노란우산공제
성과와 중장기 운영방향

2015. 2. 9

목 차

1. 제도개요 ·····1
2. 그간의 성과 ·····3
3. 중장기 운영방향 ·····5
<1> 비전 2020 ·····5
<2> 추진전략 ·····6
【참고】 노란우산공제 가입·공제금 지급 현황 ·····0·····

KBIZ 중소기업중앙회

Ⅰ 제도개요

◇ 노란우산공제(소기업소상공인공제) : 소기업·소상공인이 폐업·노령 등 생계위협으로부터 생활안정과 사업재기의 기회를 제공받을 수 있도록 지원하는 공제(共濟)제도 * 중소기업협동조합법 제115조 근거

□ 도입배경

○ 소기업·소상공인은 전체 335만 사업체수의 97%인 325만개를 차지하는 우리경제의 중심

[소기업소상공인 비중] (단위 : 개, %)

	전 체(A+B)	소기업(소상공인)	중소기업(A)	대기업(B)
사업체수	3,354,320	3,258,617 (2,918,595)	3,351,404	2,916
비 중	100.0	97.1 (87.0)	99.9	0.1

* 자료 : 중소기업중앙회, 2014년 중소기업현황(원자료 : 통계청, 2012년기준 전국사업체조사)

○ 그러나 대부분 생계형 창업자로, 폐업이나 노령 등 생계위협에 대비해 사업재기나 생활안정 준비를 제대로 하지 못하고 있는 실정

·생계형 창업 비중 : ('07) 79.2% → ('10) 80.2% → ('13) 82.6%

* 자료 : 중소기업청, 2013년 소상공인실태조사

○ 반면, 근로자와 같은 3층 사회보장제도는 완비되어 있지 못하였음

3층 보장	개인연금	
2층 보장	퇴직연금(퇴직금)	**노란우산공제('07.9~)**
1층 보장	국민연금	
대상	근로자	**소기업·소상공인**

* '16년 공제금을 세법상 퇴직소득으로 보아 퇴직소득세 적용

○ 이에 따라 2007년, 소기업·소상공인의 폐업·노후 대비 사회안전망으로써 소기업·소상공인공제(노란우산공제)가 출범

□ 주요연혁

○ 1990 ~ 중소기업중앙회, '소기업공제' 도입 지속 건의
○ 2006. 9 '소기업·소상공인공제' 도입(중소기업협동조합법 개정)
○ 2007. 9 공제부금에 대한 소득공제 시행(조세특례제한법 개정)
○ 2007. 9 중소기업중앙회, 소기업소상공인공제(노란우산공제) 출범
○ 2010. 1 공제부금 소득공제 일몰 폐지(조세특례제한법 개정)
○ 2010. 7 누적가입자 5만명 달성
○ 2010. 8 대구은행(8월), 광주은행(8월), 부산은행(9월) 가입유치 업무협약 체결
○ 2011. 7 누적가입자 10만명 달성
○ 2011. 6 하나은행과 가입유치 업무협약 체결
○ 2012.10 누적가입자 20만명 달성, 국민은행과 가입유치 업무협약 체결
○ 2013.7~10 우정사업본부·외환·기업·우리·신한은행과 가입유치 업무협약 체결
○ 2013.12 공제부금 소득공제 유지(세액공제 전환 제외)
부금 납입한도 상향조정(분기 210만원→ 분기 300만원)
○ 2014. 4 누적가입자 40만명, 누적 부금납입액 2조원 달성
○ 2015. 1 누적가입자 50만명, 누적 부금납입액 3조원 달성

□ 제도내용

○ 가입대상 : 사업자등록을 한 중소기업기본법상 '소기업·소상공인'
* 제조업, 건설업, 광업, 운수업 : 상시근로자 50인 미만 업체의 대표자
* 도매업, 소매업, 서비스업 등 : 상시근로자 10인 미만 업체의 대표자

○ 납입부금 : 월 5만원 ~ 100만원 / 월납 및 분기납

○ 납입기간 : 공제사유 발생시까지
* 공제사유 : 폐업, 사망, 부상·질병에 의한 법인대표자퇴임, 노령(60세, 10년이상 납부)

