

채무면제·채무유예 금융 서비스와 정책 과제

이상제*

<要約>

다양해지고 있는 금융 소비자의 필요에 부응하는 한편 금융회사의 리스크를 헤지하거나 수익원을 다변화하기 위한 수단으로서 다양한 복합 금융상품이 등장하고 있다. 하지만 경우에 따라서는 국내 법규나 제도가 이러한 시장의 변화를 신속하게 따라가지 못함으로써 법·제도와 금융시장 간에 괴리가 발생하고 이에 따라 관련 상품을 둘러싸고 영업 인허가나 소비자 보호 등 감독 상의 이슈에 대한 논란이 발생할 여지도 커지고 있다.

여기서는 금융 소비자 편익 제고와 다양한 금융 상품 및 서비스 개발을 통한 금융산업의 균형 있는 발전을 촉진하는 정책적 입장에서 최근 일부 할부금융사 및 카드사가 도입하여 논란을 빚고 있는 채무면제/채무유예 서비스 계약(debt cancellation contracts/debt suspension agreements; DCC/DSA)의 성격과 금융 소비자 보호 관련 이슈를 검토한다. 아울러 일반적으로 법·제도가 시장 변화를 따라 가지 못해 시장과 제도 간에 괴리가 발생할 때의 감독 및 정책 대응 방향 등에 대해서 논의한다.

핵심단어: 채무면제/채무유예 서비스, 신용보호, 시장과 제도의 괴리

JEL: G21, G22, K23

*한국금융연구원 연구위원. 이메일: sclee@kif.re.kr.

I. 문제 제기

다양해지고 있는 금융 소비자의 필요에 부응하는 한편 금융회사의 리스크를 헤지하거나 수익원을 다변화하기 위한 수단으로서 다양한 복합 금융상품이나 서비스가 등장하고 있다. 하지만 경우에 따라서 국내 법규나 제도가 이러한 시장의 변화를 신속하게 따라가지 못함으로써 법·제도와 금융시장 간에 괴리가 발생하고 이에 따라 관련 상품이나 서비스를 둘러싸고 영업 인허가나 소비자 보호 등 감독 상의 이슈에 대한 논란이 발생할 여지도 커지고 있다.

예컨대 우리나라에서는 최근 몇 년간 차입자들이 기한 내 채무 변제를 하지 못하는 사례가 증가함에 따라 일부 할부금융사 및 카드사가 채무면제/채무유예 서비스 계약(Debt Cancellation Contracts/ Debt Suspension Agreements; DCC/DSA)을 도입하였다. 그러나 이들 서비스의 법적 성격에 대해서는 의견이 엇갈리고 있다(이성태(2005), 박지웅(2005) 참조). 즉, 한 쪽에서는 이 서비스는 보험 계약이 아니므로 보험업에 따른 보험업 인가나 승인 없이도 이러한 서비스의 개발과 제공이 가능하다는 입장이다. 그러나 다른 쪽에서는 이 서비스가 보험 계약에 해당하므로 보험 법규에 따른 적법한 승인 절차 없이는 보험업법 위반 소지가 있다는 견해이다. 또한 은행 등 여신을 취급하는 금융회사의 부수업무가 아닐 경우 여신전문업법의 위반 소지도 있으므로 개선 조치가 필요하다는 입장도 있다.

이에 본 보고서에서는 금융소비자 편익 제고를 위한 다양한 금융상품 및 서비스의 개발과 금융산업의 균형 있는 발전을 촉진하는 정책적 입장에서 채무면제/채무유예 서비스 계약의 성격과 금융소비자 보호와 관련한 이슈를 검토한다. 아울러 일반적으로 법·제도가 시장 변화를 따라 가지 못해 시장과 제도 간에 괴리가 발생할 때의 감독 및 정책 대응 방향 등에 대해서 논의해 보고자 한다. 보고서의 구성은 제II장에서 채무면제/채무유예 서비스의 성격을 설명하고, 제III장에서는 이들 서비스와 관련한 주요 이슈를 살펴본다. 제 IV장에서는 정책 대응 과제 및 감독 방향을 제시한다.

II. 채무면제/채무유예 금융서비스 개요

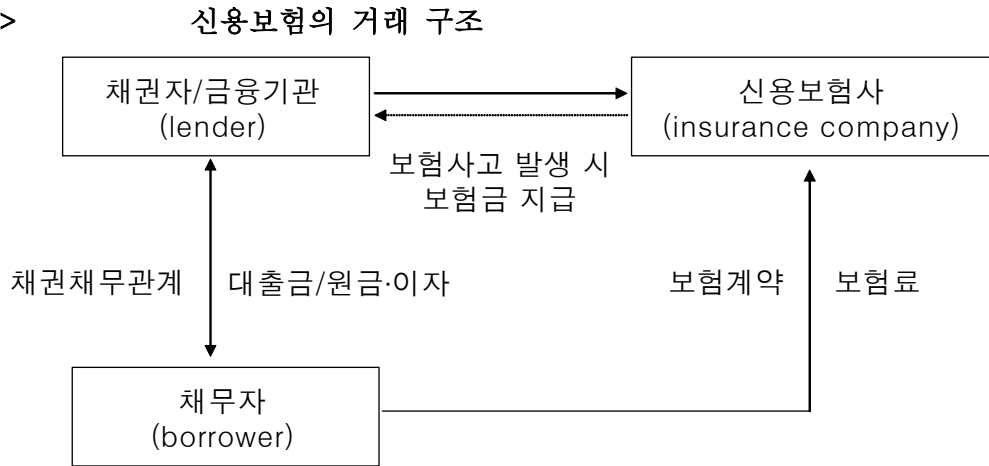
채무면제 계약과 채무유예 협약은 불의의 사고에 대비하여 채무자의 신용도를 보호해 준다는 점에서는 신용보험(credit insurance)과 기능적으로 동일하다(a functional equivalent). 이하에서는 신용보험과 채무면제/채무유예 서비스의 의의, 서비스 종류, 거래구조 및 시장 동향에 대해 간략히 살펴 본다.

1. 신용보험

신용보험은 대출, 신용카드 및 각종 여신 협약(credit agreements)에 연결 판매되는 일련의 보험 계약(insurance coverage)이다. 일반적으로 특정 상황 발생 시 보험회사가 자금 차입자(borrower)인 소비자를 대신하여 대출 및 금융 계약상의 손실을 신용 공여자(lender)인 금융회사에 지급한다.

신용보험의 거래구조를 보면 보험회사(credit insurer), 貸主인 금융회사, 그리고 借主인 소비자의 삼자 간에 계약이 이루어진다. 보험회사는 금융회사에 단체보험계약(group policy)을 판매하고, 금융회사는 이를 대출 및 신용카드 거래와 연결하여 소비자에게 분할 판매한다. 금융회사는 소비자로부터 보험료를 받아 보험회사에 지급하고 보험회사는 이의 대가로 보험사고 발생 시 소비자를 대신하여 약정한 금액을 금융회사에 보상한다.

<그림 II-1>



자료: 주민정의(2004)

신용보험의 종류는 보장하는 위험에 따라 신용생명보험(credit life), 신용상해보험(credit accident & health, credit disability), 신용실업보험(credit involuntary unemployment), 신용휴직보험(credit leave of absence), 신용재산보험(credit property) 등 여러 가지로 나뉜다.

한편 이와 같이 금융회사가 대출금을 회수하지 못함으로써 입는 손해의 보상을 약속하는 신용보험외에도 제조, 판매, 용역 회사 등이 상품 또는 용역을 제공할 때 외상판매 등 신용거래에 따른 위험에서 야기되는 손해로부터 이들을 보호해 주는 '상업 신용보험(trade credit insurance), 수출신용보험(export credit insurance), 할부 신용보험(commercial factoring) 등도 통상 신용보험으로 불리고 있다. 우리 나라에서는 이들 상품을 신용보증보험(fidelity insurance), 채무이행 보증보험(surety) 등과 함께 보증보험의 한 종류로 분류하고 있고¹⁾, 1980년대부터 개발·판매하기 시작하였으나 아직까지는 초기 발전 단계에 머물러 있는 것으로 평가된다(정재욱(2001) 참조). 이들 보증보험의 경우 채무자가 채무를 이행하지 못하면 보험 계약에 의해 보험회사가 채무변제를 통해 채권자의 손실을 보전해준 후 보험사는 대위권을 행사하여 채무자에 대한 대출 채권을 회수한다는 점에서 금융회사의 대출 채권 보전을 위한 신용보험과 법적 성격에 차이가 있다.

2. 채무면제/채무유예 서비스

채무면제/채무유예 서비스는 만약 대출을 받은 차입자에게 보호 대상으로 명시된 일정

1) 보험업감독업무시행세칙 <별표 14> 표준사업방법서 참조.

사건(protected event)이 발생하면 채무 상환을 면제하거나 유예해 주기로 차입자와 대출을 취급한 금융회사 간에 약정을 체결하고, 차입자는 이러한 서비스를 이용하는 대가로 수수료를 대출 금융기관에 납부하는 계약 또는 협약이다. 이들 서비스에는 보상의 종류, 보호하는 사고의 종류, 보상 수령 요건 및 수수료 납부 방식에 따라 여러 가지 종류가 있다.

먼저 채무면제(debt cancellation) 계약은 일괄 보상 서비스(lump sum benefit programs)의 경우 借主인 소비자에게 사망 등의 사고가 발생하면 여신 잔액(outstanding loan) 전부를 감면한다. 보상 금액은 대차대조표상 해당 여신의 잔액이다. 월별 보상 서비스(monthly benefit programs)의 경우 월별 원리금 상환 의무가 감면된다. 보상 금액은 해당 기간의 원금 상환액과 이자의 합계이다. 일반적으로 채무면제 서비스의 보상 금액은 동일한 사고를 보장하는 신용보험의 보상 금액과 동일하다. 신용보험 상품의 경우 사고가 발생하면 소비자의 채무를 탕감해 주거나(일괄 보상 서비스와 동일) 또는 일부를 감면해 준다(월별 보상 서비스와 동일).

채무유예(debt suspension, debt deferment, debt freeze) 협약은 주로 월별 보상 서비스로서, 사고 발생 시 월별 원리금 상환 의무가 정지되고 이 기간 중 이자도 내지 않는다. 소비자는 연체료나 수수료 없이 채무 상환을 유예받으며 보상 금액은 해당 기간의 이자이다. 그러나 채무면제의 경우와 달리 사고 발생 시 소비자의 채무가 감면되지 않고 원금 수준이 유지되는 차이가 있다.

상환 연기(payment holiday) 서비스는 월별 보상 서비스로서, 사고 발생 시 월별 원금 상환 의무가 정지되지만, 이 기간 중 이자가 감면되지 않고 채무 금액에 누적되어 소비자의 채무는 그 만큼 증가한다. 따라서 소비자는 연체료나 수수료를 물지 않고 채무 상환을 연기할 수 있을 뿐, 금전적 혜택은 없다. 한편 예컨대 1월에는 이자 납부를 면제해 주는 서비스처럼 일정한 시점에 채무유예를 해주는 서비스(skip-a-payment arrangement)는 통상 상환 연기 채무유예 협약으로 분류하지 않는다(OCC(2002) 참조).

