

이슬람보험 운영모델 분석

최미수*

-
- I. 서론
 - II. 이슬람보험의 개요
 - III. 이슬람보험의 구조와 운영모델
 - IV. 이슬람보험의 운영모델 분석
 - V. 결론
-

주제어 : 이슬람보험, 타카풀, 와칼라, 무다라바, 와크프

I. 서론

최근 정부 차원에서 2조달러 규모의 이슬람시장 진출 전략이 가시화되고 있다. 그동안 일부 기업에서 개별적으로 접촉하던 수준에서 진일보해 보다 체계적이고 전문적인 진출 전략이 모색되고 있다. 하지만 아직까지 상대 시장에 대한 정보가 부족하고 문화를 제대로 이해하지 못함으로써 이슬람시장에 진출한 다양한 기업들의 혼란이 가중되고 있다. 이에 이슬람시장에 진출하려는 기업이나 관련 정책을 입안하는 부처는 단순한 시장논리가 아닌 이슬람문화에 대한 올바른 이해와 장기적이고 성공적인 시장 진입을 위한 다양한 전략과 정책 수립이 필요하다. 그 중 급성장하고 있는 이슬람금융, 특히 전통적인 보험과 다른 특성을 보이는 이슬람보험에 대해 체계적으로 접근해 볼 필요가 있다.

* 서울디지털대학교 금융소비자학과 교수, E-Mail : cms@sdu.ac.kr

중동국가들의 석유수출을 통한 자금유입이 급증하고 이들의 저축성향이 높아짐에 따라 이슬람금융이 세계자본시장의 한 분야로 편입되면서 일반 금융보다 빠른 속도로 성장하고 있다. 이슬람금융은 이슬람율법(Shariah)에 따라 금융거래의 이자수수가 금지되고 실물거래를 수반하는 보수적인 운영으로 전통금융에 비해 안정성 측면에서도 우수하다는 인식이 확산되고 있으며 특히 금융위기의 주요 원인으로 작용한 무분별한 신용의 확대재생산을 제어할 수 있다는 점이 부각되고 있다.

이에 따라 세계 주요 금융회사는 경영위험 분산과 수익원 다변화, 신흥시장 개척이라는 전략적 차원에서 이슬람금융을 활용하는 사례가 증가하고 있으며 말레이시아 등 이슬람국가 뿐만 아니라 영국, 싱가포르 등 비이슬람국가도 이슬람금융 활성화를 추진하고 있다. 특히 이슬람금융의 지속적인 성장과 더불어 오일머니에 의한 정부차원의 대규모 투자가 이슬람보험의 성장도 견인하고 있다. 이슬람권 국가들도 이슬람보험의 육성을 위한 정책적 지원을 강화하고 있으며 관련 법률 및 제도의 국제적 표준화를 추진하고 이슬람보험회사의 경쟁력 제고를 도모하는 등 이슬람보험 시장의 활성화를 추진하고 있다.

세계 이슬람보험 시장 규모는 2010년말 수입보험료 기준으로 약 100억 달러 정도로 지난 5년 동안 연평균 20~30% 이상의 고성장을 지속해 오고 있으며, 2015년에는 250억달러까지 성장할 것으로 전망되기도 하였다.¹⁾

이에 본고에서는 문헌연구를 통해 이머징 마켓으로서 이슬람보험 시장을 이해하기 위해 전통적인 보험과 다른 특성을 보이는 이슬람보험의 구조를 살펴보고, 이슬람보험의 운영모델을 구체적으로 분석해 봄으로써 향후 이슬람보험 시장 진출을 모색해 볼 뿐만 아니라 이슬람시장 진출의 토대를 마련해 보고자 한다.

이를 위한 연구의 구성은 다음과 같다. 먼저 제1장 서론에 이어, 제2장에서는 전반적인 이슬람보험에 대해 소개한다. 제3장에서는 이슬람보험의 구조와 운영모델을 살펴본 후 제4장에서 이슬람보험의 운영모델을 분석해 보고 마지막 제5장에서는 연구의 결과를 요약하고 향후 연구방향을 제언한다.

II. 이슬람보험의 개요

이슬람금융(Islamic Finance)에 대한 명확한 정의는 없으나 전통금융(Conventional Finance)에 대비되는 개념으로 이슬람율법(Shariah)²⁾에서 정한 조건에 따라 이루어

1) Ernst & Young, *The World Takatful Report*, Ernst & Young, 2012. 4.

지는 금융을 말한다. 이슬람금융은 금융회사와 고객이 사업의 파트너로서 참여하여 이익과 손실을 공유하는 위험분담의 특성을 지닌다. 이자를 불로소득으로 간주하여 금지함으로써 실물자산의 매매를 금융자산과 연계하여 이자 대신 투자수익을 배당받는 등 무이자 금융기법을 개발해 운용한다. 주류, 돼지고기, 도박, 호색문학, 담배, 대량과피용 무기 생산 등 샤리아(Shariah)에 금지된 업종이나 비도덕적인 사업에 대한 투자도 금지하고 있다. 또한 이해당사자간 사전에 모든 거래조건이 명확히 확정되어야 하며 과생상품 등 불확실성이 개입되는 거래, 도박적 요소가 포함된 거래나 순수한 투기 목적의 거래도 원칙적으로 금지된다.³⁾

그 중 이슬람보험은 이슬람율법인 샤리아(Shariah)원칙에 따라 장래의 재난 대비를 위해 계약자가 자금을 서로 각출하고 사고발생시 기부금을 지급하는 것으로 참여자들 간의 상호부조와 기부를 근거로 하여 운영된다는 점에서 상호보험과 유사하다. 이에 아랍어로 상호부조를 의미하는 타카풀(Takaful)이라 하며 전통보험 중 생명보험에 해당하는 가족타카풀(Family Takaful)과 손해보험과 유사한 일반타카풀(General Takaful)로 구분하고 있다.

계약자가 납부하는 보험료가 보험회사의 소유권으로 이전되는 전통보험과 달리 타카풀 보험료는 예탁금 성격으로 계약자 소유이다. 타카풀운영사(Takaful Operator)는 보험회사처럼 리스크를 인수하는 것이 아니라 계약자로부터 사무를 위탁받아 처리하는 사무대행자의 역할을 한다.

