
 금융위원회	<div>보도자료</div>				 FINANCIAL SUPERVISORY SERVICE 금융감독원
	보도	2019.8.2.(금) 조간	배포	2019.8.1.(목)	

책 임 자	금융위원회 보험과장 하 주 식(02-2100-2960)	답 당 자	윤현철 사무관(02-2100-2961) 권기순 사무관(02-2100-2963)
	금융감독원 보험감독국장 이 창 욱(02-3145-7460)		홍영호 팀 장(02-3145-7471)
	금융감독원 보험감리국장 강 한 구(02-3145-8220)		박동원 팀 장(02-3145-8231)

제 목 : 불합리한 보험 사업비와 모집수수료를 개편하여 소비자의 해약환급금을 높이고 보험료 인하를 유도하겠습니다.

■ 보험민원, 불완전 판매 등을 유발하는 불합리한 사업비와 불투명한 모집수수료 체계를 개선하여 보험산업 신뢰도를 제고

- ① 보험상품별 해약시 공제액 및 사업비 중 불합리한 부분을 개선하여 해약환급금 개선 및 보험료 인하 유도
- ② 보장성보험을 저축성보험으로 오인시키는 요인들을 개선하여 소비자가 올바르게 보험상품을 선택할 수 있도록 지원
- ③ 보험상품 판매시 설계사 등 모집종사자에게 지급하는 수수료 지급기준을 명확화하여 수수료 형평성 및 보험신뢰도 제고

I. 추진배경 (문제점 및 추진경과)

□ 민원·분쟁 유발, 불완전 판매 등 보험 신뢰도를 저해하는 불합리한 보험상품 사업비*와 모집수수료**의 개선 사항을 발굴

* ①(계약체결비용) 설계사의 보험계약 모집노력에 대한 수수료, 영업점포 운영비용, 건강 진단비, 광고비 등 계약체결에 사용되는 비용을 인정하여 보험료에 부가

②(계약관리비용) 보험사 임직원 급여, 전산비 등 보험회사 운영에 필요한 경비

** 보험회사가 보험계약 모집에 대한 대가로 설계사, 대리점에게 지급하는 비용으로서 보험상품, 판매채널, 설계사 등급(신규, 일반, 간부 등), 영업실적별로 다양

- 최근 보험회사간 경쟁심화로 보장성보험의 판매가 증가하고 있으나, 이는 과다 수수료에 따른 모집조직의 적극 권유에 기인
 - * 저축성보험은 비과세 혜택 축소('17년), 사업비 제도개선('17,'18년) 등으로 인해 매출이 감소하였고, 이에 따른 매출유지를 위한 풍선효과도 일부 반영
- 보장성보험의 환급금을 강조하여 소비자에게 권유함에 따라 보장성보험을 저축성보험으로 오인*하는 등 민원 및 분쟁을 유발
 - * 예) 해약환급금이 적거나 없는 대신 보험료가 저렴한 저·무해지 상품을 환급률을 강조하며 판매, 연금수령 목적의 소비자에게 종신보험가입 후 연금전환을 추천
- 모집조직은 소비자를 위한 상품보다는 수수료가 높은 상품을 판매하고, 보험회사는 불투명한 시책을 과다 지급해 매출 극대화
 - 일부 보험사가 대형 보험대리점*에 과다한 시책을 지급하고, 다른 보험사도 이를 따라가 결국 보험료 인상 및 소비자 부담 증가
 - * 법인보험대리점(GA : General Agency)은 다수 보험회사의 보험상품을 비교선택하여 판매 가능 대형GA(설계사 500인 이상) : ('14년) 37개 → ('16년) 53개 → ('19.6월) 58개
- 한편, 과다한 시책은 다른 설계사에게 보험계약을 몰아주게 하는 등 설계사간 형평성을 저해하고 법규위배 요인으로 작용
 - 더 많은 수당을 받기 위한 설계사의 과잉 권유로 소비자는 필요 이상의 보험을 가입하게 되고, 계약해지시 민원이 발생할 우려

[추진 경과]

