

보험규제에 관한 주요국의 법제연구 : 모집채널, 행위규제 등을 중심으로

2014. 4

한기정 · 최준규

머 리 말

보험산업은 우리나라의 핵심 금융산업으로서 보험업법이 그 규제를 담당하고 있다. 그간 보험업법은 필요에 따라 수시로 개정이 되어 왔지만, 본격적인 선진화가 필요하다는 지적이 끊임없이 제기되어 왔다.

주요국의 보험규제 법제에 관한 비교법적 연구는 우리 보험업법 선진화를 위한 토대 마련이라는 측면에서 중요한 의미가 있다. 외국의 보험규제 법제에 관한 기존 연구는 이미 수년 이상 경과하여 적시성을 상실하였거나, 일부 국가에 국한한 단편적 연구에 그친 한계가 있어 종합성과 체계성의 관점에서 보면 새로운 연구가 필요한 실정이다.

최근 주요국의 보험규제 법제는 보험산업의 발전과 보험소비자의 보호라는 쌍두마차를 목표로 하여 대폭적인 수정이 가해지고 있다. 본 연구는 이러한 최신 법제를 연구대상으로 삼고 독일, 일본, 미국(뉴욕주), 영국, 호주 등 주요 금융선진국을 연구범위로 하여 보험규제 법제에 대한 분석 및 비교를 시도하였다. 분석 및 비교는 크게 나누어 모집채널, 영업행위 규제, 보험회사 도산 시 보험계약자 보호 3개의 영역에서 이루어졌다. 나아가 이를 토대로 주요국의 입법례와 논의들을 검토함으로써 우리 제도에서 개선이 필요한 사항을 제언하여 보았다.

마지막으로 이 보고서에 수록된 내용은 연구자들 개인의 의견이며, 우리원의 공식 의견이 아님을 밝혀둔다.

2014년 4월
보 험 연 구 원
원장 강 호

■ 목차

요약 / 1

I. 서론 / 12

II. 모집채널 / 13

1. 모집종사자의 종류 / 13
2. 모집종사자의 진입규제 / 27
3. 모집종사자의 법적 지위, 권리와 의무 / 52

III. 영업행위 규제 / 79

1. 전반적인 규제체계 비교 / 79
2. 보험모집광고 규제 / 85
3. 보험약관 규제 / 111
4. 보험안내자료 규제 및 정보제공의무 / 113
5. 설명의무 / 175
6. 적합성 원칙 / 177
7. 중복계약체결 확인제도 / 195
8. 통신수단을 이용한 보험모집 규제 / 196
9. 보험계약 체결 또는 모집에 관한 기타 금지행위 / 208
10. 특별이익 제공 금지 / 247
11. 모집위탁 및 수수료 지급 금지 / 252
12. 자기계약 금지 / 265
13. 철회권 / 267

IV. 보험회사 도산 시 보험계약자 보호 / 271

1. 독일 / 271
2. 일본 / 273
3. 미국 / 277

■ 목차

4. 영국 / 279

5. 호주 / 280

6. 한국 / 281

V. 결론 / 283

1. 모집채널 관련 / 283

2. 영업행위 규제 / 289

3. 보험회사 도산 시 보험계약자 보호 / 304

| 참고문헌 | / 307

A Comparative Study among the Insurance Laws of Germany, Japan, USA, UK, Australia, and Korea

It is widely recognised that the success of financial industries from now on will depend on how to gain or maintain the consumer's confidence in them. Consequently, the matter of protecting financial consumers has undeniably emerged as one of the recent red-hot issues among financially developed countries.

In fact, the consumer's faith is also and much indispensable in the area of the insurance industry. It has been said that reasonable legal schemes protecting consumer insureds are required to boost it. Therefore, we need to implore into whether our law is properly equipped with those schemes.

One of the methods for this purpose seems to compare Korean law with those of countries advanced in financial industries and laws. This work surveys the insurance laws of Germany, Japan, USA(Insurance code of New-york State & Model Law of NAIC), UK, Australia, and compares those with Korean law.

The focus of comparison is mainly placed on three topics - ① how to regulate insurance products distribution channels, ② how to stipulate business conducts, and ③ how to protect the insured when the insurer is insolvent. These three important themes have in common the protection of consumer insureds, and its significance is highlighted by the rising need to protect the consumer insured who is deemed as vulnerable to recent financial crises or in an inferior position to the insurer.

Finally, based on the comparative study, this work makes some

suggestions about how to reform current Korean law thereon. We hope the comparisons and suggestions made here are of some help to legislators and academics as well as insiders of insurance industries.

요약

I. 서론

- 보험산업은 우리나라의 핵심 금융산업으로서 보험업법이 그 규제를 담당하고 있음.
 - 그간 보험업법은 필요한 때마다 수시로 개정되어 왔지만, 보험업법의 선진화가 필요하다는 지적이 끊임없이 제기되고 있음.
 - 특히 자본시장과 금융투자업에 관한 법률의 제정 및 개정과 비교되며 개정압박을 지속적으로 받고 있음.

- 우리 보험업법 선진화를 위한 참고자료 마련을 위해 주요국의 보험규제 법제에 관하여 개관할 필요가 있음.
 - 외국의 보험규제 법제에 관한 기존 연구는 이미 수년 이상 경과한 것이 많고, 비교대상도 제한적인 경우가 많음.

- 본 연구에서는 독일, 일본, 미국, 영국, 호주의 보험규제 최신 보험규제 관련 법제를 세밀히 분석하고 이를 우리 보험업법상 규제내용과 비교하였음.
 - 분석 및 비교는 크게 나누어 모집채널, 영업행위 규제, 보험회사 도산 시 보험계약자 보호 3개의 영역에서 이루어졌음.
 - 세부적으로 보면 모집채널의 경우 ① 모집종사자의 종류, ② 모집종사자의 진입규제, ③ 모집종사자의 법적 지위, 권리와 의무로 주제를 나누어 분석이 이루어졌고,
 - 영업행위 규제의 경우 우리 보험업법상 규제 내용을 중심으로 ① 보험 모집광고 규제, ② 보험약관 규제, ③ 보험안내자료 규제 및 정보제공 의무, ④ 설명의무, ⑤ 적합성 원칙, ⑥ 중복계약체결 확인제도, ⑦ 통

신수단을 이용한 보험모집 규제, ⑧ 보험계약 체결 또는 모집에 관한 기타 금지행위, ⑨ 특별이익 제공 금지, ⑩ 모집위탁 및 수수료 지급 금지, ⑪ 자기계약 금지, ⑫ 철회권(cooling-off)으로 항목을 나누어 비교를 해보았음.

- 나아가 이를 토대로 우리 제도에서 개선이 필요한 사항은 무엇인지 검토해 보았음.

■ 각 영역별 비교분석의 결과 및 우리법상 제언 사항 중 주요내용을 요약하면 다음과 같음.

II. 모집채널 관련

1. 모집종사자의 종류

- 보험대리인과 보험중개인의 구별은 제외국에서 공통된 경향임.
 - 다만, 영국과 호주의 경우 보험모집인의 유형을 법령에서 구체적으로 나누어 규정하고 있지 않음.
 - 독일이 보험조언자라는 유형을, 뉴욕주가 그 밖에 보험판매, 판매권유, 교섭을 하기 위해 허가를 받아야 하는 다른 모든 사람(보험컨설턴트 등)이라는 유형을 별도로 설정하고 있는 것, 영국이나 호주가 보험(금융)상품에 관한 조언을 허가를 요하는 업무유형 중 하나로 규정하는 점은 특기할 만함.
 - 우리나라의 경우 보험금 청구와 관련해서는 손해사정사 제도가 있고, 보험계약의 체결, 변경 시 기존 모집채널이 사실상 보험조언자의 역할을 수행할 수 있는 점에 비추어, 보험조언자와 같은 유형의 모집채널(보험회사로부터 독립하여 조언, 자문을 업으로 하는 자)을 우리법상 별도로 규정할 필요성은 낮다고 사료됨.

2. 모집종사자의 진입규제

- 독일에서 규정한 허가가 면제되는 여러 유형들이나 영국과 호주가 운영하는 선임대리인 또는 인가대리인 제도는 기본적으로 보험감독의 편의를 주로 고려한 제도로 보이고 보험소비자 보호와는 큰 관련이 없는 제도로 사료됨.
 - 따라서 우리 현실에서 이러한 제도를 도입할 필요가 있는지는 의문임.
 - 다만, 독일의 경우 상품부속적 보험증개자¹⁾의 경우 일정 요건을 갖춘 신청이 있으면 허가가 면제되는데 우리법상 이러한 유형의 보험모집인(단종보험대리점)에 대하여 진입장벽을 완화할 필요는 없는지 검토의 필요가 있음.

3. 모집종사자의 법적 지위, 권리와 의무

- 우리 보험업법은 보험설계사에게 보험계약 체결 중개권한만을 인정하고 있음.
 - 그러나 제외국의 법제를 보면 보험모집인의 법적 권한은 기본적으로 보험모집인과 보험회사 사이의 계약내용에 따라 규율되는 것을 전제로 하고 있으며, 이를 법률로 강제하는 경우는 찾아보기 어려움.
 - 더 나아가 문제는 보험소비자 입장에서 보험설계사의 법적 지위나 권리·의무를 사전에 정확히 알기 어렵다는 점임.
 - 보험회사에 소속된 보험설계사와 보험대리점에 소속된 보험설계사는 명칭은 보험설계사로 동일하지만 법적 지위나 권한은 상당히 다를 수 있는데, 보험소비자 입장에서 이러한 차이를 명확히 인식하기 어려울 수 있음.
 - 따라서 보험설계사 등으로 하여금 고객에게 자신의 법적 지위와 권한을 명확히 고지하도록 법으로 강제할 필요가 있음.

1) 주된 업무로서 제공하는 재화나 용역에 보충하여 보험을 중개하는 자를 뜻함.

- 보험업법 제95조의2 제3항, 보험업법 시행령 제42조의2 제3항 제1호에 따르면 보험회사는 보험계약체결단계에서 일반보험계약자에게, 보험모집에 종사하는 자가 보험회사를 위하여 보험계약의 체결을 대신할 수 있는지 여부, 보험모집에 종사하는 자가 보험료나 고지의무 사항을 보험회사를 대신하여 수령할 수 있는지를 설명해야 함.
- 이를 위반한 경우 과태료 부과가 가능함. 이러한 의무를 보험설계사에 게도 부과하는 것을 검토할 여지가 있음.
- 나아가 보험대리점에 대해서도 마찬가지로 자신의 법적 지위 및 권한의 구체적 내용을 명시할 의무를 부과하는 것도 검토할 여지가 있음.
- 개정 상법 제646조의2 제1항이 보험대리상의 구체적 권한범위를 미리 규정하고 제2항이 보험자가 위 권한을 제한하더라도 선의의 보험계약자에게 대항하지 못하도록 규정한 것은 보험계약자의 신뢰보호라는 관점에서 타당하다고 사료됨.

■ 보험모집인의 1사 전속제를 규정하고 있는 나라는 일본을 제외하고는 발견되지 않음.

- 이러한 규제의 기본적 취지는 보험회사의 보험모집인에 대한 신뢰투자를 촉진하고 보험모집인의 기회주의적 행동을 예방하는데 있다고 사료됨.
- 다만 이러한 문제를 고용계약이나 위임계약에 관련 규정을 두는 방식(계약모델)으로 해결하는 것이 바람직한지 보험규제법령에 규정을 두는 방식(법률모델)으로 해결하는 것이 바람직한지에 대해서는 논란이 있을 수 있음.
 - 1사 전속제의 폐지가 보험소비자에게 가져올 순기능으로는 소비자가 1명의 보험설계사를 통해 여러 보험상품을 접할 기회를 갖게 된다는 점임.
 - 그런데 현재 우리나라에 보험소비자의 위와 같은 수요가 크고 이를 보호해야 한다는 사회적 공감대가 형성되었는지는 의문임.
 - 독립대리점이나 다른 보험설계사를 활용하는 방법 등 보험소비자 입

장에서 선택할 수 있는 대안도 있음.

- 따라서 현재 법률모델에서 계약모델로 이행할 필요가 있는지는 의문임. 다만 일본의 사례에서 보는 것처럼 예외를 지금보다 확대하는 것은 검토할 여지가 있다고 사료됨.

Ⅲ. 영업행위 규제

1. 보험모집광고 규제

- 독일의 경우 부정경쟁방지법상 규제조항이 있음.
 - 고의의 위반자에 대하여 일정한 경우 이득상환을 청구할 수 있고, 형사처벌도 가능함.
- 영국의 금융프로모션에 대한 규제의 경우 특정보험의 경우 적용대상에서 제외하거나, 적격상대방을 상대로 한 경우 COBS²⁾상 규제를 적용하지 않는 등의 예외를 두고 있는 점이 주목됨.
- 우리나라에서도 광고규제 위반 시 제재수단을 다양화하거나 보험종류 및 광고 대상에 따라 규제내용에 차이를 두는 방법을 검토할 필요가 있다고 사료됨.
 - 또한 일본 감독지침이나 NAIC의 생명보험 및 연금의 광고 모델규칙의 개별 조항들은 우리 보험업법 시행령, 시행규칙이나 보험업 감독규정, 보험업감독업무 시행세칙의 내용을 보완하는데 도움이 될 수 있다고 사료됨.

2) Conduct of Business Sourcebook: 인가업자가 투자(investments)에 관한 규제금융행위(regulated activities) 중, 지정투자업(designated investment business)과 생명보험과 관련된 장기 보험업을 수행하는 과정에서 고객을 보호하기 위해 준수해야 할, 감독기관이 제정한 영업에 관한 규범이다.

2. 보험약관 규제

- 약관에 대한 사전심사제도 채택 여부는 나라마다 차이를 보임.
 - 원칙적으로 약관사전심사제도를 채택하지 않되 다른 여러 간접적 방법으로 보험약관의 내용을 규제하는 우리나라의 현재 태도는 적절한 것으로 사료됨.
 - 다만, 약관에 담길 최소한의 기본적 내용에 관한 규정이 보험업 감독규정에 위치한 것은 법률유보 원칙이라는 관점에서 의문임.

3. 보험안내자료 규제 및 정보제공의무

- 우리의 경우 보험업 감독규정에서 보험모집 단계별로 제공해야 할 서류를 세분화하여 규정하고 있음.
 - 또한 가입설계서, 상품설명서 등에 담길 구체적 내용은 보험업 감독업무 시행세칙에서 규정하고 있음.
 - 보험모집인의 조언에 기초하여 보험가입이 이루어진 경우 해당 조언의 법적 성격, 조언의 범위 및 근거 등에 대한 정보를 사전에 서면으로 교부하도록 하는 것도 소비자 보호라는 관점에서 고려해 볼 필요가 있음.
 - 또한 현행 보험업법의 문언에 따르면 보험안내자료의 사용이 의무화되어 있지는 않는데, 보험종류 및 고객의 유형에 따라 일정 보험안내자료의 사용을 의무화하는 것을 검토할 필요가 있음.

4. 설명의무

- 제외국의 규제내용을 고려할 때, 우리 보험업법 및 시행령상 설명의무의 대상이 되는 사항이 지나치게 추상적으로 규정되어 있는 점은 개선될 필요가 있어 보임.

- 시행령 및 보험업법감독규정상 설명의무 대상을 구체화하고 다양화(가령 제공된 정보의 유효기간도 설명의무의 대상에 포함시킬 필요가 있을 것임)할 필요성이 있다고 사료됨.
- 또한 일본과 같이 제공해야 할 정보를 계약개요와 주의환기정보로 나누어 정보제공시기를 달리 할 여지를 두는 것도 고려해볼 수 있음.
- 보험계약 존속 중 정보제공의무에 대하여 상세한 규정을 두고 있는 독일의 사례를 참고하여 우리 보험업법상 설명의무의 범위를 확대하는 것도 검토할 필요가 있음.

5. 적합성 원칙

- 독일의 경우 보험계약자의 유형이나 보험계약의 종류를 나누어 조언의무를 규정하고 있지 않음.
 - 일본의 경우 투자성이 높은 특정 보험상품에 대해서만 적합성 원칙을 규정하고 있으나, 보험감독지침상 체제정비의무는 광의의 적합성 원칙이라 볼 수 있고, 이에 따라 감독지침은 고객의 필요에 관한 정보를 교환하는 모집형태의 경우 의사확인서면을 요구하고 있음.
 - 영국의 경우에도 순수보장보험을 비롯한 광범위한 유형의 보험에 대하여 적합성 원칙을 규정하고 있고, 호주의 경우 일반보험상품을 제외하고는 조언설명서를 교부하도록 하고 있음.
 - 반면 우리의 경우 변액보험에 대하여 적합성 원칙이 적용되는데, 제외국의 규제내용에 비해 적합성 원칙의 적용범위가 협소한 측면이 있음.
 - 원금 손실 우려가 없는 금융상품에 대해서는 적합성 원칙이 적용되어서는 안된다는 주장이 있으나 반드시 그러한지는 의문임.³⁾

3) 가령 소득 대비 과도한 보험료를 지급하는 내용의 보험계약이 체결되었고 보험사기의 의심도 없는 경우, 굳이 가입할 필요가 없는 보험에 가입한 경우 등을 생각해 보면 이러한 고객의 보호 필요성이 전혀 없다고 할 수는 없음.

- 적합성 원칙의 적용대상이 확대될 필요가 있음.
- 독일은 조언 시 그 근거를 제시하도록 하고, 보험계약 존속 중에도 보험회사의 조언의무를 긍정하고 있는데, 우리 보험업법에도 보험소비자 보호를 위해 이와 관련된 규제를 두는 것을 검토할 필요가 있음.
- 적합성 원칙 위반 시 제재와 관련하여 고객에 대한 민사배상책임은 대부분의 나라에서 긍정될 것으로 보임.
 - 행정적 제재와 관련해서는 이를 인정할 것인지 인정한다면 어느 수위의 제재를 할 것인지를 검토할 필요가 있음.
 - 일본의 경우 과태료 부과와 같은 금전적 제재는 이루어지지 않음.
 - 독일에서도 조언의무 위반 시 별도의 행정적 제재를 규정한 조항은 발견되지 않음.
 - 미국(뉴욕주)의 경우 연금거래에 있어 적합성 원칙을 위반할 경우 뉴욕주 보험법 2403조에 따른 불공정 경쟁방법, 불공정하거나 기만적인 행동 및 관행에 해당하는데 법에 규정된 의무를 위반하여(defined violation) 감독관이 불공정행위 중지명령을 내렸음에도 이를 따르지 않은 자는 개별 위반행위에 대하여 5,000\$ 이하의 제재금(penalty)이 부과될 수 있음(2406조).
 - 이러한 외국의 입법례와 적합성 원칙의 위반여부가 반드시 명확한 것은 아닌 점 등을 고려할 때, 적합성 원칙을 위반하였다는 이유만으로 과태료 부과와 같은 행정적 제재까지 지을 필요가 있는지는 의문임.
- 미국의 FINRA 규칙⁴⁾ 2090조는 모든 회원사는 모든 계좌를 개설, 유지하는데

4) Financial Industry Regulatory Authority(금융산업규제기구): 구 전미증권업협회(NASD, National Association of Securities Dealers)가 2007년 7월 뉴욕증권거래소(NYSE)의 규제 및 투자자 보호 업무를 흡수하여 새로 발족한 자율규제기구임.

대하여 모든 고객에 관한 그리고 그 고객을 위해 활동하는 개별 사람들의 권한에 관한 핵심적 사실을 알고 유지하기 위해 합리적 노력을 기울여야 한다고 규정하고 있음.

- 위 의무는 고객에게 투자권유가 있었는지 여부와는 무관하게 부과되는 것으로서 고객과의 관계가 시작되는 시점에 발생하여 그 관계가 유지되는 동안 계속되는 의무임.
- 우리의 경우 적합성 원칙은 고객에 투자를 권유한 경우에만 부과되는데, 투자권유가 없었더라도 일정 수준의 고객보호의무를 부과하는 것을 검토해야 한다는 주장이 있음.
 - 그러나 이러한 의무를 명시적으로 부과하는 입법례는 드문 편임.
 - 나아가 이러한 의무를 명시하지 않더라도 경우에 따라서는 신의칙상 주의의무 위반을 이유로 보험회사나 보험모집인에게 불법행위를 원인으로 한 손해배상책임이 인정될 수 있음은 물론임.
- 이러한 제반사정을 고려할 때 현재 우리나라에 위와 같은 규제를 도입할 필요가 있는지는 의문임.

6. 통신수단을 이용한 보험모집 규제

- 외국의 사례를 참조하여 비대면판매 시 정보제공의무나 설명의무에 관한 규제를 별도로 마련하는 것을 검토해 볼 필요가 있음.
 - 보험업감독규정 제4-36조는 통신판매 시 준수사항에 관하여 규정하고 있으나 내용의 세밀함이라는 측면에서 보완의 필요가 있다고 사료됨.
 - 특히 소비자의 서면사본을 요구할 권리, 통신수단을 변경할 권리 등을 구체적으로 규정한 영국의 규제는 시사하는 바가 큼.

7. 보험계약 체결 또는 모집에 관한 기타 금지행위

- 독일, 일본, 미국, 영국, 호주의 경우 요청받지 않은 방문이나 전화 등을 통한 영업행위에 대하여 규제를 두고 있음.
 - 특히 미국, 영국, 호주의 규제내용(가령 요청받지 않은 모집행위가 가능한 예외 요건 등)이 상세하고 체계적이어서 우리법상 참고할 가치가 있다고 사료됨.

8. 특별이익 제공 금지

- 독일, 일본, 미국에서 규제조항이 발견됨. 일본과 미국(손해보험에 한하여)에서 일종의 safe-harbor 규정을 두고 있는 점이 특기할 만함.
 - 다른 유형의 영업에서는 쉽게 발견하기 어려운 규제로서, 보험계약자간 공평성 도모, 과도한 보험료 인하로 인해 보험업의 건전한 발전이 저해되는 것의 방지 등과 같은 보험의 특수한 측면이 반영된 규제로 이해됨.
 - 그러나 독일의 경우 보험회사 간 경쟁을 저해하고 현실에서 잘 지켜지지도 않는다는 등의 이유로, 이러한 규제에 대한 비판적 시각이 우세해 보임.
 - 규제의 폐지에 대해서는 신중한 검토가 필요하나, 보험회사 간 경쟁유도를 위해 규제내용을 구체화함과 동시에 규제범위를 축소하는 방법, safe-harbor 조항을 만드는 방법 등을 검토할 필요가 있음.

IV. 보험회사 도산 시 보험계약자 보호

- 보험계약자의 권리에 대해서 실체법적으로 우선권을 인정하는 나라가 있음.
 - 이 경우 우선권이 인정되는 보험계약자의 권리내용(보험금청구권만 포함되는지 보험료반환청구권도 포함되는지 생명보험과 손해보험 모두에서

우선권이 인정되는지 등) 및 우선순위, 우선권의 대상이 되는 보험회사의 자산범위 등과 관련하여 각 나라별로 세부적 내용에서 차이가 있음.

– 우리나라의 경우 보험유형을 불문하고 우선권을 부여하고 있으나(독일도 유사), 일본과 미국 뉴욕주는 생명보험과 손해보험 사이에 차이를 두고 있음.

– 사회보장제도가 잘 갖추어지지 않을수록, 보험회사 도산 시 보험계약자를 강력히 보호할 사회정책적 필요성이 높아짐.

○ 이러한 점에 비추어 우리나라가 보험계약자에게 폭넓은 우선권을 인정하는 것은 바람직한 측면이 있음.

– 다만 보험계약자가 가질 수 있는 여러 종류의 권리 중 구체적으로 어느 권리에 우선권을 인정할 것인지에 관하여 현재 보험업법 규정은 불명확한 측면이 있음. 법률에 구체적 규정을 두는 것이 필요할 것임.

■ 보험회사 구조조정 방법의 일환으로 사용될 수 있는 보험업법에 따른 보험계약의 임의적 이전 과정(기존 보험회사의 해산을 전제로 함)에서 보험계약의 내용이 변경되어 보험계약자의 기존 권리가 침해되는 경우, 법원이 그 타당성 여부를 심사하도록 하자는 견해도 제기되는데 검토할 필요가 있다고 사료됨.

○ 다만 금융산업의 구조개선에 관한 법률상 강제적 계약이전제도를 폐지하고 그 대신 부실보험회사에 대한 보험계약의 임의적 이전제도를 설계한다면, 절차진행의 효율성을 무겁게 고려할 필요가 있으므로 법원의 사전심사 제도를 두지 않는 것이 합리적일 수 있음.

– 일본 보험업법은 평시 및 부실보험회사의 경우 모두 법원의 사전심사 제도를 두지 않고 있음.

– 일본 보험업법은 평시 계약이전의 경우 보험계약자에게 불리한 계약 내용 변경은 허용되지 않음.

– 과거 일본 보험업법에 강제적 계약이전제도가 존재하였으나 현재 폐지되었음.

I. 서론

보험산업은 우리나라의 핵심 금융산업으로서 보험업법이 그 규제를 담당하고 있다. 그간 보험업법은 필요에 따라 수시로 개정이 되어 왔지만, 본격적인 선진화가 필요하다는 지적이 끊임없이 제기되어 왔다. 특히 자본시장과 금융투자업에 관한 법률의 제정 및 개정과 비교되면서 선진화를 이유로 개정압박을 지속적으로 받고 있는 상태이다.

주요국의 보험규제 법제에 관한 비교법적 연구는 우리 보험업법 선진화를 위한 토대 마련이라는 측면에서 중요한 의미가 있다. 외국의 보험규제 법제에 관한 기존 연구는 이미 수년 이상 경과하여 적시성을 상실하였거나, 일부 국가에 국한한 단편적 연구에 그친 한계가 있다.

본 연구에서는 독일, 일본, 미국, 영국, 호주의 보험규제 최신 보험규제 관련 법제를 세밀히 분석하고 이를 우리 보험업법상 규제내용과 비교해보았다. 분석 및 비교는 크게 나누어 모집채널, 영업행위 규제, 보험회사 도산 시 보험계약자 보호 3개의 영역에서 이루어졌다. 세부적으로 보면 모집채널의 경우 ① 모집종사자의 종류, ② 모집종사자의 진입규제, ③ 모집종사자의 법적 지위, 권리와 의무로 주제를 나누어 분석이 이루어졌고, 영업행위 규제의 경우 우리 보험업법상 규제 내용을 중심으로 ① 보험모집광고 규제, ② 보험약관 규제, ③ 보험안내자료 규제, ④ 정보제공의무 및 설명의무, ⑤ 적합성 원칙, ⑥ 중복계약체결 확인제도, ⑦ 통신수단을 이용한 보험모집 규제, ⑧ 보험계약 체결 또는 모집에 관한 기타 금지행위, ⑨ 특별이익 제공 금지, ⑩ 모집위탁 및 수수료 지급 금지, ⑪ 자기계약 금지, ⑫ 철회권으로 항목을 나누어 비교를 해보았다. 나아가 이를 토대로 우리 제도에서 개선이 필요한 사항은 무엇인지 검토해 보았다.

II. 모집채널

1. 모집종사자의 종류

가. 독일

보험중개자(Versicherungsvermittler)에는 보험대리인(Versicherungsvertreter)과 보험중개인(Versicherungsmakler)이 있다(VVG 59조 1항). 보험중개자를 정의하는 규정은 법에 존재하지 않지만, EU보험중개지침(insurance mediation directive)상 규정이 참조가 된다. EU보험중개지침은 보험중개(insurance mediation)를 “보험계약의 소개, 제안, 보험계약 체결 전에 기타 업무의 수행, 보험계약의 체결, 보험계약의 관리와 보험금청구 등 계약실행의 지원”이라고 정의하고 있고(2조 3호),⁵⁾ 보험중개자(insurance intermediary)는 “보수를 위해 보험중개를 개시하거나 수행하는 자연인 또는 법인”이라고 정의하고 있다(2조 5호). 보험회사의 직원은 보험계약 중개나 체결에 관한 대리권을 부여받았더라도 보험중개자에 포함되지 않는다.⁶⁾ 그러나 대리권 및 인식의 귀속에 관한 보험계약법상 규정은 준용된다(VVG 73조). 보험중개와 고객에 대한 단순한 조언을 구분하는 구체적 기준으로는 다음과 같은 것들이 언급된다.⁷⁾ ① 고객으로 하여금 청약서에 서명

5) 다른 직업활동에 수반한 정보의 제공(그 활동의 목적이 고객이 보험계약을 체결하거나 수행하는 것을 도와주는 것이 아닌 경우), 직업적으로 보험회사의 보험금청구 관련 업무를 관리하는 것, 보험금청구 시 손실조정과 전문가 감정은 보험중개에 포함되지 않는다(2조 3호). 그러나 EU지침 개정안은 보험금청구의 전문적 관리와 손실조정을 보험중개에 포함시키고 있고, 보험계약에 대한 조언도 보험중개에 포함시키고 있다.

6) EU지침 2조 3호, Römer/Langheid §59 Rn. 2

7) Münchener §59 Rn. 12-15

하도록 유도할 목적으로 이루어지는 모든 행위는 보험중개에 해당한다. ② 특정 보험상품에 관하여 구체적 이해관계가 형성되기 전에, 일반적인 고객 정보를 수집하고 잠재적 보험계약자와 보험자(보험중개자)를 연결해주려는 행위는 보험중개에 해당하지 않는다.

보험대리인은 보험자나 보험대리인으로부터 영업상 보험계약을 중개하거나 체결할 권한을 위임받은 자이다(VVG 59조 2항). 따라서 복대리인도 보험대리인이 될 수 있다. 상시 대리권을 부여받지 않은 경우에도 보험대리인이 될 수 있다.⁸⁾

보험중개인은 보험자나 보험대리인으로부터 위임을 받지 않고 영업으로 위탁자를 위해 보험계약의 체결이나 중개를 인수한 자이다. 보험계약자에 대하여 보험중개인으로서 급부를 행한다는 외관을 야기한 자도 보험중개인으로 본다(VVG 59조 3항). 상법 93조 이하의 중개인은 쌍방 당사자를 위해 공평하게 활동하는 것을 전제하는 데 반해, 보험중개인은 거의 예외없이 보험계약자를 위하여 활동하는 것을 전제로 한다. 결과적으로 중개계약은 고객과의 사이에서 체결되고 있고, 이 계약을 근거로 보험중개인은 보험계약자의 신탁적 관리인(treuhänderischer Sachwalter)의 지위에 놓이게 된다.⁹⁾ 고객이 중개에 대한 대가를 지급하기로 보험중개인과 약정할 수도 있지만, 보험중개인은 통상 고객으로부터 중개수수료를 받지 않고 보험회사로부터 수수료를 받는다.¹⁰⁾

보험업계에서 자체적으로 만든 보험사업 경쟁지침(Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft)은 보험회사의 이사회 구성원, 보험중개인이나 보험중개인에 직·간접적으로 상당한 영향을 미치는 단체, 변호사 등과 대리계약을 체결하는 것을 금지하고 있다(10, 11, 12조).

보험계약법 59조 4항은 보험조언자(Versicherungsberater)를 보험자로부터 경제적 이익을 받지 않거나 그 밖의 방법으로 보험자로부터 종속되지 않으면서 영업적으로, 보험계약의 체결·변경·조사 또는 보험사고 시 보험계약상 청구

8) Meixner/Steinbeck 92

9) Meixner/Steinbeck 92-93; BGHZ 94, 356

10) Römer/Langheid §59 Rn. 9

를 할 경우 보험계약자에게 조언을 하거나 재판 외에서 보험자에 대하여 보험계약자를 대리하는 자라고 정의하고 있다. 보험조언자는 보험중개자에 포함되지 않지만, 보험중개자와 동일한 조언의무 등을 부담한다(VVG 68조).

독일의 경우 손해보험은 기업의 경우 보험중개인에 의한 모집이 대부분이고(대기업의 경우 그룹 내에 있는 보험중개인을 통해 보험에 가입하는 경우가 많다), 개인의 경우 전속대리점에 의한 모집이 대부분이다. 개인상해보험의 경우에도 전속대리점에 의한 모집이 높은 비율을 차지하고 있지만, 보험회사에 의한 직접판매(직원, 인터넷 등을 이용)와 은행에 의한 판매가 다른 종류의 보험에 비해 높아지고 있다고 한다.¹¹⁾ 생명보험의 경우 은행과 보험중개인에 의한 판매 비율이 각 25% 이상이고 전속대리점은 32%인데 과거에 비해 전속대리점에 의한 판매비율이 줄어들고 있다고 한다.¹²⁾

※ 은행에 의한 보험모집

보험감독법상 겸업금지규정(VAG 7조)에 따라 은행이 직접 보험업을 할 수는 없다.¹³⁾ 그러나 은행이 보험대리점으로서 은행창구에서 보험을 판매하는 것은 규제되지 않는다. 은행이 대리점으로서 보험판매를 하는 경우를 특별히 염두에 둔 법령상 규제는 발견되지 않는다.

※ 슈퍼마켓에서의 보험영업과 관련된 문제

독일에서는 슈퍼마켓에서 보험영업이 이루어지는 경우 슈퍼마켓체인이 허가를 받아야 하는 보험중개자인지 그렇지 않은 단순 조언자(Tippgeber)인지 판례상 논란이 되었다. 이는 보험중개의 개념과 관련된 문제이다. 판례에서 문제된 영업형태는 다음과 같다.

보험회사가 슈퍼마켓체인을 통해 슈퍼마켓에 매도박스를 공급하였다. 매도

11) 구미주요국 117

12) Münchener Vor Rn. 15

13) VAG §7 Rn. 21

박스에는 보험가입서류 등이 담겨 있다. 고객은 별도의 가판대에서 표를 뽑아 이 표를 계산대에 제출하면 49유로에 매도박스를 구입할 수 있다. 가판대에서 보험에 관한 조언은 이루어지지 않고, 보험에 관한 정보를 제공하는 서류만 놓여있다. 고객은 이 서류를 스스로 가져갈 수 있고, 추가정보를 얻으려면 전화나 이메일 등으로 보험회사에 문의해야 한다. 매도박스를 사면 고객은 가입서류와 편번호를 얻게 된다. 보험계약을 체결하려면 이를 이용하여 우편이나 팩스, 온라인으로 보험회사에 등록해야 한다. 등록이 되면 고객은 보험회사로부터 보험증권을 받게 된다. 매도박스 가격은 첫해 보험료가 포함된 것이므로 보험계약이 체결되면 고객은 첫해 보험료를 추가로 지불할 필요가 없다. 보험계약 체결을 원하지 않는 고객은 매도박스를 반환하고 환불을 받을 수 있다.

판례는¹⁴⁾ ① 슈퍼마켓체인은 자기 상호로 광고를 하였고, ② 슈퍼마켓에서 얻을 수 있는 매도박스는 이미 특정 상품을 구체적으로 나타내고 있으며, ③ 실질적으로 1년 치 보험료를 수령하고 ④ 이를 통해 고객을 아직 체결되지 않은 보험계약에 구속되도록 한다(매도박스를 환불받는 것은 고객입장에서는 시간이 걸리는 번거로운 일이다)는 점에서, 슈퍼마켓체인은 보험중개자에 해당한다고 보았다.

나. 일본

생명보험모집인, 손해보험모집인, 특정소액단기보험모집인과 소액단기보험모집인, 보험중개인(275조)¹⁵⁾이 있다.

14) LG Wiesbaden NJW-RR 2008, 1572

15) 이하 일본에 관한 서술에서 법률 명칭을 언급하지 않은 조항은 모두 일본 보험업법을 칭하는 것이다.

1) 생명보험모집인(2조 19호)

① 생명보험회사(외국생명보험회사를 포함함)의 임원(대표권이 있는 임원, 감사 및 감사위원회의 위원(감사위원) 제외, 이하 같음이나 사용자, ② 이들의 사용자, ③ 생명보험회사의 위탁을 받은 자나 그 자의 재위탁을 받은 자(법인 아닌 사단이나 재단으로 대표자나 관리인이 정해진 것도 포함), ④ 이들의 임원이나 사용자으로서 그 생명보험회사를 위해 보험계약의 체결의 대리 또는 매개를 하는 자

- 임원 중 대표권이 있는 임원이 제외된 것은 이러한 임원이 보험계약을 권유하여 계약을 체결하는 행위는 계약체결의 ‘매개’ 또는 ‘대리’ 행위가 아니라 ‘대표권의 행사’이기 때문이다.
- 감사 및 감사위원이 제외된 것은 감사업무의 성격상 보험모집에까지 관여하는 것은 바람직하지 않기 때문이다.¹⁶⁾
- 생명보험회사의 사용인은 보험회사를 위해 그 지휘감독 하에 또는 회사에 종속되어 생명보험계약의 모집을 하는 자이다.¹⁷⁾ 여기서 사용인은 생명보험회사와 통상 고용관계에 있는 사용인이라고 해석되고 있다. 생명보험회사와 위임 또는 도급관계에 있는 촉탁영업직원은 생명보험회사의 위탁을 받은 자에 해당한다.¹⁸⁾
- 생명보험회사의 임원 또는 사용인의 사용인은 하청모집인이라고 불린다. 이러한 사용인은 생명보험회사와 직접적인 고용관계가 없고, 그 회사의 임원 또는 사용인과 고용관계에 있다. 지금 일본에서 이러한 사례는 없다고 한다.¹⁹⁾

16) 石田滿 573

17) 생명보험회사의 지사가 신규보험계약의 모집 및 제1회 보험료 징수만을 그 업무로 하고 보험회사의 기본적 사업인 보험계약의 체결과 보험료의 징수 및 보험금의 지급업무를 독립적으로 할 권한과 조직을 갖고 있지 않은 경우, 지사장은 일본 상법상 지배인에 해당하지 않는다는 판례로는 最高裁 昭和37. 5. 1. 判決(民集 16. 5. 1031) 참조.

18) 石田滿 573

- 생명보험회사의 위탁을 받은 자에는 촉탁영업직원과 생명보험대리점이 있다. 촉탁영업직원은 정식 영업직원이 되기 전 견습 중의 영업직원으로, 현재 일본에서는 대부분의 신입사원이 우선 특별시보로 채용되어 3~6개월의 양성단계를 거쳐 기간 종료 시 실적에 의해 일정기준을 달성한 자는 영업직원이 되고 그렇지 않으면 해촉이 되거나 촉탁영업직원이 된다고 한다. 시보나 촉탁영업직원과 보험회사의 법률관계는 위임관계에 있다.²⁰⁾ 생명보험대리점은 일정 보험회사를 위해 계속해서 생명보험계약 체결의 대리 또는 매개를 업으로 하는 독립한 상인이다(일본 상법 제27조에 따른 대리상). 생명보험대리점과 보험회사 사이의 법률관계는 위임관계로 그 권리의무는 계약내용에 따라 정해진다.²¹⁾
- 생명보험계약 모집의 위탁을 받은 자가 개인인 경우, 그 자가 사용인을 두어 생명보험계약을 모집시키는 경우 이 사용인은 생명보험모집인이 될 수 있다.²²⁾

2) 손해보험모집인(2조 20호)

① 손해보험회사(외국손해보험회사를 포함함)의 임원(대표권이 있는 임원, 감사 및 감사위원회의 위원(감사위원) 제외, 이하 같음)이나 사용인, ② 손해보험대리점(손해보험회사로부터 위탁을 받은 자와 수탁자로부터 재위탁자를 받은 자, 2조 21호), ③ 손해보험대리점의 임원과 사용인

- 법률상으로는 손해보험회사의 임원과 사용인이 손해보험모집인이 될 수 있지만, 이들이 손해보험계약의 청약을 받은 경우 손해보험대리점을 소개해 주는 것이 실정이라고 한다.²³⁾

19) 石田滿 574

20) 石田滿 574

21) 石田滿 574

22) 石田滿 575

3) 소액단기보험모집인(2조 22호)

① 소액단기보험업²⁴⁾자의 임원(대표권이 있는 임원, 감사 및 감사위원회의 위원(감사위원) 제외, 이하 같음)이나 사용인, ② 소액단기보험업자의 위탁을 받은 자 또는 그 자의 재위탁을 받은 자(법인 아닌 사단이나 재단으로 대표자나 관리인이 정해진 것도 포함), ③ 이들의 임원이나 사용인으로서, 그 소액단기보험업자를 위해 보험계약 체결의 대리 또는 매개를 하는 자

특정소액단기보험모집인(275조 3호) : 소액단기보험모집인 중 3조 5항 1호에 열거된 보험 그 밖의 내각부령에서 정한 보험만에 관계되어 보험모집을 하는 자로서, 소액단기보험업자의 위탁을 받지 않은 자

4) 보험중개인(2조 25호)

보험계약 체결의 매개로서 생명보험모집인, 손해보험모집인, 소액단기보험모집인이 그 소속보험회사 등을 위해 하는 보험계약 체결의 매개 이외의 것을 하는 자²⁵⁾

23) 石田滿 576; 손해보험의 경우 2010년 현재 징수한 보험료를 기준으로 대리점을 통한 모집이 92.1%, 중개인을 통한 모집이 0.4%, 보험회사의 임직원을 통한 모집(신문, 잡지, TV의 광고나 인터넷을 통한 모집 포함)이 7.5%(해상보험의 경우 37.6%)이라고 한다. 포인트 233, 245

24) 보험업 중 보험기간이 2년 이내의 政令에서 정한 기간 이내의 것으로, 보험금액이 천만 엔을 초과하지 않는 범위 내의 政令에서 정한 금액 이하의 보험(政令에서 정한 것을 제외)만을 인수하는 사업을 뜻한다(2조 17호).

25) 보험중개인에 대한 규제가 엄격하여 현재는 법인을 대상으로 한 손해보험상품에 이용되는 정도라고 한다. 中原健夫 76

다. 미국(뉴욕주 보험법)

1) 보험모집인(insurance producer)

보험대리인(insurance agent)²⁶⁾, 보험중개인(insurance broker), 재보험중개자(reinsurance intermediary), excess line broker(위험이 소재하는 주내 보험회사로부터 필요한 보험을 취득할 수 없는 경우 해당 주에서 면허를 취득하지 않는 보험회사와 고객 사이에서 보험모집을 할 수 있는 중개인)²⁷⁾, 그 밖에 이 주에서 보험판매, 판매권유,²⁸⁾ 교섭²⁹⁾을 하기 위해 허가를 받아야 하는 다른 모든 사람³⁰⁾을 뜻한다(2101조(k)).³¹⁾ 다음의 자들은 제외된다.

① 허가받은 보험회사의 임직원으로서, 뉴욕주에 소재한 위험을 부보하는 보

26) agent는 보험계약 체결 대리권을 갖고 있지 않고 보험자를 대리하여 중개행위만을 할 수 있는 자도 포함하는 개념으로 수임(受任)인이라는 표현이 더 적절할 수 있으나, 이 글에서는 이해의 편의상 대리인이라는 표현을 사용하였다.

27) 뉴욕주 법에 의해 허가를 받지 않은 보험자(nonadmitted Insurers)도 ① 인가보험자로부터 보험을 구입할 수 없고, ② 본거지 주에서 해당 보험상품을 인수할 권한을 부여받았고 재무상태 등을 고려할 때 보험인수를 허용할 수 있다고 판단되며, ③ 이러한 보험을 취급할 수 있는 특별한 면허를 갖고 있는 보험대리점이나 보험중개인을 통해 보험이 판매되는 경우에는, 뉴욕주에서 영업을 할 수 있다(뉴욕주 보험법 2118조(b)). 미국의 각 주는 비인가보험자의 영업을 위와 유사한 조건 하에 허용하는 경우가 많은데(이를 surplus line 보험이라고 한다), surplus line 보험을 다루는 보험대리점이나 보험중개인은 통상 그 주의 거주자여야 한다는 요건을 두고 있다고 한다. CPCU 73, 뉴욕주 보험법 2105조(a)(다만 자신의 본거지인 다른 주에서 허가를 받은 자도 상호주의 요건하에 면허를 부여하고 있다) 참조. 이러한 비인가 보험자의 경우, 보험료율이나 보험약관과 관련한 규제를 받지 않고, 해당 피보험자는 주의 보증기금에 의해 보호되지 않는다고 한다. CPCU 74

28) 보험판매 시도, 고객에게 특정보험에 청약하도록 부탁 내지 설득하는 것을 뜻한다(2101조(o)). 보험모집인 면허 모델법의 내용도 동일하다.

29) 교섭을 하는 자가 직접 보험을 판매하거나 고객을 위해 허가받은 보험회사로부터 보험을 취득하는 것을 전제로, 특정보험계약상 급부나 계약조건에 관하여 고객과 직접 대화하거나 직접 조언을 제공하는 행위를 뜻한다(2101조(m)). 보험모집인 면허 모델법의 내용도 동일하다.