또한 사전에 당사자간에 모든 사항이 명확히 규정되어 있는 거래를 원칙으로 하며 소액 보험료로 고액 보험금을 수령하는 등의 투기성 행위를 금지하는 것이 이슬람보험의 기본원칙이다. 실물이 수반된 상업거래가 아니라 단지 금전을 대여하고 이자를 받는 것은 서비스 제공 없이 시간의 경과만으로 금전이 스스로 증식된 것이기 때문에 부당이득으로 간주된다. 그 밖에 돼지고기, 주류, 담배 등 도덕·사회·종교적 판단에 부합하지 않은 거래를 배제하여 보험료 예탁금 운용시 이와 관련된 투자를 금지하고 있다.⁴⁾

즉 전통적 보험은 계약자의 순수위험(pure risk)이 회사의 투기적 위험으로 전환

2) 이슬람금융을 지배하고 있는 기본원칙인 샤리아(Shariah)는 아랍어로 ‘사람의 길’을 뜻하며 개인의 종교적 수행, 생활양식, 습관, 문화 등 이슬람교도들의 일생생활과 사회의 모든 측면을 규범하고 있는 이슬람율법이다. 그 본질은 성전인 코란(Quran)과 순나(Sunnah)에 기초를 두고 있으며, 코란은 알라신의 말을 들은 예언자 마호메트(Prophet Mohammad)가 이를 아랍어로 기술한 성서이고 순나는 코란에서 언급하지 않은 것에 대해 마호메트가 모든 이슬람교도들을 위한 삶의 표본을 보인 언행에 근거한 이슬람교도의 생활규범을 말한다.

3) 박은혜, “이슬람금융 도입을 위한 주요국의 법·제도 정비 현황 및 시사점”, 조사연구 Review, 금융감독원, 2010. 10.

4) 김지은, “최근 이슬람보험의 동향 및 시사점”, 조사연구 Review, 금융감독원, 2009. 12.

되는 과정에서 리스크의 거래를 포함하며, 보험회사는 우발적사건으로 인한 지급 청구권의 보장의 대가로 보험료를 받는다. 이에 계약자 입장에서는 지급청구가 발생하지 않을 수도 있는 불확실성의 요소들이 존재하며 보험회사는 이자를 수반하는 채권에 투자하거나 이슬람에서는 금기시되는 주식을 보유할 수도 있다. 따라서 이슬람교도는 이러한 전통적 보험을 이용할 수 없기 때문에 상호부조와 각출에 기초하는 이슬람보험인 타카풀을 활용하여 위험에 대비하고 있는 것이다.

이슬람보험에 대한 기존연구로 김선정(2011)은 이슬람보험 시장 진입을 위한 법적 과제에 대해 연구하였고, 김중관·이승영(2010)은 이슬람보험 시장 평가를 위한 개념적 접근에 대해 검토하였다.

또한 박은혜(2010)는 이슬람금융 도입을 위한 주요국의 법과 제도에 대해 살펴 보았고, 심의섭(2011)은 이슬람금융, 특히 인도네시아와의 협력 이슈에 대해 검토했다. 안수현(2010)은 이슬람금융의 금융규제에 대해 검토하였고, 이진면 외(2009)는 이슬람보험 시장 진출방안에 대해 연구하였다.

Ⅲ. 이슬람보험의 구조와 운영모델

1. 이슬람보험의 구조

이슬람보험인 타카풀은 계약자펀드(policyholders' fund)와 운영사펀드(operators' fund)를 별도로 조성하여 운영한다. 계약자펀드는 전통적인 상호보험회사와 매우 유사한 방법인 순수협조원칙에 의거하여 운영된다. 보험영업에 의한 잉여금과 손실액은 모두 계약자펀드로 귀속된다. 운영사는 잉여금에 대한 상환청구권을 갖지 않는다. 결과적으로 계약자펀드는 운영사펀드로부터 효과적으로 분리되어 있기 때문에 운영사펀드의 채무불이행으로부터 영향을 받지 않는다. 관리비용과 수수료 등은 운영사펀드에서 지불된다.

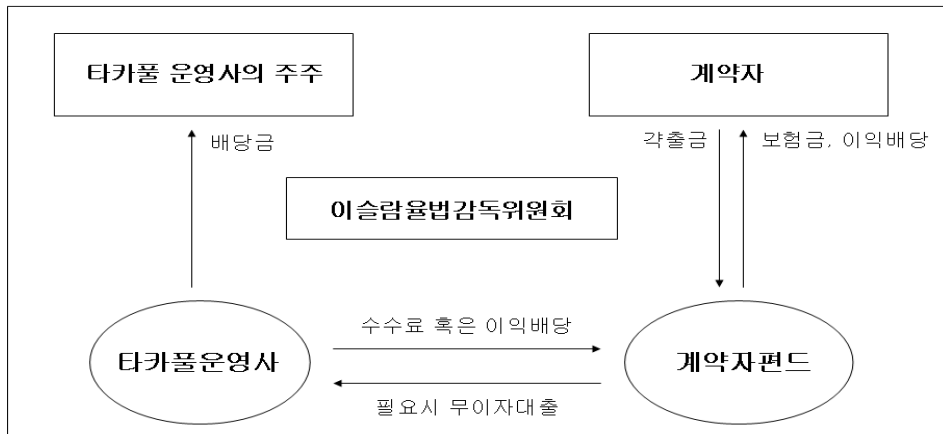
이러한 타카풀은 계약자와 운영사가 연대책임을 지며, 보통은 이윤을 공유하는 구조로 운영된다. 계약자펀드는 연대책임원칙 하에서 관리되는 리스크의 풀(pool)로 인식되므로 계약자펀드에 결손이 발생하게 되면 운영사는 무이자대출을 통해 계약자에게 추가적인 재무안정성을 제공해 준다. 한편, 이윤공유는 신중성과 균형감을 동시에 유지하도록 함으로써 원칙적으로는 계약자나 운영사가 제3자에게 손

해를 끼칠 만큼 과도한 이윤추구를 하지 못하도록 하고 있다.

또한 타카풀도 이슬람금융의 일종이므로 그 운영은 개별 사항이나 모든 면에서 샤리아(Shariah)원칙을 따라야 한다. 이에 샤리아원칙에서 허용하는 범위 내에서만 투자대상을 선택할 수 있다. 모든 타카풀은 이슬람 법학자들로 구성된 이슬람율법 감독위원회(Shariah Advisory or Supervisory Board)를 설치하여 모든 활동에 대하여 항상 샤리아원칙에 위배되지 않는다는 보증을 받아야 한다. 이 위원회에 소속된 이슬람 법학자들은 이슬람 보험회사의 비즈니스모델, 이익배분정책, 보험상품설계, 투자가이드라인 등이 이슬람 율법에 부합하는지의 여부를 결정한다.

모든 타카풀은 다음의 그림처럼 계약자, 타카풀운영사, 이슬람율법감독위원회를 기본적인 구성요소로 포함하고 있다.⁵⁾

<그림 1> 이슬람보험의 구조



자료 : Fitch, Swiss Re Economic Research & Consulting

타카풀운영사의 수입은 주로 수수료나 투자에 의해 얻어지는 이익배분금이며, 보험회사와 같이 리스크를 인수하는 것이 아니라 계약자로부터 사무를 위탁받아 처리하는 사무직 대행자의 역할을 행하는 것이다. 따라서 타카풀 계약에서는 불확실성을 회피하도록 비용, 이익, 보험금 지불 등에 대한 것들은 사전에 계약서상에 명기한다. 그러나 전통적보험의 경우 계약자는 보험료가 관리비용이나 보험금 및 보험회사의 이익으로 얼마가 어떻게 사용되는지 확실하게 알 수 없다.