- 보험 사업비와 모집수수료로 인한 민원 및 설계사 제재 등을 지속 모니터링(언론보도 포함)하였고, 근본적인 문제해결을 위한 제도 개선 방안에 대하여 이해관계인의 의견도 꾸준히 수렴
 - ① 보험대리점 주요 위규행위 발생원인 및 개선방안 검토('17년~)
 - * 보험대리점 법규위배 유형 중 모집수수료에 의해 발생한 부당행위가 가장 높음(61.2%)
 - ② 보험회사, 보험대리점(협회) 등과 개선방안 지속 협의('18.7월~)
 - * 보험회사·보험대리점(10회 이상), 보험회사 및 GA 소속 설계사 간담회(2회)
 - ③ 보험연구원 공청회를 통한 주요 개선방안 의견 수렴('19.4월)
 - * 금융위원회 부위원장 축사('19.4.16, 제도개선 최종 수혜자는 소비자가 될 필요)

< 참고 : 보험상품의 사업비 및 모집수수료 구조(현황)>

□ 소비자의 납입보험료는 ①위험보험료(사망 등 위험 보장) ②부가보험료(모집수수료, 직원 인건비 등) ③저축보험료(환급금 지급)로 구분

- 보장성보험은 위험보험료>부가보험료(사업비)>저축보험료,
저축성보험은 저축보험료>부가보험료(사업비)>위험보험료로 구성

① (사업비) 보험회사는 원가분석 등을 통해 사업비를 자율적으로 책정할 수 있으며, 보장성이 저축성에 비해 2배 이상 높게 부가

- 보장성보험은 보험계약 인수 및 보험금 지급시 심사*, 모집조직의 상품설명 노력이 커서 저축성보험보다 사업비를 높게 책정

* (계약인수) 사전고지에 따라 선별적 건강검진 시행(건당 5~6만원)
(보험금지급) 보험사기 의심건 등에 대하여 현장방문 조사(건당 30~50만원)

② (해약공제액) 보험상품은 설계사가 초기 보험계약 체결을 위해 투입한 노력(가입설계, 상품설명 등)을 인정하여 보험계약 조기 해지시 일정 금액을 공제할 수 있도록 허용(국내·국외 동일 제도운영)

* (보장성보험) 월 보험료의 13배 수준, (저축성보험) 월보험료의 3배 수준
→ 상품별로 일부 차이는 발생 가능

- 다만, 소비자 보호를 위해 보험계약 해지시 환급금을 일정 수준 이상 지급하도록 해약공제액 한도를 설정(보험업감독규정)

◇ 해약공제액은 해지시 소비자의 적립금에서 차감하는 금액으로 설계사 모집수수료의 재원
→ 해약공제액 클수록 환급금이 적고 수수료 증가

◇ 표준해약환급금 계산시 해약공제액(보장성)
(최대 20년간의 보험료-부가보험료)×5%+
사망보험금기준×1%



③ (모집수수료) 보험계약을 모집할 수 있는 자의 자격을 법규로 정하고 있으나, 모집수수료 지급과 관련된 세부 규정은 미비

- 보험회사로 하여금 모집조직에 지급하는 수수료의 합리적 지급 기준을 마련토록 규정하고 있으나, 한도·방식 등 세부내용은 부재

II. 주요 개선방안



1

보장성보험 중 불합리한 사업비(해약공제액 포함) 체계 개선

① 보장성보험의 저축성격 보험료 및 해약환급금에 대한 사업비 개선

□ (현황1) 보장성보험도 중도·만기 시점에 환급금 지급이 가능하고, 이를 위한 적립보험료는 저축성격임에도 보장성 사업비 부가

- 적립보험료는 원금보전을 원하는 소비자에게 판매가 용이하고 모집수수료도 높아 충분한 설명 없이 과다하게 권유될 소지

□ (현황2) 사고와 무사고 위험을 동시 보장*할 경우 둘 중 하나의 위험은 반드시 발생하므로 우연한 위험을 보장하는 보장성보험으로 보기 곤란

* 화재 발생시 1,000만원 보장, 보험종료시 화재 미발생시 납입보험료 환급

- 소비자가 본인이 납입한 보험료를 다시 환급받는 것과 실질은 동일하나 사업비는 높게 부가되어 보험료 인상요인으로 작용

[보장성보험의 저축 성격 보험료 사례]