30) 보험건설턴트도 허가의 대상이다. 2107조

31) 이하 미국에 관한 서술에서 법률명칭을 언급하지 않은 조항은 원칙적으로 뉴욕주 보험법을 뜻한다. 다만 특정 모델규칙을 설명하는 목차 아래 언급한 조항은 해당 특정 모델규칙을 뜻한다.

험판매에 관하여 수수료를 받지 않는 자

- ② 보험회사의 직원으로서, 위험의 조사나 평가, 허가받은 보험모집인의 교육의 감독에 종사하고 개인적으로 보험판매, 판매권유, 교섭에 종사하지 않는 자
- ③ 권원보험회사의 대리인이나 다른 대표
- ④ 뉴욕주에 있는 위험 등을 부보하는 보험에 관하여 판매, 판매권유, 교섭행위를 하지 않고, 뉴욕주에서 보험가입을 권유하려는 의도 없이 통신수단을 통해 그 대상이 뉴욕주 주민들에 국한되지 않는 광고를 하는 자
- ⑤ 하나 이상의 주에 걸쳐있는 위험을 부보하기 위해 상업적인 손해보험과 재해보험의 판매, 판매권유, 교섭을 하는 자로서, 뉴욕주 주민이 아닌 자. 다만, 그 자가 피보험자의 주된 영업소가 있고 부보대상 위험이 있는 주에서 보험모집인으로 허가를 받았을 경우에 한한다.
- ⑥ 급여를 받는 full time 근로자로서 고용주에게 보험에 관하여 상담이나 조언을 하는 자. 다만, 근로자가 보험을 판매, 판매권유하지 않거나 수수료를 받지 않는 경우에 한한다.

2) 보험대리인(insurance agent)

보험회사의 대리인, 그러한 대리인의 부대리인(sub-agent)으로서 보험가입 권유, 교섭, 판매를 하는 자를 뜻한다. 다음과 같은 자들은 제외된다(2101조(a)).

- ① 보험회사의 사무실 외부에서 보험가입을 권유하거나 공중으로부터 청약을 수락하는 일을 하지 않는, 영업실적에 따라 보수를 받지 않는 보험회사나 보험대리인의 임직원
- ② 보험회사 직원으로서 위험감독, 허가받은 보험모집인의 교육감독에 종사하며, 개별적으로 보험판매, 판매권유, 교섭에 관여하지 않는 자
- ③ 권원보험회사의 대리인이나 다른 대표
- ④ 뉴욕주에 있는 위험 등을 부보하는 보험에 관하여 판매, 판매권유, 교섭행

위를 하지 않고, 뉴욕주에서 보험가입을 권유하려는 의도 없이 통신수단을 통해 그 대상이 뉴욕주 주민들에 국한되지 않는 광고를 하는 자

- ⑤ 하나 이상의 주에 걸쳐있는 위험을 부보하기 위해 상업적인 손해보험과 재해보험의 판매, 판매권유, 교섭을 하는 자로서, 뉴욕주 주민이 아닌 자. 다만, 그 자가 피보험자의 주된 영업소가 있고 부보대상 위험이 있는 주에서 보험모집인으로 허가를 받았을 경우에 한한다.
- ⑥ 급여를 받는 full time 근로자로서 고용주에게 보험에 관하여 상담이나 조언을 하는 자. 다만, 근로자가 보험을 판매, 판매권유하지 않거나 수수료를 받지 않는 경우에 한한다.

3) 보험중개인(insurance broker)

보험이나 연금의 판매권유, 교섭, 판매 시 또는 위험부보나 보험가입 시 보험계약자나 허가받은 보험중개인을 위해 대가를 받고 행동·조력하는 자를 뜻한다. 다음의 자들은 제외된다(2101조(c)).

- ① 급여를 받는 full time 근로자로서 고용주에게 보험에 관하여 상담이나 조언을 하는 자. 다만, 근로자가 보험을 판매, 판매권유하지 않거나 수수료를 받지 않는 경우에 한한다.
- ② 허가받은 보험모집인의 임직원으로서, 보험판매에 관하여 수수료를 지급받지 않는 자
- ③ 뉴욕주에 있는 위험 등을 부보하는 보험에 관하여 판매, 판매권유, 교섭행위를 하지 않고, 뉴욕주에서 보험가입을 권유하려는 의도 없이 통신수단을 통해 그 대상이 뉴욕주 주민들에 국한되지 않는 광고를 하는 자
- ④ 하나 이상의 주에 걸쳐있는 위험을 부보하기 위해 상업적인 손해보험과 재해보험의 판매, 판매권유, 교섭을 하는 자로서, 뉴욕주 주민이 아닌 자. 다만, 그 자가 피보험자의 주된 영업소가 있고 부보대상 위험이 있는 주에서 보험모집인으로 허가를 받았을 경우에 한한다.

※ 각 보험모집인별 주요 모집형태³²⁾

- ① 대면판매 : 대면판매채널에서 주된 보험중개자는 대리점과 중개인이다. 대규모 중개인은 기업을 상대로 한 계약만을 취급하고, 중소기업 중개인은 대리점을 함께 운영하며 기업계약과 개인계약을 주로 취급하고 있다. 전속대리점은 일반적으로 소규모이고 개인계약만을 취급하는 경우가 많다. 독립대리점은 개인물건과 상업물건 각각을 일정 정도 취급하는 것이 일반적이다.
- ② 비대면판매 : 다이렉트 메일, 전화, 인터넷 등을 통한 보험회사의 직접판매 채널을 direct response channel이라 부른다. 최근 개인자동차보험을 중심으로 점유율을 늘리고 있다고 한다.

※ 은행, 증권회사에 의한 보험판매³³⁾

은행과 증권회사도 보험판매가 가능하다. 은행과 증권회사는 자회사로서 보험회사를 갖고 있거나 대리점을 매수 또는 설립하여 자회사로 갖고 있는 경우가 많다. 자회사로 보험회사를 갖고 있는 은행이나 증권회사는 자회사의 상품 외에 다른 보험회사의 상품을 판매하는 경우도 많다.

※ 각 모집형태별 시장점유율

손해보험의 경우 전통적으로 보험중개인, 독립대리점, 전속대리점에서 판매가 이루어지고 있다. 보험중개인과 독립대리점을 주된 판매채널로 하는 보험회사를 Agency Company(다양한 고객층을 대상으로 광범위한 보험상품을 취급한다), 전속대리점을 주된 판매채널로 하는 보험회사를 Direct Company(주로 개인을 대상으로 한 보험상품을 취급한다), 전화 및 메일에 의한 보험모집을 주로 하는 Direct Response Company(개인을 대상으로 한 자동차보험 및 주택종합보험을 주로 취급한다)라고 부른다. 그러나 최근에는 보험회사가 전속대리점 이

32) 구미주요국 181-182

33) 제외국 132

외에 보험중개인과 독립대리점을 판매채널로 이용하거나, 대리점을 통한 판매 이외에 전화나 이메일을 이용한 직접판매 부문을 운용하는 현상이 나타나면서, 각 범주 간의 경계가 불명확해지고 있다.³⁴⁾ 손해보험의 경우 2011년을 기준으로 직접판매나 전속대리점 등을 통한 판매가 51.1%, 독립대리점이나 중개인 등을 통한 판매가 46.8%라고 한다. 개인을 대상으로 한 판매 중 손해보험의 경우 2011년을 기준으로, 직접판매나 전속대리점 등을 통한 판매가 71.1%, 독립대리점이나 중개인 등을 통한 판매가 28%이고, 상업적 손해보험의 경우 직접판매나 전속대리점 등을 통한 판매가 29.8%, 독립대리점이나 중개인 등을 통한 판매가 66.8%를 차지하고 있다.³⁵⁾

생명보험의 경우 2011년을 기준으로, 보험중개인이거나 독립대리인에 의한 판매가 약 50%, 전속대리인에 의한 판매가 약 40%, 전화·메일·인터넷 등을 통한 직접판매가 약 4%를 차지하고 있다.

연금보험의 경우 2012년을 기준으로 독립중개인(independent broker/dealer)에 의한 판매가 24%, 전속대리인에 의한 판매가 23%, 독립대리인에 의한 판매가 16%, 은행에 의한 판매가 13%, 종합서비스 중개인(Full-service broker/dealer)에 의한 판매가 13%, 직접판매가 9%를 차지하고 있다.³⁶⁾

라. 영국

크게 보험대리인과 보험중개인으로 나눌 수 있다. 영국에서 보험대리점은 통상 하나의 보험회사의 상품을 판매하며, 보험대리점의 시장점유율은 매우 낮은 편이다.³⁷⁾ 또한 부동산회사, 자동차정비회사, 여행회사 등을 운영하는 회사가 부업으로 보험회사를 대리하여 본업상 고객 등에게 보험을 판매하는 경우가 많

34) 제외국 130-131; 구미주요국 180-181

35) 보험정보협회(Insurance Information Institute) 홈페이지(<http://www.iii.org>) 참조.

36) 보험정보협회(Insurance Information Institute) 홈페이지(<http://www.iii.org>) 참조.

37) 구미보험시장 24

다고 한다.³⁸⁾ 보험중개인은 복수의 보험회사의 상품 중 고객이 희망하는 상품을 판매한다. 고객의 대리인인 경우가 많지만, 보험회사로부터 보험계약체결권을 일부 부여받아 활동하기도 한다.³⁹⁾ 기업물건의 판매에서는 보험중개인이 높은 시장점유율을 차지하고 있다. 생명보험의 경우 독립금융중개사(Independent Financial Adviser)에 의한 판매비중이 높는데,⁴⁰⁾ 독립금융중개사는 생명보험회사 등 금융기관으로부터 독립적인 입장에서 모든 금융기관의 상품을 다루는 자로서, 보험중개인에 해당할 여지가 많다.

은행이나 주택금융조합이 보험상품을 판매하는 경우 ① 은행 등의 자회사가 보험대리점으로서 영업을 하는 방식, ② 보험중개인으로서 영업을 하는 방식, ③ 은행 등의 자회사인 보험회사가 은행의 브랜드를 사용하여 보험을 판매하는 방식이 있다고 한다.⁴¹⁾

소매업자가 보험상품을 판매하는 경우 ① 하나의 보험회사의 상품을 취급하는 방식, ② 보험종목별로 복수의 보험회사의 상품을 취급하는 방식, ③ 보험회사와 합병하여 설립한 보험자회사의 보험상품을 판매하는 방식이 있다고 한다.⁴²⁾

전화나 인터넷을 통한 보험회사의 직접판매의 경우 자동차보험이나 화재보험 등의 분야에서 최근 시장점유율이 늘어나고 있다.

한편, 영국에는 2002년경부터 등장한 새로운 형태의 보험중개자로서 aggregator가 있다.⁴³⁾ 이는 인터넷 웹사이트를 통해 각 보험회사의 보험료를 비교하여 고객을 보험판매자에게 소개하는 역할을 하는 자이다. aggregator는 다수의 직접판매보험회사, 보험중개인, 제휴판매회사, 은행 등과 제휴를 맺고 있고, 고객은 위

38) 구미주요국 42

39) 구미보험시장 24

40) 이기형·박정희(2007. 9), 『영국손해보험의 행위규제 적용과 영향』, IBR 제25호, 보험개발원, pp. 12-13.

41) 구미보험시장 24

42) 구미보험시장 25

43) 구미주요국 47-48

웹사이트를 통해 자신이 희망하는 보험판매자의 웹사이트로 접근하는 것이 가능하다. 보험계약이 체결된 경우, aggregator는 보험판매자로부터 수수료를 받는다. 특히 소비자가 보험료에 민감한 자동차보험에서 주로 이용되고 있다고 한다. aggregator는 보험중개자나 선임대리인으로 인가, 등록을 받아 활동하고 있다.⁴⁴⁾

마. 호주

보험모집에 종사하는 보험중개자(insurance intermediary)에는 보험대리인(insurance agent)과 보험중개인(insurance broker)이 있다.

보험대리인은 주로 보험자를 위해 보험을 중개한다. 보험중개인은 보험계약자를 위해 보험을 중개하고 보험금청구 사건을 처리한다.⁴⁵⁾ 보험중개인은 보험가계약(binder)상 보험자로부터 특정위험영역에서 일정한 한도하에 보험자를 위해 보험을 중개할 권한을 부여받기도 한다.⁴⁶⁾

바. 한국

보험모집⁴⁷⁾을 할 수 있는 자는 ① 보험설계사, ② 보험대리점, ③ 보험중개사, ④ 보험회사의 임원(대표이사·사외이사·감사 및 감사위원은 제외) 또는 직원에 한한다(보험업법 제83조 제1항). 보험업법 제91조에 따라 보험대리점 또는 보험중개사로 등록한 금융기관은 대통령령으로 정하는 바에 따라 그 금융기관 소속 임직원이 아닌 자로 하여금 모집을 하게 하거나, 보험계약 체결과 관련한 상담 또는 소개를 하게 하고 상담 또는 소개의 대가를 지급하여서는 아니 된다

44) 구미주요국 76

45) Norwich Fire Insurance Society Ltd v Brennans (Horsham) Pty Ltd [1981] VR 981

46) Pynt 1,20

47) 모집이란 보험계약의 체결을 중개하거나 대리하는 것을 말한다(보험업법 제2조 제12호).

(보험업법 제83조 제2항).

보험설계사란 보험회사·보험대리점 또는 보험중개사에 소속되어 보험계약의 체결을 중개하는 자(법인이 아닌 사단과 재단을 포함한다)로서 보험업법 제84조에 따라 등록된 자를 말한다(보험업법 제2조 제9호).

보험대리점이란 보험회사를 위하여 보험계약의 체결을 대리하는 자(법인이 아닌 사단과 재단을 포함한다)로서 보험업법 제87조에 따라 등록된 자를 말한다(보험업법 제2조 제10호).

보험중개사란 독립적으로 보험계약의 체결을 중개하는 자(법인이 아닌 사단과 재단을 포함한다)로서 보험업법 제89조에 따라 등록된 자를 말한다(보험업법 제2조 제11호).

2. 모집종사자의 진입규제

가. 독일

1) 원칙 : 상공회의소의 시험 + 상공회의소의 허가 + 등록

보험중개자는 소관 상공회의소의 허가를 받아야 한다. 허가는 공공(公共)의 보호나 보험계약자의 보호를 위해 제한이나 조건을 부과하여 이루어질 수 있고, 사후적으로 조건을 부과, 변경, 보충하는 것도 가능하다. 상공회의소는 이러한 조건 준수여부의 감독에 관하여 상위 주 관청의 감독을 받는다. 허가 시 보험중개자가 보험중개인인지 보험대리인인지 명시되어야 한다. 보험중개인으로 허가를 받으면, 소비자가 아닌 제3자에 대하여 별도의 대가를 받고 보험계약의 체결, 변경, 조사 시 법률적 조언을 해 줄 권한도 갖게 된다(이상 영업법 34d조 1항). 다음의 자에 대해서는 보험중개자 허가를 할 수 없다. ① 영업에 필요한 신뢰성을 갖고 있지 못하다고 볼 만한 사정이 존재하는 경우(신청인이 신청일로

부터 과거 5년간 절도 등으로 유죄확정판결을 받은 경우), ② 신청인의 재산상태가 적정하지 못한 경우(파산절차의 개시 등), ③ 신청인이 직업책임보험에 가입하지 않은 경우, ④ 지식시험을 통해 보험중개자로서 필요한 지식을 갖고 있다는 점이 증명되지 않은 자(영업법 34d조 2항)

지식시험은 필기시험과 실기시험으로 구성되며, 지식시험과 관련된 구체적인 내용은 보험중개자령 1조 내지 4a조에서 상세히 규정되어 있다. 지식시험상 보험대리인, 보험중개자, 보험조언자의 구별은 없다.

보험중개자는 상공회의소의 허가를 받은 후 상공회의소의 등록부에 등록해야 한다(영업법 34d조 7항, 11a조). 등록되는 사항은 다음과 같다(보험중개자령 5조).

- ① 이름 및 등록의무자가 대표자인 경우 회사명
- ② 생년월일
- ③ 보험중개자가 보험중개인인지 보험대리인인지, 영업법상 어떠한 조항을 근거로 등록을 하는 것인지
- ④ 관할 등록기관의 이름 및 주소
- ⑤ 회사주소
- ⑥ 등록번호
- ⑦ 전속대리점으로서 보험회사가 배상책임을 인수함으로써 허가를 면제받은 경우 채무이행의무를 부담하는 보험회사

2) 허가 면제 + 등록

가) 주된 업무로서 제공하는 재화나 용역에 보충하여 보험을 중개하는 자(이하 '상품부속적 중개자')로서 ① 허가를 받은 하나 혹은 여러 보험중개자로부터 직접 위탁을 받거나, 하나 혹은 여러 보험회사로부터 직접 위탁을 받아 보험중개를 하고 ② 직업책임보험⁴⁸⁾에 가입하였으며 ③ 신뢰성이 있고 적절한 자격을 갖추었으며 재산상태도 적정한 경우(이에 대한 입증으로는, 위탁자로부터 보험

감독법 80조 2항에 따른 요구사항을 준수하고, 신청인이 보험중개에 적합한 자격이 있음을 보증하며, 현재까지 위와 반대되는 사실이 알려진 바 없다는 의사표시가 있으면 충분하다)(영업법 34d조 3항), 신청이 있으면 관할기관은 허가를 면제해야 한다.

상품부속성은 엄격히 해석되어야 하고, 그에 해당하지 않을 경우 부업으로 하는 보험중개자로 보아야 한다.⁴⁹⁾ 이러한 예외규정은 종래 영업형태를 위해, 즉 상품부속적 중개인이 이미 널리 알려진 범위에서 폭넓게 활동하는 것을 가능케 하기 위해 만들어졌다고 한다.⁵⁰⁾

나) 국내영업권한이 있는 보험회사(하나의 보험회사 또는 보험상품 간 충돌이 없다면 여러 보험회사)로부터 전속적으로 위탁을 받아 보험중개자로서 활동하는 자로서, 위탁한 보험회사가 보험중개자를 위해 중개행위에 관한 무한책임을 인수한 경우(영업법 34d조 4항) 허가를 받을 필요가 없다. 전속대리점을 염두에 둔 규정이다. 보험회사의 위험인수는 영업법 34d조 2항 3호에 따른 의무적인 직업책임보험을 대체하는 것이다. 중개자의 고의에 의한 의무위반의 경우 책임보험에 따른 보호대상에 제외되는 점, 보험회사는 외관대리나 인용대리가 성립되지 않더라도 책임을 질 수 있는 점을 고려할 때, 보험회사가 전속대리점에 관한 위험을 인수하는 경우 고객이 포괄적으로 보호받는다 할 수 있다.⁵¹⁾ 독일에서는 전속대리점의 비율이 높고, 많은 보험회사가 이러한 방법을 선택한다고 한다.⁵²⁾ 보험자는 전속대리점의 지시에 따라 등록을 신청해야 한다 (VAG80조 3항, 보험중개자령 6조 2항).

48) 책임보험에 관련된 구체적 내용은 보험중개자령 8, 9조가 규정하고 있다. 최저보험 금액은 사고당 113만 유로, 연간 170만 유로이다(보험중개자령 9조 2항).

49) Bürkle Rn. 123

50) Bürkle Rn. 124(고객은 통일적인 생활관계에서 그들에게 필요한 모든 중요한 상품을 한 곳에서 얻어야 하고, 부수적 보험에 관해서는 주된 상품의 판매자와 협상해야 한다는 것이 입법이유라고 한다)

51) Bürkle Rn. 60, 62

52) Bürkle Rn. 61

다) 하위중개자와 관련된 의무(영업법 34d조 6항) : 영업법 34d조 1, 3, 4항에 따라 보험중개를 할 수 있는 자는 중개 시 직접 참여하는 하위 중개자를 그 자가 보험중개에 관하여 적절한 자격을 갖추었다고 보증하고, 신뢰할 수 있는지 심사한 경우에만 고용할 수 있다. 이는 하위중개자에 대한 심사를 상위중개자에게 위임하는 취지로서, 심사의 구체적 기준은 금감원 지침에서 정하고 있다.⁵³⁾

라) 위에서 살펴 본 모집종사자와 관련된 진입규제는 재보험중개자의 경우에도 적용된다(영업법 34d조 10항). 그러나 주업으로 보험중개를 하지 않고, 제공된 보험보호의 인식만이 필요한 보험계약을 전속적으로 중개하며, 생명보험이나 배상책임보험을 중개하지 않으며, 연간 보험료가 500유로를 초과하지 않으며, 계약기간이 총 5년을 초과하지 않는 등의 요건이 모두 갖추어진 경우에는 위 진입규제가 적용되지 않는다(영업법 34d조 9항).

마) 보험조언자의 경우 : 보험조언자에 대한 진입규제의 기본구조도 보험중개자의 경우와 동일하다. 원칙적으로 보험조언자로서 영업을 하려면, 상공회의소의 시험과 허가, 등록절차를 거쳐야 한다. 다만 보험중개자의 경우와 같은 허가 예외 규정은 존재하지 않는다(영업법 34e조 1, 2항).

나. 일본

등록의무가 있음에도 등록하지 않고 보험모집을 한 경우 1년 이하의 징역 또는 100만 엔 이하의 벌금에 처하고(병과도 가능) 위반행위를 한 자의 당해 법인 등에 대해서도 벌금이 부과된다(317조의2 4호, 321조1항 4호).

(가) 생명보험모집인 : 생명보험모집인은 모두 등록의무가 있다.

53) Rundschreiben 9/2007 (VA) B. I.3.(보험회사가 보험중개자의 자질 및 신뢰성을 심사하는 기준과 동일하다)

(나) 손해보험모집인 : 손해보험대리점은 등록의무가 있고 손해보험대리점의 임원과 사용인은 신고의무가 있으나,⁵⁴⁾ 손해보험회사의 임원과 사용인은 등록이나 신고를 할 필요가 없다. 생명보험회사의 임원과 사용인의 경우 규제내용을 달리하는 이유로는, 역사적 경위(戰後 생명보험회사의 사용인에 의한 부적절한 모집이 빈번했던 점) 및 주된 모집채널의 차이(생명보험의 경우 생명보험회사의 사용인인 이른바 생보lady가 주된 채널인 반면, 손해보험회사의 사용인은 특히 개인에 대한 보험을 다루는 경우가 적고 손해보험대리점이 주된 모집채널이다)가 언급된다.⁵⁵⁾

손해보험대리점의 신고된 임원이나 사용인이 등록대리점의 영업소에 상시 근무하지 않는 경우에는 원칙적으로 보험모집을 할 수 없다고 해석된다.⁵⁶⁾ 이러한 추가적 제한을 두는 이유는 등록대리점이 사용인을 광범위하게 산재시켜 등록의 취지가 몰각되고 여러 폐해가 발생하는 것을 막기 위함이라고 한다. 신고된 사용인이 상근이 불가능한 경우에는 별도의 대리점으로 등록해야 모집행위를 할 수 있다.⁵⁷⁾ 한편 금융청 감독지침의 해석상 사용인은 당해 대리점과 고용관계에 있을 필요가 없고 파견근로자 등도 사용인으로 보험모집이 가능하다.⁵⁸⁾ 또한 감독지침Ⅲ-2-2(7)은 사용인은 다른 대리점 또는 손해보험회사의 사용인으로 보험모집을 할 수 없다고 규정하고 있다. 대리점의 사용인이 부적절한 보험모집을 한 경우 소속 손해보험대리점은 등록취소 등 행정처분의 대상이 된다(307조 1항).

등록과 달리(279,⁵⁹⁾ 289조) 신고에 관해서는 법률상 거부요건이 정해져 있지

54) 이름과 생년월일을 내각총리대신에게 신고해야 하고, 신고사항에 변경이 있거나 신고한 임원이나 사용인이 보험모집을 하지 않게 된 때, 사망한 때에는 변경신고를 해야 한다(302조).

55) 中原健夫 75

56) 금융청 감독지침 Ⅲ-2-2(7)①은, 302조에서 말하는 보험모집에 종사하는 임원 또는 사용인은 대리점의 사무소에 근무하고 보험모집에 관한 소정의 교육을 받아 대리점의 관리 하에 보험모집을 하는 자라고 규정하고 있다.

57) 石田滿 577

58) 中原健夫 83

59) 생명보험모집인, 손해보험대리점의 등록거부요건은 다음과 같다(279조 1항).

는 않다. 그러나 신고 시 손해보험대리점의 등록요건 중 임원이나 사용인에 관련된 사항(임원의 경우: 279조 9, 11호, 사용인의 경우: 279조 10, 11호)에 해당하는지 확인하는 것이 실무상 권장된다.⁶⁰⁾ 이와 같이 보는 이유는 등록거부 사항에 해당할 경우 신고자체도 거부할 수 있다고 봄이 대는 소를 포함한다는 관점에서 균형이 맞을 수 있기 때문으로 추측된다.

(다) 특정소액단기보험모집인을 제외한 소액단기보험모집인은 등록의무가 있다. 특정소액단기보험모집인은 등록의무는 없지만 보험모집을 하는 그 임원이나 사용인은 신고해야 한다(302조).

(라) 보험중개인도 등록의무를 부담하고 보험중개인의 임원이나 사용인이 보험모집을 하려면 그 이름과 생년월일을 신고해야 한다(276, 286, 302조). 손해보험대리점의 경우 소속보험회사가 있어 이 소속보험회사가 보험계약자에게 손

-
- (1) 파산자로서 복권되지 못한 자 또는 외국의 법령상 그와 같이 취급되는 자
 - (2) 금고이상의 형(그에 상당하는 외국의 법령에 따른 형도 포함)에 처해져 형 집행이 종료되었거나 형 집행을 받지 않게 된 날로부터 3년을 경과하지 않은 자
 - (3) 보험업법 또는 그에 상당하는 외국의 법령규정에 위반하여 벌금형(그에 상당하는 외국의 법령에 따른 형도 포함)에 처해져 그 형의 집행이 종료되거나 형집행을 받지 않게 된 날로부터 3년을 경과하지 않은 자
 - (4) 307조 1항의 규정에 따라 내각총리대신에 의해 등록을 취소 당해 취소일로부터 3년을 경과하지 않은 자(등록을 취소당한 자가 법인인 경우 그 임원도 포함). 이는 당해 법인의 업무에 책임이 있는 임원이 나중에 스스로 등록을 받거나 새로운 법인을 세우는 것을 막으려는 취지이다.
 - (5) 성년피후견인, 피보좌인 또는 외국의 법령상 이와 같이 취급되는 자
 - (6) 신청일 전 3년 이내에 보험모집에 관하여 심하게 부적당한 행위를 한 자
 - (7) 보험중개인 또는 그 임원, 보험모집을 하는 사용인
 - (8) 영업에 관하여 성년자와 동일한 행위능력을 갖고 있지 않은 미성년자로서 그 법정대리인이 위 1-7까지 사유에 해당하는 경우
 - (9) 법인으로 그 임원 중 위 1-6까지 사유에 해당하는 자가 있는 경우
 - (10) 개인으로 그 보험모집을 하는 사용인 중 위 7에 해당하는 자가 있는 경우
 - (11) 법인으로 그 임원 또는 보험모집을 하는 사용인 중 위 7에 해당하는 자가 있는 경우

또한 등록신청서나 첨부서류의 중요한 사항에 허위의 기재가 있거나 중요한 사실을 기재하지 않은 경우 등록이 거부된다(279조 1항).

60) 中原健夫 82

해배상의무를 부담할 수 있으나(283조), 보험중개인의 경우 소속보험회사가 존재할 수 없다. 따라서 보험중개인의 등록요건은 생명보험모집인이나 손해보험대리점에 비해 엄격한 점이 있고(289조),⁶¹⁾ 보험중개인은 손해배상책임에 대한 담보명목으로 보증금을 공탁하거나(291조) 보험중개인배상책임보험계약을 체결해야 한다(292조). 또한 생명보험모집인, 손해보험대리점, 소액단기보험모집인의 원부는 이해관계인이 소속보험회사에 열람 청구를 할 수 있을 뿐이지만(285조 2항), 보험중개인 등록부는 내각총리대신에 의해 공중의 열람에 제공된다(288조 3항). 보험중개인은 보험회사, 외국보험회사, 그들의 임원, 보험모집인을 겸할 수 없다(289조 1항 7호).

※ 은행 등의 보험모집

은행 등의 금융기관은 생명보험모집인, 손해보험대리점, 소액단기보험모집인, 보험중개인의 등록을 받아 보험모집을 할 수 있다(275조 1, 2항, 276조, 286조). 은행 창구에서의 판매뿐만 아니라 방문판매, 통신판매 등도 가능하고, 보험대리점을 자회사로 두어 보험모집을 하는 것도 가능하다(은행법 16조의2). 다만, 보험계약자 등이 보호되지 않을 가능성이 적다고 내각부령이 정한 경우에만 보험모집을 할 수 있다는 제한이 있다(275조 1항). 이에 따라 내각부령은 은행 등이 모집할 수 있는 보험계약의 구체적 내용을 규정하고 있었으나(규칙 212조~212조의5), 2012년 4월 개정을 통해 보험계약 범위의 제한이 철폐되었다.

보험회사는 은행에 보험모집을 맡길 경우, 은행의 신용을 배경으로 한 과도한 보험모집에 의해 보험회사의 건전하고 적절한 운영 및 공정한 보험모집이 손상되지 않도록 은행에 대한 위탁에 관한 방침을 세워, 그 은행의 보험모집의 상황을 적확히 파악하고 기타 필요한 조치를 강구해야 한다(규칙 53조의3의3). 은행의 보험모집 관련 그 밖의 규제에 대해서는 영업행위 규제 관련부분은 참조하기 바란다.

61) 石田滿 579

다. 미국

1) 뉴욕주 보험법

허가를 받지 않고 보험모집인으로서 활동하는 것은 금지된다(2102조(a)). 보험회사의 임직원이 사무실 밖에서 모집을 하기 위해서는 대리인 면허가 필요하다(2101조(a)). 보험대리인, 보험중개인, 보험컨설턴트 허가를 받지 않은 자는 자신을 보험조언자, 보험컨설턴트, 보험카운셀러라고 호칭해서는 안되고, 보험계약의 심사나 평가 등과 관련하여 보수를 수령하거나 보험에 관해 추천, 조언해서는 안된다(2012조(b)(1), (3)). 누구도 공중을 오인시킬 수 있는 명칭을 사용하거나 허가받은 내용 이외의 자격을 가진 것처럼 자신을 호칭해서는 안된다(2102조(b)(2)). 이를 위반할 경우 면허 취소나 정지, 위반행위별로 500\$ 이하의 제재금(총합계액은 2,500\$ 이하) 부과대상이 된다(2127조(a)).

허가받은 보험회사의 임직원이 사무실 내에서 생명보험이나 연금계약의 청약을 위한 교섭, 판매권유, 공중으로부터 청약의 수령을 하는 경우, 대리인으로 허가받지 않은 이상 감독관에 의해 사전에 능력과 신뢰성에 관하여 인가를 받아야 한다(2201조).

미국의 많은 주에서 보험대리점과 보험중개인의 면허를 중복해서 취득하는 것이 금지되어 있지 않고, 많은 대리점이 중개인으로서의 업무도 함께 하고 있다. 뉴욕주 역시 마찬가지이다. 두 면허가 producer라는 하나의 면허로 되어있는 주도 많다.⁶²⁾

보험모집인의 1사 전속제는 존재하지 않는다(2103조(l)).

보험회사는 보험모집인을 임명한 경우 보험모집인과의 관계가 종료한 경우, 보험감독관에게 그 사실을 통지해야 한다(2112조).

보험대리인과 보험중개인에 대한 구체적인 진입규제 내용은 다음과 같다.

62) 구미보험시장 190

〈표 II-1〉 보험대리인과 보험중개인에 대한 진입규제 내용

구분	보험대리인	보험중개인
면허의 종류	손해보험(2103조(b)), 생명보험, 변액생명보험, 변액연금, 상해건강보험, 그 밖의 유사보험(2103조(a))	손해보험(2104조(b)(1)(B)), 생명보험, 변액생명보험, 변액연금, 상해건강보험, 그밖의 유사보험(2104조(b)(1)(A))
면허의 대상	단체(association or firm)에 면허가 교부된 경우 단체구성원으로서 면허증에 부 피면허자(sub-licensee)로 기재된 자만이 개인적으로 보험대리인으로서 활동할 수 있고, 회사(corporation)에 면허가 교부된 경우 회사 임원으로서 면허증에 부 피면허자(sub-licensee)로 기재된 자만이 개인적으로 보험대리인으로서 활동할 수 있다. 부 피면허자는 오직 피면허자의 이름으로 활동해야 한다(2103조(c)).	회사(corporation)에 교부된 면허는 회사 임원만을 부 피면허자로 기재할 수 있고, 단체(association or firm)에 교부된 면허는 단체구성원만을 부 피면허자로 기재할 수 있다. 개별 부 피면허자는 보험중개인으로서 면허를 받을 수 있는 자격을 갖추어야 한다(2104(b)(2))
면허발행 요건 ⁶³⁾	<ul style="list-style-type: none"> • 면허발행시 18세 이상인 자(부 피면허자도 포함)(2103조(d)) • 필기시험의 합격(2103조(f)(1)) • 필기시험 응시자격을 취득하기 위해 생명보험, 상해건강보험의 경우 40시간 이상의 교육과정 수료, 손해보험의 경우 90시간 이상의 교육과정 수료 필요(2103조(f)(2)) • 다음의 경우 필기시험 면제(2103조(g)) <ul style="list-style-type: none"> ① 여행 중 위험을 분담하기 위해 보험대리인으로서 수하물 및 상해보험만을 다루는 여행운송업자 ② 면허가 취소 또는 정지된 개인의 경우(감독관의 재량에 따름) ③ 기존 피면허자가 면허 종료 후 2년 내에 면허신청을 한 경우 ④ 이전에 다른 주에서 동종의 	<ul style="list-style-type: none"> • 면허발행시 18세 이상인자(부 피면허자도 포함)(2104조(c)(1)) • 필기시험의 합격(면허갱신의 경우 제외)(2104조(e)(1)(A)) • ① 손해보험의 경우 90시간 이상, 생명보험, 상해건강보험의 경우 40시간 이상의 교육과정 수료, 또는 ② 면허신청 전 3년간 보험회사, 보험대리점, 보험중개인의 피용자로 합계 1년 이상 근무하였을 것 등(2104조(c)(1)). 단, 비거주 보험중개인의 경우 위 요건이 적용되지 않음(2104조(c)(2)). • (the Chartered Property Casualty Underwriter), (the Chartered Life Underwriter), (the Chartered Financial Consultant), (the Master of Science in Financial Services)의 자격을 부여받은 경우, 감독관의 재량에 따라 필기시험이나

	<p>면허를 취득하였고, 그 주가 뉴욕주 거주자에 대하여 비거주자면허를 허용하는 경우, 단 당해 주에서 현재 면허를 갖고 있거나 당해 주에서의 면허가 실효된 후 90일 내에 면허신청이 이루어지고 당해 주가 부정한 이력 등이 없다고 확인한 경우에 한한다.</p>	<p>교육과정 수료 요건이 면제될 수 있음(2104조(e)(1)(B)).</p> <ul style="list-style-type: none"> • 감독관이 보험중개인으로서 보험계약자의 이익을 보호하기 위해 행동할 신뢰성과 능력을 갖추었다고 인정하는 경우(2104조(a)(1))
면허의 발행·갱신거부, 면허취소, 정지	<p>감독관은, 신청자가 2324조(rebate 및 차별취급 금지)에 위반하여 급부나 이익을 수령하였거나 수령할 예정인 경우, 또는 신청자가 직전 12개월간 수령한 또는 직후 12개월간 수령할 예정인 순 수수료 총액의 10% 이상이 신청자와 지배관계가 있는 자의 재산이나 위험에 관한 계약에 의한 것이라고 판단한 경우에는, 면허발행의 거부, 면허의 정지, 취소가 가능하다(2103조(i)).</p>	<p>감독관은, 신청자가 2324조의 규정에 위반하여 급부나 이익을 수령하였거나 수령할 예정인 경우, 또는 신청자가 기존 면허의 유효기간 중에 수령한 또는 향후 새로운 면허에 따라 수령할 예정인 순 수수료총액의 10% 이상이 신청자와 지배관계가 있는 자의 재산이나 위험에 관한 계약에 의한 것이라고 판단한 경우에는 면허의 발행 또는 갱신을 거부할 수 있다(2104조(d)(3)).</p>
	<p>보험법 및 보험규제 위반, 신청 시 부정확한, 오해를 야기하는, 불완전한, 허위의 정보를 제공하는 경우, 부실표시나 기망으로 면허를 취득한 경우, 기망하거나 부정직하거나 강압적인 영업을 한 경우, 중죄를 유죄판결을 받은 경우 등에는, 보험모집인에 대한 면허 갱신거부, 면허취소, 정지가 가능하다(2110조(a)).</p> <p>2110조(a)에 의하여 면허가 취소된 보험모집인, 또는 그러한 보험모집인을 구성원으로 하는 단체(association or firm), 그러한 보험모집인을 임원으로 하는 회사(corporation)는 면허취소 후 1년간 면허를 받을 수 없다(2110조(e)).</p>	
면허유효기간	2년(2103조(j)(2))	2년(2104조(g)(1))
계속교육	면허취득 후에도 유효기간 중 거주자, 비거주자를 불문하고 2년에 한 번씩 소정의 교육을 수료하지 않으면 면허를 갱신할 수 없다(2132조)	

- 63) 또한 연방법인 보험사기방지법(Insurance Fraud Protection Act)은 보험규제 당국의 서면 동의 없이 신뢰성에 관계된 중죄판결을 받은 자가 보험사업에 참여하는 것, 보험자, 보험대리점, 보험중개인 등이 이러한 자를 고용하는 것을 금지하고 있다.

2) 보험모집인 면허 모델법(Insurance Producer Licensing Model Act)

가) 보험모집인 면허가 요구되지 않는 경우(4조)

- 보험회사나 보험모집인의 임직원으로서 보험판매와 관련하여 수수료를 받지 않는 경우로, ① 관리나 행정업무를 담당하고 있고 보험판매, 판매권유, 교섭과 간접적으로만 관련된 경우, 또는 ② underwriting, 손실관리 등의 업무를 담당하거나, ③ 보험모집인에게 기술적 조언이나 조력을 제공하는 경우 등을 규정하고 있다.

나) 필기시험의 합격 필요(5조)

다) 면허교부 신청 요건(6조)

면허발행 시 연령이 18세 이상일 것

면허발행거부, 면허 정지나 취소 사유에 해당하는 위반행위를 하지 않았을 것

면허신청 대상보험종목에 관한 사전교육과정을 수료할 것

신청 수수료를 지급할 것

면허신청 대상보험종목에 관한 필기시험에 합격할 것

라) 면허의 발행(7조)

피면허자가 면허취소나 정지를 받지 않은 경우, 수수료를 지급하고 교육요건을 충족하면 계속 면허를 유지할 수 있음.

갱신기간 종료 이후 12개월 내에는 필기시험을 거치지 않고 동일한 면허를 취득할 수 있음. 다만 기존 갱신수수료의 2배를 납부해야 함.

마) 비거주자 면허(8조)

비거주자가 거주지 주에서 면허를 갖고 있고 부정한 이력이 없으며, 면허를 위해 필요한 서류를 제출하고 수수료를 납부하였으며, 거주지 주에 제출한 면허신청 서류를 비거주지 주 보험감독관에게 제출하였고, 거주지 주가 현재 주의 주민에 대하여 동일한 근거에서 비거주자 면허를 허용하고 있는 경우, 비거주자에 대하여 면허가 부여될 수 있다.

바) 필기시험 및 교육과정의 면제(9조)

다른 주에서 동일한 보험종목에 대하여 면허를 받은 자는 필기시험이나 교육 과정이 면제된다. 다만, 현재 그 면허를 갖고 있거나 면허가 실효된 지 90일 이내에 신청을 하는 경우로서 해당 주에서 면허자가 부정한 이력이 없음을 확인한 경우에 한한다.

사) 면허의 발행, 갱신거부, 취소, 정지(12조)

보험감독관은 신청자가 다음의 사유에 해당한다고 판단하는 경우, 면허 발행이나 갱신의 거부, 면허취소, 면허정지를 할 수 있다.

- 부정확하거나 오해를 야기하거나 불완전하거나 허위의 정보를 신청 시 제공하는 경우
- 보험법이나 보험규제를 위반한 경우
- 부실표시나 기망으로 면허를 취득한 경우
- 보험영업 중 취득한 재산을 부적절하게 사용하는 경우
- 고의적으로 보험계약의 내용을 잘못 표시한 경우
- 사기적, 강압적, 부정직한 행위를 하거나 사업운영 과정에서 무능력 신뢰성의 결여, 재정적 책임능력의 결여를 나타낸 경우
- 불공정한 보험거래관행이나 사기행위가 있는 것
- 다른 주에서 보험모집인 면허 발행이 거부되거나 면허 취소, 정지가 된 경우 등

아) 보험모집인과의 관계가 종료된 경우 보험회사의 감독관에 대한 통지의무 (15조)

라. 영국

1) 보험중개자(insurance intermediary)

금융서비스 및 시장법(Financial Services and Markets Act 2000, 이하 FSMA) 19조는 일반적 금지사항으로 인가를 받지 않은 자나 인가면제 대상이 아닌 자가

규제대상업무를 하는 것을 금지하고 있다. 이를 위반한 경우 형사처벌 대상이 된다(FSMA 23조).

보험중개자(intermediary)⁶⁴⁾가 규제대상업무⁶⁵⁾를 하기 위해서는 금융행위감독원(Financial Conduct Authority, 이하 FCA)의 인가를 받아야 하고, 인가를 받은 경우 등록된다. 등록내용은 인터넷 웹사이트를 통해 확인가능하다. 기업(firm)이 인가(authorization)를 받아 등록된 경우 그 기업을 위하여 비투자보험 상품이 아닌 투자형(보험)상품에 관하여 조언하거나 이를 판매하는 개인도 FCA의 승인(approval)⁶⁶⁾을 받아야 하고, 이러한 개인에 관한 내용도 등록된다.⁶⁷⁾{FSMA 59조, Supervision(SUP) 10A, 10.7 R,⁶⁸⁾ (controlled function 중 하나인 customer-dealing function)}. 이 경우 승인신청은 기업이 해야 한다(FSMA 60조, SUP10A.13.5 G 참고). 개인이 승인 없이 위와 같은 행위를 한 경우 기업뿐

64) 보험중개(insurance mediation)의 개념은 EU지침상의 것을 그대로 따르고 있다(PERG 5.16).

65) 영업으로(영업성의 구체적 판단기준은 PERG 5.4 참조), ① 고객이나 보험회사를 대리하여 보험을 구입(판매), 가입(인수)하는 행위(dealing in contracts of insurance as agent, PERG 5.5.1 G), ② 보험계약 체결에 관여하거나(arranging deals in investments), 보험계약에 관하여 관여한 경우(making arrangements with a view to transactions in investments, 잠재적 보험계약자가 현재 교섭이 진행 중인 보험계약과 관련하여 청약서를 작성하는 과정에서 도움을 주거나, 고객을 보험중개자에게 소개시켜주는 행위 등이 포함된다. 그러나 일회적으로 소개시켜주는 행위, 소개받은 사람이 보험계약을 실제로 체결하는지 여부는 신경 쓰지 않고 단순히 조언을 제공해주기 위해 보험중개자를 소개시켜 주는 행위는 해당하지 않을 수 있다. 또한 단순히 광고전단지를 놓아두는 것, 단순히 통신수단만 제공하는 인터넷사업자나 통신사업자도 여기에 해당되지 않는다)(PERG 5.6), ③ 보험계약의 이행 및 관리 시 도와주는 것(PERG 5.7), ④ 보험계약자나 잠재적 보험계약자에게 보험계약에 관하여 조언하는 것(특정보험계약에 관한 조언이어야 하고, 정보만 제공하는 것은 해당되지 않는다. PERG 5.8), ⑤ 위와 같은 행위들을 하기로 동의한 것을 뜻한다. 기존 보험계약을 갱신(renewal)하는 경우도 새로운 보험계약을 체결하는 것과 마찬가지로 위 기준들이 적용된다(PERG 5.10).

66) 승인기준으로는 정직성(honesty), 청렴성(integrity), 평판(reputation), 능력(competence and capability), 재무적 안정성(financial soundness) 등을 고려해야 한다(The Fit and Proper test for Approved Persons(FIT)).

67) FCA(<http://www.fca.org.uk/firms/systems-reporting/register/search/individuals>) 홈페이지 참조.

