소비자보호를 위한 보험상품 사업비 및 모집수수료 개선방안 발표

2019.8.1(목) 10:00, 윤창호 금융산업국장(금융위원회)

금융산업국장입니다.

지금부터 '보험사업비 및 모집수수료 개편방안'에 대해서 설명을 드리겠습니다.

주요 내용은 보도자료, 배포해 드린 보도자료를 중심으로 해서 설명을 드리겠습니다.

개편방안의 주요 내용은 먼저, 보험상품별 해약 시 공제액 및 사업비 중 불합리한 부분을 개선해서 해약환급금 인상 및 보험료 인하를 유도하는 내용.

그리고 두 번째로 보장성보험을 저축성보험으로 오인시키는 요인들을 개선해서 소비자가 올바르게 보험상품을 선택할 수 있도록 지원하는 내용.

그리고 세 번째로 보험상품 판매 시 설계사 등 모집종사자에게 지급하는 수수료 지급기준을 명확하게 해서 수수료의 형평성 및 보험신뢰도를 제고하는 내용, 이 세 가지가 되겠습니다.

먼저, 1페이지의 추진배경부터 말씀드리겠습니다.

먼저, 보험상품 사업비는 설계사의 보험계약 모집 노력에 대한 수수료를 포함하고 있는 계약체결비용과, 그리고 보험회사 운영에 필요한 경비인 계약관리비용으로 구성이 되어 있습니다.

그리고 모집수수료는 보험회사가 보험계약 모집에 대한 대가로 설계사, 대리점에게 지급하는 비용으로 이해하시면 되겠습니다.

2페이지입니다.

최근 보장성보험을 중심으로 보험회사 간 경쟁이 심화되면서 보장성보험에 대한 과다한 사업비 부가, 과도한 모집수수료 지급, 그리고 불완전 판매, 불법 모집계약 등 보험모집 시장에 여러 가지 문제점이 확대되고 있는 상황입니다.

먼저, 보장성보험의 환급금을 강조해서 소비자에게 권유함에 따라 보장성보험을 저축성보험으로 오인하는 등 민원 및 분쟁이 유발되고 있습니다.

또한, 보험모집조직은 소비자를 위한 상품보다는 수수료가 높은 상품을 판매하고, 보험회사는 불투명한 시책을 과다 지급해 가면서 판매 경쟁을 전개하고 있는 양상입니다.

법인보험대리점(GA)가 대형화되고 시장 영향력이 확대되면서 보험사들이 대형 보험대리점에 과다한 시책 및 모집수수료를 지급하고, 이는 결국 보험료 인상 및 소비자 부담 증가로 연결되고 있는 상황입니다.

한편, 과다한 시책은 다른 설계사에게 보험계약을 몰아주게 하는 등 설계사가 형평성을 저해하고 법규위배 요인으로 작용하고 있습니다.

더 많은 수당을 받기 위한 설계사의 과잉 권유로 소비자는 필요 이상의 보험을 가입하게 되고, 계약 해지 시 민원이 발생할 우려가 증가하고 있습니다.

이에 따라 금융당국은 작년부터 이해관계인 의견 수렴을 거쳐서 보험사업비 및 모집수수료 개편방안을 마련하였습니다.

3페이지가 되겠습니다.

참고로 말씀을 드리면, 소비자의 납입보험료는 위험보험료, 그리고 부가보험료, 저축보험료로 구분이 되어 있습니다.

부가보험료는 '사업비'라고 부르고 있습니다. 사업비에 대해서 말씀드리면, 보험회사는 사업비를 자율적으로 책정을 하고 있습니다.

보장성보험은 보험계약 인수 및 보험금 지급 시 심사, 모집조직의 상품설명 노력이 커서 저축성보험보다 사업비를 높게 책정하고 있습니다.

해약공제액과 관련해서는 보험상품은 설계사가 초기 보험계약 체결을 위해 투입한 노력을 인정해서 보험계약을 조기에 해지할 경우에는 일정 금액을 공제할 수 있도록 허용하고 있습니다.

보장성보험은 월 보험료의 13배 수준, 저축성보험은 월 보험료의 3배 수준에서 인정되고 있습니다.

해약공제액이 클수록 환급금이 적고 수수료는 증가하는 구조가 되겠습니다.