현재 미국에서 채무면제/채무유예 서비스를 통해 보호 가능한 사고의 종류는 사망, 재해 사망, 신체 상실, 장애, 실업, 家事 휴직, 입원, 경조사, 입원, 병역, 자연 재해, GAP 등 매우 다양하다.

서비스를 통해 사고 시 보상을 받을 수 있는 자격 요건도 다양하다. 자신(single) 또는 부부(joint) 특약을 선택할 수 있고, 통상 연령 제한(age restrictions)이 있다. 일반적으로 장애, 실업 및 가사로 인한 보상을 받기 위해서는 이 서비스 가입 이전부터 전일제 고용 상태(full time employment)이어야 한다. 자영업자는 일반적으로 상가 보상을 받을 수 없다. 보상 여부에 따라 카드 사용이 제한을 받기도 한다.

채무면제/채무유예 서비스의 경우 借主인 소비자가 수수료를 납입하는 방식은 일시납 방식(single payment, single fee)과 월납 방식(monthly payment) 등이 있다. 일시납 방식은 여신 잔액과 대출 계약의 종료 시점이 명확한 기한부 여신(closed-end loans)²⁾과 할부금융을 포함한 원리금 균등 분할 상환 여신(installment loans)³⁾에 대해 적용되며, 수수료가 대출

2) OCC 규정에서는 기한부 여신을 '연속 여신의 범주에 속하지 않는 모든 신용 공여'(Loans defined as any credit arrangement that does not fall within the definition of open-end loans)로 규정

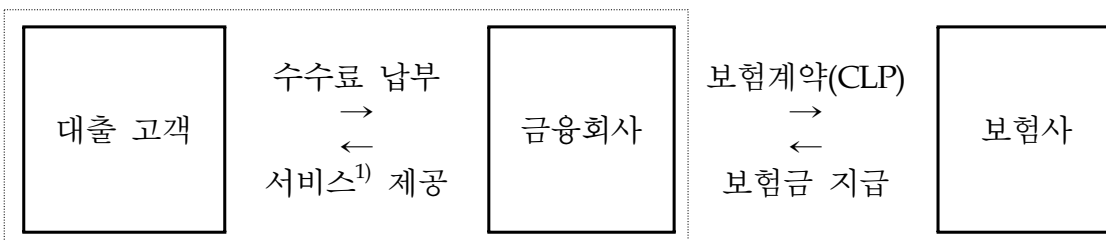
3) 분할 상환 여신은 정해진 회수만큼 동일 금액을 정기적으로 상환하는 여신(Loans that is repaid with fixed number of periodic equal sized payment)

계약 시점에서 대출 원금에 포함된다. 월납 방식은 여신 잔액과 대출 계약의 종료 시점이 불명확한 마이너스 통장, 신용카드 거래 등 연속 여신(open-end credit)⁴⁾에 대해 적용되며, 수수료가 대출 평잔 또는 월말 잔액에 근거하여 매월 청구된다.

채무면제/채무유예 서비스의 거래 성격을 살펴 보면 신용보험이 삼자간 계약인 데 비해 채무면제/채무유예 서비스는 借主와 貸主 양자간의 계약이다. 즉, 貸主인 금융회사는 대출을 받아가는 借主인 소비자로부터 일정 수수료를 수취하고, 그 대가로 일정한 사고로 인해 소비자의 채무 상환 능력이 약화될 경우 채무 또는 관련 연체료 및 수수료 등을 면제 또는 일정 기간 유예해 준다. 따라서 채무면제/채무유예 서비스는 借主가 아닌 제삼자에게 하나의 상품으로 독립적으로 제공되는 상품이 아니고, 은행 등 신용 공여를 취급하는 금융회사들이 보험 영역에 침투하는 수단도 아니다. 금융회사들이 신용 공여와 관련하여 예상되는 손실에 대해 적절한 충당금을 설정하고 유지함으로써 스스로를 보호하려는 自家保險(self-insurance) 성격이 강하다. 이 때 지불하는 수수료는 자금 차입자에게 유리한 추가적인 조건을 대출 계약에 포함시킴으로써 신용을 공여하는 금융기관이 추가적으로 위험을 부담하는 데 따르는 대출 패키지의 가격 상승분이라고 할 수 있다(OCC 2005). 요컨대 채무면제/채무유예 서비스는 대출 상환의 조건을 조정하는 것으로 이는 대출 업무에 포함된 본질적 요소이다.

그러나 채무면제/채무유예 서비스를 제공하는 대부분의 금융회사들은 자금 차입자가 특정 사고로 채무를 이행하지 못하는 위험을 헛지하여 손실을 보전하기 위해 통상 보험회사와 손해보험의 일종인 「계약상 보장 책임보험」(contractual liability policy; CLP)⁵⁾ 계약을 맺고 채무면제/채무유예 서비스 제공을 통해 얻는 수수료 수입의 일부를 보험사에 보험료로 지급한다. 그 대가로 보험회사들은 借主인 소비자의 채무면제/채무유예 사건이 발생하면 금융회사에 보험금을 지급하므로 결국 이 서비스의 개발 및 판매 등에 있어서의 위험을 일정 부분 떠안게 된다. 이 경우 채무면제/채무유예 서비스를 개발·판매·운영하는 금융회사가 안게 되는 위험을 일정 부분 보험회사를 통해 헛지할 경우 신용위험이 전가되는 전체 과정을 놓고 보면 소비자 입장에서 볼 때 기능적으로는 신용보험과 유사한 면이 있다.

<그림 II-2> 채무면제/채무유예 서비스의 계약 구조



주 : 1) 회원의 사망, 상해, 질병, 장·단기 입원, 실업, 자연재해 등의 발생 시 채무액을 면제하거나 결제 금액을 유예

자료: 금융감독위원회(2005)

4) 채권자 입장에서 볼 때 거래가 지속될 것으로 예상할 타당한 근거가 있는 계약으로 미상환 채무 잔액에 대해서는 일정 시기 동안마다 수수료를 부과할 수 있는 대출(Loans defined as a plan under which the creditor reasonably contemplates repeated transaction which provide for a finance charge that may be computed from time to time on the outstanding unpaid balance)

5) 계약상 보장 책임보험은 계약상 발생한 모든 채무 변제 사고를 일정 한도 내에서 담보하는 보험 계약이다.

우리나라 신용보호 상품 시장 동향을 살펴 보면 금융위기 이후 정해진 기한 내 채무 변제를 하지 못하는 사례가 증가함에 따라 일부 은행 및 카드사를 중심으로 신용보험 등의 신용 보호 상품이 도입되었다. 도입 초기에는 은행을 중심으로 제휴 보험회사의 관련 상품을 판매하였으나, 최근에는 금융회사가 고객과 직접 계약을 맺고 서비스를 제공한 다음, 금융회사는 리스크 헤지 차원에서 별도로 보험회사와 보험 계약을 체결하는 형태로 발전하고 있다.

이들 서비스를 제공하고 있는 은행들로는 SC제일은행(2002.1.)을 비롯하여 신한은행(2002.8.), 외환은행(2003.8.), 조흥은행(2005.1.) 등 다수 있다. 여신전문금융기관 중에서는 GE캐피탈이 ‘론119 신용보장 서비스’를 도입하였고 삼성카드사는 2005년 1월부터는 ‘S-Credit Care 서비스’를 제공하고 있다. 이는 사망, 중대 상해 및 질병, 비자발적 실업, 자연 재해 등으로 인해 비자발적으로 채무 변제 능력을 상실할 때 채무를 면제하거나 유예해주는 서비스이다.

한편 금융감독 당국에서는 GE캐피탈의 서비스가 무허가 보험업에 해당하여 보험업법 위반임을 엄중 경고하고, 각 금융회사에도 이에 대한 유의 사항을 통보함과 동시에 유사 서비스에 대해서는 2005년 10월 31일까지 개선 조치하도록 요구한 바 있다⁶⁾. 금융감독 당국의 이러한 개선 조치 요구로 서비스 제공을 준비 중이던 국민은행 및 우리은행은 서비스 제공을 보류하였으며, 신한 및 조흥은행 등은 2005년 11월 1일부터 판매를 중단하였다.

<표 II-1> 주요 금융기관의 채무면제/채무유예 서비스 현황

(2005년 8월말 현재)

회사명	서비스명 ¹⁾	가입회원(명)	수수료수입 ³⁾ (억원)
SC제일은행	지킴이론('02.1월)	55,000	17.8 (9.5)
신한은행	세이프론('02.8월)	27,000	35.0 (19.0)
조흥은행	세이프론('05.1월)	7,000	1.7 (0.8)
삼성카드 ²⁾	S-Credit Care('05.1월)	95,000	20.5 (10.6)
현대카드 ²⁾	Credit보장보험서비스('04.12월)	60	- (-)
신한카드 ²⁾	신용보장서비스 ('05.5월)	47	- (-)
씨티카드 ²⁾	신용보호보험 ('02.2월)	52,000	2.1 (2.1)

주 : 1) ()안은 서비스 개시일이며, 신한카드는 현재 판매 중단 상태
 2) 카드 청구 금액이 있을 경우만 수수료를 청구하며, 현대 및 신한카드는 적극적인 마케팅을 하지 않아 이용 실적이 미미
 3) ()안은 수수료 수입 중 보험사에 지급한 보험료
 자료: 금융감독원

해외 시장에서는 대부분의 나라에서 대출 금융기관들은 특정 사건으로 인한 신용위험을 보호하는 수단으로서 신용보험을 활용하고 있고, 채무면제/채무유예 서비스는 특히 미국에서 발달하고 있다. 미국의 경우 신용보호 상품의 주류는 다양한 서비스에 대한 금융소비자의 니즈(needs) 충족을 위해 미국 카드사들을 중심으로 신용보험 상품에서 채무면제/채무유예

6) 2005.8.19., 금융감독원 보감조 9123-00583, "보험상품과 금융상품의 결합판매에 따른 유의 사항" 참조

서비스 형태로 옮겨가고 있다. 채무면제/채무유예 서비스의 시장 규모는 2005년 기준으로 50억 달러로 추산되고 있으며, 향후에도 증가세가 지속될 것으로 전망하고 있다. 한편 채무면제/채무유예 서비스의 시장 규모가 커짐에 따라 계약상 보장 책임보험(CLP)의 시장 규모도 증가 추세를 보이고 있으며, 이에 따라 CLP시장은 보험사의 새로운 수익원으로 부상하고 있다.

