령에 적합한지, ④상법 등 관계법령에 따른 절차에 하자가 없는지 심사(시행령 제24조의9)
- **(자본시장법)** 금융투자업자가 분할을 하는 경우 금융위원회의 **승인**을 받아야 함(제417조)
- 금융위원회가 금융투자업자의 분할의 승인을 하려는 경우에는 ①재무건전성과 경영건전성, ②투자자 보호, ③금융시장의 안전성, ④건전한 금융거래질서 저해 여부, ⑤상법 등 관계법령에 따른 절차에 하자가 없는지 심사(시행령 제370조)

2. 세제 현황

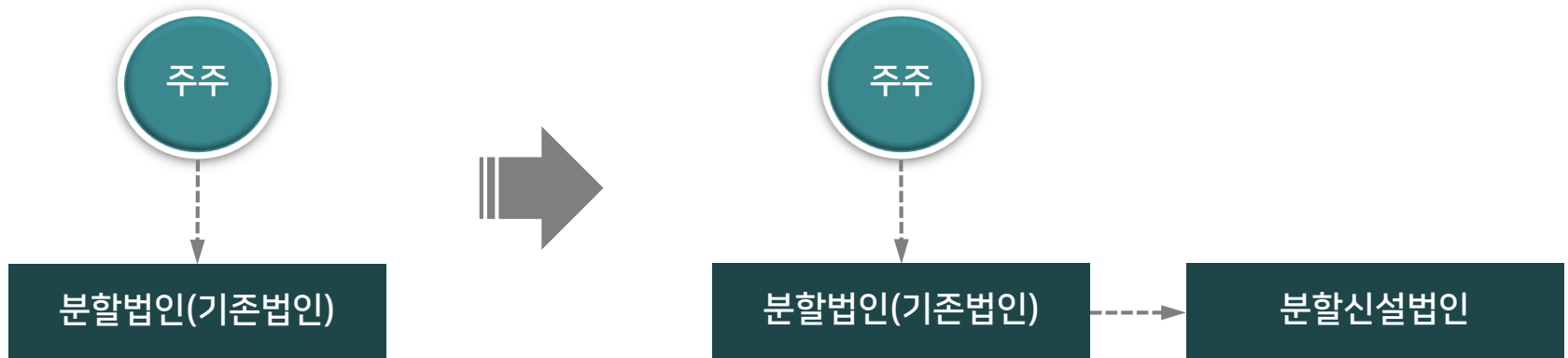
- 본 연구에서는 구조조정 지원 정책의 하나로 세제를 다루고 있기 때문에 계약이전 및 기업분할 관련 세제의 모든 내용을 상술하는 대신 과세특례 중심으로 소개
- **(계약이전)** 조세특례제한법 제52조에 금융산업구조개선법의 강제이전 관련 과세특례 조항 존재
- 인수금융기관이 부실금융기관으로부터 자산가액을 초과하는 부채를 이전 받는 경우 순부채액 (부채가액-자산가액)을 법인세 계산 시 손금에 산입할 수 있음
- **(기업분할)** 인적분할과 물적분할 모두 일정 요건(사업목적 요건, 지분의 연속성 요건, 사업의 계속성 요건 등)을 충족할 경우 과세이연 형태의 과세특례가 주어짐
- 원칙적으로는, 분할법인(기존법인)은 이전 자산의 양도가액과 장부가액의 차액에 대해 법인세를 부담하고, 분할신설법인은 이전 받은 자산의 시가와 양도가액의 차액에 대해 법인세를 부담
- 회계처리 방식에 있어서는 차이를 보임: 인적분할은 장부가액승계방식을 적용하는데 반해, 물적분할은 압축기장방식을 적용함

