

# 소비자보호를 위한 보험상품 사업비 및 모집수수료 개선

정원석 연구위원

사업비 및 모집수수료 부가체계 공청회  
2019.4.16(화)

# 목차

---

I. 연구배경

II. 주요이슈

III. 결론 및 요약

# I. 연구배경

---

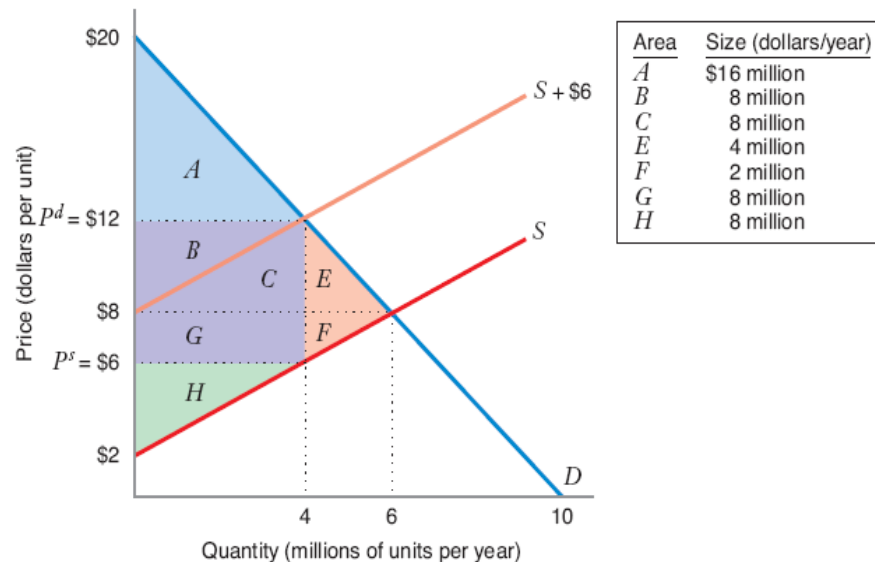
1. 연구배경

2. 연구필요성

# 1) 완전경쟁시장

- 시장참여자의 자율적 결정이 시장 효율성을 제고
  - 보험상품은 사적 계약의 성격을 가지므로 사업비 및 수수료는 기본적으로 자율적으로 결정
- 하지만 이는 모든 참여자가 충분한 정보를 가지고 있는 완전경쟁시장을 가정한 경우임

## 완전경쟁시장과 규제의 비효율성



## 2) 보험시장

- 보험시장은 완전경쟁시장과 다른 특성을 가지고 있음
  - 소비자는 보험상품에 대해 자세히 알지 못하는 반면, 판매자는 많은 정보가 있음
- 이러한 경우 보험회사와 판매자는 이윤 극대화를 위해 **전략적인 행동**을 취하게 됨

시장 특징 비교

특징	완전경쟁시장	보험시장
공급자	많음	소수
상품	동일한 상품	다른 상품
정보	완전한 정보	차별적 정보
진입퇴출	자유로움	자유롭지 않음

전략적 행동



### 3) 시장실패

- 보험회사는 경영목표 달성을 위해 소비자 접점에 있는 모집조직을 활용함
  - 모집조직은 보험사가 제시하는 수수료 구조에 따라 이윤을 극대화 하는 행동을 취함
- 불완전경쟁시장에서 경제주체의 합리적 경제 활동은 시장실패로 이어질 수 있음
  - 시장실패로 인해 소비자 뿐만 아니라 보험회사와 모집조직 역시 피해를 입을 수 있음

#### 불완전경쟁시장의 시장실패 사례



# 1) 사회적 약속

- 시장실패가 발생하는 경우 이를 극복하기 위한 정책 개입이 필요할 수 있음
  - 시장실패란 경제주체가 합리적으로 행동 했음에도 사회후생이 최대화 되지 않는 경우를 칭함
- 시장실패를 완화 시킬 수 있는 사회적 약속(Binding Contract)이 필요

