

이슬람 보험시장 진출방안 주요 내용

1. 이슬람 금융의 개황

- 최근 이슬람 금융시장은 비약적인 경제발전과 함께 빠르게 성장하면서 국제 금융계의 높은 관심을 불러일으키고 있음.
- 유가의 상승에 힘입어 6%대 내외의 경제성장을 지속하고 있는 중동 및 동남아시아의 이슬람 국가들은 풍부한 자본을 바탕으로 산업 인프라에 대한 투자를 확대하면서 또 하나의 신흥시장으로 부상하고 있음.
- 본래 이슬람권에서는 샤리아의 원칙으로 인해 금융시장의 발전이 어려웠으나, 근래 이슬람 율법을 충족하는 많은 금융상품이 개발되면서 급속한 성장을 거듭하고 있음.
- 이슬람 지역에서는 모든 금융거래에서 이자부과 금지, 불확실성 배제, 투기 금지 등 소위 샤리아의 원칙을 위배하지 않아야 함.
- 이에 이슬람 금융기관 내부에 샤리아위원회를 설치하여 금융 본래의 기능에 추가해서 이슬람 율법 요소를 충족하도록 설계된 금융상품들이 운영되고 있음.
- 이슬람 금융상품에는 주로 무다라바(신탁 금융), 무샤라카(출자 금융), 무라바하(소비자 금융), 이스티스나(생산자 금융), 이자라(리스 금융), 수쿠크(채권) 등과 같은 이슬람 고유의 금융기법이 활용되고 있음.
- 세계 이슬람 금융의 총자산 규모는 2006년 기준으로 약 7천억 달러에 이르며, 최근 5년간 연평균 약 15%의 고성장을 기록하고 있음.
- 특히, 2000년 이후 이슬람 자금처의 역할을 하고 있는 수쿠크 시장은 오일머니 유입에 따른 이슬람 투자펀드 급성장과 중동지역을 중심으로 대규모 건설 프로젝트가 맞물리면서 급성장하고 있음.

- 이슬람 펀드의 급증, 주식이나 부동산 중심의 투자 증가 이외에도 각종 헤지펀드도 이슬람권에 투자되고 있고, 최근에는 파생상품 개발로도 확대되고 있음.

2. 타카풀(이슬람 보험)의 현황과 전망

- 이슬람권에서는 전통적인 보험이 샤리아의 원칙에 위반하는 활동을 포함하고 있는 관계로 이용하기 곤란하여 상호부조와 각출에 기초하는 타카풀을 활용함.
 - 이슬람국제회의기구의 율법위원회에서는 이슬람교도의 위험 대비를 위해 샤리아의 원칙을 완전히 준수하면서 상호부조와 각출에 근거한 협동적 보험으로 타카풀과 협동적 보험에 입각한 재보험인 리타카풀시스템을 인정
- 타카풀은 계약자가 전통적 보험에서 보험료에 해당하는 금액을 운영사에게 예탁하고, 사고가 발생한 경우 그 예탁금 중에서 일부를 사고를 당한 사람에게 기부금으로 지불하는 시스템
 - 타카풀은 계약자 펀드와 운영사 또는 주주 펀드를 별도로 조성하고, 계약자와 운영사가 연대책임을 지며, 보통은 이윤을 공유하는 구조로 운영
 - 모든 타카풀 또한 이슬람법학자들로 구성된 이슬람율법자문위원회를 설치하여 모든 활동에 대해 항상 샤리아를 위반하지 않는다는 것을 보증받아야 함.
- 타카풀은 전통적 보험의 손해보험에 해당하는 '일반타카풀(General Takaful)'과 생명보험에 해당하는 '가족타카풀(Family Takaful)'로 대별되며, 계약자와 타카풀운영사 간에 계약을 어떻게 하느냐에 따라 여러 가지로 운영모델이 존재함.
 - 타카풀 운영모델은 이윤추구를 목적으로 하는 모델과 이윤추구를 목적으로 삼지 않는 모델로 구분되며, 전자는 다시 와칼라

(Wakalah), 무다라바(Mudharabah) 및 양자를 결합하는 혼합방식으로 대별됨.

