

연구
보고서

2022

06

보험산업 사업구조 개편에 관한 연구

임준·이승주

본 보고서에 수록된 내용은 집필자 개인의 의견이며 우리원의 공식 의견이 아님을
밝혀 둔다.



목 차

• 요약	1
I. 서론	2
II. 구조조정 개론	6
1. 유형 구분	6
2. 시장 측면	7
3. 지원 정책	9
III. 국내 현황	11
1. 법제 현황	11
2. 세제 현황	16
IV. 해외사례	19
1. 영국	19
2. 미국	23
3. 독일	31
V. 결론	37
• 참고문헌	40

표 차례

〈표 II-1〉 유럽 10대 생명보험 런오프 전문보험회사	8
〈표 IV-1〉 독일 생명보험 외부적 런오프 관리 사례	32
〈표 IV-2〉 독일 생명보험 내부적 런오프 관리 사례	32

그림 차례

〈그림 I-1〉 보험산업 규제 구분	2
〈그림 III-1〉 인적분할과 물적분할	18
〈그림 IV-1〉 연도별 Part VII 사업이전 건수	20
〈그림 IV-2〉 Allstate 보험그룹의 구조조정 계획안	27
〈그림 IV-3〉 미국 장기요양보험 신규 계약 건수 추이	28



Abstract

A Study on the Reorganization of Insurance Businesses

This study suggests three policies to facilitate the restructuring of Korean Insurers. First, we propose to introduce a regulatory-sanctioned corporate division scheme without policyholders' consent. The second proposal is to establish a runoff specialized public organization. The last one is to provide tax incentives for portfolio transfers of the Insurance Business Act.

본 연구에서는 국내 현황과 해외사례 분석을 통해 ① 법률 제도, ② 시장 기반, ③ 지원 정책의 3가지 측면에서 국내 보험산업 사업구조 개편 활성화 방안을 제시했다.

먼저, 제도 측면에서는 보험계약자의 동의 없이 규제당국의 승인만으로 기업분할이 가능하도록 하는 제도의 보험업법 도입을 검토할 필요가 있다. 현행 보험업법에는 기업분할과 관련된 규정이 없기 때문에 상법의 규정을 따라야 하는데, 이럴 경우 사실상 기업분할이 어려운 측면이 있다. 현행 상법에서는 기업분할 시 채권자 보호를 위해 ① 연대책임과 ② 채권자 이의절차의 두 가지 수단을 두고 있는데, 연대책임의 경우에는 기업분할 후에도 법적 책임이 여전히 남아 있기 때문에 구조조정의 목적인 법적 책임의 분리를 달성하기 어렵고, 채권자 이의절차를 거치는 경우에는 개별 채권자의 승낙이 필요하기 때문에 보험 산업처럼 채권자가 많은 경우에는 상당한 시간과 비용을 수반하는 문제점이 있다.

두 번째로, 시장 기반의 경우 해외사례를 참고할 때 구조조정시장이 활성화되기 위해서는 수요 측면의 전문기관이 필요하다. 전문적인 수요기관 육성을 위해 시장을 통한 방법과 정부가 직접 참여하는 2가지 접근법을 생각해볼 수 있는데, 국내 시장 규모와 초기 시장 인 점을 감안할 때, 후자의 방법을 우선적으로 제안한다. 부실채권시장의 공적 구조조정 기관인 한국자산관리공사의 경우처럼 시장이 활성화되기 이전까지는 런오프 전문 공사 설립을 통해 정부가 시장에 직접 참여하는 방안에 대해 검토할 필요가 있다.

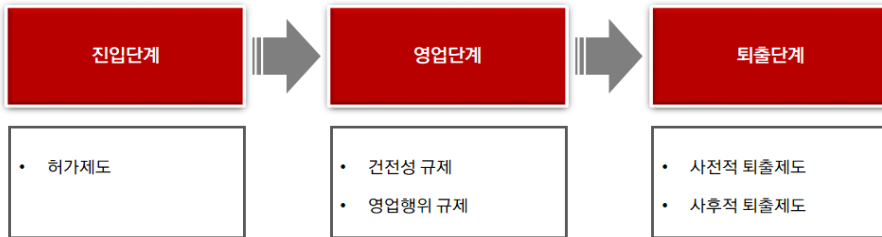
세 번째로 지원 정책의 경우에는 조세에 초점을 맞추었다. 현행 조세특례제한법에 의하면, 금융산업구조개선법에 의해 계약이전을 할 경우 인수금융기관이 부실금융기관으로부터 자산가액을 초과하는 부채를 이전받는 경우 순부채액(부채가액-자산가액)을 법인세 계산 시 손금에 산입할 수 있도록 되어 있다. 이와 비슷한 유형의 과세특례를 계약이전 시장이 활성화되기 이전까지는 사전적 구조조정에 의한 계약이전의 경우에도 허용하는 방안을 제안한다.

I

서론

보험산업의 규제를 보험회사의 생애주기(Life cycle)에 따라 구분하면, ① 진입단계, ② 영업단계, ③ 퇴출단계의 3단계로 구분할 수 있다. 진입단계의 규제로는 허가제도가 있고, 영업단계의 경우에는 건전성 규제와 영업행위 규제가 있다. 그리고 퇴출단계는 크게 사전적 퇴출제도와 사후적 퇴출제도로 구분할 수 있다. 사전적 퇴출제도는 보험회사가 부실화 되기 이전에 사업구조조정 등의 목적에서 전부 또는 일부 사업의 철수가 가능하도록 하는 제도이고, 사후적 퇴출제도는 보험회사 부실 이후 처리와 관련된 제도이다.

〈그림 I-1〉 보험산업 규제 구분



주요국의 경우 진입단계 규제는 완화하고 영업단계의 건전성 규제와 영업행위 규제를 강화하는 방향으로 규제 개혁이 이루어져 왔다. 금융정책의 목표를 크게 혁신과 금융안정성의 두 가지로 볼 때, 혁신 제고는 진입규제 완화를 통해, 그리고 금융안정성 목표는 건전성 규제와 영업행위 규제를 통해 달성하는 방식으로 규제체계의 큰 틀이 짜여 있다. 반면 우리나라 보험산업의 경우에는 그동안 진입규제가 혁신과 금융안정성의 두 가지 정책목표를 모두 담당함으로써 다소 제한적으로 허가정책이 운영되어 왔다. 아마도 1997년 외환위기 당시 다수의 보험회사가 시장에서 퇴출되는 경험을 한 후 규제당국이 혁신보다는 금융안정성에 좀 더 비중을 두고 보수적으로 진입규제를 운영했던 것으로 보인다.

그러나 최근 들어 보험산업의 역동성 제고를 위해 진입규제를 완화하려는 일련의 조치들이 취해졌다. 우선, 2018년 5월 금융업 진입규제 개편방안이 발표되었다.¹⁾ 기본방향은 크

게 3가지였다. 첫째, 민간 전문가 등으로 구성된 “금융산업 경쟁도평가위원회”를 구성하는 등 진입정책 의사결정 체계를 확립한다. 둘째, 전문·특화금융회사 출현 촉진을 위해 업무의 위험도, 해외사례 등을 감안하여 자본금 요건 등 진입장벽을 대폭 완화한다. 셋째, 진입정책의 신뢰성 확보를 위해 인가신청자 및 금융소비자 등에게 인가절차 전반에 대해 충분한 정보를 제공한다. 후속 조치로 2018년과 2020년에는 보험업 경쟁도 평가가 있었으며,²⁾³⁾ 2021년에는 소액단기전문 보험업을 도입하였다.⁴⁾

보험산업의 혁신 제고를 위해 진입규제 완화와 함께 필요한 것이 또 하나 있는데, 그것은 퇴출 관련 제도의 정비이다. 진입규제 완화가 산업에 지속적으로 새로운 것이 유입될 수 있도록 하는 역할을 한다면, 퇴출제도는 시장경쟁을 통해 비효율적으로 판별된 것을 잘 정리할 수 있도록 해줌으로써 자원이 효율적으로 재배분(Reallocation) 되도록 하는 역할을 한다. 진입단계의 제도 개선이 최근 활발했던 것과는 대조적으로 퇴출단계의 경우에는 별다른 진전이 없었다. 그러나 퇴출단계 관련 정책연구 활동, 특히 사후적 퇴출제도와 관련된 연구 활동은 활발했다. 최근 연구로는 임준 외(2015), 정봉은(2017), 김대환 외(2018), 임준 외(2019), 황인창 외(2020), 윤성훈(2020), 한국금융학회(2020), 황순주·이기영(2021) 등의 연구가 있다.

반면, 사전적 퇴출제도 관련 최근 연구는 상대적으로 많지 않았다. 저자들이 아는 범위 내에서는 김석영·이소양(2020)의 연구 정도만 확인할 수 있었다. 최근은 아니지만 조금 시간을 거슬러 올라가면 이기형 외(2012)와 노혁준(2013a)의 연구가 있다.

이기형 외(2012)는 일본의 보험업법 개정 사례를 참고하여 보험업법 제140조 제1항의 포괄전부이전 조항의 개정이 필요하다고 주장하였다. 법 제140조 제1항에 의하면, 계약이전 시에 책임준비금 산출의 기초가 같은 보험계약의 전부를 포괄이전하도록 되어 있는데, 보험회사의 사업구조조정 활성화를 위해서는 일부 이전이 가능하도록 보험업법을 개정할 필요가 있음을 지적하였다.⁵⁾

-
- 1) 금융위원회 보도자료(2018. 5. 3), “금융산업의 경쟁과 혁신 촉진을 위한 「금융업 진입규제 개편방안」
 - 2) 금융위원회 보도자료(2018. 9. 27), “보험업 및 부동산신탁업 경쟁도 평가 결과”
 - 3) 금융위원회 보도자료(2021. 2. 9), “「보험업 미래전망과 경쟁도 평가」 결과 및 정책 추진방향”
 - 4) 금융위원회 보도자료(2021. 2. 5), “「보험업법 시행령」 개정안 입법예고(2. 5~3. 17): 소액단기전문 보험업을 도입하고 헬스케어 활성화 등 보험산업의 디지털 전환을 촉진하겠습니다”
 - 5) 예를 들어, 특정 보험종목을 설계사 채널과 온라인 채널로 판매하던 보험회사가 온라인 채널 전문 보험회사로 특화하기 위해 기존의 설계사 채널로 판매했던 보험계약만 다른 보험회사로 이전하고자 할 때, 현행 보험업법하에서는 일부 이전이 허용되지 않음. 현재 1사 1라이선스 허가정책 유연화 논의가 진행되고 있는데, 향후 1사 1라이선스

노혁준(2013a)은 ① 소비자보호, ② 주주 보호, ③ 제도실행의 3가지 측면에서 임의적 계약이전제도⁶⁾ 개선방안을 제안했다. 첫째, 소비자보호와 관련해서는 계약이전 시 계약 내용이 변경될 경우에는 법원이 관여하도록 한다. 둘째, 주주 보호 이슈와 관련해서는 현행 보험업법에는 계약이전 반대주주의 주식매수청구권에 대한 명확한 조항이 없는데, 주식매수청구권 행사를 금지하는 조항을 추가한다. 영업양도의 경우 다수파 또는 경영진의 기회주의적 행동으로부터 소수주주를 보호하기 위해 주식매수청구권을 허용하고 있으나, 계약이전의 경우에는 규제당국의 엄격한 감독하에 이루어지고, 주식매수청구권을 허용하는 경우 관련 보험회사들의 재정적 부담이 가중되기 때문에 주식매수청구권을 부인하는 입법을 고려할 필요가 있다. 셋째, 제도실행과 관련해서는 개별 권리 및 의무의 승계에 관한 이전절차를 밟도록 하는 경우 시간과 비용이 과다하게 소모될 우려가 있기 때문에 일괄 처리할 수 있도록 하는 특칙을 도입할 필요가 있다.

김석영·이소양(2020)은 미국, 영국, 독일, 일본의 계약이전제도에 대해 소개하고, 잔존(Run-off)⁷⁾ 계약 거래시장 활성화를 위해 일반 보험회사 관련 진입규제와는 차별화된 런오프 전문 보험회사 관련 진입규제 도입을 제안하였다. 일반 보험회사에 비해 신규 설립 시 완화된 인적·물적 요건 및 자본금 요건을 적용할 것을 주장했는데, 그 논거로는 런오프 전문 보험회사는 신규계약을 모집하는 행위는 하지 않고, 계약을 유지하고 보험금을 지급하는 행위만 영위한다는 점을 들었다.

본 연구는 사전적 퇴출제도에 초점을 맞추어 기존 선행연구에서 다루지 않았던 기초자료 축적을 1차 목표로 하고, 이를 토대로 정책 시사점을 도출하고자 한다. 선행연구와의 차이를 ① 법률 제도, ② 시장 사례, ③ 지원 정책의 3가지 측면에서 비교하면, 우선, 제도적 측면의 경우 기존 선행연구는 주로 계약이전제도에 초점이 맞추어져 있었다. 이기영 외(2012)는 일본의 계약이전제도를, 노혁준(2013a)은 미국, 일본, 영국 사례를, 그리고 김석영·이소양(2020)은 영국, 미국, 독일, 일본 사례를 소개했다. 제도적 측면에서 본 연구의 기여는 사전적 사업구조조정 수단으로 계약이전 이외에 기업분할에 대해서도 추가적으로 다루었다는 데 있다.