그리고 모집수수료와 관련해서는 보험업법규는 보험회사로 하여금 모집조직에 지급하는 수수료의 합리적 지급기준을 마련하도록 규정을 하고 있습니다마는, 한도나 방식 등 세부적인 내용은 지금 현재 부재한 상황입니다.

4페이지가 되겠습니다.

주요 개선방안은 보장성보험의 불합리한 사업비 체계 개선, 그리고 계약자의 합리적 선택을 위한 정확한 정보 제공, 그리고 모집수수료 제도 개선, 이 세 가지를 통해서 모집질서 건전화 및 해약환급금 개선, 보험료 인하, 보험산업에 대한 소비자 신뢰 강화를 제고하고자 하는 것입니다.

5페이지가 되겠습니다.

그럼 먼저, 보장성보험 중 불합리한 사업비 체계 개선에 대해서 설명을 드리겠습니다.

먼저, 보장성보험의 저축성격 보험료 및 해약환급금에 대한 사업비 개선입니다.

현황을 보면, 보장성보험도 중도·만기시점에 환급금 지급이 가능하고, 이를 위한 적립보험료는 저축성 성격이라고 볼 수 있습니다.

그럼에도 불구하고 보험회사에서는 현재 보장성 사업비를 부가하고 있습니다.

또한, 사고와 무사고 위험을 동시에 보장할 경우 둘 중 하나의 위험은 반드시 발생하기 때문에 우연한 위험을 보장하는 순수한 보장성보험으로 보기에는 곤란하다고 할 수 있습니다.

화재가 발생할 경우에 1,000만 원을 보장하고 보험이 종료될 경우, 화재가 발생하지 않았을 경우 납입보험료를 환급하는 상품을 예로 들게 되면 화재가 발생하지 않았을 경우에 납입보험료 환급을 위해 적립하는 보험료는 저축성격과 실질은 동일하다고 볼 수 있습니다마는 보험회사에서 높은 사업비를 부가하고 있는 실정입니다.

이에 따라서 개선방안은 보장성보험의 저축성격 보험료 부분에 대해서는 저축성보험 수준으로 사업비 및 해약공제액을 부가하고자 합니다.

다만, 모집조직의 급격한 소득감소를 방지하고 사회안전망 역할을 고려해서 해약공제액 등을 현행의 70% 수준으로 적용하고자 합니다.

참고로 저축성보험은 해약공제액이 보장성보험의 4분의 1 수준으로 현재는 인정되고 있습니다.

이에 따른 개선효과를 보면 보험료가 2%~3% 인하되고, 소비자가 받게 되는 환급률이 2년 차 기준으로 보면 5%~15% 정도 개선이 될 것으로 기대됩니다.

6페이지입니다.

두 번째로 치매보험 등 고령자 보장상품의 사업비 개선입니다.

치매보험은 75세 이상 초고령에 질환이 주로 발병하므로 40대나 50대에 조기 해약할 경우에는 보장을 받지 못하고 사업비만 높게 부담하게 됩니다.

일부 치매보험 유지율은 5년 차에 57% 수준으로, 40대에 가입한 계약자의 절반 이상이 50대 이전에 보장 혜택을 받지 못하고 해지되는 상황입니다.

납입한 보험료가 대부분 적립되는 등 저축성격이 큰 데도 불구하고 다른 보장성보험보다 5%~10% 이상 높은 사업비를 책정하고 있는 현실입니다.

이에 따라서 개선방안은 사업비 및 해약공제액을 인하하되, 고연령에서 치매위험 등의 보장기능을 감안해서 현행대비 70% 수준으로 하향하고자 합니다.

이에 따른 효과를 보면, 보험료가 3% 수준 인하되고 2년 차 환급률이 5%~15%p 개선될 것으로 예상됩니다.

세 번째로 실손보험이나 암보험 등 갱신형·재가입형 보험상품의 갱신사업비를 축소하는 내용입니다.

현황을 보면, 갱신·재가입 계약의 사업비율은 보험료에 비례해서 적용되므로 보험료가 인상되는 고연령에서는 과다하게 책정되고 있다는 지적이 제기돼 왔습니다.