<표 II-2> 미국 보험시장 및 채무면제/채무유예 시장 규모 추이

(단위 : 억 달러)

구분	2001	2002	2003	2004	2005
보험시장	9,040	10,003	10,576	-	-
DCDS	10.0	22.5	30.0	40.0	50.0
CLP	1.5	3.4	4.5	6.0	10.0

자료: Aon Integramark, 금융감독원

III. 주요 이슈

1. 채무면제/채무유예 서비스의 성격

역사적으로 은행업과 보험업을 엄격히 구분하려는 법·제도는 금융계약이나 조직 형태의 혁신을 통해 무력화되거나, 이를 강제하려는 경우 그 규제 비용이 증가하는 추세에 있다(Kane(1996), FSA(2002) 등 참조).

미국의 경우 혁신적인 금융 계약, 기업 형태 또는 권역간 판매 체계가 나타날 때마다 이것들이 기존 법에 저촉되는지에 대한 법정 다툼이 빈번하게 발생하였다. 국내에서도 유사 보험과 관련한 논란에 대한 관례가 다수 있다. 예컨대 교통 범칙금 상당액을 보상해 주기로 약정하고 연회비를 납부받는 행위나 상조회의 상조 사업 등은 그 사업 명칭이나 출연 또는 지급금의 명칭에도 불구하고 보험업에 해당한다고 대법원은 결정하였다 (대법원 2001.12.24. 선고 2001도205).

신용보호 상품 중에서도 채무면제/채무유예 서비스와 신용보험이 기능적으로 서로 유사함에 따라 채무면제/채무유예 서비스가 대출의 부수 업무인지 아니면 보험 계약인지에 대한 해석을 두고 의견이 엇갈리고 있다. 즉, 보험업법 제2조의 보험업 정의에 따르면 '사람의 생사에 관하여 약정한 급여의 제공을 약속하거나 우연한 사고로 인하여 발생하는 손해의 보상을 약속하고 금전을 수수하는 것 등을 업으로 행하는 것'이 보험업이므로 보험업 인가를 받지 않고 채무면제/채무유예 서비스를 취급하면 보험업 위반 소지가 있다는 주장이다. 그러나 다른 한편으로 채무면제/채무유예 서비스는 보험 계약과는 다른 특성을 가지고 있어 보험업법의 규제 대상이 될 수 없다는 주장도 있다.

(1) 유사점

소비자의 입장에서 보면 신용보험과 채무면제/채무유예 서비스는 일정 비용을 지불하고 사망, 질병, 실업, 家事 휴직 등의 사고 발생 시 소비자의 잔존 채무가 면제 또는 유예되는 신용보호 서비스를 받는다는 점에서 기능적으로 동일하다.

또한 상기 위험 보장을 받기 위해 소비자가 지급해야 하는 보험료(신용보험의 경우)나 수수료(채무면제/채무유예 서비스의 경우) 납입 방식도 동일하다. 미국의 경우 여신 잔액과 대출 계약의 종료 시점이 명확한 기한부 여신과 원리금 균등 분할 상환 여신에 대해서는 보험료(수수료)가 대출 계약 시점에서 대출가액에 포함되는 일시납 방식(single payment)이 대부분이다. 그리고 여신 잔액과 대출 계약의 종료 시점이 불명확한 마이너스 통장, 신용카드 거래 등 연속 여신에 대해서는 보험료(수수료)를 대출 평잔 또는 월말 잔액에 근거하여 매월 청구하는 월납 방식(monthly payment)을 적용한다.

(2) 차이점

거래 구조상 신용보험과 채무면제/채무유예 서비스는 거래 당사자와 보호하려는 이익에 차이가 있다. 신용보험은 거래 당사자가 보험회사, 금융회사, 소비자의 3인으로서, 보험사고 발생 시 보험사가 소비자를 대신하여 금융회사에게 보상해 주어야 하는 의무를 지므로, 소비자 보호를 위해서는 보험회사의 지급 여력을 확보할 필요가 있다.

<표 III-1> 신용보호 상품간 특성 비교

	신용(생명)보험	채무면제/채무유예 서비스
상품 형태	· 보험회사의 보험상품 · 독립적인 상품	· 금융회사의 금융서비스(대출상품) · 신용 공여 조건을 수정하는 부수 계약
대상	· 불특정 다수	· 특정인(신용공여를 받은 자)
계약 형태	· 3者 계약 (대출인, 금융회사, 보험사간 계약) : 금융회사는 보험회사의 대리인 역할 · 보험 증권에 계약 내용 기록	· 쌍방계약(금융회사와 서비스 이용자 간 계약) · 대출 부속 서류(loan addendum)에 계약 기록
보장 내용	· 사망: 채무 대지급 · 장애: 월별 최저상환 원리금 대지급 · 실업: 월별 최저상환 원리금 대지급	· 채무 감면 · 월별 원리금 및 관련 수수료 · 월별 원리금 및 관련 수수료
수수료 (보험료)	· 상품 효율은 연령, 건강 상태에 따라 변동 · 보험료율이 연단위로 변경	· 서비스 이용료율은 일정 · 신용 공여 금액에 비례하며 사용금액이 없을 경우 수수료 없음
수수료 납입 방식	· 일시납: 기한부 여신 및 할부상환 여신 · 월납: 연속 여신	· 신용보험과 동일
잔존 채무 상환 부담 여부	· 보험금이 채무 규모보다 적을 경우 잔존 채무의 상환 부담이 있음	· 사고 발생 시 채무 전액 면제
가입자의 리스크	· 보험회사 부도 시 보험금 수령 곤란	· 금융회사 부도와 무관
거절권 (Exclusion) 행사 여부	· 보험금 지급 거절 가능	· 채무 면제 거절 불가

자료: CEJ(2003)

그러나, 채무면제/채무유예 서비스의 경우 거래 당사자가 금융회사와 소비자의 2인으로서, 보험 계약에서처럼 위험을 제3자에게 이전 또는 부담시키는 위험전가가 발생하지 않는다. 이에 따라 사고가 발생하면 금융회사가 소비자에게 보상금을 지급해야 하는 것이 아니라 소비자로부터 받을 채권을 포기하는 것이기 때문에 보험 계약처럼 금융회사의 보상 지급 능력이 문제가 되지 않는다. 이론적으로는 금융회사가 지급 불능 상태에 빠진다 하더라도 이 서비스가 소비자에게 제공하는 효용인 채무의 면제 또는 유예를 금융회사가 이행하는 데 문제가 없다.

또한 보상이 채무유예로 이루어지는 경우 소비자가 받는 혜택에 있어서도 신용보험과 채무유예 서비스는 상당한 차이가 있다. 채무유예 협약의 경우 사고 발생 시 소비자는 월별 원리금 상환 의무를 유예할 수 있고 이에 대한 연체료나 수수료는 면제되지만 채무가 단지 유예된 것이기 때문에 소비자가 상환해야 하는 채무 원금은 줄어들지 않는다.⁷⁾ 신용보험의 경우 사고가 발생하면 보험회사가 소비자를 대신하여 월별 원리금을 대신 상환하기 때문에 소비자가 상환해야 할 원리금은 그만큼 감소한다.

이에 더하여, 일부 신용보험 상품의 경우 보상 금액이 월별 최소 상환액(minimum monthly payment)을 초과하여 약정되기도 하므로 상기 원금 감면 효과는 더욱 커질 수 있다. 예를 들어 일부 신용실업보험 상품의 경우 1.8~2% 수준의 최소 월별 원리금 대신 3%의 원리금 상환을 약정하기도 한다.

2. 감독 관할권: 미국 사례

미국의 경우 채무면제/채무유예 서비스의 성격을 둘러싸고 이를 관할하는 감독 기관 간의 논쟁은 오랜 역사를 가지고 있다. 이 절에서는 현재의 규제 체계가 확립되기까지의 이러한 과정을 조명해봄으로써 우리나라에서 동 서비스에 대한 감독 정책 방향을 수립하는 데 있어 시사점을 찾아보고자 한다.

채무면제/채무유예 서비스에 대한 감독권은 여러 기관에 분산되어 있다. 국법 은행(national banks)이 제공하는 서비스는 통화감독청(Office of the Comptroller of the Currency; OCC)이, 국법 저축대부조합(national savings and loans association)은 저축금융기관감독청(Office of Thrift Supervision; OTS), 국법 신협(national credit union)은 신협감독청(National Credit Union Administration; NCUA)이 감독을 맡고 있다. 다만 주법 은행(state banks), 주법 신협 및 주법 저축대부조합이 서비스를 제공하는 경우는 州정부의 감독기관이 감독한다.

미국에서 채무면제/채무유예 서비스에 대한 감독권 논쟁 및 감독 기조 정립에 있어서 채무면제/채무유예 서비스를 은행 서비스로 규정하고 이에 대한 규제 체계를 확립하는 데는 OCC가 주도적 역할을 수행하였다. OCC가 공표한 채무면제/채무유예 서비스 규정은 수수료에 대한 규제가 없고 상품 기준(minimum product standards)에 대해서도 별다른 규제 장치를 두지 않고 있다. OCC가 국법 은행의 채무면제/채무유예 서비스 거래에 대해 우호적인 감독

7) 채무유예 기간 동안 이자 계산이 정지되는 계약도 있고, 이자는 계속 발생하지만 단지 연체에 따른 불이익은 받지 않는 채무유예 계약도 있다.

기조를 유지함에 따라, 대부분의 州들은 주법 은행들이 이 서비스 제공에 있어 국법 은행에 비해 불이익을 받지 않도록 OCC 규정을 준용하고 있는 실정이다. 이들 중 상당 수의 州는 당초 채무면제/채무유예 서비스가 보험 계약에 해당하므로 신용보험과 마찬가지로 州보험감독당국의 엄격한 감독을 받아야 한다고 주장하였으나, OCC 규정 제정 이후 자기 州 소재 은행의 불이익을 우려하여 감독 완화를 용인하였다. 한편 소비자 단체들은 이것이 업계를 위한 규제 완화(regulatory arbitrage)의 전형이라고 지적하고 소비자 보호 기능의 약화를 우려하고 있다.

채무면제/채무유예 서비스가 신용보험과 기능적으로 유사함에 따라 이 서비스의 감독 관할에 대한 분쟁은 1960년대부터 지금까지 끊임없이 지속되고 있다.

채무면제/채무유예 서비스에 대해서 OCC, OTS 및 NCUA는 州보험감독당국의 감독 대상이 아닌 은행 업무(banking product)라고 유권 해석을 내렸다. 이러한 유권 해석은 이들 서비스가 보험 계약이므로 美연방 각 州의 보험감독당국에서 감독을 받아야 한다는 보험감독당국의 반발과 이에 대한 은행들의 재반론 등으로 이어지면서 법적 분쟁이 지속되다가 1990년 대법원이 은행 업무라고 판시함으로써 일단락되었다. 그러나 2002년 OCC는 국법 은행의 채무면제/채무유예 서비스 제공에 관한 규정을 공표하였다. 이 과정에서 1960년대부터 시작된 州보험감독당국과 국법 은행 감독당국 간의 채무면제/채무유예 서비스에 대한 감독권 논쟁이 최고조에 달하였다.

