

잔존계약 거래와 시사점

2020. 8

김석영·이소양

■ 목차

요약 / 1

I. 서론 / 2

1. 연구배경 및 목적 / 2
2. 선행연구 / 4
3. 연구 범위 및 내용 / 5

II. 잔존계약 관리 이론 / 7

1. 잔존계약 개념과 관리 유형 / 7
2. 런오프 거래 시장 / 12

III. 해외사례 / 16

1. 런오프 거래 현황 / 16
2. 해외 주요국의 계약이전 제도 / 26
3. 런오프 거래 사례 / 50

IV. 런오프 거래 시장 국내도입 검토 / 56

1. 국내 런오프 거래 시장 도입 가능성 / 56
2. 계약이전 제도 개선 방향 / 65

V. 맺음말 / 71

| 참고문헌 | / 73

■ 표 차례

- 〈표 II-1〉 런오프 관리 유형 / 10
- 〈표 II-2〉 런오프 거래의 동기 / 13
- 〈표 II-3〉 런오프 거래 발생 메커니즘 / 14
- 〈표 III-1〉 최근 손해보험 런오프 거래 사례(2017~2018년) / 19
- 〈표 III-2〉 최근 런오프 전문회사의 거래 사례 / 21
- 〈표 III-3〉 해외 주요국 런오프 관련 법 특징 / 49
- 〈표 III-4〉 계약이전 전후 LGAS사의 재무정보 변화 / 54
- 〈표 III-5〉 계약인수 전후 Reassure사의 재무정보 변화 / 55

■ 그림 차례

〈그림 Ⅱ-1〉 런오프 관리의 목적 / 11

〈그림 Ⅲ-1〉 글로벌 손해보험 런오프 거래 시장 규모(2018년 기준) / 17

〈그림 Ⅲ-2〉 유럽 손해보험 런오프 거래 시장 규모 / 17

〈그림 Ⅲ-3〉 보험계약이전단위 규제 폐지에 따른 변화 / 45

요약

잔존계약 거래 또는 런오프 거래란 더 이상 새로운 보험계약 인수를 하지 않고 계약 갱신도 하지 않는 상태로, 기존 계약의 보험기간이 완료되지 않아 보험료 수입과 보험금 지출이 진행되고 있는 포트폴리오를 다른 회사에 넘기는 계약이전을 말한다. 최근 보험회사들은 거시경제 환경의 악화, 재무건전성 규제의 강화, 고령화와 기후변화 및 새로운 기술의 발전 등 보험산업을 둘러싼 급격한 환경변화로 경영 효율화 차원에서 잔존계약 거래를 활용하고 있다.

전 세계적으로 영업중지, 예상치 못한 손실 발생, 핵심 분야 집중 등을 이유로 더 이상 신규계약을 체결하지 않는 포트폴리오가 증가하고 있으며, 이러한 포트폴리오 매도가 증가하고 있다. 런오프 거래 시장 규모 역시 2009년 이래 지속적으로 증가하고 있다. 유럽 런오프 거래 시장 규모는 2009년 1,960억 유로에서 2017년 2,750억 유로로 증가하였다. 최근에는 생명보험의 런오프 거래 증가, 원수보험회사의 런오프 거래 매수, 사모펀드의 등장 등이 런오프 거래 시장의 특징으로 나타나고 있다.

주요국의 계약이전 제도를 살펴보면 독일과 일본은 계약이전이 감독당국의 인가에 의해 이루어져 이의성립 요건을 만족시키지 못하면 계약이전에 동의하지 않는 개별 계약자도 계약이전에 따라야 한다. 반면, 미국과 영국은 이의신청이 사법기관에 의해 결정된다. 따라서 독일과 일본의 계약이전 제도는 집단적 보험계약자 이익보호를 지향하는 반면 영국과 미국은 보험계약자 개인의 의사를 중시하고 있다.

우리나라 보험회사는 최근 경영환경의 어려움으로 전문보험회사로의 전환이 요구되고 있으나 계약이전 관련 규정, 런오프 전문보험회사 진입, 계약자 보호 문제 등으로 계약이전을 경영효율화 수단으로 사용하는 데 한계가 있다. 그러므로 관련 규정 개선을 통하여 보험회사가 회사별 특징을 살린 전문보험회사로 탈바꿈하고 효율적 경영을 하는 데 런오프 거래가 기여할 수 있기를 바란다.

I. 서론

1. 연구배경 및 목적

거시경제 환경의 악화, 재무건전성 규제의 강화, 고령화와 기후변화 및 새로운 기술의 발전 등 보험산업을 둘러싼 급격한 환경변화는 보험회사의 경영 차원에서 잔존계약 관리에 대한 관심을 증가시키고 있다. 잔존계약이란 더 이상 신계약이 발생하지 않는 상태에서 보유계약이 계속 유지되면서 보험금이 지급되는 계약이다. 잔존계약이 이익이 발생하면 보험회사는 만기까지 계속 보유하지만 손실이 발생하거나 또는 발생할 가능성이 높을 경우 이에 대한 관리가 필요하며 보험회사는 이러한 잔존계약을 시장을 통해서 이전 또는 거래하기도 한다.¹⁾ 이러한 잔존계약 거래는 과거 손해보험회사의 석면(Asbestos)과 같은 롱테일 리스크(Long Tail Risk) 상품을 중심으로 이루어졌으나, 최근에는 생명보험의 연금상품 포트폴리오 이전과 같은 거래도 증가하는 추세이다.

잔존계약 거래의 증가 원인을 살펴보면, 먼저 지속적인 저성장과 저금리로 보험회사의 수익성 압박이 커짐에 따라 비용 감축과 언더라이팅을 통한 수익 창출에 대한 보험회사의 관심이 커지고 있으며, 자원의 효율적 배분이 중요한 과제로 떠오르고 있다. 이에 따라 수익성이 충분치 못한 보험종목에 대한 잔존계약 거래 유인이 증가하고 있다. 한편, 저금리 환경은 새로운 투자처를 찾는 자본을 증가시키고 있으며, 이러한 자금이 잔존계약 거래 시장으로 유입되도록 유도하고 있기도 하다. 최근 사모펀드를 비롯해 잔존계약 거래 전문회사의 증가는 이를 반영하고 있다. 특히 최근의 코로나 19의 확산으로 세계경제가 침체되면서 잔존계약 거래 시장을 더욱 활성화시킬 것으로 예상

1) 이전은 금융당국에 의해서 이루어지기도 하는 반면 거래는 회사 간의 협상에 의해서 이루어지기 때문에 차이가 있으나 본 보고서에서는 동일한 개념으로 사용함

되고 있다.²⁾

둘째, 2008년 금융위기 이후 위험기준 자기자본규제 강화 및 보험부채 시가평가 도입 등 건전성 규제가 강화되고 있다. 신지급여력제도 도입에 따라 보험회사의 자본확충 부담이 가중되고 있으며, 보험회사의 자본 최적배분의 중요성이 커지고 있다. 그 결과 자본집약적인 보험종목의 잔존계약 거래 유인이 증가하고 있으며, 잔존계약 포트폴리오를 매도(혹은 계약이전)하는 것은 요구자본을 감축시키고 가용자본을 증가시키는 하나의 방안으로 부상하고 있다.

한편, 보험부채의 거래는 충분한 거래량과 투명하고 활발한(Deep, Transparent and Active) 거래가 이루어지지 않는 시장(Thin Market)에 해당된다. 하지만 시가평가와 리스크에 근거한 자본규제의 도입으로 보험부채와 리스크에 대한 보다 투명한 평가가 가능해져, 잔존계약 거래를 가능하게 하는 환경이 조성되고 있다. 이는 보험회사로 하여금 자본관리에 보다 집중할 수 있는 환경을 제공한다.

셋째, 고령화와 기후변화, 정보통신기술(ICT)의 발전, 사이버리스크 등 새로운 형태의 위험 증대는 한편으로는 새로운 상품 수요 및 판매 플랫폼을 창출하고 있으며, 다른 한편으로는 구글이나 카카오와 같은 거대 IT 기업들의 보험업 진출을 가능하게 하고 있다. 보험회사가 새로운 상품을 개발하고 계약인수를 하는 과정에서 한정된 자본으로 인해 생기는 자본제약을 과거 상품 포트폴리오 매도를 통해 해결할 수 있어 잔존계약 거래는 효과적인 경영전략의 하나로 볼 수 있다.

우리나라의 경우 일부 보험종목의 계약이전, 즉 보험회사 간에 일부 종목을 이전시키는 형태의 거래는 거의 이루어지고 있지 않다. 현재 우리나라에서 이루어지고 있는 보험계약이전은 ‘강제적 계약이전’과 ‘임의적 계약이전’으로 구분할 수 있다. ‘강제적 계약이전’은 보험회사가 부실화된 경우 금융위원회가 일정한 요건하에 보험회사가 보험계약을 다른 보험회사에 이전하도록 강제하는 것을 말한다. 명령하는 금산법에 근거한 ‘강제적 계약이전’은 사후적 구조조정의 수단으로 부실보험회사를 정리시키는 과정에서 활용되어 왔다. ‘임의적 계약이전’은 어떤 보험회사가 임의로 보험계약을 다른 보험회사에 이전하는 것을 가리킨다. 현행 보험업법상에서 ‘임의적 계약이전’은 금융

2) Best's Review(2020)

위원회의 인가하에 보험계약 전체나 책임준비금 산출기초가 같은 계약에 대해서 다른 보험회사로 이전이 가능하도록 규정하고 있다.

금융위원회는 그 동안 보험회사 파산 등으로 보유계약 전체를 이관하는 것만 인가를 내주고 있어, 2003년 사례³⁾를 제외하고는 일부 보험종목에 대한 계약이전을 인가한 경우는 거의 없다. 과거 런오프는 경영실패를 보여주는 것으로 인식되었지만, 최근에는 자본운용과 재무관리 측면에서 경영전략의 일환으로 인식되기 시작하였다. 이에 따라 실질적으로 일부 보험종목의 계약이전에 대한 법적·제도적 검토가 필요하다.

잔존계약 거래에 대한 연구는 여러 가지 측면에서 의미가 있다고 판단된다. 첫째로, 우리나라 보험산업은 자본최적배분의 수단이 제한적이다. 잔존계약 거래는 자본구조의 신속적 재조정을 가능하게 하여 효율적 경영을 증진시키는 수단으로 검토해 볼 수 있다. 둘째로, 시가평가제도의 도입으로 보험부채의 평가가 가능해질 것으로 예상되며 이는 잔존계약 거래의 시장 환경이 어느 정도 조성되고 있음을 의미한다. 마지막으로 전 세계적으로 건전성 규제가 강화되고 있으며, 이에 대응하기 위한 자본구조 재조정의 필요성이 커지면서 보험회사들의 잔존계약 거래가 증가하고 있다. 국내 보험회사들 역시 이에 대한 관심이 커질 것으로 예상된다.

본 연구는 보험업 잔존계약 거래의 개념과 잔존계약 거래 유형 그리고 잔존계약 거래 시장 및 거래 사례를 소개하여 잔존계약 거래 시장에 대한 이해를 제고하고자 한다. 또한 해외 잔존계약 거래(계약이전)와 관련된 법규, 보험회사와 보험계약자에 미치는 영향 등의 이슈를 분석하여 국내 잔존계약 거래 시장 도입의 가능성을 검토하고자 한다.

2. 선행연구

계약 거래 또는 계약이전에 관해 언급하고 있는 국내 연구는 많지 않은데, 이기형 외(2012)와 노혁준(2013)이 있다. 이기형 외(2012)는 보험회사의 사업구조조정(Business Portfolio Restructuring)을 위해 보험업법 제140조 제1항의 포괄전부이전 조항의 개정

3) 2003년 하나생명이 알리안츠생명(현 ABL생명)으로 보유계약 일부를 넘긴 사례가 있음

이 필요하다고 주장하였다. 법 제140조 제1항에 의하면, 계약이전 시에 책임준비금 산출의 기초가 같은 보험계약의 전부를 포괄이전하도록 되어 있다. 이 조항에 의하면 종신보험을 대면채널과 온라인 채널로 판매했던 보험회사가 온라인 채널에 특화하기 위해 대면채널로 판매한 종신보험만 계약이전하는 것이 허용되지 않는다. 이러한 이유에서 일본의 경우에는 보험업법 개정을 통해 우리나라 보험업법 제140조 제1항에 해당하는 조문을 삭제했다.

노혁준(2013) 역시 보험산업의 상시적 구조조정을 위해 임의적 계약이전 제도의 개선이 필요하다고 주장하면서 다음과 같은 개선 방안을 제시했다. 첫째, 계약 내용이 변경되는 경우에는 법원이 관여하도록 한다. 둘째, 계약이전 반대주주의 주식매수청구권을 명확히 부인한다. 셋째, 공고 등을 통해 계약이전의 실행방식을 간이화한다.

계약이전과 관련된 기존 연구는 부실보험회사의 계약이전에 관한 법적 현안에 대한 검토에 그치고 있다. 보험업 잔존계약에 관한 이론과 잔존계약 거래 시장 및 계약이전 제도에 관련해서는 단편적 소개에 그치고 있어 국내 잔존계약 관련 연구 문헌은 사실상 부재하다.

3. 연구 범위 및 내용

가. 연구범위

본 보고서에서는 부실보험회사의 회생이나 정리 차원이 아닌, 새로운 경영전략의 수단으로서 부각되고 있는 잔존계약 거래(또는 계약이전)를 연구대상으로 한다.

나. 연구내용

잔존계약 거래의 개념과 유형을 살펴보고 잔존계약 거래 시장의 작동원리를 살펴볼 것이다. 그리고 현재 해외 잔존계약 거래 시장의 현황을 살펴보고 최근 잔존계약 거래

시장의 특징과 함께 거래 사례들을 조사할 것이다. 주요국에서의 계약이전 제도 조사를 통하여 계약자 보호 절차와 계약이전 관련 법률들을 조사할 것이다. 이를 통하여 우리나라 제도를 비교함으로써 잔존계약 거래 활성화를 위해 필요한 제도 개선이 무엇이 있는지 검토할 것이다. 마지막으로 잔존계약 거래 시장의 국내 도입 가능성을 점검하고 개선 방향을 제시하고자 한다.

II. 잔존계약 관리 이론

1. 잔존계약 개념과 관리 유형

가. 잔존계약(런오프) 개념

잔존계약은 더 이상 새로운 보험계약 인수를 하지 않고 계약 갱신도 하지 않는 계약으로 기존 계약의 보험기간이 완료되지 않아 보험료 수입과 보험금 지출이 진행되고 있는 상태를 의미하며 런오프(Run-off) 라고도 한다.⁴⁾ 해외에서 주로 사용되는 런오프라는 용어는 계약인수 및 갱신 중단이라는 개념으로 쓰이는 동시에 런오프 중인 포트폴리오를 지칭하기도 하고, 런오프 포트폴리오를 시장에서 거래하는 것을 가리키기도 한다.

본 연구에서는 해외 사례를 중심으로 잔존계약 거래를 소개하고 시사점을 찾는 것이 목적이기 때문에 해외에서 주로 사용되는 런오프라는 용어를 잔존계약이라는 용어와 함께 본문에서 사용하기로 한다. 따라서 본 연구에서는 런오프는 보험회사의 계약 인수 및 갱신 중단 행위를, 런오프 포트폴리오는 런오프 중인 계약들을, 런오프 거래⁵⁾는 런오프 포트폴리오의 채무조정, 제3자로의 이전이나 시장에서 거래 등을 지칭하는 것으로 정의한다. 또한 런오프 포트폴리오를 보유한 보험회사의 입장에서 선택할 수 있는 다양한 관리 방법 등을 지칭할 때는 런오프 관리를 사용한다.

런오프 거래는 원리적으로 재보험과 상당한 유사성을 갖는다. 실제로 재보험회사는 런오프 거래의 주요한 참가자이기도 하다. 재보험과 런오프 거래의 가장 큰 차이는 재

4) Eling, Martin and Schaper(2016)

5) 런오프 거래로 계약이 다른 회사로 이전되기 때문에 우리나라에서는 계약이전이라는 용어가 보다 일반적으로 사용되고 있음

보험은 형식상 보험계약 당사자의 변동이 없이 원수보험회사(출제사)가 재보험회사로 위험만을 전가하는 것인 반면, 제3자로 계약이 이전되는 런오프 거래에서는 보험계약의 계약 상대 보험회사가 변경된다.

런오프는 또한 청산과 유사하지만 다른 개념이다. 가장 핵심적인 차이는 청산이 대부분 부실회사의 재무적 위기로부터 초래된 것인 반면, 런오프는 부실회사의 정리뿐만 아니라 건전한 보험회사의 전략적 수단일 수 있다는 것이다.

나. 런오프 관리 유형

런오프 포트폴리오를 보유하고 있는 보험회사 입장에서 런오프 포트폴리오를 관리하는 유형에 대해 살펴보면 다음과 같다.

런오프 중인 기존 계약(런오프 포트폴리오)을 그대로 보유하여 계약이 종료되기까지 기다리는 것을 일종의 소극적 관리라 할 수 있다. 신규모집이 중단되면 런오프 중인 기존 계약들은 계약이 종료될 때까지 대차대조표상 부채로 남아있게 된다. 런오프 포트폴리오를 그대로 보유하는 경우 시간이 지남에 따라 계약이 종료되어 부채에서 사라지게 된다.

적극적 차원에서 런오프 포트폴리오를 관리하는 유형은 제3자(Third Party)의 관여 여부에 따라 내부적 런오프(Internal Run-off) 관리와 외부적(External Run-off) 런오프 관리로 구분된다. 제3자가 관여하지 않는 내부적 런오프로는 합의청산(Commutation), 그룹 내 계약이전(Portfolio Transfer within Group) 등의 방법이 있다.

합의청산(Commutation)은 원래 원수사와 재보험회사 간에 계약기간 만료 전에 미래부채를 당사자 간의 합의에 의해 청산하는 것을 의미하며 일반적으로 보험회사와 재보험회사, 재보험회사 간 계약관계에서만 발생하였다. 하지만 원수보험회사와 계약자 간의 관계라 하더라도 기업보험과 같은 특수한 상황에서는 합의청산이 이루어질 수 있어 일종의 내부적 런오프 관리로 볼 수 있다. 이러한 합의청산은 감독당국의 허가를 필요로 하지 않는다. 보험계약자와 보험회사 간의 합의에 의한 계약변경도 여기에 속한다고 볼 수 있다.

채무조정합의(SoA: Scheme of Arrangement)는 합의청산의 특수한 형태로 볼 수 있는데, 영국 재보험산업에서 주로 쓰이고 있다. 수재비율이 일정 수준 이상인 재보험 계약자들이 채무에 대한 합의를 통해 보험부채를 청산하는 것이다.

제3자가 관여하는 외부적 해결책으로는 회사의 이전(Transfer of the Company), 계약 이전(Portfolio Transfer), 소급형 재보험(Retrospective Reinsurance), 경개(Novation) 등이 있다.

회사의 이전은 사업 전체를 중단하는 경우에 모든 계약을 새로운 회사로 이전하는 것을 의미한다. 반면 계약이전은 특정 영업부문의 계약을 제3자에게 이전하는 것이다. 소급형 재보험은 이미 발생한 사고의 손실을 보장하는 재보험을 의미한다. 이미 사고가 발생했다 하더라도 보험금 지급까지의 시간이나 실제 손실액이 예상액과 다른 경우 여전히 불확실성이 존재하며 이러한 위험을 재보험회사로 전가할 수 있다. 소급형 재보험은 두 가지로 나뉜다. LPT(Loss Portfolio Transfer)는 사고 발생 시부터 손실액이 결정되는 시점까지의 기간이 긴 롱테일 계약의 타이밍 리스크를 보장하고, 실제 손실액이 예상액을 넘어서는 언더라이팅 리스크도 보장한다. ADC(Adverse Development Cover)는 LPT와 같이 재보험회사가 미지급보험금 포트폴리오 전체를 인수하는 것이 아니라 출재사의 미보고발생손해액(IBNR)과 준비금과소계상(IBNER) 위험을 인수한다. 보험에서 경개(Novation)는 특정 보험계약의 당사자인 보험회사가 제3의 보험회사에 권리와 의무를 이전하고 자신은 원래 계약의 채권채무관계에서 빠져나가는 것을 말한다.

〈표 II-1〉 런오프 관리 유형

내부적 런오프 관리			외부적 런오프 관리			
그룹 내 계약이전 (Portfolio Transfer within Group)	합의청산 (Commutation)	채무조정 합의 (Scheme of Arrangement)	회사의 이전 (Company Transfer)	계약이전 (Insurance Portfolio Transfer)	경개 (Novation)	소급형 재보험 (Retrospective Reinsurance)
동일 회사 내에서 이루어지는 계약이전	계약기간 만료 전에 미래 부채를 계약 당사자 간의 합의하에 청산	법원의 승인 하에 이루어지는 기업, 주주, 채권자 간 합의나 정리계획	사업 전체를 중단하는 경우에 모든 계약을 새로운 회사로 이전하는 것	제3자에게 영업부문을 이전하는 것	특정 보험계약의 권리를 제3보험자 에게 이전하는 것	이미 발생한 사고의 손실을 보장하는 재보험
감독당국 승인 불필요	감독당국 승인 불필요	감독당국 승인 불필요	감독당국 승인 필요	감독당국 승인 필요	감독당국 승인 불필요	감독당국 승인 불필요

자료: Eling, Martin and Schaper(2016); Choudhury, Anirvan(2018) 참고

다. 런오프 관리의 목적

런오프 거래는 과거 장기간에 걸쳐 보험금 지급이 발생하는 치명적인 석면 관련 보험부채를 이전하기 위해서 사용되었다. 그러나 현재는 다양한 목적으로 사용되고 있다.

런오프 거래의 경영 전략적 이유들⁶⁾은 다음과 같다. 첫째, 수익성 측면에서 자본수익률이 떨어질 때 더 나은 부문으로 자본을 재배분시킬 목적으로 런오프 거래를 활용한다. 수익성은 요구자본과 비용 등에 의해 결정된다. 특히 새로운 회계기준 도입으로 각 종목별 요구자본의 양이 더욱 투명해질수록 자본의 최적배분은 더욱 중요해진다. 둘째, 비용 측면에서 자원의 비용이 수익성과 비례하지 않을 때 비용이 큰 부문을 제거하기 위해서 런오프 거래가 활용된다. 예를 들어, 규모가 너무 작아 고정비용을 감당할 만한 규모가 되지 못할 때 런오프 거래를 통해 비용을 절감한다. 런오프 거래는 설계사

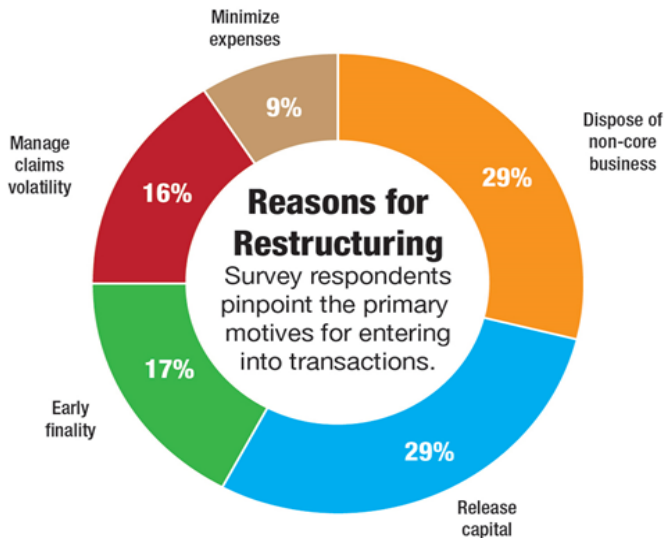
6) Insurance Institute of London(2006)

축소로 마케팅 비용 감소의 효과도 가져온다. 셋째, 손해율이 증가함에도 불구하고 보험료를 상응하여 올릴 수 없는 상황에서 런오프 거래를 활용한다. 특히 손해가 발생하는 기간이 길어 불확실성이 큰 분야 즉 APH(Asbestos(석면), Pollution(공해), Health(건강)) 관련 분야에서 활용되고 있다. 마지막으로 경영전략의 수정으로 새로운 분야로 진출했으나, 예상외로 실적을 올리지 못했을 때 다시 전략을 수정할 필요가 있을 경우 해당 분야에서 퇴각하기 위해 런오프 거래가 활용되고 있다.

한편으로 기업 구조조정, 또는 M&A 과정에서도 런오프 거래가 발생한다. 새로운 구매자가 인수받은 회사의 특정 사업 분야를 영위하고 싶지 않을 때 런오프 거래를 통하여 특정 사업 분야를 이전하게 된다.