허가정책 유연화 정책이 도입될 경우 그룹 내 계열사별 전문화가 원활히 이루어지기 위해서는 계약이전과 관련된 보험업법 제140조의 개정이 필요할 것으로 생각됨

6) 노혁준(2013a)에서 '임의적 계약이전제도'는 보험회사가 부실화되기 이전의 계약이전과 관련된 제도를 의미하고, 부실화 이후의 계약이전 관련 제도는 '강제적 계약이전제도'라는 표현을 써서 구분하였음

7) 본 보고서에서는 '잔존'과 '런오프'의 2가지 용어를 혼용하여 사용함

두 번째로 시장 측면과 관련해서는 기존 선행 연구의 경우 김석영·이소양(2020)만이 일부 계약이전 거래사례를 소개하는 정도였다. 본 연구에서는 생명보험을 중심으로⁸⁾ 영국과 독일의 계약이전 사례를 추가적으로 소개했다. 특히, 독일의 경우에는 잔존 계약을 전문적으로 취급하는 생명보험 런오프 전문보험회사에 대하여 조사하였다.

마지막으로, 지원 정책의 경우 기존 선행연구에서는 전혀 다루지 않았는데, 본고에서는 기초적인 수준이지만 조세 지원 정책에 대해 일부 다루었다.

본 보고서의 구성은 다음과 같다. 제II장에서는 본격적인 논의에 들어가기 전에 본고의 이해를 돕기 위해 구조조정과 관련된 개론적인 내용에 대해 간단히 소개한다. 제III장에서는 보험산업의 구조조정과 관련된 법제와 세제를 중심으로 국내 현황에 대해 살펴보고, 제IV장에서는 영국, 미국, 독일 등 주요국 사례를 소개한다. 그리고 제V장에서는 ① 법률 제도, ② 시장 기반, ③ 지원 정책의 3가지 측면에서 정책 시사점을 제시하고 마무리한다.

8) 생명보험 사례에 초점을 맞춘 이유는 우리나라의 경우 손해보험보다는 생명보험의 사전적 구조조정이 더 시급한 문제라고 판단했기 때문이다. 생명보험의 경우 고금리 확정형 보험상품의 사전적 구조조정이 이슈가 되고 있는데, 이에 대한 시사점을 얻기 위해 생명보험 런오프 거래 시장이 형성되어 있는 영국과 독일 사례를 조사하였음

II

구조조정 개론

1. 유형 구분

구조조정 개론의 첫 번째는 구조조정 유형에 관한 것이다. 큰 그림에서 구조조정의 유형을 개관해보고 다양한 유형 가운데 본 보고서에서 초점을 맞추고 있는 구조조정은 어떤 것인지 살펴보고자 한다.

첫째, 구조조정 시기를 기준으로 사전적(事前的) 구조조정과 사후적(事後的) 구조조정으로 구분할 수 있다. 사전적 구조조정은 부실화 이전의 구조조정으로 선제적 구조조정 또는 상시적 구조조정이라고도 한다. 일반기업의 경우 신용위험평가에 의해 A, B, C, D 4개의 등급으로 분류되는데, 이 가운데 C와 D 등급 기업은 부실징후기업에 해당된다. A와 B 등급 기업의 구조조정은 사전적 또는 선제적 구조조정에 해당되며, C와 D 등급 기업의 구조조정은 사후적 구조조정에 해당된다.⁹⁾ 보험산업의 경우에는 지급여력비율에 의해 구분할 수도 있다. 지급여력비율이 100% 미만인 상황에서 이루어지는 구조조정을 사후적 구조조정, 100%를 초과하는 상황에서 이루어지는 구조조정을 사전적 구조조정으로 구분할 수 있다. 과거에는 사후적 구조조정이 주를 이루었으나, 경쟁력 강화 차원에서 사전적·선제적 구조조정이 점차 증가하고 있는 추세이다. 본고의 연구범위는 사전적 구조조정이다.

둘째, 사업을 확장하는 구조조정과 축소하는 구조조정으로 구분할 수 있는데, 본 연구는 후자에 초점을 맞추고 있다. 그리고 축소형 구조조정은 다시 모든 사업을 대상으로 하는 경우와 일부 사업만을 대상으로 하는 경우로 구분할 수 있는데, 본 연구는 후자에 초점을 맞추고 있다. 보험산업의 경우 일부 사업을 대상으로 한 축소형 구조조정 방법으로는 ① 재보험, ② 계약이전, ③ 기업분할 등이 있다. 재보험이 구조조정 수단 가운데 하나가 될 수 있는 것은 재보험을 통해 위험을 이전함으로써 다른 분야에 투자할 수 있는 자본 여력을 마련할 수 있기 때문이다. 그러나 재보험이 구조조정 수단으로서 가지는 한계는 법적 책임으로부터 완전히 면제되지 않는다는 점이다. 가령 재보험회사가 파산하는 경우 보

9) 구정환(2021)

협금 지급의 책임은 원수보험회사가 지게 된다. 계약이전은 채무자를 변경하는 일종의 방법이라고 볼 수 있는데, 재보험과 달리 법적 책임에서 완전히 벗어날 수 있다. 기업분할도 법인의 부채 간에 칸막이(Ring-fence)를 쳐줌으로써 모회사가 신설분할회사의 채무책임으로부터 자유로워질 수 있도록 해준다. 본 연구에서는 축소형 구조조정 수단 가운데 계약이전과 기업분할에 초점을 맞추고 있다.

셋째, 구조조정 관계자 또는 참여자의 범위에 의해 사적(私的) 구조조정과 공적(公的) 구조조정으로 구분할 수 있다. 사적 구조조정은 행정규제기관의 개입 없이 사적자치(私的自治)의 원리에 따라 채권자와 채무자 등 시장 주체에 의해 이루어지는 구조조정을 의미한다. 이를 규율하는 법은 민법이나 상법과 같은 사법(私法)이다. 일반 산업의 경우에는 대개 기업이 채무자이고 은행과 같은 금융기관이 채권자로, 관련된 채무자와 채권자의 수가 많지 않은 반면, 보험산업의 경우에는 채권자(보험계약자)의 수가 매우 많은 특징을 가지고 있다. 이로 인해 채권자와 채무자의 합의에 의한 사적 구조조정 시 상당한 비용과 시간이 수반될 수 있다. 이러한 문제점을 해결할 수 있는 대안 가운데 하나가 행정규제기관이 관계자로 참여하는 공적 구조조정이다. 보험업법과 같은 공법(公法)에 의해 규율되며, 규제기관의 승인이 채권자(보험계약자)의 동의를 대신한다.

2. 시장 측면

구조조정시장은 기업 자산을 매각하는 공급자와 매입하는 수요자로 구성된다. 매각 대상은 기업이 될 수도 있고, 아니면 일부 사업이나 자산·부채가 될 수도 있다. 그동안 국내 보험산업은 기업 전체를 매각하고 시장에서 퇴출하는 형태의 구조조정 중심으로 시장이 형성되어 왔다. 일부 사업의 매각이나 계약이전 형태의 구조조정 거래는 거의 이루어지지 않았다.

반면, 은행권의 경우에는 일부 자산의 매각과 관련된 구조조정시장이 형성되어 있는데, 대표적인 것이 부실채권(Non-Performing Loan)시장이다.¹⁰⁾ 부실채권시장의 경우 전문적인 수요기관으로 자산관리 전문회사(Asset Management Company; 이하, “AMC”라 함)

10) 부실채권이란 은행대출 가운데 대출금의 상황이 예정보다 늦어지거나 전액 상황이 어려운 대출을 의미함. 부실채권시장 관련 내용은 박기진 외(2007)에서 인용함

가 존재한다. 우리나라의 경우 공적 AMC로 한국자산관리공사(Korea Asset Management Corporation)가 있으며, 사적 AMC로는 연합자산관리주식회사 등이 있다.

은행권의 부실채권시장처럼 기업 전체가 아니라 일부 자산을 매각하는 보험업권의 구조조정시장 사례로는 런오프 거래시장이 있다. 이 경우에도 런오프 계약을 매입하는 전문적인 수요기관이 존재하는데(〈표 II-1〉 참조), 런오프 전문보험회사의 경쟁우위 원천은 다음 두 가지다. 첫째, 일반보험회사들이 개별적으로 런오프 계약을 관리하는 것에 비해 전문보험회사가 런오프 계약을 모아서 관리할 경우 규모의 경제 등을 통해 비용 절감의 이점을 얻을 수 있다. 둘째, 런오프 전문보험회사는 자산운영에 강점을 가지고 있다.

〈표 II-1〉 유럽 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: 준비금은 2019년 기준임

자료: Hämmerli et al.(2021)

구조조정시장과 관련해서는 우리나라의 경우 수요 측면이 주요 이슈가 될 수 있다. 과연 고금리 계약을 매입할 회사가 있을까, 런오프 전문보험회사가 시장에서 자생적으로 생겨날 수 있을까 등이 주요 관심사가 될 수 있다.

3. 지원 정책

구조조정 관련 지원 정책은¹¹⁾ 크게 ① 규제완화, ② 재정지원, ③ 금융지원, ④ 세제지원, ⑤ 인력지원의 5가지로 구분할 수 있다.¹²⁾ 먼저, 규제완화의 경우에는 합병이나 분할과 같은 조직재편 추진 시 상법이나 자본시장법에¹³⁾ 규정되어 있는 절차를 간소화해주거나¹⁴⁾ 공정거래법의¹⁵⁾ 적용을 면제해주는 것 등이 해당된다.

두 번째 유형인 재정지원에는 R&D 비용이나 컨설팅 지원¹⁶⁾ 등이 해당된다. 사업재편을 통해 새로운 분야로 진출하기 위해서는 신기술 개발과 신규 사업분야에 대한 경영 지식 습득이 필요한데, 재정지원을 통해서 도움을 줄 수 있다.

세 번째인 금융지원은 크게 용자와 펀드로 구분할 수 있다. 국책은행의 사업 재편 지원 프로그램을¹⁷⁾ 통해 구조조정 기업의 필요 자금을 지원하거나, 사업재편 기업을 주목적 투자 대상으로 하는 전용 펀드를 조성하여 지원할 수 있다.

네 번째 유형인 세제지원은¹⁸⁾ 주로 과세이연(Tax deferral)의 형태로 주어지고 있다. 우리나라 법인세법에서는 조직재편을 자산의 양도로 보고 있고 자산의 양도는 손익실현의 계기가 되기 때문에 원칙적으로는 조직재편 시점에서 과세가 이루어지는 것이 원칙이다. 그러나 예외적으로 특정 요건을 충족할 경우 과세시기를 미루어주고 있다.

마지막으로 인력 관련 지원의 경우에는 사업전환에 따른 실업 예방이나 재직 근로자의 고용 안정을 위해 신산업 분야 교육 프로그램을 제공하는 것 등이 해당된다.

11) 사업재편을 지원하기 위한 특별법으로는 「기업 활력 제고를 위한 특별법」(약칭: 기업활력법)과 「중소기업 사업전환 촉진에 관한 특별법」(약칭: 중소기업사업전환법) 등이 있음

12) 지원 정책 유형 구분은 2021년 7월 22일의 관계부처 합동 보도자료인 '디지털전환·탄소중립 대응을 위한 선제적 사업구조 개편 활성화 방안'을 참고했음

13) 자본시장법은 「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」의 약칭임

14) 예를 들어, 기업활력법 제15조에 보면, 승인기업이 물적분할을 하는 경우 분할에 의하여 설립되는 회사의 총자산액이 승인기업의 총자산액의 100분의 10에 미달하는 때에는 승인기업의 주주총회의 승인을 이사회 승인으로 갈음할 수 있도록 하였음

15) 공정거래법은 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」의 약칭임

16) 컨설팅 지원은 대개 중소기업에게 제공됨. 기업활력법 제30조에 의하면, 승인기업이 중소·중견기업인 경우 사업재편에 필요한 국내외 판로 개척, 정보 제공, 전문인력 양성 및 경영·기술·회계 자문 등을 국가 및 지방자치단체가 지원할 수 있도록 되어 있음

17) 산업은행의 사업경쟁력 강화 지원 자금이나 산업구조 고도화 지원 프로그램 등이 사례임

18) 세제지원 관련 내용은 김동수 외(2019)에서 인용함

제조업(특히 중소기업)의 경우에는 위의 다섯 가지 유형의 지원 정책이 모두 해당되나 보
험산업의 경우에는 세제지원 정도가 해당될 수 있다고 생각되어 본 연구에서는 세제지원
에 한정하여 다루고자 한다.

Ⅲ 국내 현황

1. 법제 현황

본 절에서는 계약이전제도와 기업분할제도를 중심으로 보험산업의 구조조정제도를 소개하고자 한다.¹⁹⁾ 상법과도 관련이 있을 수 있으나 금융산업 관련 법령으로 한정하고자 한다. 그리고 본 연구의 초점은 사전적 구조조정제도이지만 참고로 사후적 구조조정제도 관련 내용도 일부 포함시켰다.