OCC가 제정한 채무면제/채무유예 서비스 규정은 국법 은행이 이 서비스를 취급하는 데 대해 州보험감독당국은 감독권이 없음을 명시하고 있다. 특히 이 서비스에 대한 감독권을 계속 주장해온 Texas 州 보험감독관의 의견을 정식으로 거절하였다.

OCC 규정은 연방 법규로서 국법 은행에 대해 주법보다 우선하므로, 국법 은행의 채무면제/채무유예 서비스에 대한 州정부 기관(특히 州보험감독 당국)의 감독권을 배제하였다. 법원의 판결에 의해 부인 또는 변경되기 전까지는 OCC 규정은 연방 법규로서 효력을 가진다.

그러나 州보험감독당국은 또 다른 연방 법규인 금융현대화법(Gramm-Leach-Bliley Act; GLBA)를 들어 국법 은행도 채무면제/채무유예 서비스 취급에 있어 자신의 감독을 받아야 한다고 주장한다. 즉, GLBA는 1999년 1월 1일 현재 OCC에 의해 국법 은행에게 허용한 상품을 '기승인 상품(authorized products)'이라 하여 동 법안 시행 이후에도 계속 영위 가능토록 허용하고 있다. OCC는 기준일 전에 이미 국법 은행에게 채무면제/채무유예 서비스를 허용하였으므로 국법 은행이 동 서비스를 취급할 수 있다는 점에서는 이견이 없다. 그러나, GLBA는 또한 '보험업(판매대리인 포함)을 영위하고자 하는 자는 州보험 법규에 의거 州(보험) 감독당국의 감독을 받아야 한다'고 명시하고 있는 만큼, 채무면제/채무유예 서비스도 보험상품이므로 국법 은행이 이를 취급하기 위해서는 州보험감독당국의 감독을 받아야 한다는 주장이다.

그러나 First National Bank of Eastern Arkansas의 관례에서 보듯이 법원과 연방 기구는 채무면제/채무유예 서비스가 보험상품이 아니라는 입장을 견지하고 있다. 일부 주보험 감독청에서 GLBA에 따르면 이 서비스는 보험상품이라는 주장을 제기하고 있으나, 이러한 주장이 소송으로 이어져 법원에서 인정받기 전까지는 州정부는 국법 은행의 채무면제/

채무유예 서비스의 취급을 감독할 권한이 없다.

3. 채무면제/채무유예 서비스의 이점

미국에서 채무면제/채무유예 서비스가 인기를 얻고 있는 배경에는 금융회사나 소비자 측면에서 볼 때 이들 서비스가 신용보험에 비해 여러 가지 편리한 특성을 가지고 있기 때문으로 보인다.

(1) 금융회사 입장

채무면제/채무유예 서비스를 활용할 경우 금융회사들은 자금 차입자가 사망하거나 또는 다른 명시된 상황이 발생한 경우 차주의 재산으로부터 잔존 채무를 추심하는 데 드는 시간과 비용이 들지 않아 채권추심 비용을 절약할 수 있다. 그리고 동일한 기능을 제공하는 신용보험에 비해 규제 준수 비용이 저렴한 이점이 있다. 특히 미국의 경우 州별 감독 기준 및 강도의 편차로 인해 美 전역을 대상으로 영업을 하는 금융회사(national lenders; 이하 전국 금융회사)가 여러 주에 걸쳐 신용보험을 제공하는 데에는 다음과 같은 애로가 있다.

첫째, 보험 약관, 보험 증서 및 보험 계약 신청서 등의 각종 양식의 보고·승인 신청 횟수가 과다하고 절차도 복잡하다. 예컨대 전국 금융회사가 신용생명보험, 신용장애보험, 신용실업보험, 신용가정보험을 미국 50개 주와 워싱턴 DC(District of Columbia)에서 판매하고자 하는 경우, 총 204건(51개 지역×4개 보험 상품)의 승인 신청이 필요하다. 또한 신용생명보험과 신용장애보험은 생명보험 회사가, 신용실업보험과 신용가정보험은 손해보험회사가 승인 신청을 대행해야 한다.

둘째, 보상 비율 신고 및 승인 절차가 복잡하다. 신용생명보험 및 신용장애보험의 경우 대부분의 보험회사들은 보상 비율로서 자신이 합리성을 입증할 필요가 없는 인정 비율(prima facie rate)을 신고하게 되나, 일부 고객층에서 훨씬 높은 보상 비율이 시현되는 경우 이를 신고하는 상방 偏倚(upward deviation)가 발생한다. 상기 신고로 보상 비율이 승인을 받았더라도 보험 회사들은 각 州의 인정 비율 변화를 계속 관찰하여 자신의 보상 비율을 이에 맞출 의무가 있다. 한편, 신용실업보험 및 신용가정보험의 경우 보상비율 신고 시 보험수리적 분석을 통해 정당하다는 증빙을 제출해야 한다.

셋째, 모든 지역에서 신용보험 판매대리점 인가를 받아야 하는 번거로움이 있다. 대부분의 州에서 신용보험만을 판매하는 신용보험 판매대리점 인가 절차가 간소화되어 있기는 하나, 신용보험 관련 보험사와 금융회사는 모든 州의 인가 요건을 인지하고 이를 충족해야 하는 부담이 있다.

금융회사들이 신용보험에서 채무면제/채무유예 서비스로 옮겨가는 이유는 이 서비스가 州보험감독당국의 규제를 받지 않아 금융회사의 입장에서 다음과 같은 이점이 있기 때문이다. 우선 수수료 규제 및 제한이 없다. 또한 상품 설계 및 보장 조항에 대한 제한이 적다. 예컨대 다양한 종류의 사고로부터 자금 차입자를 보호하는 서비스를 묶어 파는 끼워팔기(tying arrangement)에 대한 제한이 없다. 그리고 일단 개발한 상품은 각 州의 요구 사항에 맞춰야

하는 추가적인 수정 작업이 없이 전국적으로 사용할 수 있다. 대리인 자격 요건(agent licensing)이 없는 것도 이점이다. 즉, 다른 대출 상품처럼 모든 영업 사원이 다양한 영업 채널을 통해 이 서비스를 취급할 수 있다.

반면 신용보험은 보험료의 합리적 산정 의무 및 최저 보상 비율(minimum loss ratio standards) 제한이 있고, 상품 구조 및 보장 내용 설계 시 州보험감독당국의 엄격한 사전 심사를 받아야 한다. 그리고 신용보험은 각 州보험감독규정에 따라 상품 구조 및 약관 등을 수정해야 한다. 또한 신용보험을 취급하려는 금융회사는 각 州의 보험 법규에 따라 보험판매 대리인 자격을 취득해야 한다.

그 외에 채무면제/채무유예 서비스는 서류 양식 및 수수료 보고 의무가 없고 수수료에 대해서도 과세하지 않는다. 반면 신용보험은 보험료뿐만 아니라 신청서 등 각종 서류에 대해 州보험감독당국에 사전 보고하고 승인을 받아야 한다. 그리고 신용보험의 보험료에 대해서는 과세한다.

따라서 금융회사의 입장에서 채무면제/채무유예 서비스는 개발·판매 비용이 저렴하고, 수수료 산정에 있어 규제와 제한이 적을 뿐 아니라, 보상의 정도와 범위에 대해서도 규제가 약한 이점이 있어 금융회사로서는 리스크만 적절히 헷지한다면 수익성을 증대시킬 수 있게 된다. 보험회사 입장에서도 금융회사의 채무면제/채무유예 서비스를 통해 발생하는 위험을 CLP형태로 인수함으로써 신규 시장 창출에 따른 수익원 확보가 가능하다.

(2) 소비자 입장

채무면제/채무유예 서비스는 신용보험에 비해 고객의 다양한 니즈에 따라 보호 범위 및 관련 조건들을 유연하게 설계할 수 있어 소비자는 상대적으로 편리하게 채무불이행에 대한 위험을 방지할 수 있다. 즉, 계약 내용이 이해하기 쉽고, 불이익이 없이 언제든지 서비스 해약이 가능하며, 서비스 가입도 예컨대 전화를 통해서도 간단히 처리할 수 있다(<그림 III-1> 참조). 특히 재정적으로 또는 개인적으로 어려울 때 채무 부담을 떨쳐버릴 수 있는 손쉬운 수단을 제공함으로써 채무불이행 위험을 예방할 수 있어 금융소비자는 신용등급을 유지할 수 있게 된다. 이에 따라 금전 문제 통제에 대한 자신감과 심리적 안정감을 가지고 건전한 경제 활동을 영위하는 데 기여하기도 한다(Reilly(2002) 참조).

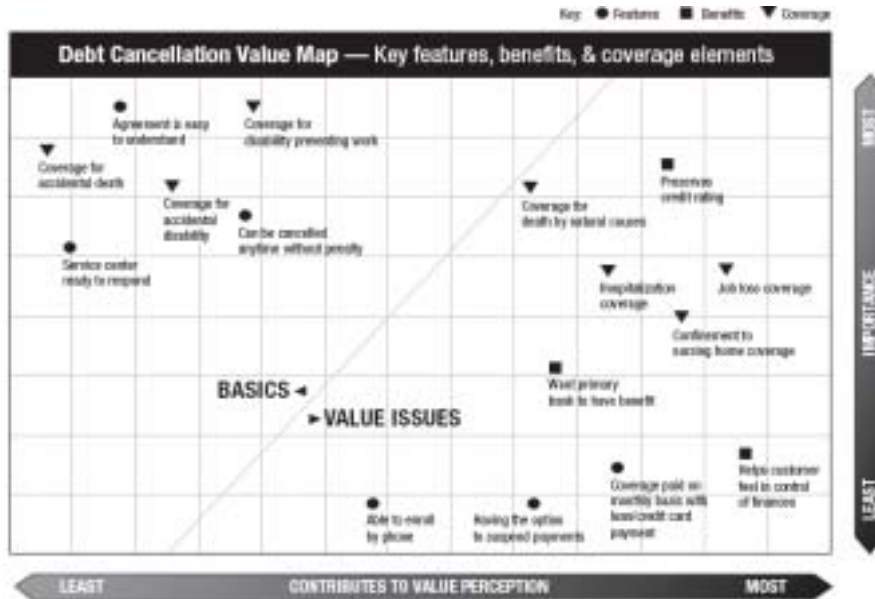
IV. 규제·감독 방향과 정책 과제

1. 신중 서비스 규제의 한계와 감독 방향

(1) 유사 기능의 대체 상품 출현과 직접 규제의 한계

금융의 겸업화가 확대되고, 금융공학이 발달하면서 전통적인 금융권역 구분을 무력하게 하는 금융상품 및 서비스가 끊임없이 출현하고 있다. 특히 은행업과 보험업의 두 산업 간에는

<그림 III-1> 신용보호 상품 가치 지도(Value map): 특성 및 보장 범위



자료: Reilley(2002).