- 와칼라는 대리인으로 하여금 의뢰자를 대표하여 활동할 것을 위임하여 계약된 업무를 수행하도록 하며, 그 대가로 수수료를 지급하는 소위 수수료계약방식임.
- 무다라바는 한쪽은 업무를, 다른 쪽은 자본을 제공하는 계약형태로서, 양자는 공동사업을 통해 얻어지는 이익을 미리 정한 비율로 배분하는 이익배분계약방식임.
- 혼합모델은 와칼라 방식과 무다라바 방식을 각각 부분적으로 적용하는 것으로, 대부분 영업은 수수료계약방식으로, 투자는 이익배분방식으로 운영되고 있음.
- 한편, 이윤을 추구하지 않는 비영리모델로는 수단에서 최초로 등장한 워크프 모델이 대표적인데, 운영사는 무이자대출을 통해서 그리고 계약자는 각출을 통해 펀드를 조성하며, 운영사나 계약자는 잉여금이나 이익을 수령하지 못함.
- 이슬람 재보험인 리타카풀(Retakaful)은 타카풀 개념의 기본적 요소들을 모사한 것으로 타카풀모델에 의해서 운영될 수 있음.
- 리타카풀은 타카풀에 직접 참여하는 계약자그룹 대신에 회사그룹이 상호 보호의 개념에 동의하여 연대 보증하는 것임.
- 타카풀운영자들은 그들의 기본 리스크를 리타카풀에 이전하고, 타카풀 펀드에서 리타카풀 기부금을 지불함.
- 한편, 세계 타카풀시장은 2006년에 수입보험료 기준 약 57억 달러 규모로, 2003년 이후 매년 10억 달러 이상씩 꾸준히 확대되며 연평균 20%대의 고성장을 거듭하고 있음.
- 국가별로는 이란이 전체의 64.7%, GCC 국가들이 18.8%, 말레이시아, 인도네시아 등 동남아 국가들이 12.1%, 수단 등 아프리카가 3.8%를 각각 차지, 품목별로는 일반타카풀이 약 95%로 가족타카풀을 압도하고 있고, 일반타카풀 내에서는 자동차보험과 재산 및 상

해(재해)보험의 비중이 90%를 육박하고 있음.

- 향후 세계 타카풀시장은 2015년까지 적어도 약 77억 달러의 추가적인 성장이 가능할 것으로 전망되고 있음.
- 전체 보험시장 성장률을 4%, 타카풀시장 성장률을 20%로 가정할 경우 2015년에 전체 보험시장 규모는 약 5조 3천억 달러, 타카풀시장은 134억 달러수준에 이를 전망이다.

3. 이슬람 주요국의 보험 및 타카풀 시장 현황

- 보험침투율에 기초하여 주요국에 대한 타카풀시장의 성장 가능성을 분석한 결과 걸프 연안의 3개국이 서남아시아 지역보다 성장 잠재력이 더 높은 것으로 나타남.
- 경제규모 대비 보험시장의 비율(수입보험료/GDP)인 보험침투율이 말레이시아는 4%대에 이르나, 바레인과 UAE는 각각 2.0%와 1.9%에 머물고 있고, 인도네시아는 1.6%에 불과하며, 사우디아라비아는 0.6%로 극히 낮은 수준임.
- 주요국별 보험시장의 특성을 살펴보면 우선 중동국가 중 보험시장의 규모가 가장 큰 UAE는 보험시장 인프라를 비교적 잘 구축하고 있지만, 타카풀시장 발전으로 연결되는 데는 한계를 보이고 있음.
- 보험시장 중에서도 생명보험시장이 잘 발달되어 있는데, 이는 생명보험에 대한 거부감이 덜한 사회·종교적 영향이 가장 큰 원인이며, UAE국제금융센터 지역을 중심으로 한 외국인 근로자의 생명보험 수요 증가도 주요 원인으로 분석됨.
- 정부정책은 전통적 보험과 타카풀에 중립적이나, 외국자본이 상대적으로 전통적 보험시장에의 진입이 용이하여 타카풀시장 성장이 기대만큼 그리 크지 않음.
- 카타르와 사우디아라비아는 생명보험시장이 상대적으로 왜소하지만 타카풀시장의 비교적 활성화되어있다는 점에서 유사한 구조를 가짐.