보험계약 갱신시점에 보험계약 모집 노력이 발생하지 않고 인수심사 없이 자동으로 계약이 갱신되는 등 사업비 인하 요인이 발생하고 있습니다.

이에 따라서 개선방안은 갱신·재가입시점의 계약체결 비용을 최초 계약의 70% 수준으로 설정해서 갱신 시에 소비자의 불필요한 사업비 부담을 완화하고자 합니다.

개선효과를 보면, 갱신 및 재가입시점의 보험료가 약 3%p 인하될 것으로 기대가 됩니다.

7페이지가 되겠습니다.

네 번째로 사업비가 과다한 보험상품의 공시를 강화하는 내용입니다.

소비자 보호를 위해서 해약환급금 계산 시 해약공제액 차감한도를 정하고 있으나 보험회사 및 대리점 간 보험판매 경쟁이 치열해지면서 해약공제액 한도에 해당하는 사업비를 초과해서 보험료를 책정하는 보험상품이 증가하고 있습니다.

최근 GA채널에서 생보사와 경쟁하는 손보사도 수당·수수료 확보 목적으로 해약공제액 한도를 초과하는 사업비를 적용하고 있습니다.

해약공제액 한도를 초과하는 사업비 적용 상품 현황을 보면, 생보의 경우에는 전체 상품의 약 31%, 손보의 경우에는 약 17%가 해약공제액 한도를 초과하고 있는 상황입니다.

이에 따라서 개선방안은 원가분석 없이 모집수수료를 지급하기 위해 해약공제액 한도를 초과해서 사업비를 책정하는 경우에는 해당 상품의 사업비를 공시하도록 하겠습니다.

다만, 기존 종신사망보험에 한해서는 해약공제액 한도의 1.4배 이내에서... 1.4배 이내를 적용할 경우에는 공시의무를 제외하도록 함으로써 현실적으로 규제를 준수할 수 있도록 유도하겠습니다.

개선효과를 보면, 보험료가 2%~4% 수준 인하가 예상됩니다.

다섯 번째로 건강보험 그다음에 상해보험이나 질병보험 등 제3보험의 해약공제액 산출기준을 일원화하고자 하는 것입니다.

생보와 손보가 제3보험의 해약공제액을 산출한 경우 현재 서로 다른 기준을 적용하고 있습니다.

생보는 상해보험, 손보는 질병보험이 해약공제액 한도가 높게 책정되어 있습니다. 이에 따라서 생보와 손보가 모두 타 업권의 가장 높은 해약공제액 한도를 적용해서 사업비를 초과해서 운영하고 있는 그런 실정입니다.

이에 따라서 개선방안은 원가분석 없이 영업경쟁만을 위해 사업비를 높게 책정하지 못하도록 제3보험 해약공제액 산출기준을 생·손보간에 일원화할 계획입니다.

8페이지가 되겠습니다.

두 번째로 계약자의 합리적 선택을 위한 정확한 정보 제공입니다.

보장성보험을 저축성보험으로 오해시키는 요인들을 개선하고자 하는 것입니다.

먼저, 저해지·무해지 환급형 보험상품 안내 강화입니다.

최근 보험료가 저렴한 대신 해약환급금이 적은 저·무해지 상품 판매가 증가하면서 소비자의 보험료 선택권이 확대된 측면이 있으나, 한편으로는 계약자가 기대한 해약환급금을 받지 못해서 추후 민원발생이 우려된다는 지적이 제기되어 왔습니다.

저·무해지 환급형 보험상품은 보장성보험임에도 불구하고 환급금이 없어 보험료가 20% 이상 저렴하지만 판매시점에 30~40년 후의 해약환급률만 크게 설계하고 안내되고 있는 그런 상황입니다.

개선방안은 저·무해지 보험상품은 저렴한 보험료 선택권을 제공하는 순기능도 인정할 필요가 있기 때문에 단계적으로 제도 개선을 추진해 나가고자 합니다.

우선, 저·무해지 상품가입 시 고객에게 지급되는 해약환급금이 없거나 적을 수 있다는 사실을 자필로 기재토록 해서 소비자의 이해도를 제고하도록 하겠습니다.

또한, 저·무해지 상품 가입자가 중도에 해지를 신청하는 경우에도 향후 해지시점별 해지환급금을 설명하도록 안내를 강화하겠습니다.