○ 특 징
- 공제부금은 최대 연 300만원까지 소득공제
- 공제금 수급권 보호(공제금 수급권은 압류, 양도, 담보 금지)
- 납입부금에 연복리이자율 적용
- 부금내 대출 운영, 무료 단체상해보험* *가입2년간 제공되는 부가서비스

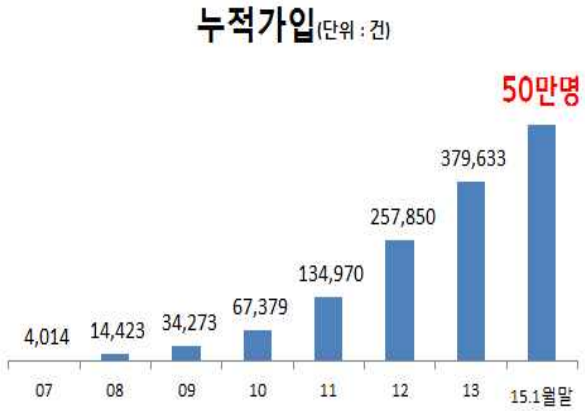
Ⅱ 그간의 성과

◇ 50만명의 소기업소상공인에 3조원 규모 사회안전망 제공

○ 공제출범('07.9) 8년만에 **누적가입자 50만명, 누적부금액 3조원** 달성

– **전체 소기업소상공인(326만명)의 15%가** 폐업·노령대비 사회안전망 혜택

– 출범당시 보험개발원 연구용역 추정치(16만5천명)대비 **3배초과 가입실적**





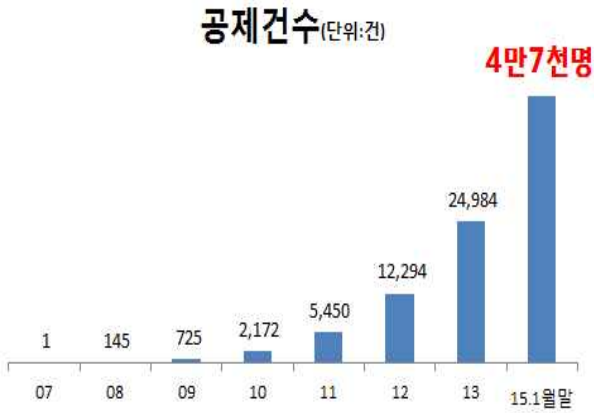
◇ 4만7천명 공제가입자에 생활안정과 사업재기 기회제공

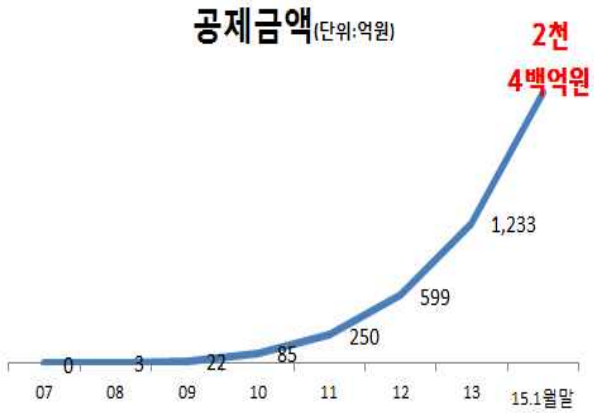
○ 폐업, 사망 등으로 **공제금을 받은 가입자 4만7천명, 공제금액 2,400억원**