[참고] 인적분할과 물적분할

인적분할



물적분할



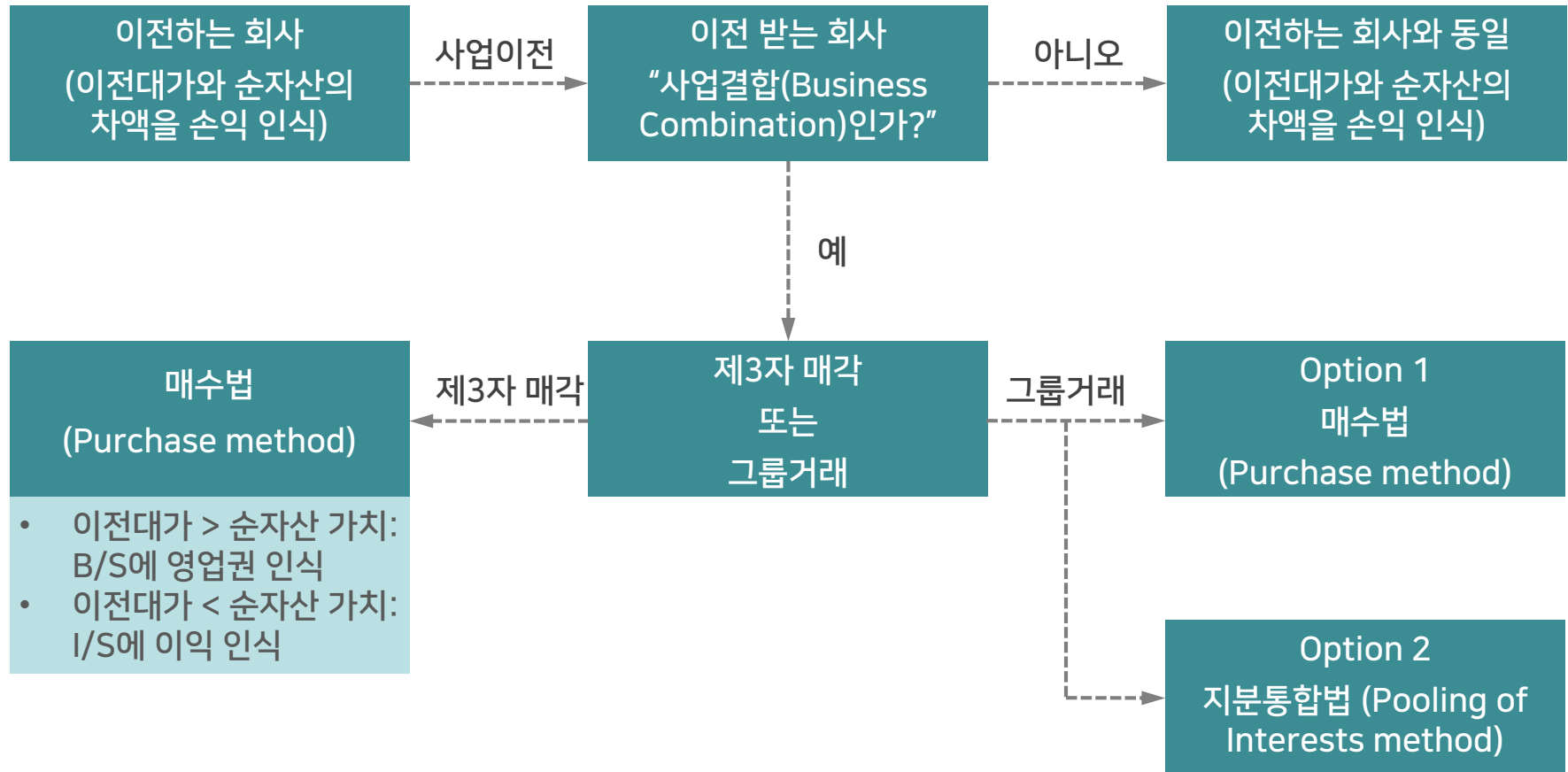
IV. 해외사례

1. 영국
2. 미국
3. 독일

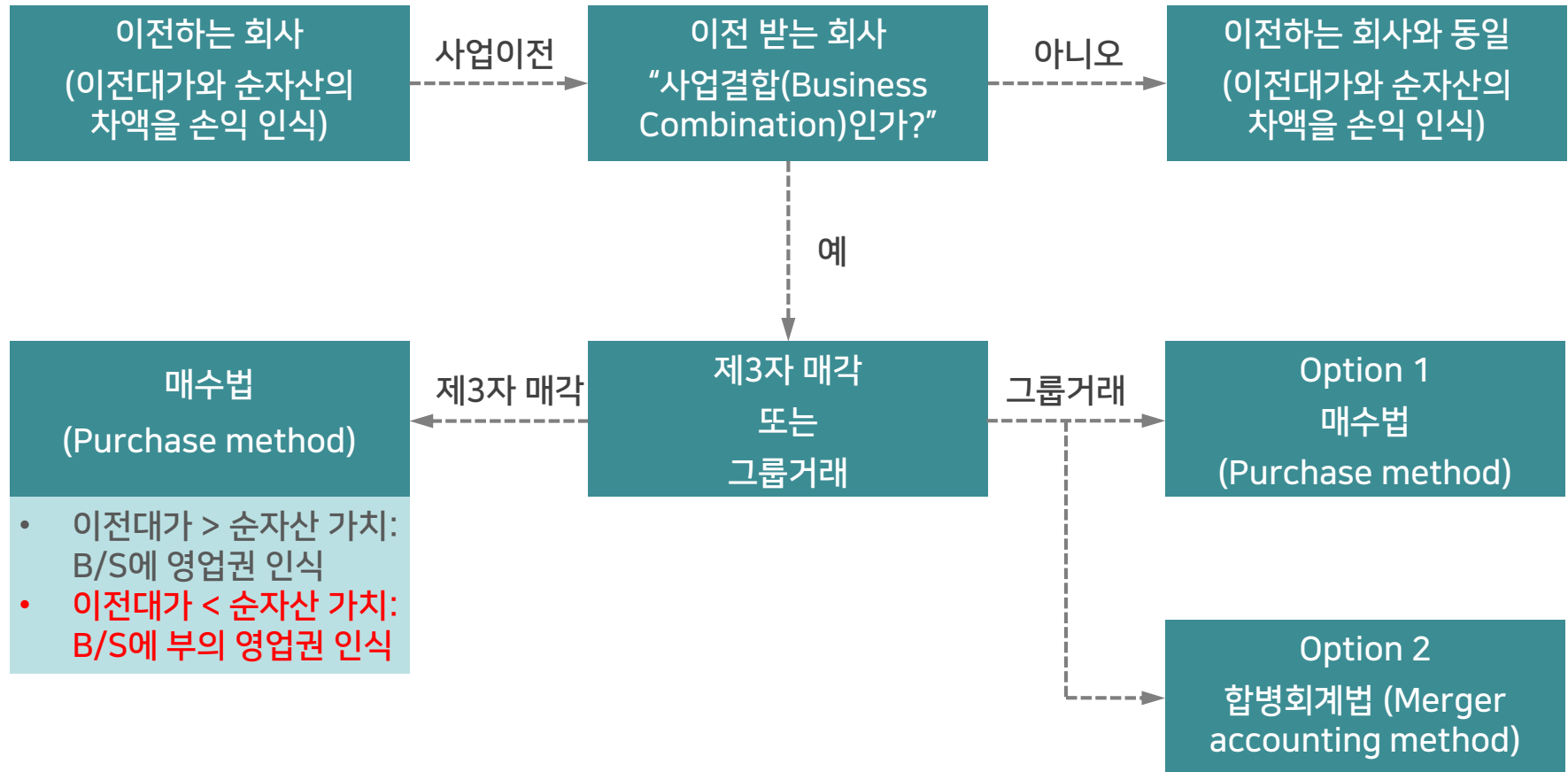
1. 영국: 보험사업이전제도

- 영국의 보험사업이전제도(Insurance Business Transfer Scheme)는 FSMA의 Part VII에 근거하고 있어서 'Part VII Transfer'라고 불림
- 영국 과세관청(HMRC)의 Part VII Transfer 회계처리 매뉴얼의 내용에 근거할 때, 이전 대상이 '계약'보다는 좀 더 포괄적인 것으로 판단됨: '계약이전' 대신 '사업이전'으로 번역
- 영국의 사업이전제도는 **4층 구조**의 보험계약자 보호 장치를 두고 있음
- 첫째, **제3의 전문가(Independent Expert)**가 사업이전이 보험계약자에게 미치는 영향을 분석