PwC의 설문조사에 따르면 런오프 목적으로 비핵심 분야 정리(Dispose of Non-core Business)와 자본 배분(Release Capital)이 각각 29%로 가장 높은 비율을 차지하였다. 그 뒤로 사업 조기 종료(Early Finality), 손해율 변동성 관리(Manage Claims Volatility), 비용 축소(Minimize Expenses)가 각각 17%, 16%, 9%를 차지하였다.

〈그림 II-1〉 런오프 관리의 목적



자료: Best's Review(2020)

2. 런오프 거래 시장

가. 런오프 거래 시장의 작동 원리

1) 런오프 거래 동기

런오프 거래는 협소한 차원의 M&A로 볼 수 있으며, M&A 동기에 근거해서 런오프 거래가 발생하는 동기를 살펴볼 수 있을 것이다. M&A 동기는 크게 경영 전략적 동기, 영업적 동기, 재무적 동기 세 가지로 분류할 수 있다. 경영 전략적 동기란, 기업이라는 조직을 계속적으로 발전시키기 위해서는 내부자원을 활용한 성장에는 한계가 있어 경영 다각화나 사업진출 등 외적 성장전략을 추구하게 되고 자율성을 극대화시키기 위해서 M&A가 시도된다고 보는 것이다. 세계화에 발맞추기 위해서 또는 첨단기술 도입이나 시설 확장 등을 위해 기존의 기업을 이용하기 위한 M&A도 이러한 동기에 속한다. 영업적 동기는 시장점유율을 높이거나 시장지배력 강화를 통해 이익을 증대시키는 것이다. 또한 동종기업 간의 M&A는 고정비용 등 각종 비용을 줄일 수 있는 규모의 경제 효과로 영업 및 자본효율성을 증대시켜 경쟁력을 높이는 것이다. 마지막으로 재무적 동기로는 분산투자에 따른 위험축소, 자금능력 확대, 조세절감을 위해 M&A를 시도한다. 현금흐름의 상관도가 낮은 두 기업의 합병은 원활한 현금흐름을 가능하게 해서 전체적인 경영위험이 감소하게 된다. 또한 부채비율이 낮은 기업을 인수할 경우 인수 기업의 재무구조를 활용하여 자금조달 능력을 향상시킬 수 있다. 피인수기업의 입장에서는 M&A를 통해 보유주식을 매각함으로써 상대적으로 적은 양도소득세를 부담하고 보유주식을 현금화하여 조세절감의 효과를 누릴 수 있다. 대부분의 M&A는 이 세 가지 동기가 복합적으로 결합되어 이루어진다.⁷⁾

여기에 더해 최근의 지급여력제도의 변화는 런오프 거래의 또 하나의 중요한 동기를 제공한다. 지급여력제도 변화로 인하여 요구자본이 증가하는 부채에 대한 런오프 거래의 필요성이 증가하게 된다. 런오프 거래의 주요 동기를 M&A의 동기에 근거해서 다음과 같이 구분할 수 있다.

7) 지호준·박용원(1997)

〈표 II-2〉 런오프 거래의 동기

구분	주요 내용
경영 전략적 동기	• 특정 지역에서 영업을 철수할 때 • 수익성이 악화된 분야를 철수하거나 판매채널을 철수할 때 • 자발적 구조조정
영업적 동기	• 시장규모 확대 • 규모의 경제 확보
재무적 동기	• 지속적인 손해로 자본이 고갈되거나 신규 자본조달이나 신규 자본투자가 어려워 핵심 분야로 자본을 재구성할 때
규제적 동기	• 시가평가와 위험기준 자본금제도 등에 대응할 때 • 위험과 요구자본을 감소할 때

2) 런오프 거래 발생 메커니즘

런오프 거래가 발생하려면 매도자와 매수자가 존재하여야 한다. 앞에서 분류한 런오프 거래 동기가 주로 매도자의 동기라면 매수자 역시 런오프 거래를 통해 수익을 창출해야 한다. 런오프 거래에서 매수자는 주로 재보험회사나 런오프 전문회사인데, 이들의 입장에서는 이전받은 계약을 조기종료시킨 후 책임준비금이 남으면 이윤이 발생한다. 또는 보험금 지급 관련 전문가들을 고용하여 지급업무를 보다 효율적으로 수행함으로써 수익을 창출할 수 있다. 런오프 전문회사는 계약관리 능력의 상대적 우위성을 가지고 이익을 창출하는 것으로 계약관리 능력에는 자산운용능력이나 법적 리스크 관리 능력 및 보험금 지급 관리 등 비용관리 능력이 포함된다.

원수보험회사가 매수자인 경우는 영업적 동기가 크다고 볼 수 있는데, 동질의 계약인수를 통해 특정 종목에서 규모의 경제를 창출하는 것이 목적일 수 있다. 매도자와 매수자의 동기에 따라 런오프 거래가 발생하는 메커니즘은 다음과 같다.

〈표 II-3〉 런오프 거래 발생 메커니즘

구분	주요 내용
보험계약부채 평가의 차이	• 완전정보하에서는 런오프 거래가 매도자에게 미치는 영향이 없을 것이나, 현실에서는 매도자와 매수자의 정보 차이가 존재하며 이는 보험부채에 대한 평가의 차이를 가져옴
핵심 사업모델의 차이	• 매도자의 경우 비핵심 분야 정리 • 매수자의 경우 계약인수를 통한 규모 확대, 전문 종목 강화 등
리스크 처리 능력 차이	• 매도자의 경우 재무위기가 닥치기 전에 선제적으로 리스크 관리 • 매수자의 경우 법률 등 전문인력을 확보하여 원수보험회사가 해결하지 못하고 있던 리스크 등을 해결하여 평가된 부채보다 낮은 비용으로 계약을 소멸시킴으로써 수익 창출 가능(예: 사고 발생부터 보험금 지급까지 기간 이 큰 롱테일 보험부채 관리)

한편, 런오프 시장의 주요한 참여 주체는 과거에는 글로벌 재보험회사와 전문보험 회사⁸⁾가 주요한 참여자였으나 최근에는 +원수보험회사와 특히 규모가 작은 중소형 보험회사들도 런오프 시장에 참여하고 있다.⁹⁾

나. 계약이전 제도 이해

1) 보험과 일반 기업의 차이

보험 일부 종목의 계약이전은 일반 기업의 일부 사업부문 분리 혹은 매각 방법인 영업의 일부양도나 회사분할과 비슷한 성격을 갖는다. 하지만 일반 기업과 보험업과의 가장 큰 차이는 보험업은 계약자 이익제기 절차 보장이 필요하다는 점이다.

2) 계약이전과 영업양도 혹은 합병의 차이

보험계약의 이전은 보험계약상 권리의무, 그리고 일정한 자산을 이전하는 것인 데

8) 특정종목에 특화된 보험회사를 말함: 예를 들어 건강보험만 취급하는 회사를 지칭함

9) Eling, Martin and Schaper(2016)

비해, 영업양도는 일정한 영업목적에 의하여 조직화된 업체, 즉 인적, 물적 조직을 그 동일성의 유지하에 일체로서 계약에 의해서 이전하는 것으로 영업의 양도가 더 넓은 개념이라고 할 수 있다. 합병이란 둘 이상의 회사가 계약에 의해서 존속회사 또는 신설 회사로 통합되고 소멸회사의 권리와 의무가 존속회사 또는 신설회사로 포괄승계되는 것이다. 합병에 의해 소멸하는 보험회사는 해산한다. 영업양도는 회사 간이 아니어도 가능하고 영업의 일부만도 가능하며 영업을 구성하는 재산 등이 양수인에게 포괄승계 되는 것이 아니라 개별적으로 이전되어야 한다는 점에서 합병과 차이가 있다. 계약이전과 영업양도 혹은 합병은 모두 금융위원회의 인가를 받아야 한다.

합병의 경우 계약이전과 마찬가지로 보험계약자의 이의제기가 가능하다(보험업법 151조 2항, 141조 2항). 합병계약 일반의 경우 이의제기한 보험계약자가 합병될 보험 계약자 총수의 10분의 1을 초과하거나 그 보험금액이 합병될 보험금 총액의 10분의 1을 초과하는 경우에는 합병을 하지 못한다(보험업법 151조 2항). 합병이 인가되면 이의를 제기한 보험계약자나 그 밖에 보험계약으로 발생한 권리를 가진 자에 대해서도 일괄 적용된다. 합병결의의 공고에 합병에 이의가 있는 보험계약자가 일정한 기간 동안(1개월 이상) 이의를 제출할 수 있다는 내용이 포함된다.

영업양도의 경우 우리나라는 계약자의 이의제기를 통한 보험계약자보호제도가 규정되어 있지 않기 때문에 보험영업양도에 보험계약이 포함되어서는 안 된다고 해석한다. 영국의 경우 계약이전을 영업양도(Transfer of Business)에 관한 규율에 포함하고 있는데, 계약자의 이의제기가 법원의 재판을 통해 이루어지므로 계약이전을 영업양도의 한 형태로 규율하는 것이 가능하다.

Ⅲ. 해외사례

1. 런오프 거래 현황

가. 런오프 거래 시장 규모

전 세계적으로 영업중지, 예상치 못한 손실 발생, 핵심 분야 집중 등을 이유로 더 이상 신규계약을 체결하지 않는 포트폴리오가 증가하고 있으며, 이러한 포트폴리오 매도 역시 증가하고 있다.

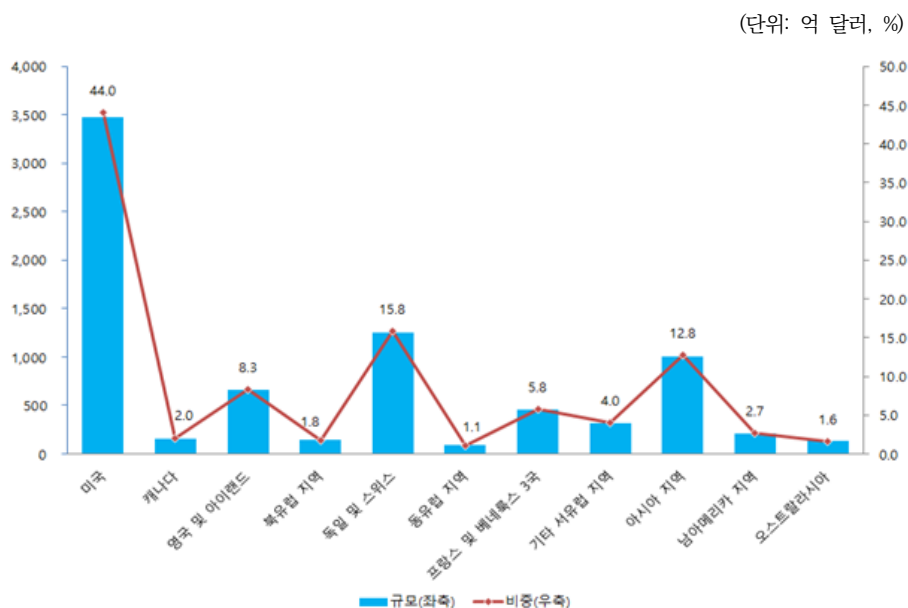
먼저, 런오프 시장 규모의 변화를 보면, 독일어권 국가(독일, 오스트리아, 스위스, 룩셈부르크)의 손해보험회사를 대상으로 한 설문조사¹⁰⁾에 따르면 설문조사 참여 보험회사가 보유하고 있는 런오프 포트폴리오의 비중이 증가하고 있다. 2012년 41.7%의 보험회사(60.9%의 재보험회사)가 런오프 계약을 보유하고 있다면, 2016년에는 52.9%의 보험회사(71.4%의 재보험회사)가 런오프 계약을 보유하고 있다. 또한 적극적으로 런오프 포트폴리오를 매도하고 있는 기업의 비중도 증가하고 있다.

PwC¹¹⁾ 보고서에 따르면 런오프 거래 규모 면에서 미국이 3,500억 달러로 전 세계 손해보험 런오프 거래의 약 50%를 차지하고 있다. 또한 런오프 시장 규모는 2009년 이래 지속적으로 증가하고 있다. 유럽 런오프 시장 규모는 2009년 1,960억 유로에서 2017년 2,750억 유로로 증가하였다.

10) Eling, Martin and Schaper(2016)

11) 2007년부터 첫 조사를 시작으로 격년으로 런오프에 관한 조사를 실시하여 보고서를 발간함

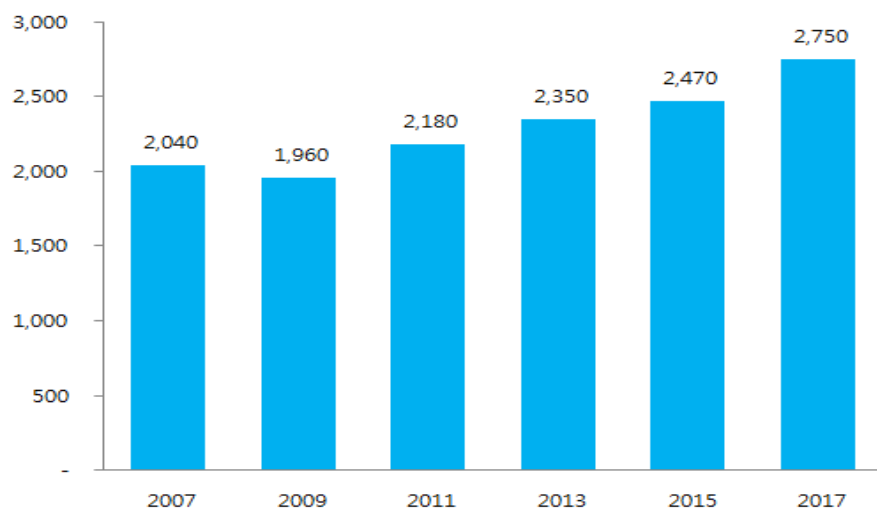
〈그림 III-1〉 글로벌 손해보험 런오프 거래 시장 규모(2018년 기준)



자료: PwC(2019)

〈그림 III-2〉 유럽 손해보험 런오프 거래 시장 규모

(단위: 억 유로)



자료: PwC(2016); PwC(2018)

나. 최근 런오프 거래 시장의 특징

첫째, 생명보험의 런오프 거래가 증가하고 있다. 전통적으로 런오프 거래는 손해보험을 대상으로 하였고 현재도 규모 면에서는 손해보험 런오프 거래가 압도적이거나, 최근 전통 보험회사들의 비용절감 및 비핵심 종목 처분 유인이 커지면서 생명보험 런오프 계약 매도 수요가 증가하고 있다. 높은 이자율 보증형 보험을 판매해온 기업들은 요구자본이 적은 위험보장 상품으로 갈아타려는 유인이 크다. 또한 재무제표상 자본 효율성 증대를 위해 연금 런오프 계약을 처분하려는 수요가 급증하고 있다. 최근 대부분의 생명보험 런오프 거래는 연금, 최저보증 상품, 기업연금 등으로 이루어지고 있다.

특히, 독일의 경우 과거 고이자율로 판매된 종신, 연금보험 등 생명보험 계약의 런오프 거래가 최근 활발히 이루어지고 있다. 독일은 외부자본이 시장에 유입되기 시작하면서 생명보험 시장의 합병 또한 활발하게 진행되고 있다. 독일 생명보험 시장의 이 같은 합병은 저금리와 판매 중지 등으로 시장상황이 어려워져 발생하는 것으로 평가되고 있다. 2017년 약 20여 개의 M&A가 이루어졌고, 2018년에는 더욱 증가하여 25개 이상의 거래가 이루어졌다. 특히, 독일 국내의 중소 규모의 회사들이 주요한 거래자였다. 국경을 넘는 M&A 거래도 증가하고 있다. 독일 보험회사들은 규모가 작은 종목 그리고 비핵심 종목을 매도하고 해외시장 진출을 위해 해외 보험회사 및 종목들을 인수하고 있기 때문이다. 독일 보험회사들이 매도한 종목들은 전통적 연금상품, 최저보증 종신보험상품 등이 있다. 반면, 2018년 손해보험 런오프 거래는 감소하였다. 독일에 본사를 둔 다국적 기업들은 해외 손해보험을 인수하면서 시장을 확장시키고 있다. 대표적인 거래 사례는 2018년 Generali와 Viridium 간의 거래다.

둘째, 일반적으로 글로벌 재보험회사 혹은 런오프 전문회사들이 매수자인데, 최근 원수보험회사도 런오프 계약을 매수하는 사례가 증가하고 있다. 대표적으로 안방보험(Anbang Insurance Group)이나 일신생명(Dai Ichi Life and Fosun International)과 같은 대규모 아시아 보험회사들이 유럽을 비롯한 해외 진출을 목적으로 시장 교두보 확보를 위해 런오프 계약을 매수하였다.

셋째, 런오프 거래의 주요한 플레이어로 사모펀드의 등장이다. 런오프 시장뿐만 아

나라 최근 유럽 M&A 시장에서도 사모펀드의 등장은 중요하게 논의하고 있다.¹²⁾ 사모펀드는 런오프 전문회사를 설립하고 투자와 매수를 통해 보험산업에서 규모를 확장해가고 있다. 그 과정에서 안정적인 사업모형을 창출하고 있는데, 특히 런오프 계약 인수라는 자산 집약적인 투자를 통해 보험료 수입 및 자산과 자본의 투자를 통한 이익을 창출하고 있다.

다. 최근 런오프 거래 사례

대부분의 시장 거래는 런오프 전문회사와 보험회사 간의 거래가 주를 이루었으며, 런오프 계약의 주요한 인수자는 런오프 전문회사이다. 런오프 계약은 주로 롱테일 손해보험, 종업원 의료 및 상해보험, 최저보증 생명보험 등이다. 매수자인 런오프 전문회사의 목적은 규모의 경제와 효율적 비용관리를 통해 수익을 창출하는 것이다. 런오프 계약을 매도하는 보험회사는 비용 절감, 새로운 핵심 사업 집중, 지급여력비율 증가 등으로 볼 수 있다.

〈표 III-1〉 최근 손해보험 런오프 거래 사례(2017~2018년)

거래종류	매수자	매도자	거래 포트폴리오 및 규모	비고
계약이전	RiverStone	AXA	2002년까지 영국, 채널 아일랜드 및 아일랜드에서 체결된 고용주 및 공중 관련 배상책임보험, 2002~2014년 체결된 산업재해(소음, 소음성 난청 및 기타 작업장 관련 질병) 관련 배상책임보험 - 산업재해 관련 배상책임보험의 책임준비금 규모는 6억 파운드	-
	Catalina	Zurich	2006년까지 영국에서 체결된 고용주 관련 배상책임보험 - 해당 보험계약의 총보험부채 규모는 2017년 12월 기준 20억 달러	-

12) Deloitte(2019)

〈표 III-1〉 계속

거래종류	매수자	매도자	거래 포트폴리오 및 규모	비고
계약이전	Compre	Gjensidige Forsikring ASA	1983~1985년 미국에서 계약된 석면, 오염 및 건강위험 관련 배상책임보험 - 이번 거래 관련 재무정보는 미발표	앞서 2016년 12월 Compre는 Gjensidige Forsikring ASA에서 해양및 에너지 관련 보험계약을 인수한 바 있음
	Catalina Holdings	Samsung Fire & marine Insurance	2016년까지 미국에서 체결된 일반손해, 근로자, 자동차 및 재산 배상책임보험 - 해당 보험계약의 총보험부채 규모는 2016년 12월 기준 1.9억 달러	-
재보험	Berkshire Hathaway	The Hartford	- 영국 자회사를 제외한 The Hartford의 석면 및 환경오염 관련 배상책임보험 - The Hartford가 지급한 재보험 보험료는 6.5억 달러이며 재보험의 보험가입금액은 15억 달러	Berkshire Hathaway는 자회사인 NICO를 통해 The Hartford와 거래함
	R&Q	California-based insurance	2007~2015년 체결된 도장, 운송, 시공업자 관련 배상책임 보험 - 재보험의 보험가입금액은 4,300만 달러	재보험중개인인 Willis Re와 함께 추진
노베이션 (novation)	R&Q	PacWest	2001~2011년 체결된 근로자 관련 배상책임보험 2016년 8월 기준 해당 보험 계약의 책임준비금 규모는 440만 달러	- PacWest는 2001년 Leavitt Group Enterprises가 설립한 자회사임 - 해당 보험계약은 2011년부터 런오프계약으로 방출
M&A	DARAG	IKANO Försäkring AB	- KANO Försäkring AB는 Ikano Group의 자회사이며, 스웨덴에서 손해보험을 보유하고 있음 - 이번 거래 관련 재무정보는 미발표	DARAG는 독일의 런오프 전문회사임
	R&Q	ICDC	- ICDC는 미국 버몬트에 설립됐으며, 종업원 상해보험, 일반손해보험, 자동차보험, 재물손해보험을 보유하고 있음 2016년 12월 말 기준 ICDC의 순자산 규모는 795만 달러	ICDC는 캡티브 보험회사

〈표 III-1〉 계속

거래종류	매수자	매도자	거래 포트폴리오 및 규모	비고
M&A	Enstar	Affirmative Insurance Co. of Michigan	- Affirmative Insurance Co. of Michigan는 미국 미시간주에서 자동차보험을 보유하고 있음 - 인수 금액은 500만 달러	-
	R&Q	AZICO	- AZICO는 영국에서 고용주 책임보험을 보유하고 있음 2016년 12월 말 기준 AZICO의 예상 인수 가격은 1,020~3,460만 파운드	AZICO는 1993년 제약회사인 Astra Zeneca UK Ltd가 설립한 캡티브 보험회사

자료: PwC(2018)에서 발췌

〈표 III-2〉 최근 런오프 전문회사의 거래 사례

구분	매수자	매도자	거래 포트폴리오 및 규모	비고(시점, 기타)
손해보험	AXA LM	Munich Re	- Munich Re가 말레이시아에게 체결한 손해보험 - 이번 거래 관련 재무정보는 미발표	2019년 9월 거래 완료
		SOVAG	- SOVAG가 독일에서 체결한 재보험 및 원수보험 - 해당 포트폴리오의 미지급준비금은 8,500만 유로	2018년 9월 거래 완료
		Gothaer Re	- Gothaer Re가 유럽에서 체결한 자동차보험 및 일반손해보험 - 해당 포트폴리오의 미지급준비금은 1,900만 유로	2018년 7월 거래 완료 - 재보험 제공 방식
		Provinzial Rheinland Holding AöR	- Provinzial Rheinland Holding AöR가 보유하고 있는 손해보험 관련 재보험(Property & Casualty Reinsurance Portfolio) - 이번 거래 관련 재무정보는 미발표	2016년 12월 거래 완료 - 동 거래 보험계약은 1996년에 런오프계약으로 시장에서 방출

〈표 III-2〉 계속

구분	매수자	매도자	거래 포트폴리오 및 규모	비고(시점, 기타)
손해 보험	Enstar	Munich Re	• Munich Re의 자회사인 Great Lakes Insurance 및 HSB Engineering Insurance가 호주에서 체결한 롱테일 종목 관련 보험 • 해당 포트폴리오의 총자산 규모는 2.3억 호주 달러	• 2019년 9월 거래 발표
		Zurich	• 1986년까지 Zurich 자회사가 미국에서 체결한 석면, 환경오염 관련 배상책임보험 • 해당 포트폴리오의 준비금은 5억 달러	• 2019년 4월 거래 발표
		Maiden Re	• Maiden Re의 자회사인 Maiden Re North America가 보유한 재산, 상해, 사고 관련 손해보험의 재보험	• 2018년 12월 거래 완료
		RSA	• 2004~2015년 RSA가 영국에서 체결한 고용주 관련 배상책임보험 • 해당 포트폴리오의 보험계약준비금은 10억 파운드 • RSA가 Enstar의 자회사에게 지급한 재보험 보험료는 8억 파운드	• 2017년 2월 거래 발표 • 재보험 거래 방식 • RSA는 이번 거래로 지급여력비율이 17~20%p 상승
		QBE	• QBE가 미국에서 체결한 근로자, 건축물결함 및 일반손해 배상책임보험 • 해당 포트폴리오의 보험계약준비금은 9.2억 달러	• 2017년 12월 거래 완료
		Reciprocal of America	• Reciprocal of America가 미국에서 체결한 근로자산재보험의 재보험 • 이번 거래 관련 재무정보는 미발표	• 2015년 1월 거래 완료 • Reciprocal of America는 파산 관리 중임, 근로자산 재보험 업무는 2003년부터 손실이 발생하기 시작함 • Enstar는 자회사인 Providence Washington Insurance Company를 통해 Reciprocal of America와 거래함