– 이미 가입자의 약9.5%가 공제금을 생활안정과 제2의 도약에 활용

○ 무료 상해보험 지원으로 사고 사망·장해 **가입자(가족) 생계보호 강화**

– 보험금 지급건수 337건, 보험금지급액 4,837백만원





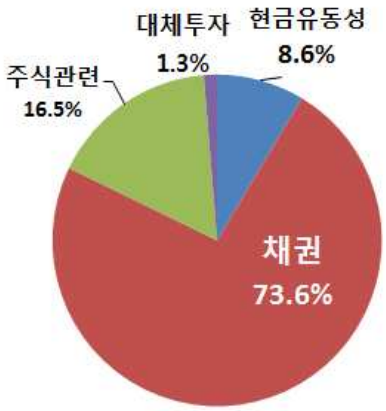
◇ 안전하고 효율적인 자산운용

○ **우량채권 등 안전자산** 중심 운용

– (채 권) 73.6% *신용등급 A0이상

– (주식관련 및 대체투자) 16.5%

– (현금 및 유동성) 8.6%



○ 자산운용 누적총액 2조 6,223억원

누적수익률 4.2% 시현 * 2014년말

– 경기둔화 및 저금리 기조에 대응한 투자다변화 등 효율적 대응

○ **전문적 자산운용** 및 **리스크관리 체계** 구축

– 자산운용위원회, 대체투자위원회 설치 등 객관적 의사결정시스템 구축

– 자산운용규정 및 요령 제정, 리스크관리규정 및 요령 제정, 자산운용지침(IPS) 제정 등 규정 정비·강화

– 외부전문기관을 통한 정기적 자산운용 성과평가 실시 *수행기관 : KG제로인

– 자산운용, 리스크관리 전담부서 신설 및 외부 전문가채용 확대

* 공제전무, 자산운용부, 리스크관리부, 공제CS팀, 공제회계팀 신설

◇ 고객을 위한 제도개선

○ **공제 가입제한(1년이상 사업영위) 요건 폐지** (2009. 9)

○ **납입부금 소득공제 영구화** (2010. 1)

○ **무등록 소상공인(인적용역제공자) 가입허용** (2010. 10)

○ **부금 납입한도 상향조정**(월 70만원→100만원) (2014. 03)

○ **조기 해약환급률 상향조정** (2015. 1) *15.1.1 이후 가입자부터

– 납입 6회이하 해약환급률 (기존) 납입부금의 30% → (개선) 77.5% 등

○ **공제계약대출 상환 연체이자 폐지** (2015. 4 예정)

– 대출원리금 일시상환 부담을 해소하기 위한 수시상환제 도입

Ⅲ 중장기 운영방향

1. 비전 2020

미션

소기업·소상공인의 성장과 행복한 삶을 지원하는 사회안전망

핵심 가치

N . O . R . A . N

고객만족	소 통	사회적책임	사업지원	사회안전망
Needs	Open	Responsibility	Aid	Net

비전

소기업·소상공인이 가장 먼저 찾는 든든한 동반자

목표

누적가입자 100만명	폐업·노후 실질적 대비	고객중심 가치경영
– 누적가입 100만명, 누적부금 12조원 * (재적) 75만명, 10조원	– 실질적 폐업·노후 대비가 가능한 수준의 부금 적립과 공제금 지급	–고객 만족 업무시스템 및 고객의 행복한 생활 지원 서비스 구축

추진 전략

1 제도혜택 강화

- 부금 소득공제 및 부금 납입한도 상향조정
- 공제금 분할수령시 연금소득세 적용으로 노후대비 강화
- 영세사업자 가입지원 및 예금자보호 등 제도신뢰성 강화

2 안정적 자산운용 및 선제적 리스크관리

- 대체투자 등 투자다변화 통한 초과수익 달성
- 자산운용 전문성 및 조직체계 강화
- 종합리스크관리솔루션 구축 및 거시·중장기 '위기상황별 대응체계' 정립

3 고객중심 운영시스템 구축

- 가입채널 확대 및 인터넷·모바일 업무처리 확대
- CS인프라 확충 및 통합CRM 구축으로 고객만족 제고
- 고객 플랫폼 구축으로 사업기회 창출 지원

4 고객의 행복한 삶 지원

- 고객 질병상해 보장, 문화활동, 휴양시설 등 생활복지 지원
- 가입자의 사업재기, 노후 위한 제2의 인생설계 지원
- 고객간 재능기부 활성화로 함께하는 성공과 나눔 실천

2. 추진전략

◇ 「4대 추진전략 및 16대 핵심과제」를 설정하여 핵심 역량을 집중

1 제도 혜택 강화

□ 부금 소득공제 및 부금 납입한도 확대

○ 고객의 충분한 폐업 및 노후대비 위해 소득공제 및 납입한도 확대

– 현행 소득공제액으로는 10년 납입해도 평균 창업비용에 못 미침

* 연300만원 10년 납입시 3,000만원 < 평균 창업비용 7,257만원 (중기청, 2013 소상공인실태조사)