가. 계약이전

보험산업의 계약이전과 관련된 규정은 보험업법과 금융산업의 구조개선에 관한 법률(이하, “금융산업구조개선법”이라 함)에 있는데, 보험업법의 계약이전은 보험회사의 부실 여부와는 상관이 없기 때문에 사전적 구조조정제도에 해당되며, 금융산업구조개선법의 계약이전은 부실금융기관 정리 수단의 하나로 사용되기 때문에 사후적 구조조정제도에 해당된다.

1) 보험업법

보험회사가 계약이전을 하기 위해서는 금융위원회의 인가를 받아야 하며, 책임준비금 산출의 기초가 같은 보험계약의 전부를 포괄하여 이전하도록 제한하고 있다.

제139조(해산·합병 등의 인가) 해산의 결의·합병과 보험계약의 이전은 금융위원회의 인가를 받아야 한다.

19) 임준(2022)에서 인용함

제140조(보험계약 등의 이전) ① 보험회사는 계약의 방법으로 책임준비금 산출의 기초가 같은 보험계약의 전부를 포괄하여 다른 보험회사에 이전할 수 있다.

보험업법에 의한 계약이전의 절차는 다음과 같다. ① 계약이전을 결의한 날부터 2주 이내에 계약이전의 요지와 각 보험회사의 재무상태표를 공고하고, 보험계약자에게 통지하여야 한다. ② 공고 및 통지에는 이전 대상 보험계약자가 이의를 제기할 수 있다는 내용이 포함되어야 한다. ③ 이의를 제기한 보험계약자가 이전될 보험계약자 총수의 10분의 1을 초과하거나 그 보험금액이 이전될 보험금 총액의 10분의 1을 초과하는 경우에는 보험계약을 이전하지 못한다.

제141조(보험계약이전 결의의 공고 및 통지와 이의 제기) ① 보험계약을 이전하려는 보험회사는 제138조에 따른 결의를 한 날부터 2주 이내에 계약이전의 요지와 각 보험회사의 재무상태표를 공고하고, 대통령령으로 정하는 방법에 따라 보험계약자에게 통지하여야 한다.

② 제1항에 따른 공고 및 통지에는 이전될 보험계약의 보험계약자로서 이의가 있는 자는 일정한 기간 동안 이의를 제출할 수 있다는 뜻을 덧붙여야 한다. 다만, 그 기간은 1개월 이상으로 하여야 한다.

③ 제2항의 기간에 이의를 제기한 보험계약자가 이전될 보험계약자 총수의 10분의 1을 초과하거나 그 보험금액이 이전될 보험금 총액의 10분의 1을 초과하는 경우에는 보험계약을 이전하지 못한다. (이하 생략)

보험계약이전의 인가에 관한 심사기준은 보험업감독규정 제7-40조에 명시되어 있다.

제7-40조(보험계약이전의 인가에 관한 심사기준) 보험계약이전의 인가에 관한 심사기준은 다음 각호와 같다.

1. 당해 보험회사의 경영 및 재무상태 등에 비추어 부득이할 것
 2. 보험계약자·피보험자 그 밖에 이해관계인의 권익 보호 및 금융질서의 유지에 지장을 초래하지 아니할 것
-

3. 보험계약자 및 채권자 등의 이익을 보호하기 위하여 필요하다고 인정하는 자산을 보유할 수 있을 것

2) 금융산업구조개선법

금융산업구조개선법에는 계약이전 명령과 계약이전 결정이 규정되어 있다. 먼저, 계약이전 명령의 경우, 금융위원회는 금융기관의 자기자본비율이 일정수준에 미달하는 등 재무상태가 적기시정조치의 기준에 미달하거나, 거액의 금융사고 또는 부실채권의 발생으로 인하여 금융기관의 재무상태가 적기시정조치의 기준에 미달하게 될 것이 명백하다고 판단되는 때에는 보험계약의 이전을 명령할 수 있다.

제10조(적기시정조치) ① 금융위원회는 금융기관의 자기자본비율이 일정수준에 미달하는 등 재무상태가 제2항에 따른 기준에 미달하거나, 거액의 금융사고 또는 부실채권의 발생으로 인하여 금융기관의 재무상태가 제2항에 따른 기준에 미달하게 될 것이 명백하다고 판단되면 금융기관의 부실화를 예방하고 건전한 경영을 유도하기 위하여 해당 금융기관이나 그 임원에 대하여 다음 각 호의 사항을 권고·요구 또는 명령하거나 그 이행계획을 제출할 것을 명하여야 한다.

(중략)

8. 영업의 양도나 예금·대출 등 금융거래와 관련된 계약의 이전(이하 “계약이전”이라 한다)

보험회사가 계약이전 명령을 이행하지 않을 경우 금융위원회는 계약이전을 결정할 수 있다. 이 경우 계약의 범위, 조건 등은 금융위원회가 결정한다.

제14조(행정처분) ② 금융위원회는 부실금융기관이 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우에는 그 부실금융기관에 대하여 계약이전의 결정, 6개월 이내의 영업정지, 영업의 인가·허가의 취소 등 필요한 처분을 할 수 있다. 다만, 제4호에 해당하면 6개월 이내의 영업정지처분만을 할 수 있으며, 제1호 및 제2호의 부실금융기관이 부실금융기관에 해

당하지 아니하게 된 경우에는 그러하지 아니하다.

1. 제10조 제1항 또는 제12조 제3항에 따른 명령을 이행하지 아니하거나 이행할 수 없게 된 경우
 2. 제10조 제1항 및 제11조 제3항에서 규정하는 명령 또는 알선에 따른 부실금융기관의 합병 등이 이루어지지 아니하는 경우
 3. 부채가 자산을 뚜렷하게 초과하여 제10조 제1항에 따른 명령의 이행이나 부실금융기관의 합병 등이 이루어지기 어렵다고 판단되는 경우
 4. 자금사정의 급격한 악화로 예금 등 채권의 지급이나 차입금의 상환이 어렵게 되어 예금자의 권익이나 신용질서를 해칠 것이 명백하다고 인정되는 경우
- ⑤ 금융위원회는 제2항에 따라 계약이전의 결정을 할 때에는 필요한 범위에서 계약이전이 되는 계약의 범위, 계약이전의 조건 및 이전받는 금융기관을 정하여야 한다. 이 경우 계약이전을 받는 금융기관의 이사회 등의 동의를 미리 받아야 한다.
-

3) 임의이전(보험업법)과 강제이전(금융산업구조개선법)의 차이

첫째, 임의이전의 경우에는 책임준비금 산출기초가 동일한 보험계약을 하나의 보험회사에 이전해야만 하지만, 강제이전의 경우에는 여러 보험회사에 이전시킬 수 있다. 둘째, 임의이전의 경우에는 보험계약이전의 공고 및 이의제출 절차 등이 존재하나, 강제이전의 경우에는 이러한 절차 없이 금융위원회의 결정에 의하여 계약이전이 이루어진다.²⁰⁾

나. 기업분할

보험업법과 금융산업구조개선법에는 분할과 관련된 명문의 규정이 없다. 반면, 은행법과 자본시장법에는 분할과 관련된 규정이 있다. 은행이나 금융투자업자가 분할을 하는 경우 금융위원회의 인가나 승인이 필요하며, 일정 기준을 가지고 심사하도록 되어 있다.

20) 임의이전과 강제이전의 차이는 성대규(2012)에서 인용함

은행법 제55조(합병·해산·폐업의 인가) ① 은행이 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 행위를 하는 경우에는 대통령령으로 정하는 바에 따라 금융위원회의 인가를 받아야 한다.

1. 분할 또는 합병(분할합병을 포함한다)(이하 생략)
-

은행법 시행령 제24조의9(합병 등의 인가) ① 금융위원회는 법 제55조 제1항 제1호에 따라 분할 또는 합병의 인가를 하려는 때에는 다음 각 호의 기준을 충족하는지를 심사하여야 한다.

1. 금융산업의 효율화와 신용질서의 유지에 지장을 주지 아니할 것
 1. 분할 또는 합병에 따른 영업 계획 및 조직운영계획이 적정할 것
 2. 분할 또는 합병에 따른 은행의 소유구조 변경이 법령에 적합할 것
 3. 「상법」 및 「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」, 그 밖의 관계 법령에 따른 절차 이행에 하자가 없을 것
-

자본시장법 제417조(승인사항 등) ① 금융투자업자는 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 행위(겸영금융투자업자의 경우에는 제4호부터 제7호까지에 한한다)를 하고자 하는 경우에는 금융위원회의 승인을 받아야 한다. (이하 생략)

1. 합병, 분할 또는 분할합병 (이하 생략)
-

자본시장법 시행령 제370조(승인사항 등) ② 금융위원회는 법 제417조 제1항에 따른 승인을 하려는 경우에는 다음 각 호의 기준에 적합한지를 심사하여야 한다.

1. 법 제30조에 따른 재무건전성과 법 제31조에 따른 경영건전성에 관한 기준을 충족할 것(법 제417조 제1항 제3호·제6호 및 제7호의 경우는 제외한다)
 2. 투자자의 보호에 지장을 초래하지 아니할 것
 3. 금융시장의 안전성을 해치지 아니할 것
-

-
4. 건전한 금융거래질서를 해치지 아니할 것
 5. 내용과 절차가 금융관련법령, 「상법」 및 「독점규제 및 공정거래에 관한 법률」에 비추어 흠이 없을 것
 6. 그 밖에 법 제417조 제1항 각 호의 행위별로 투자자의 보호 등을 위하여 금융위원회가 정하여 고시하는 기준을 충족할 것
-

2. 세제 현황

본 연구에서는 구조조정 지원 정책의 하나로 세제를 다루고 있기 때문에 계약이전 및 기업분할 관련 세제의 모든 내용을 상술하는 대신 과세특례 중심으로 간단히 소개하고자 한다.

가. 계약이전

조세특례제한법에 계약이전과 관련된 과세특례 조항이 있다. 단, 조세특례제한법의 과세특례는 금융산업구조개선법의 강제이전에 한해 주어지고 있다. 보험업법의 임의이전은 조세특례제한법의 과세특례 대상이 아니다. 조세특례제한법 제52조에 의하면, 인수금융기관이 부실금융기관으로부터 자산가액을 초과하는 부채를 이전받는 경우 순부채액(부채가액-자산가액)을 법인세 계산 시 손금에 산입할 수 있다.

제52조(금융기관의 자산·부채 인수에 대한 법인세 과세특례) 「금융산업의 구조개선에 관한 법률」 제10조에 따른 적기시정조치(이하 제117조에서 “적기시정조치”라 한다) 중 계약이전에 관한 명령 또는 같은 법 제14조 제2항에 따른 계약이전의 결정(이하 제117조에서 “계약이전결정”이라 한다)에 따라 같은 법 제2조 제1호에 따른 금융기관(이하 이 조에서 “인수금융기관”이라 한다)이 2023년 12월 31일까지 같은 법 제2조 제3호에 따른 부실금융기관(이하 “부실금융기관”이라 한다)으로부터 자산의 가액을 초과하는 부채를 이전받는 경우로서 다음 각 호의 요건을 갖춘 경우에는 이전받은 부채의 가액 중 이전받은 자산의 가액을 초과하는 금액(이하 이 조에서 “순부채액”이라 한다)을 해당 사업연도의 소득금액을 계산할 때 손금에 산입한다.

-
1. 인수금융기관이 「예금자보호법」 제3조에 따른 예금보험공사(이하 “예금보험공사”라 한다)로부터 순부채액에 상당하는 금액을 보전(補填)받을 것
 2. 인수금융기관이 이전받은 자산과 부채의 가액이 금융감독원장이 확인한 가액일 것
-

나. 기업분할

1) 상법상 분할의 유형

기업분할의 과세특례는 분할 유형에 따라 차이를 보이기 때문에 먼저 분할 유형에 대해 간단히 설명하고자 한다.²¹⁾ 상법에서는 분할을 크게 3가지 측면에서 구분하고 있다. 첫 번째는 단순분할과 분할합병이다. 단순분할은 분할법인(분할 이전의 법인을 의미함)의 영업 부서를 분리한 후 신규 법인을 설립하는 것을 의미하고, 분할합병은 분리한 영업 부서를 다른 법인과 합병시키는 것을 의미한다.

두 번째 유형 구분은 소멸분할과 존속분할이다. 소멸분할은 분할법인이 모든 자산과 부채, 권리와 의무를 이전하고 소멸하는 형태이고, 존속분할은 분할 이후에도 계속 영업을 하는 경우를 의미한다.

세 번째는 인적분할과 물적분할이다. 인적분할은 신설법인의 주식을 분할법인의 주주에게 교부하는 경우를 의미하고, 물적분할은 신설법인의 주식을 주주가 아니라 분할법인에게 교부하는 경우를 의미한다. <그림 III-1>은 단순분할이면서 존속분할의 경우에 인적분할과 물적분할을 도식적으로 표현한 것이다.