〈표 III-2〉 계속

구분	매수자	매도자	거래 포트폴리오 및 규모	비고(시점, 기타)
손해 보험	Compre	Generali	• 2000년까지 미국에서 체결된 석면 오염 및 건강위험 관련 배상책임보험 및 영국에서 체결된 고용주 관련 배상책임보험 • 해당 보험계약의 총보험부채 규모는 3억 유로	• 2018년 12월 거래 완료
생명 보험	Canada Life	Equitable Life	• Equitable Life가 보유하는 비영리연금상품(Annuity) • 해당 포트폴리오의 자산 규모는 46억 파운드를, 계약 건수는 13만 건을 기록 • 이번 거래 가격은 미발표	• 2006년 5월 거래 완료 • Canada Life는 영국지사인 Great-West Lifeco를 통해 Equitable Life와 거래함
	Reliance Life		• Equitable Life는 생명보험 및 연금보험을 보유하고 있음 • 이번 인수 가격은 미발표	• 2018년 7월 거래 발표 • 2019년 3월 Reliance Life의 사명은 Utmost Life and Pensions로 변경
	Frankfurt Leben	AXA Germany	• AXA Germany의 자회사인 Pro bAV Pensionskasse • Pro bAV Pensionskasse는 독일에 퇴직연금을 보유하고 있음 • 해당 포트폴리오의 자산 규모는 30억 유로를, 계약 건수는 26만 건을 기록	• 2018년 2월 거래 완료 • Frankfurt Leben은 중국 금융회사인 Fosun이 보유하는 런오프 전문 회사임
		Cofra Group	• Cofra Group의 자회사인 Prudentia PK • Prudentia PK는 독일에서 Cofra Group 및 그의 자회사인 C&A의 퇴직연금을 보유하고 있음 • 해당 포트폴리오의 자산 규모는 18억 유로를, 계약 건수는 5만 건을 기록	• 2018년 4월 거래 완료
	Cinven	Guardian Financial Services	• Cinven는 AEGON에서 2.75억 유로의 가격으로 Guardian Financial Services를 인수함 • Guardian Financial Services는 1821년에 설립되었으며 Guardian Assurance plc, Guardian Linked Life Assurance Ltd 및 Guardian Pensions Management Ltd를 보유하고 있음 • Guardian Financial Services는 생명보험 및 연금보험을 보유하고 있음	• 2011년 11월 거래 완료 • 2015년 9월 Cinven은 Guardian Financial Services를 AdminRe에게 매각함

〈표 III-2〉 계속

구분	매수자	매도자	거래 포트폴리오 및 규모	비고(시점, 기타)
생명 보험	Guardian Financial Services	Phoenix Group	- Phoenix Group가 영국에서 체결한 애뉴어티(Annuity)보험 - 해당 포트폴리오의 자산 규모는 50억 파운드를, 계약 건수는 30만 건을 기록 - 이번 거래 가격은 미발표	2012년 7월 거래 완료
		Allied Irish Bank	- Guardian Financial Services는 Allied Irish Bank에서 Ark Life를 인수함 - Ark Life는 생명보험을 보유하고 있음 - 해당 포트폴리오의 자산 규모는 40억 유로를, 계약 건수는 27만 건을 기록 - 이번 인수 가격은 미발표	2013년 12월 거래 완료
		Phoenix Group	- Phoenix Group가 보유하고 있는 펜션(Pension)보험 - 해당 포트폴리오의 자산 규모는 17억 파운드를 기록 - 이번 거래 가격은 미발표	2014년 7월 거래 완료
	Cinven	Lloyds Banking Group	- Cinven는 Lloyds Banking Group에서 2.4억 유로의 가격으로 Heidelberger Leben 지분의 80%를 인수함 - Heidelberger Leben는 독일에서 뉴닛링크드보험을 포함한 생명보험을 보유하고 있음 - 해당 포트폴리오의 자산 규모는 52억 유로를, 계약 건수는 60만 건을 기록함	2013년 8월 거래 완료 - Hannover Re는 Heidelberger Leben 지분의 20%를 인수함 - Lloyds Banking Group은 이번 거래로 핵심자본이 4억 유로가 증가 2014년 Heidelberger Leben는 Cinven의 자회사이자 런오프 전문회사인 Viridium에 편입됨
		Old Mutual	- Cinven는 Heidelberger Leben의 명의로 Old Mutual에서 2.2억 유로의 가격으로 Skandia Germany와 Skandia Austria를 인수함 - 두 회사는 독일과 오스트리아에서 생명보험을 보유하고 있음	2014년 10월 거래 완료 2015년 8월 Cinven은 독일 사업을 집중하기 위해 Skandia Austria를 FWU AG에게 매각

〈표 III-2〉 계속

구분	매수자	매도자	거래 포트폴리오 및 규모	비고(시점, 기타)
생명보험	Viridium	Protektor Lebensversicherungs-AG	• Viridium는 Protektor Lebensversicherungs-AG에서 일부 생명보험을 인수함 • 해당 포트폴리오의 자산 규모는 약 18억 유로를, 계약 건수는 10만 건을 기록함 • 이번 인수 가격은 미발표	• 2017년 7월 거래 완료 • Protektor Lebensversicherungs-AG에서 인수된 일부 생명보험 포트폴리오는 Viridium의 자회사인 Entis Lebensversicherung AG에서 관리 받고 있음 • Viridium는 2014년 Cinven의 자회사인 Heidelberger Leben와 Skandia Germany의 합병으로 출범했으며, 현재 Viridium의 주주는 각각 사모투자전문회사인 Cinven, 재보험회사인 Hannover Re 및 원수보험회사인 Generali임
		Generali	• Viridium는 Generali에서 Generali Leben 지분의 89.9%를 인수함 • Genaerali Leben는 독일에서 퇴직연금을 포함한 생명보험을 보유하고 있음 • 해당 포트폴리오의 준비금 규모는 371억 유로를, 계약 건수는 400만 건을 기록 • 이번 인수 가격은 미발표	• 2019년 4월 거래 완료 • Generali Group는 Generali Leben 지분의 10.1%를 유지하며 이번 거래로 지급여력 비율이 2.6%p 상승 • 2019년 10월 Genaerali Leben의 사명은 Proxalto로 변경
	RGA		• 2018년까지 Generali가 영국에서 체결한 생명보험(대부분 연금보험) • 해당 포트폴리오의 최적추정부채 규모는 6.8억 유로	• 2019년 5월 거래 발표 • Generali Group는 이번 거래로 지급여력비율이 1%p 상승 예상

자료: PwC(2018) 및 각사 홈페이지 참조

2. 해외 주요국의 계약이전 제도

본 절에서는 런오프 거래로 발생하는 계약이전에 대한 영국, 독일, 미국, 일본의 관련 법, 제도의 특징을 정리하고, 국내 법규와의 비교를 통해 시사점 도출한다.¹³⁾

가. 국제기구: IAIS Core Principle

1) 지배권의 변경 및 계약이전

보험핵심원칙(ICP) 6조 지배권의 변경 및 계약이전(Changes in Control and Portfolio Transfers)에서 개인 또는 법인이 직·간접적인 방식에 의해 단독 혹은 공동으로 보험회사에 영향을 미칠 수 있는 정도로 상당한 소유권 또는 지분을 획득할 경우에는 감독당국의 승인이 요구된다는 대원칙을 밝히고 있다.

계약이전에 관해서는 ICP 6.10에서 언급하고 있다. 보험회사 사업의 일부 또는 전부를 이전하기 위해서는 감독당국의 승인이 요구되며, 이 승인은 이전하는 자와 이전 받는 자의 재무적 상태 등을 고려한 후에 이루어져야 하며, 감독당국은 이전하는 보험회사와 이전받는 보험회사 모두의 계약자 이해가 보호되는지 확인할 것을 제안하고 있다.

보험계약은 보험회사와 계약자 사이의 법적 계약이므로 합병, 다른 형태의 회사로의 전환 등의 과정에서 계약의 조건을 일방적으로 변경할 수 없어야 하며, 계약자의 이해를 보호하기 위하여 보험회사가 계약부채를 이전하는 권한을 법에 의해 제한시켜야 한다고 명시하고 있다. 그리고 이러한 제한은 단일계약 또는 포트폴리오의 이전, 정상적인 사업의 일환으로 고려되는 거래, 합병 또는 보험회사가 재무적 사업성을 상실하거나 지급불능 상태에서 사업을 철수하는 상황 모두에 적용된다고 하고 있다(ICP 6.10.1).

그런데 계약이전이 재보험회사 간의 거래인 경우는 법에 의해 제한되어서는 안 된다고 규정하고 있다. 다만, 감독활동의 일환으로 감독당국은 이전받는 재보험회사의

13) 계약이전 관련 법규 정보는 CLYDE & CO(2012); IBA(2010); NAIC(2010)를 참조함

재무 상태를 특별히 고려해야 한다고 밝히고 있다(ICP 6.10.2).

2) 자본시장을 통한 리스크 전가

전통적인 리스크 전가 방식 외에 자본시장에 보험리스크를 전가하는 새로운 기법이 발달되어 왔고, 그 결과 리스크 전가 거래의 다양성과 복잡성이 증대되고 있다. IAIS는 ICP 13.6에서 각국의 금융감독당국이 그런 거래의 구조와 운영을 이해하고 야기될 문제를 예상할 수 있어야 한다고 권고하고 있다.

런오프 시장은 보험계약을 거래하는 시장으로 자본시장을 통한 리스크 전가의 한 형태로 볼 수 있다. 또한 이를 수행하기 위해 보통 특별히 구성된 전문조직이 활용되는데 이를 특수목적회사(Special Purpose Vehicles), 특수목적 재보험 회사, 특수목적실체(SPE: Special Purpose Entity) 등으로 부르는데, 런오프 전문회사는 이러한 특수목적회사의 한 형태로 볼 수 있다(ICP 13.6.2).

IAIS는 자본시장을 통한 리스크 전가의 적절성 여부를 감독하기 위해 특수목적회사의 가장 중요한 요건으로 다음의 두 가지를 언급하고 있다. 보험위험을 전가하는 특수목적회사가 계약인수를 위한 자금이 완전히 확보되고(Fully Funded), 파산위험 측면에서 (출재사로부터) 완전히 분리되어(Bankruptcy-remote) 있는가이다. 이는 투자자의 청구권이 출재사의 청구권보다 후순위에 있으며, 회사에 경제적 손실이 발생하는 경우 투자자들이 출재보험회사에 대한 청구권을 갖지 않음을 의미한다. 감독당국은 특수목적회사의 자금확보(Fully Funded) 및 파산절연(Bankruptcy-remote)과 관련된 조건을 숙지하고 이러한 조건이 충분히 충족되는지를 확인해야 한다고 권고하고 있다(ICP 13.6.4).

나. 영국

1) 계약이전 제도

영국에서 계약이전에 관한 규율은 사업이전(Transfer of Business)을 규제하는 금융

서비스·시장법(Financial Services and Markets Act 2000, FSMA 2000)의 Part VII과 Schedule 12의 적용을 받고 있다. 계약이전을 승인하는 주체는 법원이다. 하지만 영국의 금융감독청(FCA)의 의견이 실제로는 중요한데, FCA가 반대할 경우 법원은 승인하지 않는다.

또한 FCA는 FCA Handbook¹⁴⁾의 Sup 18.2와 18.3에서 계약이전에 관한 가이드라인을 제시하고 있다. FCA의 입장에서 런오프 규제의 주요 목적은 계약자보호에 있다. 런오프 전문회사에 관한 감독의 내용을 다음과 같이 밝히고 있다. 첫째, 계약자의 보험계약 보장내용이 유지되고 보험금 청구가 평상시와 다름없이 이루어지고 있는가. 둘째, 보험금 지급이 아무런 장애 없이 이루어지고, 보험금 지급액을 줄이지 않는가. 셋째, 지급불능 상황에서는 채권자에게 자산을 배분하는 방법이 현재와 미래 청구권자에게 공평하게 이루어지는가이다.

계약이전 대상으로는 원수보험과 재보험계약 모두 가능하며 같은 법률 규제를 적용 받는다. 생명보험과 손해보험 모두 계약이전이 가능하며 규제에 있어 근본적 차이는 없다. 다만, 유럽 경제 지역(EEA: European Economic Area)의 관점에서 계약이전에 대해 통지받아야 할 사항에서 조금 차이가 있다. 또한 FCA가 요구하는 독립전문가의 자격요건과 전문가의 보고서 내용이 생명보험과 손해보험 원리의 차이에 따라 다소 차이가 있다.

계약이전을 위한 필수요건으로 우선 계약이전 당사자인 회사들이 갖추어야 할 요건이 있다. 이전회사(Transferor)가 갖추어야 할 요건은, 영국에서 인가를 받은 주체여야 하며 이전대상이 되는 보험종목은 EEA 회원국에서 영업 허가를 받은 상품이어야 한다. 인수회사(Transferee)의 요건은 이전된 후 보험계약이 이행될 EEA 회원국으로부터 인가를 받은 주체여야 한다는 것이다.

다음으로 재무적 요건이 있다. 이전회사에 요구되는 명시적인 재무적 요건은 없으나, 해당 계약이전이 이전회사의 잔존 계약자에게 불리하게 작용하지 않는지를 평가하는 과정에서 이전회사의 재무상태는 고려대상이 된다. 또한 독립전문가의 보고서에는 이전회사의 자산과 부채 현황 그리고 계약이전이 이전회사의 재무상태에 미칠 영

14) FCA Handbook(<https://www.handbook.fca.org.uk/handbook/SUP/18.pdf>), 2019. 10

향이 포함된다. 인수하는 회사의 재무적 상태는 중요한 고려대상이다. 법원이 계약이전을 승인하기 전에 FCA나 관련된 EEA 규제당국으로부터 인수회사가 계약이전 이후 적용되는 솔벤시마진 요건을 충족시킬 수 있다는 증명을 발급받아 제출해야 한다.

FCA는 Part VII Transfer에 깊게 관여하고 있는데, 계약이전이 세 종류의 보험계약자(이전대상 계약자, 이전회사 잔존 계약자, 인수회사 계약자)에게 부당하거나, 계약자 보호에 부정적 영향을 준다고 판단되면 계약이전에 반대한다. 독립전문가의 보고서는 이러한 문제가 존재하는지 여부를 판단하는 데 핵심적 근거자료가 된다.

계약이전 시 계약을 언더라이팅 한 곳이 영국이나 EEA 회원국인지 여부는 문제되지 않지만, 계약이전 후 영국 혹은 EEA 회원국에서 보험계약이 이행되어야 한다. 타 EEA 회원국에서 인가받은 원수보험회사와 재보험회사의 본사(Head Office)는 EEA 회원국에 위치하지 않지만 EEA 국가의 인가를 받아 영업을 수행하는 경우 계약이전 과정에서 해당 국가의 승인이 필요하다.

계약이전 관련 정보 제공 대상에는 규제 당국, 계약자 및 수익자, 재보험회사가 있다. 이전방법 및 목적 등 Part VII Transfer 계약이전 내용의 조건이 어느 정도 갖춰지면 바로 FCA에 알려야 한다. FCA에 계약이전에 관해 통보할 때 계약이전의 구체적 내용과 독립자문가의 보고서 요약본 등을 포함하는 서류를 제출해야 한다. 또한 계약이전 과정에서 모든 단계의 진행상황을 FCA가 알고 있어야 한다.

생명보험 종목의 경우 계약체결 시 보험계약자가 거주하는 지역이 영국이 아닌 EEA 회원국일 경우 FCA는 해당 국가의 규제 당국에 알려야 한다. 모든 보험 종목의 경우 이전될 보험계약이 이행될 국가가 EEA 회원국일 경우 해당 국가의 감독당국이 계약이전에 관해 공지받아야 한다.

이전회사와 인수회사의 모든 계약자에게 계약이전 신청 사실이 공지되어야 한다. 만약 이전대상이 되는 보험이 런오프 상태이거나 기록이 불분명해서 통지가 어려운 상황에서는 법원에 청원을 넣고 이에 법원은 계약자에게 미칠 영향이 크지 않다고 증명되면 통지 의무를 면제해주기도 한다. 계약자에게 통지가 불가능한 경우 법원은 전국 단위 신문이나 관련 출판물에 공시하도록 하고 있다.

계약자가 아닌 수익자에게는 통지의 의무가 있는 것은 아니나 FCA Handbook에서

는 이전되는 계약에 관련된 모든 이에게 정보를 제공하는 것이 바람직하다고 제안하고 있다(FCA Handbook SUP 18.2.42G).

원수보험회사의 재보험계약이 이전되는 경우 관련된 모든 재보험회사에 계약이전 신청 사실이 통지되어야 한다. 만약 계약이 브로커를 통해 체결된 경우 재보험 브로커에게도 통지해야 한다. 일반적으로 브로커에게 계약이전 사실을 통지할 의무는 없다. 하지만 계약자에게 연락이 미치지 않는 경우 영국법에서 브로커는 보험계약자의 대리인으로 상정되기 때문에 실무적으로 계약을 중개한 모든 브로커에게 계약이전 사실을 통지하는 것이 일반적이다.

계약이전을 반대할 권리를 가진 주체는 FCA 그리고 계약이전으로 부정적인 영향을 받을 수 있는 핵심 이해관계자인 계약자와 수익자, 재보험자, 이전 및 인수회사의 고용인이다. 그 외에 이전되는 계약과 관련된 이해당사자들도 법원의 재량에 따라 법적 승인 절차 과정에서 개입할 수 있다.

계약이전과 관련이 있는 EEA 규제당국은 FCA로부터 공지를 받은 지 3개월 이내 응답을 해야 한다. 그리고 계약자에게 통지한 이후부터 법원의 심리일까지 최소 6주 이상의 기간은 주어져야 한다. 계약이전의 절차와 법원의 계약이전 승인 최종 심리(Final Hearing)를 기준으로 한 타임라인은 다음과 같다.

- 최종 심리일로부터 28주 전까지: 이전될 계약 종목을 어느 정도 결정, 요구되는 단계별 실사 진행, FCA로부터 독립전문가의 자격 인증받기
- 최종 심리일로부터 20주: FCA에 제출할 독립전문가 보고서, 사업이전합의서(Business Transfer Agreement), 이전계획서(Scheme), 통지문 등 준비, 심의 신청서 등 법원에 제출할 서류 준비
- 최종 심리일로부터 16주: FCA 인가, 법원 서류 제출, FCA는 관련 EEA규제 당국에 계약이전 사실 공지하고, 3개월의 심사기간 시작
- 최종 심리일로부터 15주: 법원의 심의 청구 수락
- 최종 심리일로부터 14주: 예비 심리 개최, 최종 심리날짜를 정하고 공개의 범위 및 필요한 통지 대상 확정
- 최종 심리일로부터 12주: 법정 통지 요건에 따라 연방관보와 신문사에 정보 공개,

영향을 받는 계약자에게 Policyholder Statement 송부, 독립자문가 보고서와 요약본을 웹사이트에 공개하고 인쇄본도 준비

- 최종 심리일로부터 14일: FCA 솔벤시 증명서와 EEA 규제당국의 동의서 발급
- 최종심리일: 계약이전 반대 의견 개진 및 법원의 승인 결정
- 최종심리일의 해당 월 말일부터 이전계획서 효력 발생

계약이전에 필요한 서류로는 사업이전합의서, 이전계획서, 통지문, 법원 심의 신청서와 증빙서류, 독립자문가의 보고서이며, 생명보험 회사의 경우 계리사의 보고서, 이전회사와 인수회사 간의 백업재보험협약¹⁵⁾ 등이 있다.

영국에서 계약이전을 대신할 수 있는 다른 방안들이 있는데, 이들의 계약이전과 차이점은 다음과 같다.

- 경개(Novation)¹⁶⁾

전통적으로 보험계약을 이전하는 방법으로 보험계약자와 인수회사 간에 개별적으로 경개계약을 맺는 방식이다. 이 방법의 단점은 실무적으로 개별 계약 단위로 진행시켜야 하기 때문에 시간과 비용이 많이 소요되고 계약이전을 반대하는 계약자가 있을 경우 문제가 된다는 것이다.

- 100% 재보험(Assumption Reinsurance), 재재보험(Retrocession) 등

이 방식은 위험을 100% 재보험회사에 전가시키는 것인데, 그럼에도 법적 책임이 여전히 이전회사에 남아 있고, 재보험회사의 신용리스크를 보유하게 된다는 점에서 Part VII Transfer와 차이가 있다.

- 채무조정합의(Scheme of Arrangement)

채무조정합의는 보통 계약자의 청구권이 침해받는 계약내용 변경을 포함하는데,

15) 계약이전이 실행될지가 불확실할 경우에 대비하여, 이전되는 계약의 법적 책임은 여전히 이전회사에게 있지만 경제적 부담을 인수회사로 넘기는 내용의 백업재보험계약을 맺음. 이 백업재보험계약은 계약이전이 실행되는 순간 종료됨

16) 일반적으로 경개(更改)란 채무의 요소를 변경함으로써 신 채무를 성립시키는 동시에 구 채무를 소멸시키는 유상계약을 말함. 계약이전에서 경개란 보험계약을 이전하는 회사가 제3자에게 계약상의 권리와 의무 모두를 완전히 넘기고 원래의 계약관계에서 완전히 빠지는 것을 의미함

Part VII Transfer에서는 계약자의 청구권 침해는 일어나지 않는다.

2) 계약이전 관련 법률

가) 계약이전 승인

FSMA 104조와 111조 1항에서 보험사업이전계획(Insurance Business Transfer Scheme)은 법원의 승인(Sanction)을 얻으면 효력이 발생한다고 되어 있다. 110, 111조에서는 승인절차를 명시하고 있다. 사업이전계획보고서를 제출받은 재판소는 FCA와 사업이전계획서의 실시에 따라 불이익을 받는다고 주장하는 자에게 심문의 기회를 준 후, 인수회사가 사업양도를 포함한 상태에서 필요한 재무건전성을 갖고 있음을 증명하는 감독당국의 증명서가 취득되어 있고, 모든 상황을 고려해서 적절하다고 판단한 경우 사업양도계획을 승인하는 명령을 한다.

나) 승인 요건

109조에서 승인 신청은 법원에 사업이전계획보고서를 제출하는 것으로 되어 있다. FCA Handbook에 따르면 이 사업이전계획서를 작성할 수 있는 것은 FCA가 추천 또는 승인한 독립전문가로 한정하고 있으며, 사업이전계획보고서는 FCA가 인정하는 양식에 따르도록 되어 있다.

다) 계약자 동의

사업이전계획의 승인 명령을 내린 재판소는 승인 취지와 재판소가 정한 기간 중에 보험계약자의 계약 해지가 가능하다는 것을 알리는 통지를 하도록 인수회사에 명하고, 이 기간 중에 해약한 보험계약자는 사업이전계약을 승인하는 재판소의 명령에 구속되지 않는다.

사업이전계획이 승인된 경우 보험계약이전 거부는 불가능하다. 다만, 독일과 달리 영국에서는 보험계약자가 재판소의 심의를 받을 권리가 주어지고 또 재판소가 사업이

전계획을 승인한 경우라도 보험계약을 해지할 수 있게 하여 자신의 의사에 반한 보험 계약이전을 거부하는 것을 인정하고 있다.

라) 계약이전 정보 제공

FCA Handbook에서는 법원에 사업양도계약 승인을 신청한 경우에 재판소가 예외를 인정하지 않는 한 그 뜻을 이전회사 및 인수회사의 모든 보험계약자에게 통지하도록 되어 있으며, FCA는 계약이전에 관해 검토할 충분한 정보와 시간을 보험계약자에게 주기 위해 이 통지와 재판소에 의한 심문 기일과의 사이에 보통 6주간 이상의 기간을 두도록 하고 있다. 또한 통지에는 사업양도계획의 내용과 사업양도계획보고서의 요지가 기재되도록 하고 있다. 사업이전계획보고서의 내용으로는 독립전문가의 중립성과 능력에 관한 사항과 사업이전 계획의 목적과 요건의 개요 등 다양한 항목이 정해져 있다. 특히, 이전회사로부터 인수회사로 이전되는 보험계약자, 이전회사의 잔존 보험계약자, 인수회사의 원래 보험계약자 각각에게 주는 영향에 관한 독립전문가의 의견이 중요한 항목으로 포함되어 있다.

다. 독일

1) 계약이전 제도 개요

독일연방금융감독청(German Federal Financial Supervisory Authority, BaFin)의 규제를 받는 보험회사의 계약이전은 보험감독법(VAG) 13조 포트폴리오 이전(Transfer of Portfolios)에서 규율하고 있다.

독일은 2007년 VAG를 개정하면서 런오프 시장의 큰 변화를 가져왔다. 2007년 VAG 개정에는 재보험 계약이전에 관한 조항인 Section 121f가 추가되었다. 이 조항은 EU 회원국과의 재보험 계약이전을 활성화시키기 위한 목적으로 도입되었다.