⇒ [소득공제] (현행) 연 300만원 한도 → (개선) 연 500만원 한도 이상

[납입한도] (현행) 분기 300만원 한도 → (개선) 분기 500만원 한도

□ 공제금 분할수령시 연금소득세 적용

○ 고객의 노후지원 강화를 위해 공제금 분할수령시 연금소득세 적용

– 연금소득세 적용시 공제일시금의 퇴직소득세 보다 30% 세부담 감소

⇒ (현행) 공제일시금에 이자소득세 적용* → (개선) 분할공제금에 연금소득세 적용

* '16년 가입자부터 퇴직소득세 적용(기존 가입자는 '16년 전까지 퇴직소득세 적용 선택 가능)

□ 영세사업자 가입지원 및 예금자보호 등 제도신뢰성 강화

○ 공제의 사회안전망 역할 강화를 위해 영세사업자 가입 및 지원확대

⇒ (개선) 무등록사업자, 무급가족종사자, 소기업임원 등의 가입허용 및 지원강화

영세가입자 및 가입후 재해사망·후유장해자 공제금 비과세*,

영세가입자 부금 또는 공제금에 정부 매칭장려금 도입**

* 국민연금 사망일시금, 고용보험 실업급여, 산재보험 요양급여등 소득세비과세(소득세법 제12조)

** 과학기술인공제회 : 정부출연금을 기반으로 회원에게 별도 장려금(연임금의 1%) 지급

○ 고객신뢰 및 제도경쟁력 유지를 위해 별도 지급보장제도 도입

⇒ (개선) 재정지원 등을 통해 예금자보호제도 등 지급보장제도 도입

2 안정적 자산운용 및 선제적 리스크관리

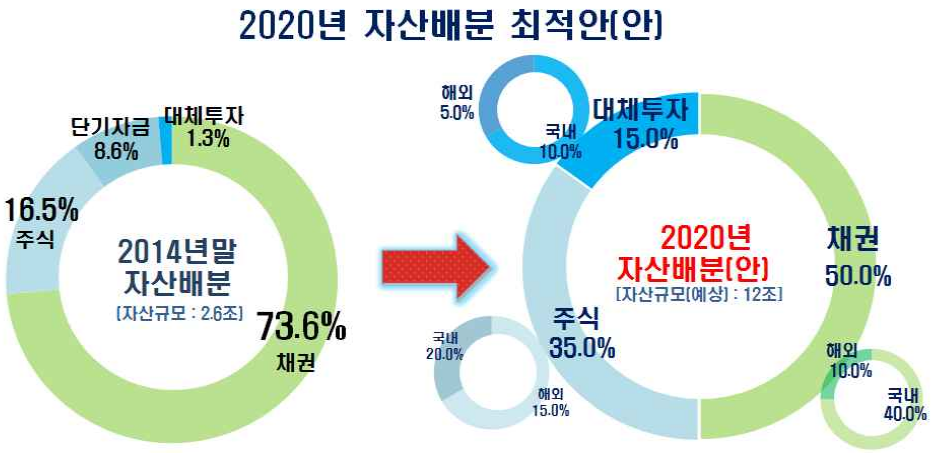
□ 투자다변화 통한 초과수익 달성

○ 저성장, 저금리 기조하에 자산운용 안전성과 수익률 제고를 위하여 투자다변화를 통해 초과수익 달성

– 외부 전문기관 활용 및 주요기관 벤치마킹으로 안전성, 투명성 보완

⇒ (현행) 채권 중심으로 주식(액티브퀀트형, IPO), 대체투자(부동산) 실시

(개선) 중위험, 중수익 자산군 및 해외 등 투자대상다변화



□ 자산운용 · 리스크관리 전문성 및 조직체계 강화

○ 급변하는 금융시장에서 안정적, 효율적 자산운용과 철저한 리스크 관리를 위하여 인력 전문성 강화 및 조직체계화 추진

– 주식, 채권 외 구조화 및 대체투자 등 분야별 전문성 강화

⇒ 자산운용 경력개발경로(CDP)를 설계 및 지속적인 학습문화 구축

⇒ 외부인력 지속 충원, 부서편제 확대(대체투자부·결제업무부·리서치부)