이에 타카풀과 전통적보험의 차이점을 정리해 보면 다음의 표와 같다.

5) 이진편 외, “이슬람 보험시장 진출방안”, 조사보고서, 보험연구원, 2009. 3.

〈표 1〉 타카풀과 전통적보험의 차이점

	타카풀	전통적보험
보험자	없음(타카풀회사는 대리인계약 또는 신탁계약의 수탁자)	주식회사 또는 상호회사 형태로 존재
보험계약자의 종교	참가자는 불특정 다수의 이슬람교도 (비이슬람교도에게도 개방)	보험계약자의 종교불문(단 종교단체의 공제 등은 예외 가능)
보험료	각출금으로 위험에 따라 차이, 참가자가 각출금을 회사하여 타카풀에 기탁하며 각출금은 각출자인 참가자에게 귀속, 지급방법은 일시 또는 분할	보험료라 하여 위험에 따라 차이, 보험회사에 보험료를 지급하며 보험료는 위험인수보험회사에 귀속, 지급방법은 일시 또는 분할
보험금	사고발생시 다른 참가자의 예탁금으로부터 타카풀금 지급	사고발생시 보험회사로부터 보험금 지급
보험기간	일반타카풀은 통상 1년, 가족타카풀은 통상 5년 단위	손해보험은 통상 1년, 생명보험은 통상 수십년의 장기
보상금액	일반타카풀은 통상 실손보상, 가족타카풀은 통상 정액보상	좌동
판매조직	대리점, 중개인, 직판, 은행 등과 제휴한 방카타카풀(bancatakafu)등	좌동
경영비용	예탁된 각출금으로부터 재보험료, 경상비, 타카풀금을 차감한 후 잉여금을 참가자에 반환	반대급부를 약정한 거래계약
감독관청	각국의 금융담당 행정부서	좌동
영업조건	타카풀회사 영업인가	보험회사 영업허가
타카풀과 전통적보험사 경영여부	겸영불가(말레이시아) 또는 겸영가능(싱가포르, 인도네시아), 생손보 겸영 가능	생손보 겸영 불가
자산운용	이슬람법에 기초한 자산운용제한사유(이자를 수반하는 대출 또는 예금 거래, 양돈업, 주조업 등에 투자불가), 주식투자 등은 허용	자산건전성 확보를 위하여 업법에 규정하여 제한
감사	국제회계기준과 국내법에 따른 감사, 이슬람법학자로 구성된 샤리아위원회 반드시 설치	국제회계기준과 국내법에 따른 감사
재보험	리타카풀 이용, 단 현재는 리타카풀 공급부족으로 통상의 재보험이용 사례가 다수	재보험

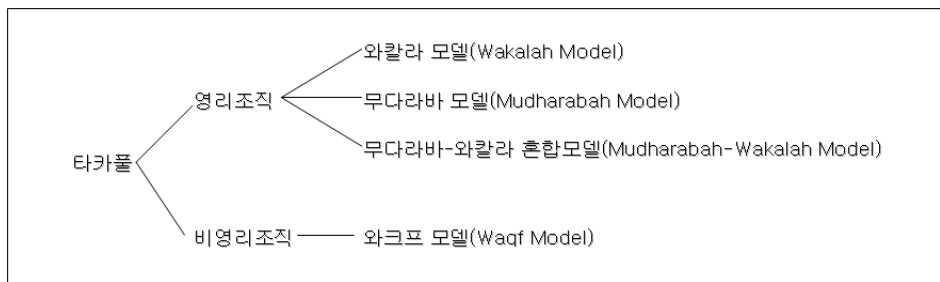
자료 : 김선정, “이슬람보험(Takafu)의 급격한 성장과 한국 보험 산업 진입을 위한 법적 과제”, 경영법률 제21집 제4호, 한국경영법률학회, 2011.

한편, 타카풀운영사는 비영리조직 또는 영리조직 모두 가능하며 현재는 계약자들의 이익을 위해 타카풀펀드를 관리하는 상업적 타카풀운영사가 더욱 많이 확산되고 있는 상황이다. 상업적 타카풀운영사의 경우 계약자의 리스크와 투자사업을 관리함에 있어서 계약자로부터 권한을 위임받는데 여기에는 가격결정 및 평가, 배분, 취득, 인수, 청구, 투자 및 자산관리, 회계, 재보험인 리타카풀에 대한 협의 등 모든 것이 포함된다. 이러한 행정적 임무를 수행하는 대가로 타카풀운영사는 수수료기준 보수 또는 계약자에게 발생한 이익의 일정비율을 보수로 받는데 보수는 타카풀의 모델에 따라 다양하다.

2. 이슬람보험의 운영모델

이슬람보험은 계약자와 타카풀운영사간에 계약을 어떻게 하느냐에 따라 여러 운영모델이 존재한다. 계약관계에는 사업운영과 관련되는 비용을 누가 지불하며, 보험영업을 통한 잉여나 투자활동에 의한 이익 등을 어떻게 배분하고, 위험 발생에 따른 손실은 누가 책임지며 운영 초기자본은 누가 제공할 것인가 등이 주요한 고려사항이다.

<그림 2> 이슬람보험 운영모델



이슬람보험인 타카풀 운영모델은 우선 이윤추구를 목적으로 하는 모델과 이윤추구를 목적으로 하지 않는 모델로 구분되며, 전자는 다시 수수료 계약방식인 와칼라 모델(Wakalah Model)⁶⁾과 이익배분 계약방식인 무다라바 모델(Mudharabah Model)⁷⁾ 및 양자를 결합하는 혼합방식으로 대별되며, 후자의 대표적인 모델이 와

6) Wakalah는 ‘대리인 계약’이라는 의미의 아랍어이다.

7) Mudharabah는 파트너십의 일종으로 일부 파트너들은 자본을 제공하고 다른 파트너들은 노동을 제공한다.

크프 모델(Waqf Model)⁸⁾이다.

와칼라의 기본개념은 대리인으로 하여금 의뢰자를 대표하여 활동할 것을 위임하고 미리 계약된 업무를 수행하도록 하며 그 대가로 수수료를 지급하는 이슬람계약의 한 형태이다. 여기서 수수료는 절대금액이나 계약액의 일정비율로 미리 협의해 정한다. 무다라바의 개념은 한쪽은 업무를 제공하고 다른 한쪽은 자본을 제공하는 계약형태로 양자는 공동사업을 통해 얻어지는 이익을 미리 정한 비율로 배분한다.

샤리아를 준수해야 하는 타카풀도 운영구조 면에서 상당부분 전통적보험과 유사하지만 가장 차별되는 점은 행정 및 자산관리 업무와 리스크 수반 기능을 구분하고 이를 위한 자금을 타카풀운영사로 하여금 엄격하게 분리하여 관리하도록 한다는 점이다. 즉 계약자의 각출금은 타카풀운영사의 주주지분을 위한 주주펀드와 계약자의 공동각출을 위한 계약자펀드로 나누어 관리된다.