이론적으로도 유사점이 많기 때문에 이 두 산업을 엄격히 분리하려는 전통적인 접근 방식은 많은 모순에 부딪치게 된다(Genetay and Molyneux 1998, p.7). 유사한 기능을 하는 금융상품들의 실제 예들도 이러한 주장을 뒷받침하고 있다. 예컨대 영국의 경우, 비록 최근에 들어 불완전 판매(mis-selling)로 문제가 되고 있긴 하지만, 1980년대와 90년대에 걸쳐 주택 구입 자금의 80% 이상이 직접적인 원리금 상환 주택담보대출 형태(repayment mortgages)보다는 양로보험 또는 생사혼합보험(endowment policies) 형태로 자금 조달이 이루어졌다(Butt 1989). 프랑스에서는 대부분의 방카슈랑스 회사들이 정기예금과 유사한 일시납 보험 형태의 목돈 상품(capitalization products)을 통해 성장하였다. 이들 상품들은 보험 상품으로 분류되긴 하지만, 전통적인 은행 상품들과 직접 경쟁하는 상품이다. 보험사들이 보다 짧은 만기의 상품들을 개발해내면서 은행과 보험사 간에는 저축 유치가 경쟁의 초점이 되어가고 있다.

Gumbel(1990)은 은행업과 보험업의 일반적인 유사성을 1)준비금(reserves)에 기반한 영업, 2)대수법칙(law of large numbers)에 의존, 3)규모의 경제 활용, 4)관리와 자산 운용의 전문성 보유 등으로 요약하였다. 두 산업 모두 보험과 금융을 통해 위험을 분산시키고 유동성을 공급한다. 보다 원론적으로 보면 Arrow(1971)는 보험을 일련의 위험 전가 활동(a set of risk-shifting activities)이라고 정의하였는데, 이를 근거로 Lewis(1990)는 금융중개기관(financial intermediaries), 특히 은행업도 보험업의 한 형태로 간주할 수 있음을 증명하였다.

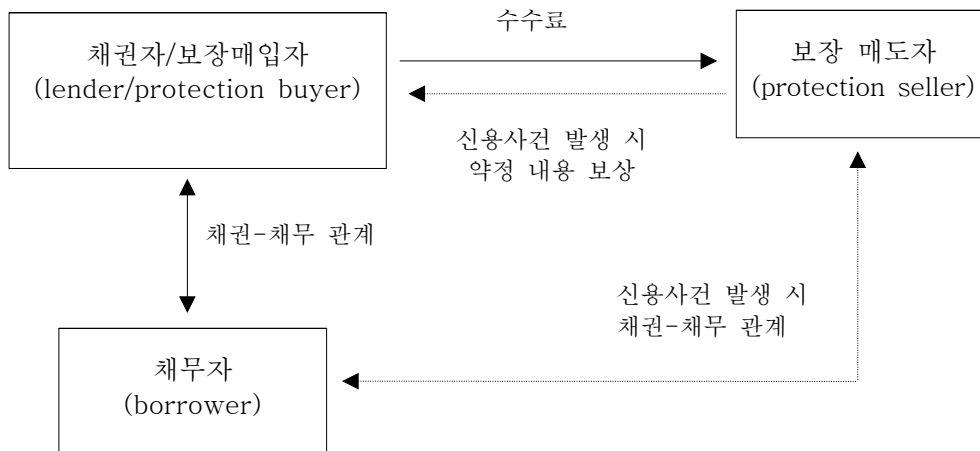
또한 선물, 옵션, 스왑 등 금융파생상품이 발달하게 되면서 은행업과 보험업 간의 구분이 더욱 모호해지고 있는 것은 사실이다. 원칙적으로 계약에 따른 기간별 현금 흐름이 어떤 형태가 되었든지 간에 파생상품을 적절히 조합하여 이를 복제해낼 수 있다. 특히 금융공학 기술을 보다 적절히 활용하면 어떤 보험이든 그로부터 발생하는 현금 흐름을 파생상품을 통해 정확히 복제해낼 수 있다(Kane 1996). 최근 세계 각국의 은행이나 보험사들이 권역별 경계를

더욱 모호하게 하는 영업 활동을 전개하고 있고, 상품 경계의 모호성은 특히 신용파생상품(credit derivatives)⁸⁾ 분야에서 두드러지고 있다. 예컨대 신용보험(credit insurance)과 동일한 조건(terms)의 신용 디폴트 스왑(credit default swap) 설계가 가능하기 때문에 영국 금융감독 당국(Financial Services Authority)에서도 보험과 신용파생상품간의 경계가 불분명해지고 있다고 결론 내리고(FSA 2002, p.35 참조), 이 둘에 대한 자본규제가 서로 다르고 현재의 바젤 협약(Basel Accord)이 적극 대응하지 않을 경우 규제 차익 거래 유인(regulatory arbitrage incentives)이 발생할 것을 우려하고 있다.

실제로 신용파생상품은 대체로 신용위험에 노출되어 있는 경제주체가 그 위험의 일부 또는 전부를 제3자에게 이전 또는 부담시키는 구조를 가지고 있다. 예컨대 대표적인 신용위험 전가수단인 신용 디폴트 스왑(Credit Default Swap : CDS)의 구조를 중심으로 살펴 보면 <그림 IV-1>과 같이 요약할 수 있다. 신용위험을 전가한 주체인 위험 전가자(risk shedder) 또는 보장 매입자(protection buyer), 신용위험을 수취한 위험 수취자(risk taker) 또는 보장 매도자(protection seller), 그리고 채무자의 삼자간 거래 구조는 앞서 신용보험의 개략적인 구조와 동일한 구조를 가지고 있음을 알 수 있다. 그림에서 점선은 신용 사건(credit event)이 발생하였는지 여부에 따라 맺어지는 관계로서, 일반적으로 신용 사건의 종류 및 정의는 「국제 스왑 및 파생금융상품 협회」(International Swap and Derivatives Association; ISDA)에서 규정한 5개 표준안(도산, 지급 실패, 기한의 이익 상실, 채무 정지(moratorium), 채무재조정)이 사용되고 있으나 개별 거래 계약마다 당사자간에 보다 구체적인 사건을 규정하는 것이 보통이다(류상대 2003).

즉, 보장 매도자인 디폴트 스왑 매도인의 경우 1)동일 위험자들로부터 신용위험을 인수하여 2)보험료(premium)에 해당하는 일정 수수료를 받고, 3)신용 사건이라는 미래의 불확정한 사고 발생 시 4)보험금에 해당하는 약정 내용을 지급하는 구조임에 따라 보험업법상 보험업으로 볼 소지가 분명 있다.

<그림 IV-1> 신용 디폴트 스왑의 거래 구조



자료: 류상대(2003)

8) 신용위험을 기초자산으로 하는 파생상품들로서 신용 디폴트 스왑 등 표준적인 상품에서부터 복합(hybrid), 이색(exotic) 상품 등 매우 다양한 구조의 상품들이 지속적으로 개발되고 있다.

1997년 7월 ISDA에서 신용 디폴트 스왑이 보험계약으로 간주될 수 있는지에 대한 법률자문을 구했을 때 Robin Potts QC는 신용파생상품은 보험 상품이 아니라고 결론을 내렸다(FSA 2002, p.33 및 부록 B 참조). 신용파생상품의 보장 매도자는 준거 사건이 발생하면 보장 매입자에게 손해(indemnity loss)가 발생했는지 여부에 관계없이 약정에 따른 금액을 지급하는 구조라는 점이 이러한 판단의 주된 근거였다. 이를 보다 분명히 하기 위해 ISDA 계약서에 보험 계약을 체결하려는 의도가 없음을 명백히 하는 표현을 적시할 것을 권고하였다.

그러나 이러한 Potts 의견에 대해서 1)ISDA 표준계약서 이전의 계약들은 그러한 표현이 들어가 있지 않고, 2)보장 매입자의 손실이 발생하지 않는 준거 사건은 개념적으로 불가능하고, 3)손실을 보상하는 계약들만이 보험 계약인지도 불분명하고, 4)거래 당사자 중 어느 일방이 해당 거래의 실제 의도는 손실이 발생할 경우 이를 보상하기 위한 것이었다는 증거를 제시할 가능성도 있다는 점에서 근거가 취약하다는 문제가 있음이 지적되기도 한다(FSA 2002). 결국 어떤 계약이 신용 파생상품인지 아니면 보험 상품인지의 경계 구분은 실무 차원에서는 갈수록 힘든 작업이 되어 가고 있다.

현재 우리나라의 경우 신용파생상품에 대한 권역별 관련 법규가 완전히 갖추어져 있지 않지만, 은행은 재경부장관이 고시하는 「은행업무 중 부수 업무의 범위에 관한 지침(은행법)」에 의거 파생금융상품 거래를 허용하고 있어, 외화 표시 신용파생상품의 경우 외국환거래법 에 따라 한국은행에 신고하고 취급할 수 있다.⁹⁾ 신용파생상품 거래의 처리는 「은행업 감독규정 시행 세칙」에 따라 위험 보장 매도자의 지급이 채무 불이행 시에만 이루어지는 경우에는 '지급보증'으로 처리하고 위험 보장 매도자의 지급이 신용도 등 기초자산의 특성 변화에 따라 수시로 이루어지는 경우에는 '파생상품' 거래로 처리하고 있다.

한편 증권회사, 보험회사, 자산운용사 등의 경우는 관련 법규에서 신용 파생상품 거래를 금지하고 있다. 보험회사의 경우 「보험업법 시행령」에서 신용파생상품을 포함한 파생금융 거래를 원칙적으로 금지하고 있다(승 제49조 제3항). 다만, 국제 신용평가기관에서 투자등급(BBB 이상)을 받은 기관이 발행하는 신용연계증권(Credit-linked Note) 및 합성 담보부 증권¹⁰⁾ (Synthetic Collateralized Debt Obligations, Synthetic Collateralized Loan Obligations)에 대한 투자는 허용하고 있다(「보험업 감독규정」 별표 8 참조). 증권회사의 경우 「증권거래법」에서 고유재산 운용 시 직접 또는 간접의 채무 보증을 금지하고 있어 지급보증 성격의 위험 보장 매도가 어렵다(법 제54조의3 제1항). 또한 「증권거래법 시행규칙」에서도 신용위험과 연계된 거래의 중개·주선·대리를 금지하고 있다(시행규칙 제13조 제1항). 자산운용 회사의 경우 「간접투자자산운용업법」에서 고유재산 운용 시 채무 보증을 금지하고 있어 지급보증 성격의 위험 보장 매도가 불가능하다(법 제16조 제1항). 또한 동법 시행령에서는 위탁 자산의 신용파생상품 매매를 금지하고 있다(시행령 제10조).

(2) 규제·감독 방향

9) 원화표시 신용파생상품 취급은 구체적인 감독기준(자기자본 및 신용공여한도 규제 등)이 미흡하기 때문에 사실상 취급 곤란

10) 합성 담보부 증권은 자산 유통화 증권과 유사하나, 기초자산을 특수목적회사(SPC)에 매각하지 않고 담보로만 제공한다는 점에서 차이가 있다.