BaFin에 의해 규제받지 않고 지방정부(Bundes)의 규제하에 있는 회사들은 VAG의 적용을 받지 않기 때문에 계약이전 절차는 독일민법에 의거해 이루어진다. 즉, VAG의

적용을 받는 경우 계약이전은 계약자 개개인의 허락 없이 일괄적으로 가능한 반면, 민법의 적용을 받는 경우는 개개인의 동의를 받아야 가능하다.

BaFin에 의한 인가 외에도 독일 기업이 다른 EEA 국가에서 체결한 계약의 경우는 계약이 이전되는 해당 국가 감독당국의 인가가 추가로 필요하다. 또한 독일에서 체결된 계약이라 하더라도 타 국가에 적을 둔 보험회사에 의해 체결된 계약의 경우 이전회사가 적을 둔 국가의 감독당국 승인이 필요하다.

생명보험과 손해보험 모두 계약이전 대상이 된다. 재보험 계약은 주로 재보험회사 간에 거래되지만, 일반 보험회사라 하더라도 재보험 계약을 체결하는 보험회사의 경우 재보험 계약을 인수할 수 있다. 참고로 독일에서는 원수보험회사 인가를 줄 때 추가적인 요건 없이 재보험 사업을 영위할 수 있게 허가를 해준다. 따라서 원수보험회사로부터 제3자로의 재보험계약이전이 가능하다.

BaFin에 계약이전 거래 인가를 신청할 때 제출되어야 하는 필요 서류는 다음과 같다.

- 이전 계약서: 개별 계약에 할당된 모든 자산과 부채를 명시해야 하며, 이면계약이 존재하지 않는다는 서약이 포함되어야 함
- 신청일로부터 6개월이 지나지 않은 이전회사의 대차대조표(Audited Annual Accounts)
- 이전회사와 인수회사의 자산과 부채 평가보고서: 이전 거래 후에 계약자의 이익이 악화되지 않을 것이라는 것을 증명해야 함
- 계약이전이 재보험회사로부터 이전되는 경우 혹은 다른 EEA 국가로 이전하는 거래인 경우, 이전 후 인수회사의 요구자본(Required Solvency Margin)을 충당할 수 있는 자기자본(Equity Capital)이 충분함을 증명하는 서류
- 계약이전이 상호회사로부터 일반 보험회사로 이루어지는 경우, 이전 과정에서 회원자격을 잃게 되는 멤버를 위해 멤버십의 가치와 보상 계획에 관한 평가보고서

가) 금융당국의 인가 기준

원수보험회사 간의 계약이전의 경우 BaFin의 인가를 위해 반드시 확보해야 하는 요

건은 계약자의 이익이 합리적인 수준까지는 고려되어야 한다는 것과 인수회사가 솔벤시마진 요건을 충족시키는 것이다.

손해보험 계약이전의 경우는 인수회사가 솔벤시마진을 만족시키는 경우 계약자 이익의 보호가 충분한 것으로 받아들인다. 생명보험 계약이전의 경우는 장기간 축적된 책임준비금이 있기 때문에 계약자의 이익이 중요하다. 계약자 이익을 보호하기 위해 계약이전이 일어나지 않았을 경우 이전회사를 통해 얻을 수 있는 계약자의 이익보다 계약이전 후 인수회사에서 얻는 이익이 낮아지지 않아야 한다는 조항(Section 13 Para 4)이 그것이다. 하지만 이를 실무적으로 실현하려면 양쪽 회사의 모든 자산과 부채의 가치를 평가하여야 하기 때문에 엄청난 비용이 필요할 수 있다.

나) 인가 결정에 걸리는 기간

해외 감독당국이 연루되지 않는 경우 보통 2~3개월이 걸리는데, 감독당국은 3개월 이내 인가 여부를 결정한다. 법적으로 규정된 기한이 있는 것은 아니다. 다만, BaFin에 의해 신청이 거부되었을 경우, 계약이전의 한쪽 혹은 양쪽 보험회사가 재고해달라는 이의제기를 할 수 있는데 이는 1개월 이내에 이루어져야 한다.

다) 정보제공 대상

계약이전이 승인된 경우 인수회사는 계약자를 대상으로 계약이전 결정을 알리고 이때 계약이전의 사유와 계약자에 미치는 영향도 함께 통지해야 한다. BaFin이 인가를 승인하면 독일연방관보에 공고를 해야 하며, BaFin 역시 승인한 계약이전의 내용을 매달 발간하는 BaFinJournal에 출간해야 한다.

라) 계약이전 결정에 대한 거부권

이전되는 계약의 보험계약자와 수익자는 BaFin이 인가한 계약이전에 대해 거부할 수 없다. 만약 거부하고 싶은 계약자는 BaFin을 대상으로 이의제기를 할 수 있는데, 이

의제기가 받아들여지기 위해서는 BaFin이 승인하는 과정에서 법을 위반했다는 것이 증명되어야만 가능하다. BaFin이 이의제기를 거절할 경우, 계약자는 행정법원을 통해 BaFin의 결정에 이의를 제기하는 소송을 해야만 한다.

재보험회사는 계약이전에 반대할 권리가 없다. 이전되는 계약의 재보험은 원수보험의 계약이전 방식으로 이전되지 않는다. 이전되는 계약의 재보험회사가 이전결정에 반대할 수 있으려면 재보험계약에 그런 옵션이 포함되어 있을 때만 가능하다.

계약이전으로 인해 보험회사들 간의 경쟁이 심각하게 위협받는 수준에 이르게 될 경우, BaFin은 German Federal Cartel Office 혹은 유럽집행위(EC)에 이에 관해 공지하고 계약이전을 승인해서는 안 된다.

이전하는 보험회사의 고용인이나 노조는 계약이전을 반대할 권리는 없다. 다만, 계약이전 과정에서 고용인의 이익은 고려되어야 한다. 큰 규모의 보험계약이전의 경우 고용에 미치는 부정적 영향이 클 것으로 예상되므로 계약이전이 승인되기 전에 노동부에 알려야 한다. 노동부가 계약이전과정에서 발생할 노동자의 불이익 등에 관해 협상을 하는 동안은 계약이전 과정이 멈춰진다.

상호회사의 경우 대표(Senior Representative Body)의 승인이 있어야만 계약이전이 이루어지기 때문에 사실상 이들에게 거부권이 있다고 볼 수 있다.

마) 계약이전 과정에서 정보 보호

계약에 관한 정보는 법에 따라 보호되어야 한다. 따라서 계약이전을 준비하고 실사를 수행하는 과정에 참여한 인수 후보 회사들, 계약이전의 대상이 되는 상품들 등에 관한 정보는 공개되지 않아야 한다.

독일의 경우 계약이전에 대한 보험계약자의 거부권 행사 보장이 상대적으로 취약하다. 계약이전의 승인은 감독당국에 의해 이루어지는데, 일본과 한국의 경우 개별동의는 아니지만 공지과정을 통해 최소한 1/10 이상의 계약자가 거부할 경우는 계약이전이 이루어지지 않게 하고 있다. 하지만 독일에서는 그러한 계약자들의 거부절차가 부재하다. 영국과 미국처럼 법원에서 계약이전이 승인되는 경우는 재판 과정에서 계약자

의 거부 의사에 개진되고 다투어질 기회가 주어진다. 따라서 별도로 승인 이전에 계약자의 거부권 행사 절차가 부재한 것이다. 독일에서 보장되는 거부권 행사는 당국의 승인이 이루어지고 나서 사후적으로 행정법원에 소송을 제기하는 것뿐이다.

2) 계약이전 관련 법률

가) 계약이전 인가 주체

13조 1항에 따르면 보험회사의 전체 혹은 일부 보험계약의 이전은 감독당국(BaFin)의 인가를 받도록 되어 있다.

나) 인가의 조건

13조 1항에서 계약이전을 위한 요건으로 감독당국의 인가를 받기 위해서는 보험계약자의 이익이 보호되어야 하며, 보험계약에서 발생하는 의무가 영구적으로 이행될 수 있다는 충분한 증거가 제시되어야 한다고 명시하고 있다.

본인의 승낙 없이 감독당국의 인가에 의해 계약이 이전되는 것은 사적재산에 침해 요소가 있고 13조 1항만으로는 이전과정에서 보험계약자의 이익이 충분히 보호되고 있지 않다는 문제제기에 따라 2005년 연방헌법재판소의 판결을 받아 2007년 보험감독법 개정 과정에서 3항과 4항이 추가되었다.

13조 3항에서는 계약이전 과정에서 상호회사(Mutual Society)의 사원(Member)이 사원권의 전부 혹은 일부를 잃을 경우에는 인수회사가 상호회사이며 이전되는 보험계약자가 인수회사의 사원이 되는 경우를 제외하고는 포트폴리오 이전 계약이 적절한 대가를 정하는 경우에만 인가가 주어지는 것으로 되어 있다.

또한 13조 4항에서는 유배당보험(With-profits Insurance Contracts)의 경우 계약을 이전하는 회사나 인수하는 회사의 배당가치가 계약이전하기 전보다 감소되지 않을 경우에만 계약이전 인가가 주어지는 것으로 규정하고 있다.

한편, 독일의 국내 보험회사가 해외 EU 가맹국에 본점을 갖는 보험회사에게 계약이

전을 하는 경우에는 인수회사를 관할하는 감독당국으로부터 인수회사가 포트폴리오 이전 후에 솔벤시마진에 상당하는 금액의 자기자본을 갖고 있다는 증명이 제시되는 경우에 한해서 인가를 주는 것으로 13조 2항에 명시되어 있다.

다) 계약자의 동의

13조 5항에서는 포트폴리오의 이전에 따라 보험계약자와 관계된 이전회사의 권리와 의무는 계약자의 동의 없이 인수회사로 이전하는 것으로 되어 있다. 즉, 독일의 포트폴리오 이전제도는 개개의 보험계약자와 피보험자에게 이의를 말할 기회를 주지 않고 보험계약을 이전하는 것이 가능하게 하는 제도로 독일 민법상의 원칙에 대한 강력한 예외를 인정하는 절차이다. 구체적으로 독일 민법 415항(Contract Between Obligor and Transferee)의 적용을 받지 않는다고 명시하고 있는데, 민법 415항의 내용은 채무자가 제3의 인수자에게 채권자와의 계약을 양도하려면 채권자의 승낙(Ratification)이 있어야만 효력이 생긴다는 규정이다. 이전 과정에서 금융당국의 인가가 그 효력을 정당화하는 역할을 담당하고 있으며 인가의 요건은 이전되는 보험계약자의 보호, 특히 인수회사의 보험금지불능력의 확보와 이전회사에서 받을 수 있었던 계약자배당의 확보에 주안점을 두고 있다.

라) 계약이전 정보 제공

13조 7항에서는 감독당국에 의한 계약이전 인가는 연방관보(German Federal Gazette)에 공표되어야 하며, 또한 인수보험회사는 계약이전 효력이 발생하는 동시에 보험계약자에게 계약이전의 원인, 형태, 효과에 관한 정보를 제공해야 한다고 명시하고 있다. 특히, 보증(Guarantee Scheme) 계약의 경우 보험회사의 지급불능상황이 닥쳤을 때 보험금지급에 영향을 줄 수 있는 변화 내용 혹은 이전과정에서 감독 당국이 달라지는 경우 그 모든 정보를 계약자에게 제공해야 한다고 되어 있다.

라. 미국

1) 계약이전 제도

미국은 재보험 시장이 가장 발달한 국가이나 런오프 거래를 가능하게 하는 효과적인 제도나 방안은 발달되어 있지 않다. 영국이나 독일과 달리 미국의 경우 원수보험회사의 보험계약이전을 명시적으로 규정하는 법률은 없었다. 또한 미국의 경우 보험에 관한 규제는 연방 차원이 아닌 주별로 행해지기 때문에 계약이전에 관한 통일된 규제를 찾기는 어렵다. 대신 원수보험회사와 재보험회사 간의 경개(Novation) 혹은 총괄인수재보험 방식 혹은 회사 분할을 통한 보험계약 승계 방식으로 계약이전이 이루어져 왔고, 따라서 계약이전에 관한 특별한 법률 없이 재보험과 회사분할에 대한 규제를 통해 계약이전에 대한 규제가 있어 온 것으로 보인다.

하지만 최근 로드아일랜드와 오클라호마 등에서 보험사업이전에 관한 법(IBM Act: Insurance Business Transfer Act)을 제정하고 있다. 그 외에도 커네티컷, 펜실베이니아 주에서 구조조정을 돕기 위해 비슷한 제도를 제안한 상태이다. IBM Act는 보험회사 간 보험계약의 이전 및 경개를 보험계약자나 재보험자의 명시적인 동의 없이 가능하도록 하기 위한 법률이다. 이 절에서는 최근 도입된 IBM Act의 내용을 살펴보고 기존의 재보험과 회사분할을 통한 계약이전 규제와의 차이를 비교하는 방식으로 미국의 계약이전 규제를 정리한다.

2) 보험사업이전에 관한 법(Insurance Business Transfer Model Act)

오클라호마 주는 2018년 11월 1일부터 효력이 발생하는 보험사업이전에 관한 법을 제정하였다. 이 법은 오클라호마 보험감독청과 오클라호마 지방법원 양쪽 모두의 인가를 받는 경우, 오클라호마 주에 기반을 둔(Oklahoma-domiciled) 보험회사 간 보험계약의 이전 및 경개계약이 보험계약자나 재보험자의 명시적인 동의 없이 가능하게 한다. 계약이전의 대상이 되는 종목은 재산(Property), 상해(Casualty), 생명(Life), 건강(Health) 등 보험감독당국이 적절하다고 판단하는 보험종목이 포함된다.

보험계약이전이 이루어지기 위해서는 먼저 이전회사가 IBT계획서를 작성하여 감독청에 신청을 해야 한다. 이때 IBT 계획서는 다음과 같은 내용을 포함해야 한다.

- 이전회사와 인수회사의 최신의 재무상태보고서(Financial Statement)와 연차 및 분기 보고서(Statutory Annual and Quarterly Report)
- 계약이전으로 영향을 받는 모든 계약자에게 제공될 통지 내용과 통지 방식이 포함된 IBT 계획의 실행 제안서
- 이전하는 회사가 기반하고 있는 주의 보험감독장관(Chief Insurance Regulator)으로부터 받은 인가서
- 계약자에게 미치는 영향에 대한 내용 등을 포함하는 독립전문가의 보고서. 특히, 보험계약자와 피보험자가 계약이전으로 인해 받을 수 있는 영향에 대한 세 종류의 보험계약자(이전대상 계약자, 이전회사 잔존 계약자, 인수회사 계약자) 각각에 대한 서술

보험감독청은 제출된 IBT 계획을 60일 이내(30일 이내 추가 가능)에 검토한다. 감독당국은 계약이전이 계약자와 피보험자에게 물질적으로 불리한 영향을 준다는 증거를 찾지 못하는 경우는 계약이전 신청을 인가하도록 되어 있다.

감독당국이 IBT 계획을 인가하면, 이전회사는 지방법원에 승인을 요청한다. 이전회사는 재판일로부터 15일 이내에 계약자들에게 통지를 해야 한다. 통지의 내용에는 계약자가 계약이전 혹은 경계에 관해 반대의사나 의견이 있는지, 계약자의 권리에 줄 수 있는 영향, 계약이전이 승인되면 이를 거부할 권리가 없다는 점 등이 포함된다.

로드아일랜드 보험규제 68(Rhode Island Insurance Regulation 68)의 내용도 오클라호마 사업이전에 관한 법과 비슷하다. 다만 로드아일랜드의 Insurance Regulation 68의 적용범위는 오클라호마 주보다 좁다고 볼 수 있다. 우선, 계약이전 보험종목을 재산(Property) 및 상해(Casualty)로 제한하고 있다. 또한 오클라호마의 경우 현재 런오프시킨 종목뿐만 아니라 현재 모집 중인 종목도 계약이전 대상에 포함되는 반면, 로드아일랜드는 런오프된 계약만이 이전 대상에 포함된다. 통지와 관련해서도 차이가 있는데, 로드아일랜드 주 당국은 보험관련 이슈들의 통지를 신청한 모든 사람에게 계약이

전이 신청되었고 검토 중에 있음을 알리는 전자통지서를 송부한다. 개인은 당국에 통지 후 30일 이내에 의견을 제시할 수 있으며 인가 결정 전에 이들을 검토하여야 한다. 오클라호마 주의 경우 당국 승인 단계에서는 통지를 하지 않아도 되는 것과 비교해 차이가 있다.

3) 포괄인수재보험법(Assumption Reinsurance Model Act)

전미보험감독관협회(NAIC)의 규정에 따르면, 포괄인수재보험(Assumption Reinsurance)은 보험계약상의 채무나 리스크를 어느 한 쪽 또는 양쪽을 제3자에게 이전하여 이전회사의 계약상 채무와 리스크를 소멸시키고 인수회사가 보험계약자에 대해서 직접 책임을 지게 만드는 경개(Novation) 계약을 말한다.

포괄인수재보험에 의한 보험계약의 이전에는 보험감독당국의 사전 승인이 필요하다. 보험감독당국의 승인을 받으려면 이전회사와 인수회사의 재무상황, 계약이전 양자가 계약이전으로 받을 재무적 영향, 인수회사 경영진의 능력·경험·품위, 인수회사의 이전계약 관리에 대한 계획, 계약이전이 이전회사의 보험계약자 및 인수회사의 보험계약자에게 공정하며 합리적인지 여부 등 보험감독관이 적절하다고 생각하는 요소를 갖추고 있어야 한다.

보험계약자는 계약의 이전과 경개를 거절할 수 있으며, 계약자가 이전을 승인한 경우에 인수재보험계약에 따라 이전회사는 보험계약상의 모든 채무 및 리스크로부터 해방되며 인수회사가 직접적이고 유일한 채무자가 되는 것이다. 계약자의 거절할 기회를 제공하기 위해 이전회사는 이전대상 계약자에게 이전을 통지해야 하며, 이 통지에는 동의 또는 거절 표시에 사용할 수 있는 회신용 엽서를 동봉하도록 되어 있다. 또한 이 통지에는 계약이전이 이루어진 날짜, 승낙 또는 거절을 위한 수속과 기한, 승낙 또는 거절이 계약자에게 줄 영향, 추가적인 정보를 청구할 수 있는 보험감독당국의 연락처, 이전회사와 인수회사의 재무정보 등이 포함된다. 계약이전의 통지로부터 24개월 이내에 인수회사에 보험료를 지불한 경우는 엽서를 통한 서면 회신으로 의사표시가 없어도 계약이전의 승낙이 있는 것으로 간주한다. 한편, 24개월 이내에 보험료 지불이 없고

명시적 승낙 의사표시가 없는 경우 재통지하고 그로부터 1개월이 경과한 후에는 계약자가 승낙한 것으로 간주한다.

포괄인수재보험법에서는 보험계약자가 이전을 거부하는 경우에 보험계약의 이전 효과를 인정하지 않는다는 점에서 독일이나 영국의 제도와 크게 다르다. 이는 보험회사 파산 이외의 국면에서는 계약이전과정에 계약자 동의가 필요하다는 계약법상의 원칙을 유지하는 것으로 볼 수 있다.

마. 일본

1) 계약이전 제도

일본은 1912년 보험업법이 개정되면서 계약이전단위 규제인 포괄이전제도를 도입하였으나, 2013년 이전단위 규제를 폐지시켰다.

일본이 포괄이전제도를 도입한 배경에는 보험계약집단의 유지, 보험계약자 간의 형평성 확보, 이전대상 보험계약자의 집단적 동의 취득 등이 있다.¹⁷⁾ 보험계약집단의 유지가 필요한 이유는 동종 보험계약 중 임의로 개별 보험계약을 선택해 이전할 수 있다면 잔존 보험계약자단체의 위험이 증가해 보험사업의 경영상 지장이 생길 수 있기 때문이다.¹⁸⁾ 보험계약자 간의 형평성 차원에서 볼 때, 동종 보험계약 중 일부만이 이전되면 이전회사에 잔존한 보험계약자와 인수회사로 이전되는 보험계약자 간의 보험금 지급 가능성, 계약자배당 수준 및 서비스 내용에 있어서 차이가 발생할 수 있다. 그러나 집단적 동의 취득 측면에서 이전대상 보험계약의 수가 매우 많을 경우 개별적 동의 취득이 번거로울 뿐만 아니라 동의하지 않는 보험계약자가 있으면 문제가 될 수 있다.¹⁹⁾

하지만 1912년 도입된 포괄적 이전단위 규제에 대하여 보험산업 환경이 변화하여 규제의 적합성이 떨어진다는 문제가 제기되었다. 일본은 2000년 상법개정에 따라 회

17) 도입 당초에는 도입 목적을 언급하지 않지만 그 이후 일본 보험업법 개정 시 관련 설명 자료에는 상기 도입 목적을 언급함

18) 1939년 보험업법 개정 시 보험업법 개정조사위원회의 관계자는 상기 내용과 관련해 설명함

19) 1916년 발간된 松本烝治의 보험업법에 관한 설명을 참조함

사 분할 제도가 도입되면서 이 제도를 활용한 다양한 형태의 구조조정이 이루어졌으나, 보험산업은 포괄적 계약이전 규제로 이 제도 활용에 한계가 있었다. 특히 2000년 당시 판매채널의 다양화, 전문화를 반영한 사업구조조정의 필요성이 강하게 제기되었다. 책임준비금 산출기초가 동일한 계약을 단위로만 구조조정이 이루어지는 경우, 보험상품 종류의 다양화, 고객 특성의 다양화, 은행이나 증권회사의 판매 업무 대리 등 판매채널의 복선화 등의 변화를 반영하기 어렵다는 것이다. 고객에 대한 서비스 제공 방법은 판매채널에 따라 다르므로 대면채널 전문회사와 통신 판매 및 인터넷 판매 전문회사의 경우 사업 운영에 있어서 조직화, 경영자원의 배분도 달라진다. 또한 사업경쟁력 제고를 위한 경영자원의 효율적인 배분 및 특화된 판매채널 회사로 전문화 등이 강조되면서 이를 위해 원활한 구조조정을 뒷받침하는 제도의 필요성이 제기되었다. 보험산업의 포괄적 계약이전 규제로 인해 경쟁력 강화 및 사업운영의 선택과 집중을 목적으로 한 사전적 구조조정에 제약이 크다는 것이다.

한편, 일본은 보험회사의 건전성 확보를 목적으로 1996년 4월 표준책임준비금제도를 도입하였는데, 예정이율 및 예정사망률이 상품의 종류에 관계없이 동일하기 때문에 회사 분할 등의 구조조정 시 보험계약 승계 단위가 어디까지인지 불명확하다는 지적이 있었다. 당시 보험상품의 종류나 종목이 달라도 예정 이율과 예정 사망률이 동일하다면 “책임준비금 산출기초가 동일한 보험”으로 처리된다는 해석도 존재했다.²⁰⁾ 반면, 상품설명서의 예정 사업비 비율이 동일 종목이라 하더라도 상품이 다를 경우 계약이전 단위가 상품 종류에 국한되는 것으로 해석될 수도 있다. 이러한 문제제기를 배경으로 2007년 9월부터 금융청 주도로 보험회사의 전문성 향상 및 업무 효율화와 보험계약자 간의 공정성 및 계약자 보호라는 두 측면에서 보험계약이전단위 규제에 대한 검토가 이루어졌다.²¹⁾

2013년 일본 보험업법이 개정되면서 보험계약이전 시 책임준비금의 산출기초가 동일한 보험계약의 전부를 포함해야 하는 보험계약의 이전단위규제가 폐지되었다. 이 과정에서 일본 금융당국은 보험계약의 이전에 관한 인가제를 유지하면서 보험계약자

20) 梅本剛正(2003)

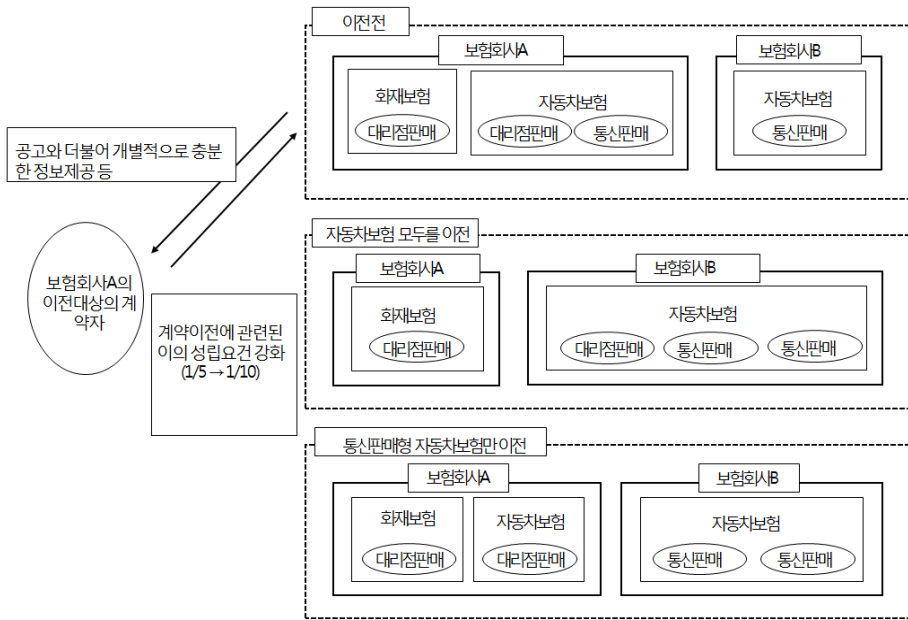
21) 金融審議會金融分科会第二部会(2007)

간의 형평성 확보와 보험계약자 보호에 필요한 조치를 강화하였다. 동 개정법은 이의의 성립 요건에 대해 이전대상 보험계약자의 수 및 그에 해당되는 보험계약 채권의 금액이 각각 전체에 차지하는 비율을 기존의 1/5에서 1/10로 하향조정하였다. 또한 이전회사는 보험계약이전에 관한 내각총리대신의 허가를 받은 경우에 이의제기 기간에 이의를 제기하거나 보험계약이 이전하기로 된 경우에 해약을 제기한 이전대상 보험계약자에게 보험계약이전의 전날까지 피보험자를 위해 적립한 금액을 지급하도록 하였다.