- 둘째, **규제당국**은 제3의 전문가의 적절성을 판단하고, 사업이전의 적절성에 대한 검토 의견서를 작성하며, 법원 공청회에 참석하여 의견을 제시
- 셋째, **보험계약자**는 법원 공청회에 참석하여 사업이전에 대한 의견을 제시
- 넷째, **법원**의 승인

[참고] Part VII Transfer 회계처리: IFRS

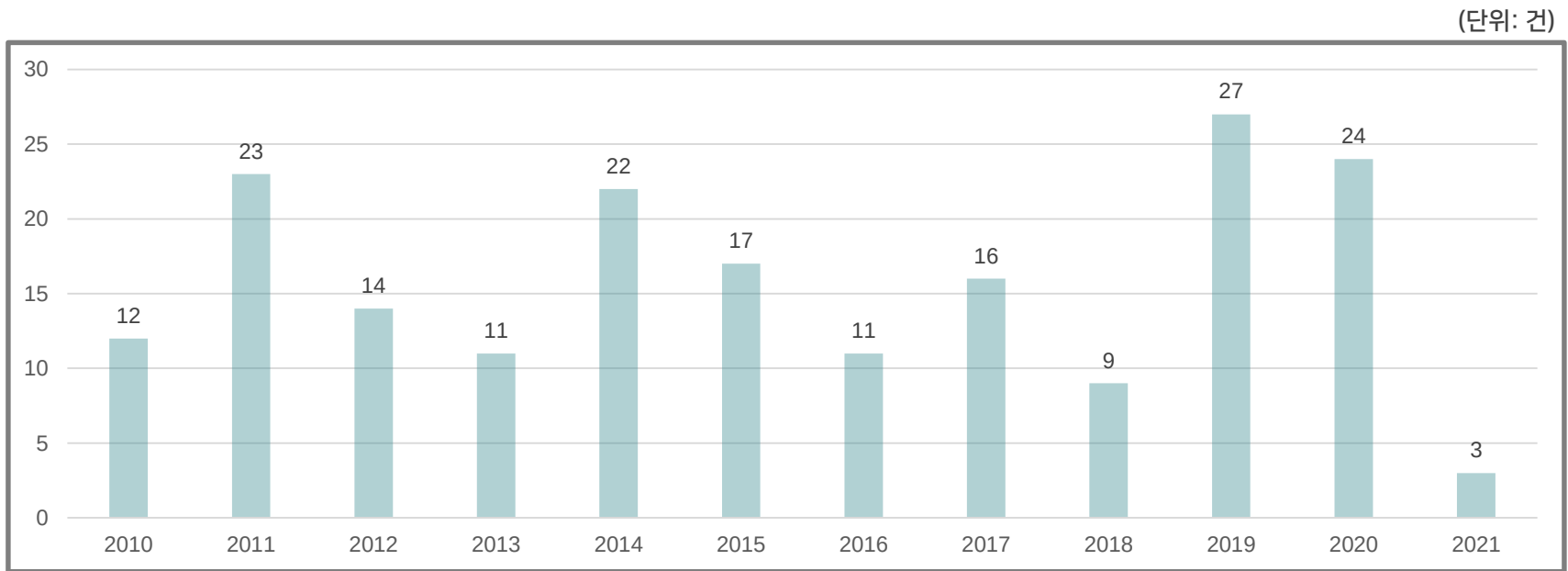


[참고] Part VII Transfer 회계처리: UK GAAP



1. 영국: 보험사업이전거래

- **(거래건수)** 제도 도입 이후 2021년까지 총 300건 이상의 사업이전이 있었으며, 2010년부터 2021년까지는 189건의 사업이전이 있었음
- **(거래동기)** 2016년 이전에는 Solvency II 대응이, 2016년 이후에는 Brexit가 주요 동기였음. 이외에 Run-off 계약의 처리, 운영효율성 및 자본효율성 제고를 위한 내부 구조조정 등도 있음