9페이지가 되겠습니다.

향후 저·무해지 보험상품을 모니터링해서 소비자가 제대로 이해하지 못하는 상황이 지속될 경우에는 상품설계기준을 강화하는 등 추가적인 개선방안을 모색하겠습니다.

두 번째로, 보장성보험의 연금전환특약에 대한 예시를 강화하는 내용입니다.

보장성 종신사망보험의 가입을 권유하면서 해약환급금으로 연금전환을 예시하며 저축성 연금보험처럼 안내를 하는 사례가 다수 있습니다.

종신사망보험은 사업비가 높게 부가되어 있어서 연금액이 저축성 연금보험 대비 현저하게 낮지만 이것을 명확히 알리지 않고 판매하고 있는 상황입니다.

연금액을 비교해 보면, 연금보험의 경우에는 일정한 조건하에서 종신사망보험 가입 후 60세에 연금전환하는 경우보다도 매년 연금수령액이 상당히 높은 수준임을 예시에서 알 수 있습니다.

개선방안은 보장성보험 가입 시 연금전환특약을 통한 연금액 안내 시 저축성 연금보험의 연금액과 동시에 비교·안내하도록 공시를 강화하도록 하겠습니다.

세 번째로, 보장성보험의 보험료 추가납입 한도를 축소하는 내용입니다.

저축보험 또는 연금보험 가입을 원하는 계약자에게 보장성 종신사망보험을 소개하면서 동일 또는 유리한 상품이라고 안내하는 경우가 발생하고 있습니다.

종신사망보험은 수당 등 사업비가 높게 부가되어 있으나, 보험기간이 100세 이상의 초장기여서 높은 환급률 예시가 가능합니다. 납입보험료 대비 해약환급률이 200% 이상으로 예시가 되는 상황도 있습니다.

개선방안은 보장성보험을 저축성보험으로 오인해서 발생할 수 있는 민원방지 등을 위해서 추가납입 한도를 현행 2배에서 1배로 축소하고자 합니다.

10페이지가 되겠습니다.

변액보험 수익률 안내를 강화하는 내용입니다.

변액보험은 최근 사후적으로 차감하는 각종 보증비용 등이 크게 증가해서 예시된 수익률과 실질 수익률 차이가 큰 상황입니다.

현재 저축성 변액보험은 펀드수익에서 사후적으로 차감하는 각종 보증비용 등을 고려한 실질 수익률을 함께 안내·예시하고 있습니다.

개선방안은 보장성 변액보험도 저축성 변액보험처럼 펀드수익률에서 보증비용을 차감한 실질 투자수익률을 예시하도록 하겠습니다. 사후적으로 확정 차감되는 비용을 반영한 투자수익률을 제시해서 소비자가 해당 내용을 미리 알고 가입할 수 있도록 하겠다는 것입니다.

11페이지가 되겠습니다.

세 번째로 보험 모집수수료 제도를 개선하는 내용입니다.

먼저, 모집수수료 지급기준 명확화입니다.

일부 보험사가 매출 확대를 위해서 GA 등에 과도한 수수료를 지급하고, 모집조직은 다른 보험사에도 동일수준의 과다한 수수료를 요구하면서 보험사들의 사업비 지출이 증가하고, 보험료에서 부가보험료(사업비)가 차지하는 비율도 증가하는 추세에 있습니다.

주요 생보사 5개사를 기준으로 보면, 보장성보험 보험료 중 사업비율은 지속적으로 상승해서 2005년도 대비해서 4.7%p 상승하였으며, 보험회사의 보험료 중 보험계약 모집을 위해 사용한 신계약비가 2017년 대비 2018년에 20% 정도 상승하였습니다.

한편, 시책 및 시상 명목으로 수시로 지급하는 모집수수료로 인해 모집조직 간 형평성을 저해하고, 타인의 이름으로 계약을 체결하는 등의 각종 위법행위가 발생되고 있다는 지적입니다.

개선방안은 보험회사가 보험상품을 설계하는 시점에 모집수수료 지급기준을 명확히 설정해서 임의로 지급하는 모집수수료를 최소화하도록 하겠습니다.