보험계약이전단위 규제 폐지로 동일한 종목이라 하더라도 모집채널이 다른 계약 일부를 이전하는 것이 가능해졌다(〈그림 III-3〉 참조). 이전단위 규제가 존재할 때는 보험회사 A가 자동차보험 종목을 이전할 때 모든 채널의 계약을 전부 이전해야 했으나, 이전단위 규제 폐지로 보험회사 A가 대리점 판매 자동차보험은 보유하고 통신판매 자동차보험만 이전이 가능해졌다.

한편, 이전회사가 이전절차 중에는 이전대상 보험계약과 동일 종목의 보험계약을 체결할 수 없었던 규제도 폐지되었다. 외국보험회사가 일본지점을 현지법인화 할 때, 사업의 계속을 전제로 보험계약을 이전하는 경우에 필요한 보험계약의 갱신 등이 안 될 가능성이 있어 보험계약자의 편의를 해치고 있다는 지적이 있었다. 이에 판매정지 규정을 폐지하되, 이전 절차 진행 중에 이전 대상이 되는 보험계약과 동일 종목 계약을 모집할 경우 보험계약이 인수회사로 이전되는 것에 대해 계약자의 승낙을 얻는 것을 의무화하였다.

〈그림 III-3〉 보험계약이전단위 규제 폐지에 따른 변화



자료: 일본 금융청(2012)

2) 계약이전 관련 법률

가) 계약이전 인가

보험계약이전은 내각총리대신의 인가를 받아야만 효력이 생긴다.

나) 인가의 요건

- ① 그 보험계약의 이전이 보험계약자 등의 보호에 비추어 적당한 것이다.
- ② 이전받을 회사가 그 보험계약을 이전 받은 후에 그 업무를 정확, 공정, 효율적으로 수행할 것이 확실하다.
- ③ 이전대상계약자와 이전회사 채권자의 이익을 부당하게 해할 우려가 없을 것이다.

다) 계약자 동의(제137조)

① 이전회사는 제136조 제1항의 결의를 한 날부터 2주일 이내에 제135조 제1항 계약의 요지와 이전회사 및 이전받을 회사의 대차대조표(외국보험회사 등의 경우에는 일본에서 보험업의 대차대조표) 등 내각부령에서 정하는 사항을 공고하여야 한다.

② 전항의 공고에는 이전대상계약자로 이의가 있는 자는 일정한 기간 내에 이의를 제출하여야 한다는 사실을 부기하여야 한다.

③ 전항의 기간은 1개월 미만으로 하지 못한다.

④ 제1항의 기간 내에 이의를 제출한 이전대상계약자의 수가 이전대상계약자 총수의 10분의 1을 초과하고(보험계약의 전부와 관련된 보험계약의 이전인 경우에는 5분의 1), 이의를 제출한 이전대상계약자의 보험계약에 대한 채권(그 보험계약에 대하여 제1항 규정에 따른 공고 시에 이미 발생한 보험금청구권 등 (제17조 제5항에서 규정하는 보험금청구권 등을 말함)이 있는 경우에는 그 보험금청구권 등을 제외함)에 상당하는 금액으로서 내각부령에서 정하는 금액이 이전대상계약자의 그 금액 총액의 10분의 1을 초과하는 때에는 보험계약을 이전하여서는 아니 된다.

⑤ 제2항의 기간 내에 이의를 제출한 이전대상계약자의 수 또는 그 자의 전항 내각부령에서 정하는 금액이 동항에서 정하는 비율을 초과하지 않는 한 그 이전대상계약자 전원이 보험계약의 이전을 승인한 것으로 간주한다.

라) 계약이전 정보 제공

제140조에 따르면, 이전받을 회사는 보험계약을 이전 받은 때에는 그 보험계약의 이전 후 3월 이내에 그 보험계약의 이전에 관련된 보험계약자에 대하여 그 내용(제135조 제1항의 계약에서 그 보험계약의 이전에 관련된 보험계약에 대하여 동조 제 항에서 규정하는 경미한 사항을 변경한 때에는 보험계약을 이전 받았다는 것과 경미한 변경의 내용)을 통지하여야 한다.

바. 우리나라 계약이전 제도

현행 우리나라 보험업법상 임의적 계약이전은 포괄이전제도이다. 보험업법 제140조 1항(보험계약 등의 이전)에 “보험회사는 계약의 방법으로 책임준비금 산출기초가 같은 보험계약의 전부를 포괄하여 다른 보험회사에 이전할 수 있다”고 되어 있다.

1) 이전대상 계약자 통지

보험업법 제141조(보험계약이전 결의의 공고와 이의 제기) 1항은 “보험계약을 이전하려는 보험회사는 제138조에 따른 결의를 한 날부터 2주 이내에 계약이전의 요지와 각 보험회사의 대차대조표를 공고”하도록 하고 있다.

2) 이의 성립 요건

이전될 보험계약의 보험계약자로서 이의가 있는 사람은 일정한 기간 동안 이의를 제출할 수 있는데, 그 기간은 1개월 이상이다(보험업법 제141조 제2항).

제141조 3항에서 “이의를 제기한 보험계약자가 이전될 보험계약자 총수의 10분의 1을 초과하거나 그 보험금액이 이전될 보험금 총액의 10분의 1을 초과하는 경우에는 보험계약을 이전하지 못한다”고 규정하고 있다.

3) 신계약 금지

보험업법 제142조에서 “보험계약을 이전하려는 보험회사는 주주총회 등의 결의가 있었던 때부터 보험계약을 이전하거나 이전하지 아니하게 될 때까지 그 이전하려는 보험계약과 같은 종류의 보험계약을 하지 못한다”고 규정하고 있다.

사. 계약이전 제도 비교 및 시사점

1) 보험계약자 의사 반영

독일과 일본은 감독당국의 인가에 의해 계약이전이 이루어지는 반면, 미국과 영국에서는 이의신청이 사법기관에 의해 결정된다. 독일과 일본의 계약이전 제도는 집단적 보험계약자 이익 보호를 지향하는 반면, 영국과 미국은 보험계약자 개인의 의사를 보다 중시한다고 볼 수 있다.

독일과 일본의 경우 이의성립 요건을 만족시키지 못하면 계약이전에 동의하지 않는 개별 계약자도 계약이전에 따라야 하고, 이의성립 요건이 만족되면 계약이전에 동의하는 계약자도 이전회사에 잔존해야 한다는 측면에서 개별 계약자의 이해가 무시되는 측면이 있다.

미국과 영국의 경우 법원에서 재판을 통해 계약이전에 대한 이해관계자의 다툼이 다뤄진다는 측면에서 독일이나 일본과 비교해 계약자의 의견 개진이 보다 열려 있는 제도로 볼 수 있다.

2) 런오프 시장 거래 용이성

유럽의 경우 해외 보험회사라 하더라도 EEA 회원국의 인가를 받은 경우 계약을 인수할 수 있는 자격이 된다.

3) 시사점

해외 주요국의 계약이전 제도는 기본적으로 계약이전을 허용하지만 계약자를 보호하는 것을 원칙으로 하고 있다. 특히 다른 나라에서는 우리나라와 달리 계약의 일부를 이전하는 것에 대한 규제가 존재하지 않는 반면에 각국의 상황에 따라 소비자 보호 장치를 운영하고 있다.

유럽에서는 보험회사 사업의 일부 또는 전부를 이전할 수 있는 반면에 관련 계약자 이

해가 보호되는지 확인할 것을 제안하고 있으며 영국도 런오프 거래의 가이드라인을 제시함으로써 런오프 거래 활성화와 함께 계약자보호를 명시하고 있다. 독일은 관련 규정 개정을 통하여 런오프 거래를 활성화와 함께 계약자 보호장치를 운영하고 있으나 다른 유럽국가에 비해 계약자 보호는 미흡한 편이다. 미국은 재보험 거래를 통하여 런오프 거래와 같은 효과를 가질 수 있기 때문에 런오프 거래에 대한 제도는 발달하지 않아 런오프 거래와 관련한 소비자보호 대책도 제도적 장치가 미흡하다. 반면에 일본은 계약이전이 원활히 이루어질 수 있도록 제도를 개선하여 계약의 일부 이전도 가능하게 되었다.

따라서 해외 주요국은 계약이전의 효과와 중요성을 파악하여 소비자 불이익이 발생하지 않도록 하지만 계약이전 활성화에 보다 중점을 두는 것을 확인할 수 있다.

〈표 III-3〉 해외 주요국 런오프 관련 법 특징

구분	영국	독일	미국	일본	한국
관련법	- Part VII of the Act (FSMA 2000)	German Insurance Supervision Act(VAG)	- 주별로 규제가 존재 - 최근 오를라호마와 로드아일랜드는 영국의 Part VII transfers 제도 벤치마킹해법 개정	- 보험업법 - 일부 계약이전 가능하도록 보험업법 개정	보험업법
특징	- 일부 계약이전이 사업이전 규제에 포함 - Part VII transfer는 가장 발전된 제도로 평가	감독당국이 런오프 시장의 긍정적 측면을 인식하여 이를 활성화하기 위해 법 개정	- 재보험시장이 매우 발달하여 계약이전 관련 제도 미비 - 주별로 규제가 다름	책임준비금산출기초가 동일하더라도 채널별로 일부만 이전 가능	- 책임준비금산출기초가 같은 계약을 포괄하여 이전 - 계약자의 1/10 초과하여 반대시 이전 못함
인수회사 자격	EEA 멤버 국가의 인가받은 회사	-	주의 인가를 받은 회사	-	인수회사 자격에 대한 명확한 설명 부재
인가요건	- 계약자 통지 - 독립전문가 보고서 - 법원 승인 - 관련 감독당국의 반대가 없어야 함	-	-	-	- 이전의 필요성 - 이해관계인의 권익보호 및 금융질서 유지 - 계약자 보호를 위한 자산 보유

3. 런오프 거래 사례

본 절에서는 실제 계약이전 거래 사례 분석을 통해 이전회사와 인수회사의 거래 목적, 거래과정에서 고려된 핵심 사항들, 그리고 거래 이후 계약자와 각 회사의 리스크 및 재무건전성에 미친 영향 등을 살펴보고자 한다.

영국의 경우 Part VII Transfer에 따르면 감독당국의 동의와 법원의 승인을 받기 위해 해당 계약이전 거래에 관한 판단 근거를 제시하게 되어 있다. 독립전문가의 보고서는 계약이전에 관련된 모든 계약자와 양 회사에 미치는 영향을 평가하며 특히 계약이전 이후 지급능력에 대해서도 분석하여 보고하도록 되어 있다. 따라서 최근 런오프 거래 중 영국의 Part VII Transfer에 따라 계약을 이전한 LGAS(Legal and General Assurance Society Limited)와 ReAssure(ReAssure Limited)의 거래 사례를 독립전문가의 보고서에 근거해 분석한다.²²⁾

가. LGAS와 ReAssure의 계약이전

1) 거래 목적과 내용

이전회사인 LGAS(Legal & General Assurance Society)는 1836년에 세워진 주식회사로, Legal & General Group의 핵심 자회사이다. 영국 대형 보험회사 가운데 하나이며 자산 규모는 2018년 12월 31일 기준으로 1,430억 파운드이다. L&G Group은 사업부구조(Divisional Structure)로 이루어져 있는데, 주요 사업부로는 LGR(L&G Retirement), LGIM(L&G Investment Management), LGI(L&G Insurance), GI(General Insurance), Mature Savings, LGC(L&G Capital)이 있다.

LGAS가 체결한 보험계약들은 L&G Group의 사업부인 LGR(L&G Retirement), LGI(L&G Insurance), 그리고 Mature Savings에 의해 운영된 상품들이다. LGAS는 LGR을 통한 연금, LGIM의 투자운용상품, 그리고 LGI와 LGIL을 통한 보험을 핵심 사업 중

22) Milliman(2019)

목으로 선정하고, 전통적인 연금저축보험, 생명보험과 유배당보험 상품들을 2015년 판매 중단시켰다. 따라서 계약이전 거래의 목적은 중단한 사업을 완전히 정리하고 핵심 사업에 집중하기 위한 것으로 볼 수 있다.

ReAssure는 SwissRe Group에 속하는 주식회사이다. 2018년 12월 31일 기준으로 390억 파운드의 자산을 가지고 있다. 1983년 이래로 많은 보험계약들을 인수해왔는데, 주로 런오프된 생명보험 종목을 재보험이나 법적 계약이전과 같은 방식으로 인수해오고 있다. ReAssure는 효율적인 런오프를 통해 수익을 창출하는 회사이다. 이번 거래의 목적은 판매중단된 계약을 인수하여 규모를 키우는 것이고, 또한 영국 시장에서 기반을 확대해 가는 것으로 볼 수 있다.

2017년 12월 6일에 Legal & General Group과 ReAssure는 장기 보험 종목 매도에 관한 협정을 맺었다. 이 협정에는 사업이전동의서(BTA: The Business Transfer Agreement), 위험이전동의서(RTA: The Risk Transfer Agreement), 투자운영동의서(IMA: The Investment Management Agreement) 등이 포함된다. 구체적으로 이전되는 종목은 LGAS의 'Mature Savings'종목과 다른 소규모의 장기보험을 포함하고 있는데, 유배당 보험, 변액보험, 그리고 무배당 보험으로 이루어져 있다. 이들은 영국 보험산업에 매우 흔한 보험상품이라 할 수 있다. 이전되는 약 백만 개의 계약과 함께 이전되는 자산의 규모는 약 280억 파운드이다. 유배당 계약의 규모는 약 180억 파운드이고, 변액과 무배당 계약은 약 100억 파운드이다.

2018년 1월 1일은 경제적 계약이전 날짜(Economic Transfer Date)로 인수회사인 ReAssure가 LGAS에게 인수하는 계약의 매입금액을 지불하는 날이다. 이로써 이전계약의 리스크는 사실상 ReAssure에게 넘어가는 것으로 볼 수 있다. 법원에서 계약이전 여부를 심의하는 일정은 2019년 7월 2일에 계약이전 신청 의견을 제시하는 Directions Hearing이 있었고, 10월 17일에 이의를 제기하는 Sanctions Hearing이 진행되었다. 마지막으로 법적으로 계약의 주체가 LGAS에서 ReAssure로 넘어가는 최종 법적 계약이전 날짜는 2019년 11월 4일이었다. 계약이전이 실질적인 효력을 발휘되는 날짜는 법적효력발생일(Legal Effective Date)이 속한 달의 첫 날이므로 2019년 11월 1일이다.

2) 계약이전이 미치는 영향

계약이전이 미치는 영향에 대한 분석은 이전되는 계약, 이전하는 회사에 잔존하는 계약, 인수하는 회사의 기존 계약 세 그룹에 대해 이루어진다. 구체적으로 분석하는 내용으로는 지급여력, 리스크 프로파일, 계약자의 보험금 지급, 서비스 및 운영 기준으로 네 가지 측면에서 평가된다. 그리고 마지막으로 세 그룹에 속하는 계약자 간 형평성에 문제가 없는지도 분석하여 평가한다. 이러한 평가에 근거하여 부정적 영향이 없다고 판단되었을 때 계약이전 인가가 이루어지게 된다.

첫째, 지급여력은 솔벤시 II 기준에서 계약이전 이전과 이후의 지급여력을 비교 평가한다. 특히 인수하는 회사의 요구자본 요건 충족 여부가 중요하게 평가된다. 보다 자세히는 다음절 재무건전성 변화에서 논하겠다.

둘째, 계약이전 과정에서 각 그룹이 겪게 되는 리스크 프로파일의 변화를 평가한다. 예를 들어, 이전대상 계약의 경우 이전 후에는 기존회사와 다른 인수회사의 보험종목 구성, 채널 구성, 계약자의 인구구성 등에 변화가 생기게 된다. 즉 보험위험(사망리스크, 질병리스크, 장수리스크 등), 비용 리스크, 시장리스크, 신용리스크, 유동성리스크 등이 기존과 다르게 나타나기 때문에 이의 부정적 영향을 평가하여 계약이전 여부를 판단하게 된다. LGAS와 ReAssure는 보험종목의 구성이 다르며 따라서 자산포트폴리오도 달라진다. 그 결과 시장위험, 신용위험, 유동성위험 등도 달라진다.

셋째, 계약자의 보험금 지급에 미치는 영향은 계약이전으로 약관상 약속되어 있는 보험금 지급 조건과 지급시기 등에 변화가 있는지를 평가하는 것이다. 예를 들어, 이전 대상에 포함되는 변액보험의 경우는 펀드의 범위나 펀드 운영 방식, 투자대상, 펀드에 적용되는 수수료 등의 변화로 인해 보험금 수령에 부정적 영향이 있는지를 평가한다. 유배당 계약의 경우는 재량적 급여(보너스 등)의 수준이나 수수료 등의 변화로 보험금에 부정적 영향이 있는지 여부를 평가한다.

넷째, 계약이전 과정에서 계약에 대한 서비스와 운영에 부정적 영향이 있는지를 평가한다. 계약이전 과정에서 기존 회사의 운용시스템이 그대로 이전되는 것이 아니기 때문에 인수회사가 이전되는 계약에 대한 서비스 제공에 문제가 생기지 않도록 사전에

준비가 잘 되어 있는지를 평가한다.

LGAS와 ReAssure의 계약이전 거래에 관해 독립전문가는 이 모든 측면의 영향을 분석하고 검토한 결과 거래에 부정적 영향이 크지 않다고 평가하고 있다.

3) 계약이전 전후 재무건전성 변화

계약이전 과정에서 가장 중요하게 평가하는 것이 계약이전 전후로 이전회사와 인수회사 모두의 지급여력이 솔벤시 II 기준의 만족 여부이다.

먼저, 이전회사인 LGAS의 지급여력 변화를 보면, 계약이전 실행 전 지급여력비율(Solvency Capital Ratio)이 150%였고, 35억 파운드의 초과자본(Excess Capital, 지급여력 기준을 초과하는 자본량)을 보유하고 있었다. 계약이 이전된 후에 지급여력비율은 154%, 초과자본은 여전히 35억 파운드로 추정된다(2018년 12월 31일 재무정보 기준). 소폭이지만 지급여력비율이 개선되었다.

다음으로 인수회사인 ReAssure의 지급여력 변화를 살펴보자. ReAssure의 기존 규모는 계약전수 2.2백만 건 그리고 자산규모 390억 파운드이었고, 이전되는 계약의 규모는(100만 건의 계약 그리고 자산규모 280억 파운드) 기존 자산의 약 70%에 해당하는 큰 규모다.

이전되는 계약들은 인수회사인 ReAssure에서 RNPF(ReAssure Non Profit Fund)와 LGWPF(Legal & General With-Profit Fund)로 구분된다. RNPF의 재무건전성의 변화를 보면, 지급여력비율이 145%에서 134%로 감소하고, 초과자본은 11억 파운드에서 8억 파운드로 감소할 것으로 추정된다. 하지만 지급여력비율이 감소한다고 해도 솔벤시 II 기준인 100%를 훨씬 넘어서는 수준이기 때문에 계약이전 자체를 인가하지 않을 정도로 심각한 감소는 아닌 것으로 평가되었다. LGWPF는 기존에 ReAssure에서 취급하지 않았던 새로 도입되는 종목으로서, 인수 후에 지급여력비율을 계산한 결과 152%로 추정되어 재무건전성에 문제가 없는 것으로 평가되었다. 전체 ReAssure의 지급여력비율은 146%에서 계약이전 이후 137%로 감소하는 것으로 추정되었다.

〈표 III-4〉 계약이전 전후 LGAS사의 재무정보 변화

(단위: 백만 파운드)

구분	계약이전 전						계약이전 후	
	잔존 보험계약	계약이전 된 무배당보험계약	계약이전 된 자산연계형보험 계약	계약이전 된 유배당보험계약	위험이전계약	합계	잔존 보험계약	
자산 (Assets)	96,601	0	10,461	18,393	18	125,473	96,554	
최선추정부채 (BEL)	86,250	2	10,055	17,753	640	114,701	86,269	
위험마진 (Risk Margin)	3,984	0	4	76	(4)	4,060	3,984	
책임준비금 경과조치 (TMTP)	(3,771)	0	(16)	(76)	-	(3,863)	(3,771)	
책임준비금 (Technical Provisions)	86,464	2	10,043	17,753	636	114,898	86,482	
자기자본 (Own funds)	10,137	(2)	418	640	(618)	10,574	10,071	
요구자본 (SCR)	-	-	-	532	-	7,039	6,558	
초과자산 (Excess Assets)	-	-	-	107	-	3,535	3,512	
지급여력비율 (Solvency Coverage Ratio)	-	-	-	120%	-	150%	154%	

자료: Milliman(2019)

〈표 III-5〉 계약인수 전후 Reassure사의 재무정보 변화

(단위: 백만 파운드)

구분	계약인수 전					계약인수 후					
	사명 변경 전의 유배당보험 계약	NMLAS사에서 인수한 유배당보험 계약	RLI에서 인수한 유배당보험 계약	무배당보험 계약	합계	사명 변경 전의 유배당보험 계약	NMLAS사에서 인수한 유배당보험 계약	RLI에서 인수한 유배당보험 계약	LGAS에서 인수한 유배당보험 계약	무배당보험 계약	합계
자산 (Assets)	490	1,436	1,851	35,190	38,967	491	1,436	1,851	18,323	45,735	67,836
최선추정부채 (BEL)	414	1,269	1,465	30,926	34,074	414	1,269	1,465	17,703	41,743	62,594
위험마진 (Risk Margin)	8	13	15	1,360	1,397	8	13	15	88	1,357	1,481
책임준비금 경과조치 (TMTP)	0	0	(16)	(765)	(772)	0	0	(16)	(171)	(648)	(836)
책임준비금 (Technical Provisions)	422	1,82	1,464	31,560	34,699	422	1,282	1,464	17,620	42,452	63,240
자기자본 (Own Funds)	68	154	387	3,660	4,268	68	154	386	703	3,283	4,594
요구자본 (SCR)	11	27	113	2,528	2,678	11	27	113	464	2,453	3,067
초과자산 (Excess Assets)	58	128	274	1,132	1,223	57	127	273	239	830	1,143
지급여력비율 (Solvency Coverage Ratio)	648%	581%	342%	145%	146%	618%	570%	342%	152%	134%	137%

주: 2011년 이전에는 Reassure사의 명칭은 Windsor Life Assurance Company Limited사였음
 자료: Milliman(2019)

IV. 런오프 거래 시장 국내도입 검토

1. 국내 런오프 거래 시장 도입 가능성

가. 런오프 거래 시장 참여자

1) 매도자

매도자는 목적에 따라 크게 2가지 유형으로 구분될 수 있으며 목적에 따라 매도 상대방도 달라질 수 있다.

가) 재무적 목적

① 전문보험회사 목적

보험회사들은 항상 시장 환경의 변화에 맞추어 보험회사의 경영전략을 수립하게 된다. 보험회사가 특정 영역에 전문화된 보험회사로 전환하기로 경영전략을 결정하게 되면 이에 맞는 포트폴리오 구성을 위해 기존 계약의 일부 계약을 매도하고자 할 것이다.