1. 영국: PAC-Rothestay Life 사례

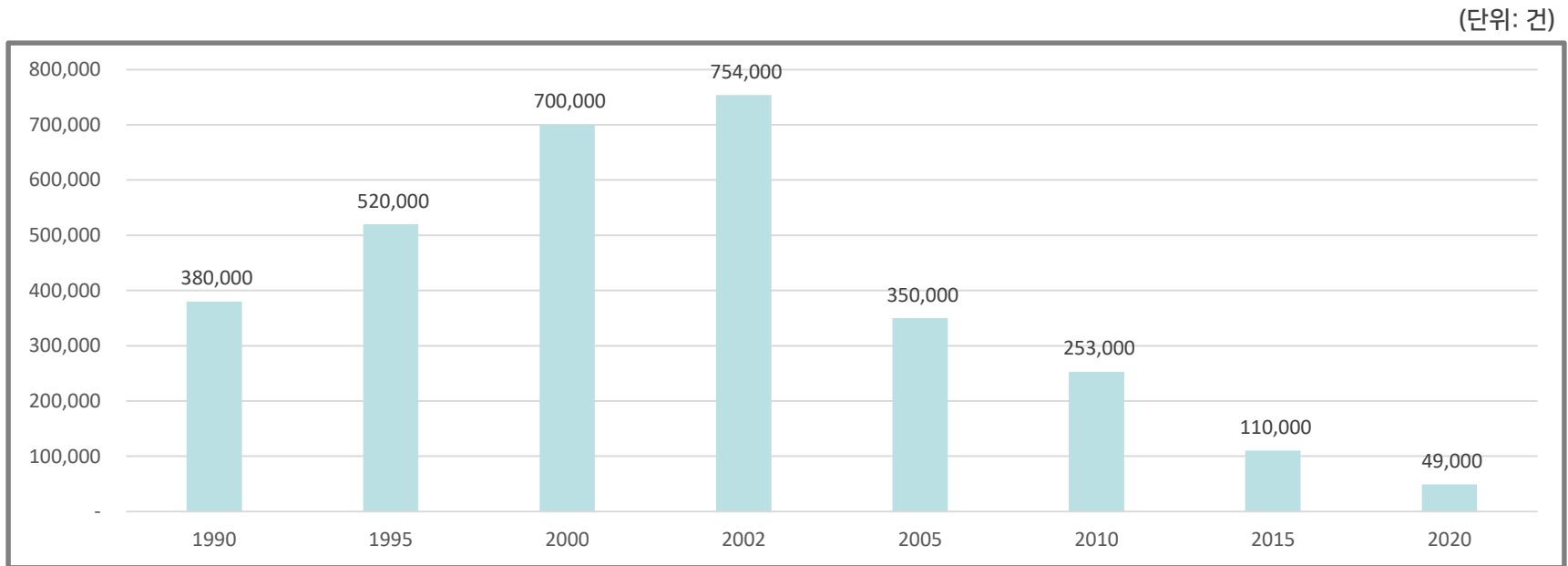
- **(사례의의)** 이 사례가 세간의 많은 관심을 받았던 이유는 제3의 전문가와 규제당국이 큰 문제가 없다고 판단했음에도 불구하고, 첫 번째 신청에서 고등법원으로부터 승인을 받지 못했기 때문임
- 항소법원에서 승리한 후 두 번째 신청에서 고등법원으로부터 승인을 받았음: 만약 항소법원에서 패소했다면 영국의 사업이전 시장이 상당히 위축되었을 것으로 시장 관계자들은 예측했음
- **(지급여력)** 승인 거부 of 주요 논거는 2가지였는데, 첫 번째 논거는 지급여력비율 계산에 있어서 매칭조정의 적용에 관한 것이었음
- 매칭조정을 할 경우 Rothestay Life의 지급여력비율은 204%였지만, 하지 않는 경우에는 17%로 급감, 매칭조정이 규제당국이 허용한 부채평가 방법이기는 하나 사용하는 경우와 사용하지 않는 경우의 지급여력비율의 차이가 너무 커서 지급여력에 문제가 있다는 것이 법원의 판단
- **(주관요소)** 두 번째 논거는 일부 보험계약자의 반대였음: Rothestay Life는 PAC에 비해 업력도 짧고, 규모도 작으며, 유사 시에 모그룹의 도움을 받기 어려움