## 시장실패 - 죄수의 딜레마

Prisoner's Dilemma – Payoff Matrix

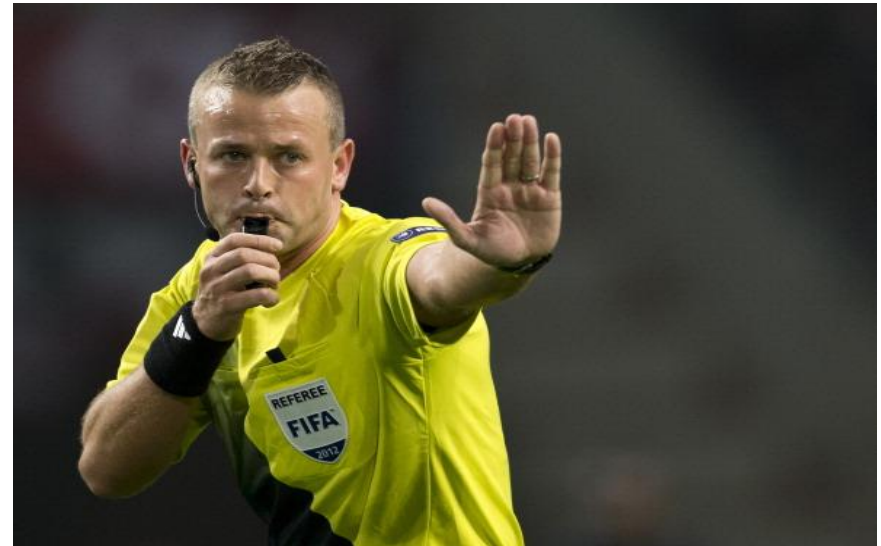
ROW \ COL	Co-operate	Defect
Co-operate	(3, 3)	(0, 5)
Defect	(5, 0)	(1, 1)