특히, 최근까지 한국보험회사들은 백화점식 경영으로 거의 모든 종류의 보험상품을 판매하여 왔다. 최근 시장경쟁이 격화됨에 따라 전문성이 요구되는데, 이에 적절히 대응하지 못함에 따라 회사 경영이 어려워지는 문제점이 나타나고 있다. 이에 따라 점진적으로 일부 보험회사들은 건강전문보험회사, 투자전문보험회사로 전향하고자 하는 모습을 보이고 있다. 따라서 전문보험회사 목적으로 런오프 시장에 매도자로 등장하는 회사가 앞으로 증가할 것으로 예상된다.

건강전문보험회사, 또는 투자전문보험회사 등으로 전환을 위하여 보유하고 있는 다

른 성격의 포트폴리오를 매도함에 따라 거래 상대방은 원수보험회사가 주가 될 것으로 전망되며 거래 상대방도 전문보험회사로 전환을 위하여 거래에 참여할 수 있다.

② 상품포트폴리오 조정 목적

보험회사가 전문보험회사를 지향하지는 않지만 회사의 효율성과 수익성 향상을 위해 상품포트폴리오를 조정할 수 있다. 예를 들어, 회사가 필요 이상으로 특정 상품을 많이 판매하여 전체적인 리스크 관리 또는 보유계약 관리에서 효율성이 떨어질 경우에 해당 상품의 일부를 이전함으로써 포트폴리오의 효율성을 향상시킬 수 있다.

실제로 대만에서는 Allianz Taiwan Life가 이율 4% 이상인 자사 보유 계약 중 일부를 China Life에 이전하였다. 이를 통하여 Allianz Taiwan Life는 전문성을 가지고 있는 핵심 분야(자산연계형 및 보장성 보험)에 집중할 수 있게 되었고, China Life는 영업 규모 및 고객 기반의 확대를 기대할 수 있게 되었다.²³⁾

우리나라 보험회사들도 백화점식 경영을 지속해온 상황에서 보다 효율적인 경영을 목적으로 상품포트폴리오 조정을 위하여 런오프 거래를 희망하는 회사가 등장할 가능성이 있다. 이러한 거래의 상대방은 다른 원수보험회사가 될 가능성이 가장 높으며 경우에 따라서는 전문보험회사도 매수자로 거래에 참여할 수 있을 것이다.

나) 손실종식 목적

보험회사는 손실이 발생하고 있거나 향후 손실 발생 가능성이 높은 보유 포트폴리오를 매도함으로써 경영의 안정을 추구할 수 있다. 일부 국내보험회사들은 과거에 판매한 상품으로 여전히 큰 손실을 입고 있는데 예를 들어, 고금리 저축성 보험, 90년대 후반에 판매된 상해보험과 건강보험에서 많은 손실을 입고 있다.

런오프 거래는 이러한 손실의 규모를 확정함으로써 보험회사는 향후 경영에 불안정성을 제거할 수 있다. 따라서 런오프 거래를 통하여 손실 종목을 이전하고자 하는 수요는 매우 많을 것으로 전망된다.

23) 보험개발원(2019)

손실이 발생하는 종목의 거래이기 때문에 거래상대방은 주로 재보험회사가 될 것으로 전망되며 전문보험회사가 거래 종목의 전문성을 통하여 손실을 축소할 수 있을 때에도 거래에 참여할 수 있을 것으로 예상된다. 예를 들어, 자산운용 능력이 뛰어난 회사는 고금리 저축성 보험을 인수할 수도 있을 것이다.

2) 매수자

런오프 시장에 참여하는 매수자는 형태에 따라 3가지 유형으로 구분될 수 있다.

가) 런오프 전문보험회사

런오프 전문보험회사는 런오프 거래를 통하여 계약을 인수한 후 계약을 관리하여 수익을 창출하고자 하는 회사로 런오프 거래만을 취급한다. 따라서 런오프 전문보험회사는 시장 수요에 따라 생기고 사라질 수 있는 회사이며 일반적인 보험회사와는 달리 신규계약 체결을 위한 모집행위를 하지 않는 것이 특징이다. 따라서 런오프 전문보험회사에 대해서는 설립 및 운영에 대해서 차별화된 규제가 요구된다.

나) 원수보험회사

원수보험회사가 회사의 포트폴리오 조정, 회사 규모 확대, 또는 규모의 경제에 의한 비용절감으로 추가수익 창출 등의 목적으로 런오프 거래에 참여할 수 있다. 특히 보험회사의 특성상 규모의 경제를 통해 손해율의 안정성을 높일 수 있기 때문에 원수보험회사는 일정 규모를 확보하기 위해 런오프 거래의 주요한 매수자로 등장할 수 있다.

다) 재보험회사

재보험회사는 기본적으로 재보험 수재를 통하여 보험계약의 위험을 인수한다. 이때 재보험 출재방식을 공동재보험(Coinsurance) 방식으로 100% 출재를 하게 되면 실질적으로 계약에 관한 모든 것이 재보험회사에게 이전된다. 원수보험회사는 런오프 거

래와 같은 효과를 가질 수 있다. 그러나 재보험거래는 원수보험회사와 재보험회사 간의 거래이기 때문에 기본적으로 계약자와 보험회사의 관계에는 아무런 영향을 미치지 않는다. 즉 계약자에 대한 최종적인 보험금 지급 책임은 원수보험회사가 갖게 된다. 그러므로 재보험회사와 런오프 거래를 하는 경우 원수보험회사는 런오프 거래와 같은 효과를 가질 수는 있지만 법적 책임은 여전히 갖는 단점을 가지고 있다.

우리나라에서는 생명보험의 경우 출재율에 대한 규제가 존재하지 않는다. 다만 50% 이상 출재 시 지급여력계산에서 보험리스크에 대해 50%까지만 인정을 받는다. 그리고 일반손해보험에 대해서는 인수한 보험위험의 100분의 10 이상을 원수보험회사가 보유하도록 규정하고 있어²⁴⁾ 일반손해보험의 경우에는 100% 출재가 불가능하다. 원수보험회사가 생명보험을 공동재보험으로 100% 출재하여도 지급여력 계산에서는 금리리스크 등 보험리스크 이외의 리스크에 대해서 혜택을 받을 수 없었다.

실질적으로 보험회사가 재보험회사에 모든 위험을 전가하였음에도 불구하고 현재 규정에서는 보험리스크 이외에 대해서는 재보험 효과를 반영하지 않고 있다. 따라서 원수보험회사는 재보험회사와 런오프 거래를 하여 실질적인 위험과 경영책임을 전가하여도 여전히 전가한 계약에 대한 위험요구자분을 쌓아야 한다.²⁵⁾ 이러한 이유 등으로 인하여 재보험회사가 런오프 거래의 매수자로서 역할을 수행하는 데 한계가 있었다.

그러나 최근 금융당국은 공동재보험을 2020년 6월 말부터 새롭게 도입하여 책임준비금을 출재할 수 있도록 하였으며 이에 따른 준비금 감소를 금리리스크 산출에 반영되게 되었다.²⁶⁾ 따라서 런오프 시장에서 재보험회사의 역할이 재고될 수 있을 것이다.

다른 한편으로 런오프 거래 시 거래가 완료될 때까지 걸리는 시간이 확정적이지 않기 때문에 런오프 거래 매도자는 매수자와의 합의하에 런오프 거래가 완료될 때까지 합의한 내용의 모든 계약을 제3자인 재보험회사에게 100% 출재함으로써 경제적 런오프 거래를 미리 확정시킬 수 있다. 그러므로 재보험회사는 런오프 거래에서 여전히 중요한 참여자로 역할을 할 수 있다.

24) 감독규정 제7-12조의 2(재보험의 관리) ⑤항

25) 향후 도입될 K-ICKS에서는 이러한 부분이 개정될 것으로 전망됨

26) 금융감독원 보도자료(2020. 1. 30), “공동재보험 도입방안”

나. 계약이전 관련 규정

1) 계약이전 관련 규정

보험계약의 이전에 대한 규정은 보험업법 제140조에서 명시하고 있다.

보험업법 제140조(보험계약 등의 이전) ① 보험회사는 계약의 방법으로 책임준비금 산출의 기초가 같은 보험계약의 전부를 포괄하여 다른 보험회사에 이전할 수 있다. ② 보험회사는 제1항에 따른 계약에서 회사자산을 이전할 것을 정할 수 있다. 다만, 금융위원회가 그 보험회사의 채권자의 이익을 보호하기 위하여 필요하다고 인정하는 자산은 유보하여야 한다.

보험업법 제140조에 의한 보험계약의 이전을 「금융산업의 구조개선에 관한 법률」에 의하여 보험감독당국이 행하는 보험계약의 강제이전과 구별하여 보험계약의 임의이전이라고도 한다. 보험계약의 임의이전은 보험회사들이 서로의 필요에 의하여 구조조정을 할 수 있는 제도적 틀을 제공하는 것이다. 이 조항이 없으면 법 제150조(영업양도·양수의 인가)에 의하여 금융위원회의 인가를 받아 할 수밖에 없는데, 이러한 경우 시장 자율에 의한 구조조정이 어려워지게 된다.²⁷⁾

보험업법 제140조에 따라 시행규칙 제 36조(보험계약이전의 인가신청)과 감독규정 제7-40조(보험계약이전의 인가에 관한 심사기준)에서 계약이전 인가신청 시 필요 서류와 심사기준을 제시하고 있다. 특히 감독규정 제7-40조(보험계약이전의 인가에 관한 심사기준)에서는 보험계약자·피보험자 및 채권자의 이익이 보호되어야 함을 명시하고 있다.

27) 성대규(2012)

감독규정 제7-40조(보험계약이전의 인가에 관한 심사기준) 보험계약이전의 인가에 관한 심사기준은 다음 각 호와 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

보험업법 제141조(보험계약이전 결의의 공고와 이의 제기)에서는 계약이전의 공고 주체 및 시기, 그리고 공고내용을 명시하고 있으며 이의를 제기한 보험계약자가 이전될 보험계약자 총수의 10분의 1을 초과하거나 그 보험금액이 이전될 보험금 총액의 10분의 1을 초과하는 경우에는 보험계약을 이전하지 못하도록 하고 있다. 주식회사 등이 통상적으로 다수결로 의사결정을 하는 것과는 달리 소수 보험계약자의 권리를 최대한 보장하고 있어 계약이전에 반대하는 보험계약자가 소수라 할지라도 이들의 권리를 보호하고 있다.

2) 시장 진입 관련 규정

런오프 시장에 전문보험회사로 진입하기 위해서는 보험업의 허가를 받아야 한다. 그러나 현재 우리나라 감독체계에서는 런오프 전문보험회사를 위한 허가 규정은 따로 존재하지 않고 있다. 보험업법 제4조(보험업의 허가)에 따른 보험종목별 허가를 받아야 하고 보험업법 제6조(허가의 요건 등)에 따라 보험업을 수행하기 위하여 필요한 전문인력과 전산설비 등의 물적 시설 등 여러 가지 요건을 갖추어야 한다. 또한 보험업법 제9조(자본금 또는 기금)에 따라 자본금 또는 기금을 납입하여야 한다.

보험회사는 보험업법 제4조 제1항에 따라 보험종목의 일부만 허가를 받을 수도 있으나 전문보험회사와 같은 특수한 목적별로 허가를 받는 것에 대한 규정은 없다. 다만 모집을 통신수단으로 하는 경우에 한해서는 요구되는 자본금 또는 기금의 3분의 2만

납입하여도 된다고 되어 있다.²⁸⁾ 그러므로 진입에 관해서는 종목별, 모집수단별로 구분하여 규정하고 있으나 계약이전과 같은 목적별로 규정하고 있지는 않다.

다. 런오프 시장이 도입되지 못한 원인

1) 시장의 장애요인

런오프 시장 거래의 장애요인을 해외 전문가를 대상으로 조사한 PwC 보고서²⁹⁾에 따르면, 가장 큰 요인은 경영진의 우선 과제에서 아직까지는 후순위라는 점이 35%를 차지했다. 다음으로 평판 위험(Reputational Concern)에 대한 우려가 28%를 차지했다. 최근 계약이전 대상이 개인보험으로 확대됨에 따라 계약자들의 평판에 예민해질 수밖에 없으며, 브랜드에 미칠 부정적 영향을 우려한 결과이다. 유럽과 달리 미국의 경우 계약이전은 주로 재보험을 통해 법적 주체는 변하지 않는 경제적 계약이전의 형태를 취하므로 평판 우려는 크지 않은 편이다. 그 다음으로 거래 상대방의 리스크(Counterparty Risk)와 규제 장벽(Regulatory Hurdles)이 각각 11%씩을 차지했다. 마지막으로 구조조정의 수단으로 적절한지 아직 완전히 증명되지 않았다는 의견이 8%, 런오프 인수자를 찾는 데 제한(Choice of Buyers)이 있다는 의견이 7%로 나타났다.

그러나 우리나라에서 런오프 거래가 쉽지 않은 이유는 시장요인과 제도적 요인으로 나뉘볼 수 있을 것이다. 시장요인으로는 시장에서 부채평가가 투명하게 이루어지는 시장기반 형성이 부족하다는 점, 그리고 국내 보험회사들은 비슷한 계약 포트폴리오를 보유하고 있어서 서로 다른 영업전략에 의한 거래가 이루어지기 어렵다는 점을 들 수 있다.

제도적 요인으로는 해외 전문 보험회사들이 한국보험시장에 진입하기 어렵고, 재보험회사들의 경우 이미 진행하고 있는 수재방식 외에 공동재보험 등의 방식으로 런오프 계약을 관리할 수 있는 제도적 기반이 마련되어 있지 않다.

28) 보험업법 제9조(자본금 또는 기금) 제2항

29) PwC(2019)

2) 규제 및 제도 문제

가) 계약이전 관련 문제점

현행 보험업법에서 일부 이전을 인정하지 않는 이유는 계약이전의 편의와 보험계약자 보호 때문인 것으로 이해된다. 보험계약의 일부만을 이전할 경우 이전되는 보험계약자와 이전되지 않는 보험계약자 간의 차별 문제가 발생할 소지도 있다.³⁰⁾

그러나 보험회사가 채널전략을 전략을 수정하여 더 이상 설계사와 같은 대면채널을 유지하지 않고 통신판매 등 비대면채널만 운영하기로 결정하게 되면 기존 대면채널을 통해 확보한 고객을 관리하기 위한 설계사를 더 이상 유지하지 않게 된다. 따라서 이러한 경우에는 설계사 채널을 통하여 확보한 계약을 이전하는 것이 계약자에게도 더 유리할 수 있다. 따라서 계약자 보호의 관점에서 계약의 일부 이전에 대한 검토가 필요하다.

나) 진입 관련 문제점

보험회사의 영업행위는 기본적으로 신상품을 만들어 판매하여 신규 보험계약을 모집하는 행위와 모집된 계약을 관리하면서 약속된 보험금을 지급하는 유지행위로 구분될 수 있다. 이러한 구분에서 볼 때 런오프 전문보험회사는 보험시장에서 모집행위는 하지 않고 기존 계약의 유지와 보험금 지급에 관한 유지행위만 한다. 그러므로 시장진입을 위한 허가 시 런오프 전문보험회사는 모집행위와 유지행위 모두를 수행하는 보험회사와는 다른 진입조건이 요구되는 것이 바람직할 것이다.

그러나 현재 런오프 전문보험회사가 우리나라 보험시장에 진입하려고 할 때 차별화된 진입조건이 존재하지 않는다. 대다수의 국가에서도 런오프 전문보험회사 진입 시 일반 보험회사와 동일한 인가조건이 적용되는 것으로 보인다. 다만, 런오프 거래가 가장 활발히 진행되고 있는 영국에서는 모집행위인가(Effecting Permission)와 계약유지행위인가(Carrying Out Permission)가 구분되어 있다. 일반 보험회사는 두 가지 인가를 모두 받아야 하는 반면, 런오프 전문보험회사는 계약유지행위 인가만을 발급받아

30) 성대규(2012)

사업을 영위할 수 있다.

향후 우리나라에서 런오프 거래가 원활히 이루어지도록 하기 위해서는 런오프 거래 전문보험회사에 대한 진입조건을 원수보험회사와 차별화하여 적용하는 것을 검토해 볼 수 있다. 특히 상품 설계와 모집행위를 하지 않으므로 그에 해당하는 인적, 물적 요건 및 관련하여 최저자본금 요건 등을 완화하는 방안을 검토해 볼 수 있다.

라. 국내 적용 가능한 런오프 거래 유형

1) 원수사 - 전문보험회사

국내에 런오프 거래가 도입될 경우 발생할 수 있는 유형을 살펴보면 보험회사들이 손실종식 목적으로 참여하고 이를 전문보험회사가 인수하는 유형이 가장 가능성 있는 형태로 예상된다. 최근의 저금리로 인하여 많은 보험회사들이 어려움을 겪고 있고 IFRS17과 K-ICKS 도입으로 보험회사 경영이 더 어려워질 것으로 예상됨에 따라 손실 종식 목적으로 포트폴리오를 이전하고자 하는 회사가 많을 것으로 전망되기 때문이다.

원수보험회사가 손실발생 가능성이 높은 계약을 인수하는 데에는 어려움이 있을 것으로 예상된다. 특히 최근의 저금리 상황에서 자유로운 보험회사가 많지 않기 때문에 원수보험회사들이 계약이전에 고금리 상품에 대한 매수자로 등장하기는 쉽지 않을 것으로 예상된다.

따라서 국내 런오프 시장에서는 런오프 전문보험회사가 인수자로 등장할 가능성이 가장 높다.

2) 원수사 - 원수사

4차 산업혁명과 보험산업의 변화에 맞춰 전문보험회사로 전환하기 위하여 계약을 이전하고자 하는 회사가 등장할 것이며 서로 이해관계가 맞는 보험회사들끼리 계약이 이전될 수 있을 것이다. 또 다른 형태로는 회사의 규모 확대를 위해서 다른 원수사의 계약을 이전받는 회사도 등장할 수 있어 원수사 간에 계약이전도 이루어질 수 있다.

2. 계약이전 제도 개선 방향

가. 임의적 계약이전 대상 및 절차

1) 계약이전 대상 명료화

보험업법 제140조 ①항에 따르면 우리나라에서 보험계약을 이전하려고 할 때에는 계약의 방법으로 책임준비금 산출의 기초가 같은 보험계약의 전부를 포괄하여 다른 보험회사에 이전할 수 있다. 책임준비금 산출에 기초가 되는 것은 예정위험률과 예정이율이다. 예정위험률은 상품의 위험보장에 따라 결정이 되며, 새로운 위험보장이면 새롭게 만들어진다. 그러나 기존에 있는 사망과 같은 위험이면 일사일위험률(一社一危險率)의 원칙에 따라 기존에 있는 위험률이 사용된다. 예정이율은 상품에 따라 조금씩 다를 수 있지만 일반적으로 보장성, 저축성으로 구분되어 동일한 예정이율을 사용한다. 따라서 일부 상품은 가입금액만 다르고 동일한 위험률과 예정이율을 사용할 수도 있고 그렇지 않으면 다수의 위험률과 예정이율을 동일하게 사용할 수도 있다. 이런 경우 이 상품들이 책임준비금 산출의 기초가 같은 보험계약으로 판단되는지 불분명하다.

한편, 과거에는 보험상품 판매채널이 대면 설계사채널만 존재하였기 때문에 채널별로 차별화된 경영전략이 존재하지 않았다. 그러나 현재는 대면 설계사채널만이 아니라 방카슈랑스, TM, 온라인채널 등 다양한 채널들이 등장하여 많은 보험회사들은 멀티채널 전략을 운영하고 있다. 멀티채널 전략을 운영하던 보험회사가 특정 채널에 전문화하기로 결정하고 다른 채널로 모집한 고객을 런오프시키고자 할 때 다른 채널로 모집한 고객만을 런오프시키는 것이 현재 불가능하다.

보험업법 제140조 ①항의 취지가 동일한 계약자 집단을 함께 보유함으로써 보험의 안정을 유지하려는 취지였으나 동일한 상품일지라도 채널이 다르면 사망률 등 계약자의 특성이 다르게 나타난다. 따라서 더 이상 조항의 취지가 지켜지기 어려운 상황이 되었다. 일본도 판매채널의 다양화와 전문화를 반영한 사업구조조정의 필요성 등으로 보험계약이전단위 관련 규제를 폐지하였다. 그러므로 계약이전 대상을 현재 보험산업의

변화에 맞추어 수정할 필요가 있다.

2) 계약이전 승계 시점에 대한 명시적 규정

계약이전이 이루어지기 위해서는 먼저 이전회사와 인수할 회사 간에 이전계약의 가격과 조건에 대한 합의가 먼저 이루어져야 한다. 합의 이후에는 감독당국에 계약이전 신청을 하고 최종 승인이 날 때까지 기간 동안 가격산출기초요율의 변화 혹은 여타 예상치 못한 상황의 도래로 합의한 내용이 지켜지기 어렵게 되는 불확실성이 존재한다. 영국에서는 이러한 불확실성을 제거하기 위해 이전거래 계약이 체결된 시점에 이전회사와 인수회사 간에 100% 금융재보험을 체결한다.

현재 보험업법상에는 보험계약상 권리의무 및 자산의 승계시점에 대해서는 언급이 없다. 보험업법 146조 2항에 따르면 보험계약이전을 결의한 후 이전할 보험계약에 관하여 발생한 수지(보험료 수입이나 보험금 지출)나 그 밖에 이전할 보험계약 또는 자산에 관하여 발생한 변경(자산의 멸실 혹은 훼손)은 이전을 받은 보험회사에 귀속된다고만 언급하고 있다. 그러나 사업방법서, 보험약관, 보험료 및 책임준비금 산출방법서는 보험계약이전의 인가가 있을 때에 인수보험회사가 승계한 것으로 보고 있다.³¹⁾

이전결의 시점에서는 금융위원회의 인가 여부를 알 수 없기 때문에 이전결의 시점부터 금융위원회 인가 시점 사이의 기간 동안 부채와 자산가격에 변동이 있을 경우 문제가 발생함으로 권리의무 및 자산의 승계시점에 대한 명시적 규정이 필요하다.

나. 런오프 전문회사

1) 진입 규제

최저자본금 규정에 대해서 살펴보면, 런오프 거래의 특성상 특정 상품군이 거래되는 것을 고려할 때 런오프 거래 전문보험회사가 한시적 또는 그 특정 보험종목만 지속

31) 시행규칙 38조 2항

적으로 거래하는 것을 가정하게 되면 특정 종목에 필요한 자본금 또는 기금의 납입이 요구된다. 생명보험의 경우 200억 원, 상해보험 또는 질병보험은 100억 원을 납입하면 된다. 그러나 판매채널이 비대면 채널로 한정될 경우 자본금 또는 기금이 3분의 2로 줄어든다. 3분의 2로 최저자본금을 낮게 설정한 이유는 통신수단을 이용하여 모집을 하는 경우 일반 보험회사에 비해 모집인과 영업사무소가 적게 필요하기 때문에 필요한 자금이 적게 소요되므로 자본금이 적게 요구되어야 한다는 것이다.³²⁾ 채널을 크게 대면·비대면 채널로 구별할 때 한 채널만 운영하여도 자본금 또는 기금이 3분의 2로 줄어든다면 모집 채널을 전혀 운영하지 않는 경우에는 최소한 2분의 1로 줄어드는 것이 바람직해 보인다.

인적, 물적 요건 등에 대해서 살펴보면 우선 감독규정에서 인력·물적 시설의 세부요건에 대한 기준을 제시하고 있다(감독규정 별표 2). 보험상품의 개발에서부터 판매 그리고 계약 보전과 보험금 지급 등 보험업무 수행에 필요한 모든 인력을 확보할 것을 명시하고 있다. 그러나 런오프 전문보험회사는 상품 개발과 판매를 하지 않기 때문에 이에 관련된 인력이 필요하지는 않다. 물적시설도 비록 규정에서는 보험업의 종류와 규모에 따라 전산설비의 적정 여부를 판단한다고 되어 있지만 주요 물적시설의 관리·운영 등과 관련하여 보험계약자의 이익 보호에 지장을 주지 아니하여야 한다³³⁾고만 언급되어 있다. 그리고 보험회사는 다른 법에 의해서도 여러 인력들을 갖추어야 한다. 예를 들어, 지배구조법에 의해 준법감시인과 위험관리책임자를 두어야 하고 신용정보법에 따라 신용정보 보호 책임자를 두어야 한다. 런오프 전문보험회사는 신규사업이 없기 때문에 준법감시인의 역할이 크게 줄어들 것으로 예상되며 신용정보 보호도 일반 보험회사에 비해 줄어들 것으로 예상된다. 런오프 전문보험회사가 경영효율성을 통해 수익을 창출하는 것을 고려할 때 꼭 필요한 직위만 설치하거나 아니면 겸직³⁴⁾을 할 수 있도록 하는 것도 바람직한 방향으로 판단된다.