2. 미국: 사업이전 및 기업분할제도

- **(사업이전)** 영국에 비해 미국은 사업이전제도의 도입이 상대적으로 늦은 편, 2018년 오클라호마 주에서, 그리고 2021년 아칸소 주에서 도입
- 로드아일랜드와 버몬트 주에서도 사업이전제도를 도입했지만, 적용 대상이나 보험계약자 동의 여부 등에서 있어서 다소 제한적: 진정한 의미에서 Part VII Transfer 형태의 사업이전이라고 보기 어려움
- **(기업분할)** 6개 주(코네티컷, 일리노이, 아이오와, 조지아, 미시간, 콜로라도)에서는 보험산업에만 적용되는 기업분할제도 도입
- 규제당국의 승인을 받으면 보험계약자의 동의가 없더라도 기업분할이 가능함
- **(거래사례)** 2021년까지 사업이전 사례는 2건이 있으며, 모두 오클라호마 주에서 이루어졌음
- 최초의 사업이전은 2020년 완료되었는데, Enstar 계열사간에 이루어졌으며, 대상은 근로자재해보장책임보험이었음
- 두 번째는 2021년 완료, 대상은 재보험, 계열 관계가 아닌 법인 간 사업이전으로는 최초 사례

2. 미국: 장기요양보험회사 구조조정 사례

- **(시장변천)** 1970년대 이후 판매하기 시작해서 2000년 초 정점을 기록했으나 이후 급속히 감소 (아래 그림 <신규계약건수 추이> 참고)
- **판매감소의 이유:** 수익성 악화로 대다수 보험회사가 시장에서 철수 (2002년 **102개**이던 장기요양보험회사 수가 2012년 **12개**로 감소)



2. 미국: 장기요양보험회사 구조조정 사례

- **수익성 악화 요인:** 상품 개발 당시에 비해 이자율과 해지율 감소, 사망률 개선, 질병률 악화
- 수익성 악화에 대응하기 위해 보험료 인상, 언더라이팅과 보험금 지급 기준 강화하면서 시장 더욱 위축
- **주정부 차원의 대응:** NAIC와 정책 검토, NAIC 장기요양보험 작업반은 2017년 10대 정책방안 발표
- 여기에는 장기요양 관련 저축계좌 도입이나 세제지원 등이 포함되어 있음
- **연방정부 차원의 대응:** 보건복지부, 재무부, 국세청 등 부처 합동 대책반 구성
- ①상품개발, ②규제혁신, ③소비자교육, ④세제지원의 4가지 측면에서 활성화 방안 제시(2020년)
- **구조조정 이슈:** 한편, NAIC 구조조정 작업반에서는 장기요양보험 관련 구조조정 이슈 논의
- 계약이전제도나 기업분할제도를 이용한 장기요양보험 사업의 구조조정에 대해 **부정적 입장** 피력
- (이유) Long-tail Risk의 경우 적정 준비금과 자본금 산출에 상당한 어려움이 존재

2. 미국: 장기요양보험회사 구조조정 사례

- **(부실이전)** 미국 장기요양보험시장 1위 사업자인 Genworth Financial 그룹은 2가지 방향에서 장기요양보험사업 구조조정을 진행했음
- 첫 번째는 기존 계약의 보험료 인상과 보장 축소였고, 두 번째는 Annual Re-rating Product를 개발해서 판매하는 것이었음
- **(갱생단계)** 중간 규모 사업자인 Senior Health Insurance Company of Pennsylvania
- 2003년 신규 판매 중단, 2019년 자본확충 방안을 마련하지 못해서 주 보험감독청이 법원에 갱생 절차 개시를 신청하였음 (대상 계약은 약 5만 1천 건, 자산 규모는 약 22억 달러)
- **(청산단계)** 중간 규모 사업자인 Penn Treaty America Insurance Company
- 2008년 신규 판매 중단, 2009년 갱생 절차에 돌입, 이후 주 보험감독청은 미래 보험금 지급이 어렵다고 판단하여 법원에 청산 신청을 하였고, 2016년 청산 절차에 돌입
- 이후 보험금 지급은 보험계약자보호기구에서 담당(지급 한도는 30만 달러)

[참고] NAIC 구조조정제도 백서(2021)

- **(도입배경)** 미국의 경우 손실이 예상되는 보험계약으로부터 좀 더 자유로워지기 위한 수단으로 주로 재보험을 사용했음. 그러나 재보험은 법적 책임으로부터 완전히 자유로워질 수 없는 한계 존재
- 법적으로 완전히 자유로워질 수 있는 새로운 구조조정 수단(계약이전과 기업분할)의 필요성 제기
- **(당국입장)** 구조조정이 부채의무를 회피하거나 책임준비금을 줄이는 방법으로 악용되어서는 안 됨
- 구조조정이 보험회사의 건전성을 악화시키거나 소비자에게 피해를 줄 경우 규제당국은 적절한 조치를 취할 것임
- 구조조정이 보험회사와 보험계약자 모두에게 이득이 될 수 있음을 보여주는 경우에는 기꺼이 구조조정을 허락하겠음

[참고] NAIC 구조조정제도 백서(2021)