2) 과세특례

인적분할을 할 경우 ① 분할법인, ② 분할신설법인, ③ 분할법인의 주주, ④ 분할신설법인의 주주와 관련된 과세문제가 발생한다. 여기서는 분할법인과 분할신설법인과 관련된 과세문제에 대해서만 간략히 소개하고자 한다.

분할법인에서 분할신설법인으로 사업부문이 이전되는 경우 분할법인은 이전 자산의 양도

21) 기업분할 관련 과세특례는 김동수 외(2019)에서 인용함

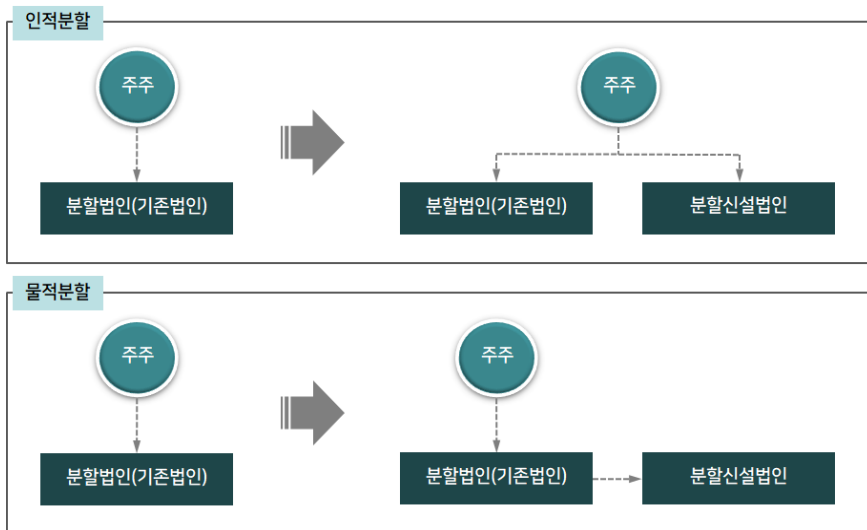
가액과 장부가액의 차액에 대해 법인세를 부담해야 하고, 분할신설법인은 이전 받은 자산의 시가와 양도가액의 차액에 대해 법인세를 부담해야 한다.

그러나 일정 요건(사업목적 요건, 독립사업가능 요건, 포괄승계 요건, 출자법인 요건, 지분의 연속성 요건, 사업의 계속성 요건, 근로자 승계 요건 등)을 충족할 경우 과세특례를 받을 수 있도록 하고 있다. 과세특례 요건을 갖춘 분할을 '적격분할'이라고 부른다.

적격인적분할의 경우 장부가액승계방식에 의해 과세이연이 이루어진다. 분할법인의 장부가액을 분할신설법인의 취득가액으로 그대로 승계하면서 분할 시점에는 과세가 이루어지지 않는다. 대신 분할신설법인이 양도받은 사업부문의 자산을 처분할 때 과세가 이루어진다.

물적분할의 경우에도 인적분할과 마찬가지로 과세이연 형태의 과세특례가 주어진다. 다만 회계처리 방식에 있어서 차이가 있다. 적격인적분할의 경우에는 장부가액승계방식을 적용하는 데 반해, 적격물적분할의 경우에는 압축기장방식을 적용한다.²²⁾

〈그림 III-1〉 인적분할과 물적분할



자료: 김동수 외(2019)

22) 압축기장방식의 경우 조직 재편 시 양도 자산 및 부채를 시가로 인식하기 때문에 양도 이익이 실현되지만 압축기장총당금을 계상하여 이익이 '0'이 되도록 해줌으로써 조직 재편 시점에 과세가 이루어지지 않음. 압축기장방식 등 기업분할 과세와 관련된 보다 자세한 내용은 김동수 외(2019)를 참고하기 바람

1. 영국

가. 보험사업이전제도

영국의 보험사업이전제도(Insurance Business Transfer Scheme)는²³⁾ 금융 서비스 및 시장 법(Financial Services and Markets Act; 이하, “FSMA”라 함)의 Part VII에 근거하고 있어서 ‘Part VII Transfer’라고 불린다. 이 제도의 핵심은 보험계약자의 동의 없이 법원의 승인만으로 다른 보험회사로의 사업이전이 법적 확정성(Legal finality)을 가진다는 데 있다.

사업이전 절차에는 이전하는 보험회사와 이전받는 보험회사 이외에 법원, 규제당국인 Prudential Regulation Authority와 Financial Conduct Authority, 제3의 전문가(Independent expert), 보험계약자 등이 관련자로 참여한다. 사업이전 절차가 시작되는 단계에서는 사업이전이 보험계약자에게 미치는 영향을 분석할 제3의 전문가를 지정해야 하는데, 전문가의 적절성 여부를 규제당국이 판단한다. 제3의 전문가가 작성한 보고서는 법원, 규제당국, 보험계약자 등에게 제공되며, 법원 공청회(Court hearing)를 개최하여 규제당국자와 보험계약자의 의견을 들은 후 법원이 최종 승인 여부를 결정한다.

영국의 사업이전제도는 4층 구조의 보험계약자 보호 장치를 두고 있다.²⁴⁾ 먼저, 제3의 전문가가 사업이전이 보험계약자에게 미치는 영향을 분석한다. 두 번째로 규제당국은 제3의 전문가의 적절성을 판단하고, 관련 보고서를 작성하며, 청문회에 참석하여 의견을 제시함으로써 보험계약자를 보호한다. 세 번째로 보험계약자는 법원 공청회에 참석하여 사업이전에 대한 의견을 제시할 수 있다. 마지막 네 번째 보호 장치는 법원의 승인이다.²⁵⁾

23) 영국의 경우 ‘계약이전’ 대신 ‘사업이전’이라는 표현을 사용했는데, 그 이유는 영국의 이전제도가 우리나라 보험업 법의 계약이전보다는 좀 더 포괄적인 개념이기 때문임. FSMA에는 ‘사업(Business)’에 대한 명확한 정의가 규정되어 있지 않으나, 영국 과세관청의 Part VII Transfer에 관한 회계처리 매뉴얼의 내용(이전거래가 사업결합(Business Combination)인지 아닌지에 따라 회계처리 방식이 달라짐)에 근거할 때, 계약이전뿐만 아니라 영업양수도, 합병 등도 포괄하는 것으로 판단됨

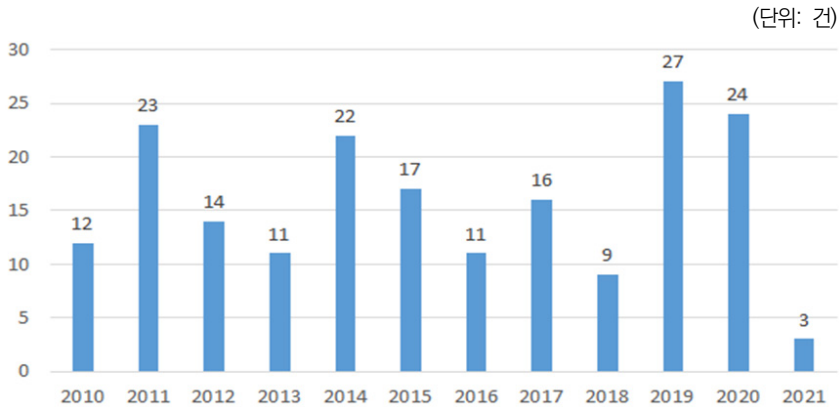
24) Snowden(2019)

나. 보험사업이전거래

1) 개관

2000년 사업이전제도 도입 이후 2021년까지 300건 이상의 사업이전이 있었으며,²⁶⁾ 2010년부터 2021년까지는 189건의 사업이전이 있었다²⁷⁾(〈그림 IV-1〉 참고). 사업이전의 동기는 솔벤시 II가 도입된 2016년을 전후로 하여 차이를 보이는데, 2016년 이전에는 솔벤시 II에 대응하기 위한 사업이전이 주를 이루었다면, 2016년 이후에는 브렉시트(Brexit)가 주요 동기였다. 브렉시트 이후 영국의 보험회사는 더 이상 유럽경제지역(European Economic Area; 이하, “EEA”라 함)에서 영업을 할 수 없었기 때문에 EEA 관련 사업은 EEA 지역의 보험회사로 이전해야 했다.

〈그림 IV-1〉 연도별 Part VII 사업이전 건수



자료: Shah et al.(2021)

2016년 이후의 사업이전 90건 가운데, 약 40%에 해당되는 38건이 브렉시트로 인한 사업이전이었으며, 이외에 23건은 잔존계약의 처리를 위해, 그리고 21건은 운영효율성이나 자본효율성 제고를 위한 내부 구조조정 목적의 사업이전이였다. 잔존계약 관련 거래이전

25) 영국 사례에서 제도와 관련된 내용은 본 연구의 핵심적인 기여 부분이 아니기 때문에 주요 내용만 간단히 소개하는 수준에서 작성하였음. 보다 자세한 내용은 김석영·이소양(2020)을 참고하기 바람

26) NAIC Restructuring Mechanisms Working Group of the Financial Condition Committee(2021)

27) 영국의 계약이전 관련 거래 동향은 Shah et al.(2021)에서 인용함. 임준(2022)에서 재인용함

의 경우 제도 도입 초기에는 주로 석면, 환경오염, 건강 위험 관련 배상책임(Asbestos, Pollution, Health(APH) Hazard Liabilities)에 관한 것이 주를 이루었으나 최근 들어 자동차보험 등의 다른 손해보험과 연금 등의 생명보험 분야로 확대되고 있다.

2) 개별사례

본 연구가 생명보험의 구조조정에 초점을 맞추고 있기 때문에 영국의 사업이전거래 가운데 생명보험(특히, 연금) 관련 사례 2건을 소개하고자 한다.

첫 번째 사례는 2016년에 있었던 Scottish Equitable로부터 Rothesay Life로의 사업이전이다.²⁸⁾ 이 거래는 솔벤시 II 도입 이후 첫 번째 대규모 연금 이전거래였는데, 거래 규모는 부채금액 기준으로 약 60억 파운드였고, 계약자 수 기준으로는 약 18만 7천 명 정도 되었다. Scottish Equitable의 사업이전은 모회사인 Aegon(네덜란드 국적의 글로벌 금융회사)이 영국 시장에서 연금 사업을 철수하고 다른 분야로 자본을 재배치하기 위한 목적에서 이루어졌다. 연금 사업을 이전받은 Rothesay Life는 연금에 특화된 보험회사로, 2007년 골드만삭스 그룹에 의해 설립되었다. 이후 2017년에 골드만삭스가 모든 지분을 매각하였고, 현재는 미국의 사모펀드인 블랙스톤 그룹, 싱가포르의 국부펀드, 미국의 보험회사인 Massachusetts Mutual Life의 3개 회사가 소유하고 있다.

두 번째 사례는 Prudential Assurance Company(이하, "PAC"라 함)로부터 Rothesay Life로의 사업이전이다.²⁹⁾ PAC의 사업이전 동기는 푸르텐셜 그룹 전체의 전략과 관련이 있다. 푸르텐셜 그룹은 크게 2개의 지리적 사업 부서로 구성되어 있었다. 하나는 영국과 유럽 지역 사업 부서였고, 다른 하나는 아시아, 미국, 아프리카 지역 사업 부서였다. 2018년 Prudential plc를 Prudential plc와 M&G Prudential의 2개 회사로 분할하는 계획을 발표했는데, Prudential plc는 아시아, 미국, 아프리카 시장을 담당하였고, M&G Prudential은 영국과 유럽시장을 담당하였다. 푸르텐셜 그룹의 분할 계획에 의해 영국과 유럽 시장을 담당하는 M&G Prudential의 자회사인 PAC는 자신이 보유하고 있던 홍콩의 자회사 2개를 아시아 시장 담당인 Prudential plc의 자회사로 이전해야 했다. 그런데 이 두 회사 가운데 하나는 그동안 PAC의 자본 여력에 상당한 기여를 했었기 때문에 자회사 이전으로

28) Scottish Equitable과 Rothesay Life 간 계약이전 사례는 Scottish Equitable의 모회사인 Aegon과 Rothesay Life의 홈페이지를 참고하였음

29) PAC와 Rothesay Life 간 계약이전 사례는 Snowden(2019)과 Perry(2021)를 참고하였음

인한 자본 여력의 문제를 보완할 필요가 있었고, 그 방안이 Rothesay Life로의 연금사업 이전이었다. 사업이전을 계획하던 당시의 사업이전 규모는 계약 건수 기준으로 약 40만 건이었고, 부채금액 기준으로는 약 129억 파운드에 이르렀다.

이 거래는 세간의 많은 관심을 받았는데, 그 이유는 제3의 전문가와 규제당국이 큰 문제가 없다고 판단했음에도 불구하고 2019년에 있었던 고등법원(The High Court of Justice)에서 승인이 거부되었기 때문이다. 승인 거부의 주요 논거는 2가지였다. 첫 번째는 지급여력비율 계산에 있어서 매칭조정(Matching Adjustment)의³⁰⁾ 적용에 관한 것이었다. 매칭조정을 할 경우 Rothesay Life의 지급여력비율은 204%였지만, 매칭조정을 하지 않는 경우의 지급여력비율은 17%로 떨어졌다. 매칭조정이 규제당국의 승인하에 사용되고 있는 부채평가 방법이기도 하나 매칭조정을 하는 경우와 하지 않는 경우의 지급여력비율에 상당한 차이가 존재했기 때문에 Rothesay Life의 지급여력에 문제가 있다는 것이 고등법원의 판단이었다.