1) 와칼라 모델(Wakalah Model)

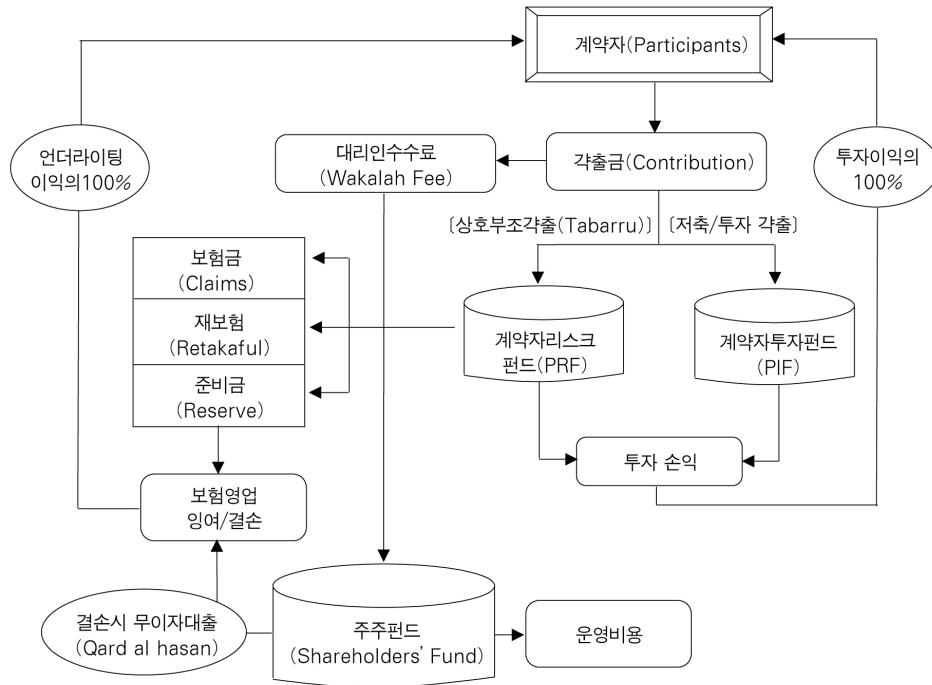
와칼라 모델은 타카풀운영사가 대리인으로서 계약자를 대표해 펀드를 관리하며, 또한 모든 계약자들에게 공정성, 형평성, 적정성을 보장한다. 대신에 타카풀운영사는 운영비용을 포함하는 수수료를 미리 계약된 조건에 따라 보통 선불로 받으며 영업이익이나 투자이익을 배분받지는 않는다. 이러한 의미에서 타카풀운영사는 단지 대리인에 불과하다고 할 수 있다.

와칼라 모델의 구조를 보면, 우선 계약자들로부터 모집한 각출금(보험료)에서 선불의 대리인수수료(Wakalah Fee)를 차감한 순 각출금이 리스크에 대비한 상호부조 각출(위험보험료)과 저축투자를 위한 각출(저축보험료)로 구분된다. 계약자리스크펀드(PRF: Participant's Risk Fund)는 피해자 구제를 위한 보험금, 재보험, 준비금 조정을 위해 지불되는 상호적 공동자금이며 타카풀 각출의 다른 부분은 계약자투자펀드(PIF: Participant's Investment Fund)에 맡겨진다. 계약자투자펀드와 계약자리스크펀드의 초과분이 샤리아원칙에 입각한 자산에 투자되며 발생하는 모든 보험영업이익과 투자이익은 계약자에게 완전히 분배된다. 만약 영업에서 적자가 발생할 경우 계약자가 추가자금을 각출하는 것이 아니라 타카풀운영사가 무이자대출로 제공하며 향후 이익이 발생할 때 상환할 수 있도록 한다.⁹⁾

8) Waqf는 ‘자선단체’ 혹은 ‘신탁’이라는 의미의 아랍어이다.

9) 이진면 외, 전계논문.

<그림 3> 와칼라 모델의 구조



자료 : Tobias Frenz, Madhusudhanan Sridharan and Krishna S Iyer(2008)

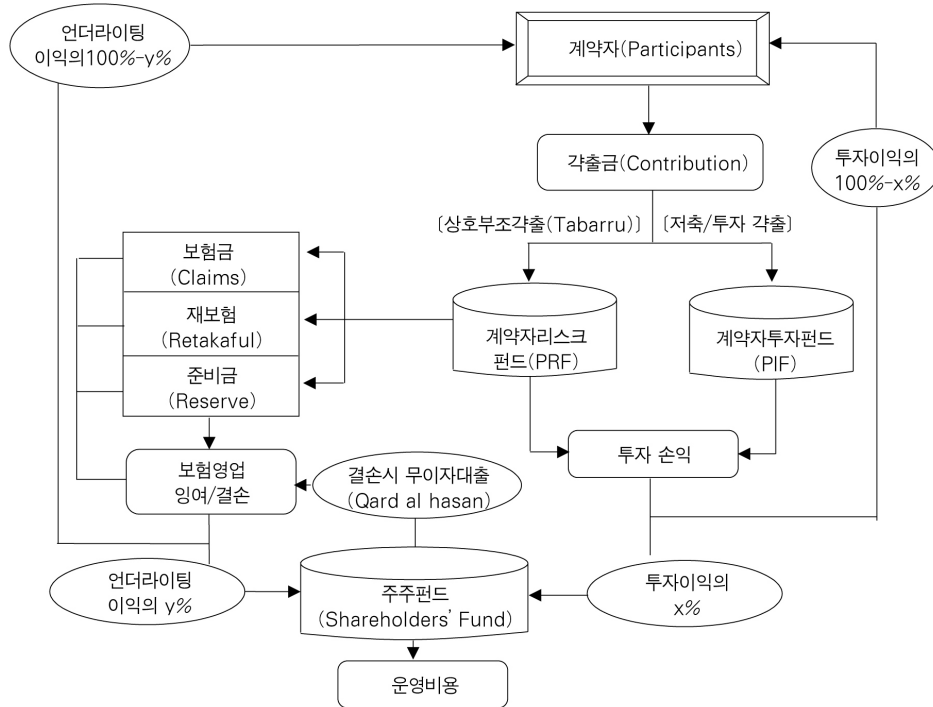
2) 무다라바 모델(Mudharabah Model)

무다라바 모델은 계약자가 자금을 제공하고 타카풀운영사가 전문성과 타카풀펀드 관리를 제공하는 파트너쉽 모델과 같은 고전적인 이익배분원칙에 입각한다.

