

## 보험의 수익자에 숨겨진 비밀

한평생 고생하며 축적한 자산! 상속발생시 내가 원하는 사람에게, 분쟁없이 자산을 물려줄 방법은 없을까? 유언이 가장 적합 하지만 절차가 복잡하고 번거로워서 망설이고 있다. 좋은 방법은 없을까?

## 이혼·재혼 가정의 보험수익자 활용법

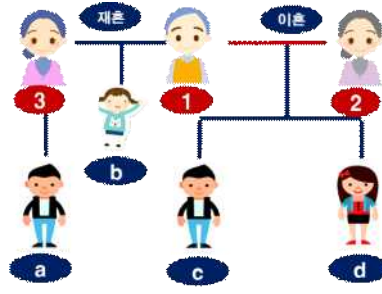
통계청 자료에 의하면 2022년 혼인 건수는 19만 건 이었는데 이혼 건수도 9만여 건 발생했다. 또한 혼인 건수 중에서 남녀 중 한 명이라도 초혼이 아닌 재혼인 건수가 약 4만 2천 건으로 혼인 건수의 22%를 차지하였다. 이혼 가정 중 미성년 자녀가 있는 가정은 무려 40%에 육박하였다.

이혼과 재혼이 빈번해진 사회환경의 변화는 상속 발생시 다양한 문제들과 분쟁을 초래할 가능성이 증대하고 있다.

첫째, 법률혼에 의한 법정 배우자가 아닌 사실혼이나 동거 배우자에게는 상속권이 발생하지 않는다. 10년 이상 사실혼 관계로 부부 생활을 함께 하였어도 사실혼 배우자가 사망하게 될 경우, 상대방은 상속인에 해당하지 않아 피상속인의 재산을 분할 받지 못하여 다양한 문제들이 발생할 수 있다.(단, 재산형성과 부양에 기여한 경우 기여분 청구 가능).

둘째, 재혼 가정 자녀들의 경우 상속권이 복잡하게 형성됨에 유의해야 한다. 자녀의 경우 혈연 관계 또는 법률적으로 양자, 친양자 관계가 형성되어야만 상속권이 발생한다. 예를 들어 아래와 같이 ①과 ②는 자녀 c와 d가 있는 상태에서 이혼하였다. ①과 ③은 재혼 후 b를 낳게 되고 a는 ③의 전남편과 사이에서 출생한 자녀이다. 이런 상황에서 상속이 발생하면 어떤 일이 발생하게 될까?

①사망시 법률적인 배우자인 ③은 상속을 받을 수 있다. 혈연관계인 b,c,d도 상속권이 발생한다. 하지만 a의 경우에는 ①과 혈연관계도 아니고 법적인 아버지와 자녀 관계도 아니기에 상속권이 발생하지 않는다. ① 사망시 a에게 상속권이 발생되기 위해서는 a를 ①이 양자 또는 친양자관계를 형성할 수 있는 법적인 절차를 완료해야만 가능하다. 따라서 법률과 혈연관계가 형성되지 않는 관계에 있어서는 상속에 관한 분쟁이 발생할 수 있다. 또한 재혼 가정에서는 특정 자녀에게 재산 상속을 희망한다든지, 재산을 더 많이 물려 주고 싶은 경우에는 다양한 사전 준비가 필요하게 된다.



### 재혼 가정의 상속권

비 고	내 용	상속인 (상속 권리)
a 와 ①이 양자, 친양자 관계가 아닐 경우	① 사망시	③, b , c, d
c,d 와 ③이 양자, 친양자 관계 아닐 경우	③ 사망시	① , a, b
a가 ①에게 양자로 등재된 경우		a는 친생부와 양부 모두의 상속인이 됨
a가 ①에게 친양자로 등재된 경우		a는 친생부에 대한 상속권은 박탈되고, 양부에 대한 상속권만 존재하게 됨

첫 번째 사례에서 사실혼 관계의 동거 배우자에게 상속 자산이 전혀 이전되지 않는다면, 홀로 남은 사실혼 배우자는 심각한 경제적 문제에 직면하게 된다. 이런 경우를 대비하는 가장 좋은 방법은 보험의 수익자를 사실혼 배우자로 지정하는 것이다. 수익자를 지정하면 상속인 여부와 관계없이 보험금은 수익자의 고유재산이 되어 사실혼 배우자가 보험금을 수령할 수 있게 된다.