68) R은 강제력이 있는 Rule의 약칭이고, G는 강제력이 없는 Guidance의 약칭이다. 구미 주요국 63 참조.

만 아니라 개인도 악의나 과실이 있는 경우 책임을 부담한다(SUP 10A.13.2 G).

보험중개자로 인가를 받기 위해서는 다음 요건을 갖추어야 한다.⁶⁹⁾ 영국의 경우, 보험대리인과 보험중개인의 진입규제를 개별적으로 나누어 규정하고 있지 않다.

FCA는 인가를 변경, 취소할 수 있고(FSMA 55H, I, J조 등), 인가업자에 대하여 서면에 의한 통지로서 특정정보의 제공을 요구할 수 있다(FSMA 165조). FCA는 인가업자가 부정행위(misconduct)를 하였다고 보이는 경우, 제재금(penalty)을 부과하거나 승인(approval)의 정지, 승인행위에 대한 제한, 부정행위에 관한 진술의 공표를 할 수 있다(FSMA 66조).

가) 적합성(Suitability), 능력요건

보험중개업무에 종사하려는 기업(firm)은 그 업무를 하기에 적합한(fit and proper) 자이어야 한다(Threshold Conditions(COND) 2.5; 감독기관의 감독관련 규정으로 인가금융업자에 적용되는 일반 요건임).

보험중개업무를 하려는 기업은 합리적인 근거를 통해, 자신의 관리구조상 보험모집에 대하여 책임을 부담하는 사람 중 일정비율과 보험모집에 직접 관여하는 사람 모두가 자신들의 의무를 수행하는 데 필요한 지식과 능력을 갖추었고, 관리구조에 있는 모든 사람들과 보험모집에 직접 관여하는 모든 직원들이 좋은 평판을 갖고 있음을 증명해야 한다(지식, 능력, 좋은 평판 요건)(감독기관의 감독관련 규정인 Prudential sourcebook for Mortgage and Home Finance Firms, and Insurance Intermediaries(MIPRU) 2.3.1 R).⁷⁰⁾ 위와 같은 요건은 기업의 적합성을 판단함에 있어서도 고려된다(COND 2.5.6).

69) 또한 기업(개인사업자(sole trader) 제외)인 보험중개자는 중개업무에 책임을 지는 사람(임원 등)을 지정해야 하고, 이 사람의 이름은 등록된다. 개인사업자의 경우 개인사업자의 이름을 접촉할 사람(contract person)으로 등록한다. MIPRU 2.2.1 R, 2.2.5 G 참조.

70) 감독기관의 감독관련 규정임.

지식과 능력을 갖추었는지 판단함에 있어 기업은 해당 개인이 업무경험이나 교육을 통해 자신의 임무를 수행할 능력이 있음을 증명하였고, FCA의 Training and Competence sourcebook(직원의 교육 및 평가, 그에 관한 내용의 기록 등을 규정하고 있음)과 Senior Management Arrangements, Systems and Controls sourcebook(기술 및 지식, 전문성이 있는 사람을 고용하고, 그 능력과 적합성을 평가할 것 등을 규정하고 있음)상 관련요건들을 충족했는지 고려해야 한다.

나) 재무요건

보험중개자는 보상한도액이 1사고당 1,120,200 유로 이상이고 연간한도액이 연간수입의 10% 이상인(단, 하한은 1,680,300유로이고 상한은 3,000만 파운드이다) 전문직업인배상책임보험(professional indemnity insurance)에 가입해야 한다(MIPRU 3.2.7 R). 여기에 면책금액(excess, 보험중개자의 자기부담분)을 설정하는 것이 가능하다. 면책금액은 보험중개자가 고객의 자금(money)이나 자산(assets)을 갖고 있는 경우 연간 수입의 3% 또는 5,000 파운드 중 높은 금액을 초과해서는 안되고, 보험중개자가 고객의 자금이나 자산을 갖고 있지 않은 경우에는 연간수입의 1.5% 또는 2,500파운드 중 높은 금액을 초과해서는 안된다(MIPRU 3.2.11 R, 3.2.12 R).

그러나 1000만 파운드 이상이 순 유형자산을 보유한 다른 인가업자가 위 책임보험에 상응하는 보증을 제공한 경우는 예외이다. 기업이 위와 같은 자산을 보유한 인가업자가 속한 그룹의 구성원인 경우, 보증은 그 인가업자가 해야 한다(MIPRU 3.1.1 R). 재보험중개자의 경우에도 동일하게 위 규제가 적용된다(MIPRU 3.1.2 G).

참고로 고객의 자금이나 자산을 갖고 있지 않은 보험중개자는 5,000파운드와 보험중개로부터 얻는 연간 수입의 2.5% 중 높은 금액을 보유하고 있어야 한다. 고객의 자금이나 자산을 갖고 있는 보험중개자는 10,000파운드와 보험중개로부터 얻는 연간 수입의 5% 중 높은 금액을 보유하고 있어야 한다(MIPRU 4.2.11 R).

2) 선임대리인(appointed representatives)

FCA 등의 인가를 받은 기업과 선임대리인 사이에 선임대리인이 해당 기업의 규제대상업무를 처리하고 그에 관한 규제를 준수하는 내용의 계약을 체결하고, 해당 기업이 선임대리인의 영업행위에 관한 책임을 서면으로 인수한 경우, 선임대리인에 대해서는 인가의무가 면제된다(FSMA 39조 1항). 선임대리인의 본인은 자신이 책임을 인수한 영업과 관련한 대리인의 작위나 부작위에 대하여 본인이 명시적으로 이를 허락한 것과 동일하게 책임을 부담한다(FSMA 39조 3항). 인가를 받은 보험중개자는 자신의 선임대리인의 행위에 대하여 책임을 부담한다(MIPRU 3.2.6).

일반보험계약과 순수보장성 보험(pure protection contract)⁷¹⁾의 경우 선임대리인은 계약주선, 상담, 계약체결(순수보장성 보험의 경우 장기 요양보험(long-term care insurance)은 제외), 계약이행 및 관리 시 조력 업무를 할 수 있다. 그러나 생명보험의 경우 계약주선, 상담, 계약이행 및 관리 시 조력 업무를 할 수 있으나 계약체결은 할 수 없다(The Perimeter Guidance Manual(PERG) 5.13.4 G; SUP 12.5.2. G 및 구(舊)FSA의 안내서⁷²⁾ 참조). 선임대리인의 업무가 보험계약과 관련하여 계약체결, 계약주선, 계약이행 및 관리 시 조력, 조언에 해당하는 경우, 인가업자와 선임대리인 사이의 계약에는 선임대리인이 FCA 등록부에 보험대리업무를 하는 자로 등록된 경우에만 위 업무를 한다는 내용의 조항이 포함되어야 한다(SUP 12.5.2 G). FCA는 선임대리인이 업무를 하기에 적절하지(fit and proper) 않다고 판단되는 경우 등록을 거절할 수 있다(SUP 12.4.10 G).

비투자성 보험(일반보험계약 및 순수보장성 보험 중장기 요양보험을 제외한 것)의 경우 선임대리인이 대리계약을 체결할 수 있는 본인의 수에 제한이 없다

71) 장기보험계약으로, ① 보험금이 사망, 상해에 따른 장애 등을 이유로 지급되고, ② 해약환급금이 존재하지 않거나 보험료를 일시납입하고 해약환급금이 그 보험료를 초과하지 않는 경우, ③ 위 2가지 요건을 충족하지 않는 내용으로 전환되는 계약조항이 없는 경우를 뜻한다.

72) fca(<http://www.fca.org.uk/your-fca/documents/factsheet-becoming-an-appointed-representative>)

(SUP 12.5.6 C). 그러나 지정투자상품의 경우 한명의 본인과만 대리계약을 체결할 수 있고, 다른 본인과 대리계약을 체결하려면 기존 본인의 동의가 필요하다(SUP 12.5.6A R, 12.5.6B G).

본인은 선임대리인을 임명함에 있어 능력요건과 재무요건을 심사해야 하고, 선임대리인의 업무가 보험중개업무인 경우 업무개시 전에 FCA에 통지해야 한다(SUP 12.4.9). 계약존속 중에도 본인은 선임대리인의 재무상황을 적어도 1년에 한 번은 감독하고, 능력요건이나 재무요건이 충족되지 않았거나 그럴 수 있다고 믿을 합리적 근거가 있는 경우 적절한 조치를 취하거나 계약을 해지해야 한다. 또한 선임대리인이 계약내용을 이행하도록 보장하기 위한 효율적인 감독 체계를 갖추기 위해 합리적 노력을 기울여야 한다(SUP 12.6).

본인은 선임대리인과 관련된 내용(선임대리인이 개인이 아닌 경우 보험모집 업무의 관리에 대하여 책임을 지는 개인의 이름도 포함), 변경이 있는 경우 변경 사항, 대리계약이 해지된 경우 그 사실 등을 FCA에 통지해야 한다(SUP 12.7, 12.8).

마. 호주

1) 면허의 취득

회사법 766A조(1)은 금융상품에 관한 조언,⁷³⁾ 금융상품의 거래, 금융상품을 위한 시장형성(make a market for a financial product)⁷⁴⁾ 등이 금융서비스의 제공에 해당한다고 하고 있고, 911A조(1)은 금융서비스의 제공을 하려는 자는 원

73) 고객이 특정 금융상품 또는 금융상품 군(群)에 관한 의사결정 또는 특정의 금융상품 또는 금융상품 군의 이익에 관한 의사결정을 할 때, 고객에게 영향을 줄 목적으로 이루어진 추천, 의견진술이나 위와 같은 영향을 줄 목적이었다고 합리적으로 볼 수 있는 추천, 의견진술 등을 뜻한다(회사법 766B조(1)).

74) 금융상품의 취득이나 처분을 제안하면서 제시하는 가격을 정기적으로 진술하는 행위, 다른 사람들이 그들이 진술가격으로의 거래에 정기적으로 영향을 미칠 수 있다고 합리적으로 기대하는 경우 등을 뜻한다(회사법 766D조(1)).

칙적으로 면허(Australian financial services license, 이하 ‘AFS면허’)를 취득해야 한다고 규정한다.⁷⁵⁾⁷⁶⁾ 다만, 면허취득자의 대리인이 면허취득자를 위하여 활동하는 경우, 면허취득자나 관계회사의 임직원이 금융서비스를 제공하는 경우, 면허취득자의 인가대리인으로서 활동하는 경우에는 별도로 면허를 취득할 필요가 없다(회사법 911A조(2), 911B조). 다만, 취득한 면허상 일반보험상품이나 통합된(bundled) 소비자신용보험상품의 거래를 할 수 있는 자가 distributor에게 자신을 위해 위 금융서비스를 제공할 권한을 부여한 경우, distributor는 인가대리인이 아니더라도(distributor가 소매고객에게 금융서비스 제공 시 분쟁해결체계에 관하여 안내하고, 누구를 위해서 금융서비스를 제공하며 보수내역 등을 알리는 것을 보장하기 위해 피면허자가 합리적인 조치를 취함을 전제로) 금융서비스면허를 취득할 필요가 없다(Class Order[CO 05/1070]).

일반적 조언을 신문 등의 특정 매체를 통해 제공하고 제공의 유일한 또는 주된 목적이 금융상품에 관한 조언의 제공이 아닌 경우에는 면허를 취득할 필요가 없다(회사법 911A조(2)(ea)~(ec)). 다만, 조언제공자가 조언 제공에 영향을 미칠 수 있는 ‘수령할(한) 보수’에 관하여 진술한 경우에만 면허취득 요건이 면제된다(Regulation 7.6.01B). 도매고객에게만 서비스를 제공하고 APRA의 규제를 받는 단체이며 해당 서비스에 대하여 APRA가 규제 및 감독책임을 지고 있는 경우에도, AFS면허를 취득할 필요가 없다(회사법 911A조(2)(g)). 사실이 아님에도 면허를 받았거나 해당 금융서비스와 관련하여 면허의무가 면제되었다거나 다른 사람의 대리인으로서 금융상품을 제공하거나 피면허자의 권한범위 내에서 활동한다고 표시한 경우 처벌대상이 된다(회사법 911C조, 1311(1)조).

ASIC(호주 증권투자위원회, Australian Securities and Investments Commission)

75) 영업성 요건(business test)도 갖추어져야 한다. 이는 금융서비스를 체계를 갖고 계속적, 반복적으로 하는 경우 충족된다. 이윤추구의 동기가 반드시 필요하지는 않다. Licensing: Financial product advice and dealing (ASIC Regulatory Guide 36) p. 27.

76) 다른 피면허자나 그 대리인이 금융서비스를 제공할 수 있다고 알려주고, 그 자들의 구체적 연락사항을 알려주는 행위만 하는 경우 AFS면허를 취득할 필요가 없다 다만 소개와 관련하여 받는 보수를 공개해야 면허취득 요건이 면제된다(Regulation 7.6.01(1)(e), (ea)).

는 면허를 부여하면서 보험계약자를 위해 금융서비스를 제공하는 자에 대해서만 보험중개인, 손해보험중개인, 생명보험중개인과 같은 명칭사용을 허용할 수 있고, 이러한 인가 없이 위 명칭을 사용할 수 없다(회사법 923B조, 위반 시 형사처벌 대상임 1311조(1)).

금융서비스 중 금융상품에 관한 조언⁷⁷⁾의 경우 다음 중 하나를 선택할 수 있다.⁷⁸⁾

- 소매고객 및 도매고객에 대한 금융상품의 개별적 조언 및 일반적 조언⁷⁹⁾/
소매고객 및 도매고객에 대한 금융상품의 일반적 조언 / 도매고객에 대한
금융상품의 일반적 조언 제공

금융서비스 중 금융상품의 거래의 경우⁸⁰⁾ 일단, 거래와 중개 중 하나를 선택

77) 원칙적으로 오로지 사실에 기초한 정보제공, 소비자를 피면허자나 그 대리인에게 단순히 소개시켜 준 것은 금융상품에 관한 조언에 해당하지 않는다. 이 경우 정보개시와 관련된 문서를 소비자에게 제공할 필요가 없다. 그러나 경우에 따라서는 사실에 기초한 정보제공도 조언에 해당할 수 있다(가령 두 보험상품의 내용에 대한 설명에 두 상품의 장점에 관한 가치판단이 포함되어 있다고 해석되는 경우). 또한 소개시켜 준 피면허자가 좁은 범위의 금융상품에 대해서만 조언을 하고, 소개해 준 자가 소비자의 결정에 따라 보수를 받는 경우에는 금융상품에 관한 조언이 될 수 있다. 또한, 단순한 도관(conduit)역할에 그치는 자나 경리직원이나 현금출납직원은 금융상품에 관한 조언을 하는 자에 해당하지 않는다. Licensing: The scope of the licensing regime: Financial product advice and dealing(ASIC Consultation paper 19) 참조. 또한 서기나 경리직원의 통상적인 업무과정에서 이루어진 행위(회사법 766A조(3)), 상품정보개시설명서와 같은 제시요구 서면의 교부(회사법 766B조(1A)), 금융상품 발행자가 제공하는 일반적 조언으로서 조언 시 자신이 조언을 제공할 면허를 가지고 있지 않다는 점을 고객에게 알리고, 상품구입 전에 상품정보개시설명서를 읽어 보도록 고객에게 권유하는 등의 요건을 갖춘 경우에는(Regulation 7.1.33H), 금융상품 조언에 해당하지 않는다.

78) AFC Licensing Kit: Part2 - Preparing your AFS license or variation application(ASIC Regulatory Guide 2) p. 13.

79) 금융상품에 관한 조언은 일반적 조언과 개별적 조언으로 나뉜다(회사법 768B조(2)). 개별적 조언은 조언자가 고객의 목적, 재정상황 및 필요 중 적어도 한 개 이상을 고려하였거나 합리적인 사람이라면 조언자가 이를 고려하였다고 예상하는 경우를 뜻한다(회사법 766B조(3)). 개별적 조언에 해당하지 않는 것은 모두 일반적 조언이다(회사법 766B조(4)).

80) 회사법은 금융상품의 거래에 관하여 거래(dealing)와 중개(arranging)를 구별하고 있다(766C조). dealing은 금융상품의 발행, 변경, 처분 등의 행위를 뜻한다. 중개는 금융상품의 발행, 판매 등에 관한 교섭, 금융상품의 발행, 판매를 성립시키려는 행위 등을 뜻하는데, 조언까지 한 경우는 중개에 포함되지 않는다(766C조(2)). 여행사가 여행보험브로셔를 비치해놓고 고객이 청약서에 기입하는 것을 도와주며, 보험료를

하고 거래나 중개의 특별한 유형으로서 다음 중 하나 또는 여럿을 선택할 수 있다.

- 금융상품의 발행, 청약, 구입, 변경, 처분 / 다른 사람의 대리인으로서 금융상품의 청약, 구입, 변경, 처분 / 관리형투자펀드상 증권 등의 발행을 인수 금융서비스를 제공할 금융상품의 종류는 다음 중 하나 또는 여럿을 선택할 수 있다.

- 일반보험상품, 생명보험상품, 예금 및 지급상품, 파생상품, 외환거래계약, 퇴직저축구조, 각종 국채, 연금, 관리형투자펀드, 증권, 각종국채 등⁸¹⁾

금융서비스 면허 취득자는 ① 금융서비스가 효율적이고 정직하고 공정하게 제공되도록 필요한 모든 행위를 해야 하고, 이해관계충돌을 관리하는 적절한 장치를 마련해야 하며,⁸²⁾ ② 면허조건을 준수해야 하며, ③ 금융서비스법을 준수해야 하고, ④ 자신의 대리인이 금융서비스법을 준수하도록 합리적 조치를 취해야 하며, ⑤ APRA(Australian Prudentail Regulation Authority, 호주 건전성 감독기구)의 규제를 받지 않는 경우, 금융서비스를 제공하고 감독업무를 수행하기 위해 적절한 자산(재정적, 기술적, 인적 자산)을 갖추어야 하고, ⑥ 금융서비스를 제공하기 위한 능력을 유지해야 하며, ⑦ 대리인이 적절하게 교육을 받고 금융서비스를 제공할 능력을 갖추었음을 보장해야 하고, ⑧ 소매고객⁸³⁾에게 금융

수령하여 보험회사에 전달하는 경우 중개에 해당할 가능성이 높다. Licensing: Financial product advice and dealing(ASIC Regulatory Guide 36) p. 26 참조. ASIC는 중개의 요건으로 ① 관여행위가 거래성사에 충분한 중요성을 갖출 것, ② 다른 사람을 위한 관여행위로 다른 사람에게 중요하게 가치를 증가시킬 것, ③ 다른 사람의 의사결정에 따라 이익을 지급받을 것을 들고 있다. p. 19.

81) AFC Licensing Kit: Part2 - Preparing your AFS license or variation application(ASIC Regulatory Guide 2), p. 21.

82) 이해관계 충돌에 관한 공시는 ① 적시에, 명확하게, 고객에게 특정되고 의미 있게, ② 금융서비스가 제공되기 전에 고객이 그 영향을 평가할 수 있는 합리적 시간을 두어, ③ 충돌이 문제된 특정서비스를 언급하며 이루어져야 한다. Licensing: Managing Conflicts of interest(ASIC Regulatory Guide 181), p. 16

83) 일반보험상품(자동차보험, 주택보험, 가재보험, 질병상해보험, 소비자신용보험, 여행보험, 사유재산 가재보험)의 판매에 있어 소매고객으로 보는 조건은 다음과 같다. 개인이거나 보험상품이 소규모 사업(상품생산과 관련된 경우 종업원 100명 미만, 그 밖의 경우 20명 미만)과 관련된 경우(회사법 761G조(5)). 일반보험상품이나 퇴직연금 등이 아닌 다른 금융상품의 경우 다음 조건 중 어느 하나에도 해당하지 않는 자가 소매고객이다. ① 금융서비스제공에 대한 가격, 금융상품의 가치가 일정 금액 이상

서비스를 제공하는 경우 분쟁해결체계를 갖추어야 하고(자사 내에 분쟁해결절차를 갖추고, 외부 분쟁처리기관에 1곳 이상 가입해야 한다), ⑨ APRA의 규제를 받지 않는 경우 적절한 위험관리체제를 갖추어야 하고, ⑩ 규제에 따른 다른 의무를 준수해야 한다(회사법 912A조). 소매고객에게 금융서비스를 제공하는 경우 면허취득자는 고객에 대한 보상체계(직업책임배상보험 등)를 갖추어야 한다(회사법 912B조).⁸⁴⁾

금융서비스 면허는 ① 면허신청자가 요구된 정보와 서류를 제공하고, ② ASIC가 신청자가 위 912A조상 의무를 준수할 것이라고 믿을 수 있고,⁸⁵⁾ ③ 신청자가 자연인인 경우 그 본인, 법인인 경우 대표임원이 좋은 평판이나 성격(of good fame or character, 신청 전 10년간 중대한 사기로 유죄판결을 받았는지, 과거 금융서비스면허가 정지, 취소된 경우가 있는지, 금지명령 등을 받은 적이 있는지 등을 고려하여 판단한다)을 갖고 있다고 ASIC가 확인(법인 등의 단체의 경우 위 요건이 충족되지 않더라도 신청자의 금융서비스 제공 능력이 중대하게 훼손되지 않는다고 판단되는 경우에는 허가가 가능하다)하는 등의 요건이 갖추어지면, 부여된다(회사법 913B조).

면허취득자에게는 고유번호가 부여되고(회사법 913C조), ASIC는 면허취득자를 등록부에 기재해야 한다(회사법 922A조).

인 경우, ② 금융상품이나 금융서비스가 소규모 사업과 무관한 용도로 제공되는 경우, ③ 금융상품이나 금융서비스가 사업과 관련된 용도로 제공되지 않고 고객이 일정규모 이상의 수입이나 자산을 갖고 있는 경우, ④ 고객이 전문적 투자가인 경우(회사법 761G조(7))

84) 다만, APRA의 규제를 받는 일반보험회사나 생명보험회사의 경우 위 의무가 면제된다(Regulation 7.6.02AAA(1), 7.6.02AAA(3)).

85) 면허신청자는 면허신청 시 회사법 912A조상 의무를 준수하기 위한 체제에 관한 정보를 제공해야 한다(Regulation 7.6.03(g)).

2) 면허취득자의 지식 및 기능요건⁸⁶⁾

ASIC는 Regulatory Guide 146(Licensing: Training of financial product advisers)에서 금융상품에 관하여 소매고객에게 조언을 하는 자에게 최소한의 지식 및 기술요건을 구비할 것을 요구하고 있다(기술요건은 개별적 조언을 하려는 자에 대해서만 구비가 요구된다). 피면허자는 모든 조언자들이 교육요건을 준수하도록 보장할 책임이 있다.

보험상품과 관련하여 살펴보면, 일반보험 상품 중 개인질병 및 상해보험을 제외한 상품, 소비자신용보험⁸⁷⁾은 Tier2 상품에 해당하고, 나머지 보험상품은 Tier1 상품에 해당한다. 지식요건 중 일반적 지식은 Tier1 상품을 다루는 조언자에 대해서만 요구된다.

결과적으로 Tier1 상품에 관하여 일반적 조언을 하려는 자는 ASIC 교육등록부(Training Register)에 등재된 관련 교육과정(일반적 지식과 전문적 지식⁸⁸⁾에 관한 교육)을 마치거나 인가된 평가자에 의해 개별적으로 평가를 받아야 한다. Tier1 상품에 관하여 개별적 조언을 하려는 자도 ASIC 교육등록부(Training Register)에 등재된 관련 교육과정(일반적 지식과 전문적 지식 및 관련 기술에

86) 최근 지식 및 기술요건을 강화하고, 소비자신용보험을 Tier1 상품으로 분류하는 내용의 개정안이 검토 중이다. 소비자신용보험의 재분류가 검토된 배경에는, 영국에서 발생한 개인지급보장보험(personal protection insurance)의 불완전판매 문제와 미국에서 발생한 신용보장보험(credit protection insurance)의 불완전판매 문제가 놓여 있다. 이러한 성격의 보험이 갖는 위험성(소비자들이 상품을 찾기보다 신용카드나 대출과 관련하여 추천이 이루어진다는 점)으로 인해 구조적으로 불완전 판매가 일어날 수 있음을, 위 사태들이 보여주고 있다는 것이다. Licensing: Training of financial product advisers - Updates to RG 146(ASIC Consultation Paper 212), pp. 48-49 참조.

87) 일반보험이나 소비자신용보험은 상대적으로 그 내용이 명확하고, 투자요소를 갖고 있지 않고, 전형적인 조항이나 조건으로 구성된 경우가 많고, 보험기간이 단기간(통상 12개월)이기 때문에 Tier2로 분류하였다고 한다. 다만, 개인질병 및 상해보험은 계약내용이 복잡하고, 고객의 선택이 고객의 재정상황에 중대한 영향을 미칠 수 있기 때문에 Tier1으로 분류하였다고 한다. Regulatory Guide 146 p. 16.

88) 금융상품별로 Regulatory Guide 146 부록에서 상세히 그 내용을 규정하고 있는데, 보험상품의 경우 모든 보험상품에 공통된 필수지식(core insurance knowledge)와 보험상품별 지식(specialist insurance knowledge)로 나누어 규정하고 있다.

관한 교육)을 마치거나 인가된 평가자에 의해 개별적으로 평가를 받아야 한다.

Tier2 상품에 관하여 일반적 조언을 하려는 자는 ASIC 교육등록부(Training Register)에 등재된 관련 교육과정(전문적 지식에 관한 교육)을 마치거나 인가된 평가자에 의해 개별적으로 평가를 받아야 한다. Tier2 상품에 관하여 개별적 조언을 하려는 자도 ASIC 교육등록부(Training Register)에 등재된 관련 교육과정(전문적 지식 및 관련 기술에 관한 교육)을 마치거나 인가된 평가자에 의해 개별적으로 평가를 받아야 한다.

3) 인가대리인(authorized representatives)

금융서비스면허를 받은 사람은 자신을 위해(인가받은 범위 내의) 금융서비스를 제공할 인가대리인을 서면으로 선임할 수 있다. 이러한 권한부여는 언제든지 서면으로 철회할 수 있다(회사법 916A조). 금융서비스면허를 받은 사람은 선임 후 10영업일 이내에 관련정보와 함께 그 사실을 ASIC에 통지해야 하고(회사법 916F조), ASIC는 인가대리인에게 고유번호를 부여하고 인가대리인을 등록부에 등록한다(회사법 922A조). 인가대리인은 요청하는 사람에게 인가서 사본을 교부해야 한다(regulation 7.6.04).

인가대리인이 법인인 경우 피면허자의 서면 동의를 받아 개인에게 피면허자를 위해 금융서비스를 제공할 권한을 서면으로 부여할 수 있다. 그 밖의 경우에는 인가대리인은 피면허자를 위한 인가대리인이나 자신의 인가대리인을 선임할 수 없다(회사법 916B조). 복수의 피면허자를 위한 인가대리인도, 각 피면허자가 이에 동의하거나 각 피면허자가 다른 피면허자와 관련된 기업 법인인 경우에는 가능하다(회사법 916C조). 피면허자는 다른 피면허자의 인가대리인이 될 수 없으나(회사법 916D조), 다른 피면허자가 보험회사이고 그 보험회사가 가계약(binder)에 따라 대리권한을 부여한 경우에는 예외이다(회사법 916E조). 이 경우 보험계약자가 인가대리인인 피면허자(이하 '인가피면허자')의 행위를 선의로 신뢰하였다면, 인가피면허자가 가계약상 권한범위를 넘어 행동하였더라도

인가피면허자는 보험회사를 대리하여 행동한 것으로 본다(회사법 916E조).

바. 한국

보험회사·보험대리점 및 보험중개사는 소속 보험설계사가 되려는 자를 금융위원회에 등록하여야 한다(보험업법 제84조 제1항). 보험설계사는 생명보험설계사, 손해보험설계사, 제3보험설계사로 구분되며(보험업법 시행령 제27조 제1항), 보험업법 시행령 별표3은 각 보험설계사가 되기 위한 경력 내지 교육요건 등을 구체적으로 규정하고 있다. 보험회사, 보험대리점 및 보험중개사는 소속 보험설계사에게 등록 후 2년이 지날 때마다 소정의 교육을 해야 한다(보험업법 제85조의2 제1항, 보험업법 시행령 제29조의2 제1항).

보험대리점이 되려는 자는 개인과 법인을 구분하여 대통령령으로 정하는 바에 따라 금융위원회에 등록하여야 한다(보험업법 제87조 제1항). 보험대리점은 개인보험대리점과 법인보험대리점으로 나뉘고, 각각 생명보험대리점, 손해보험대리점, 제3보험대리점으로 구분한다(보험업법 시행령 제30조 제1항). 보험업법 시행령 별표3은 각 보험대리점이 되기 위한 경력 내지 교육요건, 대리점 구성원에 대한 요건 등을 구체적으로 규정하고 있다. 법인이 아닌 보험대리점은 등록한 날부터 2년이 지날 때마다 소정의 교육을 받아야 한다(보험업법 제85조의2 제2항, 보험업법 시행령 제29조의2 제2항). 금융위원회는 등록을 한 보험대리점으로 하여금 금융위원회가 지정하는 기관에 영업보증금을 예탁하게 할 수 있다(보험업법 제87조 제3항). 보험대리점의 영업보증금은 1억 원(법인보험대리점의 경우에는 3억 원)의 범위에서 보험회사와 대리점이 협의하여 정할 수 있다. 다만, 금융기관보험대리점에 대해서는 영업보증금 예탁의무를 면제한다(보험업법 시행령 제33조 제1항). 보험대리점의 등록을 한 자는 영업보증금을 금융위원회가 지정하는 기관에 예탁하지 아니하고는 영업을 시작할 수 없다(보험업법 시행령 제33조 제3항). 한편, 보험업법 시행령 제33조의2 제1항은 보험설계사가 100명 이상인 법인보험대리점으로서 금융위원회가 정하여 고시하는 법인

보험대리점의 영업기준에 대하여 규정하고 있고, 시행령 제33조의4는 법인보험대리점의 업무범위에 대하여 규정하고 있다.

보험중개사가 되려는 자는 개인과 법인을 구분하여 대통령령으로 정하는 바에 따라 금융위원회에 등록하여야 한다(보험업법 제89조 제1항). 보험중개사는 개인보험중개사와 법인보험중개사로 나뉘고, 각각 생명보험중개사, 손해보험중개사, 제3보험중개사로 구분한다(보험업법 시행령 제34조 제1항). 보험업법 시행령 별표3은 각 보험중개사가 되기 위한 경력 내지 교육요건, 중개사 구성원에 대한 요건 등을 구체적으로 규정하고 있다. 법인이 아닌 보험중개사는 등록한 날부터 2년이 지날 때마다 소정의 교육을 받아야 한다(보험업법 제85조의2 제2항, 보험업법 시행령 제29조의2 제2항). 금융위원회는 등록을 한 보험중개사가 보험계약 체결 중개와 관련하여 보험계약자에게 입힌 손해의 배상을 보장하기 위하여 보험중개사로 하여금 금융위원회가 지정하는 기관에 영업보증금을 예탁하게 하거나 보험 가입, 그 밖에 필요한 조치를 하게 할 수 있다(보험업법 제89조 제3항). 보험중개사의 영업보증금은 개인은 1억 원 이상, 법인은 3억 원 이상으로 하며, 그 구체적인 금액은 해당 보험중개사의 영업 규모를 고려하여 총리령으로 정한다. 다만, 금융기관보험중개사에 대해서는 영업보증금 예탁의무를 면제한다(보험업법 시행령 제37조 제1항). 한편, 보험업법 시행령 제36조 제1항은 법인보험중개사로서 금융위원회가 정하여 고시하는 법인보험중개사의 영업기준에 대하여 규정하고 있고, 시행령 제38조의2는 법인보험중개사의 업무범위에 대하여 규정하고 있다.

3. 모집종사자의 법적 지위, 권리와 의무

가. 독일

1) 보험중개자 등이 공통으로 부담하는 의무

보험중개자 등은 보험모집의 최초 단계에서 보험계약자에게 다음 사항을 명확하고 이해하기 쉽게 텍스트 형식⁸⁹⁾으로 알려야 한다(보험중개자령 11조 1항). 고의나 과실로 이를 위반할 경우 질서위반행위로 과태료가 부과된다(영업법 144조 2항 1b호, 보험중개자령 18조 1항). 보험계약자가 구두로 정보를 제공하는 것을 원하거나 보험회사가 잠정부보를 하는 경우에는, 구두로 정보를 제공할 수 있다. 이 경우에도 정보는 보험계약체결 후 지체 없이 늦어도 보험증서의 교부와 함께 보험계약자에게 텍스트 형식으로 고지되어야 한다. 단, 의무보험 중 잠정부보의 경우에는 예외이다(보험중개자령 11조 3항).

- 이름과 회사명칭
- 사무소 소재지
- 자신의 법적 지위(영업법 34d조 1항에 따라 허가 받은 보험중개인, 영업법 34d조 1항에 따라 허가받은 보험대리인, 영업법 34d조 4항에 따라 보험회사가 배상책임을 인수한 전속보험대리인, 주된 영업활동의 일부로 제공된 상품이나 서비스에 부대하는 보험을 모집하는 대리인으로서 영업법 34d조 3항에 따라 허가가 면제된 자, 영업법 34e조 1항에 따라 허가받은 보험조언자, 관청에 신고하고 영업법에 따라 등록되었는지, 등록을 확인할 수 있는 방법
- 영업법 11a조 1항에서 정한 등록부의 관리에 이용되는 공동기관의 인터넷

89) 서면뿐만 아니라 문서에의 지속적 재생에 적합한 다른 방법을 포함한다. 표의자가 표시되어야 하고, 이름의 날인 등으로 의사표시의 종결이 인식될 수 있어야 한다. 민법 126b조 참조.

주소 및 보험중개자의 주소와 전화번호, 등록번호

- 보험회사에 대한 의결권이나 자본비율이 직간접적으로 10%를 넘는 경우 그 비율
- 보험중개자에 대하여 직·간접적으로 의결권이나 자본비율을 10% 넘게 갖고 있는 보험회사나 보험회사의 모회사
- 보험중개자나 보험조언자와 보험계약자 사이에 분쟁이 발생한 경우 조정 신청을 할 수 있는 조정위원회의 주소

보험중개자는, 제공된 보험의 정보를 판단하는데 있어 어려움, 보험계약자의 개인적 특성과 상황에 비추어 그렇게 해야 할 이유가 있는 경우, ① 보험계약자에게 그의 희망과 필요에 대해 질문해야 하고, ② 조언에 드는 비용과 보험계약자가 지급하는 보험료 사이의 적절한 관계를 고려하여 보험계약자에게 조언하고 특정 보험에 대한 모든 조언의 근거를 제시해야 하며, ③ 이 조언과 근거를 보험계약법 62조에 따라 보험계약의 복잡성을 고려하여 서면화해야 한다(VVG 61조 1항). 가령, 터키고객에게는 자동차보험의 보장범위가 유럽에 국한된다는 점을 언급해야 한다.⁹⁰⁾ 보험을 바꿀 경우 보험계약자는 더욱 조언이 필요하다. 이 경우 통상의 보험계약자는 승환 과정에서 부보의 공백이 발생하지 않기를 원할 것이고, 기존 보험을 통한 보호보다 악화된 결과를 원치 않을 것이다.⁹¹⁾ 보험료가 낮은, 내용이 복잡하지 않은 표준상품의 경우에도 조언이 생략되면 보험계약자에게 중대한 결과가 초래되는 경우에는 조언이 요구된다.⁹²⁾

서면화를 위해 실무에서는 정형화된 서류를 사용한다. 어떠한 영역에 대해 언급이 이루어졌고 어떠한 위험이 지시되었는가에 대해서는 정형화된 서류에 X 표시를 하는 것만으로 충분할 수 있다. 그러나 고객이 어떠한 근거로 결정을 했는지에 관하여 “고객이 A보험계약 체결을 결정하였다”고 기재하는 것만으로는 충분히 서면화되었다고 할 수 없고, 서면화를 요구하는 목적에도 반한다.⁹³⁾ 고

90) BGHZ 40, 22

91) OLG Koblenz VersR 2007, 482; Bürkle Rn. 28

92) Bürkle Rn. 23

객이 자신의 결정 근거를 사후에 확인하도록 하는 것이 서면화의 중요한 목적이기 때문이다.

보험계약자는 위와 같은 조언 및 서면화를 별도의 서면에 의한 의사표시로서 포기할 수 있다. 다만, 이러한 서면에서 보험중개자는 보험계약자에게 위와 같은 포기가 보험계약법 63조에 따른 보험중개자에 대한 손해배상청구권 행사에 불이익하게 작용할 수 있음을 명시적으로 밝혀야 한다(VVG 61조 2항).

질문, 조언, 조언의 근거에 관련된 정보는 보험계약체결 전⁹⁴⁾에 보험계약자에게 명확하고 이해하기 쉽게 Textform의 형태로 전달되어야 한다(VVG 62조 1항). 다만, 보험계약자가 구두제공을 원하거나 보험회사가 잠정부보를 한 경우에는 위 정보는 구두로 전달될 수 있다. 이 경우에도 정보들은 보험계약 체결 이후 지체 없이 늦어도 보험증서 교부와 함께 보험계약자에게 전달되어야 한다. 다만, 의무보험에서 잠정부보의 경우는 예외이다(VVG 62조 2항).

보험중개자가 위 60조 내지 61조상 의무를 위반한 경우 그로 인해 발생한 고객의 손해를 배상해야 한다(VVG 63조).

60조 내지 63조는 보험계약법시행법에 따른 대형위험에 대한 보험계약의 중개의 경우에는 적용되지 않는다.

보험계약자가 보험중개자에게 보험자의 보험계약상 급부를 대리수령할 권한을 부여하려면, 보험계약자의 별도의 서면의사표시가 필요하다.⁹⁵⁾ 만약, 이러한 권한 없이 보험중개자가 보험계약자를 위해 보험자의 급부를 수령하려면 보험자를 위해 담보를 제공하거나 적절한 보험계약을 체결해야 한다(보험중개자령 12조 6항). 보험중개자가 대리권한 없이 보험자를 위해 보험계약자의 급부를

93) Bürkle Rn. 31

94) 규정의 취지상 질문, 조언, 조언의 근거제시는 '보험계약자의 계약 의사표시 전'에 이루어져야 하고, Textform이 '계약체결 전'에 전달되어야 한다고 해석함이 타당하다. Münchener §62 Rn. 10

95) 따라서 보험중개인이 약관의 형태로 고객의 보험금 등을 수령할 권한을 부여받을 수는 없다. 그러나 별도의 서면 의사표시라는 요건이 충족된다면, 보험계약과 관련한 현재 또는 장래의 모든 급부의 수령권을 보험중개인에게 부여하는 것은 가능하다. Bürkle Rn. 149-150

수령하려면 보험계약자를 위해 담보를 제공하거나 적절한 보험계약을 체결해야 한다(보험중개자령 12조 1항). 보험중개자는 보험계약자가 요구하면 담보에 관한 증거를 제시해야 하고(보험중개자령 13조), 관련 서류를 작성하여 보관해야 한다(보험중개자령 14조). 이러한 규정을 고의 또는 과실로 위반한 경우 질서위반금이 부과된다(보험중개자령 18조).

2) 보험대리인의 법적 지위, 권리와 의무

보험대리인은 다음 행위를 할 권한이 있다(VVG 69조).

- 보험계약자의 보험계약체결을 위한 청약, 청약의 철회, 계약체결 전 이루어지는 고지 및 그 밖의 의사표시의 수령
- 보험계약자의 보험계약 연장이나 변경의 청약, 청약의 철회, 해지(Kündigung), 해제(Rücktritt), 그 밖의 보험관계와 관련된 의사표시 및 보험관계 존속 중 이루어지는 고지의 수령
- 보험자가 교부한 보험증서나 연장증서를 보험계약자에게 전달하는 것
- 보험계약자가 보험계약의 중개나 체결과 관련하여 행한 지급의 수령. 지급수령 권한에 제한이 있더라도 급부 시 보험계약자가 이를 알았거나 중과실로 모른 경우에만 보험계약자에게 제한의 효력이 있다.

보험대리인이 보험계약 체결 대리권을 갖고 있는 경우, 그 계약의 변경 및 연장 대리권과 해지나 해제의 의사표시를 할 권한도 갖는다(VVG 71조).

위와 같은 보험대리인의 권한을 제한하는 약관은 보험계약자 및 제3자에 대하여 무효이다(VVG 72조).

보험대리인의 인식은 보험자에게 귀속된다. 그러나 대리인으로서 활동하지 않으면서 보험계약과 무관하게 얻은 인식은 보험자에게 귀속되지 않는다(VVG 70조).

보험대리인이 보험계약의 내용이나 개별 보험조건의 의미 등에 관하여 잘못된 정보를 제공한 경우, 민법 278조(이행보조자 책임, Erfüllungshaftung)에 따

라 보험계약은 보험대리인의 의사표시 내용에 따라 유효하게 성립하고,⁹⁶⁾ 보험자는 취소권을 행사할 수 없다.

보험대리인은 보험계약자에게 어떠한 시장이나 정보에 기초하여 조언을 하는지 알리고 그 조언의 기초가 된 보험회사의 이름을 밝혀야 한다. 또한 보험대리인은 어떠한 보험회사를 위하여 일하는지, 전속대리인인지 밝혀야 한다(VVG 60조 2항). 이러한 정보는 보험계약자가 계약의 의사표시를 하기 전에 텍스트 형식으로 명확하고 이해하기 쉽게 전달되어야 한다(VVG 62조 1항). 보험계약자는 별도의 서면에 의한 의사표시로 이러한 고지를 포기할 수 있다(VVG 60조 3항). 보험계약자가 구두제공을 원하거나 보험회사가 잠정부보를 한 경우 위 정보는 구두로 전달될 수 있다. 이 경우에도 정보들은 보험계약 체결 이후 지체 없이 늦어도 보험증서 교부와 함께 보험계약자에게 전달되어야 한다. 다만, 의무보험에서 잠정부보의 경우는 예외이다(VVG 62조 2항).

전속대리인은 자신이 대리하는 보험회사 상품의 부보범위에 관하여 근거를 밝히며 조언할 의무를 부담하나 왜 그 보험회사의 상품을 제안하는지 근거를 제시할 필요는 없다.⁹⁷⁾ 여러 보험회사를 대리할 권한을 갖는 보험대리인의 경우 고객과 조언계약을 맺는 보험중개인에 비해 고객에 대하여 완화된 의무를 부담하게 된다. 이러한 보험대리인은 고객을 위해 균형 있는 시장조사를 할 의무는 없다. 그러나 자신이 대리할 권한을 갖는 보험자들(VVG 60조 2항에 따라 보험계약자에게 공개한 보험자들이 기준이 될 것이다) 중 선택을 할 때에는 정당한 근거가 있어야 한다.⁹⁸⁾

보험대리인은 보험회사의 대리인 지위에 있으므로 보험판매에 관하여 보험회사에 적용되는 규정은 보험대리점이 보험중개업무를 할 때에도 적용된다. 대표적인 것인 VVG 6조가 규정한 희망과 필요의 확인 및 조언의무, 7조가 규정한 정보제공의무이다. 6조상 확인, 조언 등 의무와 관련된 내용은 VVG 61, 62조와

96) Meixner/Steinbeck 103; Bürkle Rn. 36

97) Meixner/Steinbeck 97

98) Meixner/Steinbeck 99; Münchener §60 Rn. 30-31

거의 동일하나, 보험자에게 확인 및 조언의 이유가 인식가능하다면 계약체결 후 보험관계의 존속 중에도 계속 존재한다는 점에서 차이가 있다(VVG 6조 4항). 6조 4항이 위반된 경우 보험자는 보험계약자에 대하여 손해배상책임을 부담하나(VVG 6조 5항), 보험대리인에 대한 손해배상청구권은 인정되지 않는다(VVG 63조 참조).⁹⁹⁾ 즉, 보험대리인 자신은 보험계약 체결 이후에는 더 이상 보험계약자에 대하여 조언의무를 부담하지 않는다.¹⁰⁰⁾ 보험대리인이 보험계약법 63조에 따라 보험계약자에게 손해배상책임을 부담하는 경우 보험대리인과 보험회사는 결과적으로 연대책임을 부담하게 된다.¹⁰¹⁾

실무상 보험자는 전속 대리점에 대하여 경과실에 한하여 대리점에 대한 구상권을 포기하는 것이 통상이라고 한다.¹⁰²⁾ 보험자가 대리점에 대하여 구상권을 행사할 수 있는 부분은 보험료를 지급받음으로써 보험자가 인수하였다고 평가할 수 없는 부분에 국한된다.¹⁰³⁾

3) 보험중개인의 법적 지위, 권리와 의무

보험중개인과 보험계약자 사이의 권리, 의무는 기본적으로 그들 사이의 중개 계약에 따라 결정된다. 통상적으로 보험중개인은 보험계약자의 신탁적 관리인으로서 그의 보험이익을 포괄적으로 보살필 의무를 부담한다. 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

우선 보험계약 체결 전 보험중개인은 보험계약자가 그에게 적합한 보험계약을 체결하도록 도와줄 의무를 부담한다. 따라서 실질적 중개행위 전에 위험분

99) Römer/Langheid §63 Rn. 1; Meixner/Steinbeck 99

100) Münchener §60 Rn. 26; 그러나 보험계약 존속 중 보험대리인이 획득한 인식은 보험자에게 귀속될 수 있고, 그에 따라 보험자의 조언의무 위반이 인정될 수 있음에 유의할 필요가 있다. Bürkle Rn. 51

101) Meixner/Steinbeck 100

102) Bürkle Rn. 66

103) Bürkle Rn. 69-71

석과 고객의 구체적 필요에 부합하는 부보범위의 확정이 이루어질 필요가 있다. 경우에 따라서는 중개인 스스로 위험을 조사해야 할 수도 있다.¹⁰⁴⁾ 보험중개인은 충분한 숫자의 시장에 제공된 보험계약과 보험자에 근거하여 조언을 해야 하고, 전문적 기준에 따라 어떠한 보험계약이 보험계약자의 필요를 충족하는지 추천해야 한다. 그러나 보험계약자의 계약의사표시 전에 개별적으로, 한정된 보험자 및 보험계약 중에서 조언을 제공함을 명시적으로 밝힌 경우에는 그렇지 않다(VVG 60조 1항). 이 경우 보험중개인은 보험대리인과 마찬가지로 어떠한 시장 및 정보근거에 기초해서 조언하는지 보험계약자에게 밝히고 조언의 기초가 된 보험자의 이름을 고지해야 한다(VVG 60조 2항 1문). 보험계약자는 별도의 서면에 의한 의사표시로 이러한 명시 및 고지를 포기할 수 있다(VVG 60조 3항).