- 양국은 손해보험에 대한 생명보험의 비중이 각각 5.6%, 4.8%에 이를 정도로 생명보험이 극히 왜소하며, 타카풀시장에 대한 정부의 특별한 배려가 없음에도 보험시장 전체에서 타카풀시장의 비중이 각각 11%, 23%로 비교적 높은 수준임.
- 그러나 카타르는 보험감독 및 법규체제가 국제금융센터 지역을 중심으로 선진화되어 있으나, 사우디아라비아는 보험시장에 대한 인프라가 열악하며, 감독 및 운용 규정에 여러 제약이 있음.
- 바레인의 보험시장 인프라는 UAE와 유사한 양상이지만, 타카풀시장에 대한 인프라는 UAE보다 선진적으로 평가됨.
 - 중립적인 보험 관련 정부정책과 법규, 보험에 대한 사회적 거부감 해소 등의 모습은 바레인 보험산업을 발달시키는데 긍정적인 역할을 함.
 - 바레인의 타카풀시장은 보험시장의 13%에 이를 정도로 큰 규모(UAE는 2.3%)이며, 이것은 관련 법규의 선진화 등 타카풀시장에 대한 인프라 구축이 UAE보다 앞서 있기 때문인 것으로 해석됨.
- 쿠웨이트는 전통적 보험시장뿐만 아니라 타카풀시장에 대한 인프라 구축 상황이 바레인과 흡사한 양상임.
 - 사업허가를 내준 외국인직접투자에 대해 법인세를 면제해 주는 정부정책은 쿠웨이트 보험시장 진입에 촉진제 역할을 해왔으며, 생명보험에 대한 거부감이 적은 사회·종교적 분위기 역시 보험시장을 균형 있게 발전시켜주고 있음.
 - 외국자본 지분 소유를 100%까지 인정하는 등 개방적 성향의 정부정책은 타카풀시장 활성화에 긍정적인 역할을 하고 있음.
- 말레이시아는 7개국 중 타카풀시장 관련 인프라가 가장 앞서 있는 국가로서 높은 경제성장은 지속적으로 타카풀시장이 발전하는데 엔진 역할을 하고 있음.
 - 이슬람 금융 허브를 목표로 타카풀회사에게 조세면제 혜택을 주는 등 말레이시아 정부는 타카풀을 국가 핵심 사업과제로 선정해 추

진 중임.

- 보험에 대한 거부감이 없는 것이 보험시장 발전에 강점으로 작용하고 있고, 특히 최근 들어 타카풀에 대한 선호도가 높아지고 있는 현상도 이슬람 보험시장 발전에 기회요인이 되고 있음.
- 타카풀회사 및 지점 설립에 대한 납입자본금이 보험회사의 10분의 1에 해당하는 등 보험시장에 비해 타카풀시장 진입이 수월한 감독 규정을 구비하고 있음.
- 인도네시아는 타카풀과 보험시장에 대한 인프라를 비교적 균형있게 구축하고 있으며, 높은 경제성장의 영향으로 보험시장 및 타카풀시장이 병행·발전하고 있음.
- 보험에 대한 거부감이 높지 않은 사회·종교적 분위기는 타카풀 뿐만 아니라 보험시장 중에서도 생명보험시장의 발전에 기여하고 있으며, 감독기관도 등 보험과 타카풀 모두에게 중립적인 관리감독 자세를 보이고 있음.

4. 다국적 보험회사 타카풀시장 진출 사례

- AIG는 바레인에 타카풀시장 고성장세, 글로벌 수준의 금융관리감독체제 등을 고려하여 2006년 AIG 타카풀-에나야를 설립
 - 주력상품을 일반타카풀로 한정하고, 특히 에너지타카풀과 같은 독창적인 상품들을 개발함으로써 차별화 및 집중화 전략으로 신생회사의 한계를 극복하고 있음.
 - 오일머니 유입으로 당분간 중동지역의 경제성장이 지속될 것으로 예상하고 이에 이슬람 금융 및 타카풀 사업의 성장기회를 활용하여 중장기적으로 그룹의 성장동력으로 연결하려는 전략을 추진
- 영국 푸르덴셜홀딩스는 말레이시아 심파난국립은행과 합작으로 2006년에 타카풀 전문회사인 푸르덴셜 BSN 타카풀을 설립
 - 푸르덴셜 BSN 타카풀은 막강한 판매채널과 심파난국립은행의 강력