□ 리스크관리솔루션 구축 및 위기상황별 대응체계 정립

○ 제반 리스크의 적기 인식, 측정, 통제를 위한 리스크관리시스템 마련

⇒'종합리스크관리솔루션'구축해 리스크요인별(시장 신용, 유동성 보험 운영 등) 상시모니터링

⇒ 거시적·장기적 분석에 기반한 '위기상황별 사전대응체계' 구축

3 고객중심 운영시스템 구축

□ 가입채널 확대 및 인터넷 · 모바일 업무처리 확대

○ 고객 접근성과 편의성 제고 위한 가입채널 확대 및 인터넷·모바일 환경제고

⇒ 금융기관, 업종별 단체, 조합 등 가입채널 확대·정비

⇒ 인터넷·모바일을 활용하여 가입·제변경 간편 처리

□ CS인프라 확충 및 통합CRM 구축

○ 고객 중심 운영체계로 신속한 이행을 위한 체계적인 고객소통 프로그램(CS) 및 고객분석에 기반한 마케팅시스템(CRM) 구축

⇒ 고객만족 민원처리프로세스 정립, CS경영성과 평가체계 구축 등

○ 고객정보의 안전한 관리와 맞춤서비스 제공위한 첨단 IT인프라 구축

⇒ 고객정보 보호관리기준 강화 및 최고수준 보안시스템 도입 등

□ 고객플랫폼 구축으로 사업기회 창출 지원

○ 고객간 사업홍보 및 판로개척을 지원하고 자발적인 사업협력 네트워크가 형성될 수 있는 온라인 플랫폼 구축 및 사업기회 창출 지원

⇒ 사업홍보 및 마케팅, 상호 제휴할인서비스, 경영컨설팅 제공, 지역별·업종별 고객클러스터 구축, 공동 구·판매 등 지원

4 고객의 행복한 삶 지원

□ 고객 생활복지 지원

○ 고객의 삶의 질 향상을 위하여 건강하고 안전한 생활, 휴식과 품격이 있는 문화·여가생활 등 지원

⇒ 질병·상해보험 지원, 문화콘서트 개최, 휴양시설 회원가 이용 확충

□ 은퇴 후 제2의 인생설계 지원

○ 폐업·노후를 맞은 고객의 사업재기와 노후설계를 지원하기 위해‘제2의 인생스쿨’운영

⇒ [재기지원] 재기창업컨설팅, 사업분석, 경영교육 등

⇒ [은퇴지원] 은퇴 후의 재무, 건강, 실버창업, 주거, 여가 교육

□ 고객 재능기부 활성화로 나눔실천

○ 고객의 사업지식과 경험을 자발적으로 재능기부하는 해피비즈라이프지원단 재능기부자 확충 및 나눔사업 활성화서

⇒ (현재) 상담, 강의 등 재능기부 560여회 → (개선) 5,000여회

끝.

[참고] 노란우산공제 가입 · 공제 지급현황

□ 가입 및 납입부금

(단위 : 명, 억원)

구 분	가 입		부 금	
	신 규	재 적	납입	재적
'07년	4,014	4,003	30	30
'08년	10,409	10,127	359	353
'09년	19,850	19,021	887	859
'10년	33,106	31,252	1,816	1,734
'11년	67,591	63,271	3,177	2,971
'12년	122,880	113,878	4,881	4,459
'13년	121,783	104,737	7,522	6,760
'14년	112,224	86,646	10,388	9,107
'15년 1.27현재	8,007	5,491	809	660
합 계	**499,864**	**438,426**	**29,869**	**26,933**

□ 공제금 지급 및 공제금액

(단위 : 명, 억원)

구 분	공제금 지급	공제금액
'07년	1	0
'08년	144	3
'09년	580	19
'10년	1,447	63
'11년	3,278	165
'12년	6,844	350
'13년	12,690	634
'14년	19,593	1,050
'15년 1.27현재	2,116	132
합 계	**46,693**	**2,416**