◇ 보장성보험의 보험료 10만원 중에 위험보험료 비중이 1%이하 또는 10원이하 계약도 발생

□ (개선) 보장성보험의 저축성격 보험료 부분에 대하여는 저축성 보험 수준으로 사업비(계약체결비용) 및 해약공제액을 부가

- 다만, 모집조직의 급격한 소득감소를 방지하고 사회안전망 역할을 고려하여 해약공제액 등을 현행의 70% 수준*으로 적용

* 저축성보험은 해약시 공제하는 금액이 보장성보험의 1/4수준

☞ (효과) 보험료 2~3% 인하 및 환급률(2차년도) 5~15%p 개선 예상

② 치매보험 등 고령자 보장상품의 사업비 개선

- (현황) 치매보험은 75세이상 초고령에 질환이 주로 발병하므로 40~50대 조기해약시 보장은 받지 못하고 사업비만 높게 부담

[10만명당 보험사고 발생 확률]

◇ (사망보험) 15세 23명, 40세 93명, 75세 2,529명, 100세 40,058명
(치매보험) 15세 1명, 40세 12명, 75세 1,269명, 100세 63,997명

- 일부 치매보험 유지율*은 5차년 57% 수준으로, 40대에 가입한 계약의 절반이상이 50대 이전에 보장혜택 없이 해지될 우려

* (유지율) 1차년 87.0%, 3차년 67.1%, 5차년 57.7%, 7차년 51.4%

- 납입한 보험료가 대부분 적립되는 등 저축성격이 큼에도, 다른 보장성보험보다 높은 사업비 책정(5~10%p 이상 높은 경우 발생)

- (개선) 사업비 및 해약공제액을 인하하되 고연령에서 치매위험 등의 보장 기능을 감안하여 현행대비 70% 수준으로 설정

☞ (효과) 보험료 3%수준 인하 및 환급률(2차년도) 5~15%p 개선 예상

③ 갱신행·재가입형* 보험상품의 갱신사업비 축소

* 일정 주기(1년, 3년, 10년 등)마다 보험료는 변경, 보장기간은 자동으로 연장되는 보험상품으로, 갱신 및 재가입 시점에 계약체결 및 계약심사 비용이 미미하게 발생

- (현황) 갱신·재가입 계약의 사업비율은 보험료에 비례하여 적용되므로 보험료가 인상되는 고연령에서는 과다하게 책정*된다는 지적

* (보험료/사업비) 최초계약 40세 3만원/6천원, 갱신계약 50세 5만원/1만원

- 보험계약 갱신시점에 보험계약 모집 노력이 발생하지 않고 인수심사 없이 자동으로 계약이 갱신되는 등 사업비 인하 요인 발생

- (개선) 갱신·재가입시점의 계약체결비용을 최초 계약의 70%수준으로 설정하여 갱신시 소비자의 불필요한 사업비 부담을 완화

☞ (효과) 갱신 및 재가입 시점의 보험료 3%수준 인하 예상

4 사업비가 과다한 보험상품의 공시 강화

- (현황) 소비자보호를 위해 해약환급금 계산시 해약공제액 차감 한도를 정하고 있으나, 해약공제액 한도에 해당하는 사업비(계약 체결비용)를 초과하여 보험료를 책정한 보험상품이 증가

* 해약공제액 한도 내에서 사업비를 책정할 때 보다 보험료는 3~4% 인상

- 최근 GA채널에서 생보사와 경쟁하는 손보사도 수당·수수료 확보 목적으로 해약공제액 한도를 초과하는 사업비를 적용

* '05년 이후 종신사망보험만 한도('05년 감독규정상 특례폐지 이전 1.8배 수준)를 초과했으나, 최근 다수의 상품이 한도를 초과

[해약공제액 한도를 초과하는 사업비 적용 상품 현황]

◇ (생보) 전체 상품의 약 31%, (손보) 약 17% 한도 초과

- (개선) 원가분석 없이 모집수수료를 지급하기 위해 해약공제액 한도를 초과하여 사업비를 책정하는 경우 해당 상품 사업비 공시

- 다만, 기존 종신사망보험에 한해 해약공제액 한도의 1.4배 이내 적용시 공시의무를 제외토록 하여 규제준수 효과를 극대화

☞ (효과) 보험료 2~4%수준 인하 예상(환급률은 소폭 개선)