보험계약 체결 단계에서 보험중개인은, 일반적인 정보제공의무 및 석명의무 뿐만 아니라 보험자로부터 받은 서류를 전달할 의무, 서류상 기재내용을 확인할 의무 등을 부담한다. 따라서 보험증서상의 내용이 청약내용과 다른 경우 보험중개인은 그 의미 및 보험계약법 5조에 따른 구제수단에 대하여 설명할 의무를 부담한다.¹⁰⁵⁾

보험계약 체결 후에도 보험계약관계가 계속되고 있는 동안에는 - 중개약정상 명시적인 반대약정이 없는 한 - 보험중개인은 보험계약자의 이익을 보호·관리할 의무를 부담한다.¹⁰⁶⁾ 따라서 보험계약자의 필요에 변경이 생겼다면 그에 따라 보험계약 내용을 변경하는 것이 필요한지 등을 조사할 의무가 있다. 보험계약자로부터 요청이 없더라도 이러한 조사 및 조언의무를 부담할 수 있다.¹⁰⁷⁾ 보험사고 발생 시 보험중개인은 보험금청구권이 발생하였는지 조사하고, 보험자에게 적시에 통지가 이루어지도록 보장할 의무를 부담한다.¹⁰⁸⁾

104) Münchener §60 Rn. 28; Meixner/Steinbeck 109

105) Meixner/Steinbeck 110

106) Münchener §60 Rn. 29; Bürkle Rn. 46

107) Meixner/Steinbeck 111

108) Meixner/Steinbeck 112

보험자로부터 수령대리권을 부여받지 않는 한, 보험중개인의 인식은 보험자에게 귀속되지 않는다.¹⁰⁹⁾ 보험중개인의 인식이 보험계약자에게 귀속되는지에 대해서는 견해가 대립한다. 보험중개인을 보험계약자의 대리인으로 볼 수 있다면, 원칙적으로 민법 166조에 따라 대리인인 보험중개인의 인식이 보험계약자에게 귀속될 수 있다. 따라서 보험자가 보험중개인에게 계약체결 전 정보제공의무(VVG 7조 1항)를 이행한 것만으로 보험계약자에게 정보제공의무를 이행한 것으로 볼 여지가 있다.¹¹⁰⁾ 그러나 보험자의 정보제공의무 국면에서는 민법 166조의 적용이나 유추적용이 어렵고, 보험자는 보험중개인이 있더라도 보험계약자에게 직접 정보제공의무를 이행해야 한다는 반론도 유력하다.¹¹¹⁾

실제로는 보험계약자인데 보험중개인으로 간주되는 경우(VVG 59조 3항), 중개계약상 다른 근거가 없는 한 원칙적으로 그의 인식이 보험계약자에게 귀속될 여지는 없다.¹¹²⁾ 이러한 간주 보험중개인의 인식은 보험자에게 귀속된다는 것은 대체적 학설의 견해이다.¹¹³⁾ 간주 보험중개인은 보험자와의 관계에서는 보험자의 이행보조자이므로 보험자는 보험계약자에 대하여 민법 278조에 따른 책임을 질 수 있다.¹¹⁴⁾

보험중개인이 보험계약법 60조 내지 61조의 의무를 위반한 경우, 보험계약자에게 그로 인하여 발생한 손해를 배상할 의무가 있음은 보험대리인과 마찬가지로(VVG 63조). 보험중개인은 이뿐만 아니라 중개계약상 채무불이행을 원인으로 한 손해배상책임을 질 수도 있다.

109) Prölss/Martin §59 Rn. 98; Meixner/Steinbeck 112

110) Münchener §7 Rn. 13

111) Meixner/Steinbeck 106-108

112) Münchener §7 Rn. 13

113) Ruffer/Halbach/Schimikowski §69 Rn. 6; Römer/Langheid §69 Rn. 3; Prölss/Martin §69 Rn. 4; Münchener §69 Rn. 6; Meixner/Steinbeck 113

114) Bürkle Rn. 58

4) 통신판매의 경우

보험계약법 6조 6항은 보험자의 조언 및 서면화 의무를 통신판매(Fernabsatz)¹¹⁵⁾의 경우 면제하고 있는데 보험중개자의 조언 및 서면화 의무 규정(VVG 61조)에는 위와 같은 면제 조항이 없다. 이에 대하여 면제조항을 통신판매 - 특히 인터넷을 통한 판매 - 를 하는 보험중개자의 경우에도 유추적용하자는 견해와¹¹⁶⁾ 그와 같이 볼 근거가 없다며 반대하는 견해가 대립하고 있다.¹¹⁷⁾

나. 일본

우선 모집중사자가 할 수 있는 보험모집의 의미가 무엇인지 살펴보고, 이어서 모집중사자의 종류별로 법적지위와 권리의무를 검토한다.

1) 보험모집의 정의

보험모집은 보험계약 체결의 대리 또는 매개를 하는 것을 뜻한다(2조 26호). ‘대리’와 달리 ‘매개’라는 개념은 그 법적 의미가 반드시 명확한 것은 아니다. 등록 없이 보험모집을 한 경우 보험업법에 따라 형사처벌 등을 받을 수 있다는 점을 고려할 때, 보험모집의 의미를 파악하는 것은 현실적으로 중요하다. 금융청 감독지침 II-3-3-1(1)②, II-3-3-5(1)②는 보험모집에 해당하는 행위와 관련하여 다음과 같이 예시하고 있다.

115) 구체적인 정의는 민법 312b조 1, 2항에서 규정한 바에 의한다(원격통신수단으로 편지, 목록, 전화, 모사전송, 이메일, 전파방송, 원격매체서비스를 언급하고 있다).

116) Münchener §61 Rn. 38; Prölss/Martin §6 Rn. 72; Meixner/Steinbeck 115는 전속대리인의 경우 대리인의 조언의무가 본인보다 무거울 수 없다는 이유로 유추적용을 긍정하는 반면, 다수의 보험자를 대리하는 보험대리인이나 보험중개인의 경우 유추적용을 부정한다.

117) Ruffer/Halbach/Schimikowski §61 Rn. 10; Römer/Langheid §61 Rn. 6

- 보험계약의 체결의 권유 / 보험계약의 체결의 권유를 목적으로 한 보험상품의 내용설명 / 보험계약의 청약의 수령 / 그 밖의 보험계약 체결의 대리 또는 매개(가령 청약서 작성, 보험료 수령 등)¹¹⁸⁾

그러나 다음의 행위만을 한 자는 기본적으로 모집인등록을 요하지 않는다.

- 보험모집인의 지시를 받아 행한 상품안내전단의 단순한 배포 / 콜센터 오퍼레이터가 하는 사무적인 연락의 접수 및 사무절차 등에 관한 설명 / 금융상품설명회에서 일반적인 보험상품의 구조, 활용법 등에 관한 설명

보험모집 해당여부와 관련한 중요한 판단기준으로 ‘개별 보험상품의 상품내용을 설명하였는가’를 드는 견해가 있다.¹¹⁹⁾ 또한 보험상품의 내용을 설명하지 않고 소개료도 사회통념상 사례의 범위를 벗어나지 않는 소개행위는 보험모집에 해당하지 않는다고 한다.¹²⁰⁾

보험모집과 관련하여 제기되는 특수한 쟁점으로 단체보험의 보험계약자가 해당 단체의 구성원에게 보험가입을 권유하는 행위가 보험모집에 해당하는지 여부가 있다. 금융청은 이러한 행위가 보험업법상 등록을 필요로 하는 보험모집에 해당하지 않지만, 보험회사로서는 피보험자인 개별 구성원을 보호하기 위한 조치를 취할 필요가 있다는 입장을 취하고 있다.¹²¹⁾

2) 모집종사자의 법적 지위와 권리의무

보험업법에 따르면 보험회사와의 계약내용에 따라 보험모집인이 보험계약 체결의 대리권을 갖는 것도 가능하고, 결과적으로 보험모집인은 회사법상 상업사용인이나 계약대리상에 해당할 수 있다. 보험모집인은 보험모집에 앞서 고객

118) 中原健夫 78

119) 錦野裕宗 105

120) 中原健夫 79-80

121) 錦野裕宗 106-108

에 대하여 자신이 소속보험회사 등의 대리인으로 보험계약을 체결하는지, 보험계약의 체결을 매개하는지 밝혀야 한다(294조 2호). 매개대리점이 보험계약체결권이 있다고 거짓말을 하여 보험계약자와 보험계약을 체결한 경우, 민법상 표현대리 법리를 통해 보험계약의 성립이 인정될 수 있다. 보험계약의 성립이 인정되지 않는다면, 아래에서 보는 소속보험회사 등의 손해배상책임이 인정될 여지가 있을 것이다.

실무상 손해보험대리점은 계약체결 대리권, 고지수령권, 보험료수령권을 부여받는 것이 통상적인 반면,¹²²⁾ 생명보험모집인의 경우 계약체결 대리권, 고지수령권을 부여받은 사례는 아직 보이지 않고, 1회 보험료수령권은 부여되고 있으며 2회 이후의 보험료수령권은 일정한 생명보험모집인에게 부여되고 있다고 한다.¹²³⁾ 보험모집인이 계약체결 대리권을 갖고 있는지 여부는 보험계약의 성립여부 및 성립시점을 판단함에 있어 중요한 의미를 갖고, 고지수령권을 갖고 있는지 여부도 고지의무 위반의 법률관계와 관련하여 중요한 의미를 갖는다.

보험중개인은 보험자의 사용인도 아니고, 보험대리상도 아닌 자로서, 보험자와 보험계약자 사이의 계약 체결을 매개하는 것을 업으로 하는 독립된 상인이다. 계약체결을 매개한다는 점에서 매개대리상과 유사하나 일정한 보험자에 전속하지 않고 불특정 다수의 고객으로부터 위탁을 받아 매개를 한다는 점에서 매개대리상과도 다르다.¹²⁴⁾ 보험중개인은 매개를 위탁한 보험계약자가 되려는 고객과 준위임 관계에 있다.¹²⁵⁾ 보험중개인은 고객을 위해 성실히 보험계약의 체결을 매개할 의무를 진다(299조).¹²⁶⁾ 따라서 개개 보험계약자의 수요에 적합한

122) 보험법 123

123) 보험법 244; 포인트 253(집금을 하는 영업직원과 집금을 하지 않는 영업직원이 있고, 집금만 담당하는 직원도 있다고 한다)

124) 이하 보험법 53

125) 보험법 126

126) 감독지침은 보험중개인의 성실의무의 구체적 내용을 다음과 같이 실시하고 있다.

- ① 보험중개인은 고객으로부터의 위탁의 본지에 따라 성실히 행동해야 한다.
- ② 보험중개인은 업무수행 및 보험회사의 선택에 있어, 고객의 목적, 재산상황 등을 고려하고, 자기가 알 수 있는 보험상품 중 고객에게 가장 적절하다고 생각되

보험을 권유할 의무(조언의무)를 부담한다.¹²⁷⁾ 보험중개인은 보험계약체결의 매개 시 고객에게 상호, 권한, 손해배상에 관한 사항 등을 기재한 서면을 교부해야 한다(296조). 또한 보험중개인이 보험계약의 체결을 매개하는 경우에는 위 서면에 보험회사를 대리하여 보험계약의 체결, 보험계약 내용의 변경이나 해제의 신청을 받는 것, 보험료의 수령이나 반환, 보험계약자로부터 보험계약에 관한 고지나 통지를 받는 것, 보험사고에 의한 손해를 전보할 책임이 있는지 여부의 판단 및 전보액의 결정, 보험증권의 발행을 할 수 없다고 명시해야 한다(규칙 230조 1항). 또한 보험중개인은 위 서면에 보험계약 체결의 매개와 관련하여 보험중개인이 보험계약자에게 가한 손해에 대해서는 보험회사가 책임을 지지 않는다고 명시해야 한다(규칙 230조 2항). 보험중개인은 보험자를 대리하여 보험계약을 체결할 권한, 고지수령권, 보험료수령권 등을 갖지 않는다.¹²⁸⁾ 그러나 보험료수령권 등은 보험자와의 계약내용에 따라 달리 볼 여지도 있다고 사료된다(상법 544조 참조). 상법상 중개인은 당사자 쌍방에게 보수를 청구할 수 있으나(상법 550조 2항), 일본 행정규칙(保險中介人の業務運営について)상으로 보

는 것을 이유를 명확히 하여 조언해야 한다.

- ③ 보험중개인은 자신의 직무로부터 얻는 수수료 등의 다과에 따라 서비스의 질을 달리해서는 안된다. 또한 위험에 관하여 동일한 조건의 고객들 사이에서 부당한 차별을 해서는 안된다.
- ④ 보험중개인은 고객을 위해 보험회사로부터 입수한 보험에 관한 정보를 객관적이고 성실하게 고객에게 전달해야 한다. 특히 고객이 개인인 경우, 중요사항과 추천이유 등을 서면으로 설명하는 등 가능한 고객이 알기 쉽게 전달하고 오해가 생기지 않도록 노력해야 한다. 보험중개인은 고객으로부터 입수한 보험에 관한 희망, 정보를 객관적이고 성실하게 보험회사에 전달해야 한다.
- ⑤ 보험중개인이 고객으로부터 얻은 비공개정보는 보험계약의 교섭, 유지, 경계를 위한 통상의 경과, 또는 그 고객의 보험금청구를 처리하는 경우를 제외하고는 사용하지거나 게시해서는 안된다. 다만 고객의 동의를 얻은 경우는 예외이다.
- ⑥ 보험중개인이 고객을 위해 보험회사로부터 얻은 정보는 당해 고객 이외의 제3자에 대하여 이를 사용하지거나 게시해서는 안된다. 다만, 보험회사의 동의를 얻은 경우는 예외이다.

127) 보험자의 경우 일반적으로 이러한 조언의무를 인정할 수는 없고, 보험계약자가 모집주체에게 보험의 선택에 관하여 일임상태에 있는 경우에는 적절한 조언의무를 지을 수 있다.

128) 보험법 126

험중개인은 보험계약체결의 매개에 관한 수수료 등을 보험회사로부터만 청구하도록 되어 있다고 한다.¹²⁹⁾ 보험계약체결 매개 이외의 서비스에 관한 보수에 관해서는 고객이 그 지급을 사전에 승낙한 경우에만 청구할 수 있고, 보험중개인은 당해 서비스 제공 전에 서면으로 그 보수의 명세를 고객에게 공개해야 한다.¹³⁰⁾ 또한 보험중개인은 고객으로부터 요구가 있으면 보험계약체결의 매개와 관련하여 받은 대가 등¹³¹⁾을 공개해야 한다(297조).

3) 소속보험회사 등의 책임

소속보험회사 등은 생명보험모집인, 손해보험모집인, 소액단기보험모집인이 보험모집을 하는 보험계약의 보험자가 될 보험회사 또는 소액단기보험업자를 뜻한다(2조 24호). 소속보험회사 등은 보험모집인이 보험모집에서 보험계약자에게 가한 손해를 배상할 책임을 부담한다(283조 1항). 이는 민법상 사용자책임과 같이 특수한 불법행위책임으로 해석되며, 민법상 사용자책임(민법 715조) 요건에 해당한다면 사용자책임을 주장할 수도 있다.¹³²⁾ 엄밀하게 보면 보험모집에 해당하지 않더라도 그와 밀접한 관련이 있는 행위(가령 예상고객을 찾아 청약의 유인이 가능한 상태로 만드는 행위)로 인한 손해의 경우에는 283조 1항에 따른 배상책임의 대상이 된다.¹³³⁾ 283조 1항이 말하는 보험계약자도 소속보험

129) 石田滿 617

130) 石田滿 617

131) 고객이 보험중개인에게 공개를 요구할 수 있는 구체적 정보는 다음과 같다(규칙 231조).

- ① 보험중개인과 보험계약 체결의 매개에 관하여 거래관계에 있는 주된 보험자의 상호, 명칭이나 이름 및 보험중개인이 수령한 수수료, 보수 그 밖의 대가를 합산한 총액에서 당해 보험자로부터 수령한 수수료, 보수 그 밖의 대가를 합산한 금액이 차지하는 비율
- ② 보험중개인이 공탁한 보증금액, 체결한 보증위탁계약상 계약금액, 배상보험계약상 보험금액

132) 石田滿 602(보험회사와 고용관계에 있는 자가 보험모집인인 경우 사용자책임을 주장할 수 있지만, 보험대리점(대리상)의 경우 사용자책임을 주장하기 어려울 것이라고 설명한다)

회사 등과 보험계약을 체결한 자뿐만 아니라 보험계약의 취소나 무효의 경우를 포함해 보험모집의 상대방이 된 자를 포함하는 것으로 해석함이 타당할 것이다.¹³⁴⁾

소속보험회사 등이 임원인 보험모집인의 선임, 사용인인 보험모집인의 고용, 특정보험모집인의 위탁에 관하여 상당한 주의를 하였고, 이들이 보험모집에 관하여 보험계약자에 가한 손해의 발생을 방지하기 위해 노력한 경우, 소속보험회사 등은 배상책임을 면한다(283조 2항). 상당한 주의를 기울였는지 여부를 판단함에 있어 임원의 경우는 별론으로 하고 일상적으로 교육과 지도가 이루어지고 있었는지 여부가 하나의 판단요소가 된다.¹³⁵⁾ 손해발생방지는 이미 발생한 손해의 확대뿐만 아니라 손해의 발생 자체를 사전에 방지하는 것도 포함된다.¹³⁶⁾

보험계약자가 보험대리점과 무효인 보험계약을 체결하였는데, 위 행위가 당해 보험대리점의 직무권한 내에 있는 적법한 것이라는 점에 대하여 악의 또는 중과실이 있는 경우에는, 283조 1항에 따른 손해배상책임을 청구할 수 없다.¹³⁷⁾

다. 미국(뉴욕주 보험법)

모집종사자는 보수액이나 범위를 특정한 서면 계약에 의해서만 보수를 지급 받을 수 있다(2119조(a)(1)).

1) 보험대리인

보험회사로부터 보험모집에 관한 대리권을 부여받은 자이다. 하나의 보험회

133) 石田滿 603

134) 中原健夫 13-14

135) 石田滿 603

136) 石田滿 603-604

137) 東京高判 2008(平20). 11. 5(判タ1309. 257) : 보험대리점 대표자가 보험계약 체결을 방지하여 보험료를 편취하였고, 보험계약자들은 통상의 보험계약과 다른 여러 정황을 알면서도 단기간 내에 이익을 보장하겠다는 대표자의 말을 믿고 보험계약을 체결한 사안이다.

사만을 대리할 수도 있고, 여러 보험회사를 대리할 수도 있다. 보험회사에 고용된 직원일 수도 있고 그렇지 않을 수도 있다. 생명보험이나 연금계약의 청약을 받은 생명보험대리인이 합리적 노력을 기울였음에도 자신이 대리할 권한을 갖는 보험회사로부터 보증을 획득할 수 없게 된 경우, 그 대리인은 청약자의 동의 하에 다른 보험회사의 보증을 관하여 판매권유, 교섭, 판매를 할 수 있다. 그러나 대리인이 면허상 해당 보험회사를 대리할 권한을 갖고 있지 못하다면, 대리인은 그 보험회사로부터 수수료를 받을 수는 없다(2114조(b)).

가) 보험회사와 보험대리인, 고객과 보험대리인 사이의 법률관계

보험대리인의 권한은 보험회사와 보험대리인 사이에 체결된 위탁계약의 내용에 따라 결정된다. 책임보험이나 손해보험의 경우 대리인에게 통상 계약체결, 수정, 해약권한이 부여되고, 생명보험의 경우 청약권유, 보험증서 교부, 최초보험료 수령의 권한이 부여되며 계약체결, 수정, 해약권한은 보험회사만이 갖는다고 한다.¹³⁸⁾ 업무과정에서 대리인의 착오, 기망, 부정행위(wrongdoing)는 설사 해당 행위와 관련하여 대리인에게 대리권이 없더라도 본인인 보험회사에 귀속된다. 다만, 대리인과 보험계약자가 보험회사를 속일 목적으로 공모한 경우에는 대리인 행위의 효력이 본인에게 귀속되지 않는다.¹³⁹⁾ “고객과 본인인 보험회사 사이의 법률관계”를 정함에 있어 보험대리인에게 실제 대리권(actual authority) 이외에 법률에 의해 표현대리권(apparent authority)이 인정될 수도 있다. 현재 대부분의 주는 손해보험대리인에게 계약을 체결할 수 있는 표현대리권을 인정하고 있다고 한다.¹⁴⁰⁾ 보험회사와 대리인 사이의 약정을 통해 일반 대리인(general agent)의 표현대리권을 제한하더라도, 이러한 사실을 모르고 대리인을 통해 보험계약을 체결한 보험계약자에 대해서는 효력이 없다.¹⁴¹⁾ 보험계약 체

138) Stempel 312

139) Stempel 312

140) CPCU 109

141) Elmer Tallent Agency, Inc. v. Bailey Wood Products, Inc., 374 So.2d 1312(Ala.1979);

결이 유효하다면 보험대리인이 고객에 대하여 - 아래와 같이 조언의무가 인정되거나 보험대리인의 부실표시가 있는 경우 등을 제외하고는 - 별도의 손해배상책임을 부담할 여지는 없지만, 보험계약 체결이 보험회사에 대하여 효력이 없는 경우 보험대리인은 고객에 대하여 손해배상책임을 부담한다.¹⁴²⁾

보험대리인은 부보범위의 적절성 평가, 추가 보험가입의 권유와 관련하여 매우 제한된 의무만을 부담한다. 미국 판례는 부보범위에 관하여 보험계약자의 특별한 요청이 없는 한 보험대리인이 보험계약자를 안내하고, 보험계약자에게 조언할 의무를 인정하지 않는다. 그러나 보험대리인과 고객 사이에 “특별한 관계”(special relationship)가 있는 경우에는 조언의무가 인정될 수도 있다.¹⁴³⁾ 또한 보험대리인이 대리점위탁계약상 보험계약자에 대하여 위험관리에 관한 조언을 제공하기로 한 경우, 조언을 제대로 하지 않음으로 인해 손해배상책임을 질 가능성이 있다.¹⁴⁴⁾

보험대리인(독립대리점)이 보험계약자에 대하여 1개 이상의 특정 보험종목의 보험증권을 제공하기로 합의가 이루어진 경우, 보험대리인은 지급능력이 있는 보험회사에 보험을 인수시킬 의무를 부담한다. 부보대상 물건이 소재하는 주에서 인가를 받은 보험회사가 보험을 인수하는 경우 보험대리인이 그 보험회사의 재무상태가 좋지 않다는 것을 나타내는 정보를 알지 못하고 있는 한 위 의무반이 문제될 여지는 없지만, 그 주의 인가를 받지 않은 보험회사가 보험을 인수하는 경우에는 보험대리인은 보험회사의 재무상태에 좀 더 세심한 주의를 기울일 의무가 있다.¹⁴⁵⁾

Weaver v. Metropolitan Life Insurance Co., 545 F.Supp. 74 (1982); Stempel 312

142) Abraham 70; Stempel 313

143) Stempel 312; Murphy v. Kuhn 90 N.Y.2d 266, 660 N.Y.S.2d 371, 682 N.E.2d 972 (1997)

144) CPCU 109

145) CPCU 109

나) 보수의 지급방법

보험대리인은 통상 보험회사로부터 보험료 중 일정비율(대리점 위탁계약서에 특정되어 있는 경우가 많다)을 보수로 지급받는다. 이러한 보수를 commission이라고 한다. 한편, 기본 급여가 있는 경우도 있다(보험대리인이 보험회사의 직원인 경우). 또한 보험회사는 일정 비율의 수수료 이외에 총영업실적과 손해율을 반영한 변동수수료(contingent commission, bonus commission, profit-sharing commission)를 지급하는 경우도 있다.¹⁴⁶⁾ 고객에 대하여 신인의무를 부담하는 보험중개인의 경우 위와 같은 보수가 이해관계 충돌 문제를 야기할 수 있다.¹⁴⁷⁾ 보험회사를 대리하는 보험대리인의 경우 이해관계 충돌 문제가 제기될 여지는 많지 않지만, 고객의 이해관계도 대변하는 독립대리점의 경우에는 이해관계 충돌 문제가 발생할 여지가 있는 것으로 사료된다.¹⁴⁸⁾

보험회사는 부대리인에게 업무를 위탁하고 부대리인을 감독할 권한을 대리인에게 부여하는 경우가 있는데, 이 경우 보험회사가 대리인에게 지급하는 수수료를 Override commission이라고 한다.¹⁴⁹⁾ 하나 또는 여러 보험회사로부터 위탁을 받아 직접 판매활동은 하지 않고 주로 부대리인에게 업무를 위탁하여 이를 감독하는 대리점으로서 마치 보험회사의 지점과 같은 역할을 하는 대리점을 업무대행대리점(managing general agent)이라고 한다.

다) 보험대리인을 통해 체결된 보험계약에 대하여 보험대리인이 갖는 지배권의 정도 : 만기표 소유권(Ownership of Expirations)¹⁵⁰⁾

만기표 소유권은 기존 보험계약의 만기를 표시하고 있는 전체 기록에 대한 소

146) CPCU 111

147) 영업행위 규제 중 수수료 공개 부분 참조.

148) Abraham 156

149) CPCU 111

150) CPCU 112

유권을 뜻한다. 대리점에 만기표 소유권이 있는 경우, 보험회사는 자신이 직접 또는 다른 대리점을 통해 경개(更改)계약을 체결하는 것이 금지된다. 대리점은 기존 보험회사와의 위탁계약을 해지하고 새로운 보험회사가 경개계약을 체결하도록 할 수 있다. 또한 보험회사는 기존 보험대리점의 동의 없이 해당 보험계약을 다른 보험대리점에 이관할 수 없다. 따라서 보험대리점 입장에서 만기표 소유권은 중요한 재산적 가치를 갖는다(다만, 만기표 소유권에 관한 위 논의는 보험회사와 보험대리점 사이의 법률관계에서만 의미가 있고, 보험계약자를 구속하는 것은 아니다. 즉, 최종적인 만기표 소유권자는 보험계약자이며 보험계약자는 자신이 원하는 보험대리인을 통해 자신이 원하는 보험회사와 경개계약을 체결할 수 있다).

만기표 소유권의 귀속은 통상 대리점위탁계약서에 규정되어 있고, 독립대리점은 위탁계약서상 반대 규정이 없는 한 만기표 소유권을 갖는다고 해석된다.¹⁵¹⁾ 달리 말해 독립대리점은 보험계약자의 승낙이 있으면 자신이 대리하는 다른 보험회사로 보험자를 변경하는 것이 가능하다. 따라서 독립대리점의 경우 종속대리점과 달리 신규계약과 경개계약의 수수료가 동일한 것이 일반적이라고 한다.¹⁵²⁾ 경개계약의 수수료를 신규계약보다 낮게 설정할 경우 독립대리점은 새로운 보험회사와 경개계약을 체결하려 할 수 있기 때문이다.

2) 보험중개인

보험중개인의 주된 임무는 보험계약자를 위해 보험계약 체결을 중개하는 것이다. 따라서 보험중개인의 보험계약자의 대리인인 경우가 많다. 그러나 보험중개인은 보험회사로부터 보험료 중 일정비율의 금원을 보수로 지급받는 경우가 많고(commission), 보험회사로부터 일정 부분 대리권을 부여받는 경우도 있

151) 뉴욕주 보험법 2101조 (b)는 만기표 소유권을 갖는 자가 독립보험대리인(independent insurance agent)이라고 정의한다.

152) CPCU 117

다. 보험중개인은 자신이 요청하여 보험회사가 발행한 보험과 관련하여 증권발행 시 또는 교부 시 지급해야 하는 보험료 등을 보험회사를 위해 수령할 권한을 갖는다(2121조(a)).

보험중개인은 보험계약자에 대하여 신인의무를 부담한다. 따라서 구체적 요청이 없는 경우에도 보험계약자를 위해 합리적으로 행동할 의무를 부담한다. 보험중개인이 보험계약자의 발생가능한 필요를 모두 예측하여 행동해야 하는 것은 아니다. 따라서 합리적인 범위에서 보험에 가입한 보험계약자가 이후 예기치 못한 막대한 손해배상청구를 당한 경우, 보험중개인에게 부모범위를 더 높게 할 것을 권유하지 않았다는 이유로 보험중개인에게 책임을 묻기는 어렵다. 그러나 보험중개인이 제약회사에 보험을 판매하면서 만약 해당 제품이 소송의 대상이 되면 보험금액이 부적절할 수 있다는 경고를 하지 않은 경우에는, 보험중개인이 과실책임을 부담할 수 있다고 한다.¹⁵³⁾

보험대리점은 대리점계약을 체결해 통상적인 거래를 하는 보험회사가 인수하지 않는 위험이나 그 밖의 특수한 위험의 부보가 문제되는 경우, 컨설팅 등 부가적 서비스를 제공하는 경우에는 보험중개인으로서 업무를 할 수 있다. 이러한 보험중개인은 제공하는 서비스 내역과 보수액이 표시된 서면에 의해 고객의 동의를 얻어 고객으로부터 별도의 수수료(fee)를 받을 수 있다.¹⁵⁴⁾ 보험중개인이 보험회사로부터 별도의 보수(commission)을 받는 경우, 이 사실을 고객에게 미리 공개하고 고객이 수수료 지급에 동의한 경우에만 고객으로부터 수수료(fee)를 지급받는 것이 허용된다고 보는 주도 있다(캘리포니아주 규칙 10 CCR § 2189.3, NAIC 보험모집인 면허 모델법 18조 A도 참조).

153) Stempel 314

154) 구미주요국 184-185; 한편, 뉴욕주 보험법 2119조(c)(1)은 보험중개인이 고객으로부터 보험료에서 공제되는 수수료 이외의 수수료를 받으려면, 수수료 금액이나 범위가 특정된 서면합의가 있어야 한다고 규정하고 있다. 또한 뉴욕주 보험법 2119조(d)는 보험중개인이 보험판매, 판매권유, 교섭, 발행, 배달과 관련하여 고객으로부터 보험회사가 확정된 보험료 중 일정비율의 금원을 초과한 금원을 받으려면 해당 금액 등을 특정한 서면합의가 있어야 한다고 규정한다.

라. 영국

1) 보험중개인의 대리권

보험중개인은 보험계약자를 대리하는 것이 통상적이거나, 보험회사를 대리할 수도 있다. 보험계약자가 보험중개인이나 독립적 보험중개자를 통해 보험회사와 교섭하는 경우 보험중개인이나 독립적 보험중개자가 보험회사와 가까운 관계에 있지 않는 한, 이러한 보험중개자들의 보험회사에 대한 표현대리권이 인정될 여지는 없다.¹⁵⁵⁾

2) 보험회사의 대리인과 고객 사이의 법률관계

보험계약자가 청약서 작성을 보험회사의 대리인에게 부탁한 후 기재된 내용이 사실인지 확인하지 않고 청약서에 서명한 경우, 청약서에 기재된 내용이 허위이고 보험회사의 대리인이 사실을 알고 있었더라도 보험회사에 대리인의 그와 같은 인식이 귀속되지 않는다.¹⁵⁶⁾ 그러나 보험계약자가 문맹이거나 교육을 제대로 받지 못한 사람인 경우, 대리인이 단순히 보험계약 체결을 제안하는 권한뿐만 아니라 계약조항의 내용을 변경할 권한까지 갖고 있다는 외관을 띄는 경우에는, 대리인의 인식이 보험회사에 귀속될 수 있다.¹⁵⁷⁾ 캐나다 판례 중에는 보험계약자가 백지 청약서에 먼저 서명을 한 뒤 보험회사의 대리인이 사실을 알면서 청약서에 허위 내용을 기재한 경우, 대리인이 인식이 보험회사에 귀속된다고 본 것이 있다.¹⁵⁸⁾ 보험회사 대리인의 인식이 보험회사에 귀속되는지 여부는 대리인의 실제 대리권(actual authority)이나 표현대리권(apparent authority)의

155) Birds 196

156) Newsholme Bros v Road Transport & General Insurance Co. [1929] 2 K.B. 356

157) Birds 205

158) Blanchette v US Ltd (1973) 36 D.L.R. (3d) 561

범위에 달려 있다. 단지 보험계약 체결을 권유, 제안하는 대리권만을 갖고 있는 대리인이라면 보험계약 내용의 변경권과 같은 광범위한 대리권이 표현대리권으로 인정되기 어렵지만 중요사실에 대한 고지 수령권은 표현대리권으로 인정될 수 있다.¹⁵⁹⁾

3) 고객의 대리인인 보험중개인과 고객 사이의 법률관계

보험중개인은 보험계약자의 대리인으로서 자신의 고객에게 어느 보험회사와 보험계약을 체결할지 조언해 줌에 있어 적절한 주의를 기울여야 한다.¹⁶⁰⁾ 보험중개인이 보험계약 갱신 시 편입되는 특정 조항에 대하여 보험계약자에게 경고하지 않은 경우, 보험중개인은 주의의무를 위반한 것이다.¹⁶¹⁾ 보험중개인이 보험금 지급의 선행조건(condition precedent)에 관하여 설명하지 않아 보험계약자가 충분히 보험의 보호를 받지 못한 경우, 보험중개인은 손해배상의무를 부담할 수 있다.¹⁶²⁾

고객의 대리인으로 행동하는 보험중개인이 고객에게 그가 중요한 사항이라고 알고 있는 사항에 대하여 질문하지 않아 결과적으로 보험회사가 고지의무 위반을 이유로 보험계약을 해지한 경우, 고객은 보험중개인에 대하여 손해배상책임을 물을 수 있다.¹⁶³⁾ 보험중개인이 중요사실을 알고 있는 경우에도 보험중개인의 인식은 통상 보험회사에 귀속되지 않으므로 보험중개인은 마찬가지로 손해배상책임을 질 수 있다.¹⁶⁴⁾ 그러나 보험중개인이 보험계약자에게 질문을 할 만한 특별한 사정이 없는데도 불구하고 일반적·추상적 의무로서 보험계약자에게 고지사항에 대하여 경고할 의무를 지는 것은 아니다.¹⁶⁵⁾ 보험중개인이 알

159) Birds 201

160) Osman v J. Ralph Moss [1970] 1 Lloyd's Rep. 313

161) Mint Security Ltd v Blair [1982] 1 Lloyd's Rep. 188

162) J.W. Bollom & Co Ltd v Byas Mosley & Co Ltd [2000] Lloyd's Rep. I.R. 136

163) McNealy v Pennine Insurance Co [1978] 1 Lloyd's Rep. 274

164) Birds 211

고 있는 사실을 청약서에 부정확하게 기재한 경우 보험계약자에 대하여 배상책임을 질 수 있다.¹⁶⁶⁾ 다만, 중요사항의 고지에 관한 보험중개인의 의무를 다룬 위 판례들은 ICOB의 시행과 함께 변화될 여지도 있다고 한다. ICOB가 보험중개자로 하여금 고객에게 고지의무에 관하여 설명할 것을 요구하고 있기 때문이다.¹⁶⁷⁾

4) 그 밖에 보험중개자에게 요구되는 의무

보험중개자가 보험회사의 대리인으로서 고객으로부터 보험료를 수령하거나 보험금지급청구 관련업무, 보험료환급업무를 담당하려면, 보험중개자와 보험회사는 서면으로 위 내용을 합의해야 하고, 보험회사가 발행한 보험증권의 내용이 위 서면합의와 부합한다는 점이 합리적 근거를 통해 충족되어야 한다(Client Assets(CASS) 5.2.3 R). 보험중개자는 고객의 돈을 자신의 돈과 분리해서 관리해야 한다(CASS 5.5).

영업행위와 관련하여 보험중개자가 준수해야 할 의무에 대해서는 영업행위규제 부분에서 살펴본다.

마. 호주

1) 보험계약자에 대한 의무

보험중개인은 common law상 고객의 최선의 이익을 위해 합리적인 주의를 기울여 행동해야 한다.¹⁶⁸⁾ 보험중개인은 보험계약자의 대리인으로서 합리적인

165) Birds 212

166) Dunbar v A&B Painters Ltd [1986] 2 Lloyd's Rep. 38

167) Birds 213

168) Insurance broker remuneration arrangements(ASIC Report 42) p. 11.

부보기간 동안 충분한 부보를 제공해야 한다. 또한 보험중개인은 고객에게 중요한 사항을 공개하도록 조언하고 요구된 공시의무의 성격과 범위에 관하여 조언해야 한다.¹⁶⁹⁾ 보험중개인은 자신의 조언과 관련하여 비밀수수료(secret commissions)를 받아서는 안된다(형사처벌 대상이 될 수 있다).¹⁷⁰⁾

2) 대리인의 행위에 대한 금융서비스면허를 받은 자의 책임

고객이 대리인의 행위에 의존하는 것이 합리적으로 기대되고, 실제로 선의로 대리인의 행위에 의존한 경우, 피면허자는 다음과 같이 책임을 부담한다.

대리인이 오직 한 사람의 피면허자의 대리인일 경우, 대리인이 권한 범위 내에서 행동하였는지 여부와 무관하게 피면허자는 고객에 대한 관계에서 대리인의 행위에 대하여 책임을 부담한다(회사법 917B조).

대리인이 복수의 피면허자의 대리인일 경우, 특정금융서비스에 관해서는 대리인이 오직 한 명의 피면허자의 대리인이고 대리인의 행위가 그 특정금융서비스와 관련이 있다면, 해당 피면허자는 대리인이 권한 범위 내에서 행동하였는지 여부와 무관하게 고객에 대한 관계에서 대리인의 행위에 대하여 책임을 부담한다. 특정금융서비스에 관해서 대리인이 복수의 피면허자의 대리인이고 대리인의 행위가 그 특정금융서비스와 관련이 있다면, 대리인의 행위가 자신이 부여한 권한 범위 내에 있는 피면허자가 고객에 대하여 책임을 부담한다(그러한 피면허자가 복수인 경우 연대책임을 부담한다). 그 밖의 모든 경우에는 모든 피면허자가 대리인이 권한 범위 내에서 행동하였는지 여부와 무관하게 고객에 대하여 연대책임을 부담한다(이상 회사법 917C조).

대리인이 자신의 행위가 권한범위 밖에 있음을 고객이 대리인의 행위에 의존하기 전에 명확하고 분명하게 고객에게 밝힌 경우에는 피면허자는 위와 같은 책

169) Tarr, Julie-Anne, "The regulation of insurance intermediaries in the Australian financial services market", Australian Business Law Review, 38(6), 19-20 참조.

170) Insurance broker remuneration arrangements(ASIC Report 42) p. 11.

임을 부담하지 않는다(회사법 917D조).

피면허자의 위와 같은 책임의 범위는 대리인의 행동으로 고객이 입은 손실이나 손해에도 미친다(회사법 917E조).

피면허자는 대리인과 함께 연대책임을 부담한다(회사법 917F조).

3) 보험대리인이나 중개인을 통한 금전의 지급(회사법 985B조)

보험계약이 피면허자를 통해 체결되었고 피면허자가 보험회사가 아닌 경우, 보험계약자가 보험료 등을 피면허자에게 지급하였다면 보험계약자는 이로써 보험회사에 대한 의무를 면한다. 보험회사가 보험금이나 초과 보험료 등을 피면허자에게 지급하였다고 해서 바로 보험계약자에 대한 관계에서 의무를 면하는 것은 아니다.

4) 대리자격 관련

보험계약법(the Insurance Contracts Act 1984)상 보험계약 체결 전에 보험계약자에게 통지, 진술, 정보제공, 서류교부를 해야 하는 경우(보험계약법 58조 2항 제외: 보험계약종료일 통지의무), 보험중개인이 보험계약자의 대리인으로 중개행위를 한 상황이라면 보험중개인에 대한 통지 등으로 보험계약자에게 통지한 것으로 볼 수 없다. 보험중개인이 아닌 자가 보험계약자의 대리인으로 중개행위를 한 경우에는 그렇지 아니다(보험계약법 71조 1항, 2항). 보험중개인이 아닌 보험중개자는 통지 등과 관련하여 보험계약자가 아니라 보험회사의 대리인으로 간주한다(보험계약법 71조 3항).

바. 한국

보험대리점이나 보험회사 임직원은 보험계약 체결과 관련하여 대리권을 갖

고 있을 수 있다. 대리권의 범위는 보험회사와 사이의 위임계약이나 보험회사의 수권행위의 내용에 따라 결정될 것이다.

보험설계사나 보험증개사는 계약체결 대리권을 갖지 못한다. 따라서 이들의 행위와 관련하여 보험계약자가 보험회사에 대하여 표현대리 법리를 주장하기는 쉽지 않을 것이다. 개정 상법 제646조의2 제3항은 보험대리상이 아니면서 특정한 보험자를 위하여 계속적으로 보험계약의 체결을 중개하는 자(보험회사에 소속된 보험설계사가 이에 해당할 가능성이 많을 것임) 보험료 수령권 및 보험증권 교부권을 갖는다고 규정하고 있다.

또한 개정 상법 제646조의2 제1항은 보험대리상의 구체적 권한범위(보험료 수령권, 보험증권 교부권, 보험계약자로부터 청약, 고지 등의 수령권, 보험계약자에게 보험계약의 체결, 변경 등의 의사표시를 할 수 있는 권한)를 미리 규정하고 제2항은 보험자가 위 권한을 제한하더라도 선의의 보험계약자에게 대항하지 못하도록 규정하고 있다. 보험대리상의 경우 위 상법규정이 적용되지 않는 경우에도 표현대리 법리가 적용될 여지가 있을 것이다.

보험회사는 그 임직원·보험설계사 또는 보험대리점(보험대리점 소속 보험설계사를 포함한다)이 모집을 하면서 보험계약자에게 손해를 입힌 경우 배상할 책임을 진다. 다만, 보험회사가 보험설계사 또는 보험대리점에 모집을 위탁하면서 상당한 주의를 하였고 이들이 모집을 하면서 보험계약자에게 손해를 입히는 것을 막기 위하여 노력한 경우에는 그러하지 아니하다(보험업법 제102조 제1항). 보험업법 제102조 제1항 단서는 임직원의 불법행위의 경우 보험회사의 면책규정을 마련하고 있지 않은데, 이 경우 민법상 사용자책임의 단서 조항(민법 제756조 제1항 단서)이 적용되지 않고 따라서 보험회사는 임직원의 불법행위의 경우 무과실책임을 진다고 보는 견해가 있다.¹⁷¹⁾ 판례도 유사한 취지로 보인다.¹⁷²⁾ 위 조항과 관련하여 보험계약자뿐만 아니라 피보험자나 계약상 이해관계자에게 손해를 입힌 경우에도 보험회사에 손해배상청구를 할 수 있도록 적용

171) 이성남(2013), 『보험업법상 모집행위의 규제에 관한 연구』, 고려대학교 박사학위 논문, p. 243.