즉, 출자자가 사업자에 대해서 자금을 신탁하는 계약을 맺고 사업자는 신탁한 자금을 운용하며 사전에 설정한 기간과 약정조건에 따라 이익을 배분받는 신탁계약 모델과 유사하다. 타카풀에서 계약자는 출자자, 타카풀운영사는 사업자로 간주되고 보험료에 해당하는 계약자의 각출금은 계약자계정에 적립된다. 그리고 재보험료에 해당하는 리타카풀료나 보험금에 해당하는 타카풀금은 계약자계정에서 지불되며, 타카풀운영사는 사전에 협의한 조건에 따른 이익배분 중에서 경비를 지출한다. 따라서 이 모델에서는 계약시 영업이익과 투자이익을 운영사와 계약자간에 배분하는 방법을 상세하게 취급하게 된다.¹⁰⁾

10) 이진면 외, 전제논문.

<그림 4> 무다라바 모델의 구조



자료 : Tobias Frenz, Madhusudhanan Sridharan and Krishna S Iyer(2008)

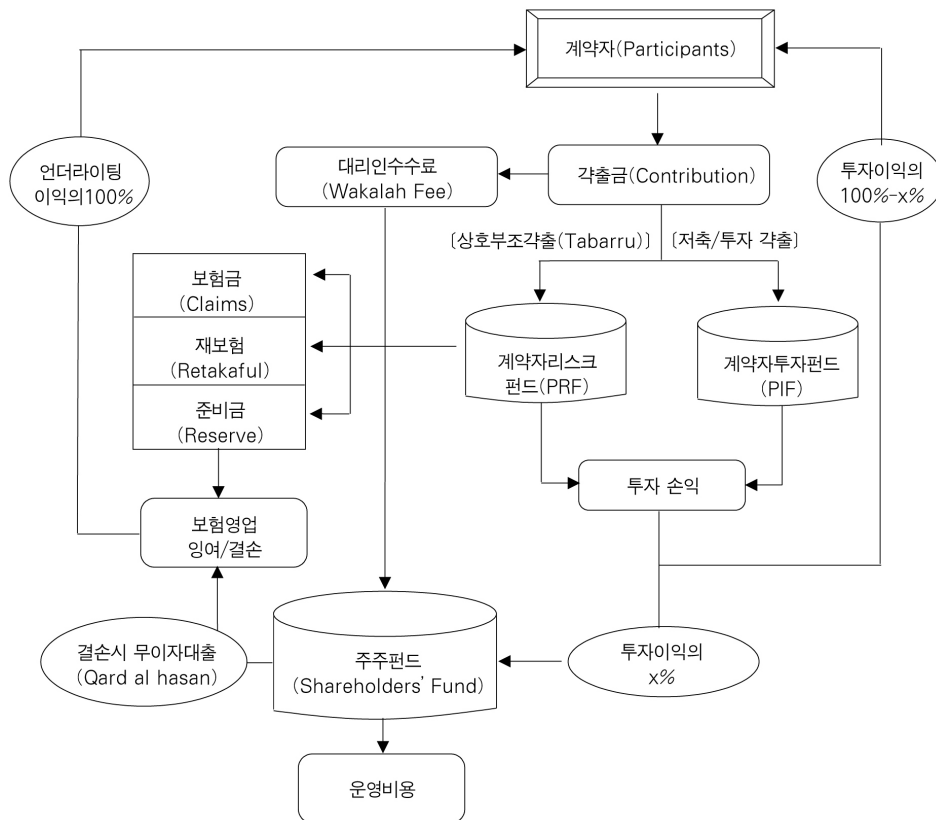
이러한 무다라바 모델은 주로 말레이시아에서 사용되고 있다. 말레이시아의 무다라바 모델에서는 보험료에 해당하는 각출금을 연령과 가입기간 등에 따라 결정된 비율로 신탁을 위한 계약자계정(PA: Participant Account)과 상호부조를 위한 특별계정(PSA: Participant Special Account)으로 배분한다. PA계정은 신탁계정이므로 사고가 없을 경우에는 적립된 원금과 배당금의 합계를 받을 수 있다. PSA계정은 상호부조를 위한 것이므로 사고가 발생한 사람에게 이 계정에서 보험금에 해당하는 타카풀금이나 재보험에 해당하는 리타카풀료 등이 지불된다. 타카풀운영사의 운영비는 PSA계정에서 지불되는 경우와 타카풀운영사의 보수에서 지불되는 경우가 있다.¹¹⁾

11) 예를 들면, 타카풀 가입시 PSA계정의 비율이 20%, 타카풀운영사의 이익배분이 30%로 정해져 있고 연간 1,000달러를 각출한 경우, 이 1,000달러 중 200달러는 PA계정과 800달러는 PSA계정에 배분된다. 모두 타카풀운영사에 의해 투자·운용되는데 만약 투자이익이 각출금의 10%인 100달러가 발생하였다면 타카풀운영사의 이익배분 30%에 해당하는 30달러가 공제되고 나머지 70달러가 계정의 비율에 따라 배분된다.

3) 무다라바-와칼라 혼합모델(Mudharabah-Wakalah Model)

무다라바-와칼라 혼합모델은 타카풀의 기능 중 일부에 대해서는 수수료계약의 와칼라 방식을 적용하고 다른 부분에는 이익배분의 무다라바 방식을 적용하는 것을 말한다. 대부분의 혼합모델에서는 영업부분은 수수료계약방식으로, 투자운영에 대해서는 이익배분방식으로 운영된다. 즉, 타카풀운영사는 와칼라 모델과 같이 계약자의 대리인이 되어 보험료에 해당하는 계약자들의 타카풀 각출금에 대리인 수수료를 부담시키고 모든 영업이익은 계약자들에게 배분하는 반면 투자활동에 대해서는 무다라바 모델에 입각하여 타카풀운영사가 행하고 이로 인해 발생하는 모든 이익은 계약자와 운영사간에 사전 협의된 약정비율로 배분한다. 또한 잉여금이 발생하면 효과적인 운영을 행한 것에 대한 인센티브 수수료라는 명목으로 가져갈 수 있다.

<그림 5> 무다라바-와칼라 혼합모델의 구조



자료 : Tobias Frenz, Madhusudhanan Sridharan and Krishna S Iyer(2008)

이 혼합모델은 중동의 많은 타카풀운영사가 사용하고 있으며 생명보험에 해당하는 가족타카풀 상품에 주로 활용되고 있다. 이 모델은 관리의 용이성으로 인해 정책적으로 장려되고 있다.