두 번째는 일부 보험계약자의 반대였다. 이들이 PAC를 선택한 이유는 PAC가 영국의 상위권 보험회사이면서, 오래된 전통을 가지고 있고, 평판도 좋으며, 대규모 보험그룹의 계열사로 유사시에 그룹의 도움을 받을 수 있다는 점이다. 반면, Rothesay Life는 상대적으로 업력도 짧고, 규모도 작으며, 유사시에 모그룹의 도움을 받기도 어렵다는 점을 들어 계약이전에 반대하였다.

PAC와 Rothesay Life는 고등법원의 결정에 불복하면서 항소법원(The Court of Appeal)에 재심을 요청했다. 항소법원은 고등법원의 판결에 오류가 있다는 결론을 내렸는데, 그 논거는 다음과 같다. 먼저, Rothesay Life의 지급능력 평가에 있어서 매칭조정 적용의 적절성을 고려하는 것은 타당하지 않다. 현재의 솔벤시 II 제도가 타당하다는 전제 하에 재무 건전성을 평가하는 것이 적절하다.

두 번째로 일부 보험계약자의 반대와 관련해서는 이들이 오래되고 평판이 좋은 보험회사와의 계약 관계 유지를 원한다는 주관적인 요인으로 사업이전을 불허하는 것은 적절하지 않다. 사업이전 불허의 주요 이유는 오로지 보험계약자에 대한 실제적이고 심각한 악영향의 존재 가능성이 되어야 한다. Rothesay Life가 보험금 지급이나 관련 서비스 제공에 있

30) 솔벤시 II하에서는 원칙적으로 무위험 이자율을 부채 시가 평가의 할인율로 사용하도록 되어 있으나 부채 만기에 대응되는 자산을 보유한 경우 예외적으로 무위험 이자율에 일정 가산 금리를 더한 이자율을 할인율로 사용할 수 있도록 허용하고 있는데, 이를 매칭조정이라고 함. 할인율이 클수록 부채시가가 작아지기 때문에 지급여력이 증가하는 효과가 발생함

어서 사업이전 대상 보험계약자에게 심각한 악영향을 줄 것이라는 객관적인 근거는 존재하지 않는다.

2020년 항소법원의 결정 이후 2021년 두 번째 고등법원 판결이 있었는데, 이번에는 PAC와 Rothesay Life 간 사업이전이 승인되었다. 만약 항소법원에서도 2019년 고등법원의 첫 번째 결정이 유지됨으로써 PAC와 Rothesay Life 간 계약이전이 허용되지 않았더라면 이후 영국의 사업이전거래는 승인 여부의 불확실성 증가로 인해 상당히 위축될 것으로 시장 관계자들은 예측했다.

2. 미국

가. 구조조정제도

1) 배경

미국의 경우 손실이 예상되는 사업이나 계약으로부터 자본을 철수해서 다른 사업분야로 재배치하기 위해 그동안 주로 사용했던 수단은 재보험이었다. 재보험을 통해 손실 위험의 일부를 재보험회사로 이전함으로써 자본관리의 효율성을 높일 수 있다. 그러나 재보험의 경우에는 보험금 지급의 최종적인 책임이 원수사에 있기 때문에 법적 책임으로부터 완전히 자유로워질 수 없는 한계가 있었다. 이러한 문제점을 극복할 수 있는 새로운 구조조정 수단의 필요성이 제기되었고,³¹⁾ 그러한 수단으로 사업이전과³²⁾ 기업분할이 최근 도입되었다.³³⁾

31) 법적 책임으로부터 완전히 자유로워질 수 있는 수단으로 민법의 경개(Novation)가 있기는 하나 보험산업의 특성상 효율성이 떨어졌기 때문에 보다 효율적인 공적 구조조정제도가 필요했음

32) 미국의 경우 영국의 Part VII Transfer를 벤치마킹했기 때문에, '계약이전'이라는 표현 대신에 '사업이전'이라는 표현을 사용했음

33) 미국의 보험감독자협회(National Association of Insurance Commissioners; 이하, "NAIC"라 함) 산하의 구조조정 작업반(Restructuring Mechanisms Working Group)은 사업이전과 기업분할제도를 정리한 백서를 발간하였음. 여기서는 NAIC가 최근 발간한 백서인 NAIC Restructuring Mechanisms Working Group of the Financial Condition Committee(2021)의 내용을 중심으로 미국 보험산업의 사전적 구조조정제도에 대해 간단히 소개하고자 함

2) 입법동향

영국에 비해 미국은 사업이전제도의 도입이 상대적으로 늦은 편으로, 2018년 오클라호마 주에서, 그리고 2021년 아칸소 주에서 도입되었다.³⁴⁾ 로드아일랜드 주와 버몬트 주에서도 사업이전제도를 도입했는데, 적용대상이나 보험계약자 동의 여부 등에 있어서 다소 제한적인 측면이 있었기 때문에 진정한 의미에서 영국의 Part VII 형태의 사업이전제도라고 보기는 어려웠다. 로드아일랜드 주의 경우에는 기업성 보험이면서 적어도 5년 이상 런오프 상태에 있는 사업의 경우에만 이전이 가능했다.³⁵⁾ 버몬트 주의 경우에는 사업이전 대상에서 제외될 수 있는 선택권(Opt-out)을 보험계약자에게 부여했다. 한편, 뉴욕, 캘리포니아, 델라웨어, 플로리다, 텍사스 등과 같은 보험회사가 많은 주들은 아직 사업이전제도를 도입하고 있지 않다.

사업이전제도를 도입하지 않은 주들 가운데 일부 주에서는 보험산업 구조조정 수단으로 기업분할제도를 도입했다. 코네티컷, 일리노이, 아이오와, 조지아, 미시간, 콜로라도의 6개 주에서는 보험산업에만 적용되는 기업분할제도를 도입했다.³⁶⁾ 애리조나와 펜실베이니아의 경우에도 기업분할제도가 있는데, 보험산업에만 국한된 것은 아니고 모든 산업에 적용되는 제도이다. 이들 8개 주에서는 규제당국의 승인을 받으면 보험계약자의 동의가 없더라도 기업분할이 가능하다.

3) 규제당국의 기본입장

구조조정에 대한 규제당국의 입장은 다음과 같다. 구조조정은 보험회사의 가치를 제고할 수 있는 기회이기는 하나, 구조조정 자체가 보험금 지급에 필요한 새로운 재원을 창출하는 것은 아니다. 구조조정이 부채의무를 회피하거나 책임준비금을 줄이는 방법으로 악용되어서는 안 된다. 구조조정이 보험회사의 건전성을 악화시키거나 소비자에게 피해를 줄 경우 규제당국은 적절한 조치를 취할 것이다. 그러나 구조조정이 보험회사와 보험계약자 모두에게 이득이 될 수 있음을 보여주는 경우에는 기꺼이 구조조정을 허락할 것이다.

34) 사업이전 및 기업분할제도의 입법동향과 관련된 내용은 Rothseid(2021)에서 인용함. 임준(2022)에서 재인용함

35) 영국의 Part VII의 경우에는 판매 중단한 런오프 계약뿐만 아니라 현재 판매중인 상품, 그리고 손해보험과 생명보험 모두 계약이전이 가능함

36) 미국의 경우에는 기업분할을 회사법적 차원에서 별도로 규율하지 않음(노혁준 2013b)

4) 행정 절차

사업이전이 인가를 받기까지는 여러 단계를 거치며, 통상적으로 1~2년의 기간이 소요된다. ① 먼저, 해당 보험회사가 구조조정 계획안을 규제당국에 제출한다. ② 규제당국은 제3의 전문가(Independent expert)를 선정해서 구조조정이 보험계약자에게 미치는 영향을 분석하도록 요청한다. ③ 규제당국은 보험회사가 제출한 계획안과 전문가 보고서를 검토한 후, 구조조정으로 인해 보험계약자에게 피해가 발생하지 않고 다른 요건들이 충족된 경우 구조조정을 승인한다. ④ 규제당국은 관련 자료를 법원에 전달한다. ⑤ 법원은 보험계약자의 의견을 청취한 후, 최종적인 승인 여부를 결정한다. 법원의 승인이 있고 나면 구조조정은 법적 확정성을 가지게 된다.

기업분할의 행정 절차는 계약이전의 경우와 약간의 차이를 보인다. 첫째, 법원이 관여하지 않고 규제당국의 승인으로 완료된다. 둘째, 전문가 자문의 경우에도 규제당국 외부의 전문가로부터 반드시 자문을 받아야 하는 것은 아니다. 전문가 자문을 받을지 여부는 규제당국의 재량에 달려 있으며, 규제당국 내부의 전문가를 활용해도 무방하다. 기업분할의 경우 사업이전에 비해 규제강도가 다소 낮은 편이라고 할 수 있다.

5) 구조조정의 경제적 효과

첫째, 생명보험과 같은 장기계약의 경우에는 금리 변동에 따른 금리위험이 존재하고, 배상책임보험의 경우에는 법원의 판결이 나오기까지 오랜 시간이 걸릴 경우 보험금 지급액 규모에 있어 상당 기간 동안 불확정성이 존재할 수 있다. 구조조정을 통해 이러한 변동성을 줄일 수 있다. 둘째, 구조조정을 통해 손실 사업을 정리하고, 핵심 사업에 집중함으로써 효율성을 제고할 수 있다.

6) 향후 계획

현재 NAIC 구조조정 작업반에서는 사업이전제도와 기업분할제도 개선과 관련된 후속 작업이 진행되고 있다. 주요 이슈는 크게 2가지이다. 첫째, 규제당국이 구조조정 승인 과정에서 활용할 재무기준(Financial standard)의 마련이다. 현재는 책임준비금이나 자본규제와 관련하여 통일된 기준이 마련되어 있지 않다. 둘째, 구조조정을 통해 보험계약이 다른

주로 이동할 경우 해당 계약은 어느 주의 보험계약자보호기구로부터 보호를 받아야 하는지에 대한 이슈가 존재한다. 미국의 경우 주별로 보험계약자보호기구가 운영되고 있다.

미국의 규제당국은 보험계약자보호기구의 보호 대상이 아닌 재보험이나 기업성 손해보험 관련 구조조정에 대해서는 우호적인 입장을 보이는 반면, 생명보험이나 장기요양보험 등 보험계약자보호기구의 보호 대상인 개인보험의 구조조정에 대해서는 부정적인 입장을 보이고 있는데, 아마 위의 두 번째 이유와도 관련이 있지 않을까 추측해본다.

나. 구조조정 사례

1) 사업이전

미국의 경우 제도 도입이 최근에 이루어져 거래 사례가 많지는 않다. 현재까지 2건이 있으며, 모두 오클라호마 주에서 이루어졌다.³⁷⁾ 최초의 사업이전은 2020년에 완료되었는데, 보험그룹 Enstar의 계열사인 Providence Washington Insurance Company와 Yosemite Insurance Company 간에 이루어졌으며, 이전대상은 근로자재해보장책임보험(Workers' Compensation Liabilities)이었다.

두 번째는 2021년에 완료되었는데, Sentry Insurance Company가 재보험을 National Legacy Insurance Company로 이전하였다. National Legacy Insurance Company는 레거시 전문회사(Legacy specialist)인 Randall & Quilter Investment Holdings의 자회사이다. 계열 관계가 아닌 법인 간 사업이전으로는 Part VII 형태의 최초의 사업이전이다.