우리나라는 건전한 신용 질서와 공정한 금융 거래 관행을 확립하고 예금자 및 투자자 등 금융 수요자를 보호함으로써 국민 경제의 발전에 기여할 목적으로 「금융감독기구의 설치 등에 관한 법률」(1997년 12월 31일 법률 제5409호로 제정)에 따라 금융감독위원회와 금융감독원을 설치, 운영하고 있다. 금융감독위원회는 금융기관의 설립, 합병, 영업양수도 등의 인가 및 허가, 금융기관의 경영과 관련된 인허가, 금융기관에 대한 검사 및 제재와 관련된 주요 사항을 다루고 있고, 금융감독원은 금융기관의 업무 및 재산 상태에 대한 검사·감독 업무, 검사 결과에 따른 제재 등을, 그리고 기타 법령에서 금융감독위원회나 금융감독원이 수행하도록 규정한 업무를 각각 수행하고 있다¹¹⁾.

일반적으로 허가란 법규에서 일반적, 상대적 금지를 특정하고 있는 경우, 이를 해제하여 적법하게 일정한 사실 행위 또는 법률 행위를 할 수 있게 해주는 행정 행위를 말한다(이성남·김건 2003). 예컨대 보험업을 영위하고자 하는 경우에는 금융감독위원회로부터 보험업의 허가를 받아, 보험회사가 아닌 자와 보험 계약을 체결할 수 없도록 규정한 보험업법 제3조의 금지로부터 벗어나야 한다. 즉, 보험업의 허가는 금지 행위의 해제이고, 보험업을 영위하고자 하는 자는 허가를 받지 아니하고는 보험업을 영위할 수 없다. 보험업의 허가는 보험업에 대한 포괄적 허가과 보험 종목별 허가과 구분할 수 있는데, 우리 보험업법은 종목별 허가주의를 채택하고 있다.

그런데 앞서 언급한 바와 같이 우리나라 보험업법 제2조에서는 보험의 의미를 추상적으로 정의하고 있기 때문에, 채무면제/채무유예 서비스의 경우 일정한 사고 발생 또는 사람의 생사 등을 전제로 일정한 금액을 지급하도록 설계되어 있어 금융감독위원회의 인가 없이 보험업 영위를 금지하는 보험업법의 위반 가능성이 있음을 일부에서 제기하고 있다.

보험업은 다수의 보험 계약자로부터 위험에 따른 적정한 보험료를 납입받아 보험 사고가 발생하거나 만기가 도래한 경우에 보험금 및 환급금을 지급하는 것이 주요 업무이다. 보험회사가 보험금 등을 제대로 지급하지 못하고 지급불능 사태에 빠지면 다수의 보험 가입자들이 예측하지 못한 경제적 손실을 입을 수 있다. 따라서 보험 소비자 보호는 보험회사 경영의 건전성을 확보하여 보험회사가 충분한 지급능력을 갖추도록 하는 데서 출발한다(이성남·김건 2003). 따라서 보험금 등에 대한 지급능력의 확보는 보험 규제的重要한 목표 중 하나이다.

그러나 채무면제/채무유예 서비스의 시장 구조는 거래 당사자가 2인이라는 점에서 거래당사자 3인인 신용보험과 다르다. 보험회사가 빠지고, 특정 사고로 인해 자금 차입자가 채무를 이행하지 못할 신용위험에 대비하는 서비스를 직접 고객에게 제공한다. 또한 사고가 발생하면 금융회사는 소비자로부터 받을 채권을 포기하는 것이기 때문에 금융회사의 지급능력은 문제가 되지 않는다.

시장 구조의 다른 측면에서는 채무면제/채무유예 서비스와 신용보험이 매우 유사하다. 이들 모두 대출 또는 신용공여라는 주거래 계약에 수반되는 부수 거래이다. 또한 보장 범위에 대한 소비자의 선택권도 제한적이다. 즉, 두 상품 모두 貸主人 금융회사가 보장 범위를 결정하고 借主人 소비자는 이를 모두 받아들인냐, 아니면 전부 포기하느냐의 결정권만 있을 뿐 보장

11) 재정경제부는 법령의 제정 및 개정권을 보유

범위를 결정할 선택권이 없다. 예컨대, 신용실업보험의 혜택을 기대할 수 없는 자영업자가 신용장애보험에만 가입하고 싶은 경우라 할지라도 신용장애보험과 신용실업보험이 한 데 묶여 있으면 신용실업보험에도 가입해야 하는 경우가 발생할 수 있다. 또한 상품 설명이 불충분하고 소비자를 호도(consumer misperceptions)할 가능성도 있다. 두 상품 모두 공시 항목은 사고의 내용, 사고 발생 시 보상 수령 자격 요건(eligibility requirements) 및 보험료 또는 수수료율에 국한하고 있다. 그 밖의 정보, 예를 들면 특정 사고의 발생 확률에 대한 정보는 제공되지 않아 소비자에게 사고 발생 가능성에 대해 오해를 불러올 수 있다.

즉, 채무면제/채무유예 서비스는 금융회사와 소비자 간 계약에 있어서 금융회사의 우월적 지위 남용에 따른 불공정 거래 소지가 상존하고 있다. 대출을 받아야 하는 입장인 소비자의 교섭력이 떨어지고, 대출이라는 주거래 계약에 대해 종속되어 있으며, 貸主인 금융회사가 거래 조건과 수수료를 일방적으로 제시할 수 있다는 점과 금융회사만이 이 서비스를 제공할 수 있다는 점 등이 채무면제/채무유예 서비스 시장에서 불공정 거래가 일어날 수 있게 하는 요인들이다. 즉, 소비자들은 금융회사들이 합리적인 가격에 채무면제/채무유예 서비스를 제공토록 하는 충분한 영향력을 행사하지 못하고 있으며, 이로 인해 소비자는 이 서비스를 통해 누리는 혜택에 비해 비싼 가격을 지불할 가능성이 있다.

따라서 채무면제/채무유예 서비스에 대한 감독 방향은 혁신적 상품 개발을 통한 금융산업의 발전 측면에서 범규 해석 등 업무 가이드 라인을 선제적으로 제시하고 신규 서비스의 자유로운 취급을 허용하는 한편, 소비자 보호 기능을 강화하는 방향으로 검토할 필요가 있다. 서비스 취급에 따른 법적 불확실성(legal risk)을 해소하고, 상대적으로 취급이 편리한 채무면제/채무유예 서비스로 소비자가 이동하는 데 따른 업권간 이해상충을 조정할 법률적 근거를 명확히 하는 것은 시장의 활성화를 위해 가장 중요한 요인이다.

이하에서는 향후 우리나라에서 채무면제/채무유예 서비스를 감독할 때의 주요 감독과제에 대해 살펴 보고자 한다.

2. 정책 과제

우리나라에서 금융회사들이 채무면제/채무유예 서비스를 취급할 때의 소비자 보호와 건전성 규제와 관련한 감독 방향에 대해서는 많은 부분 미국 OCC의 규제를 참고할 수 있을 것이다. 다만 현행 OCC의 채무면제/채무유예 서비스 규정의 소비자 보호 기능에 대해서는 논란이 있는 만큼, 유인부합적 규제(incentive compatible regulation)를 통해 금융회사들이 우월적 지위를 남용하여 불공정한 거래를 할 여지를 방지하고 소비자 가치를 더욱 제고할 필요가 있을 것이다.

채무면제/채무유예 서비스 판매에 있어 소비자를 보호하고 수수료 대비 보상 금액의 적정성을 유지하기 위해서는 상품 구조, 판매 절차 및 수수료 등에 대한 밀착 감시가 필요하다.

건전성 감독과 관련하여서는 대손충당금 적립 의무를 부과할 필요가 있는지, 기대 손실을 커버하기 위해 제3자의 보험을 구입했을 때 위험 경감은 어느 정도 인정해야 하는지, 실무적으로 금융회사들이 예상 손실을 측정하고 충당금을 계산·적립할 수 있는지, 현실적인

대안은 무엇인지 등에 대한 검토가 필요하다.

(1) 적정 수수료

정상적인 시장에서는 소비자를 유인하기 위해 가격을 낮추고 이익 수준을 합리화하는 경쟁이 이루어져 경쟁이 심할수록 소비자에게 유리하다. 그러나 채무면제/채무유예 서비스 시장은 금융회사들이 소비자보다 우월한 입장에 있어서 소비자들이 금융회사로 하여금 합리적인 수준의 보상 금액이나, 수수료 대비 보상 금액 비율인 보상 비율을 제시하도록 강제할 만큼 경쟁적이지 못하다. 또한 전문적 지식이 충분하지 않은 소비자는 상품이나 서비스 내용을 쉽게 이해하기도 어려워 자신에게 맞게 설계된 것인지, 가격은 적정하게 산정된 것인지 알기 어렵다. 또한 조직력이나 교섭력에 있어서 금융회사들보다 열악한 위치에 있다.

기능적으로 유사한 상품인 신용보험 시장에서도 이러한 우려 때문에 보다 강도 높은 감독이 필요한 것으로 지적되고 있다. 예컨대, 뉴욕주 보험감독 규정(11NYCCR 185)에서는 신용보험 시장에 대하여 자금 차입자인 소비자의 교섭력이 약하여, 적절한 감독이 없다면 신용을 공여하는 금융회사가 임의로 보상 범위, 보험료율, 거래 보험회사 및 대리점 등을 지정할 가능성이 있는 불공정 시장(captive market)이라고 규정하고 있다(규정 185.0(b) 참조). 이 때문에 금액 또는 듀레이션 측면에서 과도한 보상 범위, 과도한 보험료 및 수수료(commissions or fee)¹²⁾, 신용보험의 성격 및 특정 사안의 보상 여부에 대한 불충분한 설명과 이에 따른 보상 회피 등의 우려가 있음을 지적하고 있다.

이와 같이 채무면제/채무유예 서비스 시장에서 소비자들이 제공받는 혜택에 비해 지나친 수수료를 지급하는 것을 방지하는 한편, 서비스 가격에 대한 과도한 규제를 피하고 서비스가 가진 편리성을 최대한 살리는 방편으로는 최소 보상 비율(minimum ratio of benefits to fees) 규제의 도입을 고려해 볼 수 있다. 소비자 입장에서 보면 수수료가 적정한지 여부는 결국 납부하는 수수료에 비해 보장 혜택이 적절인지, 즉 소비자 집단 전체로 볼 때 납부 수수료와 사건이 발생하여 지급한 보상 금액 사이에 어느 정도 차이가 나는지를 통해 가늠해 볼 수 있기 때문이다.

우리나라의 경우 예정 위험율, 예정 이율, 예정 사업비율 등 3이율을 기초로 보험수리기법 및 수지 상등의 원칙에 따라 보험료와 준비금 등을 결정하는 다소 경직된 전통적인 3이율 방식을 채택하고 있다. 따라서 계산은 단순하지만 기간 손익에 왜곡을 가져오고 가격 경쟁 및 적정 손익 관리 기능이 미흡하여 보험료가 적정 수준에서 결정되고 있는지 판단하기 어렵다(금융감독원 2005).