해약공제액을 재원으로 모집조직에게 지급하는 수수료는 상품개발단계에서 보험상품 기초서류에 지급기준을 명확히 설정하고, 기준 변경 절차를 강화하도록 하겠습니다.

12페이지입니다.

보험계약 초기에 과도하게 지급되는 모집수수료에 의해서 발생하는 작성계약(차익거래) 유인을 제거하는 내용입니다.

해약환급금을 포함하는 모집수수료가 납입보험료를 초과하는 경우 모집조직 입장에서는 보험계약을 해지하여도 차익이 발생하게 됩니다.

최근 일부 보험사가 통상적인 보험 모집수수료에 대해서 추가로 최대 월 보험료의 5배~6배에 달하는 시책비를 지급하는 등 총 모집수수료가 월 보험료의 14배~15배에 달함으로써 작성계약 및 불완전 판매 계약을 유발하고 있는 상황입니다.

개선방안은 보장성보험은 가입 이후 1차년도에 지급한 모집수수료와 해약환급금의 합계액이 납입보험료 이내로 설정되도록 개선하도록 하겠습니다.

다만, 2차년도 이후 추가 모집수수료 지급이 가능하기 때문에 수수료 총액을 제한하는 것은 아니며, 적정 수준의 수수료 지급이 가능할 것으로 판단하고 있습니다.

또한, 제도 시행 시에 모집조직의 소득감소가 발생할 수 있다는 일부 우려를 고려해서 1년 6개월 정도의 유예기간을 두고 2021년부터 시행을 하도록 하겠습니다.

참고로 작성계약 유인이 작은 비대면채널, TM이나 홈쇼핑 등의 비대면채널은 채널 특성에 따른 비용을 일부 인정하되, 수수료 지급 기준 명확화 및 신뢰 제고를 위해서 동일규제를 적용해 나갈 계획입니다. 동 규제는 2022년부터 도입할 계획입니다.

13페이지가 되겠습니다.

마지막으로 모집수수료 분할지급 방식 도입입니다.

보험산업의 가장 큰 폐단으로 지목되고 있는 모집수수료를 일시에 지급하는 선지급 방식에 대한 개선 필요성이 지속적으로 제기되어 왔습니다.

현재 전체 모집수수료의 80%~90% 이상이 6개월 이내에 지급되고 있는 상황입니다.

이러한 모집수수료 선지급 관행으로 인해서 소비자의 경우에는 조기 해약 시에 과도한 해약공제로 해약환급금 축소 및 보험료 인상 등의 문제가 발생하고 있고, 설계사의 경우에는 소득 불안정, 그다음에 잦은 이직으로 인한 소비자 신뢰 하락, 그리고 선지급 수당의 이행 보증 보험 가입에 따른 추가비용 발생 등의 문제가 존재하고 있습니다.

그리고 보험사의 경우에는 선지급 수당 지급을 위한 과도한 비용 지출 및 재무건전성에 악영향, 그리고 민원발생 증가 등의 문제가 제기되어 왔습니다.

이에 따라서 개선방안은 현행 선지급 방식 이외 수수료 분급제도를 병행해서 도입하고자 합니다.

수수료 분급 시에는 연간 수수료는 표준해약공제액의 60% 이하, 그리고 분급수수료 총액이 선지급 방식 총액 대비 5% 이상 높게 책정되도록 설계하고자 합니다.

또한 분급제도를 선택한 설계사가 불리하지 않도록 설계사가 퇴사하더라도 선지급 방식을 기준으로 차액을 정산하고자 합니다.

참고로 위에 수수료 분급 시에 연간 수수료를 표준해약공제액의 60% 이하로 제한을 하게 되면, 보장성보험의 경우에 해약공제액이 월 보험료 대비해서 13배 정도 1,300% 정도가 되기 때문에 60% 이하로 규제를 하게 되면 연간 한 680% 정도 수준으로 제한하게 되는 그런 결과가 되겠습니다.

14페이지입니다.

향후 일정에 대해서 말씀드리면, 8월 중에 법규개정안을 마련해서 입법예고하고, 금년 내에 법규개정 절차를 완료를 해서 내년 4월부터 사업비 개선, 그리고 상품 인식 개선사항은 시행을 하도록 하겠습니다.