- **(행정절차)** 계약이전이 인가를 받기까지는 여러 단계를 거치며, 통상적으로 1~2년의 기간 소요
 - ① 해당 보험회사가 계약이전 계획을 규제당국에 제출
 - ② 규제당국은 **독립적인 전문가**를 선정해서 계약이전이 계약자에게 미치는 영향 분석 의뢰
 - ③ 규제당국은 계약이전 계획안과 전문가 자문 보고서 검토 후, 계약이전 승인 여부 결정
 - ④ 규제당국은 관련 자료를 법원에 전달
 - ⑤ 법원은 계약자의 의견 청취 후 최종적인 승인 여부 결정
- 법원의 승인이 있고 나면, 계약이전은 **법적 확정성(Legal Finality)**을 가지게 됨
- **(기업분할)** 절차에 있어서 계약이전과 약간의 차이를 보임
 - ① 법원이 관여하지 않고 규제당국의 승인으로 완료
 - ② 외부 전문가 자문 여부는 규제당국의 재량이며, 내부 전문가를 활용해도 됨
 - 기업분할의 경우 계약이전에 비해 규제강도가 다소 낮은 편임

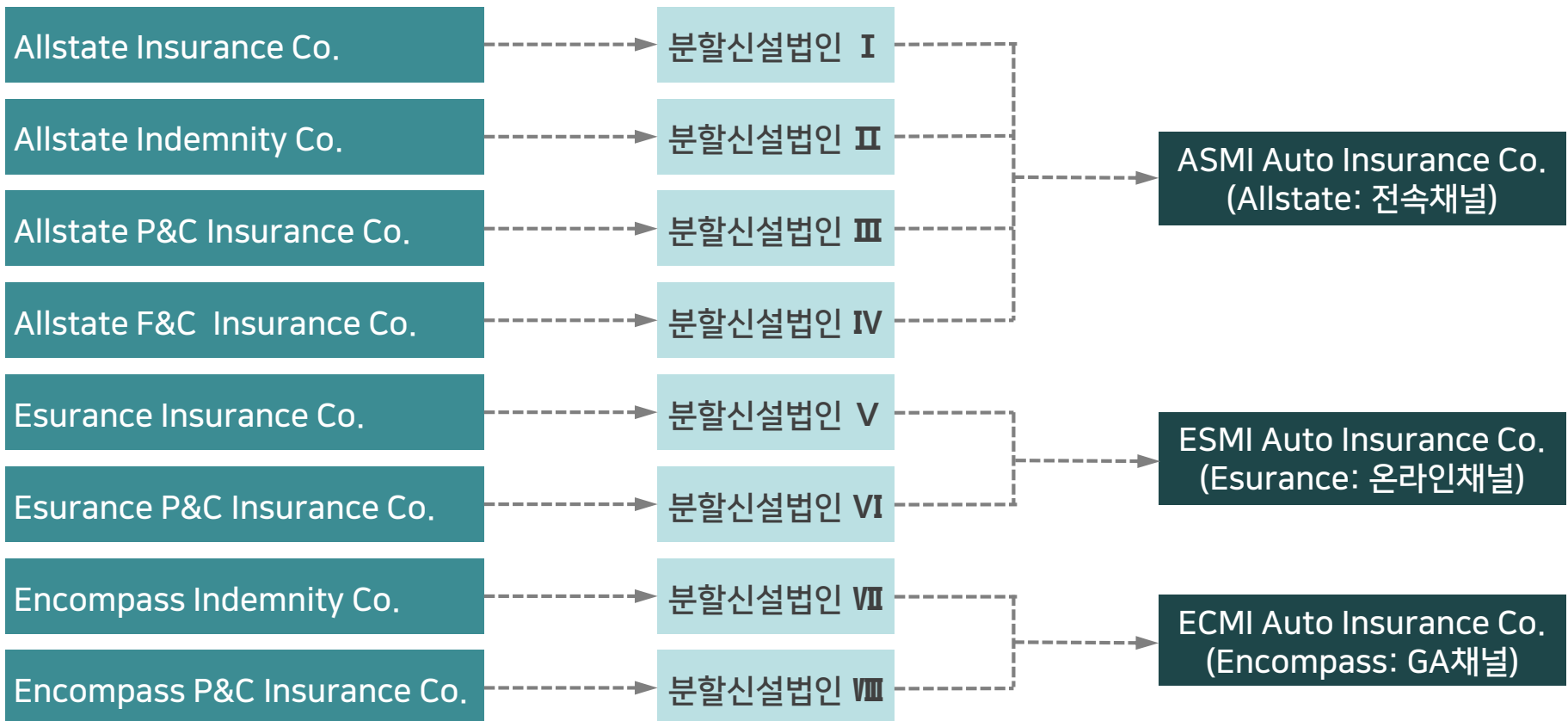
[참고] NAIC 구조조정제도 백서(2021)

- **(경제효과)** 구조조정은 다음과 같은 경제적 효과를 가짐
 - 첫째, 생명보험과 같은 장기계약의 경우 금리 변동에 따른 금리위험이 존재하고, 배상책임보험의 경우에는 법원의 판결 시까지 보험금 지급액 규모에 있어서 상당한 불확실성이 존재하는데, 구조조정을 통해 이러한 **변동성**을 줄일 수 있음
 - 둘째, 손실 사업을 정리하고 핵심사업에 집중함으로써 **효율성**을 제고할 수 있음
- **(향후계획)** NAIC 구조조정 작업반은 구조조정제도 개선과 관련하여 다음 2가지 이슈를 다룰 예정
 - 첫째, 구조조정 승인 과정에서 활용할 **Financial Standards**
 - 둘째, **보험계약자보호** 이슈: 이전된 계약의 경우 어느 주에서 보호할 것인가?
- **(규제입장)** 미국의 규제당국은 보험계약자 보호대상이 아닌 재보험이나 기업성 손해보험의 구조조정에 대해서는 우호적인 입장을 보이는 반면, 보호대상인 개인보험(생명보험이나 장기요양보험 등)에 대해서는 부정적인 입장 (위의 2번째 이슈와 무관하지 않을 것으로 추측)