예정 위험률은 보험사의 경험률이나 참조 위험률을 사용함에 따라 조정의 여지가 없다고 볼 수 있다. 그러나 예정 이율은 보험사의 자체 전망에 따라 사용하며 감독당국은 이 예정 이율을 통제하지 않는다. 일반적으로 외국 보험사는 예정 이율을 높게 사용하고 국내보험사는 예정 이율을 낮게 사용한다. 예정 사업비도 보험사의 자율로 결정한다. 외국보험사는 예정

12) 보험약관(heading of insurance)만으로는 소비자들이 용도를 파악할 수 없는 추가 보험료로 판별된 필수 적이지 않은 항목들에 대한 지급금액 포함

사업비율을 높게 사용하고 국내보험사는 낮게 사용하는 것으로 알려져 있다.

따라서 감독당국에서는 보험사가 사용하는 보험료를 직접 통제할 수 없다. 다만, 동일 회사의 타 상품과 차이가 나도록 보험료를 산출하는 경우 감독당국이 상품 인허가 과정에서 문제 삼고 있다. 또한, 사업비가 보험료에서 차지하는 비중이 50%가 넘을 경우 그 적정성을 심사한다. 이 경우에도 합리적 이유가 있다면 문제되지 않는다. 일부에서는 감독당국이 가격에 대한 간섭을 전혀 하지 말고 시장에 맡기라는 의견도 있다.

그런데 현재 시장이 일종의 과점 상태이며 가격 비교가 활성화되어 있지 않으면 소비자가 가격이 싼 금융회사를 찾아서 자기에게 맞는 상품을 선택하기는 어렵다. 요컨대 수수료에 대한 직접적인 규제가 어려워 다만 과도하게 높게 산출되지 않도록 지도할 수밖에 없는 현재 상황에서 불공정 거래 여지의 방지를 위해서는 채무면제/채무유예 서비스군별로 납입 수수료 대비 최저 지급 보상 금액 비율 등을 설정하여 이를 강제하는 규제가 소비자 보호를 위한 보다 유인부합적인 규제라 판단된다.

최소 보상 비율 규제란 채무면제/채무유예 서비스를 제공하는 금융회사로 하여금 수입 수수료 대비 지급 보상 금액 비율인 보상 비율을 일정 수준 이상으로 유지토록 의무화하고, 보상 비율이 이를 하회하는 경우 수수료 일부를 환급토록 의무화하는 제도이다. 또한, 보상 비율에 대한 공시 의무도 함께 부과하고 있다. 이러한 규제가 도입되면 금융회사들은 서비스 설계 시 수수료 환급 사태가 발생하지 않도록 기대 보상 비율을 최소 보상 비율보다 상당히 높은 수준으로 책정할 것으로 예상된다.

현재 미국 대부분의 주에서도 최소 보상 비율을 설정하여 운용하고 있다. 구체적인 최소 보상 비율은, 주마다 다르지만, 신용생명보험 및 신용장애보험의 경우 40~70% 수준 범위에 있고 대부분의 주가 50~60% 수준으로 규정하고 있다. NAIC 모범 규준은 신용생명보험의 경우 지급 보험금이 납입 보험료의 최소 60%가 되도록 표준을 정하고 있다(CEJ 2003).

따라서 우리나라에서 이러한 규제를 도입할 경우 최저 보상 비율로는 현재 대부분의 주보험감독당국이 주요 신용보험상품에 적용하고 있는 60% 수준을 검토해 볼 수 있을 것이다. 채무면제/채무유예 서비스는 금융회사의 입장에서 상품 설계·판매 및 비용 절감에 있어 신용보험에 비해 유리하므로 신용보험과 같은 수준의 최저 보상 비율을 충족하는 데 무리가 없을 것으로 보인다. 이에 더하여 단위 수수료(여신액 일정 금액당 수수료)가 높아지면 최저 보상 비율 또한 높아짐이 바람직하다.

(2) 금지 행위

우리나라 보험업법 제97조에서는 보험 계약자의 피해를 방지하기 위해 보험 계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자에게 중요 사항의 불고지, 계약 내용의 위법한 비교, 고지 의무 방해 행위, 부실 고지 권유 행위, 기존 계약의 부당 소멸 행위 등을 금지하고 있다.¹³⁾ 채무면제/채무유예 서비스와 관련하여서는 보험업법에서 규정하고 있는 일정한 금지 행위에 더하여 추가적으로 수수료 납부 방식과 끼워팔기에 대해서도 명시적으로 규정할 필요가 있다.

13) 보험업법 제97조(보험 계약의 체결 또는 모집에 관한 금지 행위) 제1항 1호~5호.

가. 수수료 일시납

보험료 일시납 방식의 신용보험(single premium credit insurance)은 저금리 기조에서 단기 여신이 주종을 이루고 여신 관리 체계가 전산화되지 않았던 시대의 유물이다. 오늘날에는 상품 개발 기법과 전산 관리의 발달로 인해 대출 기간 동안 보상금 지급이 큰 변동을 나타내지 않도록 서비스를 설계할 수 있으므로 일시납 방식은 월납 방식으로 수정되어야 한다.

채무면제/채무유예 서비스는 신용보험보다 더욱 신축적으로 서비스를 설계할 수 있으므로 연속 여신(revolving loans)뿐만 아니라 할부금융 관련 서비스에 대해서도 월별 지급 방식을 적용해야 할 것이다.

그렇지 않고 일시납 방식을 고수할 경우 이 서비스를 취급하는 금융회사 등에 과도한 초과 이윤만 보장해 주는 결과를 초래할 우려가 있다.

나. 끼워팔기

일정 종류의 금융 자산만을 보유하고 있는 고객들에게 금융 서비스 수요의 다양화에 맞춰 다른 종류의 금융 상품도 권유, 판매하는 교차 판매(cross selling)는 비이자 수익의 확대를 추구하고 있는 은행 등 국내 금융회사들의 새로운 수익 원천과 성장 엔진으로 부각되고 있다. 이는 예금 및 대출 업무나 지급결제 서비스 등 전통적인 업무가 더 이상 주요 수익원으로 기능하기 어려운 경제 환경에 직면해 있기 때문이다. 그러나 다른 한편으로 금융회사들이 소비자에 비해 우월적 지위를 가지고 있을 경우 방카슈랑스의 예에서 보듯이 한 가지 상품의 구매를 전제로 다른 상품을 판매하는 끼워팔기¹⁴⁾ 등이 문제가 될 수 있다.

상품이나 서비스가 융합되는 한 가지 형태가 결합판매(bundling)이다. 즉, 별도로 판매되는 둘 이상의 상품이나 서비스를 하나의 꾸러미로 묶어 단일 가격에 일괄 구입하도록 하는 판매 전략이 결합판매이다. 꾸러미를 구성하는 상품이나 서비스를 개별적으로 따로따로 구입할 수 없고 결합된 형태로만 구입할 수 있다면 순수결합(pure bundling), 그리고 꾸러미를 일괄 구입할 수 있거나 일부만 따로 구입할 수도 있다면 혼합결합(mixed bundling) 이라고 부른다. 이러한 결합판매는 소비자들이 개별 상품이나 서비스에 대한 선호가 다를 때 이를 한 데 묶어 판매함으로써 이윤을 높이고자 하는 전략이다. 끼워팔기는 한 상품이나 서비스를 구매한다는 전제에서만 다른 상품이나 서비스를 구매할 수 있다는 점에서 결합된 형태로만 구입할 수 있는 순수결합이다. 반면 교차판매는 일부만 구입할 수도 있다는 점에서 혼합결합으로 볼 수 있을 것이다. 끼워팔기는 다시 1) 판매자와 구매자 간의 계약에 의해 두 상품의 동시 구매를 강제하는 계약적 끼워팔기(contractual tying)와 2)기술적 조작에 의해 한 상품의 동시 구매 없이는 다른 상품의 사용 자체를 불가능하게 만드는 행위인 기술적 또는 물리적 끼워팔기(technological or physical tying)로 나누기도 한다(윤신승 2004).

14) 공정거래법 시행령 별표1 제5호 가목에서는 끼워팔기를 “거래상대방에 대하여 자기의 상품 또는 용역을 공급하면서 정상적인 거래 관행에 비추어 부당하게 다른 상품 또는 용역을 자기 또는 자기가 지정하는 사업자로부터 구입하도록 하는 행위”로 정의하고 있다.

일반적으로 한 산업에서 우월한 위치를 가진 기업이 결합판매를 통해 다른 산업까지 그 영향력을 미치려는 동기가 없는 경우에는 상품이나 서비스의 결합판매를 규제당국에서 금지할 이유가 없다. 예컨대 어떤 은행이 고객의 대출이나 예금 잔액과 연계하여 계좌이체 서비스 등 지급결제 서비스를 차별적인 가격으로 제공하는 것도 결합판매로 볼 수 있지만 이에 대한 규제는 없다. 반면 한 산업에서 우월적 위치에 있는 기업이 결합판매를 이용하여 다른 산업에까지 그 영향력을 미치려는 동기가 숨어 있는 경우에는 대개 사회적 후생에 미치는 영향을 감안하여 규제를 통해 금지하는 방안을 강구하게 된다. 한 시장에서의 지배력을 바탕으로 다른 시장의 상품이나 서비스를 결합판매하여 싸게 팔게 되면 소비자는 저렴한 결합상품을 선호하게 되고 다른 시장에서 영업하는 기업들이 퇴출되게 된다는 소위 지렛대 이론(leverage theory)¹⁵⁾이 주된 근거이다.

이와 관련하여 시카고 학파는 이론적으로 기업들이 결합판매를 통하여 한 시장의 지배력을 다른 시장으로 전이시킬 동기가 없다고 주장하지만, 전략적 차단 또는 봉쇄 이론(strategic foreclosure)에서 보듯이 결합판매를 통해 이윤 증대나 비용 절감이 가능하기 때문에 순수한 결합판매에 대해서는 어느 나라에서나 오랜 규제의 역사를 가지고 있다.

미국에서 판례법을 통해 형성된 위법성의 요건은 대체로 1)별개 상품의 존재, 2)부가 상품 구매의 강요, 3)주상품 시장에 대한 시장 지배력, 4)州간 상거래에 대한 사소하지 않은 영향 등을 들고 있다(윤신승 2004). 우리나라 공정거래위원회는 부가상품 시장의 경쟁에 미치는 영향보다는 부가상품의 구매 여부에 관하여 소비자의 선택의 자유가 제한되는지의 여부를 끼워팔기 위법성의 주된 근거로 이해하는 것으로 보인다.

따라서 채무면제/채무유예 서비스 판매에 있어서 끼워팔기 등 불공정 거래 행위를 효과적으로 규제하는 한편, 교차 판매의 긍정적 효과를 극대화하기 위해서는 끼워팔기에 대한 기본 지침, 시스템 및 사후적인 제재 조치가 보다 분명하게 규정될 필요가 있다.