Preference to Move Based on Higher Payoff

Nash Equilibrium

자료: Shamit Bagchi(2015), Studycas.com

## 부작용 방지를 위한 규제



자료: Sportskeeda.com

## II. 주요이슈

---

1. 사업비와 해약공제액
2. 편향된 정보전달
3. 지대추구
4. 기타 제도정비

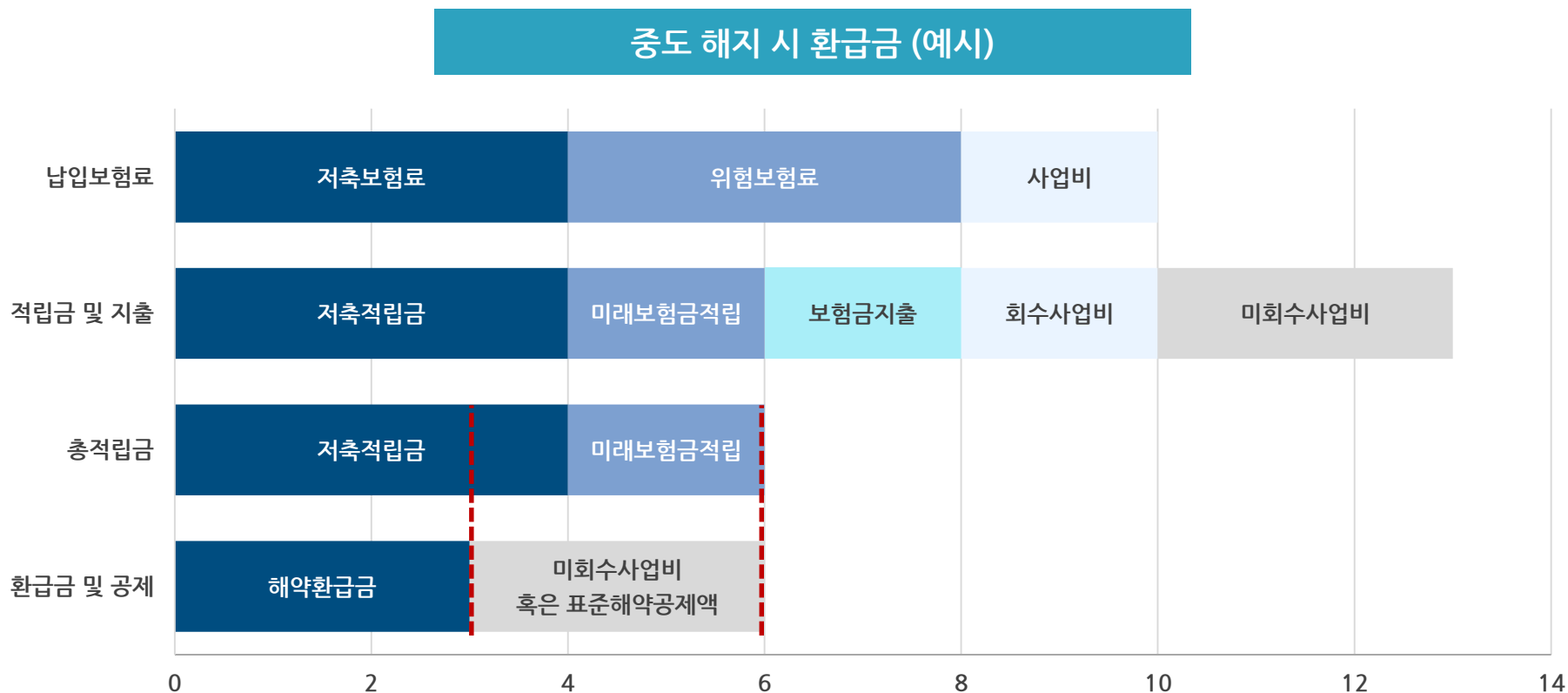


---

## II.1. 사업비와 해약공제액

# 사업비와 해약공제액(1)

- 보험료는 위험보험료(위험보장), 부가보험료(사업비), 저축보험료(적립금)로 구분
  - 보험회사는 경영전략에 따라 사업비를 자유롭게 책정할 수 있음
  - 보험계약 중도 해지 시 적립금 중 일부를 '계약 비용'으로 공제 할 수 있음



주: 1) 표준해약공제액은 계약 경과년수에 따라 조정  
 2) 이자율이 0%라고 가정한 경우

## 사업비와 해약공제액(2)

- 중도 해지 시 지출 후 회수되지 못한 사업비를 적립금에서 공제 후 해약환급금을 지급
  - 과도한 사업비 차감을 막아 소비자를 보호하기 위해 해약 시 표준해약공제액을 설정

### 상품별 표준해약공제액

보장성보험

연납순보험료의 5% X 보험기간(최대 20년)  
+ 보장성보험의 보험가입금액의 10/1000

저축성보험

연납순보험료의 5% X 납입기간(최대 12년)