[참고] Allstate 구조조정 사례: 기업분할 & 합병

1단계: **분할**을 통해 판매 중단한 미시간 자동차보험계약만 분리

2단계: 신설 법인을 동일 브랜드별로 **합병**



3. 독일

- **(연구초점)** 독일 사례는 시장 측면에 초점이 맞추어져 있음: 특히, 구조조정 사례와 구조조정 시장의 수요자인 런오프 전문보험회사에 초점
- 국내 생명보험산업의 고금리 계약 이슈에 참고하기 위해 생명보험 런오프 사례에 초점을 맞추었음
- **(유형구분)** 런오프 계약을 처리하는 방법: 외부적 런오프 관리 vs 내부적 런오프 관리
- 전자는 계약이전을 통해 다른 보험회사로는 넘기는 것이고, 후자는 보험회사 또는 보험그룹 내부에서 관리하는 것임
- **(관리사례)** 독일 생명보험시장에서는 2018년까지 총 11건의 런오프 관리 사례 존재
- 이 가운데 외부적 런오프 관리는 7건 (다음 슬라이드 참고), 내부적 런오프 관리는 4건

3. 독일: 외부적 런오프 관리 사례

(단위: 건)

인수회사	피인수회사	연도	계약건수
Athora Holdings	Delta Lloyd	2010	244,251
Frankfurter Leben	Basler	2015	92,282
	ARAG	2017	267,833
Viridium Gruppe	Protektor	2003	85,746
	Heidelberger	2014	363,536
	Skandia	2014	243,094
	Generali	2018	3,845,565

자료: Jost et al.(2020)

3. 독일: 내부적 런오프 관리 사례 (ERGO)

- **(계약이전)** ERGO 그룹은 약 500만 건의 계약을 런오프 전문보험회사에 매도하는 외부적 런오프 관리 방식에 대해 고려
- 다수의 회사가 관심을 보였으나, 내부 직원의 반대와 시장 내 평판 훼손에 대한 우려로 외부적 런오프 관리 포기
- **(내부관리)** ERGO 그룹은 내부적 런오프 관리의 효율성 제고를 위해 기업분할을 단행
- 기존 런오프 계약은 ERGO Lebensversicherung에서, 그리고 신규 계약은 ERGO Vorsorge Lebensversicherung에서 관리하도록 했음
- **(향후계획)** 자사의 런오프 계약뿐만 아니라 타사의 런오프 계약까지 관리하는 런오프 전문보험회사로 거듭날 계획임
- 이를 위해 IBM과 파트너십을 체결하고 런오프 관리 전문 IT 플랫폼을 구축하고 있으며, 타사의 런오프 계약 인수를 위한 합작회사(TPA Vertriebs-Marketing GmbH) 설립

3. 독일: 생명보험 관련 런오프 관리 전문회사

- **(회사유형)** 2가지 유형 존재: ①기존 생명보험회사가 신규 사업을 중단하고 자체 런오프 전문보험회사로 전환한 경우와 ②런오프 계약 인수를 목적으로 신규 설립한 경우
- Delta Llyod는 첫 번째 유형에 해당되고, Viridium Gruppe와 Frankfurter Leben은 두 번째 유형에 해당됨
- **(관련규제)** 생명보험 런오프 전문보험회사는 일반 생명보험회사와 동일한 취급을 받음
- **(사업모델)** 런오프 전문보험회사의 이윤 창출 근원은 2가지임
- 첫 번째는 관리의 효율성 측면: 일반 보험회사들이 개별적으로 런오프 계약을 관리하는 것보다 런오프 전문보험회사가 개별 보험회사들의 런오프 계약을 모아서 관리하는 것이 규모의 경제를 통해 비용을 절감할 수 있음 (런오프 관리의 효율성 제고를 위해 IT 시스템을 고도화)
- 두 번째는 자산운용 측면에서 경쟁우위를 확보함으로써 이윤을 창출 (런오프 관리 전문회사 가운데 일부는 Private Equity의 자회사임)