5 제3보험(건강보험, 생·손보 겸영영역)의 해약공제액 산출 일원화

- (현황) 생보와 손보가 제3보험의 해약공제액 산출시 서로 다른 기준을 적용하고 있어 보험업권간 보험상품별로 유·불리 발생

- 생보는 상해보험, 손보는 질병보험이 높게 책정되므로, 생·손보 모두 가장 높은 해약공제액 한도를 적용하여 사업비 과다 책정

* (상해보험) 생보가 손보대비 3.4배 ↑, (질병보험) 손보가 생보대비 1.6배 ↑

- (개선) 원가분석 없이 영업경쟁만을 위해 사업비를 높게 책정하지 못하도록 제3보험 해약공제액 산출기준을 생·손보간 일원화

* 기타 생·손보간 관행적으로 규제차익이 발생하던 사안도 지속 발굴하여 개선('21년)

계약자의 합리적 선택을 위한 정확한 정보 제공 [보장성보험을 저축성보험으로 오해시키는 요인 개선]

* 소비자는 환급금이 발생하는 저축성보험을 선호하므로 보장성보험임에도 판매시점에 중도 또는 만기환급금을 강조하여 안내하려는 경향 → 소비자 민원으로 귀결될 소지

① 저·무해지환급형 보험상품 안내 강화

- (현황) 최근 보험료가 저렴한 대신 해약환급금이 적은 저·무해지 상품판매가 증가*하여 소비자의 보험료 선택권이 확대되었으나 해약환급금을 받지 못하여 추후 민원 발생이 우려된다는 지적

* 보험료를 납입하는 기간 중 해약환급금이 없는 상품("무해지" 상품)의 경우 중도 해약환급률이 납입한 보험료의 최대 200% 수준까지 육박

- 보장성보험임에도 환급금이 없어 보험료가 20% 이상 저렴하나, 판매시점에 30~40년 후의 해약환급률만 크게 설계·안내

[치매보험 보험상품 비교]

(보험금 1,000만원, 남자, 90세만기, 20년월납 기준)

구분	일반형 (유해지환급형)			무해지환급형		
보험료	53,500원			39,600원(26% 저렴)		
경과기간	(A)보험료 (만원)	(B)해약 환급금(만원)	(B/A)환급률	(A)보험료 (만원)	(B)해약 환급금(만원)	(B/A)환급률
10년	642.0	557.5	86.8%	475.2	0	0.0%
20년-1일	1,284.0	1,284.7	100.1%	950.4	0	0.0%
20년	1,284.0	1,284.7	100.1%	950.4	1,284.7	135.2%
40년	1,284.0	1,868.4	145.5%	950.4	1,868.4	196.6%

- (개선) 저·무해지 보험상품은 저렴한 보험료 선택권을 제공하는 순기능도 인정할 필요가 있어 단계적으로 제도 개선 추진

- 우선, 저·무해지 상품 가입시 고객에게 지급되는 해약환급금이 없거나 적을 수 있음을 자필로 기재토록 하여 소비자 이해도 제고

[보험계약자 확인 예시 : 자필로 기재]

◇ ○○보험은 (보험료는 저렴)하지만, 중도에 해지시 (해약환급금이 적거나 없으며, 저축목적으로 가입)할 경우 (다른 상품을 선택하는 것이 유리)합니다.

- 또한, 저·무해지 상품 가입자가 중도에 해지를 신청하는 경우에도 향후 해지시점별 해지환급금을 설명하도록 안내 강화

- 향후, 저·무해지 보험상품을 모니터링하여 소비자가 제대로 이해하지 못한 경우 상품설계 기준 강화 등 추가적인 개선 방안* 모색

* 예) ① 특정 시점 전·후로 해약환급금이 크게 변동하는 상품구조 제한
 ② 보험금 지급을 위한 적립금이 부족하지 않도록 해지율에 대한 관리 강화

② 보장성보험의 연금전환특약 예시 강화

- (현황) 보장성 종신사망보험의 가입을 권유하면서 해약환급금으로 연금전환을 예시하며 저축성 연금보험처럼 안내

* 상품설명서에 소비자 유의사항으로 저축성 연금과 연금액 비교안내를 하고 있으나, 다른 지면에서 각각 안내하는 등 실질적인 비교안내는 소홀히 될 소지가 높은 상황