주: 1) 연납순보험료는 가입자가 연간 납입한 보험료에서 사업비를 차감한 금액

---

## II.2. 편향된 정보전달

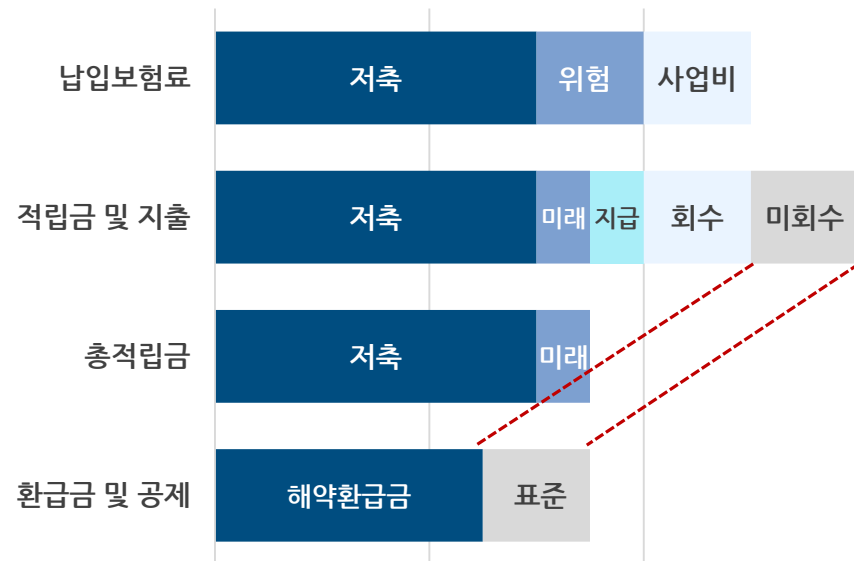
# 1) 편향된 정보전달 유인

- 모집조직이 계약자의 필요 보다 모집 수수료를 더 많이 지급하는 상품을 권유할 가능성
  - 저축성보험에 니즈를 가진 계약자에게 모집 수수료가 더 높은 보장성 보험을 권유할 가능성
- 모집조직의 편향된 정보전달 유인 제거 필요

해약공제액과 수수료(보장성)



해약공제액과 수수료(저축성)



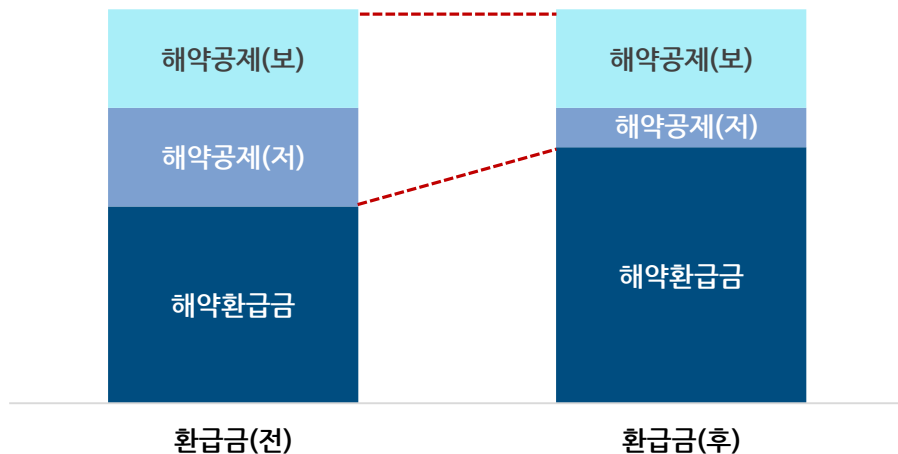
## 2) 실질에 부합하는 표준해약공제액(1)

- 보장성보험의 저축보험료 부분에 대한 표준해약공제액 조정
    - 환급금 지급을 위한 보험료는 저축성임에도 보험료 전체에 보장성 사업비를 부과
  - 저축보험료에는 저축보험에 준하는 표준해약공제액 적용
- 표준해약공제액 조정을 통한 모집조직의 편향된 정보전달 유인 제거 및 계약자 해약환급금 증가
- ✓ 단, 실무에 미치는 충격을 완화하기 위해 단계적 적용을 검토

보장성보험 표준해약공제액(예시)

상품	20년 만기, 가입금액 1000 위험보험료 100, 저축보험료 100
현행 (255)	(위) $100 \times 5\% \times 20\text{년} + 1000 \times 1\% = 110$ (저) $100 \times 5\% \times 20\text{년} + 200 \times 45\% = 145$
개선안 1 (210)	(위) $100 \times 5\% \times 20\text{년} + 1000 \times 1\% = 110$ (저) $100 \times 5\% \times 20\text{년} = 100$
개선안 2 (170)	(위) $100 \times 5\% \times 20\text{년} + 1000 \times 1\% = 110$ (저) $100 \times 5\% \times 12\text{년} = 60$