172) 대법원 1997. 11. 14. 선고 97다26425 판결

범위를 확대하고, 모집과정 이외에 보험료의 횡령 등의 경우에도 보험회사에 손해배상청구를 할 수 있도록 함이 타당하다는 입법론이 있다.¹⁷³⁾

보험중개사의 보험계약 체결의 중개행위와 관련하여 손해를 입은 보험계약자 등은 그 보험중개사의 영업보증금의 한도에서 영업보증금예탁기관에 손해배상금의 지급을 신청할 수 있다(보험업법 제38조 제1항). 보험중개사는 영업보증금예탁기관의 장으로부터 손해배상금의 전부 또는 일부를 지급받은 보험계약자 등에 대하여 그 금액만큼 손해배상책임을 면한다(보험업법 제38조 제3항).

보험중개사는 보험계약의 체결을 중개할 때 그 중개와 관련된 내용을 대통령령으로 정하는 바에 따라 장부에 적고 보험계약자에게 알려야 하며, 그 수수료에 관한 사항을 비치하여 보험계약자가 열람할 수 있도록 하여야 한다(보험업법 제92조 제1항). 장부에 적을 내용에는 ① 보험계약 체결의 중개와 관련하여 해당 보험중개사가 받은 수수료·보수와 그 밖의 대가, ② 자기 또는 자기를 고용하고 있는 자를 보험계약자 또는 피보험자로 하는 보험계약의 체결을 중개할 경우 그 내용 등이 포함된다(보험업법 시행령 제41조 제1항). 보험중개사는 보험계약자가 요청하는 경우에는 보험계약체결의 중개와 관련하여 보험회사로부터 받은 수수료·보수와 그 밖의 대가를 알려 주어야 한다(보험업법 시행령 제41조 제4항).

보험중개사는 보험계약의 체결을 할 때 다음 각 호의 사항을 적은 서면을 미리 보험계약자에게 발급하고 설명하여야 한다(보험업법 시행령 제41조 제3항).

- ① 보험중개사의 상호 또는 명칭, 대표자의 성명 및 주소
- ② 총리령으로 정하는 보험중개사의 권한과 지위에 관한 사항
- ③ 총리령으로 정하는 보험중개사의 손해배상에 관한 사항
- ④ 보험회사로부터 위임받은 권한이 있는 경우에는 그 내용
- ⑤ 총리령으로 정하는 보험중개사의 준수사항

보험중개사는 보험회사의 임직원이 될 수 없으며, 보험계약의 체결을 중개하

173) 이상남(2013), 『보험업법상 모집행위의 규제에 관한 연구』, 고려대학교 박사학위 논문, p. 250.

면서 보험회사·보험설계사·보험대리점·보험계리사 및 손해사정사의 업무를 겸할 수 없다(보험업법 제92조 제2항).

보험중개사는 보험계약체결의 중개와 관련한 대가를 보험회사에 청구하는 것이 원칙이지만, 보험계약 체결의 중개와 별도로 보험계약자 등에게 제공한 서비스의 대가로 일정금액으로 표시되는 보수 및 그 밖의 대가를 청구하고자 하는 경우에는 사전에 보험계약자등과 합의한 서면약정서에 의한 경우에 한하여 보험계약자 등에게 직접 청구할 수 있다. 이에 의한 보수 및 그 밖의 대가를 직접 보험계약자 등에게 청구하려면, 제공할 서비스별 내역이 표시된 보수명세표를 당해 서비스를 제공하기 전에 보험계약자 등에게 제공해야 한다(보험업감독규정 제4-28조).

Ⅲ. 영업행위 규제

1. 전반적인 규제체계 비교

가. 독일

독일은 보험감독법에도 일부 규제관련 조항이 있지만, 상당부분(특히 정보제공의무, 질문·조언·서면화 의무)이 보험계약법 및 하위시행령(정보제공령)에 규정되어 있다. 금융감독청은 보험회사를 감독할 뿐 보험중개자를 직접적으로 감독하지 않고, 보험회사가 보험중개자와 함께 보험모집을 하는 경우 보험회사에 일정한 의무를 부과하고 있기 때문에 보험감독법 및 금융감독청 내부지침은 이러한 간접적 감독체계와 관련된 여러 규제 조항을 마련하고 있다. 또한 보험업계 자체적으로 만든 자율규제에 여러 유형의 불공정한 영업행위를 규제하는 조항을 두고 있다.

나. 일본

일본은 보험업법 및 감독지침, 특정 보험의 경우 금융상품거래법이 규제내용의 대부분을 구성한다는 점에서 우리나라와 매우 유사하다. 또한 보험회사가 은행에 보험모집을 위탁한 경우와 관련하여 감독지침에 세부적 규제조항을 두고 있다는 점에서 독일, 미국, 영국, 호주 등과 차이가 있다.

다. 미국

미국은 보험사업의 경우 각 주의 보험법에 기초한 주별 규제 및 감독이 이루어지고 있고, 연방차원의 보험감독기관이나 보험감독에 관한 법규는 존재하지 않는다. 1945년 연방의회가 제정한 McCarran-Ferguson Act는 보험사업이 주의 규제 대상임을 명시적으로 밝히면서 그 이유를 ‘공익에 부합하기’ 때문이라고 하고 있다(1011조). 위 법은 보험사업에 대한 규제는 주법에 따르고, 연방법은 그 법이 특별히 보험사업에 관계가 있는 경우를 제외하고는 주법에 따른 규제가 우선한다고 규정한다. 또한 셔먼법, 클레이튼법, 연방통상위원회법은 주법의 규제가 이루어지지 않는 한에서만 보험사업에 적용된다고 규정하고 있다(1012조). 다만, 보험자의 보이콧, 강제(coercion), 협박(intimidation)에 대해서는 연방법인 셔먼법이 우선 적용된다(1013조). 다만, 각 주 보험청 장관 등으로 구성된 NAIC가 모델법이나 모델규칙을 책정하고 각 주가 위 모델을 참조하여 보험법이나 보험관련 규칙을 만드는 과정을 통해, 주별 규제내용의 균질화가 이루어지고 있다. 아래에서는 위 모델법 및 모델규칙의 내용과 뉴욕주 보험법 및 보험규칙의 내용을 중심으로 살펴본다.

미국 뉴욕주는 주법인 보험법에 보험계약관련 내용과 보험규제관련 내용이 모두 담겨 있다. 주법의 규제내용 중에는 NAIC 모델법, 모델규칙과 유사한 부분이 상당히 많다. 모델법이나 모델규칙, 뉴욕주 보험법이나 보험관련 규칙을 살펴보면, 문제되는 상황별로 모집행위와 관련된 각종 규제가 산재해 있기는 하나, EU의 보험모집 관련 지침이나 독일, 일본의 경우와 달리 보험중개자의 모집행위와 관련한 포괄적·통일적 규제는 존재하지 않는다. 특히 손해보험의 경우 불공정 영업행위 등에 관한 규제가 존재하기는 하지만, 생명보험과 달리 보험모집인의 정보제공의무나 설명의무 등에 관한 규제가 거의 존재하지 않는다. 그러나 규제의 차이나 공백이 반드시 부적절한 보험모집으로 연결되는 것은 아니다. 미국의 경우 보험회사나 보험모집인이 자율적으로 적정한 형태로 업무를 하는 경우가 많다고 한다. 이러한 자율규제가 이루어지는 배경으로는 소송이 빈번한

미국사회의 경우 소제기를 당하여 막대한 손해배상책임을 질 수 있다는 점을 보험회사나 보험모집인이 고려하기 때문이라는 분석이 있다.¹⁷⁴⁾

아래에서 살펴 볼 뉴욕주의 행위규제 관련 규정이 뉴욕주 보험법상 놓인 위치는 대략 다음과 같다.

보험대리점, 보험중개인 등(21절)

보험모집인(대리점, 중개인 등)의 정의/보험모집인의 면허, 면허취소와 정지/보험모집인의 계속교육 등/보험모집인에 의한 광고/부실표시, 오해를 야기하는 진술, 불완전 비교 등/승환 관련 규제/수수료 관련 규제

손해보험료율(23절)

rebate금지 등/합리적 이유 없는 차별취급 금지

불공정경쟁행위 및 불공정·기만적 행위, 관행(24절)

사업지배의 금지(25절)

은행에 의한 보험 압력판매의 금지 등

보험금지급청구 관련 불공정한 처리 관행, 그 밖의 비행(misconduct), 차별적 취급(26절)

인종, 피부색, 신념, 출신국, 장애 등에 의한 차별

보험계약 - 생명, 상해, 건강보험, 연금(32절)

정보제공의무/cooling-off

생명보험회사, 상해 및 건강보험 회사 등(42절)

rebate 금지 등/보험회사에 의한 부실표시, 오해를 야기하는 진술, 불완전 비교 등/승환관련 규제

174) 제외국 188-189 참조.

라. 영국

영국은 금융규제와 관련하여 통합된 법률을 두고 있고, 보험관련 구체적 규제 내용은 사실상 감독기구가 제정한 지침인 ICOBS(Insurance: Conduct of Business sourcebook)¹⁷⁵⁾, COBS(Conduct of Business Sourcebook)¹⁷⁶⁾에 대부분 담겨 있다.¹⁷⁷⁾ ICOBS¹⁷⁸⁾는 원칙적으로 비투자보험에 적용된다. 비투자보험은 일반보험(general insurance contract)¹⁷⁹⁾, 장기요양보험(long-term care insurance contract)을 제외한 순수보장보험(pure protection contract)¹⁸⁰⁾을 뜻

175) 보험회사 또는 보험중개자(insurance intermediary)가 비투자보험과 관련하여 보험계약의 체결, 유지, 보험중개행위(insurance intermediation)를 수행하는 과정에서 고객을 보호하기 위해 준수해야 할 영업에 관한 규범이다. 종래 ICOB(Insurance: Conduct of Business)가 상세한 규칙(rule) 중심의 규제였다면 ICOBS는 이를 간소화하여 보다 추상성이 높은 기준(standard) 중심의 규제를 시도하고 있다. 또한 보험상품을 크게 보장성보험(protection contract)과 그 밖의 보험상품(손해보험상품)으로 나누어, 규제의 정도를 달리 하고 있다. 구미주요국 61

176) 인가업자가 투자(investments)에 관한 규제금융행위(regulated activities) 중, 지정투자업(designated investment business)과 생명보험과 관련된 장기 보험업을 수행하는 과정에서 고객을 보호하기 위해 준수해야 할 영업에 관한 규범이다.

177) FCA는 규제목적의 달성을 위해 필요하거나 적절하다고 인정되는 경우, 인가업자가 규제대상업무나 그 밖의 업무를 수행하는 것에 관하여 규칙을 정할 수 있다(FSMA 137A조).

178) ICOBS는 고객을 다음과 같이 분류한다. 보험계약자(policyholder)는 보험사고 발생 시 보험회사에 직접 보험금을 청구할 수 있는 자를 뜻한다. 고객은 보험계약자나 예상 보험계약자 중 보험계약체결전 계약체결준비를 하는 자를 뜻한다. 고객(customer)은 소비자(consumer)와 상업적 고객(commercial customer)으로 나뉜다. 소비자는 자신의 영업이나 직업 이외의 목적으로 행위하는 자연인을 뜻하고, 그 이외의 고객이 상업적 고객이다(ICOBS 2.1.1 G). 고객이 소비자인지 상업적 고객인지 명확하지 않은 경우, 인가업자는 고객을 소비자로 대하여야 한다(ICOBS 2.1.2 R). 고객이 특정 보험계약과 관련하여 소비자 및 상업적 고객 양자의 지위에서 행동하는 경우, 고객은 상업적 고객이다(ICOBS 2.1.3 G).

179) 상해보험, 자동차보험, 화재보험, 법률비용보험, 신용보험 등 손해보험이나 책임보험이 대체로 여기에 해당한다.

180) 장기보험계약으로, ① 보험금이 사망, 상해에 따른 장애 등을 이유로 지급되고, ② 해약환급금이 존재하지 않거나 보험료를 일시납입하고 해약환급금이 그 보험료를 초과하지 않는 경우, ③ 위 2가지 요건을 충족하지 않는 내용으로 전환되는 계약조항이 없는 경우를 뜻한다. 순수보장보험이 아닌 지급보장보험(payment protection contract)은 일반보험(general insurance)에 해당한다. 순수보장보험의 예로는 정기생명보험, 중대질병보험(암 등이 발병한 경우 정액이 지급된다), 소득보상보험 등이 있

한다. 재보험과 큰 위험에 관한 보험계약의 경우에는 적용되지 않는다(ICOBS 1 Annex 1 Application 2). 보험회사는 ICOBS상 보험중개자에게 적용되는 규제를 선임대리인이 준수하도록 보장해야 한다(ICOBS 1 Annex 1 Application 4.1 R). 한편 COBS¹⁸¹⁾는 보험상품에 관해서는 원칙적으로 지정투자자(designated

고, 지급보장보험의 예로는 변제보상보험(일시해고, 상해, 질병 등으로 취업불능의 상태에 빠진 경우, 일정기간 주택관련 대출이나 개인대출 등의 변제를 보상한다)이 있다. 구미주요국 62 참조.

181) COBS는 고객을 소매고객(retail client), 전문적 고객(professional client), 적격 상대방(eligible counterparty)으로 나뉜다.

소매고객은 전문적 고객이나 적격 상대방이 아닌 고객이다(COBS 3.4.1 R). 전문적 고객과 적격 상대방은 자신이 위험을 적절히 평가, 관리할 수 없다고 판단되는 경우 스스로의 책임 하에 더 높은 보호를 요청해야 한다(COBS 3.7.2 G). 전문적 고객은 당연(per se) 전문적 고객과 선택적(elective) 전문적 고객으로 나뉜다(COBS 3.5.1 R). 금융시장에서 영업하기 위하여 인가나 규제가 요구되는 주체, 일정 규모 이상의 대기업(large undertakings), 중앙정부와 지방정부 등은 적격 상대방에 해당하지 않고 별도로 다른 유형으로 분류되지 않는 한, 당연 전문적 고객에 해당된다(COBS 3.5.2 R). 인가업자는 ㉠ 고객의 전문성, 경험, 지식을 적절히 평가하여 고객이 스스로 투자결정을 하고 위험을 이해할 수 있다고 합리적으로 확신할 수 있으며(질적요건), ㉢ 고객이 서면으로 자신이 전문적 고객으로 대우받기를 원한다는 진술을 인가업자에 하고, 인가업자는 고객에게 고객이 없을 수 있는 보호 및 투자자 보상기금에 관한 권리를 명확히 서면으로 고지하며, 계약서 이외의 별도의 서면으로 고객이 자신은 그러한 보호를 상실하였을 경우의 결과를 알고 있다고 진술하는 등의 요건(EU지침이 적용되는 사업체 등의 경우 별도의 양적 요건이 규정되어 있다)이 갖추어지면, 고객을 선택적 전문적 고객으로 대우할 수 있다(COBS 3.5.3 R). 인가업자가 고객이 더 이상 선택적 전문적 고객이 될 만한 요건을 갖추지 못하고 있다는 사실을 알게 된 경우, 적절한 조치를 취해야 한다. 적절한 조치에 고객의 소매고객으로의 재분류가 포함되는 경우, 인가업자는 고객에게 새로운 분류에 대하여 통지해야 한다(COBS 3.5.9 R).

적격 상대방은 당연(per se) 적격 상대방과 선택적(elective) 적격 상대방으로 나뉜다(COBS 3.6.1 R). 당연 적격 상대방에는 - 별도로 다른 유형으로 분류되지 않는 한 - 신용기관(credit institution), 투자회사(investment firm), 보험회사, 중앙정부, 중앙은행 등이 포함된다(COBS 3.6.2 R). 인가업자는 ㉠ 고객이 당연 전문적 고객에 해당하는 사업체로서 일정한 자산규모를 갖춘 법인이거나 전문적 고객에게 요구되는 '양적 요건'을 갖춘 경우 또는 ㉢ 고객이 사업체로서 적격 상대방으로 분류해줄 것을 요청하였고 선택적 전문적 고객에 해당하는 경우에는, 고객을 선택적 적격 상대방으로 대우할 수 있다(COBS 3.6.4 R). 인가업자는 장래의 계약상대방으로부터 일반계약의 형태나 개별거래와 관련하여 자신을 적격상대방으로 대우하는 데 동의한다는 확인을 받을 수 있다(COBS 3.6.6 R).

인가업자가 용역을 제공하는 상대방이 다른 사람의 대리인으로 활동하고 있다는 점을 인가업자가 알고 있는 경우, 인가업자의 고객(client)은 대리인이자 본인이 아니다. 다만, 인가업자가 대리인과 서면으로 본인을 고객으로 대하도록 합의하였거

investment)에 해당하는 투자생명보험, 순수보장성 장기요양보험이 적용대상이 된다. 인가업자가 영업행위규범을 위반하면, 감독기관은 위반사실을 공표하고(FSMA 205조), 제재금(penalty)을 부과할 수 있으며(FSMA 206조), 규제 영업행위를 위해 필요한 승인(permission)을 정지하거나 영업행위 수행과 관련하여 제한을 부과할 수 있다(FSMA 207조). 영업행위규범 위반으로 인하여 손해를 입은 사인(private person)은 법령상 의무위반을 이유로 소를 제기할 수 있다(FSMA 138D조). 자연인은 원칙적으로 손해배상청구를 할 수 있지만, ICOBS나 COBS 규칙 중 E라고 표기된 경우 의무위반이 있더라도 손해배상을 청구할 수 없다. 자연인 이외의 기타 인(人)의 경우에는 ICOBS나 COBS 부칙상 일정 요건이 갖춰진 경우에만 손해배상 청구가 가능하다고 규정하고 있다(ICOBS Sch 5.4 G, COBS Sch 5.4 G).

이러한 규제형태에 대해서는 법치주의 원칙(법률유보와 의회유보)에 비추어 비판이 있다.¹⁸²⁾ ICOBS, COBS 규정들은 개정을 통해 종래의 규칙중심 규제(rule-based)에서 원칙중심 규제(principle-based)로 그 성격이 상당히 바뀌었다. ICOBS나 COBS 규정들은 미국 주법상 규제와 비교할 때, 보다 체계적이고 상세하다고 사료된다.

나, 대리인이 인가업자나 해외 금융서비스 기관(overseas financial services institution)이 아니고 대리인에게 위임한 주된 목적이 인가업자가 본인에 대하여 부담해야 할 의무를 회피하는 데 있는 경우에는, 대리인이 아니라 본인이 인가업자의 고객이다(COBS 2.4.3 R).

인가업자는 새로운 고객에게 소매고객(retail client), 전문적 고객(professional client), 적격 상대방(eligible counterparty) 중 어떠한 유형의 고객에 해당하는지 통지해야 하고, 서비스의 제공 전에 고객에게 ㉠ 다른 유형의 분류를 요구하기 위해 고객이 갖는 권리 및 ㉡ 다른 유형의 고객으로 분류할 경우 초래될 고객보호 수준의 제한 내용을 보전적 수단(durable medium)을 통해 제공해야 한다(COBS 3.3.1 R). 인가업자는 전문적 고객이나 적격상대방이 더 높은 보호를 받을 수 있는 고객으로 재분류를 요청하는 것을 허용해야 한다(COBS 3.7.1 R). 인가업자는 스스로 또는 고객의 요청에 따라 당면 적격상대방에 해당하는 고객을 전문적 고객이나 소매고객으로 대우할 수 있고, 전문적 고객에 해당하는 고객을 소매고객으로 대우할 수 있다(COBS 3.7.3 R).

182) 장덕조(2010), 「영국의 금융시스템 이해」, 『금융법연구7-2』, pp. 123-124.

마. 호주

호주 역시 금융규제와 관련하여 통합된 법률을 두고 있다. 나아가 영국과 같이 보험규제와 관련된 세부사항을 체계적으로 담은 하위지침(ICOBS, COBS)도 마련되어 있지 않다. 금융규제의 통합이라는 관점에서만 보면 호주가 영국보다 앞서있는 것으로 평가할 수도 있을 것이다. 그러나 이러한 형태의 규제체계가 우리의 경우에도 바람직한지에 대해서는 신중한 검토가 필요하다. 호주의 경우 보험모집행위만을 별도로 염두에 둔 법령상 규제는 거의 발견하기 어렵고, 자율규제가 상당부분 그 자리를 대신하는 것으로 사료된다.

호주의 경우 보험모집종사자의 진입규제나 보험모집행위 관련 규제만을 별도의 대상으로 한 개별 법률은 존재하지 않는다. 호주에서 보험영업행위와 관련된 규제는 2001년 금융서비스개혁법(the Financial Services Reform Act 2001)의 제정에 따라 개정된 2001년 회사법(the Corporations Act 2001) 제7장 이하의 규정에 따라 금융상품 및 서비스 일반에 대한 규제차원에서 이루어지고 있다. 다만 건강보험법상 정의에 따른 건강보험(health insurance), 재보험 등은 회사법상 규제대상인 ‘금융상품(financial products)’에 포함되지 않는다(회사법 765A(1)). 우애조합(friendly society)에 의해 체결된 보험, 상업적 해상보험 등은 보험계약법의 적용대상이 아니지만 회사법상 금융상품에는 포함된다.

2. 보험모집광고 규제

가. 독일

부정경쟁방지법 6조는 비교광고에 관하여 규제하고 있는데 이는 보험모집과 관련된 광고에도 적용된다. 또한 부정경쟁방지법 7조는 오해를 일으키는 영업행위를 금지하고 있고, 7조는 과도한 부담을 주는 영업행위(사전에 명시적 승낙

을 받지 않고 소비자에게 전화로 선전하는 것, 사전에 명시적 승낙을 받지 않고 팩스나 이메일 등 전자적 수단을 이용해 선전하는 것 등¹⁸³⁾를 금지하고 있다. 고의로 위와 같은 금지행위를 하여 다수의 고객의 부담을 통해 이득을 얻은 자에 대해서는 그 이득의 반환을 청구할 수 있다(부정경쟁방지법 10조 1항). 특별히 유리한 제안이라는 인상을 불러일으키기 위해 공적인 광고나 광범위한 사람을 대상으로 한 고지에서 허위의 사실로 오인을 야기하는 광고를 한 자는 형사 처벌의 대상이 된다(부정경쟁방지법 16조 1항). 또한 고의 또는 과실로 소비자에게 그의 사전 동의 없이 전화로 광고한 경우 질서위반죄로 과태료가 부과된다(부정경쟁방지법 20조).

자율규제인 보험사업 경쟁지침에서는 광고와 관련하여 다음과 같은 여러 규정을 두고 있다.

① 이사회 책임(4조)

보험회사의 이사회는 경쟁의 지도에 관하여 책임을 부담한다. 보험회사의 이사회는 대리인의 광고, 특히 광고내용과 방법에 대하여 감독의무가 있다.

② 광고에 있어 일반적 요구사항(22조)

광고는 명확하고 이해하기 쉽고 진실해야 한다. 과장광고는 피해야 한다. 보험업계에서 당연한 사항을 그 보험회사만의 특별한 사항으로 표현해서는 안된다. 보험중개자가 자신의 개인적, 직업적 관계 특히 그에게 부여된 권한에 대하여 설명하는 경우에도 마찬가지이다.

모든 광고에서 발행 연월은 가능한 표시되어야 한다.

③ 편집에 포함된 광고(27조)

편집에 포함된 광고(Redaktionelle Werbung)는 광고라는 표시가 없는 한 허용되지 않는다. 경쟁의 목적으로 사용되는 전문적인 출판물의 경우에도 마찬가

183) 그러나 ① 사업자가 상품의 판매와 관련하여 고객으로부터 이메일 주소를 얻었고, ② 그 주소를 유사한 상품의 직접선전을 위해 사용하며, ③ 고객이 선전에 반대하지 않았고, ④ 이메일 주소의 수집 및 사용 시 고객에게 기본요율에 따른 전달비용 이외에 추가 비용부담 없이 언제나 이익을 제기할 수 있다고 설명한 경우에는 예외이다(부정경쟁방지법 7조 3항).

지이다. 이러한 광고는 또한 객관적이어야 한다.

④ 부담을 주는 광고(28조)

보험에 관계된 자나 보험계약에게 과도한 부담을 주는 자는 부정하게 행동한 것이다.

⑤ 비교광고(29조)

비교광고는 일반 경쟁법의 한도에서 허용된다. 비교광고는 진실하고 객관적이고 완전해야 한다. 비교를 위해 중요한 사항을 숨겨서는 안되고 급부와 보험료의 차이를 검증가능한 사실에 기초해 객관적인 형식과 방법으로 표시해야 한다.

소비자는 비교광고를 통해 오인되어서는 안된다. 보험급부와 보험료만을 비교할 객관적 전제조건이 충족된 경우에만, 광고에서 다른 보험회사의 보험료율표, 계약조건, 비용, 보험업계의 평균치, 다른 보험의 급부 및 보험료 비교를 표시할 수 있다. 보험회사의 법적 형태, 조직구조, 그에 따른 비용을 설명하는 경우에는 앞선 전제조건이 충족되었는지 확인해야 한다.

⑥ 보험과 무관한 관계의 언급(31조)

보험업계와 무관한 관청, 단체, 직업단체, 경제단체의 추천을 기망이나 공서양속에 반하는 방법으로 입수하여 오해를 야기하는 추천을 위해 사용하거나, 추천자가 보험계약 체결을 기대 또는 강제하고 있다는 인상을 주기 위해 사용하는 것은 금지된다. 보험회사가 보험과 무관한 관계를 언급하는 것은 그러한 관계가 존재함이 입증된 경우에만 허용된다.

⑦ 정치적 인물을 이용한 광고 금지(32조)

정치적 인물을 이용하여 국가 권위를 활용한 광고는 금지된다.

⑧ 보험감독을 이용한 광고 금지(36조)

특정 보험회사에 대하여 보험감독이 이루어지고 있다는 점을 이용한 광고는 금지된다.

⑨ 보험과 관련된 조언을 이용한 광고 금지(38조)

보험대리인은 자신의 업무에 수반하여 자연스럽게 이루어지는 조언을 특별히 언급하는 방식으로 광고를 해서는 안된다. 이러한 조언이 다른 대리인으로

부터는 기대할 수 없는 특별한 것이라는 잘못된 인상을 심어줄 수 있기 때문이다.

나. 일본

1) 보험업법상 규제

보험업법은 보험회사 등, 그 임원(대표권이 있는 임원, 대표권이 없는 임원으로 생명보험모집인 등록을 하지 않고 보험모집을 한 임원을 뜻한다)¹⁸⁴⁾, 보험모집인, 보험중개인, 그 임원이나 사용인이 보험계약의 체결이나 보험모집에 관하여 해서는 안되는 다양한 행위유형들을 규정하고 있는데, 그 중 광고규제와 관련된 조항들은 다음과 같다. 위와 같은 규제조항에 위반되는 행위가 있는 경우 보험회사는 그 발생을 안 날로부터 30일 이내에 금융청장관에게 신고해야 한다(127조 1항 8호, 규칙 85조 1항 17호, 5항, 6항).

가) 오해를 일으킬 우려가 있는 다른 상품과의 비교(300조 1항 6호)

보험계약자 또는 피보험자 또는 불특정 상대방에 대하여 하나의 보험계약의 계약내용과 다른 보험계약의 계약내용을 비교하여 오해를 일으킬 우려가 있는 사항을 알리거나 표시하는 행위를 해서는 안된다.

감독지침은 오해를 일으킬 우려가 있는 경우를 다음과 같이 예시하고 있다(Ⅱ-3-3-2-(6)②, Ⅱ-3-3-6(6)②).

- ㉠ 객관적 사실에 기초하지 않은 사항 또는 수치를 표시하는 것
- ㉡ 보험계약의 내용에 관하여 정확한 판단을 하는데 필요한 사항을 포괄적으로 표시하지 않고 일부만 표시하는 것
- ㉢ 보험계약의 내용에 관하여 장점만을 특히 강조하거나 장점을 표시하면서

184) 石田滿 625

그와 불가분의 일체에 있는 내용을 함께 표시하지 않음으로써 보험계약 전체가 우량한 것처럼 표시하는 것

- ④ 사회통념 또는 거래통념상 동등한 보험종류로 인식되지 않는 보험계약 간의 비교에 관하여 동등한 보험종류인 것처럼 표시하는 것
 - ⑤ 현재 제공되지 않는 보험계약의 내용과 비교하여 표시하는 것
 - ⑥ 다른 보험계약의 내용에 관하여 구체적 정보를 제공하려는 목적이 아니라 비방, 중상하려는 목적에서 그 단점을 부당하게 강조하여 표시하는 것
- 감독지침은 일부만 비교하더라도 다음의 경우에는 고객이 정확한 판단을 하는데 필요한 사항을 포괄적으로 표시한 것으로 본다(Ⅱ-3-3-2(6)② 1(주1), (주2), Ⅱ-3-3-6(6)② 1(주1), (주2)).

(a) 계약개요를 사용하여 비교표시를 하는 경우

(b) 비교표시를 할 때 다음 요건이 모두 충족되는 경우

- ① 비교표시의 대상인 모든 보험상품에 대하여 비교표시를 접한 고객이 계약개요를 입수하고 싶다고 희망한 경우, 그 계약개요를 신속히 입수할 수 있도록 조치가 강구된 경우
- ② 비교표시에 관하여 다음과 같은 주의환기문언이 기재된 경우
 - 비교표에는 보험상품의 내용전체가 기재되어 있지 않고 어디까지나 참고정보로 이용해야 한다.
 - 비교표에 기재된 보험상품의 내용에 대해서는 반드시 계약개요나 팜플렛을 통해 전반적으로 확인해야 한다.

감독지침은 다른 ‘생명보험회사’의 상품과 비교하는 경우 서면 등을 이용해 특정 사항들¹⁸⁵⁾을 표시해 비교하도록 요구한다(Ⅱ-3-3-2(6)③). 다만, 계약개요를 사용한 비교의 경우 위 내용을 기재하지 않아도 무방하다(Ⅱ-3-3-2(6)③ 주

185) 보험기간, 보험내용(보험금을 지급하는 경우 주된 면책사유 등), 인수조건(보험금액 등), 각종 특약의 유무 및 그 내용, 보험료율, 보험료(가급적 동일한 조건으로 사례를 설정하고 산출조건을 병기할 것), 보험료지급방법, 지급보험료와 만기환급금의 관계, 그 밖에 보험계약자 등의 보호의 관점에서 중요하다고 인정되는 것

1). 보장내용과 특약내용에 관하여 비교대상 모든 상품에 거의 공통적으로 존재한다고 인정되는 사유와 비교대상인 보험종류에서는 통상적으로 지급되는 것이라고 인정되는 사유에 대해서는 기재를 생략한다고 해서 바로 오해를 일으킬 위험이 발생한다고 할 수 없다(Ⅱ-3-3-2-(6)③ 주2).

보험회사 등은 보험료에 관하여 비교하는 경우, 고객이 보험료에 과도하게 주목하도록 유도하는 행위나 고객이 보장내용 등 다른 중요한 요소를 간과하게끔 표시를 하는 행위가 없도록 배려해야 한다(Ⅱ-3-3-2(6)④, Ⅱ-3-3-6(6)③). 보험료가 적절하게 표시되려면 적어도 계약조건이나 보상내용의 개요 등 보험료에 영향을 미칠 수 있는 전제조건을 함께 기재해야 하며, 고객의 연령이나 성별 등의 전제조건에 따라 보험료가 현저히 달라질 경우에는 그러한 취지를 밝히고 실제 적용될 보험료에 대해서는 보험회사에 문의해 상품을 선택할 필요가 있다는 주의환기문언을 함께 기재하는 것이 적당하다(Ⅱ-3-3-2(6)④, Ⅱ-3-3-6(6)③의 각(주1), (주2)).

또한 감독지침은 비교를 하는 자가 특정상품을 의도적으로 추천하려는 목적에서 비교를 할 우려가 있으므로 비교표시를 하는 주체, 비교대상 상품을 제공하는 보험회사나 대리점 등과 사이에 제공하는 비교정보의 중립성, 공정성을 훼손할 수 있는 특별한 이해관계가 있는지 여부, 비교정보를 제공하는 근거를 고객에게 명시하는 것이 바람직하다고 규정한다(Ⅱ-3-3-2(6)⑤, Ⅱ-3-3-6(6)④).

일본손해보험협회는 협회 홈페이지에 협회가 정보제공주체가 되어 자동차보험상품의 비교사이트를 개설하였으나 생명보험업계에서는 아직 이러한 움직임이 없다고 한다.¹⁸⁶⁾ 6호 위반의 경우 형사처벌 조항은 없다. 보험회사는 적절한 표시를 확보하기 위한 조치를 취해야 하고(감독지침 Ⅱ-3-11), 오해의 위험이 있는 비교표시를 방지하는 체제정비가 불충분한 경우 보험회사도 행정처분의 대상이 된다.

186) 中原健夫 110-111

나) 단정적 판단의 제공금지(300조 1항 7호)

보험계약자 또는 피보험자 또는 불특정의 상대방에 대하여 장래의 계약자 배당 또는 사원에 대한 잉여금 분배 그 밖의 장래 금액이 불확실한 사항으로 내각 부령이 정한 것¹⁸⁷⁾에 대하여 단정적 판단을 표시하거나 또는 확실하다고 오해 시킬 있는 우려가 있는 사항을 알리거나 표시하는 행위(300조 1항 7호)는 금지된다. 금융상품판매법 4조도 유사한 취지의 규정이다. 7호 위반의 경우 형사처벌 조항은 없다.

감독지침은 확실하다고 오해를 일으킬 우려가 있는 행위를 다음과 같이 예시한다(Ⅱ-3-3-2(7), Ⅱ-3-3-6(7)).

- ㉠ 실제 배당액이 표시된 예상배당액으로부터 변동하여 0이 되는 연도도 있을 수 있다는 취지를 예상배당과 함께 표시하지 않는 것
- ㉡ 표시된 예상배당액이 장래 수령액의 기준으로서 일정한 조건 아래 계산된 예를 보여주는 것임에도 불구하고, 그러한 취지 및 당해 조건의 내용을 표시하지 않는 것
- ㉢ 배당의 구조, 지급방법 그 밖의 예상배당의 전제 또는 조건이 되는 사항에 대하여 표시하지 않는 것
- ㉣ 예상배당에 대하여 전제 또는 조건과 다른 복수의 예상배당액을 표시하지 않는 것
- ㉤ 합리적이고 객관적인 추측의 범위를 명백히 벗어난 고액의 예상배당액을 표시하는 것
- ㉦ 특별배당을 표시하는 경우 보통배당과 구별하지 않고 표시하는 것

187) 자산의 운용실적 등에 따라 금액이 변동하는 보험금, 반환금 그 밖의 급부금 또는 보험료(규칙 233조 참조)

2) 금융상품거래법의 준용에 따른 광고규제(금융상품거래법 37조 1항, 2항)

투자성이 높은 특정 보험계약(금리, 통화의 가격, 금융상품거래법 2조 14항에 규정된 금융상품시장의 시세 그 밖에 지표의 변동에 의해 손실이 생길 우려(고객이 지급할 보험료의 합계액이 고객이 취득할 보험금, 반환금 그 밖에 급부금의 합계액을 상회할 우려)가 있는 보험계약으로 내각부령¹⁸⁸⁾에서 정한 것의 경우 금융상품거래법상 규정이 일부 준용된다(300조의2). 금융상품거래법은 업자의 판매, 권유규제와 관련하여 고객이 특정투자자¹⁸⁹⁾인 경우와 그렇지 않은 경우를 나누어 고객의 보호정도를 달리하고 있고, 특정투자자 중에서도 자신의 선택에 의해 일반투자자로 이행할 수 있는 자와 일반투자자 중에서도 자신의 선택에 의해 특정투자자로 이행할 수 있는 자를 인정하고 있다. 위 준용규정에 따라 특정보험계약의 경우에도 기본적으로 위와 같은 구조로 영업행위에 관한 규제가 이루어지게 된다.

보험회사 등, 외국보험회사 등, 보험모집인 및 보험중개인이 특정보험계약의 체결 또는 그 대리 또는 매개를 하면서 그 업무내용에 관하여 광고 그 밖에 이와 유사한 것으로 내각부령에 정한 행위¹⁹⁰⁾를 하는 경우, 상호, 명칭 또는 이름, 고객이 지급할 수수료에 관한 사항이나 위험에 관한 사항 등 고객의 판단에 영향을 미치는 중요한 사항을 명료하고 정확히 표시해야 한다(금융상품거래법 37조 1항, 영 44조의5, 규칙 234조의16~234조의18). 특히 지표의 변동에 의해 손실이

188) 변액보험, 변액연금보험, 보험금 등의 액을 외국통화로 표시한 보험, 연금보험 등 (규칙 234조의2)

189) 적격기관투자자, 국가, 일본은행, 투자자보호기금 그 밖의 내각부령에서 정한 법인을 뜻한다(금융상품거래법 2조 31항). 개인도 일정 요건(특정보험계약에 기초한 보험금, 반환금 그 밖의 급부금에 관한 권리의 합계액이 3억 엔 이상이 된다고 예상되는 경우 등)을 갖추면 금융상품거래계약에 관하여 자신을 특정투자자로 취급해 달라고 신청할 수 있다. 금융상품거래법 34조의4, 보험업법 시행규칙 52조의13의12

190) 신문 등에서 불특정다수를 대상으로 한 통상의 광고, 개별적으로 송신, 송부하는 우편, 민간사업자에 의한 서신 송달에 관한 법률이 정한 민간사업자가 하는 우편 송달사업(信書便)의 사용, 팩시밀리 장치를 사용해 송신하는 방법, 다이렉트 메일과 전자메일, 전단지나 팜플렛의 배포 등을 뜻한다(규칙 234의15).

생길 우려 등 위협에 관한 정보는 다른 사항을 표시한 문자, 숫자 중 가장 큰 것과 현저히 다르지 않은 크기로 표시해야 한다(규칙 234조의16).

이익의 전망 등¹⁹¹⁾에 관해 현저히 사실과 다른 표시를 하거나 현저히 사람들을 오인시키는 표시도 금지된다(금융상품거래법 37조 2항).

위 규제는 특정투자자에 대해서는 원칙적으로 적용되지 않는다. 이를 위반한 경우 형사처벌 대상이 된다.

다. 미국

1) NAIC의 불공정거래관행 모델법(Unfair Trade Practices Act)

NAIC는 보험모집과 관련하여 이루어지는 불공정행위, 보험회사의 재무상황 및 기타 각종 정보의 개시, 감독기관에의 보고와 관련하여 이루어지는 불공정행위 등 보험업무전반에 관한 불공정행위를 폭넓게 규제하는 불공정거래관행 모델법을 제정하였고, 2013년 현재 48개주가 위 모델법을 채택하고 있다. 위 모델법 1조는 이 범위만을 이유로 사적인 소인(訴因)(private cause of action)을 만들거나 암시하는 것으로 해석되어서는 안된다고 규정하고 있다. 불공정행위가 있는 경우 감독관은 금전적 제재 및 면허 취소나 정지 등을 할 수 있다. 위 모델법의 내용 중 보험모집과 관련된 불공정행위로 ① 보험증권의 부실표시 및 허위 광고(보험금, 배당금 등에 관한 부실표시, 과거 지급한 배당금에 관한 허위 또는 오해를 야기하는 설명, 보험회사의 재정상황이나 생명보험회사가 운영하는 법정 준비금 체제에 관하여 부실표시를 하는 것, 보험증권의 성격을 잘못 표시할 수 있는 이름이나 명칭을 사용하는 것, 보험가입, 해약, 승환 등을 목적으로 한 보험료의 의도적 허위산정을 포함한 부실표시, 보험과 관련하여 담보를 설정하

191) 그 밖에 특정보험계약의 해제에 관한 사항, 특정보험계약에 관계된 손실의 전부나 일부의 부담 또는 이익의 보중에 관한 사항, 특정보험계약에 관계된 손해배상액의 예정에 관한 사항, 고객이 지급해야 할 수수료액 및 그 계산방법, 지급방법 및 시기, 지급처에 관한 사항이 포함된다(규칙 234의19).

거나 대출을 해 줄 목적으로 부실표시를 하는 것, 보험증권이 주식이라는 부실 표시 등이 포함된다)(4조 A)와 ② 허위 정보 및 광고 전반(보험사업에 관한 또는 보험업무에 있어 보험회사에 관한 허위의, 기만적인, 오해를 야기하는 광고나 진술 등)(4조 B), ③ 명예훼손(defamation)(다른 보험회사에 피해를 입히기 위해 그 회사에 대하여 허위의 또는 악의적인 비판을 하거나 재정상황을 손상시키는 광고 등을 공포, 유포하거나 타인에게 공포, 유포하도록 시키는 것)(4조 C), ④ 합리적인 사람으로 하여금 연방정부나 주정부의 책임이나 지원하에 보험판매나 대출이 이루어지고 있다는 오해를 일으키는 광고나 보험판매촉진자료를 이용하는 것, ⑤ 합리적인 사람으로 하여금 연방정부나 주정부가 보험급부를 보증하거나 자금의 원천이 된다고 오해를 일으키는 광고나 보험판매촉진자료를 이용하는 것 등이 있다.

2) 뉴욕주의 경우 불공정행위 규제

뉴욕주 보험법 24절 이하에서는 불공정 경쟁행위 및 불공정·기만적 행위에 관하여 규제를 하고 있다. 보험영업에 종사하는 모든 자에게 적용되고(2402조(a)), 생명보험과 손해보험 모두 규제대상이다. 불공정행위의 종류로는 법에서 규정한 규제를 위반한 경우(defined violation) 및 감독기관이 불공정행위 등에 해당한다고 판단된 경우(determined violation)가 있다(2402조(b), (c)). 법에 규정된 의무를 위반하여(defined violation) 감독관이 불공정행위 중지명령을 내렸음에도 이를 따르지 않은 자는 개별 위반행위에 대하여 5,000\$ 이하의 제재금(penalty)이 부과될 수 있다(2406조).

뉴욕주 보험법에 규정된 불공정행위로는 다음과 같은 것들이 있다.

- ⑧ 보험회사의 재무상황을 알리기 위한 광고나 다른 공적 발표(public announcement)에서 필요한 정보를 정확히 기재하지 않는 것¹⁹²⁾

192) 보험회사의 허용된 자산(admitted assets), 부채, 준비금, 보험계약자에 대한 잉여금을 표시해야 한다(1313, 2122조(a)).

보험모집인은 보험회사를 언급하는 모든 광고에서 보험회사의 정식명칭과 주된 사무소의 소재지를 밝혀야 한다(2122조(b)). 보험모집인이 2122조의 규제를 위반할 경우 보험감독관은 제재금(penalty)을 부과할 수 있고, 위 금원을 납부하지 않을 경우 면허를 취소, 정지시킬 수 있다(2127조).

② 부실표시, 오해를 일으키는 진술, 불완전비교(2123, 4226조)

생명보험, 상해보험, 연금계약의 경우 부실표시나 오해를 일으키는 진술, 허위설명이 금지된다(2123(a)(1), 4226(a)(1)~(4)). 이러한 규제를 위반하였고 이를 알면서도 판매수수료를 받은 보험모집인은 그 액수만큼의 민사상 벌금(civil penalty)을 부담한다(2123조(d)). 또한 2123조의 규제를 위반할 경우 보험감독관은 제재금(penalty)을 부과할 수 있고, 위 금원을 납부하지 않을 경우 면허를 취소, 정지시킬 수 있다(2127조).

한편 뉴욕주 규칙 11 CRR-NY 219.1~219.7은 NAIC의 생명보험 및 연금의 광고모델규칙을 참고하여 생명보험 및 연금의 광고와 관련된 규제를 상세히 정하고 있다. 이 중 광고내용 및 게시해야 할 정보에 관련된 규제의 내용을 일부 살펴보면 다음과 같다(11 CRR-NY 219.4).

- 광고가 오해를 야기하거나 기만적인지는 그 광고가 보험에 대하여 지식이 없는 자에게 불러일으킨다고 합리적으로 예상되는 전체적 인상을 기준으로 보험감독관이 판단한다.
- 증언, 추천광고의 경우 다음 사항이 준수 되어야 한다.
 - (1) 증언은 진실해야 하고, 광고에서 소개된 보험상품에 적용되는 것이어야 한다.
 - (2) 증언이나 추천을 하는 사람이 보험회사에 대하여 경제적 이해관계를 갖고 있는 경우에는, 그 사실을 광고에 명시해야 한다.
 - (3) 보험회사나 보험상품이 단체 등의 추천을 받았다는 취지의 광고는 그것이 사실이어야 하고, 그러한 단체가 보험회사와 경제적 이해관계가 있다면 그 사실을 명시해야 한다.
 - (4) 배우나 모델을 사용한 증언이나 추천을 하는 경우, 그것을 명시해야 한다.