- 종신사망보험은 사업비가 높게 부가되어 있어 연금액이 저축성 연금보험대비 현저히 낮으나 이를 명확히 알리지 않고 판매

[연금액 비교]

* 남자 40세, 20년간 매월 26만원 납입하고 60세부터 연금을 수령하는 경우

◇ 연금보험 가입시 : 매년 344만원 수령

종신사망보험 가입후 60세에 연금전환시 : 매년 263만원 수령

- (개선) 보장성보험 가입시 연금전환특약을 통한 연금액 안내시, 저축성 연금보험의 연금액과 동시에 비교·안내하도록 공시 강화

③ 보장성보험의 보험료 추가납입 한도 축소

- (현황) 저축보험 또는 연금보험 가입을 원하는 계약자에게 보장성 종신사망 보험을 소개하면서 동일 또는 유리한 상품이라고 안내*

* 금감원 미스터리쇼핑 결과('17.12월)

- 종신사망보험은 수당 등 사업비가 높게 부가되어 있으나 보험기간이 100세 이상의 초장기여서 높은 환급률 예시가 가능

* 납입보험료 대비 해약환급률이 200%이상 예시되는 상황

- (개선) 보장성보험을 저축성보험으로 오인하여 발생할 수 있는 민원 방지 등을 위해 추가납입 한도를 현행 2배에서 1배로 축소

4 변액보험 수익률 안내 강화

□ (현황) 변액보험은 최근 사후적으로 차감하는 각종 보증비용 등이 크게 증가하여 예시된 수익률과 실질 수익률 차이가 큰 상황

- 지속적인 금리하락 등으로 인해 자산운용 결과와 관계없이 보증하는 사망보험금 지급을 위한 최저보증비용이 크게 증가

[변액보험 사망보험금 보증비용 적용현황]

◇ '19년에 판매된 변액보험은 '13년에 판매된 변액보험에 비하여 보증비용을 5배~10배 이상 높게 책정

* 월보험료 10만원, 계약자적립금 1,000만원 가정

- 현재 저축성 변액보험은 펀드수익에서 사후적으로 차감하는 각종 보증비용 등을 고려한 실질 수익률을 함께 안내·예시

[저축성보험 해약환급금 예시표]

경과 기간 (년)	납입 보험료 (만원)	특별계정 투입금액 (원)	투자수익률 (-1%가정) (순수익률 -1.1%)			투자수익률 2.5%가정 (순수익률 2.4%)			투자수익률 3.75%가정 (순수익률 3.7%)		
			보험금 (만원)	환급금 (만원)	환급률 (%)	보험금 (만원)	환급금 (만원)	환급률 (%)	보험금 (만원)	환급금 (만원)	환급률 (%)
1	360	329	537	276	76.7	543	282	78.4	545	284	79.0
50	7,200	6,473	7,200	4,158	57.8	17,774	17,564	243.9	29,272	29,062	403.6

□ (개선) 보장성 변액보험도 저축성 변액보험처럼 펀드수익률에서 보증비용을 차감한 실질 투자수익률을 예시

- 사후적으로 확정 차감되는 비용을 반영한 투자수익률을 제시하여, 소비자가 해당 내용을 미리 알고 가입할 수 있도록 유도

* 실질수익률 : 2.5%(평균공시이율) - 매년 20만원(최저사망보증비용)

3 보험 모집수수료 제도 개선

① 모집수수료 지급기준 명확화

□ (현황) 일부 보험사가 매출확대를 위해 GA 등에 과도한 수수료를 지급하고, 모집조직은 다른 보험사에 동일수준의 수수료를 요구

○ 이에 따라 보험사들의 사업비 지출이 증가하고, 보험료에서 부가보험료(사업비)가 차지하는 비율도 증가하는 추세

[보험회사 사업비 현황]

◇ 보장성보험 보험료 중 사업비율은 지속 상승('05년 대비 4.7%p상승)

* 주요 생보사(5개사)의 보장성 보험 평균 사업비율 기준

◇ 한편, 보험회사의 보험료 중 보험계약 모집을 위해 사용한 사업비 (신계약비)는 '17년 대비 '18년에 20% 상승(손보 장기보험)