2) 기업분할

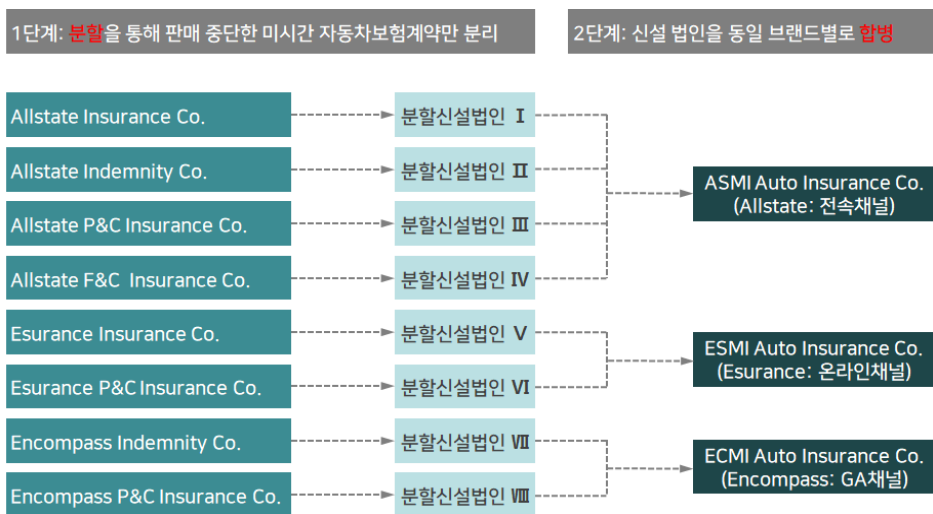
기업분할제도를 활용한 최근 구조조정 사례로는 Allstate 보험그룹 사례가 있다.³⁸⁾ 2021년 2월 2일, Allstate 보험그룹은 일리노이 주 보험감독국(Illinois Department of insurance)에 기업분할을 포함한 구조조정 계획안을 제출했다. Allstate 보험그룹의 구조조정 계획은 2단계에 걸쳐서 이루어진다(〈그림 IV-2〉 참고). 먼저, 1단계에서는 그룹 내 8개의 계열사

37) 사업이전 사례는 Rothseid(2021)에서 인용함. 임준(2022)에서 재인용함

38) Petrellis(2022)에서 인용함

가 각각 기업분할을 통해 판매 중단한 미시간 주의 자동차보험계약(Inactive Michigan auto business with active claims)을 분리한다. 2단계에서는 분할에 의해 만들어진 8개의 신설 법인을 각 브랜드별로 합병해서 3개의 법인으로 통합한다. Allstate 보험그룹은 Allstate, Esurance, Encompass의 3개의 브랜드를 사용하고 있는데, Allstate는 전속채널을 통해 판매하고 있고, Esurance는 온라인채널과 TM채널을 통해, 그리고 Encompass는 GA채널을 통해 판매하고 있다.

(그림 IV-2) Allstate 보험그룹의 구조조정 계획안



자료: Petrellis(2022)

Allstate의 구조조정은 자본효율성과 운영효율성 제고 목적에서 이루어졌다. 특히 자본효율성 제고와 관련하여 구조조정 계획안에 명시된 목적은 다음과 같다. “기업분할을 통해 판매 중단한 상품과 판매 중인 보험상품에 보다 효율적으로 자본을 배분함으로써 미시간 주 자동차보험시장에서 경쟁력을 높이는 데 있다.”

2021년 3월 19일, 일리노이 주 보험감독국은 Allstate 보험그룹의 구조조정 계획안을 승인했는데, 크게 2가지 사항에 초점을 맞추었다. 첫 번째는 보험계약자 보호이고, 두 번째는 재무건전성이다. 두 번째 재무건전성 분석과 관련해서는 3가지에 초점을 맞추었다: ① 자본적정성(Capital adequacy), ② 책임준비금(Loss reserves), ③ 재무모형과 예측(Financial modeling and projections)

한편, 법에 규정된 것은 아니지만 Allstate 보험그룹은 공청회(Public hearing)를 개최하여 보험계약자를 포함한 다양한 이해관계자의 의견을 수렴하였다. 공청회 참석 희망자는 줌(Zoom)을 통해 참석했는데, Allstate 보험그룹의 구조조정 계획안에 이의를 제기한 이해관계자는 없었다.

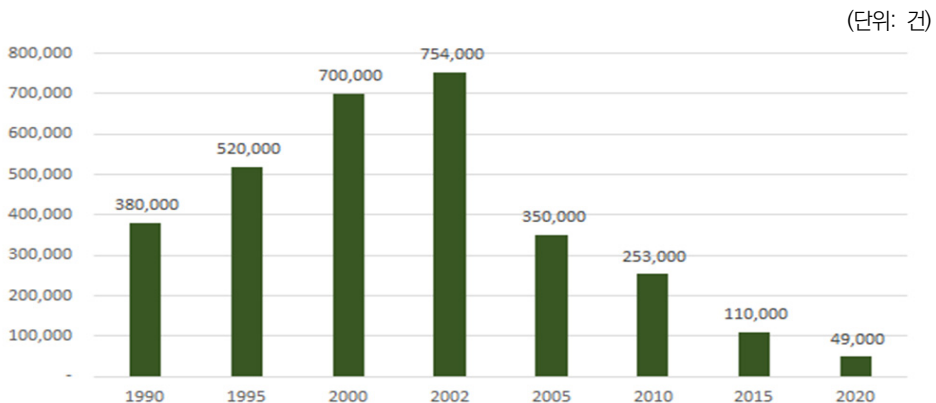
다. 장기요양보험 구조조정 사례

현재 우리나라의 경우 실손의료보험의 적자가 보험산업의 주요 이슈가 되고 있다. 일부 보험회사는 이미 판매를 중단했으며, 큰 변화가 없다면 실손의료보험시장에서 철수할 보험회사는 더 늘어날 수도 있을 것으로 예상된다. 우리의 실손의료보험과 비슷한 사례로 미국의 장기요양보험이 있다. 여기서는 국내 실손의료보험 문제 해결에 참고하기 위해 미국 장기요양보험 구조조정 사례를 살펴보고자 한다.

1) 시장 변천

미국의 경우 1970년대 이후 민간 보험회사가 장기요양보험을 제공하기 시작했다. 장기요양보험 판매는 2000년대 초 정점을 기록했으나 이후 급속히 감소하였다. 신규 계약 건수의 경우 1990년 약 38만 건에서 계속 증가하여, 2002년 정점에 이르러 약 75만 4천 건을 기록한 후 감소세를 보이고 있다.

〈그림 IV-3〉 미국 장기요양보험 신규 계약 건수 추이



자료: American Association of Long-term Care Insurance

장기요양보험 판매가 감소하게 된 것은 수익성이 악화되면서 많은 보험회사가 판매를 중단하고 시장에서 철수했기 때문이다. 2002년 102개였던 장기요양보험회사 수는 2012년 12개로 감소하였다.³⁹⁾ 장기요양보험회사의 수익성이 악화된 주요 이유는 처음 상품을 개발했을 당시에 가정했던 것에 비해 이자율과 해지율은 낮아지고, 사망률은 개선되었으며, 질병률은 악화된 데 있었다. 더구나 장기요양보험회사가 수익성 악화에 대응하기 위해 보험료를 인상하고 언더라이팅과 보험금 지급 기준을 강화하면서 시장은 더욱 위축되었다.

2) 정부 차원의 구조조정 노력

장기요양보험시장을 안정화하고 재성장시키기 위한 노력이 주정부와 연방정부 차원에서 추진되었다.⁴⁰⁾ 주보험감독청은 NAIC와 함께 정책에 대해 검토하였는데, NAIC 장기요양보험 작업반은 2017년 4월 장기요양보험 정상화를 위한 연방정부 차원의 10대 정책 방안을⁴¹⁾ 발표하였다. 여기에는 장기요양 관련 저축계좌 도입이나 세제지원 등이 포함되어 있었다. 한편, 연방정부 차원에서는 보건복지부, 재무부, 국세청 등이 부처 합동 대책반을 만들어 ① 상품개발, ② 규제혁신, ③ 소비자교육, ④ 세제지원의 4가지 측면에서 활성화 방안을⁴²⁾ 제시했다.

한편, NAIC 구조조정 작업반에서는 장기요양보험 관련 구조조정 이슈에 대해서도 논의를 했는데, 상당수의 규제당국자가 사업이전제나 기업분할제도를 이용한 장기요양보험의 구조조정에 대해 부정적인 입장을 피력했다.⁴³⁾ 주요 이유 가운데 하나로는 장기요양보험 처럼 롱테일 위험(Long-tail risk)이 존재하는 경우에는 적정 준비금과 자본금 산출에 상당한 어려움이 있다는 점이 지적되었다.

3) 개별회사 구조조정 사례

미국의 장기요양보험 관련 보험회사는 구조조정 단계의 측면에서 ① 부실화 이전 단계의

39) Cohen et al.(2013)에서 인용함

40) Mnuchin and Phillips(2017)에서 인용함

41) NAIC Long Term Care(B) Subgroup(2017)

42) Mnuchin and Phillips(2020)

43) NAIC Restructuring Mechanisms Working Group of the Financial Condition Committee(2021)

보험회사, ② 갱생(Rehabilitation) 단계, ③ 청산(Liquidation) 단계의 3가지 유형으로 구분할 수 있다. 두 번째와 세 번째 유형은 부실화 단계에 해당된다. 각 단계별로 보험회사 한 곳씩만 소개하고자 한다.

먼저, 부실화 이전 단계의 보험회사 사례는 장기요양보험시장 1위 사업자인 Genworth Financial 그룹이다.⁴⁴⁾ Genworth Financial 그룹의 장기요양보험사업 구조조정은 두 가지 방향에서 추진되었다. 첫 번째는 보유계약의 보험료를 인상하는 것이었다. 2021년의 경우 45개 주에서 173건의 보험료 인상 신청 건에 대해 승인을 받았다. 평균 37%의 보험료 인상을 통해 약 4억 3,000만 달러의 추가적인 보험료 수입을 거둘 수 있었다. 두 번째 전략은 매년 보험료 갱신이 가능하도록 연단위 갱신형 상품(Annual re-rating product)을 개발하는 것이었다.

두 번째 유형인 갱생 단계의 보험회사 사례는 중간 규모 사업자인 Senior Health Insurance Company of Pennsylvania(이하, “SHIP”라 함)이다.⁴⁵⁾ SHIP는 1887년 Home Beneficial Society로 사업을 시작한 후 1990년대 중반 Consec에 인수되어 Consec Senior Health Insurance Company로 회사명이 변경되었다. 장기요양보험사업의 적자가 늘어나면서 2003년 신규 판매를 중단하였다. 이후 5년 동안 런오프 기간을 거친 후 별도 법인 SHIP를 신설하여 Consec의 장기요양보험사업의 자산과 부채를 SHIP로 이전하였다. 2019년 지급여력제도에서 요구하는 자본 보유 기준에 미달하여 규제당국으로부터 시정 조치 명령을 받았다. 그러나 SHIP가 자본확충 방안을 마련하지 못하자 펜실베이니아 보험감독청은 법원에 SHIP의 갱생 절차 개시를 신청하였다. 이 때 SHIP가 보유하고 있던 장기요양보험계약은 약 5만 1천 건이었고, 자산 규모는 약 22억 달러였다.

마지막 세 번째 유형의 보험회사 사례는 중간 규모 사업자인 Penn Treaty Network America Insurance Company(이하, “Penn Treaty”라 함)이다.⁴⁶⁾ Penn Treaty는 2008년 장기요양보험상품의 신규 판매를 중단하고 시장에서 철수하였으며, 2009년 1월 갱생에 들어갔다. 그러나 펜실베이니아 보험감독청이 컨설팅 회사와 함께 Penn Treaty의 재무 상태를 점검한 결과 미래의 보험금 지급이 어렵다고 판단하여 같은 해 법원에 Penn Treaty의 청산을 신청했다. 법원은 처음에는(2012년 5월) 청산 신청을 거절했으나 최종적으로는

44) Genworth Financial 사례는 Genworth Financial, Inc.(2021)에서 인용함

45) SHIP 사례는 Chordas(2020)에서 인용함

46) Penn Treaty 사례는 National Organization of Life and Health Insurance Guaranty Associations 홈페이지에서 인용함

(2016년 7월) 청산 신청을 받아들였다. Penn Treaty와 자회사인 American Network Insurance Company가 청산에 들어감으로써 이후 보험금 지급은 보험계약자보호기구에 서 담당하게 되었다. 미국의 보험계약자보호제도에 의하면 장기요양보험의 보험금 지급 한도는 30만 달러이다. 한도를 초과하는 보험금의 경우에는 청산 과정에서 마련되는 재원으로 일부 보전이 가능할 수 있다. 보험금은 보험계약자가 거주하고 있는 주의 보험계약자 보호기구로부터 받게 된다.

3. 독일

본고의 독일 사례는 시장 측면에 초점이 맞추어져 있다. 특히, 구조조정 사례와 구조조정 시장의 수요자인 런오프 전문보험회사에 대해 소개하고자 한다.⁴⁷⁾ 국내 생명보험산업의 고금리 계약 이슈에 참고하기 위해 생명보험 런오프 관련 사례에 초점을 맞추었다.

독일의 사전적 구조조정제도와 관련해서는 이번 연구를 통해 새롭게 추가된 것이 없어서 제도를 상술하기 보다는 핵심적인 내용만 간단히 언급하는 정도에서 서술하고자 한다. 보다 자세한 내용은 김석영·이소양(2020)을 참고하기 바란다.

독일의 계약이전제도는 법원의 관여 없이 보험감독당국인 BaFin의 인가만으로 계약이전이 가능하다는 점에서 영미와 차이를 보인다. 일본과 한국의 경우에도 법원의 관여 없이 규제당국의 승인만으로 계약이전이 가능하나, 보험계약자의 1/10 이상이 계약이전에 반대할 경우 계약이전을 하지 못하도록 하는 규정을 두고 있다는 점에서 독일은 다른 국가에 비해 규제당국의 권한이 상대적으로 크다고 볼 수 있다.

가. 구조조정 사례

런오프 계약을 처리하는 방법에는 크게 2가지가 있다. 하나는 계약이전을 통해 다른 보험회사로 넘기는 것이고, 다른 하나는 보험회사 또는 보험그룹 내부에서 관리하는 것이다. 전자를 외부적 런오프 관리라고 하고, 후자를 내부적 런오프 관리라고 한다.