- instant, savings, guaranteed cost, guaranteed renewable, non-cancelable, deposit, investment와 같은 용어 또는 이에 유사한 용어를 포함한 문구는 오해를 야기하거나 기만적일 가능성이 있다.
- 보험금의 제한 또는 지급제외 사실을 설명하기 위해 just, only, merely, necessary, minimum과 같은 용어나 그와 유사표현이 사용된 경우, 오해를 야기하거나 기만적일 가능성이 있다.
- 보험금 또는 보험급부에 관하여 다음의 용어나 이와 유사한 표현을 사용해서는 안된다. free, no cost, without cost, no additional cost, at no extra cost, without additional cost
- 보험계약상 인정되는 범위를 초과하는 급부내용을 강조해 보험에 가입하면 재정적 문제를 해결할 수 있다는 광고를 해서는 안된다.
- low cost라는 표현이나 이와 유사한 표현을 사용하는 보험회사는 감독관의 요구가 있으면 이를 입증할 근거를 제출해야 한다.
- 사실이 아님에도 불구하고 단체의 지원을 받고 있다는 인상을 줄 수 있는 로고, 보험증권의 이름이나 제목을 사용해서는 안된다.
- 배당금이 보장된다는 광고를 해서는 안된다. 배당을 예시하는 경우 장래 지급액을 보장하는 것이 아니라는 점을 밝혀야 한다.
- 보험회사가 재무상황, 보험금 지급, 보험증권의 장점 등이 타사의 것보다 우수라고 증명할 수 없는 경우에는 광고에 그러한 인상을 주어서는 안된다.¹⁹³⁾
- 보험계약을 인수하는 보험회사가 특정되어야 한다. 다른 회사가 보험을 인수한다고 오인시킬 위험이 있는 상표, 그룹명칭, 모회사나 계열회사의 이름, 보험회사의 특정부문의 이름, 서비스 마크, 슬로건, 심볼 등을 사용해서는 안된다.
- 개인생명보험의 광고에서는 사실이 아님에도 불구하고, 초기한정의 특별

193) 회사개요를 설명하는 광고나 보험금 지급과 관련하여, “superior”, “premier”, “the best”라는 용어를 사용하였고, 이를 증명하는 문서를 뉴욕주 보험청에 제출할 수 없는 경우, 위 조항 위반에 해당한다. 제외국 173

- 모집이라거나 청약자는 이후에는 가능하지 않은 이익을 얻을 수 있다거나 특정 그룹의 사람들에 대해서만 모집이 이루어진다고 선전해서는 안된다.
- 직접판매를 목적으로 광고에 고객이 기입하여 우편으로 반환할 청약서가 포함되어 있는 경우, 그 청약서는 인가를 받은 것과 동일한 형식이어야 한다.

생명보험, 상해보험, 연금 등에 있어서 보험계약 간 불완전 비교도 금지된다(2123조(a)(2), 4226조(a)(5)). 비교가 불완전한지 판단하는 경우, 보험계약자가 보험계약상 조항이나 급부를 알았다고 추정하지 않는다(2123조(c), 4226조(c)). 비교가 뉴욕주 규칙의 요구사항과 모두 합치하지 않는 경우에는 불완전한 비교라고 본다(2123조(b), 4226조(b)).

3) NAIC의 생명보험 및 연금의 광고 모델규칙(Advertisements of Life Insurance and Annuities Model Regulation)

NAIC는 위 모델규칙에서 생명보험 및 연금의 광고와 관련한 모든 정보를 공중에게 충분하고 믿을 수 있게 제공하기 위한 최저기준을 규정하고 있다(1조). 동규칙은 2011년 현재 25주가 채택하고 있다. 위 규칙에서 광고에는 보험모집인의 구인, 교육 등을 위해 사용되는 자료로 고객이 보험을 구입하도록 유인하는데 사용되는 것, 보험모집인이 사용하는 준비된 판매대화 등이 포함된다. 반면에 보험회사 내부적으로 사용되는 자료 등은 포함되지 않는다(2. A). 누구에 의해 작성되었는지를 불문하고 모든 광고에 대해서 그 광고를 만들고 제시한 보험모집인뿐만 아니라 보험회사도 책임을 부담한다.

광고는 믿을 수 있어야 하고 오해를 일으켜서는 안된다. 광고의 내용과 형식은 기망을 피할 수 있을 정도로 완전하고 명확해야 한다. 광고가 오해를 야기하거나 기만적인지 여부는 보험청 감독관에 의해, 광고가 대상으로 하는 공중 내에서 평균적 교육과 지식을 갖춘 사람에게 발생하리라고 합리적으로 예견되는 인상을 기초로 판단된다(4조 A).

동일한 유형의 동일한 기대여명을 가진 사람들이 받을 수 없는 보험급부를 받을 수 있다고 믿도록 오도할 수 있는 상황에서 광고가 “투자”, “투자계획” 등의 용어를 사용해서는 안된다(4조 B).

광고는 부보범위, 보험료 등에 관하여 고객을 오인시키거나 기망할 수 있는, 정보의 생략, 단어나 문장의 사용을 해서는 안된다. 보험판매 전에 고객에게 심사를 위해 보험증권이 교부된다거나, 가입자가 만족하지 않는 경우 보험료를 환불받을 수 있다는 사정이 오도적 광고라는 흠을 치유하지는 않는다(5조 B).

보험가입이 보장되지 않음에도 보험가입 시 의학적 심사가 필요하지 않다고 광고한 경우에는 건강에 관한 질문에 대한 답변에 따라 보험증권 발행여부가 결정될 수 있다는 점을 마찬가지로 명확하게 명시해야 한다(5조 C).

광고에는 생명보험이나 연금이라는 단어를 포함하지 않은 상품명을 사용해서는 안된다(5조 D).

전화나 인터넷 등을 통한 직접판매 시 보험모집인이 없다고 해서 비용이 절감되지 않음에도 불구하고 비용이 절감된다고 허위광고 해서는 안된다. 비용절감에 관한 내용이 담긴 광고는 그 내용이 정당한 근거를 갖추고 있는지에 관하여 사용 전에 감독관의 승인을 받아야 한다(5조 F).

단계적 급부지급을 내용으로 하는 생명보험을 광고할 때에는 급부에 대한 제한사항을 명확히 표시해야 한다(5조 G).

위 F나 G항에 해당하는 광고의 경우 보험이 보장급부를 그 내용으로 한다면, “저렴한”, “저비용”이라는 용어를 사용해서는 안된다(5조 H).

보험료가 동일하지 않은 보험을 광고할 때에는 보험료의 변화를 명확히 표시해야 한다(5조 I.(1)).

광고가 생명보험의 투자로서의 성격을 강조하여 고객이 해당 보험이 생명보험이 아니라고 오해할 정도에 이르러서는 안된다(5조 J).

“무료”, “추가적 비용없음”과 같은 용어가 보험급부와 관련하여 허위로 사용되어서는 안된다(5조 M).

보험모집인은 마치 그가 보험판매와 무관하게 보상을 받는 상담업무에 종사

하고 있는 듯한 인상을 심어주기 위해 재무 설계사, 투자 조연사, 재무 컨설턴트와 같은 용어를 사용해서는 안된다. 다만, 위 자격을 갖춘 자가 보험모집에만 종사하는 경우는 예외이다. 보험판매허가만 받은 사람은 그 사실을 공개해야 한다. 보험모집과 통상적으로 관련된 서비스에 관하여 고객에게 추가적인 수수료를 요구할 수는 없다(5조 N).

비보장요소가 보장된 것처럼 광고되어서는 안된다. 비보장 요소에 대한 광고에는 보장된 요소에 대한 언급도 마찬가지로 명확하게 표시되어야 한다. 조세 관련 사항이 완전히 설명되고 배당금의 성격이 명확히 지시되지 않는 한, 광고에서 배당금은 면세라고 언급해서는 안된다(5조 O).

광고에서 개인이 증명(testimonials), 평가(appraisal), 분석(analysis) 등을 하는 경우, 그 개인이 보험자 등에 대하여 재정적 이해관계를 갖고 있다면, 광고에서 그 사실이 명백히 공시되어야 한다. 어떠한 단체 등이 해당 보험을 승인하였다고 광고하는 경우, 이는 사실이어야 하고 그 단체와 보험회사 사이에 재정적 관계가 있다면 공시되어야 한다(5조 Q).

학생에게 판매되는 보험에 관한 규제 : 판매권유내용이 담긴 봉투의 수신인은 부모로 되어 있어야 하고, 보험자나 보험모집인이 대학 등과 관련되어 있다는 허위사실을 암시해서는 안된다(5조 S).

개인보험 등의 광고가 이 보험이 최초의 특별한 제안이라거나 이 제안은 오직 특별한 사람들에게만 이루어졌다는 식의 허위내용을 담고 있어서는 안된다. 광고는 보험계약상 이점 때문에 단지 특정 개수의 보험만 판매될 것이라거나 특정 기간에만 판매될 것이라는 내용을 담아서 안된다. 보험회사는 최초보험료가 인화된 보험을 인화된 금액의 액수 등을 과장하는 방법으로 제시해서는 안된다 (5조 T. (1), (2), (3)).

광고는 불공정하고 불완전한 상품비교를 해서는 안된다. 광고는 다른 보험회사나 보험모집인, 보험상품 등의 명예를 훼손해서는 안된다(5조 V).

광고에서는 보험회사를 명시해야 하고, 판매권유가 정부정책과 관련이 있다고 오인하도록 유도할 수 있는 단어 등을 사용해서는 안된다(6조).

보험회사가 허가를 받은 주 이외의 주에서도 사용될 목적으로 만들어진 광고는 보험회사가 다른 주에서도 허가를 받았다는 인상을 주어서는 안된다. 광고는 보험회사가 특정 주에서 허가를 받았다는 점을 밝혀야 한다. 다만, 그 사실을 과장하거나 경쟁보험회사 등이 허가를 받지 않았을 수 있다는 점을 암시해서는 안된다. 광고는 보험회사의 재정적 조건이나 보험금 지급, 그 보험계약의 장점을 정부가 지원, 추천한다는 인상을 주어서는 안된다(7조).

광고는 보험회사의 자산, 부채, 지배구조, 재정상태 등에 관하여 허위나 오도적 설명을 해서는 안된다. 추천의 범위와 정도를 명확히 규정하고 있지 않는 한 광고에서 상업적 평가시스템에 의한 추천이 포함되어서는 안된다(8조).

보험회사는 광고에 관한 자료 등을 본점이나 지점에 보존해야 한다(9조 A). 감독관이 광고가 공중을 오인시키거나 기망할 수 있다고 판단한 경우, 보험자나 보험모집인으로 하여금 광고 사용 전 심사나 승인을 위해 광고자료를 제출하도록 요구할 수 있다(9조 B).

위 규제를 위반한 경우 벌금이 부과될 수 있고, 허가의 정지나 취소를 할 수 있다(10조).

뉴욕주는 규칙 11 NY-CRR 219.1~219.7에서는 위 모델규칙을 채택하고 있다. 위 규칙은 등록서류나 등록서류의 일부를 구성하는 판매설명서(prospectus), 증권거래위원회에 제출되는 보고서는 광고에 포함되지 않는다고 규정한다(11 NY-CRR 219.3 (a)). 또한 위 규칙은 배우나 모델이 광고에서 증언(testimonials) 등을 하는 경우, 그와 같은 사실이 명백히 공시되어야 한다고 규정하고 있고(11 NY-CRR 219.4 (b), (4)), 사용해서는 안되는 용어도 보다 상세히 규정하고 있다(11 NY-CRR 219.4 (c), (d)). 낮은 비용이라는 단어를 사용한 보험자는 감독관이 요청하면 이를 증명할 수 있는 자료를 제출해야 한다(11 NY-CRR 219.4 (h)). 보험금 감액사유나 지급제외 사유는 명확하게 표시되어야 하고(11 NY-CRR 219.4 (k)), 광고에 청약자가 작성하여 우편으로 반환할 수 있는 직접판매(direct response product)를 위한 청약서가 담겨있는 경우 그 청약서는 승인된 청약서와 종이의 크기나 색상, 유형을 제외하고는 동일해야 한다(11 NY-CRR 219.4

(u). 그 밖의 금지행위에 관한 규정들은 모델규칙과 대동소이하다. 감독관은 공중의 최선의 이익을 위해 필요하다고 판단되면, 특정 보험회사에 광고사용전 승인을 위해 모든 광고를 제출하도록 요구할 수 있다(11 NY-CRR 219.5 (d)).

4) 변액생명보험 및 변액연금과 관련한 NASD 규칙

NASD의 규칙 중 IM-2210-2는 변액생명보험 및 변액연금의 광고 및 판매와 관련하여 다음과 같은 가이드라인을 마련하고 있다.

변액상품이라는 특성을 고객이 정확히 이해하도록 충분히 설명할 것, 변액상품이 단기간의 유동성 있는 투자라는 설명을 해서는 안되고 유동성과 관련한 설명 시에는 조기 해약 시의 부정적 효과도 명확하게 설명할 것, 보장된 급부의 경우도 보험회사의 재정능력에 따라 지급가능여부가 결정되므로 과장하지 말 것, 투자수익금도 보장된다는 표시를 하지 말 것(이하 (a) (1)~(3)).

또한 위 규칙은 펀드의 과거 운영실적을 표시하는 경우, 보험상품을 비교하거나 투자실적 간 순위를 표시하는 경우, 가정적 예시를 표시하는 경우 준수해야 할 규제들을 마련해 놓고 있다(b) (1)~(5)).

라. 영국

영국의 금융프로모션(financial promotion)¹⁹⁴⁾관련 규제를 살펴보면 다음과 같다. 인가업자인 경우 또는 communication의 내용이 인가업자에 의해 승인된 경우를 제외하고 누구도 영업활동의 과정에서 투자에 참가하도록 권유(communicate an invitation or inducement)해서는 안된다(FSMA 21조 1, 3항). 이에 위반한 경우 형사처벌 대상이 된다(FSMA 25조).

194) 인가업자 등이 영업과정에서 고객에 대하여 투자활동에 참가하도록 권유, 유인하는 행위(communicate an invitation or inducement to engage in investment activity)를 뜻한다. FSMA 21조 (1) 참조. 금융광고도 포함된다.

그러나 생명보험을 제외한 비투자성 보험의 경우 ㉠ 실시간 의사소통(요청되었는지 여부 불문), ㉡ 보험회사의 이름, 보험회사의 설립국 내지 설립지역, 보험회사가 보험영업과 관련하여 규제를 받는지 여부, 규제를 받는 경우 규제기관의 명칭, 거래가 성사된 경우 분쟁해결기관 및 보상기구 등을 특정하였음을 전제로 한 비실시간 의사소통, ㉢ 재보험이나 거대위험을 부보하는 보험에 관한 비실시간 의사소통의 경우에는, FSMA 21조에 기초한 금융프로모션에 대한 규제가 적용되지 않는다(Financial Promotion Order 24조 내지 26조, PERG 8.13.1 G).

인가업자 등이 아닌 사람과 생명보험계약을 체결하도록 권유, 유인하는 금융프로모션에 대해서는 규제가 면제되지 않는다(Financial Promotion Order 10조, PERG 8.19.1 G).¹⁹⁵⁾

보험중개자의 행위가 ㉠ 보험계약의 관리 및 이행을 돕는 것에 그치거나, ㉡ 일반보험계약이나 순수보장보험과 관련하여 사람들로 하여금 자신의 조언이나 중개서비스를 이용하도록 권유, 유인하는 행위인 경우, 금융프로모션에 해당하지 않는다(PERG 8.17A.2 G). 다만, 보험중개자가 사람들로 하여금 보험계약의 체결을 권유, 유인하는 행위는 금융프로모션에 해당한다(이 경우에도 일반보험이나 순수보장보험의 경우에는 Financial Promotion Order 24조 내지 26조에 따른 적용제외 대상이 될 수 있다).

금융프로모션을 할 수 없는 자가 불법적으로 금융프로모션을 하여 계약이 체결된 경우, 고객에 대하여 계약을 강제할 수 없고, 고객은 약정에 따라 지급한 금전 등의 반환과 손해배상을 청구할 수 있다(FSMA 30조).

1) ICOBS

비투자보험계약과 관련하여 인가를 받지 않은 자가 승인 없이 합법적으로 영국에 거주하는 자에 대하여 금융프로모션을 할 수 없는 경우 다음 규제가 적용

195) COBS 4.9.4 R은 인가업자는 인가업자 등인 자와 생명보험계약을 체결하도록 권유, 유도하는 금융프로모션만을 수행·인가해야 한다고 규정한다.

된다(ICOBS 2.2.1 R).

인가업자가 고객이나 다른 보험계약자에게 금융프로모션을 할 때, 명확하고 공정하며 오해를 야기하지 않는 방식으로 이루어지도록 합리적 조치를 취해야 한다(ICOBS 2.2.2 R). 인가업자는 금융프로모션을 승인하기 전에 그것이 명확하고 공정하며 오해를 야기하지 않는다는 점을 보장하기 위해 합리적 조치를 취해야 한다. 인가업자가 사후적으로 금융프로모션이 위 요건을 갖추지 못하고 있다는 점을 알았다면, 인가업자는 승인을 철회하고 이 승인에 의존하고 있는 것으로 알고 있는 모든 자에게 가급적 빨리 이 사실을 통지해야 한다(ICOBS 2.2.3 R).

비교광고에 대해서는 특별한 규제가 없다.

2) COBS

가) 적용대상 및 범위

적격상대방에 대해서는 적용되지 않는다(COBS 4.1.5 G). 비투자보험과 관련한 금융프로모션의 경우는 적용되지 않는다(COBS 4.1.1 R).

나) 일반적 규제내용

인가업자는 자신이 행하거나 승인한 금융프로모션이 공정하고, 명백하며, 오인을 야기하지 않는다는 점을 보장해야 한다(COBS 4.2.1 R). 금융프로모션은 다음과 같은 요건이 갖추어지지 않는 한 상품의 특성을 설명하면서, “보장된(guaranteed)”, “보호되는(protected)”, “안전한(secure)”과 같은 용어를 사용해서는 안된다(COBS 4.2.5 G).

인가업자는 고객에 대한 금융프로모션이 그 자체로 명확히 인식될 수 있도록 해야 한다. 그러나 이미지 광고(회사이름, 로고, 연락처, 규제금융행위의 유형이나 수수료 중 일부 또는 전부만을 언급하는 광고)이거나, 장기요양보험인 순수

보장보험과 관련된 경우에는 위 규칙이 적용되지 않는다(COBS 4.3.1 R).

인가업자는 비인가업자에 의한 금융프로모션을 승인하기 전에 그 프로모션이 관련 규칙에 부합하는지 확인해야 한다(COBS 4.10.2 R). 인가업자는 개별적 방문, 전화통화, 기타 상호대화 과정에서 이루어지는 금융프로모션을 승인해서는 안된다(COBS 4.10.4 R).

다) 소매고객을 대상으로 한 경우

소매고객을 대상으로 한 금융프로모션의 경우, 인가업자는 다음 사항이 보장되도록 해야 한다(COBS 4.5.1 R, 4.5.2 R).

- 회사이름이 포함되어야 한다.
 - 정보가 정확해야 하고, 특히 관련위험을 공정하고 명백하게 지시하지 않고 관련영업이나 관련투자의 잠재적 이익을 과장해서는 안된다.
 - 그 정보가 전달될 것으로 의도한 대상그룹 또는 정보를 수령할 것으로 예상되는 대상그룹의 평균적 구성원에게 충분한 정보가 전달되고, 그 구성원이 이해할 수 있는 방법으로 정보가 전달되어야 한다.
 - 중요한 사항이나 경고사항을 숨기거나 줄이거나 불명확하게 해서는 안된다.
- 비교광고 시 인가업자는 비교가 의미 있으며, 공정하고 균형 잡힌 방법으로 제시된다는 점 등을 보장해야 한다(COBS 4.5.6 R).

특정 세금에 관한 정보가 언급된 경우, 인가업자는 세금문제는 고객의 개별적 상황에 달려있으며 미래에 변동될 수 있다는 점을 명확히 밝혀야 한다. 그러나 장기요양보험인 순수보장보험의 경우 이 규칙이 적용되지 않는다(COBS 4.5.7 R).

인가업자는 금융프로모션상의 정보가 인가업자가 소매고객에게 지정투자업의 운영과정에서 제공한 정보와 일치하도록 보장해야 한다. 장기요양보험인 순수보장보험의 경우 이 규칙이 적용되지 않는다(COBS 4.5.8 R).

인가업자는 과거실적에 관한 정보를 제공하는 경우 다음 사항을 준수해야 한다(COBS 4.6.2 R). 다만, 장기요양보험인 순수보장보험의 경우 이 규칙이 적용

되지 않는다(COBS 4.6.1 R).

- 과거실적의 지시가 communication 내용 중 가장 두드러져서는 안된다.
- 적어도 직전 5년간 정보를 담고 있어야 한다(5년이 되지 않는 경우 투자가 이루어진 전체기간).
- 참고기간과 정보의 출처가 명확하게 언급되어야 한다.
- 수치는 과거의 것을 나타내고 있고, 과거실적이 미래실적을 예측할만큼 믿을만한 지표가 아니라는 경고를 명확히 담고 있어야 한다.
- 과거실적 수치가 소매고객이 거주하는 EEA가맹국 이외의 통화에 기초한 경우, 통화가 명확히 표시되고 환율변동에 따라 실적이 달라질 수 있다는 경고도 함께 해야 한다.
- 과거실적이 총(gross)실적에 기초한 경우, 수수료 기타 비용의 효과가 공개되어야 한다.

장래실적과 모의(simulated) 과거실적을 표시하는 경우에도 비슷한 취지의 규제조항을 두고 있다(COBS 4.6.6. R, 4.6.7 R). 이 규제도 장기요양보험인 순수보장보험에 대해서는 적용되지 않는다(COBS 4.6.1 R).

라) 직접청약부 금융프로모션(direct offer financial promotion)의 경우¹⁹⁶⁾

인가업자는 소매고객에 대한 직접청약부 금융프로모션의 경우, 정보공개에 관한 규칙에서 언급된 정보들이 담겨 있고, 일정한 경우 소매고객이 충분한 정보에 기초한 판단을 하기 위해 필요한 관련사업과 관련투자에 관한 적절한 추가 정보가 담겨있다는 점을 보장해야 한다. 그러나 청약에 응답하기 위해 소매고객이 해당 정보가 담겨 있는 다른 서류를 참조해야 하는 경우에는 그 정보가 직접청약부 금융프로모션에 담겨 있을 필요는 없다(COBS 4.7.1 R).

196) 금융프로모션에 승낙함으로써 바로 계약이 성립하는 경우를 뜻한다.

마) 불초청 방문·전화 등을 통한 실시간 금융 프로모션(cold calls)과
서면에 의하지 않은 금융프로모션의 경우

비-소매 의사소통(non-retail communication)¹⁹⁷⁾의 경우, 금융프로모션이 이미지 광고인 경우, 장기요양보험인 순수보장보험의 경우 등을 제외하고 다음과 같은 규제가 적용된다. 일반보험계약의 경우에는 이러한 규제는 적용되지 않는다.

인가업자는 ① 수령자가 인가업자와 확립되고 현존하는 고객관계를 맺고 있고 그 관계상 수령자가 불초청 방문·전화 등을 받는 것을 예상하는 경우, ② 불초청 방문·전화 등이 일반적으로 판매되는 일괄상품과 관련되어 있고 그 일괄상품이 고변동성 펀드가 아니거나 고변동성펀드와 연계된(연계가능성이 있는 경우도 포함) 투자생명보험이 아닌 경우, ③ 불초청 방문·전화가 인가업자 등에 의해 수행되는 “통제되는 행위”(controlled activity)와 관련되어 있고, 포함되거나 포함되리라고 예상되는 유일한 “통제되는 투자”(controlled investments)가 쉽게 현금화되는 증권(warrant 제외), 일반적으로 판매되는 일괄상품(generally marketable non-g geared packaged products)인 경우를 제외하고는, 인가업자는 불초청 방문·전화 등을 통한 실시간 금융 프로모션을 해서는 안된다(COBS 4.8.2 R).

인가업자는 인가업자의 건물 밖에서 고객에게 서면에 의하지 않은 불초청 금융프로모션을 할 경우, ① 이를 하는 자는 하루 중 적절한 시간에 해야 하고, ② 자신과 자기가 대표하는 인가업자를 최초로 밝히고 의사소통의 목적을 명확히 밝혀야 하며, ③ 고객이 의사소통(communication)을 계속하고 싶은지 아닌지 확인하고 고객이 요구하면 언제든지 이를 종료해야 하고, ④ 자신과 약속을 잡은 고객에게 연락처를 알려 주어야 한다(COBS 4.8.3 R).

197) 금융프로모션이 인가업자가 전문적 고객이나 적격상대방이라고 합리적으로 믿고 있는 사람에 대해서만 이루어지거나 금융프로모션이 전문적 고객이나 적격상대방만을 대상으로 한다고 합리적으로 여겨질 수 있는 경우

마. 호주

금융상품에 대한 광고 시 상품정보개시설명서를 받을 수 있다는 점, 받을 수 있는 장소, 고객은 의사결정 전에 상품정보개시설명서를 참조해야 한다는 점을 밝혀야 한다(회사법 1018A조).

ASIC의 규제가이드¹⁹⁸⁾는 금융광고 일반의 바람직한 실시 지침(good Practice guidance)으로 다음과 같은 사항을 들고 있다.

- ① 광고에서 특정 급부가 예상된다고 한 경우, 급부취득과 관련된 위험이나 상품 일반과 관련된 위험을 언급해야 하고, 필요한 경우 급부를 예상하는데 전제가 된 사항을 명확히 설명해야 한다. 가령 보험자가 해당 보험이 가장 낮은 가격으로 제공된다고 광고하였다라도 보험시장의 경쟁시장으로의 특성상 최저가격이 지속될지 불명확한 상황이라면, 그러한 사정을 명확히 밝혀야 한다.
- ② 표제 내용은 그 자체로 오해를 야기해서는 안된다. 소비자에게 다른 웹사이트나 상품정보개시설명서와 같은 문서를 참조하라고 지시하였다라도, 표제자체가 오해를 야기하거나 기만적이라는 흠을 치유할 수는 없다.¹⁹⁹⁾ 표제 내용의 외관상 의미가 강력하다면 그에 대한 제한사항을 별도로 언급하는 것만으로는 고객의 오해를 방지하기에 충분하지 않을 수 있고, 따라서 그러한 표제 자체를 사용해서는 안된다. 가령, 보험회사가 매월 보험료를 납입하는 보험을 “Cut your car insurance into 12 easy monthly payments”라고 광고한 경우, 위 표제는 연간 총보험료를 12개월간 분할해서 납부한다는 인상을 주고 있어, 광고에 월간 보험료의 총합이 연간 보험료보다 크다는 제한사항을 별도로 언급하는 것만으로는 고객보호를 위해

198) Advertising financial products and services(including credit): Good practice guidance (ASIC Regulatory Guide 234)

199) Australian Competition and Consumer Commission v TPG Internet Pty Ltd [2011] FCA 1254

충분하지 않을 수 있다.

- ③ 수수료나 비용을 광고에서 언급하는 경우, 원래 수수료를 지급해야 하나 고객이 특정요건을 충족하면 수수료 지급이 면제되는 경우 수수료가 없다는 표현을 사용해서는 안된다.
- ④ 금융조언서비스에 관하여 소비자가 간접적으로 비용을 부담하는 경우, 금융조언서비스 비용이 무료라고 광고해서는 안된다.
- ⑤ 비교광고 시 특정사항만 강조하고 다른 사항은 무시하는 경우, 오해를 야기하는 비교가 될 수 있다.
- ⑥ 광고내용은 상품정보개시설명서나 금융서비스가이드와 같은 공시서류 내용과 일치해야 한다.

광고를 다루는 출판자나 미디어 제공자도 광고내용에 기여하거나, 프로모션 과정에서 적극적 관여를 한 경우에는 위와 동일한 의무를 부담할 수 있다.²⁰⁰⁾ 위와 같은 사정이 없다면 출판자는 통상적인 출판영업 과정에서 출판을 위한 광고물을 수령하였고 해당 출판물에 법령위반사유가 있다는 점을 몰랐고, 모른데에 따른 과실이 없다면 그와 관련하여 법적 책임을 부담하지 않는다(회사법 1044A조, ASIC법 12GI조(4)).

소매고객에 대한 금융상품이나 서비스의 프로모션 시(개별적 조언을 하는 경우는 제외된다) 과거실적에 관한 정보를 사용하는 경우, 대중이 정보를 이해하고 정보를 오해할 위험을 줄이기 위해 ① 정보는 관련성이 있고, ② 명확, 간결, 효과적이어야 하고, ③ 중요한 정보는 소비자의 주의를 환기해야 하고, ④ 정보는 소비자가 금융상품과 서비스를 비교하기 쉬운 형태로 제공되어야 한다.²⁰¹⁾

200) Advertising financial products and services(including credit): Good practice guidance (ASIC Regulatory Guide 234), p. 52.

201) The use of past performance in promotional material(ASIC Regulatory Guide 53) p. 5.

바. 한국

(가) 보험회사 또는 보험의 모집에 종사하는 자가 보험상품에 관하여 광고를 하는 경우에는 보험계약자가 보험상품의 내용을 오해하지 아니하도록 명확하고 공정하게 전달하여야 한다(보험업법 제95조의4 제1항).

(나) 보험회사 또는 보험의 모집에 종사하는 자가 보험상품에 관하여 광고를 하는 경우에는 다음 내용이 포함되어야 한다(보험업법 제95조의4 제2항).

- ① 보험계약 체결 전에 상품설명서 및 약관을 읽어 볼 것을 권유하는 내용
- ② 보험계약자가 기존에 체결했던 보험계약을 해지하고 다른 보험계약을 체결하면 보험인수가 거절되거나 보험료가 인상되거나 보장내용이 달라질 수 있다는 내용
- ③ 변액보험 계약과 관련하여 대통령령으로 정하는 내용
- ④ 그 밖에 대통령령으로 정하는 내용

(다) 보험회사 또는 보험의 모집에 종사하는 자가 보험상품에 대하여 광고를 하는 경우에는 다음 행위를 하여서는 아니 된다(보험업법 제95조의4 제3항).

- ① 보험금 지급한도, 지급제한 조건, 면책사항, 감액지급 사항 등을 누락하거나 충분히 고지하지 아니하여 제한 없이 보험금을 수령할 수 있는 것으로 오인하게 하는 행위
- ② 보장금액이 큰 특정 내용만을 강조하거나 고액 보험금 수령 사례 등을 소개하여 보험금을 많이 지급하는 것으로 오인하게 하는 행위
- ③ 보험료를 일할로 분할하여 표시하거나 보험료 산출기준(보험가입금액, 보험료 납입기간, 보험기간, 성별, 연령 등)을 불충분하게 설명하여 보험료가 저렴한 것으로 오인하게 하는 행위
- ④ 만기 시 자동갱신되는 보험상품의 경우 갱신 시 보험료가 인상될 수 있음을 보험계약자가 인지할 수 있도록 충분히 고지하지 아니하는 행위

- ⑤ 금리 및 투자실적에 따라 만기환급금이 변동이 될 수 있는 보험상품의 경우 만기환급금이 보험만기일에 확정적으로 지급되는 것으로 오인하게 하는 행위
- ⑥ 그 밖에 보험계약자 보호를 위하여 대통령령으로 정하는 행위

(라) 보험회사 또는 보험의 모집에 종사하는 자가 광고를 할 때 「표시·광고의 공정화에 관한 법률」 제4조제1항에 따른 표시·광고사항이 있는 경우에는 같은 법에서 정하는 바에 따른다(보험업법 제95조의4 제5항).

(마) 보험협회는 필요하면 보험회사 또는 보험의 모집에 종사하는 자로부터 광고물을 미리 제출받아 보험회사 등의 광고가 이 법이 정한 광고기준을 지키는지를 확인할 수 있다(보험업법 제95조의4 제6항).

(바) 보험업감독규정 제4-35조의4는 보험상품에 관한 광고 시 준수해야 할 구체적 내용(가령, ① 주계약 및 특약별 보험료의 납입기간, 보험기간이 다를 경우 이를 구분할 것, ② 해약환급금이 이미 납입한 보험료보다 적거나 없을 수 있다는 내용을 포함할 것, ③ 보험계약 체결 후 1년, 3년, 5년별로 납입한 보험료 및 해약환급금을 예시할 것 등) 등을 규정하고 있다. 또한 이미지 광고의 경우 보험업법의 규제를 받는 광고로 보지 않을 수 있다고 규정하고 있다.

표시광고법과 보험업법의 이중규제로 인해 문제가 발생할 여지가 있다. 또한, 은행이나 금융투자회사의 광고규제 위반 시 처벌과 보험회사의 광고규제 위반 시 처벌 사이에 불균형이 있다는 점도 문제로 지적되고 있다.²⁰²⁾

202) 고동원·노태석(2011, 12), 「보험회사 영업행위 규제의 개선방안」, 『성균관법학23-3』, pp. 565-568.

3. 보험약관 규제

가. 독일

약관에 대한 사전심사 제도는 존재하지 않는다. 보험감독법 제10조 이하는 약관에 담길 최소한의 기본적 내용 등에 관하여 상세히 규정하고 있다.

나. 일본

보험면허 부여 시 약관에 대하여 심사가 이루어진다. 이후 약관변경 시에도 원칙적으로 인가대상이다(보험업법 5조, 123조).

다. 미국

약관 사전심사, 보험료율 규제 여부는 주별로 다르다. 뉴욕주의 경우 약관에 대하여 사전인가제도를 택하고 있다.

라. 영국

보험약관 및 요율에 대한 심사는 이루어지지 않는다.²⁰³⁾ 다만 최초사업허가 신청 시는 사전인가를 요한다.

마. 한국

(가) 보험회사는 기초서류(보험약관도 포함된다)를 작성하거나 변경하려는

203) 구미보험시장 15

경우 그 내용이 다음 어느 하나에 해당하는 경우에는 미리 금융위원회에 신고하여야 한다(보험업법 제127조 제2항).

- ① 법령의 제정·개정에 따라 새로운 보험상품이 도입되거나 보험상품 가입이 의무가 되는 경우
- ② 보험회사가 금융기관보험대리점 등을 통하여 모집하는 경우
- ③ 보험계약자 보호 등을 위하여 대통령령으로 정하는 경우

(나) 금융위원회는 보험회사가 보험업법 제127조 제2항에 따라 기초서류를 신고할 때 필요하면 금융감독원의 확인을 받도록 할 수 있다(보험업법 제128조 제1항).

(다) 금융위원회는 보험회사가 보험업법 제127조 제2항에 따라 신고한 기초서류의 내용이 ① 이 법 또는 다른 법령에 위반되거나, ② 정당한 사유 없는 보험계약자의 권리 축소 또는 의무 확대 등 보험계약자에게 불리한 내용을 포함하거나, ③ 보험계약자 보호, 재무건전성 확보 등을 위하여 대통령령으로 정하는 바에 따라 금융위원회가 정하는 기준에 적합하지 않거나, ④ 보험요율이 보험금과 그 밖의 급부에 비하여 지나치게 높거나, ⑤ 보험요율이 보험회사의 재무건전성을 크게 해칠 정도로 낮거나, ⑥ 보험요율이 보험계약자 간에 부당하게 차별적인 경우에는, 대통령령으로 정하는 바에 따라 기초서류의 변경을 권고할 수 있다(보험업법 제127조의2 제1항).

(라) 금융위원회는 보험소비자와 보험의 모집에 종사하는 자 등 대통령령으로 정하는 자를 대상으로 보험약관에 대하여 보험약관의 이해도를 평가하고 그 결과를 대통령령으로 정하는 바에 따라 공시할 수 있다(보험업법 제128조의4 제1항).

(마) 보험업 감독규정 제7-59조는 보험약관에 필수적으로 기재되어야 할 사항을 규정하고 있고, 제7-60조 내지 제7-63조는 개별 보험유형별로 준수해야 할 최소한의 내용에 대하여 규정하고 있다.

보험약관의 규제와 관련하여 규제의 구체적 내용을 보험업법에 규정하는 것이 법률유보 원칙상 타당하다는 비판이 있다.²⁰⁴⁾

4. 보험안내자료 규제 및 정보제공의무

가. 독일

정보제공의무와 관련하여 특징적인 것으로는 고객이 그 내용을 이해하였다는 확인을 받는 절차를 특별히 규정하고 있지 않다는 점을 들 수 있다.²⁰⁵⁾ 또한, 독일 증권거래법 31조는 증권거래사업자의 고객에 대한 정보제공의무 등을 규정하고 있는데 이러한 의무는 보험사업자에게 유추적용되지 않는다.²⁰⁶⁾

1) 보험계약법 7조에 따른 정보제공의무

가) 공통적으로 공개가 요구되는 정보

보험자는 보험계약자에게 보험계약자가 계약 의사표시를 하기 전에 보통보험약관을 포함한 계약조건 및 2항에 따라 시행령에서 정한 정보를 명확하고 이해하기 쉽게 텍스트 형식으로 제공해야 한다. 보험계약이 보험계약자의 요청으

204) 고동원·노태석(2011. 12), 「보험회사 영업행위 규제의 개선방안」, 『성균관법학23-3』, p. 570.

205) 구미주요국 140

206) Bürkle Rn. 35

로 전화나 다른 통신수단을 통해 체결된 경우, 정보는 계약체결 후 지체 없이 제공되어야 한다. 보험계약자가 별도의 서면 의사표시로 계약의사표시 전의 정보를 명시적으로 포기하였더라도 마찬가지이다(VVG 7조 1항). 보험계약법 7조에 따른 사전 정보제공이 이루어지지 않으면 보험계약법 8조에 따른 보험계약자의 철회권 행사 가능기간은 진행되지 않는다(VVG 8조 2항). 또한 보험자가 사전 정보제공의무를 위반한 경우 보험감독법 81조에 따른 감독법상 조치가 이루어질 수 있다.²⁰⁷⁾ 정보제공의무 위반 시 보험자는 민법상 채무불이행에 따른 손해배상책임을 질 수 있고, 소비자보호법에 반하는 행위임을 이유로 부작위소송법 2조에 따른 단체소송이 가능할 수도 있다.

보험계약법 7조 1항에 따라 보험자가 보험계약자에게 제공할 정보는 다음과 같다(정보제공령 1조). 정보가 계약조항을 전달함으로써 제공되는 경우에는 아래 ③, ⑬, ⑮ 정보는 강조되고 명확한 형태로 전달되어야 한다. 아래에서 보는 상품정보설명서와 달리 다음의 정보를 제공함에 있어 따라야 할 정보제공순서는 없다.

- ① 보험자와 계약이 체결된 지점의 식별사항(identity), 상업등기와 등기번호
- ② 보험대리점이 있는 경우 보험대리점의 식별사항, 제안자로서 영업적으로 활동하는 다른 사람과 보험계약자가 법률관계를 맺은 경우 그 자의 식별사항, 그 자가 보험계약자에 대하여 어떠한 신분이나 자격으로 활동하는지
- ③ 보험자의 주소 및 그 밖에 보험계약자에게 중요한 주소
- ④ 보험자의 주요업무
- ⑤ EU의 각 지침에 포함되지 않는 보증펀드 및 기타 보상규정의 유무, 보증펀드의 이름과 주소
- ⑥ 보험계약에 적용되는 요율규정을 포함한 보통보험약관, 보험금부의 본질적 특징, 특히 급부의 방법, 범위, 변제기
- ⑦ 세금이나 그 밖의 요금을 포함한 총보험료, 보험관계상 복수의 보험계약

207) Meixner/Steinbeck 42

이 포함된 경우 보험료는 개별적으로 표시되어야 한다. 정확한 보험료를 표시할 수 없는 경우 보험계약자가 보험료를 심사할 수 있도록 계산의 근거를 표시해야 한다.

- ⑧ 모든 부가적 비용(보험계약자가 지급할 총액을 표시) 및 조세와 같이 보험자가 부과하거나 청구하지 않는 비용, 통신수단을 사용함으로써 발생하는 비용으로 청구되는 비용
- ⑨ 지급과 이행에 관한 개별사항, 특히 보험료의 지급방법
- ⑩ 제공된 정보의 유효기간
- ⑪ 제공되는 금융서비스는 금융상품과 관련되어 있고 금융상품은 그 특성 등으로 인해 일정한 위험이 있다거나, 보험자는 영향을 미칠 수 없는 금융시장에 따라 가격이 변동한다는 점, 과거의 성과가 미래의 수익을 나타내는 지표가 아니라는 점 등의 경고, 개별 상황 및 위험
- ⑫ 계약이 어떻게 성립하는지, 특히 보험계약 성립시기 및 책임기간의 개시시기, 청약자가 청약에 구속되는 기간
- ⑬ 철회권의 유무, 철회조건, 철회권 행사에 관한 개별사항, 특히 철회의 의사 표시 상대방의 이름 및 주소, 보험계약자가 철회 시 지급해야 할 금액에 관한 정보를 포함한 철회의 법적 효과
- ⑭ 계약기간과 최단 유효기간
- ⑮ 계약의 종료, 특히 위약금을 포함한 계약상 해약조건
- ⑯ 보험자가 보험계약체결 전 보험계약자와 관계를 설정함에 있어 어느 EU회원국의 법을 준거로 삼는지
- ⑰ 계약에 적용될 법률, 계약에 적용될 법률이나 관할법원에 관한 계약조항
- ⑱ 계약조건 및 사전 정보를 전달하기 위해 사용되는 언어, 보험계약 존속 중 보험계약자의 동의를 얻어 보험자와 보험계약자 사이에 연락이 이루어질 경우 보험자가 사용해야 할 언어
- ⑲ 보험계약자가 재판 외의 방법으로 민원 및 법적구제절차를 진행할 수 있는 방법, 이러한 절차를 진행하기 위한 전제조건, 보험계약자가 이러한 절차

를 취하더라도 소송을 제기하는 것은 여전히 가능함을 명확히 밝혀야 한다.

⑳ 관할 감독기관의 이름과 주소, 이 감독기관에 민원신청이 가능한지 여부

나) 추가로 공개가 요구되는 정보

생명보험과 직업능력상실보험의 경우 다음 정보가 추가로 제공되어야 한다(정보제공령 2조 1항, 4항). 아래 ①, ②, ④, ⑤, ⑥의 정보는 유로화로 표시되어야 한다(정보제공령 2조 2항).

- ① 보험료에 포함된 비용, 단일 총액으로의 계약체결 비용,²⁰⁸⁾ 그 밖의 비용이 연간 보험료에서 차지하는 비율, 비용이 적용되는 기간
- ② 가능한 그 밖의 비용, 특히 일시적이거나 특별한 이유로 발생할 수 있는 비용
- ③ 이익확정 및 이익배당에 적용되는 계산원칙 및 기준
- ④ 환급금의 가치²⁰⁹⁾
- ⑤ 보험료가 없거나 보험료가 감소된 보험으로 전환하는 경우 최소 보험금 및 그 보험하에서의 급부
- ⑥ 위 ④, ⑤항상 급부가 보장되는 정도
- ⑦ 펀드와 관련된 보험의 경우, 보험의 기초가 되는 펀드 및 펀드가 보유하고 있는 자산의 종류
- ⑧ 이러한 종류의 보험에 적용되는 세금규제에 관한 일반적 정보

208) 계약비용이 단일 총액으로 표시되기 때문에 보험계약자는 그 중 보험중개자에게 지급되는 수수료가 얼마인지 알 수 없다. 또한 평균적 비용이 표시되기 때문에 보험계약자는 계약비용 중 수수료가 차지하는 평균적 비율을 알 수 있더라도 실제 지급된 수수료를 알 수는 없다. Münchener InfoV § 2 Rn. 11 참조. 즉 수수료는 위 규정상 직접적 공개대상이 아니다. Rüffer/Halbach/Schimikowski VVG-InfoV § 2 Rn. 7 참조. 나아가 정보공개령은 손해보험의 경우 계약비용을 공개대상으로 규정하고 있지 않다. 그러나 보험중개인협회의 행동규범에는 고객으로부터 질문을 받으면 내용을 개시해야 한다고 규정하고 있고, 기업인 고객으로부터 질문을 받은 경우 설명하는 보험중개인도 있다고 한다. 구미주요국 140

209) 보험계약자가 환급금을 청구하지 않고 2차시장을 통해 보험계약의 재산적 가치를 확보한다는 전제하에, 보험자가 2차시장에 관한 정보를 제공할 의무는 없다. Bürkle Rn. 22

대체적 건강보험(VAG 12조 1항)의 경우²¹⁰⁾ 다음 정보가 추가로 제공되어야 한다(정보제공령 3조 1항). 아래 ①, ②, ⑦의 정보는 유로화로 표시되어야 한다(정보제공령 3조 2항).