이렇게 런오프 보험회사의 목적과 경영활동이 일반 보험회사와 다르기 때문에 인적

32) 성대규(2012)

33) 시행령 제10조 8항

34) 현재는 자산 총액이 7천억 원 미만인 경우에 준법감시인과 리스크 책임자는 겸직이 허용되고 있음(지배구조법 시행령 제24조 2항)

요건 및 물적시설에 대해 보다 세부적으로 규정할 필요가 있다.

2) 외국계 전문 보험회사

국내 지사를 설립하지 않은 외국계 전문보험회사를 직접적인 계약이전 당사자로 허용할 것인가의 문제는 현재 우리나라의 외국 보험회사와의 보험계약 체결에 관한 법 규정을 통해 시사점을 얻을 수 있다.

외국보험회사란 대한민국 이외의 국가의 법령에 따라서 설립되어 대한민국 이외의 국가에서 보험업을 경영하는 자를 가리킨다(보험업법2조 8항). 대통령령이 정하는 경우에 한해 보험계약 체결을 허용하고 있다(시행령7조1항). 생명보험, 장기상해보험, 여행보험계약은 우리나라가 OECD에 가입하는 과정에서 금융시장 개방의 측면에서 허용되었다. 그 외 대통령령에서 허용하는 경우란 대한민국에서 취급되지 않는 보험종목, 리스크가 큰 보험(수출 수입 적해보험, 항공보험, 선박보험, 재보험 등), 외국에서 체결하고 보험기간이 지나기 전에 대한민국에서 그 계약을 지속시키는 경우, 그리고 마지막으로 금융위원회의 승인을 받은 경우가 이에 해당한다.

위의 규정에 따르면, 외국 전문보험회사로 직접 런오프 거래를 맺을 수 있는 경우는 다음과 같다. 리스크가 큰 보험 종목의 경우 외국 보험회사와 직접 계약이전 계약을 체결하는 것이 가능하다고 해석될 수 있다. 또한 생명보험, 장기상해보험, 여행보험계약은 외국 보험회사와 계약체결이 가능하다고 되어 있으므로 명목상 계약이전도 허용될 수 있다. 마지막으로 금융위원회가 승인을 하는 경우 가능하다.

그러나 외국 보험회사가 국내 감독당국의 직접적인 규제를 받지 않는 한 감독규제 및 계약자 보호에 한계가 있을 수 있다. 따라서 국내에서 취급하는 대다수의 보험종목의 계약이전은 국내에서 인가를 받은 전문 보험회사에 허용하는 것이 타당할 것으로 보이므로 이에 대한 구체적인 제도 개선이 요구된다.

다. 계약자보호 제도 개선

1) 계약이전이 보험계약자에 미치는 영향

일부 종목이 이전되거나 기존 보험회사에 합병되는 회사 이전의 경우 보험계약자 입장에서는 계약 자체의 변경은 없이 상대 보험회사만 바뀌게 된다. 이 경우 우선, 계약 상대 회사의 변경은 애초 계약자가 선택한 보험회사 브랜드가 바뀐다는 점, 그리고 모집 시에 타 보험회사와의 차별화 전략으로서 강조되었던 서비스가 없어지는 문제가 있다. 이러한 점을 고려해서 계약이전 인가 심사에서 합리적인 이유 없이 폭넓고 광범위하게 서비스 수준이 저하되는 경우에는 감독당국이 요건을 충족시키지 않는 것으로 판단할 수 있을 것이다. 하지만 서비스 관리의 계획은 보통 보험계약자 통지의 기재사항에 포함되지 않아, 서비스 변화가 보험계약자의 이전 거부 결정의 주요인으로 작동하지는 않게 되어 있다. 한편, 계약대상 회사의 변경은 반드시 부정적이지 않을 수 있다. 더 큰 규모나 높은 브랜드 인지도를 갖는 회사로 이전될 수 있기 때문에 오히려 긍정적인 영향을 줄 수도 있다. 또한 계약 시 제시된 특정 회사만의 고유한 서비스들은 보통 보험계약의 조건 자체가 되지 않는 경우가 많고, 팜플렛 등 광고 내용에 사후적인 내용변경 및 종료의 가능성이 기재되는 경우도 있다. 따라서 감독당국의 인가요건 필요서류 중 하나로 인수회사로부터 계약관리(서비스 및 운영)에 관한 계획서를 제출하도록 하는 것은 바람직해 보이지 않는다.

그러나 런오프 전문회사가 계약을 인수한 경우, 이들은 신규 모집행위를 하지 않기 때문에 기존계약자에 대한 의존성이 없고 법적 테두리 안에서 최대한 이익창출을 하려고 할 것이므로 건강관리서비스³⁵⁾와 같은 고객서비스가 악화될 가능성이 있다. 그러나 런오프 전문회사라 하더라도 자신의 장기적 평판을 고려하고 이후에도 보험계약 포트폴리오 구성을 위해 계약을 인수할 것이기 때문에 서비스 악화가 크지는 않을 것이라는 반대의견도 존재한다. 그렇지만 계약자 보호 측면에서 기존 보험회사 서비스의 최소한의 유지를 기대하는 계약자를 위한 제도적 장치가 요구된다.

35) 예를 들어, A 보험회사에서 제공하는 걷기서비스는 목표 걸음 수 달성 시 보너스를 제공하고 있음

2) 계약이전 관련 현행 제도의 계약자 보호 문제

현재 계약이전 관련한 규정에서 계약자 보호를 위한 구체적인 규정은 존재하지 않고 있다. 다만 감독규정 제7-40조 보험계약이전의 인가에 관한 심사기준 2항에서 보험계약자·피보험자 그 밖에 이해관계인의 권익이 보호되어야 한다고만 명시되어 있다. 외국의 사례에서처럼 이전대상 계약자, 이전 회사의 잔존 계약자, 인수 회사의 기존 계약자로 정확히 구분하여 명시되어 있지 않다.

감독규정 제7-40조 2항의 보험계약자는 이전되는 보험계약자를 지칭하는 것으로 해석이 된다. 그러나 감독규정 제7-40조 3항에서 보험계약자의 이익을 보호하기 위하여 필요하다고 인정하는 자산을 보유할 것을 명시하고 있는데, 이는 보험업법 제140조 2항 보험계약과 더불어 회사자산을 이전할 수 있다는 내용과 관련되어 있다. 따라서 여기서 언급하는 보험계약자는 이전되는 계약자가 아닌 남아 있는 다른 계약자를 언급하는 것으로 해석이 될 수도 있다. 현행 보험업법과 감독규정에 따르면 인수회사의 기존 계약자에 대한 명시적 언급은 부재하다.

이와 같이 계약이전과 관련된 세 그룹의 계약자를 구체적으로 구분하여 명시하지 않는 경우 계약자보호 대상의 범주에 누락 혹은 혼란이 생길 여지가 있다. 그러므로 계약이전에 직·간접적으로 관련된 계약자 모두를 보호하기 위한 제도 개선이 요구된다.

V. 맺음말

우리나라 생명보험회사들은 백화점식 경영으로 연금, 종신, 변액, 건강보험 등 거의 모든 상품들을 판매하여 왔다. 손해보험회사들도 큰 차이가 없어 일반손해보험과 함께 제3보험으로 건강보험, 사망보험 등을 판매하여 왔다. 우리나라 경제가 고성장을 하고 이에 맞추어 보험산업도 빠르게 성장을 이어나갈 때에는 이러한 경영전략이 큰 문제가 되지 않았지만 경제상황이 저성장으로 전환되고 보험시장이 포화됨에 따라 보험회사들은 더 이상 과거와 같은 고성장을 이어나갈 수 없게 되었다. 오히려 과거에 잘못 판매한 상품들의 손실로 인하여 큰 어려움을 겪게 되었다. 이에 따라 보험회사들은 경영전략을 새롭게 수립하고 보유계약 포트폴리오 조정이 요구되고 있다.

보험회사가 경영체질을 개선하기 위하여 일부 보험종목을 정리하고자 할 때 활용될 수 있는 여러 방안 중 하나로 런오프가 있다. 런오프는 다른 방안들과 달리 완전히 계약을 이전시키기 때문에 보험회사의 책임이 사라지게 되어 포트폴리오 조정에 적합한 방법 중 하나이다. 이로 인하여 런오프는 손해보험에서 주로 활용되었으나 최근에는 생명보험에서도 활용이 확대되고 있다.

런오프 거래가 활성화되기 위해서는 이전되는 보험종목의 계약자가 우선적으로 보호되어야 한다. 이는 직접 이전되는 계약자뿐만이 아니라 이전되지 않고 남는 계약자와 인수하는 회사의 계약자도 함께 보호되어야 함을 의미한다. 따라서 런오프 거래 활성화를 위해서는 계약자 보호를 위한 제도적 장치가 먼저 명확히 구비될 필요가 있다.

최근 우리나라 보험산업은 저성장, 저금리, 고령화 등으로 그 어느 때보다 어려운 상황에 처해 있다. 그러나 이러한 어려운 상황이 오히려 새로운 성장을 하기 위한 좋은 기회가 될 수 있으며 이를 위해 런오프 거래가 적극 활용될 수 있도록 필요한 제도 개선이 이루어져야 할 것이다. 런오프 시장 활성화는 우리나라 보험회사들이 매출 위주

의 성장을 위한 백화점식 경영에서 회사별 특징을 살린 전문보험회사로 탈바꿈하는데 기여하고 효율적 경영을 유도하는 데 기여할 것이다.

참고문헌

- 노혁준(2013), 「보험업의 구조조정: 계약이전 제도의 개선 방안을 중심으로」, 『보험법의 현대적 과제』 (한기정 편저), BFL 총서 7, 서울대학교 금융법센터
- 보험개발원(2019), 『KIDI 보험회계 및 리스크 INSIGHT』, 2019-1호
- 성대규(2012), 『한국보험업법 개정2판』, 두남
- 이기형·변혜원·정인영(2012), 『보험산업 진입 및 퇴출에 관한 연구』, 정책보고서 2012 -2, 보험연구원
- 지호준·박용원(1997), 『M&A: 기업인수·합병』, 법문사
- 코리안리(2018), 「 전세계 런오프 시장 현황 및 전망」, 『해외보험시장』, No. 425, pp. 15~19
- 한기정(2019), 『보험업법』, 박영사
- Best's Review(2020), "The Rise of Runoffs", A.M. Best's Monthly Insurance Magazine
- Choudhury, Anirvan(2018), "Resolution power: Run-off", EIOPA Recovery & Resolution in Insurance Seminar
- CLYDE & CO(2012), "Insurance Transfers in Europe"
- Deloitte(2019), "2019 Insurance M&A outlook: Positioning for growth", 2019 Deloitte Development LLC
- Eling, Martin and Philipp Schaper(2016), "Run-off 2016: The status quo and future relevance of run-off in the German-speaking non-life insurance market", Institute of Insurance Economics at the University of St. Gallen
- FCA Handbook, SUP 18 Transfers of business
- IBA(2010), "Insurance Portfolio Transfers: Move on and Let Go", International Bar Association Insurance Committee Substantive Project 2010
- Insurance Institute of London(2006), "Run-off Management and Commutations in Practice"
- Milliman(2019), "The Part VII transfer of part of the business of Legal and General

Assurance Society Limited to ReAssure Limited: The report of the Independent Expert”

NAIC(2010), “Alternative Mechanisms for Troubled Companies”, NAIC White Paper

PwC(2019), “Global Insurance Run-off Survey 2019”

____(2018), “Global Insurance Run-off Survey 2018”

____(2016), “Unlocking value in run-off”, *A Survey of Discontinued Insurance Business in Europe: Tenth edition*

Schaumloffel, Kay and Hannah Wesker(2018), “Run-off: Protecting life insurance customers”, BaFin Publications & Data

松本烝治(1916), 「보험업법령의 개정에서」, 사법전문집 제1권

梅本剛正(2003), 「保険業法逐条解説(XIX)」, 生命保険論集144号171頁注4(生命保険文化センター)

金融審議会金融分科会第二部会(2007), 「銀行・保険会社グループの業務範囲規制のあり方等について」, 10頁

일본 금융청(2012), “保險業法等の一部を改正する法律案の概要”

FCA Handbook(<https://www.handbook.fca.org.uk/handbook/SUP/18.pdf>), 2019. 10

PWC(<https://www.PwC.com/globalinsurancerunoffsurvey>)

보험연구원(KIRI) 발간물 안내

※ 2017년부터 기존의 연구보고서, 정책보고서, 경영보고서가 연구보고서로 통합되었습니다.

■ 연구보고서

- 2017-1 보험산업 미래 / 김석영·윤성훈·이선주 2017.2
- 2017-2 자동차보험 과실상계제도 개선 방안 / 전용식·채원영 2017.2
- 2017-3 상호협정 관련 입법정책 연구 / 정호열 2017.2
- 2017-4 저소득층 노후소득 보장을 위한 공사연계연금 연구 / 정원석·강성호·마지혜 2017.3
- 2017-5 자영업자를 위한 사적소득보상체계 개선 방안 / 류건식·강성호·김동겸 2017.3
- 2017-6 우리나라 사회안전망 개선을 위한 현안 과제 / 이태열·최장훈·김유미 2017.4
- 2017-7 일본의 보험회사 도산처리제도 및 사례 / 정봉은 2017.5
- 2017-8 보험회사 업무위탁 관련 제도 개선 방안 / 이승준·정인영 2017.5
- 2017-9 부채시가평가제도와 생명보험회사의 자본관리 / 조영현·이혜은 2017.8
- 2017-10 효율적 의료비 지출을 통한 국민건강보험의 보장성 강화 방안 / 김대환 2017.8
- 2017-11 인슈어테크 혁명: 현황 점검 및 과제 고찰 / 박소정·박지윤 2017.8
- 2017-12 생산물 배상책임보험 역할 제고 방안 / 이기형·이규성 2017.9
- 2017-13 보험금청구권과 소멸시효 / 권영준 2017.9
- 2017-14 2017년 보험소비자 설문조사 / 동향분석실 2017.10
- 2017-15 2018년도 보험산업 전망과 과제 / 동향분석실 2017.11
- 2017-16 퇴직연금 환경 변화와 연금세제 개편 방향 / 강성호·류건식·김동겸 2017.12
- 2017-17 자동차보험 한방진료 현황과 개선 방안 / 송운아·이소양 2017.12
- 2017-18 베이비부머 세대의 노후소득 / 최장훈·이태열·김미화 2017.12
- 2017-19 연금세제 효과연구 / 정원석·이선주 2017.12
- 2017-20 주요국의 지진보험 운영 현황 및 시사점 / 최창희·한성원 2017.12
- 2017-21 사적연금의 장기연금수령 유도방안 / 김세중·김유미 2017.12
- 2017-22 누적전망이론을 이용한 생명보험과 연금의 유보가격 측정 연구 / 지홍민 2017.12
- 2018-1 보증연장 서비스 규제 방안 / 백영화·박정희 2018.1
- 2018-2 건강생활서비스 공·사 협력 방안 / 조용운·오승연·김동겸 2018.2
- 2018-3 퇴직연금 가입자교육 개선 방안 / 류건식·강성호·이상우 2018.2
- 2018-4 IFRS 9과 보험회사의 ALM 및 자산배분 / 조영현·이혜은 2018.2

- 2018-5 보험상품 변천과 개발 방향 / 김석영·김세영·이선주 2018.2
- 2018-6 계리적 관점에서 본 실손의료보험 개선 방안 / 조재린·정성희 2018.3
- 2018-7 국내 보험회사의 금융겸업 현황과 시사점 / 전용식·이혜은 2018.3
- 2018-8 장애인의 위험보장 강화 방안 / 오승연·김석영·이선주 2018.4
- 2018-9 주요국 공·사 건강보험 연계 체계 분석 / 정성희·이태열·김유미 2018.4
- 2018-10 정신질환 위험보장 강화 방안 / 이정택·임태준·김동겸 2018.4
- 2018-11 기초서류 준수 의무 위반 시 과징금 부과기준 개선 방안 / 황현아·백영화·권오경 2018.8
- 2018-12 2018년 보험소비자 설문조사 / 동향분석실 2018.9
- 2018-13 상속법의 관점에서 본 생명보험 / 최준규 2018.9
- 2018-14 호주 퇴직연금제도 현황과 시사점 / 이경희 2018.9
- 2018-15 빅데이터 기반의 사이버위험 측정 방법 및 사이버사고 예측모형 연구 / 이진무 2018.9
- 2018-16 빅데이터 분석에 의한 요율산정 방법 비교: 실손의료보험 적용 사례 / 이항석 2018.9
- 2018-17 보험 모집 행위의 의미 및 범위에 대한 검토 / 백영화·손민숙 2018.10
- 2018-18 보험회사 해외채권투자와 환해지 / 황인창·임준환·채원영 2018.10
- 2018-19 베트남 생명보험산업의 현황 및 시사점 / 조용운·김동겸 2018.10
- 2018-20 여성 관련 연금정책 평가와 개선 방향 / 강성호·류건식·김동겸 2018.10
- 2018-21 디지털 경제 활성화를 위한 사이버보험 역할제고 방안 / 임준·이상우·이소양 2018.11
- 2018-22 인구 고령화와 일본 보험산업 변화 / 윤성훈·김석영·한성원·손민숙 2018.11
- 2018-23 퇴직연기금 디폴트 옵션 도입 방안 및 부채연계투자전략에 관한 연구 / 성주호 2018.11
- 2018-24 보험 산업의 블록체인 활용: 점검 및 대응 / 김현수·권혁준 2018.11
- 2018-25 생명보험산업의 금리위험 평가: 보험부채 중심으로 / 임준환·최장훈·한성원 2018.11
- 2018-26 보험회사의 장수위험에 관한 연구 / 김세중·김유미 2018.11
- 2018-27 보험산업 전망과 과제: 2019년 및 중장기 / 동향분석실 2018.11
- 2018-28 보험산업 중장기 전망 / 전용식·김유미·최예린 2018.12
- 2018-29 빅데이터 활용 현황과 개선 방안 / 최창희·홍민지 2018.12
- 2018-30 판매채널 변화가 보험산업에 미치는 영향 / 정원석·김석영·박정희 2018.12
- 2018-31 Solvency II 시행 전후 유럽보험시장과 시사점 / 김해식 2018.12
- 2018-32 보험회사 대출채권 운용의 특징과 시사점 / 조영현·황인창·이혜은 2018.12

- 2019-1 보험회사의 시스템리스크에 대한 고찰 / 김범 2019.1
- 2019-2 인도 보험시장 현황 및 진출 전략 / 이승준·정인영 2019.8
- 2019-3 2019년 보험소비자 설문조사 / 금융소비자연구실 2019.10
- 2019-4 암보험 관련 주요 분쟁사례 연구 / 백영화·박정희 2019.10
- 2019-5 계약자 신뢰 제고를 위한 보험마케팅 - 상품과 수수료 중심으로 - / 정세창 2019.10
- 2019-6 생명보험 전매거래에 관한 연구 / 홍지민 2019.10
- 2019-7 재보험 출재전략 연구 / 김석영·이규성 2019.11
- 2019-8 확정급여형 퇴직연금 수급권보호 방안 / 류건식·강성호·이상우 2019.11
- 2019-9 금융소비자보호법의 도입과 정책과제 / 양승현·손민숙 2019.11
- 2019-10 2020년 보험산업 전망과 과제 / 동향분석실 2019.12
- 2019-11 노인장기요양서비스 현황과 보험회사의 역할 제고 방향 / 강성호·김혜란 2019.12
- 2019-12 보험회사의 이익조정에 관한 시사점 / 송인정 2019.12
- 2019-13 비대면채널 활용을 위한 규제 개선 방안 / 정원석·김석영·정인영 2019.12
- 2020-1 기업의 보험수요에 대한 연구 / 송윤아·한성원 2020.1
- 2020-2 원리금보장형 퇴직연금 요구자본 강화와 퇴직연금 관리 / 김세중·김혜란 2020.4
- 2020-3 의료배상책임의 현황과 과제: 보상체계 중심으로 / 정성희·황현아·홍민지 2020.6

■ 연구보고서(구)

- 2008-1 보험회사의 리스크 중심 경영전략에 관한 연구 / 최영목·장동식·김동겸 2008.1
- 2008-2 한국 보험시장과 공정거래법 / 정호열 2008.6
- 2008-3 확정급여형 퇴직연금의 자산운용 / 류건식·이경희·김동겸 2008.3
- 2009-1 보험설계사의 특성분석과 고능률화 방안 / 안철경·권오경 2009.1
- 2009-2 자동차사고의 사회적 비용 최소화 방안 / 기승도 2009.2
- 2009-3 우리나라 가계부채 문제의 진단과 평가 / 유경원·이혜은 2009.3
- 2009-4 사적연금의 노후소득보장 기능제고 방안 / 류건식·이창우·김동겸 2009.3
- 2009-5 일반화선형모형(GLM)을 이용한 자동차보험 요율상대도 산출 방법 연구 / 기승도·김대환 2009.8
- 2009-6 주행거리에 연동한 자동차보험제도 연구 / 기승도·김대환·김혜란 2010.1

- 2010-1 우리나라 가계 금융자산 축적 부진의 원인과 시사점 / 유경원·이혜은 2010.4
 2010-2 생명보험 상품별 해지율 추정 및 예측 모형 / 황진태·이경희 2010.5
 2010-3 보험회사 자산관리서비스 사업모형 검토 / 진 익·김동겸 2010.7

■ 정책보고서(구)

- 2008-2 환경오염리스크관리를 위한 보험제도 활용방안 / 이기형 2008.3
 2008-3 금융상품의 정의 및 분류에 관한 연구 / 유지호·최 원 2008.3
 2008-4 2009년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면·이태열·신종협·황진태·
 유진아·김세환·이정환·박정희·김세중·최이섭 2008.11
 2009-1 현 금융위기 진단과 위기극복을 위한 정책제언 / 진 익·이민환·
 유경원·최영목·최형선·최 원·이경아·이혜은 2009.2
 2009-2 퇴직연금의 급여 지급 방식 다양화 방안 / 이경희 2009.3
 2009-3 보험분쟁의 재판외적 해결 활성화 방안 / 오영수·김경환·이종욱 2009.3
 2009-4 2010년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면·황진태·변혜원·이경희·이정환·
 박정희·김세중·최이섭 2009.12
 2009-5 금융상품판매전문회사의 도입이 보험회사에 미치는 영향 / 안철경·
 변혜원·권오경 2010.1
 2010-1 보험사기 영향요인과 방지방안 / 송윤아 2010.3
 2010-2 2011년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면·김대환·이경희·이정환·
 최 원·김세중·최이섭 2010.12
 2011-1 금융소비자 보호 체계 개선 방안 / 오영수·안철경·변혜원·최영목·
 최형선·김경환·이상우·박정희·김미화 2010.4
 2011-2 일반공제사업 규제의 합리화 방안 / 오영수·김경환·박정희 2011.7
 2011-3 퇴직연금 적립금의 연금전환 유도방안 / 이경희 2011.5
 2011-4 저출산·고령화와 금융의 역할 / 윤성훈·류건식·오영수·조용운·
 진 익·유진아·변혜원 2011.7
 2011-5 소비자 보호를 위한 보험유통채널 개선 방안 / 안철경·이경희 2011.11
 2011-6 2012년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·황진태·이정환·최 원·
 김세중·오병국 2011.12
 2012-1 인적사고 보험금의 지급방식 다양화 방안 / 조재린·이기형·정인영 2012.8
 2012-2 보험산업 진입 및 퇴출에 관한 연구 / 이기형·변혜원·정인영 2012.10
 2012-3 금융위기 이후 보험규제 변화 및 시사점 / 임준환·유진아·이경아 2012.11
 2012-4 소비자중심의 변액연금보험 개선 방안 연구: 공시 및 상품설계 개선을
 중심으로 / 이기형·임준환·김해식·이경희·조영현·정인영 2012.12

- 2013-1 생명보험의 자살면책기간이 자살에 미치는 영향 / 이창우·윤상호 2013.1
- 2013-2 퇴직연금 지배구조체계 개선 방안 / 류건식·김대환·이상우 2013.1
- 2013-3 2013년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·전용식·이정환·최 원·김세중·채원영 2013.2
- 2013-4 사회안전망 체제 개편과 보험산업 역할 / 진 익·오병국·이성은 2013.3
- 2013-5 보험지주회사 감독체계 개선 방안 연구 / 이승준·김해식·조재린 2013.5
- 2013-6 2014년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·전용식·최 원·김세중·채원영 2013.12
- 2014-1 보험시장 경쟁정책 투명성 제고방안 / 이승준·강민규·이해랑 2014.3
- 2014-2 국내 보험회사 지급여력규제 평가 및 개선 방안 / 조재린·김해식·김석영 2014.3
- 2014-3 공·사 사회안전망의 효율적인 역할 제고 방안 / 이태열·강성호·김유미 2014.4
- 2014-4 2015년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·김석영·김진익·최 원·채원영·이아름·이해랑 2014.11
- 2014-5 의료보장체계 합리화를 위한 공·사건강보험 협력방안 / 조용운·김경환·김미화 2014.12
- 2015-1 보험회사 재무건전성 규제 - IFRS와 RBC 연계방안 / 김해식·조재린·이경아 2015.2
- 2015-2 2016년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈·김석영·김진익·최 원·채원영·이아름·이해랑 2015.11
- 2016-1 정년연장의 노후소득 개선 효과와 개인연금의 정책방향 / 강성호·정봉은·김유미 2016.2
- 2016-2 국민건강보험 보장률 인상 정책 평가: DSGE 접근법 / 임태준·이정택·김혜란 2016.11
- 2016-3 2017년도 보험산업 전망과 과제 / 동향분석실 2016.12