○ 한편, 시책 및 시상 명목으로 수시로 지급하는 모집수수료로 인해 모집조직간 형평성을 저해하고, 타인의 이름으로 계약을 체결하는 등의 각종 위법행위가 발생된다는 지적

[모집수수료 사례]

◇ 보험회사 임의로 지급하는 시책이 전체의 25% 수준으로 파악

* 모집실적 비례수수료 1,000%, 성과수수료 50%, 시책 400%, 기타 100%)

◇ 판매실적이 많은 대리점·설계사에게 더 높은 수당 지급률 책정

월보험료	10만원 ↑	15만원 ↑	20만원 ↑	30만원 ↑	50만원 ↑
모집수수료	100만원	150만원	200만원	350만원	700만원

□ (개선) 보험회사가 보험상품을 설계하는 시점에 모집수수료 지급 기준을 명확히 설정하여, 임의로 지급하는 모집수수료를 최소화

○ 해약공제액을 재원으로 모집조직에게 지급하는 수수료는 상품 개발 단계에 지급기준을 명확히 설정하고 기준 변경 절차*를 강화

* 수수료 지급기준 변경시 기초서류 부속서류인 보험료 분석보고서가 변경되며, 이는 기초서류 관리기준에 따른 변경 절차를 준수할 필요

② 모집수수료에 의한 작성계약(차익거래) 유인 제거

- (현행) 모집수수료(해약환급금 포함)가 납입보험료를 초과하는 경우 모집조직 입장에서는 보험계약을 해지하여도 차익* 발생

* 해약환급금 + 모집수수료 > 납입보험료 (특히 보험계약 가입이후 1차년 시점에 월 납입보험료의 총액(월납의 12배)대비 모집수수료는 총 12배를 초과하는 상황 발생)

- 일부 보험회사가 통상적인 보험 모집수수료에 추가로 시책비 (최대 월보험료 5~6배)를 지급하여 작성계약* 및 불완전 판매 유발

* 모집관련 수당·수수료의 총액이 납입보험료보다 많은 경우 모집인은 가공의 보험 계약을 작성하여 수당·수수료와 납입보험료의 차액을 수취한 후 계약 해지

- (개선) 보장성보험*은 가입 이후 1차년도에 지급한 모집수수료와 해약환급금의 합계액이 납입보험료 이내로 설정되도록 개선

* 해약시 공제액이 적어질수록 소비자에게 유리하므로, 표준해약공제액의 80% 이상을 공제하는 보장성보험만 해당 기준을 충족하도록 기준 마련

- 2차년 이후 추가 모집수수료 지급이 가능하므로, 수수료 총액 제한은 아니며 적정 수준의 수수료 지급이 가능할 것으로 판단

- 또한, 제도시행시 모집조직의 소득감소가 발생할 수 있다는 일부 우려를 고려하여 충분한 유예기간을 두고 시행('21년 시행)

※ 한편, 작성계약 유인이 낮은 비대면채널(TM, 홈쇼핑 등)은 채널 특성에 따른 비용을 일부 인정*하되, 수수료 지급기준 명확화 및 신뢰제고를 위해 동일 규제를 점진적으로 적용할 필요('22년 시행)

* 전화 등을 이용한 계약체결시 음성녹음·보관, 보안 등의 의무이행과 방송법에 따른 방송채널사용사업자(홈쇼핑 대리점)의 방송 송출을 위한 비용 등은 예외

[모집수수료 예시]

구 분	보험료(누적)		모집수수료(누적)	
	1차년	2차년	1차년	2차년
현 행	120만원	240만원	130만원	-
변 경	120만원	240만원	110만원	130만원 (+20만원)

③ 모집수수료 분할지급(분급) 방식 도입

- (현황) 보험산업의 가장 큰 폐단으로 지목되고 있는 모집수수료를 일시에 지급하는 선지급 방식*에 대한 개선 필요성이 지속 제기

* (예) 전체 모집수수료의 80~90% 이상을 계약초기(6개월 이내)에 지급

[모집수수료 선지급 관련 부작용 사례]