(3) 상품 공시 의무 강화

채무면제/채무유예 서비스의 개발·판매에 있어, 금융회사와 판매대리인들은 채무전문가를 통해 자신이 판매하는 채무면제/채무유예 서비스의 수익과 비용에 대해 정확히 알 수 있는 반면, 소비자들은 수수료 및 보상 관련 정보가 부족하여 비용과 편익을 정확히 파악하지 못한 채 서비스를 구입하게 되는 정보의 비대칭성이 상존하고 있다. 예컨대 미국의 신용카드 및 할부금융 관련 상품의 경우로부터 이를 쉽게 확인할 수 있다. 즉, 신용카드 관련 채무면제/채무유예 서비스 시장에서는 소비자에 대한 상품 설명이 부족하다. 재해사망은 전체 사망 건수에서 차지하는 비중이 매우 작음에도 불구하고 이를 소비자에게 충분히 설명하지 않고 보호 범위를 재해 사망으로 제한하는 경우가 빈번하다. 기존의 신용보험이 일반적인 사망을 모두 보장(보험계약 체결 후 일정 기간 경과 시 자살도 보장)하기 때문에 이에 익숙한 소비자들이 재해 사망의 범위에 대한 충분한 인식 없이 상품을 구입할 우려가 있다. 또한 상당수의 채무면제/채무유예 서비스는 소비자가 보상을 수령하는 경우 신용카드 사용을 금지하는 단서 조항을 두고 있다. 이에 따라 예컨대 실업으로 인해 채무를 유예받기 위해서는

15) 김두진(2001) p.37-44 참조

급여를 통한 현금 유입이 차단된 상태에서 신용카드마저 사용하지 못하는 결과를 초래할 수 있다.

할부금융 관련 채무면제/채무유예 서비스 시장에서는 이러한 신용카드 관련 채무면제/채무유예 서비스 시장에서의 문제점에 더하여, 미국 할부금융 신용보험 시장에서 관찰되었던 일부 금융회사들의 불공정·편법 판매 행위가 재연될 가능성도 상존한다.

따라서 공시 강화는 금융회사들로 하여금 소비자 그룹별로 유용한 서비스를 개발토록 유도하는 한편 소비자와 금융회사 간 정보의 비대칭성을 해소하여 경쟁적인 시장을 조성하는데 이바지할 것으로 기대된다.

그러므로 상품 공시 강화를 위해 마케팅 단계별 공시 내용, 마케팅 수단별 공시 방법 및 절차에 대한 표준 지침을 설정하고 이에 준하는 상품 공시 의무를 서비스를 제공하는 금융회사에 부과하고 또한 소비자가 공시 내용을 충분히 설명받았음을 인정하는 소비자 서명을 문서로 남기도록 의무화할 필요가 있다. 예컨대 채무면제/채무유예 서비스 구매자에게 서비스를 권유할 때, 그리고 최종 계약을 체결할 때 등으로 구분하여 각 마케팅 단계별로 어떤 내용을 공시해야 하는지, 또 대면 거래, 전화, 메일 등 마케팅 수단별로 어떤 공시 방법(구두, 문서, 표현)과 절차를 따라야 하는지가 명확해야 한다.

채무면제/채무유예 서비스와 관련한 의무 공시 내용은 서비스 구매가 대출 승인에 영향을 미치거나 대출을 위한 의무 사항이 아니고 소비자가 자유롭게 선택할 권리가 있음을 알리고, 서비스 해지 시 또는 대출의 중도 상환 시의 수수료 반환 규정, 보장 수령 자격 요건 등 서비스 관련 중요한 조건들이 포함되어야 한다. 그리고 채무면제/채무유예 서비스의 실질 가치를 알 수 있도록 수수료 및 보상 관련 정보도 보다 적극적으로 공개될 필요가 있다. 서비스 관련 수수료의 수입 횟수와 금액, 보상 횟수, 그리고 금액 등은 영업 기밀(trade secret information)이 아니므로 공개를 거부할 이유가 없다. 예컨대 채무면제/채무유예 등 보상별, 장애·실업 등 사고 종류별로 1,000건 당 보상 횟수, 그리고 모든 종류의 서비스를 합계할 때 1,000건 당 총 보상 횟수 등에 대한 정보가 포함되어야 한다.¹⁶⁾

(4) 건전성 규제

OCC의 1971년 규정(12 CFR 7.7495)이나 1996년 규정(12 CFR 7.1013)에서는 국법 은행들이 채무면제/채무유예 서비스 제공과 관련하여 충당금을 적립할 수 있도록 허용은 하였지만, 이를 강제하지는 않았다. 그러나 2002년 규정(12 CFR Parts 7 and 37) 초안에서는 국법 은행들이 별도의 충당금을 준비하고 이 서비스를 안전하고 건전하게 제공할 수 있는 수준에서 유지하도록 의무화하고 충당금을 대신하는 대안으로 국법 은행이 제3자 보험을 구입하여 기대 손실을 커버하는 것을 허락하였다.

하지만 서비스에 따른 예상 손실을 추정하고 충당금을 계산·적립하는 작업이 실무적으로는 불가능할 정도까지는 아니더라도 매우 까다로워 큰 비용 부담이 될 수 있다. 왜냐하면 회계

16) 채무 잔액 면제(Outstanding Balance Canceled)나 최소 월상환액 면제(Minimum Due Canceled)서비스의 경우 최근 일정 기간(예: 12개월) 동안 1,000건 당 사건 종류별로 몇 회의 보상 실적이 있었는지, 채무 유예(Balance Deferred) 서비스의 경우 유예된 기간별(예: 24개월, 12개월, 3개월, 1개월, 기간 없음 등)로 최근 일정 기간 동안 1,000건당 사건 종류별로 몇 회의 보상이 있었는지 등의 공시를 들 수 있다.

원리상 가능한지 여부에 대한 논란도 있지만, 보상의 종류, 사고의 종류, 보상의 자격 요건, 제3자 보험 구입을 통한 신용위험 전가와 위험 경감 등이 매우 다양하고 혁신적인 조합이 끊임없이 가능하기 때문이다. 예컨대, 채무면제 계약의 경우 해당 대출의 통상적인 대손충당금에 이미 손실 위험이 어느 정도 반영된 부분이 있고, 채무유예 협약의 경우에는 원금은 제외하고 이자 부분 손실에 대해서만을 감안해야 한다. 각 서비스가 보호하는 사고의 종류에 따라 위험의 크기가 달라지고, 이 두 가지 서비스가 복합되어 있는 경우, 또 이들 서비스가 붙어 있는 대출 자산을 유동화했거나, 제삼자의 보험 상품 구입을 통해 위험을 전가하였을 경우에는 문제가 더욱 복잡해진다.

이러한 이유들 때문에 서비스 종류별로 충당금 적립 방식을 명시적으로 규정하기 어려운 측면이 있다. 따라서 OCC 규정의 최종 공표안에서처럼 금융회사들은 “서비스와 관련된 수입, 비용, 자산 및 부채 등의 적절한 인식 및 재무 보고, 그리고 ‘안전하고 건전한 은행업 원칙’ (safe and sound banking principles)에 의거한 적절한 내부 통제 장치와 리스크 관리 방안을 강구해야 한다” 는 일반적인 원칙만 제시하고 손실 위험을 효과적으로 관리하고 통제하는 건전성 규제의 구체적인 실무는 금융 회사들의 자율적인 규제 노력을 유도해 나가는 방향이 현실적인 대안일 것이다.

참고문헌

- 김두진(2001), 공정거래법상 끼워팔기에 대한 규제 제도 연구, 연구보고서 2001-08, 한국법제연구원, 2001.11., www.klia.or.kr/kor/public/03_compare.asp.
- 금융감독원(2005), "보험가격 산출 체계의 개선을 위한 향후 추진 계획," 정례 브리핑 자료, 2005.7.20.
- 금융감독위원회(2005), "과생상품·신종 서비스 관련 검토," mimeo.
- 류상대(2003), "신용위험 전가 거래 및 정책적 과제," 금융시스템 리뷰, 제8호, 한국은행, 2003.
- 박지웅(2005), "금융권 영역 파괴 갈등," 헤럴드경제, 2005.12.9., 5면.
- 윤신승(2004), "끼워팔기 규제의 법리," 서울지방변호사회, 2004.7.19., www.seoulbar.or.kr.
- 이성남·김건(2003), 보험업법, 도서출판 행림미디어, 2003.12.
- 이성태(2005), "대출고객에 '채무 보전 상품' 판매 놓고 금감원 내 논란," 한국경제신문, 2005.11.18., A4면.
- 정재욱(2001), "신용위험관리를 위한 신용보험의 활성화 방안," 주간금융동향, 제10권 11호, 2001.3.17., 한국금융연구원.
- 주민정·조재현(2004), 신용리스크 전가 시장과 보험회사 참여에 대한 연구, 보험개발원 보험연구소, 2004.10.

Arrow, K. J.(1971), *Essays in the Theory of Risk-bearing*, North Holland.

Butt, M.(1989), "Insurance and Savings: A financial Services War?," Geneva Association,

- 16th Assembly, Paris, 1989.6.5.
- Center for Economic Justice(2003), "The Impact of Debt Cancellation Contracts on State Insurance Regulation: A Report to the FIRST," July 2003.
- Financial Services Authority(2002), "Cross-sector Risk Transfers," Discussion Paper, May 2002.
- Genetay, Nadege and Philip Molyneux, *Bancassurance*, St. Martin's Press, Inc., New York, N.Y., USA, 1998.
- Gumbel, E. H.(1990), "Banks and Insurers in the Quest for New Relationships," mimeo., University of Karlsruhe.
- Kane, Edward.(1996), "The Increasing Futility of Restricting Bank Participation in Insurance Activities," Chapter 11 of *Universal Banking: Financial System Design Reconsidered*, edite by A. Saunders and I. Walter, New York.
- Lewis, M.(1990), "Banking as Insurance," Chapter 13 of *The Future of Financial Systems and Services*, ed. by E. P. M. Gardener, Macmillan.
- Office of the Comptroller of the Currency(2005), "Interpretive letter #1028," May 2005, 12 CFR 37.
- _____ (2002), "Debt Cancellation contracts and Debt Suspension Agreements," 12 CFR Parts 7 and 37, *Federal Register*, Vol. 67, No. 182, September 19, 2002, pp.58962~58978.
- _____ (2002), "Debt Cancellation contracts and Debt Suspension Agreements: Final Rule," *OCC Bulletin*, 2002-40, 2002.9.24.
- Reilley, R.(2001), "Degt Cancellation: the Preferred Alternative to Credit Insurance," *ABA Banking Journal' October 2001 White Paper*.
- _____ (2002), "Are You Delivering the Promise of a Debt Cancellation Benefit?" *ABA Banking Journal' October 2002 White Paper*.