4) 와크프 모델(Waqf Model)

이윤을 추구하지 않는 비영리의 와크프 모델은 운영사와 계약자간에 공유하는 이윤은 없다. 운영사는 무이자대출을 통해서 그리고 계약자는 각출을 통해 펀드를 조성하며, 운영사나 계약자는 잉여금이나 이익을 수령하지 못한다. 이러한 비영리 모델은 사회 및 정부 소유 공공기관에서 사용되고 있고 잉여금 펀드만을 운용하고 있기 때문에 외형상으로는 소유권이 계약자에게 귀속되며 잉여금이 생기면 계약자 잉여금으로 기업 내부에 유보하거나 계약자 배당으로 배분하는 전통적인 상회 보험회사와 가장 유사하다.¹²⁾

5) 리타카풀 모델(Retakaful Model)

타카풀의 재보험인 리타카풀은 위의 타카풀 모델에 의해 운영된다. 리타카풀에 참여하는 타카풀운영사들은 그들의 기본 리스크를 리타카풀 풀(pool)로 이전하고 타카풀펀드에서 리타카풀 각출금을 지불한다. 리타카풀 각출금은 운영사의 타카풀펀드에서 지불되고 리타카풀에서 발생하는 잉여금은 타카풀펀드로 분배된다. 리타카풀운영사는 샤리아 원칙에 입각하여 펀드를 운영하고 자산을 관리한다. 또한 리타카풀 풀 안에 있는 모든 출재회사들이 인수계약에 의해 표준 리스크관리 가이드라인에 따른다는 것을 보증한다. 리타카풀은 리타카풀펀드가 결손이 생길 경우 무이자대출을 제공해야 하지만 일반 타카풀펀드들 중 하나가 대출이 필요할 경우에는 제공할 의무가 없다.

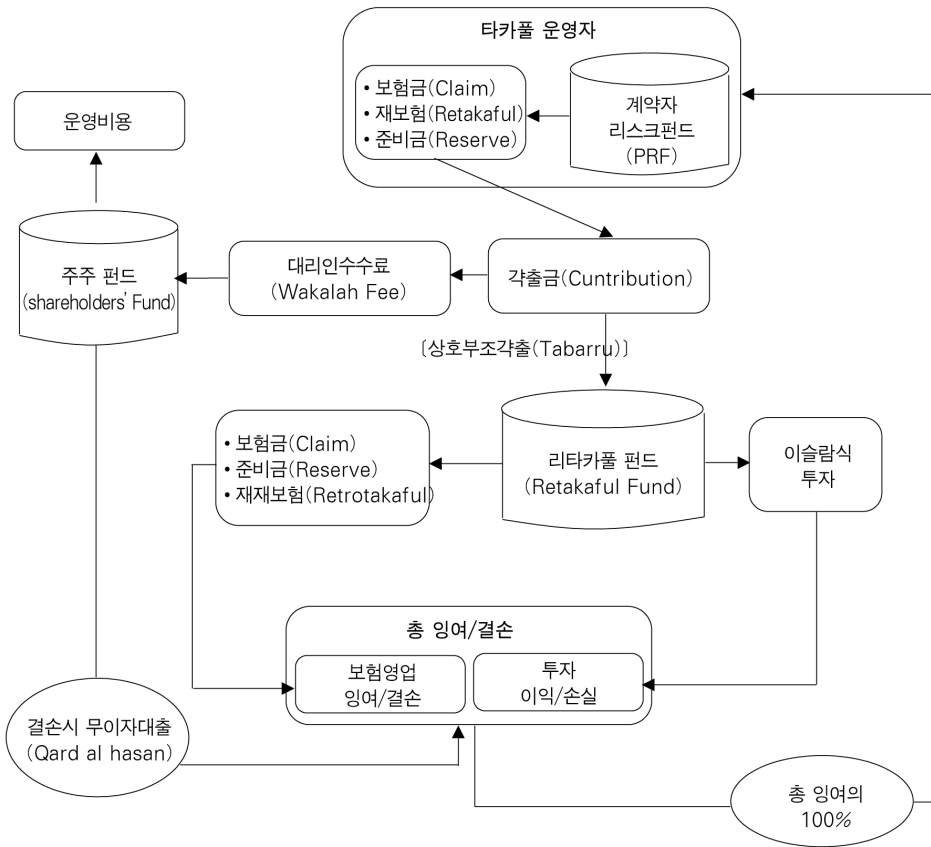
리타카풀 모델의 선택은 국제적 보험 물건을 인수하려고 하는 리타카풀운영사에게 매우 중요하다. 따라서 이슬람권에서 가장 일반화되어 사용 중인 와칼라 모델이 리타카풀 모델로 선호되고 있다.¹³⁾

한편 리트로타카풀(Retrotakaful)은 리타카풀사업을 다른 리타카풀회사에게 재보험하는 이슬람 재보험을 말한다. 리트로타카풀의 사업 목적은 리타카풀의 담보능력을 증대시키고 위험성이 매우 높은 사업을 인도하는 것이다. 일반적인 재보험과 달리 참여 회사수와 담보능력에 특별한 제한을 두고 있지 않다.

12) 상호보험회사는 주식회사와 달리 소유권이 계약자에게 귀속되며, 잉여금이 생기면 계약자 잉여금으로 기업 내부에 유보하거나 계약자배당으로 배분한다.

13) 이진면 외, 전제논문.

<그림 6> 리타카풀 모델의 구조



자료 : Tobias Frenz, Madhusudhanan Sridharan and Krishna S Iyer(2008)

IV. 이슬람보험의 운영모델 분석

특정 사안에 대한 종교적 해석은 이슬람 학자나 지역별로도 매우 다양하게 이루어지며, 특정 이슬람 학자나 특정 지역에서 내려진 종교적 판결인 파트와(Fatwa)¹⁴⁾가 세계의 모든 이슬람교도에게 동일하게 적용되지는 않는다. 이로 인하여 이슬람

14) 이슬람보험인 타카풀 등 상업적 문제와 관련된 것은 법률적 추론과 명망이 높은 샤리아 학자들의 판단을 통해 샤리아에 의거하여 다루어진다. 특정 사안에 대하여 일단 샤리아 학자들의 논의 과정에서 합의가 이루어지면 해당 사안에 대한 이러한 종교적 판결인 파트와(Fatwa)는 즉시 샤리아의 일부가 되며 일종의 판례법(case law)으로 고려될 수 있다.

보험은 다양한 모델이 개발, 운용되고 있으며 이는 표준화의 가장 큰 장애요인이기도 하다.

이와 같이 이슬람보험의 다양한 운영모델 중 와칼라 모델(Wakalah Model)은 앞서 살펴본 바와 같이 타카풀운영사가 보험리스크를 부담하지는 않는다. 위험은 계약자들 사이에 독자적으로 발생하므로 리스크부담은 계약자간 연대보증의 성격을 지닌다. 그러나 타카풀펀드에서 보험영업의 결손이 발생하면 이를 충당해야 하는 의무가 있으므로 타카풀운영사는 적지 않은 보험리스크에 노출되어 있다. 즉, 영업에서 충분한 이익이 발생하지 않으면 타카풀운영사는 무이자대출로 만회가 불가능해진다. 더욱이 이슬람금융에서는 대출에 대한 이자부과를 금지하고 있기 때문에 상대적으로 운영위험이 매우 크다고 할 수 있다.