■ 경영보고서(구)

- 2009-1 기업후지보험 활성화 방안 연구 / 이기형·한상용 2009.3
- 2009-2 자산관리서비스 활성화 방안 / 진 익 2009.3
- 2009-3 탄소시장 및 녹색보험 활성화 방안 / 진 익·유시용·이경아 2009.3
- 2009-4 생명보험회사의 지속가능성장에 관한 연구 / 최영목·최 원 2009.6
- 2010-1 독립판매채널의 성장과 생명보험회사의 대응 / 안철경·권오경 2010.2
- 2010-2 보험회사의 윤리경영 운영실태 및 개선 방안 / 오영수·김경환 2010.2

- 2010-3 보험회사의 퇴직연금사업 운영전략 / 류건식·이창우·이상우 2010.3
- 2010-4(1) 보험환경 변화에 따른 보험산업 성장방안 / 산업연구실·정책연구실·동향분석실 2010.6
- 2010-4(2) 종합금융서비스를 활용한 보험산업 성장방안 / 금융제도실·재무연구실 2010.6
- 2010-5 변액보험 보증리스크관리연구 / 권용재·장동식·서성민 2010.4
- 2010-6 RBC 내부모형 도입 방안 / 김해식·최영목·김소연·장동식·서성민 2010.10
- 2010-7 금융보증보험 가격결정모형 / 최영수 2010.7
- 2011-1 보험회사의 비대면채널 활용방안 / 안철경·변혜원·서성민 2011.1
- 2011-2 보증보험의 특성과 리스크 평가 / 최영목·김소연·김동겸 2011.2
- 2011-3 충성도를 고려한 자동차보험 마케팅전략 연구 / 기승도·황진태 2011.3
- 2011-4 보험회사의 상조서비스 기여방안 / 황진태·기승도·권오경 2011.5
- 2011-5 사기성클레임에 대한 최적조사방안 / 송윤아·정인영 2011.6
- 2011-6 민영의료보험의 보험리스크관리방안 / 조용운·황진태·김미화 2011.8
- 2011-7 보험회사의 개인형 퇴직연금 운영방안 / 류건식·김대환·이상우 2011.9
- 2011-8 퇴직연금시장의 환경 변화에 따른 확정기여형 퇴직연금 운영방안 / 김대환·류건식·이상우 2011.10
- 2012-1 국내 생명보험회사의 기업공개 평가와 시사점 / 조영현·전용식·이혜은 2012.7
- 2012-2 보험산업 비전 2020 : @ sure 4.0 / 진 익·김동겸·김혜란 2012.7
- 2012-3 현금흐름방식 보험료 산출의 시행과 과제 / 김해식·김석영·김세영·이혜은 2012.9
- 2012-4 보험회사의 장수리스크 발생원인과 관리방안 / 김대환·류건식·김동겸 2012.9
- 2012-5 은퇴가구의 경제형태 분석 / 유경원 2012.9
- 2012-6 보험회사의 날씨리스크 인수 활성화 방안: 지수형 날씨보험을 중심으로 / 조재린·황진태·권용재·채원영 2012.10
- 2013-1 자동차보험시장의 가격경쟁이 손해율에 미치는 영향과 시사점 / 전용식·채원영 2013.3
- 2013-2 중국 자동차보험 시장점유율 확대방안 연구 / 기승도·조용운·이소양 2013.5
- 2016-1 뉴 노멀 시대의 보험회사 경영전략 / 임준환·정봉은·황인창·이혜은·김혜란·정승연 2016.4
- 2016-2 금융보증보험 잠재 시장 연구: 지방자치단체 자금조달 시장을 중심으로 / 최창희·황인창·이경아 2016.5
- 2016-3 퇴직연금시장 환경 변화와 보험회사 대응방안 / 류건식·강성호·김동겸 2016.5

■ 조사보고서

- 2008-1 보험회사 글로벌화를 위한 해외보험시장 조사 / 양성문·김진억·지재원·박정희·김세중 2008.2
- 2008-2 노인장기요양보험 제도 도입에 대응한 장기간병보험 운영 방안 / 오영수 2008.3
- 2008-3 2008년 보험소비자 설문조사 / 안철경·기승도·이상우 2008.4
- 2008-4 주요국의 보험상품 판매권유 규제 / 이상우 2008.3
- 2009-1 2009년 보험소비자 설문조사 / 안철경·이상우·권오경 2009.3
- 2009-2 Solvency II의 리스크 평가모형 및 측정 방법 연구 / 장동식 2009.3
- 2009-3 이슬람 보험시장 진출방안 / 이진면·이정환·최이섭·정증영·최태영 2009.3
- 2009-4 미국 생명보험 정산거래의 현황과 시사점 / 김해식 2009.3
- 2009-5 헤지펀드 운용전략 활용방안 / 진 익·김상수·김종훈·변귀영·유시용 2009.3
- 2009-6 복합금융 그룹의 리스크와 감독 / 이민환·전선애·최 원 2009.4
- 2009-7 보험산업 글로벌화를 위한 정책적 지원방안 / 서대교·오영수·김영진 2009.4
- 2009-8 구조화금융 관점에서 본 금융위기 분석 및 시사점 / 임준환·이민환·윤건용·최 원 2009.7
- 2009-9 보험리스크 측정 및 평가 방법에 관한 연구 / 조용운·김세환·김세중 2009.7
- 2009-10 생명보험계약의 효력상실·해약분석 / 류건식·장동식 2009.8
- 2010-1 과거 금융위기 사례분석을 통한 최근 글로벌 금융위기 전망 / 신종협·최형선·최 원 2010.3
- 2010-2 금융산업의 영업행위 규제 개선 방안 / 서대교·김미화 2010.3
- 2010-3 주요국의 민영건강보험의 운영체제와 시사점 / 이창우·이상우 2010.4
- 2010-4 2010년 보험소비자 설문조사 / 변혜원·박정희 2010.4
- 2010-5 산재보험의 운영체제에 대한 연구 / 송운아 2010.5
- 2010-6 보험산업 내 공정거래규제 조화방안 / 이승준·이종욱 2010.5
- 2010-7 보험종류별 진료수가 차등적용 개선 방안 / 조용운·서대교·김미화 2010.4
- 2010-8 보험회사의 금리위험 대응전략 / 진 익·김해식·유진아·김동겸 2011.1
- 2010-9 퇴직연금 규제체계 및 정책방향 / 류건식·이창우·이상우 2010.7
- 2011-1 생명보험설계사 활동실태 및 만족도 분석 / 안철경·황진태·서성민 2011.6
- 2011-2 2011년 보험소비자 설문조사 / 김대환·최 원 2011.5
- 2011-3 보험회사 녹색금융 참여방안 / 진 익·김해식·김혜란 2011.7
- 2011-4 의료시장 변화에 따른 민영실손의료보험의 대응 / 이창우·이기형 2011.8
- 2011-5 아세안 주요국의 보험시장 규제제도 연구 / 조용운·변혜원·이승준·김경환·오병국 2011.11
- 2012-1 2012년 보험소비자 설문조사 / 황진태·전용식·윤상호·기승도·

- 이상우·최 원 2012.6
- 2012-2 일본의 퇴직연금제도 운영체계 특징과 시사점 / 이상우·오병국 2012.12
- 2012-3 솔벤시 II의 보고 및 공시 체계와 시사점 / 장동식·김경환 2012.12
- 2013-1 2013년 보험소비자 설문조사 / 전용식·황진태·변혜원·정원석·박선영·이상우·최 원 2013.8
- 2013-2 건강보험 진료비 전망 및 활용방안 / 조용운·황진태·조재린 2013.9
- 2013-3 소비자 신뢰 제고와 보험상품 정보공시 개선 방안 / 김해식·변혜원·황진태 2013.12
- 2013-4 보험회사의 사회적 책임 이행에 관한 연구 / 변혜원·조영현 2013.12
- 2014-1 주택연금 연계 간병보험제도 도입 방안 / 박선영·권오경 2014.3
- 2014-2 소득수준을 고려한 개인연금 세제 효율화방안: 보험료 납입단계의 세제방식 중심으로 / 정원석·강성호·이상우 2014.4
- 2014-3 보험규제에 관한 주요국의 법제연구: 모집채널, 행위 규제 등을 중심으로 / 한기정·최준규 2014.4
- 2014-4 보험산업 환경 변화와 판매채널 전략 연구 / 황진태·박선영·권오경 2014.4
- 2014-5 거시경제 환경 변화의 보험산업 파급효과 분석 / 전성주·전용식 2014.5
- 2014-6 국내경제의 일본식 장기부진 가능성 검토 / 전용식·윤성훈·채원영 2014.5
- 2014-7 건강생활관리서비스 사업모형 연구 / 조용운·오승연·김미화 2014.7
- 2014-8 보험개인정보 보호법제 개선 방안 / 김경환·강민규·이해량 2014.8
- 2014-9 2014년 보험소비자 설문조사 / 전용식·변혜원·정원석·박선영·오승연·이상우·최 원 2014.8
- 2014-10 보험회사 수익구조 진단 및 개선 방안 / 김석영·김세중·김혜란 2014.11
- 2014-11 국내 보험회사의 해외사업 평가와 제언 / 전용식·조영현·채원영 2014.12
- 2015-1 보험민원 해결 프로세스 선진화 방안 / 박선영·권오경 2015.1
- 2015-2 재무건전성 규제 강화와 생명보험회사의 자본관리 / 조영현·조재린·김혜란 2015.2
- 2015-3 국내 배상책임보험 시장 성장 저해 요인 분석 - 대인사고 손해배상액 산정 기준을 중심으로 - / 최창희·정인영 2015.3
- 2015-4 보험산업 신뢰도 제고 방안 / 이태열·황진태·이선주 2015.3
- 2015-5 2015년 보험소비자 설문조사 / 동향분석실 2015.8
- 2015-6 인구 및 가구구조 변화가 보험 수요에 미치는 영향 / 오승연·김유미 2015.8
- 2016-1 경영환경 변화와 주요 해외 보험회사의 대응 전략 / 전용식·조영현 2016.2
- 2016-2 시스템리스크를 고려한 복합금융그룹 감독방안 / 이승준·민세진 2016.3
- 2016-3 저성장 시대 보험회사의 비용관리 / 김해식·김세중·김현경 2016.4
- 2016-4 자동차보험 해외사업 경영성과 분석과 시사점 / 전용식·송윤아·채원영 2016.4

- 2016-5 금융·보험세제연구: 집합투자기구, 보험 그리고 연금세제를 중심으로 / 정원석·임 준·김유미 2016.5
- 2016-6 가용자본 산출 방식에 따른국내 보험회사 지급여력 비교 / 조재린·황인창·이경아 2016.5
- 2016-7 해외 사례를 통해 본 중·소형 보험회사의 생존전략 / 이태열·김해식·김현경 2016.5
- 2016-8 생명보험회사의 연금상품 다양화 방안: 종신소득 보장기능을 중심으로 / 김세중·김혜란 2016.6
- 2016-9 2016년 보험소비자 설문조사 / 동향분석실 2016.8
- 2016-10 자율주행자동차 보험제도 연구 / 이기형·김혜란 2016.9
- 2019-1 자동차보험 잔여시장제도 개선 방향 연구 / 기승도·홍민지 2019.5

■ 이슈보고서

- 2019-1 실손의료보험 현황과 개선 방안 / 정성희·문혜정 2019.10
- 2020-1 서울 지역별 아파트 가격 거품 가능성 검토 / 윤성훈 2020.1
- 2020-2 보험회사 자회사형 GA의 성과와 시사점 / 김동겸 2020.3
- 2020-3 미국 의료자문제도 현황 및 시사점 / 조용운·정성희·이아름 2020.6
- 2020-4 일본 생명보험회사의 해외진출과 시사점 / 이상우 2020.6
- 2020-5 보험산업의 일자리 창출 효과 / 강성호·정인영 2020.7

■ 조사자료집

- 2014-1 보험시장 자유화에 따른 보험산업 환경 변화 / 최 원·김세중 2014.6
- 2014-2 주요국 내부자본적정성 평가 및 관리 제도 연구 - Own Risk and Solvency Assessment - / 장동식·이정환 2014.8
- 2015-1 고령층 대상 보험시장 현황과 해외사례 / 강성호·정원석·김동겸 2015.1
- 2015-2 경증치매자 보호를 위한 보험사의 치매실태 도입방안 / 정봉은·이선주 2015.2
- 2015-3 소비자 금융이해력 강화 방안: 보험 및 연금 / 변혜원·이해랑 2015.4
- 2015-4 글로벌 금융위기 이후 세계경제의 구조적 변화 / 박대근·박춘원·이향용 2015.5
- 2015-5 노후소득보장을 위한 주택연금 활성화 방안 / 전성주·박선영·김유미 2015.5
- 2015-6 고령화에 대응한 생애자산관리 서비스 활성화 방안 / 정원석·김미화 2015.5
- 2015-7 일반 손해보험 요율제도 개선 방안 연구 / 김석영·김혜란 2015.12
- 2018-1 변액연금 최저보증 및 사업비 부과 현황 조사 / 김세환 2018.2
- 2018-2 리콜 리스크관리와 보험의 역할 / 김세환 2018.12
- 2018-3 주요국 혼합형 퇴직연금제도 현황과 시사점 / 이상우 2018.12

2020-1 공제보험 현황 조사 / 최창희·홍민지 2020.4

■ 연차보고서

- 제 1 호 2008년 연차보고서 / 보험연구원 2009.4
- 제 2 호 2009년 연차보고서 / 보험연구원 2010.3
- 제 3 호 2010년 연차보고서 / 보험연구원 2011.3
- 제 4 호 2011년 연차보고서 / 보험연구원 2012.3
- 제 5 호 2012년 연차보고서 / 보험연구원 2013.3
- 제 6 호 2013년 연차보고서 / 보험연구원 2013.12
- 제 7 호 2014년 연차보고서 / 보험연구원 2014.12
- 제 8 호 2015년 연차보고서 / 보험연구원 2015.12
- 제 9 호 2016년 연차보고서 / 보험연구원 2017.1
- 제 10 호 2017년 연차보고서 / 보험연구원 2018.1
- 제 11 호 2018년 연차보고서 / 보험연구원 2019.1
- 제 12 호 2019년 연차보고서 / 보험연구원 2020.1

■ 영문발간물

- 제 7 호 Korean Insurance Industry 2008 / KIRI, 2008.9
- 제 8 호 Korean Insurance Industry 2009 / KIRI, 2009.9
- 제 9 호 Korean Insurance Industry 2010 / KIRI, 2010.8
- 제10호 Korean Insurance Industry 2011 / KIRI, 2011.10
- 제11호 Korean Insurance Industry 2012 / KIRI, 2012.11
- 제12호 Korean Insurance Industry 2013 / KIRI, 2013.12
- 제13호 Korean Insurance Industry 2014 / KIRI, 2014.8
- 제14호 Korean Insurance Industry 2015 / KIRI, 2015.8
- 제15호 Korean Insurance Industry 2016 / KIRI, 2016.8
- 제16호 Korean Insurance Industry 2017 / KIRI, 2017.8
- 제17호 Korean Insurance Industry 2018 / KIRI, 2018.8
- 제18호 Korean Insurance Industry 2019 / KIRI, 2019.8
- 제19호 Korean Insurance Industry 2020 / KIRI, 2020.8
- 제 7 호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2013 / KIRI, 2014.2
- 제 8 호 Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2013 / KIRI, 2014.5
- 제 9 호 Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2014 / KIRI, 2014.8
- 제10호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2014 / KIRI, 2014.10

제11호	Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2014 / KIRI, 2015.2
제12호	Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2014 / KIRI, 2015.4
제13호	Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2015 / KIRI, 2015.8
제14호	Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2015 / KIRI, 2015.11
제15호	Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2015 / KIRI, 2016.2
제16호	Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2015/ KIRI, 2016.6
제17호	Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2016/ KIRI, 2016.9
제18호	Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2016/ KIRI, 2016.12
제19호	Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2016/ KIRI, 2017.2
제20호	Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2016/ KIRI, 2017.5
제21호	Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2017/ KIRI, 2017.9
제22호	Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2017/ KIRI, 2017.11
제23호	Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2017/ KIRI, 2018.2
제24호	Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2017/ KIRI, 2018.5
제25호	Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2018/ KIRI, 2018.8
제26호	Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2018/ KIRI, 2018.12
제27호	Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2018/ KIRI, 2019.2
제28호	Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2018/ KIRI, 2019.4
제29호	Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2019/ KIRI, 2019.10
제30호	Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2019/ KIRI, 2019.12
제31호	Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2019/ KIRI, 2020.2
제32호	Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2019/ KIRI, 2020.5

CEO Report

2008-1	자동차보험 물적담보 손해를 관리 방안 / 기승도 2008.6
2008-2	보험산업 소액지급결제시스템 참여 관련 주요 이슈 / 이태열 2008.6
2008-3	FY2008 수입보험료 전망 / 동향분석실 2008.8
2008-4	퇴직급여보장법 개정안의 영향과 보험회사 대응과제 / 류건식·서성민 2008.12
2009-1	FY2009 보험산업 수정전망과 대응과제 / 동향분석실 2009.2
2009-2	퇴직연금 예금보험요율 적용의 타당성 검토 / 류건식·김동겸 2009.3
2009-3	퇴직연금 사업자 관련규제의 적정성 검토 / 류건식·이상우 2009.6
2009-4	퇴직연금 가입 및 인식실태 조사 / 류건식·이상우 2009.10
2010-1	복수사용자 퇴직연금제도의 도입 및 보험회사의 대응과제 / 김대환·이상우·김혜란 2010.4

- 2010-2 FY2010 수입보험료 전망 / 동향분석실 2010.6
- 2010-3 보험소비자 보호의 경영전략적 접근 / 오영수 2010.7
- 2010-4 장기손해보험 보험사기 방지를 위한 보험금 지급심사제도 개선 / 김대환·이기형 2010.9
- 2010-5 퇴직금 중간정산의 문제점과 개선과제 / 류건식·이상우 2010.9
- 2010-6 우리나라 신용카드시장의 특징 및 개선논의 / 최형선 2010.11
- 2011-1 G20 정상회의의 금융규제 논의 내용 및 보험산업에 대한 시사점 / 김동겸 2011.2
- 2011-2 영국의 공동계정 운영체제 / 최형선·김동겸 2011.3
- 2011-3 FY2011 수입보험료 전망 / 동향분석실 2011.7
- 2011-4 근퇴법 개정에 따른 퇴직연금 운영방안과 과제 / 김대환·류건식 2011.8
- 2012-1 FY2012 수입보험료 전망 / 동향분석실 2012.8
- 2012-2 건강생활서비스법 제정(안)에 대한 검토 / 조용운·이상우 2012.11
- 2012-3 보험연구원 명사초청 보험발전 간담회 토론 내용 / 윤성훈·전용식·전성주·채원영 2012.12
- 2012-4 새정부의 보험산업 정책(I): 정책공약집을 중심으로 / 이기형·정인영 2012.12
- 2013-1 새정부의 보험산업 정책(II): 국민건강보험 본인부담경감제 정책에 대한 평가 / 김대환·이상우 2013.1
- 2013-2 새정부의 보험산업 정책(III): 제18대 대통령직인수위원회 제안 국정과제를 중심으로 / 이승준 2013.3
- 2013-3 FY2013 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2013.7
- 2013-4 유럽 복합금융그룹의 보험사업 매각 원인과 시사점 / 전용식·윤성훈 2013.7
- 2014-1 2014년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2014.6
- 2014-2 인구구조 변화가 보험계약규모에 미치는 영향 분석 / 김석영·김세중 2014.6
- 2014-3 『보험 혁신 및 건전화 방안』의 주요 내용과 시사점 / 이태열·조재린·황진태·송윤아 2014.7
- 2014-4 아베노믹스 평가와 시사점 / 임준환·황인창·이혜은 2014.10
- 2015-1 연말정산 논란을 통해 본 소득세제 개선 방향 / 강성호·류건식·정원석 2015.2
- 2015-2 2015년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2015.6
- 2015-3 보험산업 경쟁력 제고 방안 및 이의 영향 / 김석영 2015.10
- 2016-1 금융규제 운영규정 제정 의미와 시사점 / 김석영 2016.1
- 2016-3 2016년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2016.7
- 2016-4 EU Solvency II 경과조치의 의미와 시사점 / 황인창·조재린 2016.7
- 2016-5 비급여 진료비 관련 최근 논의 동향과 시사점 / 정성희·이태열 2016.9
- 2017-1 보험부채 시가평가와 보험산업의 과제 / 김해식 2017.2

- 2017-2 2017년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2017.7
 2017-3 1인 1 퇴직연금시대의 보험회사 IRP 전략 / 류건식·이태열 2017.7
 2018-1 2018년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2018.7
 2018-2 북한 보험산업의 이해와 대응 / 안철경·정인영 2018.7
 2019-1 기후변화 위험과 보험회사의 대응 방안 / 이승준 2019.4
 2019-2 2019년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2019.7
 2019-3 보험생태계 강화를 위한 과제 / 김동겸·정인영 2019.8
 2019-4 저(무)해지 환급형 보험 현황 및 분석 / 김규동 2019.12
 2020-1 코로나19(Covid-19) 영향 및 보험산업 대응과제 / 김해식·조영현·김석영·노건엽·황인창·김동겸·손민숙 2020.4
 2020-2 2020년 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2020.6
 2020-3 포스트 코로나 전망과 과제: 보험회사 CEO 설문조사 / 동향분석실 2020.7
 2020-4 실손의료보험 청구간소화 방안 / 조용운 2020.8

■ Insurance Business Report

- 26호 퇴직연금 중심의 근로자 노후소득보장 과제 / 류건식·김동겸 2008.2
 27호 보험부채의 리스크마진 측정 및 적용 사례 / 이경희 2008.6
 28호 일본 금융상품판매법의 주요내용과 보험산업에 대한 영향 / 이기형 2008.6
 29호 보험회사의 노인장기요양 사업 진출 방안 / 오영수 2008.6
 30호 교차모집제도의 활용의향 분석 / 안철경·권오경 2008.7
 31호 퇴직연금 국제회계기준의 도입영향과 대응과제 / 류건식·김동겸 2008.7
 32호 보험회사의 헤지펀드 활용방안 / 진 익 2008.7
 33호 연금보험의 확대와 보험회사의 대응과제 / 이경희·서성민 2008.9

■ 간행물

- 보험동향 / 연 4회
- 해외 보험동향 / 연 4회
- 보험금융연구 / 연 4회

※ 2008년 이전 발간물은 보험연구원 홈페이지(<http://www.kiri.or.kr>)에서 확인하시기 바랍니다.

『 도서 회원 가입 안내 』

회원 및 제공자료

	법인회원	특별회원	개인회원
연회비	₩ 300,000원	₩ 150,000원	₩ 150,000원
제공자료	- 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · KOREA INSURANCE INDUSTRY	- 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · KOREA INSURANCE INDUSTRY	- 연구보고서 - 기타보고서 - 연속간행물 · 보험금융연구 · 보험동향 · KOREA INSURANCE INDUSTRY
	- 영문연차보고서	-	-

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

가입문의

보험연구원 도서회원 담당

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

회비납입방법

- 무통장입금 : 국민은행 (400401 - 01 - 125198)

예금주 : 보험연구원

가입절차

보험연구원 홈페이지(www.kiri.or.kr)에 접속 후 도서회원가입신청서를 작성·등록 후 회비입금을 하시면 확인 후 1년간 회원자격이 주어집니다.

자료구입처

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

저 자 약 력

김 석 영

University of Arizona 수학 박사
보험연구원 선임연구위원
(E-mail : skim@kiri.or.kr)

이 소 양

중앙대학교 경영학 석사
보험연구원 연구원
(E-mail : lishaoyang@kiri.or.kr)

이슈보고서 2020-6

잔존계약 거래와 시사점

발행일 2020년 8월

발행인 안 철 경

발행처 **보 험 연 구 원**

서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38

화재보험협회빌딩

대표전화 : (02) 3775-9000

조판및
인 쇄

고려씨엔퍼