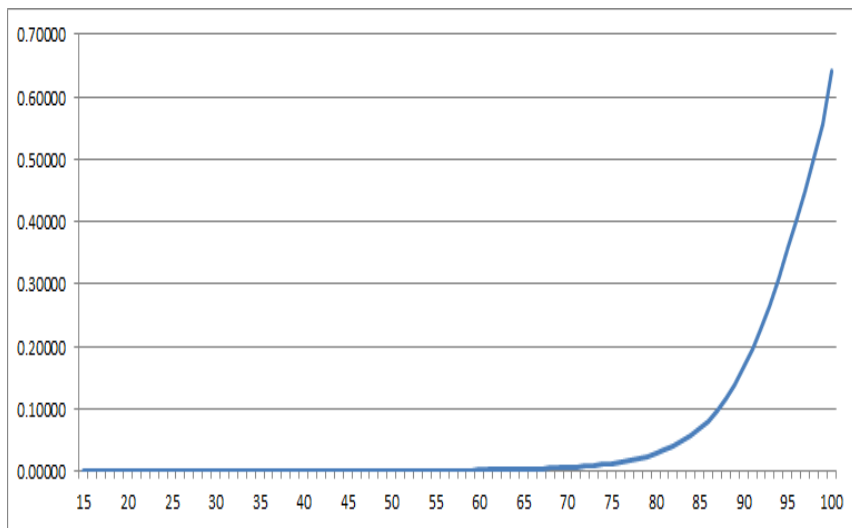
표준해약공제액 산출 방식 개선



## 2) 실질에 부합하는 표준해약공제액(2) 장기보장성보험

- 수수료가 높은 장기보장성보험을 저축성보험인 것처럼 설명하여 보험가입 권유
    - 치매, 간병보험 등 장기보장성보험은 장기 유지 후 해지 시 환급률이 높음
  - 중도해약환급률이 지나치게 높은 장기보장성보험에 대한 표준해약공제액 조정 검토
- 모집조직의 편향된 정보전달 유인 제거 및 보험료 인하 여력 확보

장기간병보험 위험률



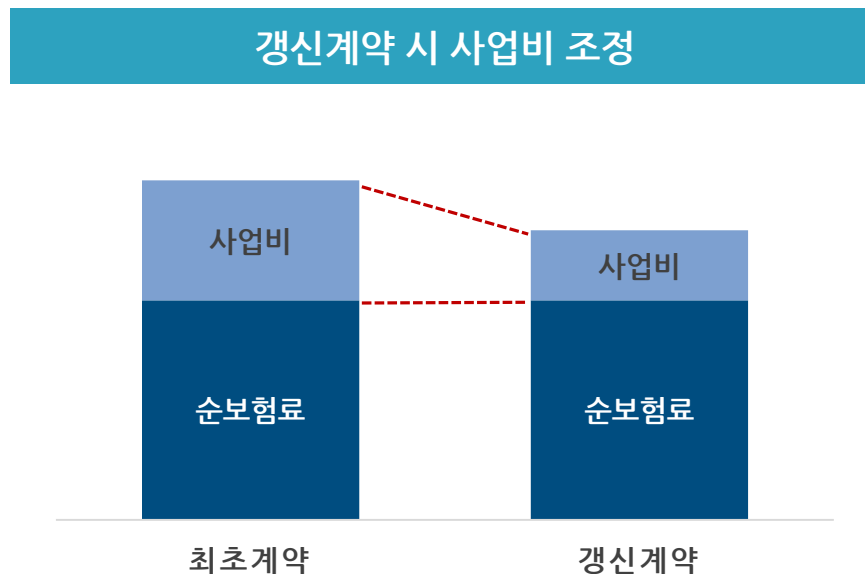
장기간병보험 해약환급금 예시

구분	환급금(원)	환급률(%)
1년	-	-
3년	450,597	57.4
5년	964,460	73.7
10년	2,222,912	85.0
20년	5,038,838	96.3
40년	7,709,124	147.4

주: 가입나이 40세, 100세 만기 20년 납, 1천만 원

### 3) 실질에 부합하는 사업비 - 무사고, 갱신행

- 어떠한 경우에도 보험금을 받는 무사고 환급형 보험에 대한 표준계약공제액 조정
  - 무사고 시 수령하는 보험금의 재원은 저축성보험료로 볼 수 있음
- 표준 계약공제액 조정을 통한 모집조직의 편향된 정보전달 요인 제거
- 최초계약에 비해 사업비 부담이 적은 갱신 및 재가입에 대한 사업비 인하
- 사업비 인하를 통한 보험료 인하 여력 확보