그리고 보험 모집수수료 제도 개선 내용은 모집수수료 시스템과 모집조직 소득 영향 등을 고려해서 유예기간을 두고 2021년 1월부터 시행하도록 그렇게 하겠습니다.

이상으로 설명을 마치겠습니다.

[질문 · 답변]

※마이크 미사용으로 확인되지 않는 내용은 별표(***)로 표기하였으니 양해 바랍니다.

<질문> 크게 두 가지 여쭤보겠는데요. 일단 실손보험 같은 경우에는 매년 갱신이 되는데 그러면 여기 '갱신 시에 사업비를 인하한다.'라는 것은 그럼 내년 4월의 갱신시점에 지금 3,000만 명 넘게 가입한 실손보험의 보험료가 모두 인하되는 효과가, 갱신 시 인하되는 효과가 있다고 보면 되는 건지, 제가 이해한 게 맞는지 궁금하고요.

그리고 또 보장성보험 관련해서 사업비 개선하시는 거에, 자료에 '모집조직의 급격한 소득감소를 방지하고 그러기 위해서 현행의 70% 수준을 적용한다.'라고 했는데, 그러면 저축성보험보다는 어쨌든 더 많이 뗀다는 뜻이 맞는 건지, 왜 70%인지 그 점이 궁금합니다.

<답변> 두 번째 먼저 질문하신 사항부터 보면, 저축성보험 기준보다는 높은 것은 사실입니다, 성격은 동일하지만. 그러나 어쨌거나 간에 그 상품 전체로 보면 보장성상품 내에 저축성 보험료가 혼재되어 있다는 거고요. 전체로는 보장성보험으로서, 사회안전망으로서의 그런 기능을 현실적으로 하고 있는 것이기 때문에 그러한 보장성보험 공급이 이게 큰 폭으로 과도하게 위축되지 않도록 저희들이 조금 더 낮은 폭으로 그렇게 사업비를 축소하겠다는 그런 내용입니다.

그리고 현실적으로 설계사들의 소득감소폭 자체가 조금 연착륙할 수 있도록 그렇게 해서 저축성보험보다는 조금 높은 수준으로 현실적으로 인정을 해 주겠다는 것이고요.

실손보험의 갱신시점하고 적용시기에 대해서는.

<답변> (하주식 보험과장) 보험과장입니다. 실손보험 같은 경우에는 이미 사실은 많이 그런 부분들이 있어서 관행적으로 갱신 시에는 사업비를 이미 좀 낮춰서 하도록 그렇게 이미 적용을 하고 있는 상황이고요. 실손보험 이외에 나머지 갱신형 상품들에 대해서 이번에 새롭게 적용된다고 보시면 될 것 같습니다.

<질문> 이번 개선안이 소비자들한테는 바람직한 것 같은데 이게 사업비 축소라든지 이런 것에 일견 보험사 쪽에 수익이 감소하는 측면이 있을 것 같은데 그러면 보험사들이 이것을 손해를 충당하기 위해서 보험료를 올린다든지 이런 부작용은 우려되는 게 없는지 궁금합니다.

<답변> 다시 한번 말씀해 주시면 고맙겠습니다.

<질문> 그러니까 사업비가 이제 감소되거나 이런 게 보험사들한테는 손해로 작용할 텐데 이거를 보험료를 올린다든지 이런 다른 방법으로 충당할 그런 우려는 없는 건지 궁금합니다.

<답변> 일단 저희들이 사업비를 축소하면서 해약공제액, 표준해약공제액 한도를 낮추게 되면 그러면 보험사들이 보험상품을 설계할 때 보험료가 인하되는 그런 요인이 되게 됩니다. 그래서 그러한 부분이 있고.

두 번째는 이게 결국 사업비하고 그다음에 설계사들에게 지급하는 모집수수료하고 그게 상관관계가 있습니다. 그 사업비에 재원을, 사업비를 재원으로 해서 모집수수료를 지급하고 이렇게 하는 부분들이 있는데, 이러한 사업비를 조금 더 축소해 주면서 모집수수료 부분에 대해서도 시기별로 1차년도에 받을 수 있는 모집수수료 금액을 조금 더 제한을 하고 이렇게 하는 과정에서 전체적으로 이러한 보험사의 사업비 구조도, 사업비 지출구조도 보다 이게 조금 더 사업비가 낮춰지는 그런 선순환 구조로 갈 수 있게 되지 않을까 생각합니다.