- ① 보험료에 포함된 비용, 단일 총액으로의 계약체결 비용, 그 밖의 비용이 연간 보험료에서 차지하는 비율, 비용이 적용되는 기간
- ② 가능한 그 밖의 비용, 특히 일시적이거나 특별한 이유로 발생할 수 있는 비용
- ③ 의료비용이 상승하는 경우 장래 보험료에 미칠 수 있는 영향에 관한 정보
- ④ 노령자의 경우 보험료 제한의 가능성, 특히 보험계약법 204조와 급부배제 합의에 따른 기본요율 등의 변경가능성, 보험감독법 12조 1c항에 따른 보험료 감액가능성
- ⑤ 고령의 경우 통상 사적 건강보험에서 법적 건강보험으로 전환할 수 없다는 점
- ⑥ 고령의 경우 사적 보험 사이에서의 전환으로 보험료가 증가할 수 있고, 표준요율이나 기본요율의 변경에 국한될 수 있다는 점
- ⑦ 제안 전 10년간 보험료 변경추이, 청약자와 동일한 성(性)을 가진 35세의 사람이 보험에 가입하였을 경우 제안 전 10년간 매월 지급하였을 보험료, 제안된 요율표가 10년간 존속되어오지 않은 경우 요율표 도입시점부터 금액을 산정해야 하고, 짧은 기간으로 인해 비교의 설명력이 제한적이라는 점을 언급해야 한다. 보충적으로 비교가능 하면서 10년 이상 존속하여 온 요율표에 따른 보험료 전개도 제시되어야 한다.

다) 상품정보설명서

보험계약자가 소비자인 경우 보험자는 다음 정보가 아래 순서대로 담긴 상품

210) 대체적 건강보험의 경우 이해관계자는 계약체결 전에 공적 정보지(금융감독청 지침인 Rundschreiben 7/2012 (VA)에서 이 정보지에 담길 내용을 규정하고 있다)를 수령해야 한다(VAG 10a조 3항). 이는 보험계약법 7조에 따라 계약체결 전 공개가 요구되는 정보는 아니므로, 보험자가 이러한 의무를 위반하였다고 해서 보험계약자의 철회권 행사기간이 진행되는데 영향을 미치지 않는다. 그러나 감독관청이 개입하거나 보험자의 손해배상책임이 문제될 수는 있다. Bürkle Rn. 28

정보설명서를 교부해야 한다(정보제공령 4조 1항 내지 5항). 상품정보설명서는 그 자체로 명확히 구별되어야 하고, 다른 정보들보다 앞에 위치해야 한다. 해당 정보는 명확하고 이해하기 쉬운 형태로 간결하게 설명되어야 하고, 소비자에게 해당 정보가 전부 아님을 언급해야 한다. 계약내용에 관한 정보의 경우에는 해당 계약조항이나 보통거래약관 규정을 지시해야 한다(이상 정보제공령 4조 5항).

- ① 제공된 보험계약의 종류
- ② 보험계약에 의해 부보되는 위험과 부보되지 않는 위험(이익배당이 있는 생명보험의 경우에는 보험계약법 154조 1항에 따른 표준계산서도 제공되어야 한다)
- ③ 유로로 표기된 보험료, 지급기일과 지급기간, 지급지체나 미지급으로 인한 효과(생명보험, 직업능력상실보험, 건강보험의 경우 계약비용, 운영비용, 그 밖의 비용이 각각 유로화로 표시되어야 한다)
- ④ 계약상 급부배제 사유
- ⑤ 계약체결 시 준수해야 할 책무 및 책무위반 시 법적 효과
- ⑥ 계약존속 중 준수해야 할 책무 및 책무위반 시 법적 효과
- ⑦ 보험사고 발생 시 준수해야 할 책무 및 책무위반 시 법적 효과
- ⑧ 보험자의 책임개시 시기 및 종기
- ⑨ 보험계약 종료 가능성

라) 전화통화를 통한 정보제공

보험자가 전화통화로 보험계약자와 접촉하는 경우, 먼저 자신의 신원과 전화를 건 목적을 명확히 밝혀야 한다(정보제공령 5조 1항). 보험계약자가 원한다면 추가 정보를 제공할 수 있고 이러한 정보는 어떠한 종류의 것인지 보험자가 보험계약자에게 알리고, 보험계약자가 명시적으로 해당 시점에서 추가정보의 전달을 포기한 경우에는, 보험자는 전화통화 중에는 다음 정보만 알리면 된다(정보제공령 5조 2항).

- ① 보험자와 계약이 체결된 지점의 식별사항(identity), 상업등기와 등기번호
- ② 보험대리점이 있는 경우 보험대리점의 식별사항, 제안자로서 영업적으로 활동하는 다른 사람과 보험계약자가 법률관계를 맺은 경우 그 자의 식별사항, 그 자가 보험계약자에 대하여 어떠한 신분이나 자격으로 활동하는지
- ③ 보험자의 주소 및 그 밖에 보험계약자에게 중요한 주소
- ④ 보험급부의 본질적 특징, 특히 급부의 방법, 범위, 변제기
- ⑤ 세금이나 그 밖의 요금을 포함한 총보험료. 보험관계상 복수의 보험계약이 포함된 경우 보험료는 개별적으로 표시되어야 한다. 정확한 보험료를 표시할 수 없는 경우 보험계약자가 보험료를 심사할 수 있도록 계산의 근거를 표시해야 한다.
- ⑥ 보험계약자가 지급할 총액을 표시하는 경우 부가적 비용 및 조세와 같이 보험자가 부과하거나 청구하지 않는 비용, 통신수단을 사용함으로써 발생하는 비용으로서 청구되는 비용
- ⑦ 지급과 이행에 관한 개별사항, 특히 보험료의 지급방법
- ⑧ 제공된 정보의 유효기간
- ⑨ 계약이 어떻게 성립하는지, 특히 보험계약 성립시기 및 책임기간의 개시시기, 청약자가 청약에 구속되는 기간
- ⑩ 철회권의 유무, 철회조건, 철회권 행사에 관한 개별사항, 특히 철회의 의사 표시 상대방의 이름 및 주소, 보험계약자가 철회 시 지급해야 할 금액에 관한 정보를 포함한 철회의 법적 효과
- ⑪ 계약기간과 최단 유효기간

마) 보험계약 존속 중 정보제공

보험자는 보험계약 존속 중 다음 정보를 제공해야 한다(정보제공령 6조 1항).

- ① 보험자의 식별사항이나 주소, 계약이 체결된 지점의 식별사항이나 주소가 바뀐 경우 그 내용

② 다음 사항이 법률규정의 변경으로 인해 바뀐 경우 그 내용

- 보험급부의 본질적 특징, 특히 급부의 방법, 범위, 변제기
- 세금이나 그 밖의 요금을 포함한 총보험료. 보험료 계산의 근거
- 보험계약자가 지급할 총액을 표시하는 경우 부가적 비용 및 조세와 같이 보험자가 부과하거나 청구하지 않는 비용, 통신수단을 사용함으로써 발생하는 비용으로 청구되는 비용
- 지급과 이행에 관한 개별사항, 특히 보험료의 지급방법
- 계약기간과 최단 유효기간
- 이익확정 및 이익배당에 적용되는 계산원칙 및 기준
- 환급금의 가치
- 보험료가 없거나 보험료가 감소된 보험으로 전환하는 경우 최소 보험금 및 그 보험하에서의 급부
- 위 환급금과 최소보험금 등의 급부가 보장되는 정도
- 펀드와 관련된 보험의 경우, 보험의 기초가 되는 펀드 및 펀드가 보유하고 있는 자산의 종류

③ 이익배당이 예정되어 있는 경우, 이익배당 지위에 관한 매년마다의 정보 및 얼마만큼 이익배당이 보장되는지에 관한 매년마다의 정보(건강보험의 경우 적용되지 않는다)

대체적 보험감독법 12조 1항에 따른 건강보험에서 보험료가 상승한 경우, 보험자는 관계된 법령 사본을 첨부하여 보험계약자에게 보험계약법 204조에 따라 요율을 변경할 수 있음을 알려야 한다(정보공개령 6조 2항).

2) 생명보험의 경우 표준계산서

보험자가 생명보험의 제안이나 체결과 관련하여 계약상 보장된 급부를 초과하는 가능한 급부액을 제시하는 경우, 보험자는 3가지 상이한 이자율²¹¹⁾에 따라 보험료를 산정하는데 필요한 계산기초를 근거로 가능한 급부가 표시된 표준계

산서를 제시해야 한다(VVG 154조 1항). 보험자는 보험계약자에게 표준계산서는 가정적 인수에 기초한 계산표준에 불과하고, 표준계산서를 근거로 보험계약자가 보험자에 대한 권리를 취득할 수는 없다는 점을 명확하고 이해하기 쉽게 설명해야 한다(VVG 154조 2항).

나. 일본

1) 보험업법상 행위규제

보험회사 등, 그 임원(대표권이 있는 임원, 대표권이 없는 임원으로서 생명보험모집인 등록을 하지 않고 보험모집을 한 임원을 뜻한다)²¹²⁾, 보험모집인, 보험중개인, 그 임원이나 사용인은 보험계약의 체결이나 보험모집에 관하여 다음 행위를 해서는 안된다. 다만, 특정보험계약(변액보험이나 외화표시보험 등)의 체결, 대리, 매개에 관해서는 아래 1호 중 중요사항의 불고지 관련 규제가 적용되지 않고 금융상품거래법이 적용된다(300조의2). 아래 ①규정을 위반한 자는 1년 이하의 징역 또는 100만 엔 이하의 벌금 또는 이를 병과한다(317조의2 7호).

① 허위고지 및 중요사항 불고지(300조 1항 1호)

보험계약자나 피보험자에 대하여 허위사실을 고지하거나 보험계약조항 중 중요한 사항을 고지하지 않는 행위는 금지된다. 형사처벌이 문제되는 경우 고의가 요구되거나 불법행위책임이 문제되는 경우 고의나 과실이 요구됨은 별론으로 하고, 위 조항 위반의 일반적 요건으로 고의나 과실이 필요한 것은 아니다.²¹³⁾ 변액보험의 경우, “변액보험모집상의 유의사항에 관하여”라는 통달은 ㉠ 장래의 운용성적에 대하여 단정적 판단을 제공하는 행위, ㉡ 특별감정(勘定)운용성적에 대하여 모집인이 임의로 과거의 특정기간을 선택하여 이에 따라 장래

211) 이자율의 구체적 내용은 정보제공령 2조 3항에서 정하고 있다.

212) 石田滿 625

213) 錦野裕宗 116-117

를 예측하는 행위, ㉔ 보험금액이나 해약반환금을 보증하는 행위를 금지하고 있다. 이 금지사항을 위반한 경우 허위고지에 해당할 여지가 있다.²¹⁴⁾

중요사항은 보험계약자가 보험계약을 체결할 때의 합리적 판단에 영향을 미치는 사항으로 보험계약 종류, 성질 등에 따라 판단된다.²¹⁵⁾ 참고로 감독지침에서는 중요사항을 계약개요²¹⁶⁾와 주의환기정보²¹⁷⁾로 분류하여 명확화를 시도하고 있다(Ⅱ-3-3-2(2), Ⅱ-3-3-6(2)). 보험모집인은 계약개요와 주의환기서면을 계약체결에 앞서 고객이 당해서면의 내용을 이해하기에 충분한 시간을 확보한 뒤 교부해야 한다(Ⅱ-3-5-1-2(16)④). 충분한 시간이 확보되었는지 여부는 보험상품의 구조, 고객의 특성, 고객의 사정(자발적 보험가입인지 등) 등을 고려하여 판단한다.²¹⁸⁾ 주의환기정보는 고객이 보험가입의 의사를 굳힌 후에 알려주어야 주의환기 효과가 높으므로, 계약개요와 별도의 서류에 주의환기정보를 기재하

214) 石田滿 628

215) 最高判 2003(平15). 12. 9(判タ1143. 243)(보험계약자가 지진면책조항이 포함된 화재보험계약을 체결하면서 화재보험 청약서에 지진보험을 부대하지 않는다는 란에 날인을 한 사안에서, 보험자의 지진보험에 대한 설명이 불충분, 부적절하였더라도 위자료청구권을 발생시킬만한 위법행위라고 보기 어렵다고 판시하였다); 最高判 1993(平5). 10. 14(자동차보험에서 26세 미만 부담보특약은 고지, 설명의무의 대상이 되는 중요사항이라고 판시함); 最高判 1998(平10). 9. 29(判タ1033. 204)(운전자보험에서 동거친족 소유의 자동차를 빌려서 운전하던 중 발생한 사고는 보험의 대상이 아니라는 조항은, 해당 사안의 사정(대리점은 사고차량의 소유자가 타사 보험에 가입되어 있어 이를 통해 부보될 것으로 알고 설명을 하지 않았고, 문제된 운전자보험도 6회에 걸쳐 계속되었다)에 비추어 보험대리점이 보험계약자에게 고지할 의무가 없다고 보았다

216) 고객이 보험상품의 내용을 이해하기 위해 필요한 정보를 뜻한다. 계약개요의 항목은 다음과 같다. ㉠ 당해정보가 계약개요인 것, ㉡ 상품의 구조, ㉢ 보장의 내용, ㉣ 부가할 수 있는 주된 특약 및 그 개요, ㉤ 보험기간, ㉥ 인수조건(보험금액 등), ㉦ 보험료에 관한 사항, ㉧ 보험료지급에 관한 사항, ㉨ 배당금에 관한 사항, ㉩ 해약반환금 등의 유무 및 그에 관한 사항

217) 고객에 대하여 주의를 환기해야 할 정보를 뜻한다. 주의환기사항의 항목은 다음과 같다. ㉠ 당해정보가 주의환기정보인 것, ㉡ cooling-off, ㉢ 고지의무 등의 내용, ㉣ 지급사유에 해당하지 않는 경우 및 면책사유 등 보험금 등을 지급하지 않는 경우 중 주된 부분, ㉤ 보험료의 지급유예기간, 계약의 실효, 부활 등, ㉦ 해약과 해약반환금의 유무, ㉧ 안정망(safety net), ㉨ 지정 ADR 기관의 상호와 명칭, ㉩ 특히 법령 등에서 주의환기하도록 정해진 사항

218) 中原健夫 89

여 위 서류를 계약청약 시 설명, 교부하는 것도 가능하다. 그러나 투자성상품인 특정보험계약의 경우에는 위험정보를 포함한 주의환기정보도 계약개요와 함께 교부해 고객이 그 내용을 이해할 충분한 시간을 확보해 줄 필요가 있다(Ⅱ-3-5-1-2(16)④ 주1). 감독지침은 보험모집인으로 하여금 고객이 중요사항을 이해하였는지 확인할 것을 요구한다(Ⅱ-3-3-2(2)③, Ⅱ-3-3-6(2)③). 통상적으로 보험모집인은 고객이 중요사항을 이해한 것을 확인하기 위해 청약서 등에 고객으로부터 중요사항을 확인하였다는 취지의 확인을 받는다.²¹⁹⁾

계약개요나 주의환기정보를 설명하였다고 중요사항의 설명을 마쳤다고 단정할 수는 없다. 다만 계약개요나 주의환기정보 이외의 중요사항에 관해서는 계약개요서면과 주의환기정보서면에 이 서면에는 전체 계약내용이 기재되어 있지 않으므로 상세한 내용은 계약 안내서나 약관 등을 참조하라고 기재한 뒤 고객에게 계약 안내서를 교부하는 것으로 일응 설명을 마쳤다고 해석할 여지가 있다.²²⁰⁾

보험모집인은 대면모집의 경우 최소한 다음 사항은 구두로 설명해야 한다(감독지침 Ⅱ-3-5-1-2(16)③).

- ㉠ 계약개요, 주의환기정보를 읽는 것이 중요하다.
- ㉡ 주요 면책사유 등 고객에게 특히 불리한 정보가 기재된 부분을 읽는 것이 중요하다.
- ㉢ 승환(乘換) 등의 경우 이로부터 고객이 불이익을 입을 가능성이 있다.

또한 감독지침은 비대면모집의 경우 계약개요서면, 주의환기서면의 설명에 대하여 다음의 설명방법을 예시하고 있다(Ⅱ-3-5-1-2(16)⑤).

- ㉠ 전화에 의한 경우 : 보험모집인이 고객에 대하여 구두로 설명해야 할 사항

219) 中原健夫 89

220) 中原健夫 88; 그러나 서면에 기재된 내용의 난이도, 고객의 이해가능성, 당해 판매 권유의 구체적 태양, 당해 판매권유에 있어 보험모집인과 고객의 관계 등을 고려할 때, 서면에 기재한 것만으로는 설명의무를 제대로 이행하지 않았다고 평가되어 예외적으로 보험자의 불법행위책임이 성립할 여지도 전혀 부정할 수는 없다. 錦野裕宗 119

을 정해, 당해 서면의 내용을 적절히 설명함과 함께 당해서면을 읽는 것이 중요하다는 것을 구두로 설명한 후 우편 등의 방법으로 지체 없이 당해서면을 교부하는 방법

- ㉞ 우편에 의한 방법 : 당해 서면을 읽는 것이 중요하다는 것을 고객이 충분히 인식할 수 있도록 기재한 후에 당해 서면을 고객에게 송부하는 방법
- ㉟ 인터넷 등에 의한 방법 : 당해 서면의 기재내용, 기재방법에 따라 전자적 방법에 의한 표시를 한 후 당해서면을 읽는 것이 중요하다는 것을 고객이 충분히 인식할 수 있도록 전자적 방법에 의해 설명하는 것

또한 보험회사는 그 업무에 관한 중요사항이 고객에게 설명될 수 있도록 조치를 강구해야 한다(100조의2²²¹), 규칙 53조 1항 각호). 보험회사는 보험모집에 관하여 생명보험모집인이나 손해보험모집인이 보험계약자 및 피보험자에 대하여 보험계약의 내용 중 중요사항을 기재한 서면의 교부 그 밖의 적절한 방법에 의해 설명하도록 조치를 취해야 한다(규칙 53조 1항 10호). 위 규정은 설명할 대상으로 보험계약자 외에 피보험자를 추가하고 있고 설명방법도 서면의 교부 및 그 밖의 적절한 방법이라고 규정하고 있는데, 이는 특히 피보험자의 보호가 요청되는 단체보험 등을 염두에 둔 규정이다.²²²⁾

보험계약이 체결된 이후 보험회사는 특정 사항을 적은 서면을 지체 없이 보험계약자에게 교부해야 하는데, 이는 보험법에서 규율하고 있고 위반 시 별도의 처벌이나 제재규정은 없다.²²³⁾

221) 보험회사는 그 업무에 관하여 이 법률 또는 다른 법률에 별도의 정함이 있는 경우를 제외하고는, 내각부령이 정한 바에 따라 그 업무에 관계된 중요한 사항의 고객에 대한 설명, 그 업무에 관해 취득한 고객에 관한 정보의 적정한 취급, 그 업무를 제3자에게 위탁한 경우 당해업무의 정확한 수행 그 밖에 건전하고 적절한 운영을 확보하기 위한 조치를 취해야 한다.

222) 石田滿 168

223) (1) 손해보험계약의 경우 : 보험자의 이름 또는 명칭, 보험계약자의 이름 또는 명칭, 피보험자를 특정하기 위해 필요한 사항, 보험사고, 보험기간, 보험금액에 관한 사항, 보험목적물에 관한 사항, 약정보험가액에 관한 사항, 보험료에 관한 사항, 통지의무에 관한 사항, 계약체결일, 서면작성일(보험법 제6조 1항)

(2) 생명보험계약이나 상해질병정액보험계약의 경우 : 보험자의 이름 또는 명칭, 보험계약자의 이름 또는 명칭, 피보험자를 특정하기 위해 필요한 사항, 보험금수취인

2) 금융상품거래법의 준용에 따른 행위규제

투자성이 높은 특정 보험계약(금리, 통화의 가격, 금융상품거래법 2조 14항에 규정된 금융상품시장의 시세 그 밖의 지표의 변동에 의해 손실이 생길 우려(고객이 지급할 보험료의 합계액이 고객이 취득할 보험금, 반환금 그 밖의 급부금의 합계액을 상회할 우려)가 있는 보험계약으로 내각부령²²⁴⁾에서 정한 것의 경우 금융상품거래법상 규정이 일부 준용된다(300조의2). 금융상품거래법은 업자의 판매, 권유규제와 관련하여 고객이 특정투자자²²⁵⁾인 경우와 그렇지 않은 경우를 나누어 고객의 보호정도를 달리하고 있고, 특정투자자 중에서도 자신의 선택에 의해 일반투자자로 이행할 수 있는 자와 일반투자자 중에서도 자신의 선택에 의해 특정투자자로 이행할 수 있는 자를 인정하고 있다. 위 준용규정에 따라 특정보험계약의 경우에도 기본적으로 위와 같은 구조로 영업행위에 관한 규제가 이루어지게 된다. 이 중 정보제공의무와 관련된 규제로는 다음과 같은 것들이 있다. 이 규제들은 모두 특정투자자에 대해서는 원칙적으로 적용되지 않고, 위반 시 형사처벌 대상이 된다.

- ① 계약체결 전 서면의 교부(금융상품거래법 37조의3) : 특정보험계약을 체결하려는 경우 내각부령이 정한 바에 따라 미리 고객에 대하여 다음 사항을 기재한 서면을 교부해야 한다(금융상품거래법 37조의3 1항). 특정보험계약의 경우 법 300조 1항 1호 후단에 규정된 중요사항 설명의무가 적용되지 않는 대신 금융상품거래법에 따른 계약체결 전 서면교부의무가 부과된다.

을 특정하기 위해 필요한 사항, 보험사고 또는 급부사유, 보험기간, 보험급부에 관한 사항, 보험료에 관한 사항, 통지의무에 관한 사항, 계약체결일, 서면작성일(보험법 40조 1항, 69조 1항)

- 224) 변액보험, 변액연금보험, 보험금 등의 액을 외국통화로 표시한 보험, 연금보험 등 (규칙 234조의2)
- 225) 적격기관투자자, 국가, 일본은행, 투자자보호기금 그 밖의 내각부령에서 정한 법인을 뜻한다(금융상품거래법 2조 31항). 개인도 일정 요건(特정보험계약에 기초한 보험금, 반환금 그 밖의 급부금에 관한 권리의 합계액이 3억 엔 이상이 된다고 예상되는 경우 등)을 갖추면 금융상품거래계약에 관하여 자신을 특정투자자로 취급해 달라고 신청할 수 있다. 금융상품거래법 34조의4, 보험업법 시행규칙 52조의13의12

- ㉠ 상호, 명칭이나 이름 및 주소
- ㉡ 특정보험계약의 개요
- ㉢ 수수료, 보수 그 밖에 당해 특정보험계약에 관하여 고객이 지급해야 할 대가에 관한 사항으로서 내각부령으로 정한 것
- ㉣ 고객이 체결한 특정보험계약에 관한 금리, 통화의 가격, 금융상품시장에 있어 시세 그 밖의 지표의 변동에 의해 손실이 발생할 우려가 있는 경우 그 취지
- ㉤ 특정보험계약의 체결 또는 그 대리나 중개의 업무내용에 관한 사항 중 고객의 판단에 영향을 미치는 중요한 것으로서 내각부령에서 정한 사항
규칙 234조의24, 감독지침Ⅱ-3-3-2(3), Ⅱ-3-3-6(3)은 특정보험계약체결 전에 교부할 서면에 기재할 내용을 계약개요와 주의환기정보로 나누어 상세히 규정하고 있다. 또한 계약개요에 해당하는 내용은 공통사항과 개별 보험종류에 따라 추가적으로 기재할 내용으로 나누어 세밀히 규정하고 있다.
- ② 계약체결 시 서면의 교부(금융상품거래법 37조의4) : 보험회사 등, 외국보험회사 등, 보험모집인 및 보험중개인은 특정보험계약이 성립한 경우나 그 밖에 내각부령에서 정한 경우 지체 없이 내각부령에서 정한 바에 따라 서면을 작성하여 고객에 교부해야 한다(규칙 234조의25).

3) 금융상품의 판매 등에 관한 법률(이하 ‘금융상품판매법’)상 설명의무

보험회사와 같이 금융상품 판매 등(금융상품의 판매, 대리, 매개)²²⁶⁾을 업으로 하는 자는 해당 금융상품(보험계약이 포함된다)²²⁷⁾의 판매 등에 관하여 금융상품의 판매가 이루어질 때까지 고객에게 다음 사항을 설명해야 한다(금융상품판매법 3조 1항). 다만, 고객이 금융상품의 판매 등에 관련된 전문지식 및 경험을 갖고 있는 자로서 政令에서 정한 자(특정고객)인 경우, 중요사항에 대한 설명

226) 금융상품판매법 2조 2항

227) 금융상품판매법 2조 1항 4호

을 필요로 하지 않는다는 고객의 의사표명이 있었던 경우에는 그러지 아니하다 (금융상품판매법 3조 7항).

- ① 변액보험과 외화표시보험 등과 같이 금리, 통화의 가격, 금융상품시장의 시세 그 밖의 지표에 관계된 변동을 직접원인으로 원본결손 또는 원본을 상회하는 손실이 발생할 위험이 있는 경우 그 취지, 당해지표, 해당 금융상품 판매와 관련된 거래의 구조 중 중요부분(1, 2호)
- ② 금융상품을 판매하는 자, 그 밖의 자의 업무나 재산상황의 변화를 직접원인으로 원본결손이나 원본을 상회하는 손실이 발생할 위험이 있는 경우 그 취지, 당사자, 해당 금융상품 판매와 관련된 거래의 구조 중 중요부분(3, 4호)
- ③ 그 밖에 해당 금융상품의 판매에 관하여 고객의 판단에 영향을 미치는 중요한 것으로서 정령에서 정한 사유를 직접원인으로 원본결손이나 원본을 상회하는 손실이 발생할 위험이 있는 경우 그 취지, 당해사유, 해당 금융상품 판매와 관련된 거래의 구조 중 중요부분(5, 6호)
- ④ 해당 금융상품 판매의 대상인 권리를 행사할 수 있는 기간에 제한이 있거나, 해당 금융상품 판매와 관련된 계약을 해제할 수 있는 기간에 제한이 있는 경우 그 취지(7호)

위 사항에 대한 설명은 고객의 지식, 경험, 재산상황, 계약을 체결하는 목적에 비추어 고객이 이해할 수 있도록 필요한 방법 및 정도에 의해 이루어져야 한다 (금융상품판매법 3조 2항).

금융상품판매업자 등²²⁸⁾은 중요사항을 설명하지 않거나 단정적 판단의 제공 등을 한 경우 이로 인해 고객이 입은 손해를 배상해야 한다(금융상품판매법 5조). 이 경우 원본결손액을 금융판매업자 등의 의무위반으로 인해 고객이 입은 손해액으로 추정한다(금융상품판매법 6조 1항).

금융상품판매업자인 보험회사, 생명보험모집인, 손해보험대리점 등은 미리

228) 손해보험대리점은 보험계약체결의 대리, 매개를 하는 자로서 소속보험회사와 고용관계가 아닌 위임관계에 있으므로 금융상품판매업자에 해당한다. 그러나 생명보험모집인은 보험회사와 위탁관계에 있으면 금융상품판매업자에 해당되나, 고용관계에 있는 경우 보험회사가 금융상품판매업자에 해당할 것으로 보인다. 포인트 352

금융상품의 판매 등과 관련된 권유에 관한 방침을 정해서 공표해야 한다(금융상품판매법 9조 1항, 3항). 위 방침에서 정할 사항으로는 ① 권유대상인 자의 지식, 경험, 재산상황, 계약을 체결하는 목적에 비추어 배려해야 할 사항, ② 권유 방법 및 시간대에 관해 권유의 대상인 자에 대하여 배려할 사항, ③ 권유의 적정성 확보에 관한 기타사항이 있다(금융상품판매법 9조 2항).

다. 미국

미국(뉴욕주 등)에서 정보제공의무와 관련된 규제는 주로 생명보험 분야를 대상으로 하고 있고, 독일, 일본 등에서도 같이 보험자의 설명의무 내지 정보제공의무와 관련된 포괄적 규제를 마련하고 있지는 않다.²²⁹⁾ 고객이 전달된 정보를 이해하고 있는지 확인하기 위한 구체적 규제는 - 계약예시에 고객의 서명을 받을 것을 규정한 정도를 제외하고는 - 눈에 띄지 않는다. 현실적으로는 고객이 보험청약서에 서명하였다는 것이 고객의 이해를 확인하는 하나의 방법이 될 것이다.²³⁰⁾ 또한 고객에게 보험회사의 재무상황을 공개하도록 법으로 의무화한 주는 없지만, 독립대리점은 판매실무상 이를 중요시하고 있다고 한다.²³¹⁾

1) 손해보험에 적용되는 규제

손해보험의 경우 정보제공의무와 관련된 일반적, 포괄적 규제는 발견되지 않

229) 미국에서 보험계약의 주요사항이 그다지 많이 설명되지 않는 이유로 다음과 같은 점이 지적되고 있다. 구미주요국 213-214

① 미국에서는 고등학교 단계에서부터 보험에 관한 교육이 이루어지기 때문에 일반 고객은 보험상품이 어떤 것인지, 주요 보상내용이 어떤 것인지 잘 알고 있다.

② 사회적 배경으로서, 자기책임에 기초한 행동이 원칙적으로 요구되고, 문제가 발생하면 변호사와 쉽게 상담할 수 있다.

③ 보험회사에 따라 상품의 차이가 거의 없고, 구성자체가 비교적 단순하며, 특약도 많은 종류가 있지 않다.

230) 구미주요국 219

231) 구미주요국 218

는다. 다만, 뉴욕주 보험법은 주택종합보험의 경우, 홍수에 의한 손실은 부보되지 않으며 이를 부보하려면 다른 보험에 가입해야 한다는 사실(3444조), 폭풍에 의한 손실 시 보험자가 면책되는 경우 및 면책범위 등(3445조)을 피보험자에게 명확하고 평이한 언어로 알려야 한다고 규정한다.

2) 생명보험에 적용되는 규제

가) 모델규칙의 개관

미국 각 주 보험감독관이 모여 구성된 전미보험감독관협회(National Association of Insurance Commissioners, 이하 'NAIC')는 생명보험 공시모델규칙(Life Insurance Disclosure Model Regulation)과 생명보험 예시모델규칙(Life Insurance Illustration Model Regulation), 변액생명보험 모델규칙(Variable Life Insurance Model Regulation)을 각 제정하였고, 이 규칙들은 현재 많은 주에서 채택되고 있다. 아래에서는 각 모델규칙의 내용을 개관한다.

① 생명보험 공시모델규칙

- 개인연금보험, 단체연금보험, 신용생명보험, 단체생명보험, 변액보험 등에는 적용되지 않는다(3조 B).
- 보험회사는 최초 보험료를 받기 전에 모든 예상고객에게 가입자 안내서(Buyer's Guide)를 교부해야 한다. 단, 해당 보험계약에 적어도 10일간 무조건 철회가 가능하다는 조항이 있는 경우에는 가입자 안내서는 보험증권의 교부 시까지 전달되면 된다(5조 A.(1)). 가입자 안내서는 자신의 필요와 능력에 맞추어 생명보험을 선택하기 위해 고려해야 할 다양한 사항(기존보험을 해약하고 새로운 보험에 가입할 경우 추가로 생각해야 할 사항, 자신의 필요를 파악하기 위해 고려해야 할 사항, 생명보험의 종류별 특징, 계약에 예시된 내용 중 보험회사가 보장하는 내용과 그렇지 않은 내용이 있음을 구별할 필

요가 있는 점, 선택한 보험과 다른 보험을 비교하는 방법)들을 구체적으로 예시하고 있다(부록 A).

– 보험회사가 보험증권에 계약예시를 담지 않은 경우에는 예상고객에게 계약 개요(policy summary)를 제시해야 한다. 계약개요는 구매자 안내서와 함께 교부되어야 한다(5조 A.(2)). 계약개요에 의무적으로 기재할 사항은 다음과 같다(4조 F).

- ㉠ 눈에 띄는 위치에 있는, 보험관련 비용 및 편익 정보의 진술(Statement of policy cost and benefit information)이라는 표제
- ㉡ 보험대리점의 명칭과 주소, 대리점이 관여하지 않은 경우 계약개요에 관한 질문에 대하여 답변을 얻기 위해 따라야 할 절차에 관한 진술
- ㉢ 생명보험회사의 정식 명칭과 본점 또는 소관 사무소의 주소
- ㉣ 기본계약과 특약상 보험료 및 급부를 나타내는 짧은 제목(4조 C)
- ㉤ 최초 5년간 및 그 이후 대표적 계약연도(적어도 60세부터 65세까지 중 하나의 연령과 만기 시를 포함)상 보험료와 보험금의 패턴을 명확히 보여주기 충분한 다음 금액 : 기본계약상 연간 보험료, 특약상 연간 보험료, 기본계약 및 특약에 따라 제1보험연도에 지급되는 사망보험금(기본계약에 따른 보험금과 특약에 따른 보험금 분리하여 표시), 지급이 보장된 연도말에 있어서의 총해약반환금(cash surrender value)(기본계약상 금액과 특약상 금액 분리 표시), 해약반환금에 포함되지 않은 만기보험금(endowment amounts payable)
- ㉦ 계약자 대부조항이 있는 경우 선불인가 후불인가를 명확히 한 연이율, 변동금리의 경우 보험증권의 규정과 법률에 따른 연이율이 보험회사에 의해 결정된다는 사실의 명시
- ㉧ 계약개요가 준비된 날짜

– 보험계약자의 요청이 있으면 보험회사는 보험증권 정보²³²⁾나 계약예시를 제

232) 보장되거나 보장되지 않은 정보(예시된 배당금, 보험료, 사망보험금, 해약반환금, 만기보험금)의 수치를 제시하는 것을 뜻한다(4조 E).

- 공해야 한다(5조 B.(1)).
- 보험회사는 이 규칙에 따라 사용한 문서의 사본을 3년간 보관해야 한다(7조 A).
- 대리인은 생명보험계약의 판매 제시를 하기 전에 고객에게 자신이 대리인으로 활동하고 있다는 점, 보험회사의 정식 명칭을 알려야 한다. 대리인이 관여하지 않는 판매상황에서는 보험회사가 자신의 정식명칭을 알려야 한다(7조 B).
- 보험모집인은 보험판매와 보수가 관련이 없는 조언업무에 종사하는 것과 같은 인상을 주기 위해 ‘재무설계사’, ‘투자조언자’, ‘투자상담사’와 같은 명칭을 사용해서는 안된다(7조 C).
- 비보장요소를 언급할 때에는 보장되지 않는 것이고 회사의 현재 측정치에 기초한 것임을 밝혀야 한다. 계약자 대부분으로 인해 비보장요소가 축소되는 경우 이를 밝혀야 한다(7조 D).

② 생명보험 예시모델규칙

- 이 규칙은 모든 단체, 개인생명보험에 적용되고, 다음의 경우 적용되지 않는다. 변액생명보험, 개인 및 단체연금계약, 신용생명보험, 1만 달러를 초과하는 개인사망보험금의 예시가 없는 생명보험
- 생명보험판매에 사용된 계약예시에는 생명보험예시라고 분명히 기재하고, 다음의 기본적 정보가 담겨져야 한다(6조 A). 보험회사명, 보험모집인의 명칭과 주소, 피보험자의 이름, 나이, 성별, 예시가 기초로 하는 요율구분, 보험상품의 특징을 서술하는 짧은 명칭I(generic name), 사망보험금, 배당금 옵션 선택 또는 비보장 요소의 신청
- 생명보험판매 시 보험회사나 보험모집인 등은 다음 행위를 해서는 안된다(6조 B).
 - ㉠ 생명보험이 아닌 다른 상품인 것처럼 표시하는 것
 - ㉡ 비보장요소에 관하여 오해를 야기할 수 있는 방법으로 설명하는 것
 - ㉢ 비보장요소가 보장되는 것처럼 말하는 것

- ㉔ 이 규제의 요구사항에 부합하지 않는 계약예시를 사용하는 것
 - ㉕ 계약기간 중 운용실적이 예시된 기준에 의해 산출된 것보다 더 좋게 표시된 계약예시를 사용하는 것
 - ㉖ 불완전한 계약예시를 청약자에게 제공하는 것
 - ㉗ 사실이 아님에도 불구하고, 예시된 사망보험금을 유지하기 위해 매년 보험료 지급이 필요하지 않다고 표시하는 것
 - ㉘ 장래 보험료부담액을 좌우하는 비보장요소가 포함된 상품을 설명할 때, 보험료 지급이 완료된 것과 같은 인상을 일으키는 “vanishing 보험료”와 같은 용어를 사용하는 것
 - ㉙ 해약환급금(nonforfeiture values)을 전개할 수 없는 보험이 아닌 경우, 자기지원 요건을 충족시키지 않는 보험의 예시(lapse-supported illustration)를 사용하는 것
 - ㉚ 자기지원(self-supporting)이 되지 않는 계약예시를 사용하는 것
- 기본예시(생명보험계약판매 시 사용되는 보장요소와 비보장요소를 설명하는 서류)는 다음 요건을 갖추어야 한다.
- ㉛ 준비된 일자, 페이지 수를 기재해야 하고, 페이지 수는 전체 페이지 중 몇 번째 페이지와 같이 상세히 기재한다. 비보장요소를 설명하는 경우, 예시된 산출기초보다 보험계약자에게 유리한 산출기초에 근거한 표시가 이루어져서는 안된다. 비보장요소는 보장되지 않는다는 취지를 명확히 밝혀야 한다(7조 A.(1), (2), (7)).
 - ㉜ 본 계약예시는 비보장요소가 장래 보험기간 중에도 변하지 않는 것을 전제로 하고 있지만, 그렇지 않을 수 있고 실제 결과는 표시된 것보다 유리할 수도 불리할 수도 있다는 기재가 있어야 한다(7조 B.(5)).
 - ㉝ 기본예시는 사망보험금 및 보험료 등의 수치개요를 포함해야 한다. 수치개요는 적어도 5, 10, 20년 후 및 70세 때의 예상금액을 표시해야 한다(7조 C.(1)).

- ④ 청약자나 보험계약자는 계약예시 사본을 받았고 비보장요소에 관하여 충분히 이해하였다는 취지의 진술을, 보험모집인 등은 계약예시가 제공되었고 비보장요소에 관하여 설명하였으며 계약예시와 다른 설명을 하지 않았다는 취지의 진술을, 계약예시 중 수치개요 부분에 하고 각각 날짜를 적고 서명해야 한다(7조 D).
- 보충예시(기본예시와는 별도로 제공되는 것으로 비보장요소의 산출기준을 설명한다)는 보충예시에 기재된 비보장요소가 기본예시에서 사용된 산출기준에 기초한 요소보다 보험계약자에게 유리하지 않고, 비보장요소라는 점이 명시되어 있는 등의 요건이 충족된 경우에 고객에게 제시할 수 있다(8조 A).
- 생명보험판매 시 보험모집인이 기본예시를 사용하였고 예시된 보험에 대하여 청약이 이루어진 경우, 이 규제에 따른 서명이 담긴 계약예시의 사본이 청약 시 보험회사에 제출되어야 하고, 청약자에게도 위 사본이 교부되어야 한다(9조 A.(1)). 생명보험판매 시 보험모집인이 계약예시를 사용하지 않았거나 예시된 것과 다른 보험에 대하여 청약이 이루어진 경우, 보험모집인 등은 보험회사가 마련한 서면에 이 사실을 확인해야 한다. 동일한 서면에 청약자는 청약된 보험과 부합하는 계약예시가 제공되지 않았고, 늦어도 보험증권 교부와 함께 보험내용과 부합하는 계약예시가 제공될 것임을 알았다는 점을 승인해야 한다. 이 서면은 보험청약 시 보험자에게 제공되어야 한다(9조 B.(1)). 기본예시 등이 청약자에게 우편으로 송부된 경우, 보험회사는 청약자에게 기본예시 중 수치정보가 담긴 부분의 사본에 서명하여 이를 보험회사에 송부하도록 요청해야 한다. 보험회사가 해당 내용을 적어 수신자 요금부담의 봉투를 첨부하여 계약예시를 우편으로 보냈다면 위 의무를 다했다고 볼 수 있다(9조 C).
- 보험회사 이사회는 계약예시와 관련하여 1인 이상의 보험계리인을 임명해야 한다(11조 A). 보험계리인은 보험회사가 비보장요소를 임의로 높게 예측하여 고객에 유리한 예시를 제시하는 것을 방지하는 역할을 한다.

③ 변액생명보험 모델규칙

보험회사가 변액생명보험 판매허가를 얻기 위한 요건(3조 A), 허가를 받기 전 보험회사의 서류제출 의무(3조 B), 허가를 받기 전 보험회사가 적합성 원칙을 준수하기 위한 기준을 서면으로 마련해 놓을 의무(3조 C), 허위이거나 오해를 일으킬 수 있거나 기망의 의도로 작성되었거나 부정확한 광고나 판매수단을 사용하지 않을 의무(3조 D), 보험회사가 컨설팅회사나 판매회사 등과 계약을 체결할 경우, 보험회사가 이들에게 정보를 제공해야 한다는 조항을 둘 의무(3조 E), 보험감독관에 대한 보고의무(3조 E), 변액생명보험 판매 전 주 감독관의 승인제도 및 변액생명보험·계약자대부와 관련하여 요구되는 최소한의 내용(4조), 책임준비금에 관한 사항(5조), 보험회사가 별도계좌상 자산운용에 관한 조인계약을 체결할 경우 적용되는 규제(6조 J), 보험회사가 청약자에게 제공할 정보(7조), 보험계약 존속 중 보험계약자에게 제공할 정보(9조), 변액생명보험 판매대리인의 허가에 관한 사항 및 판매대리인의 보험감독관에 대한 보고의무(11조) 등을 규정하고 있다.

보험회사는 청약자에게 다음 정보를 제공하고 청약자로부터 수령하였다는 확인서면을 청약 전 또는 청약과 함께 받아야 한다. 다음의 정보가 1933년 증권법에 따른 투자설명서(prospectus)의 형태로 전달된 경우에도 보험회사가 정보제공의무를 이행한 것으로 본다(7조).

- ㉠ 비전문적 용어를 사용한 계약의 핵심적 내용의 설명
- ㉡ 별도 계좌에서 운용되는 투자약정에 관한 진술
- ㉢ 별도 계좌에서의 순 투자수익에 관한 진술
- ㉣ 전년도에 별도 계좌에 부과된 비용(세금, 자산취득 과정에서 발생한 중개수수료, 운용비용 등)에 관한 진술
- ㉤ 별도 계좌에서 보유하는 자산의 가치를 측정하는 방법에 관한 개요
- ㉥ 보험계약자 등에게 부과되는 연방소득세의 개요
- ㉦ 보험금의 예시

변액생명보험 청약서에는 다음 내용이 담겨 있어야 한다(8조).

- ㉠ 사망보험금은 변경될 수 있고, 특별한 조건하에서는 고정될 수 있다는 명백한 진술
- ㉡ 해약환급금은 별도 계좌의 운용실적에 따라 증가하거나 감소할 수 있다는 명백한 진술
- ㉢ 보험회사가 청약자에게 적합한 변액생명보험을 결정할 수 있게 하는 정보를 획득하기 위한 질문

나) 뉴욕주 보험법상 보험자의 정보제공의무

① 가입자 안내서, 예비정보, 계약개요

뉴욕주에서 이루어지는 생명보험, 연금, 또는 기금적립 계약(신용생명보험, 단체생명보험 등 제외)의 권유, 교섭 또는 취득과 관련하여 예상고객에게 다음을 제공하지 않는 한 어떤 보험증권도 교부되거나 교부를 위해 발행되어서는 안 된다(3209조 (b), (1)). 판매권유가 대리인이나 중개인의 관여 없이 우편으로 이루어진 경우 최초 권유 시 가입자 안내서를 포함해야 한다. 단, 청약자가 적어도 30일간 무조건 청약 철회하고 보험료를 환불받을 수 있는 경우에는 예외이다. 이 경우에는 가입자 안내서는 보험증권 교부와 함께 또는 보험증권 교부 전에 교부되어야 한다. 이러한 권유 시에는 예상고객에게 요청하면 가입자 안내서와 계약개요를 보험증권 교부 전에 받을 권리가 있음을 알려야 한다(3209조 (b), (1), (A)).