---

## II.3. 지대추구

# 1) 표준해약공제액 초과 시 공시

- 보험회사 간 경쟁심화로 표준해약공제액을 초과하는 사업비를 추가하는 상품 존재
    - 표준해약공제액을 초과하는 사업비 부과는 보험료 인상 및 모집질서 혼탁의 요인으로 작용할 수 있음
  - 표준해약공제액을 초과하는 사업비를 적용하는 상품에 대한 공시 의무 부과
- 보험회사 과당 경쟁 억제 및 소비자의 합리적 상품 선택 지원

## 표준해약공제액 이상 사업비 부과



## 표준해약공제 한도 초과 시 공시



## 2) 모집수수료 선지급 수준 개선

- 초기에 과다하게 지급하는 모집수수료 수준 개선
  - 일부 보험회사가 모집조직에 동기부여를 목적으로 과도한 초년도 모집 수수료를 지급
  - ✓ 선지급 수수료 수취 목적으로 소비자에게 필요한 상품보다 수수료가 높은 상품 권유
  - ✓ 극단적인 경우 모집조직이 가공의 계약을 작성하고 1년 후 해지 시 차익거래 발생 가능
- 모집조직이 1년 간 수령하는 수수료를 연(年)납입 보험료 이하로 조정

### 과도한 모집 수수료 선지급에 따른 부정적 영향

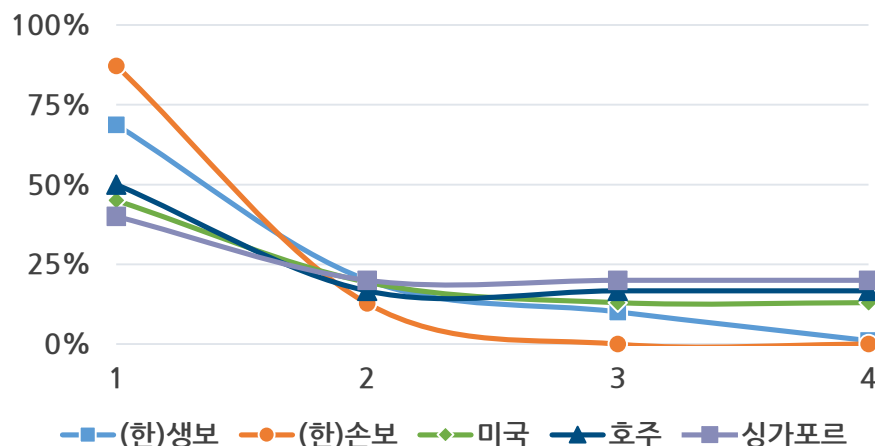
	문제점	이유
소비자	선택권 제한*왜곡	선지급률이 높은 회사/상품 권유
	유지*관리 서비스 부실화	장기유지관리에 대한 인센티브 부재
판매자	불완전판매 유인	보장성보험을 저축성처럼 판매
	안정적 소득확보 곤란	장기근속 유인부재, 설계사 정착률 하락
보험회사	판매조직 안정성 저해	판매자의 잦은 이동
	보험회사 재무부담 증가	선지급 비용조달 및 판매자 조기 이탈

자료: 보험산업 혁신 보고서(2019)