두 번째 사례에서 양자, 친양자, 혈연관계와 상관없이 특정 자녀에게 상속 자산을 분쟁없이 물려 줄 수 있는 방법 역시 수익자를 내가 원하는 특정 자녀로 지정하는 것이다. 첫번째 사례와 마찬가지로 수익자 지정을 통해 원하는 자녀에게 자산을 물려줄 수 있게 된다. ③의 경우 본인 사망시 a가 보험금을 수령하길 원한다면 a를 반드시 수익자로 지정해야 한다. 또한 ① 사망시에도 a가 상속재산을 수령하길 원한다면 ①이 피보험자인 계약을 a를 수익자로 지정하게 되면 그 보험금은 c, d 와 무관하게 a 혼자서 모두 수령할 수 있다.

따라서 유언이라는 제도가 일반화되어 있지 않고, 유언의 복잡성을 감안하면 종신보험이나 보장성보험의 수익자 지정제도를 활용하면 상속 재산의 분쟁을 감소시킬 수 있다. 그리고 피상속인의 의지를 반영하여, 원하는 자녀나 대상자에게 재산을 효율적으로 이전해 줄 수 있게 된다.

## 사업자의 보험수익자 활용법

사업하는 고객들을 만나서 상담을 진행해 보면 한결같은 공통점이 발견되는 것 중의 한 가지는 본인의 사업 능력을 과신하는 부분이다. 은행 적금을 권유해도 은행에 예치하는 것 보다 사업에 투자하면 더 큰 수익을 낼 수 있다는 자신감을 보인다. 그래서 예적금이나 보험상품을 그리 선호하지 않는 경향이 있다. 그러한 자신감을 바탕으로 부채를 활용한 적극적인 사업 확장과 매출 증대에 올인하는 경우를 많이 보게 된다. 또한 사업 초기에는 대부분의 사업장이 일정 부분 대출을 통한 부채를 기반으로 사업을 성장시키게 된다. 분명 훌륭한 사업가적인 성향이라 할 수 있다.

하지만 간과하면 안되는 것이 있다. CEO는 신이 아니고 절대적인 인간도 아니라는 현실이다. 언제 어떤 위험이 닥칠지는 아무도 모른다. 인정하고 싶지 않은 현실이다. 그러다 보니 주변에서 흔히 목격하는 일이, 중소기업체를 운영하는 CEO의 갑작스런 불의의 사고시 남은 유가족은 심각한 경제적 문제에 직면하는 일이다. 적극적으로 부채를 활용하여 기업 성장을 추진했던 CEO의 유고는 기업의 부도로 연결될 수 있다. CEO의 재산이 담보 되어있는 최악의 경우에는 유가족은 과도한 부채로 인해 상속을 포기해야 하는 상황에 직면할 수도 있다. 결국 유가족 미래의 삶도 불안정하게 될 것이다. 따라서 기업하는 CEO는 이러한 최악의 경우까지 염두를 두고 기업을 운영해야 한다. CEO 유고시에도 유동성 확보를 통해 최악의 상황에 대비하는 가장 좋은 방법은 보험을 활용하는 것이다.

첫 번째 방법은 법인이 계약자가 되고, CEO는 피보험자, 수익자는 법인으로 하여 보험에 가입하는 것이다. 만약 CEO에게 불상사가 발생하게 되면 보험회사에서 지급되는 보험금이 회사로 입금되고, 회사에서는 보험금을 통해 부채상환 자금과 유가족 보상 자금으로 활용이 가능해진다.

두 번째는 CEO가 개인 보험에 가입하는 방법이다. CEO를 계약자와 피보험자로, 수익자를 가족으로 지정하는 것이다. 만약에 CEO 유고시 부채로 인해 유가족이 상속을 포기하더라도, CEO가 가입한 보험에서 지급되는 보험금은 유가족에게 지급이 가능하다. 따라서 유가족은 보험금을 통해 재기의 발판을 마련할 수 있게 된다. 보험이 가지는 가장 큰 장점 중 하나가 상

속을 포기하더라도 보험금은 유가족이 수령할 수 있다는 것이다. 따라서 사업을 운영하는 사업자는 최악의 경우를 대비한 종신보험이나 정기보험 가입이 유행처럼 번지고 있고, 필수 가입 상품이 되어 가고 있는 것이다.

대법원 판례	주요 내용
대법원 2023. 6. 29. (선고2019 다300934)  대법원 2007. 11. 30. (선고2005 두5592)	보험 계약자가 피보험자의 상속인을 보험 수익자로 한 생명보험의 계약의 경우, 피보험자의 상속인은 피보험자에게 사망이라는 사고가 발생할 경우 보험수익자로서 보험회사에 대하여 보험금 지급을 청구할 수 있고, 이 권리는 보험계약의 효력으로 당연히 생기는 것으로 <b>보험금은 상속재산이 아니라 상속인의 고유 재산이다.</b>