- ◇ (소비자) 연고관계에 의해 원하지 않는 보험을 가입하고 조기 해약시 과도한 해약공제로 해약환급금 축소 및 보험료 인상
 - ◇ (설계사) 계약체결이후 높은 모집수수료를 기대할 수 있으나, 모집수수료 총재원은 동일 수준이므로 모집조직에게도 불리
 - ① (소득 불안정) 조기 해약시 선지급 받은 수수료가 환수
 - ② (소비자 신뢰하락) 잦은 이직으로 소비자 신뢰 상실
 - ③ (추가 비용발생) 선지급 수당의 이행 보증* 비용 지출
→ 인당 15.4만원, 보험업계 전체 연평균 319억원
- * 보험설계사가 수수료를 선지급 받은 이후 위촉계약 해지 등으로 수수료 반환 사유가 발생하였음에도 불구하고 이를 반환하지 못하는 경우 보험회사가 입은 손해를 보장
- ◇ (보험사) 과도한 영업경쟁으로 인해 지급되는 선지급 수수료는 재무건전성에 악영향 및 소비자·설계사의 신뢰 상실을 유발
 - ① 선지급 수당 지급을 위해 과도한 비용 지출
 - ② 조기 해지계약의 선지급 수수료를 위해 정상 계약의 모집 수수료를 적게 지급하여 설계사 형평성 저해
 - ③ 중도해지시 해약환급금 분쟁 등으로 민원에 지속 노출

- (개선) 현행 선지급방식 이외 수수료 분급제도를 병행하여 도입

- 수수료 분급시 ①연간 수수료는 표준해약공제액의 60%이하, ②분급 수수료 총액이 선지급방식 총액 대비 5%이상 높게 책정되도록 설계

* (예) 선지급 방식 : 1차년 900 2차년 100 → 총액 1,000
분할지급 방식 : 1차년 600 2차년 450 → 총액 1,050

- 또한, 분급방식을 선택한 모집종사자가 불리하지 않도록 보험회사와 모집종사자간 위촉계약이 해지되더라도 위촉계약이 해지된 시점을 기준으로 선지급방식과 분급방식을 비교하여 차액 정산

Ⅲ. 향후 일정

- '19.8월 중 법규 개정안을 마련하여 입법예고하고, '19.하반기에 규개위 심사, 금융위 의결 등의 법규 개정절차를 완료
- 보험상품 개정준비가 필요한 사업비 개선, 상품 인식 개선은 보험회사의 준비기간을 고려해 '20.4월까지 순차적 시행
- 다만, 보험 모집수수료 제도 개선의 경우 모집수수료 시스템과 모집조직 소득 영향을 고려하여 '21.1월 시행

< 추진과제별 조치사항 및 일정 >

추진 과제	조치사항	시행
1. 보장성보험 중 불합리한 사업비(해약공제액 포함) 체계 개선		
① 보장성보험의 저축성격 보험료 및 해약 환급금에 대한 사업비 개선	감독규정 개정	~'20.4월
② 치매보험 등 고령자 보장상품의 사업비 개선	감독규정 개정	~'20.4월
③ 갱신행·재가입형 보험상품의 갱신사업비 축소	감독규정 개정	~'20.4월
④ 사업비가 과다한 보험상품의 공시 강화	감독규정 개정	~'20.4월
⑤ 제3보험의 해약공제액 산출 일원화	감독규정 개정	~'20.4월
2. 보장성보험을 저축성보험으로 인식시키는 요인 개선		
① 저·무해지환급형 보험상품 안내 강화	협회규정 개정	~'20.4월
② 보장성보험의 연금전환특약 예시 강화	협회규정 개정	~'20.4월
③ 보장성보험의 보험료 추가납입 한도 축소	감독규정 개정	~'20.4월
④ 변액보험 수익률 안내 강화	시행세칙·협회규정 개정	~'20.4월

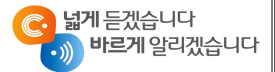
3. 보험 모집수수료 제도 개선

① 모집수수료 지급기준 명확화	감독규정 개정	'21.1월
② 모집수수료에 의한 작성계약 유인 제거	감독규정 개정	'21.1월
③ 모집수수료 분할지급(분급) 방식 도입	감독규정 개정	'21.1월



본 자료를 인용 보도할 경우
출처를 표기해 주십시오.
<http://www.fsc.go.kr>

금융위원회 대 변 인
prfsc@korea.kr



“혁신금융, 더 많은 기회 함께하는 성장”