와칼라 모델은 타카풀운영사가 매출에 해당하는 계약자의 각출금 규모에 기초하여 수수료를 받고 타카풀펀드의 운영을 통해 많은 이익을 발생시켜도 이를 배분받을 수 없기 때문에 인센티브가 부족하다는 비판을 받는다. 이에 펀드의 운영실적을 반영하여 대리인 수수료를 조정하는 인센티브 보상 와칼라 모델이 개발되어 활용되고 있다. 그러나 이러한 모델은 두 가지 측면에서 모든 샤리아 율법학자나 사업자들의 동의를 얻지 못하고 있다. 첫째는 운영사의 경우 보험영업을 통해 이익을 얻을 수 있지만 손해발생시에는 계약자와 달리 이 손해에 대해서 면책되지 않기 때문에 왜곡된 불평등한 시스템이라는 지적이 있다. 둘째는 계약자들의 각출을 통해 발생하는 보험영업 이익을 배분하는 것에 대해서 다수의 샤리아 율법학자들이 부정적인 입장을 취하고 있다. 영업을 잉여금을 배분하는 것 자체가 서로 돕기 위한 상호계약이 아닌 상업화를 의미하므로 상호부조를 위한 각출이 아니라 운영자금으로 작용하며, 이는 각출의 정신을 저버리는 것으로 간주되기 때문이다. 이에 와칼라 모델의 단점을 극복하기 위해 인센티브 보상 와칼라 모델이 개발되어 활용되고 있기는 있지만 샤리아 율법학자의 동의를 구해야 하는 과제가 남아있다.

또한 무다라바 모델(Mudharabah Model)도 여러 가지 형태로 변형되어 운영되고 있는데 그 중 하나가 이익배분을 투자부분에만 적용하고 샤리아 원칙에 따라 투자하는 형태이다. 그러나 이 모델은 투자부문에서 발생하는 이익이 그리 크지 않아 상업적으로 성장 가능성이 거의 없다. 타카풀펀드에서 부담하는 비용의 형태와 규모를 계약자들이 납득할 수 있도록 명확하고 투명한 공개를 의무화해야 한다.

무다라바-와칼라 혼합모델(Mudharabah-Wakalah Model)에서는 계약자펀드의 잉여금은 이슬람율법상 계약자 본인의 소유가 될 수 없으며 현실적으로 인센티브 수수료를 취하는 타카풀운영사도 소수에 불과하다. 이러한 혼합모델에서는 두 가지 다른 형태의 계약이 혼합된 관계로 계약자와 운영사 간에 각자 자신에게 유리한

것만을 취하려하는 부작용이 발생할 수 있다. 보통 투자에 의한 이익이 계약자 소득의 주원천이며 보험영업의 결과는 리타카폴 조정 등을 통해 관리가 용이한 측면이 있다. 따라서 계약자와 타카폴운영사는 자신에게 유리하도록 보험영업과 투자 활동을 행하는 경우가 발생할 수 있는 문제점이 있다.

한편 타카폴 운영상 계약자와 타카폴운영사간의 관계는 전통적보험 보다 친밀성이 낮다고 평가된다. 미해결된 대출을 상환하거나 손실이 해결될 때까지 타카폴 공동체에 남아 있어야 할 의무를 지닌 계약자는 없기 때문이다. 이러한 단점을 극복하고자 와칼라-와크프 혼합모델이 개발되기도 하였다. 타카폴은 샤리아와 관련된 법률적 측면에서 의무적인 각출이 아니라 우연히 행하는 선물의 의미인 각출이라는 형태로 타카폴펀드는 그 자체가 독립된 법률적 실체가 아닌 계약자에 의해 소유된다는 사실 하에서 계약자의 권리와 의무를 샤리아원칙에 반하지 않고 공식적으로 정의하는 것은 어렵다고 보고 있다. 또한 기술적인 측면에서도 회복에 수반되는 모든 문제들을 포함해서 운영사펀드에 의해 제공되는 무이자대출의 확률을 증가시키는 타카폴펀드에 있어서 비상준비금이 불충분할 가능성도 크다.

이와 같이 전통적보험과 비교할 때 타카폴 모델이 가지고 있는 고유의 특징을 정리하면 먼저 보험요율을 준수할 필요가 없기 때문에 대부분 저렴한 보험료로 계약된다는 것이다. 통상 보험회사는 각 국가별로 정해져 있는 보험요율서에 근거해 보험료를 산출해야 한다. 보험요율서를 아랍어로는 타리프라고 하는데 타카폴의 경우는 이 타리프를 준수할 필요없이 저렴한 보험요율을 제시하여 계약을 성사시키는 경향이 있다.

타카폴의 경우 보험요율은 보험회사가 적자를 보지 않고 파산리스크를 회피하며 원활한 보험업무를 수행할 수 있는 수준으로 설정되어 있기 때문에 계약자펀드로부터 보험료에 해당하는 각출금으로 조달하지 못할 지불이 발생할 경우에는 지불불능의 상황에 처하기 쉽다고 할 수 있다. 이럴 경우 이론적으로는 계약자로부터 추정 등의 방법으로 보험료를 증가시켜야 하지만 실제로는 주주펀드로부터 무이자대출이 제공된다.

타카폴의 계약 단위는 보통 소규모이기 때문에 저렴한 요율의 개인 물건이 상대적으로 높은 비중을 차지한다. 타카폴도 마찬가지로 대수의 법칙이 적용된다. 따라서 재보험의 비용도 소규모 계약의 경우는 작다고 말할 수 있다. 그러나 중동지역의 경우 오일머니로 인한 대형 프로젝트 건으로 거액물건이 많아지고 있기 때문에 소규모계약에 비해 재보험 비용이 높아져서 요율 수준을 낮추는 것이 점차 어려워지고 있다.

또 다른 특징은 타카폴에서도 이슬람 재보험인 리타카폴이 존재한다는 점이다.

말레이시아에서는 원칙상 리타카폴회사에 재보험을 가입해야 하며 중동지역에서도 비교적 석유 관련 대형 물건이 많기 때문에 다른 지역에 비해 재보험 요구가 높아지고 있어 리타카폴 수요가 증가하고 있다. 그러나 현재 리타카폴 전업회사는 일반 재보험회사에 비해 규모도 작고 등급 설정도 취득하지 않고 있기 때문에 아직까지는 활발한 인수가 이루어지지 않고 있다.

한편 타카폴은 이슬람의 교리에 합치하고 있으며 타카폴의 메커니즘에서도 장점을 찾을 수 있는데 계약자편으로 잉여금이 발생하면 원금을 초월하여 배당을 받을 수도 있다. 상호보험회사와 같은 개념이 있지만 일반 손해보험 주식회사의 경우 저축형 상품을 제외하고는 모두 채투자되지 않는다는 점에서 타카폴은 비이슬람권에서도 점차 환영받고 있다.

이 외에도 운영비를 조달하는 주주펀드와 계약자의 몫인 계약자펀드가 뚜렷하게 구별되어 출자한 돈의 흐름이 투명하다는 점도 이슬람보험 모델의 장점으로 꼽을 수 있다.