47) 독일 사례는 Krause and Wolfsdorf(2021)의 내용을 중심으로 작성했으며, 일부 내용은 이승주(2022)에서 재인용함

독일 생명보험시장에서는 2018년까지 총 11건의 런오프 관리 사례가 있었는데, 외부적 런오프 관리가 7건 있었고, 내부적 런오프 관리가 4건 있었다.

〈표 IV-1〉 독일 생명보험 외부적 런오프 관리 사례

(단위: 건)

인수회사	피인수회사	연도	계약 건수
Athora Holdings	Delta Lloyd Lebensversicherung AG(현 Athora Lebensversicherung AG)	2010	244,251
Frankfurter Leben	Basler Leben AG(현 Frankfurter Lebensversicherung AG)	2015	92,282
	ARAG Lebensversicherung AG(현 Frankfurt Münchner Lebensversicherung AG)	2017	267,833
Viridium Gruppe	Protektor Lebensversicherung AG(현 Entis Lebensversicherung AG)	2003	85,746
	Heidelberger Lebensversicherung AG	2014	363,536
	Skandia Lebensversicherung AG	2014	243,094
	Generali Lebensversicherung AG(현 Proxalto Lebensversicherung AG)	2018	3,845,565

자료: Jost et al.(2020)

〈표 IV-2〉 독일 생명보험 내부적 런오프 관리 사례

(단위: 건)

보험그룹	런오프 대상 보험회사	연도	계약 건수
Die Bayerische Lebensversicherung AG	Bayerische Beamten Lebensversicherung AG	2010	170,115
Stuttgarter Lebensversicherung AG	PLUS Lebensversicherung AG	2010	53,367
ERGO Lebensversicherung AG	Victoria Lebensversicherung AG	2010	906,908
	ERGO Lebensversicherung AG	2018	4,123,728

자료: Jost et al.(2020)

1) 외부적 런오프 관리 사례

외부적 런오프 관리 사례의 경우 Viridium Gruppe, Frankfurter 생명보험, Athora

Holdings의 3개 회사가 런오프 계약을 인수했는데, 이들 회사는 모두 런오프 전문보험회사이다. 여기서는 7건의 외부적 런오프 관리 사례 가운데 가장 거래 규모가 컸던 Viridium Gruppe과 Generali 생명보험 간 거래만 간단히 소개하고자 한다.

Generali 그룹은 2017년 사업구조재편 전략을 발표하였는데,⁴⁸⁾ 그 가운데 하나가 Generali 생명보험의 신규 계약 체결을 중단하고 Viridium Gruppe으로 자사 계약을 이전하는 것이었다. 거래방식은 지분을 매각하는 형태로 이루어져서 Generali 생명보험의 지분 89.9%를 Viridium Gruppe에 매각했다. 2019년 규제당국인 BaFin의 인가를 받았으며, 인가 이후 사명을 Proxalto 생명보험으로 변경했다. 런오프 거래 결과 독일 내 Generali 그룹의 지급여력비율은 43%p, 전체 Generali 그룹의 지급여력비율은 2.6%p 상승했다.⁴⁹⁾

2) 내부적 런오프 관리 사례

내부적 런오프 관리는 소극적 관리와 적극적 관리로 구분할 수 있는데, 소극적 관리는 계약이 만료될 때까지 아무런 조치 없이 보유하는 것이고, 적극적 관리는 보험그룹 내에 별도의 자회사를 신설해서 런오프 계약을 관리하는 것이다. 4건의 내부적 런오프 가운데 3건은 소극적 관리였고, 1건은 적극적 관리였다. 여기서는 적극적 관리 사례인 ERGO 생명보험 사례를 소개하고자 한다.⁵⁰⁾

ERGO 그룹은 수익성 약화로 인해 시장 내에서 경쟁력을 잃어가는 Victoria 생명보험의 신계약 체결 중단을 발표하고, 2010년부터 내부적으로 런오프 계약 관리에 집중했다. 이어 2018년에는 ERGO 생명보험의 신계약 체결 또한 중단했다.

ERGO 그룹은 약 400만 건에 달하는 계약을 보유하고 있는 ERGO 생명보험의 사업까지 중단을 발표하면서, Victoria 및 ERGO 생명보험의 약 500만 건의 계약을 런오프 전문보험회사에 매도하는 외부적 런오프 관리 방식에 대해 고려했다. 실제로 다수의 회사가 ERGO 그룹의 잔존 계약 매수에 관심을 보였으나, 약 5,000명에 달하는 내부 직원의 반대 청원과 시장 내 평판 훼손에 대한 우려로 외부적 런오프 관리를 포기했다.

48) Generali Deutschland AG(2017)

49) Generali Group(2018)

50) ERGO 사례는 Wenig(2021)에서 인용함

ERGO 그룹은 Victoria 생명보험의 경우와 마찬가지로 ERGO 생명보험의 런오프 계약 또한 내부적으로 관리하기로 했다. 이와 같은 선택을 할 수 있었던 배경에는 두 가지 이유가 있었는데, 첫 번째는 런오프 계약의 규모였다. 약 500만 건 규모의 런오프 계약은 투자를 통해 가시적인 이익을 실현할 수 있을 만큼 규모의 경제를 창출할 수 있었다. 두 번째는 효율적으로 내부 런오프 사업을 운영할 수 있는 내부 자원과 노하우였다. 이러한 배경하에 ERGO 그룹은 런오프 관리의 효율성 제고를 위해 기업분할을 단행했다. 기존 런오프 계약은 ERGO Lebensversicherung에서, 그리고 신규 계약은 ERGO Vorsorge Lebensversicherung에서 관리하도록 했다.

더 나아가 자사의 런오프 계약뿐만 아니라 타사의 런오프 계약까지 관리하는 런오프 전문 보험회사로 거듭나기 위해 세계적인 IT 기업인 IBM과의 파트너십을 체결했다. 해당 파트너십을 통해 런오프 계약만을 전문적으로 관리하는 IT 플랫폼을 구축하고 있으며, 플랫폼 구축이 완료된 이후에는 Victoria 생명보험과 ERGO 생명보험의 런오프 계약을 해당 플랫폼으로 이전할 계획이다. 이에 더해 타사의 런오프 계약 인수를 위해 합작회사 'TPA Vertriebs-Marketing GmbH'를 설립하였다.⁵¹⁾

나. 구조조정 전문회사

1) 회사소개

현재 독일에는 3개의 생명보험 런오프 전문보험회사가 영업을 하고 있는데, 설립 과정 측면에서 2개의 유형으로 구분할 수 있다. 첫 번째는 기존 생명보험회사가 신규 사업을 중단하고 자체 런오프 전문보험회사로 전환한 경우이고, 두 번째는 런오프 계약 인수를 목적으로 신규 설립한 경우이다.

첫 번째 유형에 해당되는 회사는 Delta Lloyd 생명보험(현 Athora Holdings)이다.⁵²⁾ 1836년 Berlinische 생명보험으로 시작했다. 1998년 네덜란드 보험회사 Delta Lloyd Group에 의해 합병되어 Delta Lloyd 생명보험이라는 회사명으로 독일에서 생명보험업을 영위했다. 2010년 Delta Lloyd 생명보험은 독일에서 신규 계약 인수의 중단과 함께 런오

51) ERGO Lebensversicherung AG(2021)

52) Athora Holdings 홈페이지에서 인용함

프 계약만을 관리하는 런오프 전문보험회사로의 재탄생을 발표했다. 런오프 전문보험회사로 거듭난 Delta Lloyd 생명보험은 2015년 Athene Holdings에게 인수되어 현재의 Athora Holdings가 되었다.

2번째 유형에 속하는 회사는 Viridium Gruppe와 Frankfurter 생명보험이다.⁵³⁾ Viridium Gruppe는 재보험회사 Hannover Re와 영국의 사모펀드 그룹 Cinven이 합작하여 Heidelberger 생명보험의 런오프 계약을 인수하기 위해 2013년 설립됐다. Heidelberger 생명보험은 2014년을 기점으로 신규 계약 인수 중단과 함께 Viridium Gruppe에 합병되었다. Frankfurter 생명보험은 중국의 투자기업 Fosun이 설립한 자회사로, 2015년 Basler 생명보험의 런오프 계약을 인수하기 위해 설립되었다.

2) 관련규제

법적으로 생명보험 런오프 전문보험회사는 일반 생명보험회사와 동일한 취급을 받는다. 따라서 보험감독법, 보험계약법, 책임준비금지침, 최소비율규정 등 생명보험업과 관련한 법규 및 지침이 적용된다.⁵⁴⁾

한편, 유럽연합의 단일 허가 원칙(Single license principles)을 고려했을 때, 이론적으로는 독일 보험회사가 아닌 타 유럽연합 국가의 보험회사 또한 독일에서 생명보험 런오프 계약을 인수할 수 있다. 그러나 실질적으로는 가능하지 않다. 왜냐하면 해외 보험회사는 보험계약자가 수령할 보험금을 보호하기 위한 책임준비금지침과 보험계약자를 위한 이익 분배를 정의하는 최소비율규정의 적용대상이 아니어서 런오프 관련 보험계약자를 보호하기 어렵기 때문이다. 결론적으로 보험감독당국인 BaFin의 인가를 받은 독일 보험회사만이 독일에서 런오프 전문보험회사로서 사업을 영위할 수 있다.

3) 사업모델

런오프 전문보험회사가 이윤을 창출할 수 있는 근원은 2가지이다. 첫 번째는 관리의 효율성 측면이다. 일반 보험회사들이 개별적으로 런오프 계약을 관리하는 경우보다 런오프 전

53) 각각 Viridium Gruppe와 Frankfurter 생명보험 홈페이지에서 인용함

54) Deutsche Aktuarvereinigung e.V.(2018)

문보험회사가 개별 보험회사들의 런오프 계약을 모아서 관리하는 경우 규모의 경제에 의해 비용이 절감될 수 있다.⁵⁵⁾ 또한 일반 보험회사는 오래된 IT 시스템을 가지고 있어서 효율성이 떨어지는 반면, 런오프 전문보험회사는 일반 보험회사에 비해 상대적으로 레거시(Legacy) 문제가 없어서 운영효율성 측면에서 경쟁우위를 확보할 수 있다. IT 시스템을 고도화한 런오프 전문보험회사 사례 가운데 하나는 Frankfurter 생명보험이다. 이 회사는 관리 프로세스를 최적화하고 런오프 계약을 통일된 플랫폼에서 관리하기 위해, 알리안츠의 자회사 Syncier가 개발한 오픈 플랫폼 소프트웨어 시스템인 Allianz Business System(이하, “ABS”라 함)의 도입을 2019년 결정했다. 그리고 2020년 Frankfurter 생명보험의 런오프 계약을 ABS로 이전하였다.

두 번째는 자산운용 측면에서 경쟁우위를 확보함으로써 이윤을 창출하는 것이다. 예를 들어, Athora Holdings는 세계적인 대체투자 전문 자산 운용사 Apollo에게 자산 운용을 위탁하여 유동성이 적은 회사채에 투자하거나 유동 자금을 스프레드가 높은 회사채에 투자하여 일반 보험회사에 비해 더 높은 투자 수익을 얻을 수 있었다.⁵⁶⁾

55) Schaumlöffel and Wesker(2018)

56) Athora Lebensversicherung AG(2021)

본 장에서는 국내 현황과 해외사례 분석을 통해 얻은 정책 시사점을 ① 법률 제도, ② 시장 기반, ③ 지원 정책의 3가지로 나누어 제시하고자 한다.

먼저, 제도의 경우⁵⁷⁾ 본 연구에서는 계약이전과 기업분할에 초점을 맞추었다. 현행 계약이전제도의 개선사항으로 보험업법 제140조의 포괄이전 규정 폐지에 대한 검토가 필요하다.⁵⁸⁾ 일본의 경우 2013년 포괄이전 규제를 폐지했으며, 영국, 미국, 독일의 경우에도 계약이전 시 포괄이전을 강제하고 있지는 않다.

기업분할과 관련해서는 현행 보험업법에는 명시적인 규정이 없는데, 상법에 의할 경우 사실상 기업분할에 어려움이 있기 때문에 미국 사례를 참고하여 보험계약자의 동의 없이 규제당국의 승인만으로 기업분할이 가능하도록 하는 제도를 보험업법에 도입하는 방안을 검토할 필요가 있다. 현행 상법에서는 기업분할 시 채권자 보호를 위해 ① 연대책임과 ② 채권자 이의절차의 두 가지 수단을 두고 있는데,⁵⁹⁾ 연대책임의 경우에는 기업분할 후에도 법적 책임이 여전히 남아 있기 때문에 구조조정 목적인 법적 책임의 분리를 달성하기 어렵고, 채권자 이의절차를 거치는 경우에는 개별 채권자의 승낙이 필요하기 때문에 보험산업처럼 채권자가 많은 경우에는 상당한 시간과 비용을 수반하는 문제점이 있다.