그래서 이런 부분에 대해서는 저희들이 당장에는 보험사들이 이러한 사업비 축소로 인해서 조금 수익에 마이너스가 되는 그런 우려도 있었습니다. 있었지만 보험사들이 그런, 이러한 사업비, 모집수수료, 전체적인 보험모집상의 비용구조를 조금 더 낮은 수준으로 가져가서 결국은 이게 보험소비자들한테, 보험계약사들의 보험료 인하로 이어지고 그래서 보험산업에 대한 신뢰도가 제고되는 그런 효과가 있다, 라고 하는 것에 대해서 같이 공감을 하고 보험사들도 이런 부분들에 대해서 수용하는 그런 입장입니다.

<질문> 우선, 분급제도는 그러면 설계사가 선택을 해서 결정할 수 있는 건지 그것 궁금하고요. 그리고 이번 개선안 보면 뭔가 '현행 70% 수준으로 맞춘다.'라는 표현이 많은데, 이 70%라는 게 어떤 정책적 근거가 있는 건지도 궁금합니다. 그리고 마지막으로 일주일 자료 배포 시기가 늦어졌는데요. 그 사이에 변경된 내용이 있는지도 확인 부탁드립니다.

<답변> 일단은 분급제도에 대해서는 보험사에서 이게 선지급 방식하고 분급제도를 동시에 제시하는 것이고요. 그 선택은 설계사가 하는 겁니다. 그래서 설계사가 기본적으로 분급으로 받게 되는 경우에는 이게 조금 더 긴 기간에 나누어서 받게 되지만 총액으로 보면 더 많은 금액을 받을 수가 있습니다. 그래서 그러한 경제적인 유인을 제공해서 이게 분급을 선택하는 그러한 설계사들이 많아지도록 저희들이 유도를 해 나가겠다, 라고 하는 그런 방향이고요.

두 번째로 사업비, 그 해약공제액을 70% 수준으로 낮추게 된다, 라고 하는 것은 아니, 낮추는 그 근거는 그것은 약간 기술적인 부분입니다. 부분인데, 3페이지에 보시면 '보험상품의 사업비 및 모집수수료 구조'가 나와 있습니다. 거기서 보시면 그 빨간색 이렇게 색칠한 그 부분 그 왼쪽에 보시면, '표준해약환급금 계산 시 해약공제액' 해서 괄호해서 '보장성' 해서 나와 있는 부분인데, 거기 '(최대 20년간의 보험료 - 부가보험료)x5%+사망보험금기준x1%'라고 한 이 부분이 들어가 있습니다.

그래서 이 후단의 부분을 저희들이 삭제해서, 그래서 이 저축성보험에 준하는 방식으로 개선하는 그런 내용입니다. 기술적인 부분이라서 그래서 그것은 참고로 이해를 하시면 될 것 같고요.

<답변> (관계자) ***

<답변> 추가로.

<답변> (관계자) ***

<답변> 지난주에 저희들이 브리핑을 하려고 했었는데, 일주일간 이렇게 조금 연기를 한 것은 저희들이 이 사업비나 이게 수수료 부분 관련해서 이게 아무래도 전체적으로 소득 수준하고 관련된 문제이다 보니까 여러 가지 다양한 이견이 있을 수밖에 없었고, 그래서 저희들이 가급적이면 이런 부분들을 다 원만하게 조정을 해서 어느 정도 의견의 일치를 이룬 다음에 브리핑을 하는 게 조금 더 낫지 않겠나, 라고 생각을 해서 저희들이 한 일주일 정도 그렇게 연기를 하게 됐습니다.

그래서 전체적으로는 저희들이 설계사나 그다음에 보험회사, 100% 다 완전히 만족하는 건 아니지만 저희들이 그동안에 계속 수십 차례의 의견 수렴하고 회의 과정을 거쳐서 상당히 의견이 근접하는 수준으로, 그리고 공감대도 전체적으로 다 이루어졌다, 이렇게 말씀을 드릴 수 있을 것 같습니다.

감사합니다.

<끝>