- 한 브랜드 이미지가 시너지효과를 발휘하면서 짧은 설립역사에도 말레이시아 타카풀시장에서 급속한 성장을 하고 있음.
- 비교적 유연하게 샤리아 원칙을 적용하는 말레이시아 타카풀시장의 특성을 십분 고려하여 글로벌 수준의 투자연계 상품 개발에 푸르덴셜의 금융 노하우가 잘 활용되고 있음.
 - 일본 최대의 손해보험회사인 도쿄해상니치도화재보험도 세계 타카풀사업 확대를 목표로 말레이시아에 현지 홍콩그룹과 제휴하여 홍콩토쿄해상타카풀을 설립
 - 통합형 타카풀 상품의 판매 호조와 판매채널 및 사무비용 절감 노력 등의 효과가 가시화되면서 실질적인 영업 첫해에 영업수익이 말레이시아 타카풀시장에서 3위를 기록함.
 - 세계 타카풀시장에 진출한지 10여 년의 짧은지 않은 기간에 체득한 타카풀시장에 대한 높은 이해력과 노하우 등도 홍콩토쿄해상타카풀의 조기정착을 견인한 주요 요인임.
 - 개인성 방카타카풀 상품 판매에서 벗어나 동남아시아에 진출한 상사, 자동차 제조사, 건설사, 유통사 등 많은 일본계 기업들을 대상으로 한 단체보험 및 기업성 보험시장 개척에 주력할 것으로 알려짐.

5. 시사점

- 타카풀시장의 진출이나 새로운 상품의 개발 등을 위해서는 금융관련 연구뿐만 아니라 이슬람 율법에 관한 연구와 더불어 전문인력의 양성도 필요함.
- 타카풀의 모델은 계약관계에 따라 다양한 형태로 응용이 가능하므로 상품개발과 시장 확보를 위해서는 이슬람 율법, 현지의 금융시스템을 포함한 경제전반과 역사 및 문화적 특성 등 이슬람권에 대한 다양한 정보와 지식이 요구됨.
- 현재 타카풀시장의 잠재적 발전 가능성은 여러 가지 방법과 가정에

입각하여 폭넓게 논의되고 있으나, 이를 균형된 시각으로 정밀하게 분석 검토할 필요가 있음.

- 많은 기관들에서 발표하고 있는 정보에 대해서도 그 전제조건에 긍정적 및 부정적 요인들이 적절하게 감안되었는지 등 정밀한 분석과 검토가 요구되며, 동시에 타카풀과 전통적인 보험과의 차별성에 대한 고려도 필요함.

□ 타카풀시장이 확대됨에 따라 운영자가 급증하면서 리타카풀시장도 빠르게 성장하고 있어 그 영향에 주목해야할 필요가 있음.

- 리타카풀운영사는 아직 소수이지만, 독특한 상관습에 대한 이해가 어렵고, 다양한 국가의 리스크로 구성되는 포트폴리오의 균형이라고 하는 문제를 인식해야만 함.

□ 충분한 시간동안 이슬람 금융시장 전반에 대해서 면밀히 분석하고 빠른 시장 진출을 통해 가급적 많은 노하우를 축적해야 함.

- 국가별로 샤리아의 적용기준과 해석, 금융 및 보험 산업을 관리·감독하는 규범이 상이하므로 사전의 면밀한 조사를 바탕으로 해당 지역 타카풀시장에 대한 깊은 이해와 많은 노하우를 축적하여 지역별 차별화된 진출방안을 모색할 필요가 있음.

□ 타카풀시장 진출의 성공률을 높이기 위해서는 현지 대형 금융기관과의 제휴하는 전략도 고려할 필요가 있음.

- 말레이시아에서 성과를 거두고 있는 푸르덴셜과 도쿄해상HD의 전략에서 보듯이 광범위한 지점망을 가진 현지 대형 은행과의 제휴를 성공하느냐의 여부가 조기정착에 관건이 되고 있음.