두 번째로 시장의 경우 본 연구에서는 영국, 미국, 독일의 계약이전거래 사례와 거래시장의 수요자에 초점을 맞추었다. 본 보고서에 있는 사례들의 경우 수요자는 모두 구조조정 전문기관이었다. 영국 사례의 Rothesay Life, 미국 사례의 Enstar와 Randall & Quilter Investment Holdings, 독일 사례의 Viridium Gruppe, Frankfurter 생명보험, Athora Holdings 모두 구조조정 시장의 전문적인 수요기관이다.

국내 보험산업 구조조정시장의 전문적인 수요기관 육성을 위해 시장을 통한 방법과 정부

57) 제도 측면의 시사점은 임준(2022)에서 인용함

58) 보험업법 제140조 포괄이전 규제 폐지 주장은 이미 이기형 외(2012)가 주장한 것으로 본 연구의 기여는 아님. 아직 제도 개선이 이루어지지 않았기 때문에 필요성을 다시 한 번 언급하는 차원에서 포함시켰음

59) 김건식 외(2022)

가 직접 참여하는 2가지 접근법을 생각해볼 수 있다. 시장접근법의 경우에는 김석영·이소양(2020)의 경우처럼 런오프 전문보험회사에 대해 차별화된 규제를 도입하는 것을 생각해볼 수 있다. 런오프 전문보험회사의 경우 신규 상품은 개발하지 않고 기존 계약 관리만 하기 때문에 일반보험회사에 비해 완화된 인적·물적 요건을 적용함으로써 시장진입을 촉진할 수 있다. 정부가 시장에 직접 참여하는 방법의 경우에는 부실채권시장의 공적 구조조정기관인 한국자산관리공사의 경우처럼 런오프 전문 공사를 설립해서 시장이 활성화되기 이전까지 정부가 보험산업 구조조정 시장의 수요자 역할을 하는 것이다. 이 방법은 시장 초기 비즈니스 모델의 불확실성으로 인해 민간이 시장 진입을 주저할 경우 효과적인 수단이 될 수 있다. 국내 시장 규모나 초기 시장인 점을 감안할 때 개인적으로는 시장접근법보다는 정부가 직접 참여하는 접근법을 제안한다.

세 번째로 지원 정책의 경우에는 조세에 초점을 맞추었다. 현행 조세특례제한법에 의하면, 금융산업구조개선법에 의해 계약이전을 할 경우 인수금융기관이 부실금융기관으로부터 자산가액을 초과하는 부채를 이전받는 경우 순부채액(부채가액-자산가액)을 법인세 계산 시 손금에 산입할 수 있도록 되어 있다. 이와 비슷한 유형의⁶⁰⁾ 과세특례를 계약이전 시장이 활성화되기 이전까지는 사전적 구조조정에 의한 계약이전의 경우에도 허용하는 방안을 제안한다.

본 연구의 경우 기초 자료의 축적 측면에서 ① 기업분할제도 관련 미국 사례, ② 영국, 미국, 독일의 구조조정 사례, ③ 국내 조세 지원 정책을 소개하는 등 일부 진전이 있었으나 좀 더 현실적이고 구체적인 정책 방안 제시를 위해서는 법률, 경영, 세무(회계 포함) 관련 기초 자료를 계속 축적해나가는 작업이 필요하다고 생각한다. 이와 관련하여 향후 연구과제에 대해 간단히 언급하고 마무리하고자 한다.

우선, 법률 제도와 관련해서는 기업분할과 관련하여 미국 이외에 영국, 독일, 일본 등으로 국가를 확대하고 민법과 상법 관련 내용도⁶¹⁾ 포괄적으로 다룰 필요가 있다. 또한 구조조정 수단에 있어서도 계약이전과 분할 이외에 영업양도나 합병 등으로 연구범위를 확대할 필요가 있다. 특히, 영업양도의 경우 현행 보험업법 제150조에 관련 규정이 있는데, 계약

60) 금융산업구조개선법의 계약이전의 경우 2가지 조건(① 예금보험공사로부터 순부채액에 상당하는 금액을 보전 받을 것, ② 자산과 부채의 가액이 금융감독원장이 확인한 가액일 것)이 충족할 경우 손금산입의 과세특례가 주어지는데, 보험업법의 계약이전의 경우에는 두 번째 조건만 만족하면 과세특례를 부여하는 방안을 생각해볼 수 있음

61) 본 연구의 원내 세미나에서 한 자문위원은 개별 채권자를 상대로 하는 이의 절차에 소요되는 시간 및 비용을 줄이기 위해서는 현행 개별 채권자 통보·이의신청 및 담보제공 등의 절차를 대폭 생략하고, 당국의 개입하에 담보 방식을 '포괄제공' 방식으로 대체하는 방안을 제시했음

이전과 개념 구분이 명확하지 않은 측면이 있다. 성대규(2012)의 경우, 계약이전은 일부 양도로 해석하고, 영업양도는 전부 양도로 해석하고 있다. 반면, 한기정(2019)의 경우에는 보험계약을 제외한 나머지 것들의 양도에 보험업법 제150조를 적용해야 한다고 해석하였다. 영국의 사업이전제도를 참고하여 보험업법의 계약이전과 영업양도 관련 조항을 통합하는 연구도 필요하지 않나 생각한다.

두 번째로 경영 측면의 경우에는 런오프 전문보험회사 또는 보험산업 구조조정 전문기관의 비즈니스 모델에 대한 기초 자료 축적이 필요하다고 생각한다.

그리고 본 연구에서는 전문성의 한계로 인해 계약이전이나 기업분할과 관련된 주요국의 세무처리 내용을 포함시키지 못했는데, 이와 관련된 조사 연구도 매우 가치 있는 기초 작업이 되지 않을까 생각한다.

참고문헌

- 구정한(2021), 「외부충격·환경변화에 따른 기업의 선제적 사업재편 필요성과 향후 과제」, 『금융브리프』, 30권 10호, pp. 3~8, 한국금융연구원
- 김건식·노혁준·천경훈(2022), 『회사법』, 제6판, 박영사
- 김대환·성주호·손성동·이동화(2018), “생명보험산업의 예금자보호제도 진단과 개선방안”, 생명보험협회 용역보고서, 한국리스크관리학회
- 김동수·황남석·이민규(2019), 『조직재편세제의 이론과 실무』, 세경사
- 김석영·이소양(2020), 『잔존계약 거래와 시사점』, 이슈보고서 2020-6, 보험연구원
- 노혁준(2013a), 「보험업의 구조조정: 계약이전제도의 개선방안을 중심으로」, 『보험법의 현대적 과제』, BFL 총서 7, 서울대학교 금융법센터
- _____ (2013b), 「회사분할 시 채권자 보호의 기본 법리」, 『회사분할의 제 문제』, BFL 총서 8, 서울대학교 금융법센터
- 박기진·김규진·김건수·이강산·송민재(2007), 『기업구조조정 총설』, 개정판, 첨단금융출판사
- 성대규(2012), 『한국보험업법』, 개정판, 도서출판 두남
- 윤성훈(2020), 『일본 생명보험회사 파산 사례』, 이슈보고서 2020-8, 보험연구원
- 이기영·변혜원·정인영(2012), 『보험산업 진입 및 퇴출에 관한 연구』, 정책보고서 2012-2, 보험연구원
- 이승주(2022), 「독일 생명보험 런오프 계약이전 현황과 시사점」, 『KIRI 리포트』, 제545호, 보험연구원
- 임준(2022), 「보험산업 사업구조 개편 활성화를 위한 제도 개선 방안」, 『KIRI 리포트』, 제547호, 보험연구원
- 임준·김석영·양승현·박정희·이소양(2019), “보험회사 정리제도 개선을 위한 연구용역”, 예금보험공사 용역보고서, 보험연구원
- 임준·김해식·박정희·이성은(2015), “부실 보험회사 정리 제도 개선 연구”, 예금보험공사 용역보고서, 보험연구원
- 정봉은(2017), 『일본의 보험회사 도산처리제도 및 사례』, 연구보고서 2017-7, 보험연구원

- 한국금융학회(2020), “목표기금·예금보험요율 체계 개선 및 적정수준 검토”, 예금보험공사 용역보고서, 한국금융학회
- 한기정(2019), 『보험업법』, 박영사
- 황순주·이기영(2021), 『부실 보험회사 정리회생제도의 합리적 개선 방향』, 연구보고서, 한국개발연구원
- 황인창·김해식·이승준·김동겸·안소영(2020), 『예금보험 및 정리제도 개선방안』, 연구보고서 2020-5, 보험연구원
- Chordas, L.(2020), “Pa. Rehabilitators File Plan with Court to Aid Long-term Care Insurer SHIP”, A. M. Best
- Cohen, M. A., R. Kaur, and B. Darnell(2013), “Exiting the Market: Understanding the Factors behind Carriers’ Decisions to Leave the Long-Term Care Insurance Market”, U.S. Department of Health and Human Services
- Generali Group(2018), “Generali agrees to sell 89.9% of Generali Leben in Germany”
- Genworth Financial, Inc.(2021), *2021 Annual Report*
- Hämmerli, M., N. Jean-Mairet, J. Lorenz, D. Mattone, and T. Röttger(2021), “Running up on Runoff: Strategic Options for Life Closed Books”, McKinsey & Company
- Mnuchin, S. T. and C. S. Phillips(2017), “A Financial System That Creates Economic Opportunities: Asset Management and Insurance”, U.S. Department of the Treasury
- Mnuchin, S. T. and C. S. Phillips(2020), “Long-Term Care Insurance: Recommendations for Improvement of Regulation”, U.S. Department of the Treasury
- NAIC Long Term Care (B) Subgroup(2017), “Long Term Care Federal Policy Options to Present to Congress”, National Association of Insurance Commissioners
- NAIC Restructuring Mechanisms Working Group of the Financial Condition Committee(2021), “Restructuring Mechanisms: An NAIC White Paper”, Draft, National Association of Insurance Commissioners

- Perry, S.(2021), “Court Approves Prudential-Rothesay Annuity Transfer”, Grant Thornton
- Petrellis, L.(2022), “Insurance Restructuring Options Take a Giant Leap Forward”, *Best’s Review*, February 2022, pp. 40~42
- Rothseid, A.(2021), “Acceleration of IBT Approvals will Transform US Legacy Market”, *Insurance Day*, Informa
- Shah, J., S. Sheaf and S. Perry(2021), “The Transfer Window: Part VII Transfers Today”, *The Actuary*, Institute and Faculty of Actuaries
- Snowden, R. A.(2019), “In the Matter of the Prudential Assurance Company Limited and in the Matter of Rothesay Life Plc and in the Matter of Part VII of the Financial Services and Markets Act 2000”, Approved Judgement, The High Court of Justice
- Athora Lebensversicherung AG(2021), “Geschäftsbericht für das Geschäftsjahr 2020”
- Deutsche Aktuarvereinigung e.V.(2018), “Run-off in der Deutschen Lebensversicherung”, *Aktuar Aktuell*, Vol. 14, No. 4, pp. 8~9
- ERGO Lebensversicherung AG(2021), “Geschäftsbericht ERGO Lebensversicherung AG”
- Generali Deutschland AG(2017), “Bericht über Solvabilität und Finanzlage zum 31. Dezember 2017”
- Jost, T., F. Römer, and C. Wilde(2020), *Run-offs bei Bestandsverträgen zur Altersvorsorge*, Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH
- Krause, D. and K. Wolfsdorf(2021), *Run-off in der Lebensversicherung Besonderheiten von Bestandsversicherern*, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft
- Schaumlöffel, K. and H. Wesker(2018), “Run-Off: Schutz der Kunden in der Lebensversicherung”, *BaFinJournal*, Vol. 16, No. 2, pp. 12~17
- Wenig, S.(2021), “Solvenzquoten: Freud und Leid der Run-Off-Versicherer”, *Versicherungsbote*

도서회원 가입안내

회원	연회비	제공자료	
법인 회원	₩300,000원	- 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · 해외 보험동향 · KOREA INSURANCE INDUSTRY	영문 연차보고서 추가 제공
특별 회원	₩150,000원		
개인 회원	₩150,000원		

* 특별회원 가입대상 : 도서관 및 독서진흥법에 의하여 설립된 공공도서관 및 대학도서관



가입 문의

보험연구원 도서회원 담당

전화 : (02)3775-9113 | 팩스 : (02)3775-9102



회비 납입 방법

무통장입금

- 계좌번호 : 국민은행 (400401-01-125198) | 예금주: 보험연구원



자료 구입처

서울 : 보험연구원 자료실(02-3775-9113 | lsy@kiri.or.kr)

| 저자약력

임 준 Michigan State University 경제학 박사 / 연구위원
E-mail : limjoon@kiri.or.kr

이 승 주 한국외국어대학교 통번역학 석사 / 연구원
E-mail : sj_lee@kiri.or.kr

연구보고서 2022-06

보험산업 사업구조 개편에 관한 연구

발행일 2022년 7월
발행인 안철경
발행처 보험연구원
주소 서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38 화재보험협회빌딩
인쇄소 고려씨엔피

ISBN 979-11-89741-79-2 (정가 10,000원)
979-11-85691-50-3(세트)