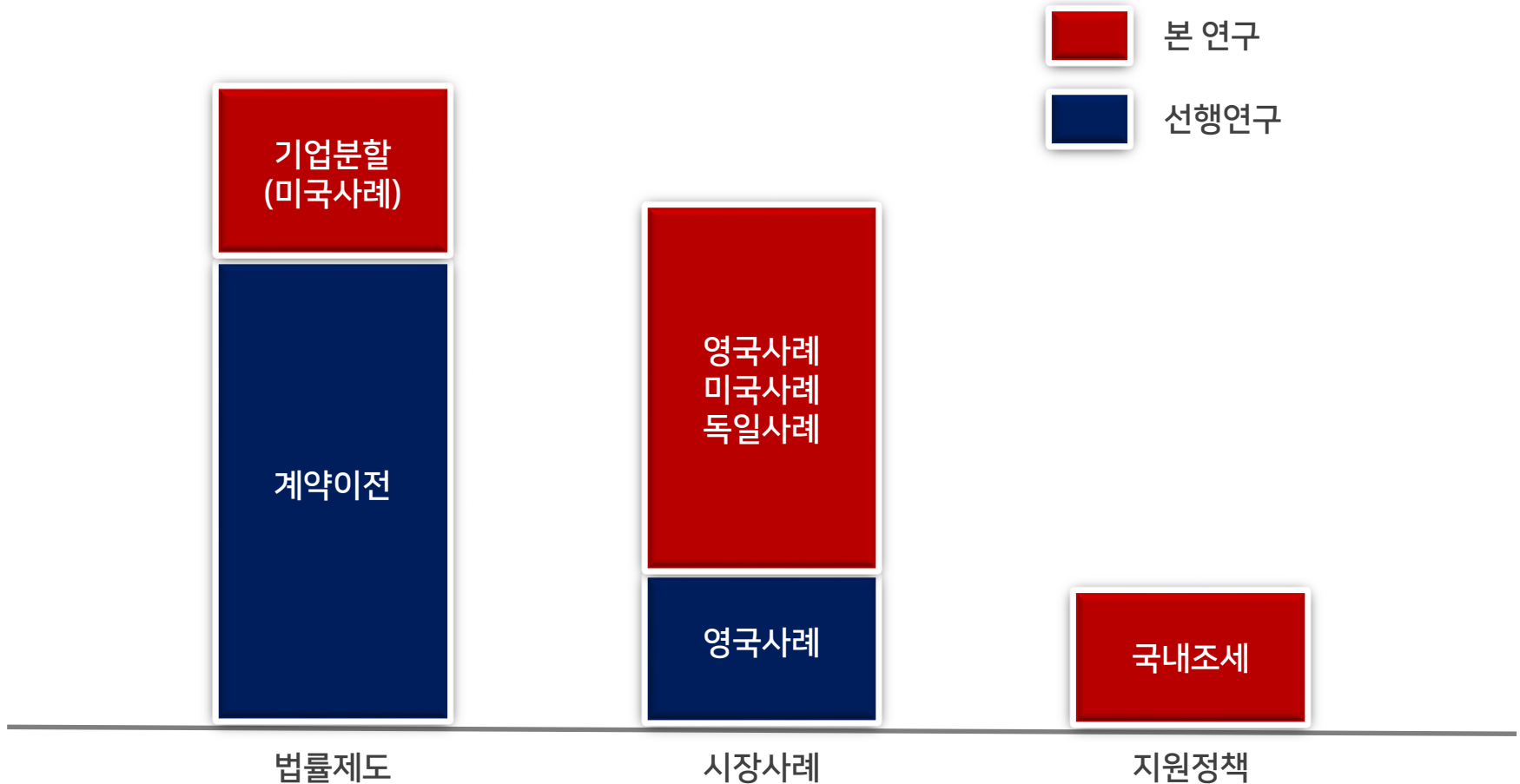
V. 결론

1. 정책시사점
2. 향후과제

1. 정책시사점

- **(법률제도)** 보험업법 제140조 포괄이전 규제 폐지(이기형 외(2012)): 일본의 경우 2013년 폐지했으며, 영국, 미국, 독일의 경우에도 계약이전 시 포괄이전을 규제하는 조항은 없음
- 보험계약자의 동의 없이 규제당국의 승인만으로 보험회사의 분할이 가능하도록 하는 제도를 보험업법에 도입하는 방안 검토
- **(시장기반)** 국내 보험산업 구조조정 시장 규모를 감안할 때, 구조조정 전문기관이 자생적으로 생겨나기는 어렵다고 판단: 부실채권시장의 구조조정 공적기관인 KAMCO처럼 시장이 활성화되기 이전까지는 런오프 전문공사 설립을 통해 정부가 시장에 참여하는 방안 검토
- **(지원정책)** 금산법의 계약이전에 대해서는 순부채액을 법인세 계산 시 손금에 산입할 수 있도록 하는 과세특례가 주어지고 있음
- 이와 비슷한 유형의 과세특례를 시장 활성화 이전까지는 보험업법의 계약이전에 대해서도 허용하는 방안에 대해 검토

[참고] 1차 자료 축적 측면에서의 본 연구의 기여



2. 향후과제

- **(법률제도)** 연구범위 확대: 기업분할 관련 국가 확대, 회사법 관련 내용 포함, 구조조정 수단도 계약이전과 분할 이외에 영업양도나 합병 등으로 확대
- 예를 들어, 보험법법의 경우 **제150조 영업양도** 관련 조항의 해석이 명확하지 않음: 영국 사례를 참고하여 보험업법의 계약이전과 영업양도 조항을 통합하는 방안 연구
- **(시장기반)** 런오프 전문보험회사 또는 보험산업 구조조정 전문기관의 **비즈니스 모델**에 대한 기초 자료 축적
- **(지원정책)** 본 연구에서는 전문성의 한계로 인해 계약이전이나 기업분할과 관련된 **주요국의 세무처리** 내용을 포함시키지 못했는데, 이와 관련된 조사 연구도 가치 있는 작업이 될 수 있음

감사합니다