V. 결 론

최근 정부 차원의 이슬람시장 진출 전략이 가시화되면서 그동안 일부 기업에서 개별적으로 접촉하던 수준에서 진일보해 보다 체계적이고 전문적인 시장진출 전략이 모색되고 있다. 하지만 아직까지 상대 시장에 대한 정보가 부족하고 문화를 제대로 이해하지 못함으로써 이슬람시장에 진출한 다양한 기업들의 혼란이 가중되고 있다. 이에 이슬람시장에 진출하려는 기업이나 관련 정책을 입안하는 부처는 단순한 시장논리가 아닌 이슬람문화에 대한 올바른 이해와 장기적이고 성공적인 시장 진입을 위한 다양한 전략과 정책 수립이 필요하다. 그 중 급성장하고 있는 이슬람금융, 특히 전통적인 보험과 다른 특성을 보이는 이슬람보험에 대해 체계적으로 분석해 볼 필요가 있다.

세계경제의 침체에도 불구하고 중동 및 동남아시아 지역 경제는 풍부한 자분을 바탕으로 산업인프라에 대한 투자확대를 통해 21세기 새로운 신흥시장으로 부상하고 있다. 이런 비약적인 경제성장에 맞추어 이슬람금융 역시 빠르게 성장하고 있으며 오일머니에 의한 시설투자 증가가 이슬람보험인 타카폴의 성장도 견인하고 있다.

이슬람보험은 계약자와 타카폴운영사간에 계약을 어떻게 하느냐에 따라 여러

운영모델이 존재하며 타카풀 운영모델은 우선 이윤추구를 목적으로 하는 모델과 이윤추구를 목적으로 하지 않는 모델로 구분된다. 전자는 다시 수수료 계약방식인 와칼라 모델(Wakalah Model)과 이익배분 계약방식인 무다라바 모델(Mudharabah Model) 및 양자를 결합하는 혼합방식으로 구별되고 후자의 대표적인 모델은 사회 및 정부 소유 공공기관에서 사용되고 있는 전통적인 상해보험회사와 가장 유사한 와크프 모델(Waqf Model)이다.

이에 본고에서는 이머징 마켓으로서 이슬람보험 시장을 이해하기 위해 전통적인 보험과 다른 특성을 보이는 이슬람보험의 구조를 살펴보고, 이슬람보험의 운영 모델을 구체적으로 분석해 봄으로써 향후 이슬람보험 시장 진출을 모색해 볼 뿐만 아니라 이슬람시장 진출의 토대를 마련해 보고자 하였다.

아직까지 이슬람금융 및 보험에 대한 단순한 분석에 그치고 있어 향후 성공적인 시장 진출을 위해서는 이슬람문화에 대한 깊이 있는 이해와 함께 구체적인 진출전략에 대한 연구가 필요하다.

참 고 문 헌

- 김선정, “이슬람보험(Takaful)의 급격한 성장과 한국 보험 산업의 진입을 위한 법적 과제”, 경영법률 제21집 제4호, 한국경영법률학회, 2011.
- 김중관·이승영, “이슬람 보험시장 평가를 위한 개념적 접근”, 무역보험연구 제11권 제4호, 한국무역보험학회, 2010. 12.
- 김지은, “최근 이슬람보험의 동향 및 시사점”, 조사연구 Review, 금융감독원, 2009. 12.
- 나희량, “말레이시아 이슬람금융: 소비자 선호체계의 변화를 중심으로”, 아시아리뷰 제1권 제2호, 서울대학교 아시아연구소, 2011.
- 박은혜, “이슬람금융 도입을 위한 주요국의 법·제도 정비 현황 및 시사점”, 조사연구 Review, 금융감독원, 2010. 10.
- 박현재, “금융서비스산업에 대한 소고 - 한·인도 은행 효율성 분석”, 무역상무연구 제57권, 한국무역상무학회, 2013. 2.
- 심의섭, “이슬람 금융의 현황과 확산전망”, 수출보험학회지 제7권 제1호, 한국수출보험학회, 2006. 12
- _____, “이슬람금융의 확산과 한국과 인도네시아의 협력이슈”, 무역보험연구 제12권 제3호, 한국무역보험학회, 2011. 9.
- 안수현, “이슬람금융의 금융규제적 검토”, 금융안정연구 제11권 제2호, 예금보험공사, 2010. 12.
- _____, “이슬람 금융과 각국의 금융법·제도 정비 현황”, KRX Review, 한국증권선물거래소, 2009.
- 이진면·이정환·최이섭·정중영·최태영, “이슬람 보험시장 진출방안”, 조사보고서, 보험연구원, 2009. 3.
- 정홍주·이현복, “무역리스크의 절차별 분류와 관리방안”, 한국무역상무학회 제42회 동계세미나 발표자료, 한국무역상무학회, 2009. 12.
- 한정환, “이슬람금융의 발전과정과 우리나라 이슬람금융 발전방안에 관한 연구”, 제주대 석사학위논문, 2010. 2.
- 신한은행, “세계 금융시장의 블루오션 이슬람”, 신한은행, 2007.
- 한국수출입은행 해외경제연구소, “ 이슬람금융을 활용한 한·말레이시아 금융협력 방안”, 개도국 산업분석 리포트, 한국수출입은행, 2010. 7.

- _____, “이슬람금융의 현황과 활용 방안”, 개도국 지역
이슈 리포트, 한국수출입은행, 2011. 9.
- 한국은행, 국제경제정보, 한국은행, 2011. 4.
- KOTRA, 동서남아 진출, 이슬람금융으로 하라, 코트라, 2008.
- Allianz Group, *Islamic insurance: A growing market*, Allianz Group, 2007.
- Ernst & Young, *The World Takaful Report*, Ernst & Young, 2012. 4.
- Tobias Frenz, Madhusudhanan Sridharan and Krishna S Iyer, “Developing a Takaful
product in India - Risks and Challenges”, *10th Global Conference of Actuaries*,
2008.
- Zainal Kassim, Richard Letarte and Marie-Luc Robert, “Takaful Insurance”, *Life 2008
Spring Meeting*, 2008.

ABSTRACT

An Analysis on the Operation Model of Islamic Insurance

Mi-Soo CHOI

As globalization is widely expanded in Islamic world as well as huge capital like oil-money is looking for new investment areas, our government should keep eyes on the current situation of Muslim market.

This study will focus on the research of operation model of Islamic insurance. It will analysis on the institutional aspects of Islamic insurance(Takaful) system, which is a step further on the basis of these previous researches about Islamic finance.

Takaful is conducted with various machanism such as Wakala, Mudarabah, Waqf. The mechanism can also be intermingled with one another to form other diverse contracts.

However most of them are focused on basic conceptual elements of Islamic insurance system. As public interests in Islamic insurance are increasing these days, many Islam related literatures are issued accordingly. But most of them were focused on basic aspect of Islamic financial system or on the study of business management structure. The conceptual approach to evaluate the Islamic insurance market shall become the foundation of operation in conventional business law and regulation penetrate to the Islamic business environment. Therefore, the research of the operation model in Islamic insurance system as well as the search of trade engineering basis.

Keywords : Islamic Insurance, Takaful, Wakala, Mudarabah, Waqf