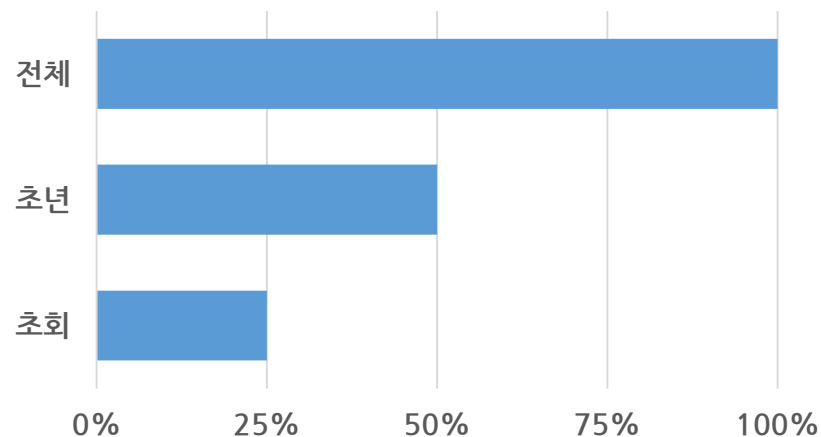
### 3) 수수료 분급 확대

- 장기적으로는 과도한 수수료 선지급의 부작용 완화를 위해 수수료 분급 비율 강화 필요
    - 미국(뉴욕), 호주, 싱가포르 등의 수수료 분급 사례를 참조하여 분급 기간 및 분급 비율 조정
  - 초년도 지급 수수료는 전체의 50% 이하, 초회 지급 수수료는 전체의 25%이하로 조정
- 모집조직 부당 행위 유인 제거 및 계약자 유지 관리 유인 증대

국내외 연차별 수수료 분급율 현황



기간별 수수료 분급(안)



## 4) 모집 수수료 지급체계 투명화

- 모집수수료 지급/환수 기준의 명확화 필요
  - 보험회사의 판단에 따라 임의로 수수료가 지급/환수 되는 경우 발생
    - ✓정상소멸계약에 대한 잔여수당 부지급
    - ✓선지급 명목 보증보험 요구(연 15만 원 상당)
    - ✓환수금 발생 시 차후 수수료에서 차감 후 지급 등
- 보험회사, 대리점 등이 수수료 지급 기준을 모집조직에게 수수료 체계를 명확히 설명
- 시장질서 확립 및 설계사 권익 보호

---

## II.4. 기타 제도정비

# 1) 올바른 정보전달 - 종신보험 연금전환특약

- 연금을 필요로 하는 계약자에게 모집 수수료가 높은 종신보험 연금전환특약 권유
  - 종신보험 연금액은 연금보험 연금액 보다 낮으나 이를 고객에게 알리지 않는 경우 발생
    - ✓종신보험의 경우 사망보장에 대한 위험보험료로 인해 연금지급에 활용할 수 있는 적립금이 적음
  - 종신보험 연금전환 특약 판매 시 연금보험 연금액과 비교 설명 의무를 부과
- 소비자의 필요와 목적에 부합하는 상품 권유

종신보험 연금보험 연금액 비교 예

총 납입액	가입상품	연금액(연)
6,288만 원	종신보험 연금전환 특약	263만 원
	연금보험	344만 원

주: 40세 20년 납, 월 보험료 26.2만 원 가정

## 2) 보장성 변액보험 실질 환급률 안내

- 보장성 변액보험 환급률 안내 시 부대비용 누락으로 실질 수익률과 괴리 발생
    - 저축성 변액보험의 경우 각종 부대비용을 고려한 실질 수익률을 안내
  - 보장성 변액보험에도 환급률 안내 시 실질 수익률 안내 의무 부과
- 소비자에게 정확한 정보전달을 통한 신뢰도 제고

### 저축성 변액보험 환급률 예시

(단위: 만 원, %)

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

주: 50년 납, 월 보험료 30만 원 가정



### III. 결론 및 요약

---

## 결론 및 요약

### 편향된 정보전달 방지

- 모집조직이 고객이 필요한 상품 정보를 제공하도록 편향된 정보전달 유인 제거
  - 실질에 부합하는 사업비 및 표준계약공제액 설정

### 지대추구 방지

- 모집조직의 수수료 차익 추구 행위로 인한 부작용 요인방지
  - 표준계약공제액을 초과하는 사업비를 사용하는 상품 공시
  - 모집수수료 분납 강화 및 모집조직 보수체계 투명화

### 기타 제도정비

- 부작용이 발생할 수 있는 영업행위에 대한 제도 정비
  - 올바른 정보전달
  - 보장성 변액보험 수익률에 대한 정보 제공 정비

감사합니다

---