보험회사는 본점이나 주된 사무소에 예비정보, 계약개요 사본 등을 보관해야 한다(11 CRR-NY 53-1.4 (a)).

대리인이나 중개인은 예상고객에게 생명보험 판매제안을 하기 전에 자신이 대리인 또는 중개인으로 활동하고 있다는 점과 그가 대표하는 보험회사의 정식 명칭을 밝혀야 한다. 대리인이나 중개인이 관여하지 않는 판매상황에서는 보험회사가 자신의 정식 명칭을 밝혀야 한다(3209조 (h)).

㉗ 최신 가입자 안내서 사본(청약 시 또는 청약 이전)

- 가입자 안내서의 내용은 생명보험 공시모델규칙의 그것과 동일하다. 다만, 뉴욕주 보험법에는 보험계약자가 유사한 보험들을 비교함에 있어 비용비교지수를 사용할 수 있다고 기재되어 있는데 반해(11 CRR-NY 53-2.7), 모델규칙상에는 이러한 언급이 없다(지수의 유효성에 의문이 있어서 삭제되었다고 한다²³³). 보험법 규정에 따라 비용지수의 사용이 요구되는 경우에는 가입자 안내서에 지수의 사용에 관한 설명((11 CRR-NY 53-2.8)이 담겨 있어야 한다(11 CRR-NY 53-2.6).

㉘ 예비정보(청약 시 또는 청약 이전)

- 예비정보에는 다음의 내용이 포함되어야 한다(3209조 (d)).
 - ㉠ 대리인 또는 중개인의 이름과 주소(대리인이나 중개인이 관여하지 않는 경우 예비정보에 관한 질문에 대하여 답을 얻기 위해 따라야 할 절차에 관한 설명)
 - ㉡ 생명보험을 인수한 회사의 정식명칭 및 본점 또는 지점 등의 주소
 - ㉢ 예비정보의 날짜, 기본계약의 주요 사항을 설명하는 짧은 제목, 최초 보험금액, 최초 연간 보험료
 - ㉣ 제10보험연도, 20보험연도 종료 시 또는 보험료 지급기간 종료 시 중 빠른 시점의 보장된 해약반환금총액
 - ㉤ 계약자대부의 연 평균이율 및 선불인지 후불인지 여부, 변동금리인지 고정금리인지 여부
 - ㉥ 생명보험비용 지수 및 기본계약에 관한 10년간, 20년간 연평균 배당금 (개인생명보험 또는 일부 단체생명보험에 한함)
 - ㉦ 청약자에게는 다음과 같은 조언이 이루어져야 한다. 보험증권이 발행된 경우 완전한 계약개요가 제공되고 보험증권과 계약개요를 받고 적

어도 10일 이내에는 청약자가 무조건 보험계약을 해약하고 보험료를 환급받을 수 있다는 점

- ㉠ 청약자가 신속한 보험가입을 위하여 이 조항에 규정된 서류들을 청약 전에 제공하는 것이 사실상 어려운 경우, 보험증권의 교부 전에 제공 하여도 무방하다.

㉡ 계약개요(보험증권 교부 시)

- 계약개요는 별도의 서면으로 작성되어야 한다. 제공되어야 할 정보 중 수치는 전체가 제시되어야 하고 천(千) 단위 등으로 제시되어서는 안된다. 0이라는 금액은 0으로 표시되어야 하며 공백으로 표시되어서는 안된다(3209조 (f)).
- 계약개요에는 다음 내용이 포함되어야 한다(3209조 (e)).
 - ㉠ 눈에 띄는 위치에 있는 보험관련 비용 및 편익 정보의 진술(Statement of policy cost and benefit information)이라는 표제
 - ㉡ 보험대리점이나 중개인의 명칭과 주소, 대리점이나 중개인이 관여하지 않은 경우 계약개요에 관한 질문에 대하여 답변을 얻기 위해 따라야 할 절차에 관한 진술
 - ㉢ 생명보험을 인수한 정식 명칭과 본점 또는 지점 등의 주소
 - ㉣ 기본계약과 특약상 보험료 및 급부를 나타내는 짧은 제목
 - ㉤ 최초 5년간 및 그 이후 대표적 계약연도(생명보험 비용지수가 제시된 연도 포함, 적어도 60세부터 65세까지 중 하나의 연령과 만기 시 중 이른 연도 포함)상 보험료와 보험금의 패턴을 명확히 보여주기 충분한 다음 금액(개인생명보험 또는 일부 단체생명보험에 한함) : 기본계약상 연간 보험료, 특약상 연간 보험료, 기본계약 및 특약에 따라 제1보험연도에 지급되는 사망보험금(기본계약에 따른 보험금과 특약에 따른 보험금 분리하여 표시), 지급이 보장된 연도 말에 있어서의 총해약반환금(cash surrender value)(기본계약상 금액과 특약상

금액 분리 표시), 연말에 지급되는 배당금(기본계약상 금액과 특약상 금액 분리 표시, 20번째 보험연도를 넘어선 배당금은 제시될 필요 없음), 해약반환금에 포함되지 않은 보장된 만기보험금(endowment amounts payable)

- ⑥ 계약자 대부조항이 있는 경우 선불인가 후불인가를 명확히 한 연이율, 변동금리의 경우 금리가 결정되는 빈도, 보험증권 발행 시 최대금리의 산출기초가 되는 지수
 - ⑦ 개인생명보험 및 일부 단체생명보험의 경우, 10년간 및 20년간 생명보험 비용지수 및 균등평준연평균 배당금(equivalent level annual dividend)
 - ⑧ 배당금은 회사의 현재 산출기초에 근거한 것이고 보장된 것이 아니라 는 진술, 개인생명보험 및 일부 단체생명보험의 경우 균등평준연평균 배당금 근처에 “균등평준연평균 배당금의 사용방법에 관한 설명은 가입자 안내서에 있다”는 진술
 - ⑨ 생명보험 비용지수 근처에 “이 지수의 사용방법에 관한 설명은 가입자 안내서에 있다”는 진술
 - ⑩ 계약개요가 준비된 날짜
- 모든 보험회사는 본사나 주된 사무소에 계약개요 사본을 보관하고 있어야 한다(3209조 (g)).

② 계약예시

뉴욕주는 계약예시에 관한 사항을 규칙에서 정하고 있다. 그 내용은 생명보험 예시모델규칙과 유사하다. 주의 규제에 부합하는 계약예시를 사용한 보험상품이 판매되는 경우, 예비정보나 계약개요는 필요하지 않다(3209조 (l)).

변액생명보험, 개인 및 단체 연금, 신용생명보험, 10,000\$를 초과하는 사망보험금의 예시가 없는 생명보험의 경우 적용되지 않는다(11 CRR-NY 53-3.1 (a)).

보험회사는 당해 상품의 인가 시 보험청에 계약예시와 함께 보험증권을 판매하는지 여부를 통지해야 한다(11 CRR-NY 53-3.1 (b)). 보험회사가 계약예시와 함께 판매되는 보험증권으로 특정한 경우, 기본예시가 이 규칙에 부합하게 준비되어 제공되어야 한다(11 CRR-NY 53-3.1 (d)).

계약예시에 기본적으로 기재되어야 하는 사항 및 생명보험 판매 시 계약예시를 함에 있어 보험모집인 등이 해서는 안되는 행위들은 생명보험 예시모델 규칙의 내용과 거의 동일하다(11 CRR-NY 53-3.2 (a), (b), (c)). 다만, 뉴욕주 규칙은 추가로, “계약예시, 예비정보, 계약개요는 유지보너스(persistency bonus)와 첫 번째 보험연도 이후 특정 보험연도에 있어 mortality and expense 비용의 증가분 또는 감소분을 - 이 수치들이 보장된 것이 아닌 한 - 표시해서는 안된다”고 정하고 있다(11 CRR-NY 53-3.2 (d)).

기본예시의 양식도 생명보험 예시모델 규칙의 그것과 거의 동일하다. 다만, 뉴욕주 규칙은 만기 전 보험료 지급 정지를 허용하는 보험계약의 예시와 관련한 추가 규제 조항 등을 두고 있다(11 CRR-NY 53-3.3 (f)이하).

보충예시의 양식은 생명보험 예시모델 규칙의 그것과 거의 동일하다.

계약예시의 교부 및 기록 보관에 관한 규정도 생명보험 예시모델 규칙의 그것과 동일한 점이 많다. 그러나 뉴욕주 규칙은 우편으로 계약예시를 보낸 경우 계약예시 사본에 청약자 등이 서명하여 이를 다시 보험회사에 보내는데 대리인이나 중개인의 서명은 필요하지 않다고 규정하고 있다(11 CRR-NY 53-3.5 (c)). 또한 기본예시 등은 뉴욕주 법 및 규칙이 정한 예비정보 및 계약개요에 관한 요건을 갖추어야 한다고 규정하고 있다(11 CRR-NY 53-3.5 (d)).

③ 변액생명보험의 경우

보험회사는 청약의 실행과 함께 또는 실행 전에, ㉠ 사모의 경우 사모투자설명서(private placement offering memorandum), 그 밖의 경우 보험과 관련된 등록서류에 포함된 투자설명서(prospectus)를 청약자에게 제시하고, ㉡ 청약자로

부터 영수증을 받아야 한다. 투자설명서(prospectus)는 연방증권법상 요구조건을 충족해야 하고, 증권거래위원회의 승인을 받아야 하며, 다음 내용을 포함해야 한다(11 CRR-NY 54.9).

- ㉠ 비전문적 용어를 사용한 계약의 핵심내용의 간략한 설명, 별도구조의 투자성과 및 다른 요소들이 변액보험금에 영향을 미치는 방법의 서술, 보험증권을 받고 10일 이내에 무조건 보험계약을 해약하고 보험료를 반환받을 수 있다는 점 등의 고지, 사망보험금 등이 변동될 수 있다는 진술
- ㉡ 별도구조의 투자약정에 관해서는 다음 사항을 포함해야 한다.
 - ㉢ 투자대상, 주된 투자형태, 투자에 관한 제한
 - ㉣ 별도구조의 운용방법에 관한 제한
 - ㉤ 지난 10년간, 또는 그보다 짧은 기간 동안 별도구조가 존속해왔다면 그 기간 동안의 별도구조의 순 투자수익
 - ㉥ 지난 해 별도구조에 부과된 비용, 별도구조에 부과될 수 있는 비용(가령, 투자수익에 대한 세금, 별도구조 자산의 취득과정에서 발생하는 합리적 범위 내의 실제 중개수수료, 보험계리적으로 결정된 보험비용 등, 관리비용 등)
 - ㉦ 별도구조에 있는 자산가치를 측정하는 방법
 - ㉧ 보험계약자 등에게 부과되는 연방소득세
 - ㉨ 감독청이 필요하다고 생각하는 변액생명보험 운영이나 별도구조에 관한 추가정보

변액생명보험 청약서에는 다음 내용이 담겨 있어야 한다(11 CRR-NY 54.10).

- ㉠ 사망보험금의 액수나 기간이 변경될 수 있다는 분명한 언급
- ㉡ 별도구조의 운용실적에 따라 해약환급금액이 변경될 수 있다는 분명한 언급
- ㉢ 변액양로보험(variable endowment policy)의 경우, 만기보험금액이 보장되지 않고 해약환급금에 따라 좌우된다는 분명한 언급
- ㉣ 사모 변액생명보험의 경우, 유동성 문제로 인해 사망보험금, 해약환급

금, 계약자 대부 등이 지연될 수 있다는 분명한 언급. 지연 시 세부적 사항에 관해서는 보험증권을 참조하라는 조언

- ⑤ 사망보험금, 해약환급금 등의 예시는 요청하면 입수할 수 있다는 사실의 고지

3) 수수료 공개

가) NAIC의 보험모집인면허 모델법(Producer Licensing Model Act) 18조

보험모집인면허 모델법 18조는 보험모집인이 보험회사로부터 받은 수수료액과 그 산정방법을 공개하도록 규정하고 있다. 구체적 내용은 다음과 같다.

- 보험모집인 또는 보험모집인과 제휴관계를 갖는 자가 보험의 선정을 위해 고객으로부터 보수를 받거나 보험선정과 관련하여 고객을 대표하는 경우, 보험모집인 등은 보험회사나 제3자로부터 보험선정과 관련하여 어떠한 보수도 받아서는 안된다. 다만, 보험계약체결 전에 보험모집인이 ① 고객으로부터 보수를 수령하는 것을 승인하는 서면을 받고, ② 보수액을 공개한 경우(공개 당시 액수가 알려지지 않은 경우에는 계산방법과 - 가능하다면 - 합리적 예상액을 공개해야 한다)에는 예외이다(18조 A).
- 전화나 전자적 방법에 의하여 보험에 가입하는 경우에는 고객으로부터 서면동의를 받지 않고 보험모집인이 동의사실을 기재하는 것도 허용된다(18조 D. (4)).
- ① 보험의 선정을 위해 고객으로부터 보수를 받지 않고, ② 보험선정과 관련하여 자신을 지명한 보험회사를 대리하며, ③ 보험계약 체결 전 고객에게 자신이 보험선정과 관련하여 보험회사로부터 보수를 수령할 것인 점 또는 보험선정과 관련하여 자신이 보험회사를 대리하고 고객에게 보험회사를 위하여 용역을 제공할 수 있다는 점을 설명한 보험모집인에 대해서는 위와 같은 정보제공의무가 부과되지 않는다(18조 A(2)).

- 관리총대리점(managing general agent), 재보험중개자에 대해서도 위와 같은 정보제공의무가 부과되지 않는다(18조 C).

나) 뉴욕주의 경우

미국의 경우 보험중개인이 보험회사로부터 조건부 수수료(contingent commission)를 받는 관행이 있었다. 중개를 통해 체결된 개별 보험의 보험료 중 일정비율을 받는 고정수수료와 달리, 조건부 수수료는 보험중개인이 중개하여 성사된 총 보험계약상 보험료와 위험발생확률을 기준으로 추가로 받는 수수료를 뜻한다. 그런데 조건부 수수료로 인해 보험중개인이 보험계약자의 이익을 위해서가 아니라 자신이 받는 조건부 수수료를 최대화하기 위해 보험계약을 중개하는 이해충돌상황이 발생할 수 있다는 비판이 제기되었고, 2004년 뉴욕주 법무장관이 더 많은 조건부 수수료를 얻기 위해 부정한 방법으로 보험판매를 중개하여 고객을 기망하였다는 이유로 대형 보험중개회사를 고발함으로써 조건부 수수료 허용 여부가 사회적 이슈가 되었다.²³⁴⁾ 이를 계기로 뉴욕주에서는 조건부 수수료를 허용하되 수수료에 관한 정보를 공개하는 방향으로 규제의 방향이 결정되어 2011년부터 보험모집인(insurance producer)에게 수수료²³⁵⁾ 공개의무를 부과하는 규칙이 시행되고 있다(현재 조건부 수수료를 금지하는 주는 없고, 다만 주요 보험중개회사는 더 이상 조건부 수수료를 받지 않고 있다고 한다²³⁶⁾).²³⁷⁾ 구체적 내용은 다음과 같다.

보험모집인은 청약 시 또는 그 이전에 다음 정보를 가입자에게 구두 또는 명

234) 구체적 내용은 송윤아(2012. 10. 2), 미국과 EU보험중개사의 정보공개기준 강화의 배경과 시사점, KiRi Weekly(201호)를 참조하기 바람.

235) 보험회사의 이름, 로고, 광고가 담긴 유형물이나 합계 연 100\$ 미만의 금액은 포함되지 않는다(11 CRR-NY 30.2 (a)).

236) Abraham 157

237) 다만, 재보험, 허가 없이 보험모집을 할 수 있는 사람이 보험판매를 한 경우, 계약 갱신(다만, 가입자가 갱신 전 30일부터 갱신 후 30일 이내에 추가정보를 요구한 경우는 예외) 등의 경우는 적용되지 않는다(11 CRR-NY 30.5).

확한 서면으로 다음 정보를 제공해야 한다(11 CRR-NY 30.3 (a)). 구두로 다음 정보를 제공한 경우에는 늦어도 계약체결 시까지는 해당 정보가 담긴 서면을 제공해야 한다(11 CRR-NY 30.3 (e)).

- ① 보험모집인의 역할
- ② 보험모집인이 보험회사나 제3자로부터 판매하는 보험계약에 전부 또는 일부 근거하여 보수를 받는지
- ③ 보험모집인에게 지급되는 보수가 보험계약, 가입자가 선택하는 보험회사, 보험모집인이 보험회사에 제공하는 사업의 규모, 보험모집인이 보험회사에 제공하는 보험계약의 수익성 등 다양한 요소에 따라 달라질 수 있다는 점
- ④ 가입자는 요청하면 보험모집인이 판매에 전부 또는 일부 근거하여 지급받을 것으로 예상되는 보수에 관한 정보와 다른 대체적 거래(해당 보험이 아닌 다른 보험을 중개할 경우)에 전부 또는 일부 근거하여 지급받을 것으로 예상되는 보수에 관한 정보를 얻을 수 있다는 점

가입자가 보험계약 체결 전 보험모집인의 보수에 관한 추가정보를 요청하면, 보험모집인은 다음 정보를 보험계약 체결 시 또는 그 전에 명확한 서면으로 제공해야 한다. 다만, 시급히 보험계약을 체결할 필요가 있는 경우는 예외이다. 이 경우에는 그 후 5영업일 이내에 정보가 제공되어야 한다(11 CRR-NY 30.3 (b)). 보험계약 체결 후 30일 이내에 가입자가 추가 정보를 요구한 경우에도 보험모집인은 아래와 같은 정보를 5영업일 이내에 명확한 서면으로 공개해야 한다(11 CRR-NY 30.3 (c)).

- ① 보험모집인이나 그 모회사나 자회사 등이 판매에 전부 또는 일부 근거하여 받기로 한 보수의 성격, 액수, 지급출처(source)
- ② 해당 보험을 중개하지 않는다면 중개할 수 있는 다른 보험(부보범위, 보험료, 보험모집인이나 그 모회사나 자회사가 다른 보험의 판매에 전부 또는 일부 근거하여 받을 수 있는 보수)
- ③ 보험모집인이나 그 모회사나 자회사나 보험회사나 그 모회사나 자회사에 대하여 실질적인 소유관계를 맺고 있는지

- ④ 보험회사나 그 모회사나 자회사가 보험모집인이나 그 모회사나 자회사에 대하여 실질적인 소유관계를 맺고 있는지
- ⑤ 판매에 전부 또는 일부 근거하여 보험회사로부터 지급받는 보수를 변경하는 것이 법으로 금지되는지 여부

보험모집인이 공개할 보수의 액수나 성격이 아직 알려지지 않은 경우, 보험모집인은 그 수령 및 액수를 결정할 수 있는 상황, 합리적인 예상액(범위로 특정될 수도 있음)을 공개해야 한다(11 CRR-NY 30.3 (d)).

보험모집인은 위와 같이 공개가 요구되는 정보들과 모순되는 진술을 하거나 자신의 역할에 관하여 오해를 야기하는 진술이나 의도적인 부정확한 진술을 해서는 안된다(11 CRR-NY 30.3 (b)).

보험모집인은 서면으로 제공된 정보공개서류의 사본을 공개 후 최소 3년간 보관해야 한다. 다만, 보험회사가 사본을 보관하기로 보험모집인과 보험회사가 서면약정을 체결한 경우는 예외이다(11 CRR-NY 30.4).

라. 영국

1) 인가업자, 제공하는 서비스, 보수에 관한 정보제공의무

가) ICOBS의 경우

① 보험중개자(insurance intermediary)가 따라야 할 일반적 정보제공의무

(a) 지위의 명시 : 최초 보험계약 체결 전, 필요하다면 개정·갱신 시에도 보험중개자는 자신의 이름과 주소, 등록부에 등록되었다는 사실과 이를 확인하는 방법, 보험회사에 대하여 10% 이상의 의결권이나 자본을 직·간접적으로 보유하고 있는지 여부, 보험회사나 그 모회사가 보험중개자에 대한 10% 이상의 의결권이나 자본을 직·간접적으로 보유하고 있는지 여부, 고객 등이 고충을 제기하

는 절차 등을 고객에게 알려야 한다(ICOBS 4.1.2 R). 다만, 보험중개자가 보험과 관련하여 다른 인가업자 등을 단순히 소개시켜주는 업무만을 한 경우에는 이름과 주소, 자신이 소개하는 다른 인가업자의 그룹에 소속되어 있는지 여부만 밝히면 된다(ICOBS 4.1.3 R).

(b) 제공하는 서비스의 범위 설명 : 최초 보험계약 체결 전, 필요하다면 개정, 갱신 시에도 보험중개자는 자신이 다음 세 가지 중에서 어떠한 범위의 서비스를 제공하는지 고객에게 알려야 한다. ① 시장의 공정한 분석에 기초하여 조언을 한다. ② 하나 또는 복수의 보험회사를 위해 전속적으로 보험중개를 하고 있다. ③ 위 두 가지 중 어디에도 해당하지 않는다. ①에 해당하지 않는 보험중개자는 고객에게 고객이 보험중개자가 거래하는 보험회사의 이름을 요청할 권리를 갖고 있음을 알려야 하고, 보험중개자는 이러한 고객의 요청에 응해야 한다(ICOBS 4.1.6 R). 최초 보험계약 체결 전에 보험중개자는 고객에게 개별적인 추천이나 정보제공을 하고 있는지 알려야 한다(ICOBS 4.1.7 R).

③ 정보전달 방법(ICOBS 4.1.9 R) : 위와 같은 정보는 문서나 기타 보전적 수단²³⁸⁾에 의해 명확하고 정확한 방법으로 고객이 이해할 수 있게 전달되어야 한다. 고객이 요청하고 긴급한 부보가 필요한 경우에는 구두로 정보가 제공될 수 있으나 이 경우 보험계약 체결 후 지체 없이 문서나 기타 보전적 수단에 의해 정보가 전달되어야 한다. 전화판매의 경우 정보는 비대면판매지침에 따라 제공되어야 한다.

② 순수보장보험 및 지급보장보험의 경우 보험회사 및 보험중개자가 추가적으로 이행해야 할 정보제공의무

(a) 제공되는 서비스의 한계 명시(ICOBS 4.2.4 R) : 개별적 추천이 없는 보험

238) 서면이나 정보수령자가 자신에게 개인적으로 전달된 정보를 미래에 참조할 수 있도록 저장할 수 있고, 저장된 정보를 그대로 재생할 수 있는 수단(플로피 디스크, CD롬, DVD, 이메일이 저장되는 개인용 컴퓨터의 하드드라이브 등이 포함된다)을 뜻한다. 고객이 인터넷에 정기적으로 접속한다는 증거가 있으면 전자적 수단에 의한 정보의 제공도 가능하다.

판매의 경우, 인가업자는 고객이 자신의 수요와 필요에 부합하는 보험상품을 선택하였는지에 대하여 스스로 책임을 부담한다는 점을 이해할 수 있도록 합리적 조치를 취해야 한다. 합리적 조치가 구두로 이루어진 경우, 계약체결 후 지체 없이 서면이나 다른 보전적 수단으로 고객에게 정보가 제공되어야 한다. 인가업자가 조언 없이 이루어지는 판매 시 구두로 보험상품의 주된 특성에 관한 정보를 제공하거나 제공하는 것을 예상하는 경우에는 고객책임을 구두로 설명할 필요가 있다. 상품의 주된 특성은 주요 보장내용, 주요한 면책 및 책임제한 사항, 보장기간과 가격 정보 등이 포함된다.

(b) 보험회사의 지위 명시²³⁹⁾ : 보험회사는 최초보험계약의 체결 전 그리고 필요하다면 개정이나 갱신 시에도 법적 지위, 누구의 보험상품을 제시하는지, 개별적인 추천이나 정보제공을 하고 있는지 여부를 고객에게 알려야 한다. 구두로 위 정보를 제공한 경우 보험계약 체결 후 지체 없이 문서나 기타 보전적 수단으로 정보가 제공되어야 한다(ICOBS 4.2.5 R).

③ 보수 관련 정보

보험중개자가 받는 보수에는 보험회사로부터 통상 보험료의 일정비율 형태로 지급받는 commission과 고객으로부터 중개업무를 하며 들인 시간과 서비스의 가치에 상응하여 지급받는 fee가 있다.²⁴⁰⁾

보험중개자는 고객에게 보험중개로 인한 fee의 액수에 관한 상세한 정보를 제공해야 한다. 이 정보는 고객이 fee를 지급할 의무를 지기 전이나 보험계약 체결 전의 시점 중 이른 시기에 제공되어야 하고, fee의 구체적 액수를 특정할 수 없는 경우 계산 근거가 제시되어야 한다(ICOBS 4.3.1 R). 보험계약 존속 중 부과되는 fee도 공시되어야 한다(ICOBS 4.3.2 G).

보험중개자는 상업적 고객의 요청이 있으면 신속하게 commission을 공개해

239) 손해보험의 경우 보험회사가 자신의 지위에 관한 정보를 제공할 의무를 부담하지는 않는다.

240) 구미주요국 68

야 한다. 공개는 서면이나 다른 보전적 수단으로 이루어져야 하고, 구체적 액수를 특정할 수 없으면 계산의 근거가 제시되어야 한다(ICOBS 4.4.1 R). commission에는 보험중개자가 지급받은 모든 형태의 보상(이익공유 약정에 따른 보상, 판매량에 따른 보상, 보험료 금융회사로부터의 보상)이 포함된다(ICOBS 4.4.2 G). 보험중개자는 상업적 고객의 대리인인지 여부와 무관하게 위와 같은 의무를 부담한다(ICOBS 4.4.3 G).

소비자와 체결한 순수보장보험에 관해서는 다음과 같은 추가 규제가 있다. 즉 순수보장보험에 대한 서비스와 관련하여 소비자가 보험중개자에게 조언자 보수(adviser charge)를 지급하기로 합의한 경우, 보험중개자는 서비스를 제공하기 전에 ㉠ 보험중개자가 순수보장보험 관련 서비스에 대하여 어떻게 보수를 받는지, ㉡ 조언자 보수 이외에 commission을 받는 경우 그 사실을 소비자가 모두 이해할 수 있도록 합리적 조치를 취해야 한다. 또한 개별적 추천이나 판매중개 등이 이루어지는 시점과 근접한 시점에 일괄상품과 관련된 COBS 6.4상 공시 의무와 동일한 내용의 공시 의무를 이행해야 한다(ICOBS 4.6.2 R).

④ 최초공시서면(initial disclosure document)이나 통합된 최초공시서면(combined initial disclosure document)의 활용

ICOBS가 마련한 최초공시서면 등을 적시에 사용함으로써 지위 명시, 제공하는 서비스의 범위 명시, fee 공시 의무를 이행할 수 있다(ICOBS 4.5.1 G). 최초공시서면에는 FCA에 대한 설명, 어느 보험회사의 어떠한 상품을 다루는지, 조언과 추천이 이루어지는지, 제공되는 서비스별 수수료부과 여부 및 금액, 인가업자의 등록번호와 인가업무의 내용(선임대리인이 있는 경우 관련 정보), 인가업자의 소유관계, 민원제기 방법, 금융서비스보상기구에 의해 보호를 받는지 여부에 관한 정보가 담겨 있다.

나) COBS의 경우

① 보험중개자(insurance intermediary)가 따라야 할 정보제공의무

생명보험과 관련하여 보험중개자의 지위명시, 제공되는 서비스의 범위 명시 의무는 ICOBS의 것과 거의 동일하다(COBS 7.2.1 R). 보험중개자가 시장의 공정한 분석에 의하여 조언을 한다고 고객에게 알린 경우 보험중개자는, 고객의 필요에 부합하는 생명보험에 관하여 전문적 기준에 맞게 추천을 하기에 충분한 정도로 많은 생명보험의 분석에 기초하여 조언을 제공해야 한다(COBS 7.2.3 R). 생명보험계약의 체결 전에 보험중개자는 특히 고객이 제공한 정보에 기초하여 적어도 고객의 수요와 필요를 특정해야 한다. 이러한 수요와 필요는 생명보험의 복잡성에 따라 조절되어야 한다. 이 규칙은 보험중개자가 생명보험에 관하여 개별적 추천을 하는 경우에는 적용되지 않는다(COBS 7.2.4 R). 생명보험에 관하여 개별적 추천이 이루어지는 경우, 적합성 원칙의 준수가 요구된다(COBS 7.2.5 G).

② 인가업자 일반이 따라야 할 정보제공의무

소매고객(retail client)에 대하여 소매투자상품(retail investment product, 생명보험이 포함됨)과 관련한 지정투자업을 하는 경우, 인가업자는 고객이 합리적으로 서비스 및 특정유형의 지정투자의 특성과 위험을 이해하고 제공받은 정보를 기초로 투자결정을 할 수 있도록, 다음 사항에 관한 정보를 고객에게 이해하기 쉬운 형태로 제공해야 한다(COBS 2.2.-1 R, 2.2.1 R). ㉠ 인가업자 및 인가업자가 제공하는 서비스, ㉡ 지정투자 및 제안된 투자전략(지정투자에 대한 투자나 특정 투자전략과 관계된 위험에 대한 적절한 안내 및 경고 포함), ㉢ 주문 집행지(execution venues) ㉣ 비용(costs) 및 관계된 요금(associated charges)

또한 소매고객에 대하여 지정투자업을 하는 인가업자는 인가업자의 이름과 주소, 고객이 인가업자와 접촉하기 위해 필요한 구체적 사항, 인가업자와 고객

사이의 의사소통 수단, 인가되었다는 사실 및 인가기관의 이름, 선임대리인이나 전속대리인을 통해 활동하는 인가업자의 경우 이러한 사실(선임대리인이나 전속대리인이 등록되어있는 EU회원국의 특정 포함), 고객에게 제공되는 서비스의 실적에 관한 보고의 성격·빈도·시기, 중대한 이해관계나 이해관계의 충돌이 문제되는 경우, 고객을 공정하게 대우하는 것을 보장할 방법 등을 알려야 한다(COBS 6.1.4 R). 인가업자는 고객²⁴¹⁾에게 비용 및 관련 요금에 관한 정보를 제공해야 한다. 여기에는 지정투자자나 지정투자업과 관련하여 고객이 지불해야 하는 총가격(total price, 총가격에는 fee, commission, 요금(charges)이나 운영비용(expenses), 인가업자를 통해 지급되는 세금 등이 포함된다)이 포함된다. 인가업자가 부과하는 commission은 매 사안마다 항목별로 개별적으로 표시되어야 한다(COBS 6.1.9 R). 정보제공은 달리 규정되어 있지 않는 한 원칙적으로 지정투자업의 제공 전에 이루어져야 하고, 고객의 요청으로 원격통신수단으로 합의가 이루어져 미리 정보가 제공되기 어렵고 인가업자가 음성통화 통신수단에 관한 규칙(COBS 5.1.12 R)을 준수한 경우에는 지정투자업 제공 후 즉시 정보가 제공되어도 무방하다(COBS 6.1.11 R). 인가업자는 원칙적으로 보전적 수단이나 웹사이트(고객이 이에 동의하고 고객에게 웹사이트 주소 및 웹사이트상 정보를 접할 수 있는 장소가 통지되고, 정보가 최신의 것이고 고객이 합리적으로 조사할 수 있는 시간 동안 웹사이트를 통해 계속적으로 정보가 제공되는 등의 요건이 갖추어진 때에 한한다)를 통해 정보를 제공해야 한다(COBS 6.1.13 R). 인가업자는 고객(client)의 요청이 있으면 투자자 보상 조건에 관한 정보와 보상을 받기 위해 충족되어야 할 형식들을 제공해야 한다(COBS 6.1.16 R).

③ 인가업자가 조언을 제공하는 경우 적용되는 규제

인가업자가 지정투자상품과 관련하여 영국에 거주하는 소매고객에게 개별적 추천을 하는 경우 다음 규제가 적용된다(COBS 6.2A.1 R).

241) COBS 6.1상 규제는 적격상대방과의 거래의 경우 적용되지 않는다. COBS 1 Annex 1

인가업자는 자신이 제공하는 개별적 추천이 관련시장의 포괄적이고 공정한 분석에 기초하고 있고, 편향되지 않고 제한되지 않았다는 사정이 없는 한²⁴²⁾, 소매고객에게 자신을 독립적으로 행동하는 사람처럼 나타내서는 안된다(COBS 6.2A.3 R). 인가업자는 개별적 추천과 관련한 서비스를 제공하기 전에 소매고객에게 서면으로 자신의 조언이 독립적 조언인지 제한된 조언인지 밝혀야 한다(COBS 6.2A.5 R). 모든 소매투자상품을 포함하지는 않는 관련시장에 관해서 독립적 조언을 제공하는 경우, 인가업자는 그 시장을 구성하는 소매투자상품의 유형을 포함하여 그 시장에 관한 설명을 공시해야 한다. 제한된 조언의 경우 제한의 성질에 관한 설명을 공시해야 한다(COBS 6.2A.6 R).

인가업자가 소매투자상품과 관련하여 영국에 거주하는 소매고객에게 개별적 추천을 하는 경우, 조언자 비용(adviser charge, 인가업자와 소매고객 사이의 합의에 따라 소매고객으로부터 지급되는 비용이다)만으로 보상을 받아야 한다(COBS 6.1A.1 R, 6.1A.2A R, 6.1A.4 R). 인가업자는 개별적 추천을 하기 전에 서면으로 소매고객에게 요금부과 체계를 고지해야 한다(COBS 6.1A.17 R). 소매투자상품 제공자는 조언자 비용(adviser charges) 지급을 돕기 위해 해당 장에서 규정한 경우를 제외하고는, 개별적 추천과 관련하여 다른 인가업자 등에게 수수료 등 어떠한 보상도 지급해서는 안된다(COBS 6.1B.5 R). 인가업자는 소매투자상품의 비용과 조언자 비용이 구별되어 소매고객이 오인하지 않도록 합리적 조치를 취해야 한다(COBS 6.1B.7 R).

④ 일괄상품(packaged product)²⁴³⁾의 경우 서비스, 보수에 관한 정보 제공의무

인가업자가 일괄상품에 관하여 소매고객에게 개별적 추천을 하거나, 대리인으로서 투자거래(판매 등)를 하거나 투자거래의 중개를 하는 경우, 서비스 및 보

242) 이러한 요건이 갖추어진 경우의 조언을 독립적 조언(independent advice)이라고 하고 그렇지 않은 조언 등을 제한된 조언(restricted advice)이라고 한다.

243) 생명보험, 개인연금 등이 포함됨.

수에 관하여 정보제공의무를 부담한다(COBS 6.3.1 R). 다만, 영국에 거주하지 않는 소매고객에게 개별적 추천을 하는 경우에는 이러한 정보제공의무가 부과되지 않는다(COBS 6.3.1A R). 인가업자가 전화로 소매고객과 최초 접촉하면서 일괄상품과 관련하여 개별적 추천을 하는 경우에는, 다음 정보들이 추가로 제공되어야 한다(COBS 6.3.20 G). ㉠ 인가업자의 이름, 통화의 상업적 목적, ㉡ 인가업자가 독립적 조언을 제공하는지, 제한된 조언을 제공하는지 여부 및 제한된 조언을 제공하는 경우 그 사실 및 제한의 성격, ㉢ 인가업자의 비용부과 구조, ㉣ 위 정보들이 이후 서면으로 확인될 것이라는 점

인가업자가 소매고객에게 일괄상품을 판매, 판매중개하고 그 판매나 판매중개 서비스가 개별적 추천의 제공과 관련되지 않은 경우 commission의 공시와 관련하여 다음 규제가 적용된다(COBS 6.4.1 R). 인가업자가 일괄상품을 소매고객에게 판매, 판매중개하고 소매고객이 요청하면, 인가업자는 그 거래에 관하여 수령할 수수료(인가업자가 상품제공자(product provider)인 경우 그 거래에 관하여 지급할 수수료)를 공개해야 한다(COBS 6.4.3 R). 인가업자가 순수보장보험의 보험회사인 경우, 순수보장보험에 관한 개별적 추천에 대한 비용을 나타내는 지시적 조언자 비용(indicative adviser charge)을 소비자에게 공개해야 한다(COBS 6.4.4A R). commission의 공개는 일괄상품의 판매나 판매중개 시점과 가까운 시점에 이루어져야 하고, 보전적 수단이나 구두로(소매고객이 계약체결을 위한 서면청약서를 작성하지 못한 경우, 다만 이 경우 인가업자는 계약일 이후 가급적 빨리 5영업일 이내에 서면 확인서를 교부해야 한다) 이루어져야 한다(COBS 6.4.5 R).

⑤ 서비스 및 비용 공시서면(services and costs disclosure document)이나 통합된 최초공시서면(combined initial disclosure document)의 이용

위 서면을 적시에 고객에게 제공함으로써 일괄상품에 관한 정보제공의무(COBS 6.3.3 G (1))나 생명보험과 관련된 보험중개자의 정보제공의무(COBS

7.2.2 G)를 이행할 수 있다. 서비스 및 비용 공시서면에는 FCA에 관한 정보, 인가업자가 제공하는 조건의 종류, 인가업자에게 지급해야 하는 비용에 관한 정보, 인가업자의 등록번호와 인가된 업무내용, 인가업자의 소유관계, 민원제기 방법, 투자자보상기금의 보호대상인지 여부 등이 담겨 있다.

2) 상품에 관한 정보제공의무

가) ICOBS

① 보험회사와 보험중개자의 일반적 의무

보험회사는 이 장 및 원격통신 규칙상 요구되는 정보를 생산할 의무를, 보험중개자는 위 정보를 고객에게 전달할 의무를 부담한다. 보험중개자는 보험회사와 합의한 경우 가격정보를 생산할 의무를 부담한다(ICOBS 6.1.1 R). 보험중개자가 없는 경우 보험회사가 정보전달의무를 부담한다(ICOBS 6.1.2 R). 보험회사는 보험중개자가 이 장의 규칙에 따를 수 있도록 적시에 보험중개자의 요구가 있으면 신속하게 정보를 생산해야 한다(ICOBS 6.1.3 R).

인가업자는 고객이 보험에 관한 적절한(appropriate) 정보를 적시(in good time)에 이해할 수 있는(comprehensible) 형태로 받아 제안에 대하여 충분한 정보에 기초한 판단(informed decision)을 할 수 있도록 보장하기 위해 합리적 조치를 취해야 한다(ICOBS 6.1.5 R). 적절한 정보를 제공해야 한다는 규칙은 계약 체결 전·후, 계약기간 도중의 정보변경, 갱신 시, 보험상품의 가격에 대해서도 적용된다(ICOBS 6.1.6 G). 공개가 요구되는 정보의 정도는 해당 보험에 관한 전형적 고객의 지식, 경험, 능력, 계약조항, 계약내용의 복잡성, 보험상품이 다른 상품이나 서비스와 관련되어 구입되는지 등에 따라 달라진다(ICOBS 6.1.7 G). 적시인지 여부를 판단하기 위해서는 인가업자는 고객의 의사결정과 관련하여 그 정보의 중요성, 그 정보가 가장 유용한 시점을 고려해야 한다(ICOBS 6.1.8 G). 소비자(consumer)와 거래하는 인가업자는 계약개요(policy summary)²⁴⁴⁾나

중요사항설명서(key features document)²⁴⁵)로 정보를 제공할 수 있다(ICOBS 6.1.10 G).

소비자가 다른 상품이나 서비스와 관련하여 보험상품을 구입하는 경우, 인가업자는 계약체결 전에 보험료와 다른 가격을 구별하여 공개해야 하고 보험구입이 의무적인지 밝혀야 한다(ICOBS 6.1.13 R).

② 보험계약 체결 전 정보제공의무(일반보험계약)

인가업자는 보험계약 체결 전 자연인인 고객에 대하여 ㉠ 보험계약의 준거법, 당사자가 준거법을 자유롭게 선택할 수 있는 경우 인가업자가 제안한 준거법, ㉡ 보험계약자의 민원을 처리하기 위한 절차 등을 알려야 한다(ICOBS 6.2.2 R). 철회권과 관련하여 다음과 같은 정보가 계약체결 전 적시에 서면이나 다른 보전적 수단으로 소비자에게 제공되어야 한다(ICOBS 6.2.5 R). 철회권의 존부, 기간, 행사조건, 철회권 행사 시 소비자가 부담하는 금액에 관한 정보, 철회권을 행사하지 않을 경우 결과, 철회권을 행사하기 위한 실질적 지침

③ 보험계약 체결 전 및 후의 정보제공의무(순수보장보험)

보험계약 체결 전 인가업자는 다음정보를 고객에게 명확하고 정확하게 서면으로 제공해야 한다(ICOBS 6.3.1 R).

244) 계약개요에는 다음과 같은 내용이 담겨야 한다(ICOBS 6 Annex 2).

중요사항(Keyfacts) 로고의 기재, 보험계약조항 전체가 담겨 있지 않는 기재, 보험회사 이름, 보험종류 및 부보범위, 중요한 특징과 급부내용, 중요하거나 이례적인 면책사항이나 보험금지급 제한사유(관련된 보험계약조항의 상호참조), 보험기간, 필요한 경우 소비자는 보험이 적절한지 보장하기 위해 정기적으로 계약내용을 심사하고 갱신할 필요가 있다는 기재, 가격정보(선택사항), 철회권의 존재 및 행사기간(기타 세부사항 포함가능), 보험금청구 시 연락처, 보험회사에 대한 민원제기 방법 및 금융옵트아웃서비스, 보상금에 의해 보상을 받을 수 있는지 여부 및 보상범위(선택사항)

245) 중요사항설명서는 보험금청구 시 연락처에 관한 세부사항을 기재해야 하나, “중요사항”이라는 제목을 붙일 필요는 없다(ICOBS 6 Annex 2).

- 보험회사의 이름 및 법적형태
- 본점(필요한 경우 계약이 체결된 대리점이나 지점)이 위치한 EEA가맹국 이름
- 본점(필요한 경우 계약이 체결된 대리점이나 지점)의 주소
- 각 보험급부 및 선택권(option)의 정의
- 계약조항
- 계약을 종료시키는 방법
- 보험료 지급수단, 지급기간
- 개별 보험급부별 보험료에 관한 정보(필요한 경우 주된 급부와 종된 급부 모두)
- 철회신청 기간
- 보험유형에 적용되는 세금에 관한 일반정보
- 보험계약자의 민원처리 방법, 금융옴부즈만 서비스
- 준거법

상업적 고객과 전화로 보험계약이 체결된 경우 위 정보는 계약체결 후 즉시 제공되어도 무방하다(ICOBS 6.3.2 G). 보험계약 존속 중 보험회사의 이름, 법적 형태, 본사(필요한 경우 계약체결 대리점이나 지점)의 주소가 변경되는 경우 인가업자는 고객에게 그 사실을 알려야 한다. 보험계약 존속 중 보험약관이나 준거법이 변경된 경우 인가업자는 위에 언급한 보험계약 체결 전에 제공되어야 할 모든 정보를 고객에게 알려야 한다(ICOBS 6.3.3 R).

④ 보험계약 체결 전 및 후의 정보제공의무(지급보장보험 및 순수보장보험)

인가업자는 소비자에게 보험계약 체결 전 적시에 계약개요를 제공해야 한다(ICOBS 6.4.4 R). 인가업자가 고객과 판매대화를 나누던 중 구두로 보험상품의 주요특성에 관한 정보를 제공한 경우, 인가업자는 보험상품의 모든 주요특성에 관한 정보를 구두로 제공해야 한다. 인가업자는 구두로 제공된 정보가 고객에

게 지나친 부담을 주거나 다른 정보를 불명확하게 하지 않고, 고객이 충분한 정보에 기초한 판단을 하기에 충분하다는 점을 보장하기 위해 합리적 조치를 취해야 한다(ICOBS 6.4.2 R).

인가업자는 소비자가 지급보장보험이 자신에게 적합한지 확인하기 위해 철회기간 종료 전에 계약서류를 읽어보는 것이 중요하다는 점을 소비자에게 환기시켜야 한다. 인가업자가 구두로 보험의 주요특징에 관한 정보를 구두로 제공하였다면 위 주의환기도 구두로 이루어져야 한다(ICOBS 6.4.5 R).

인가업자는 고객이 자신의 예산에 맞추어 가격을 파악할 수 있도록 가격(보험료, 수수료, 조세 등)에 관한 정보를 제공해야 한다. 가격에 관한 정보는 서면이나 다른 보전적 수단을 통해 계약체결 전에 제공되어야 한다. 전화로 체결되는 격지자간 계약의 경우, 계약체결 후 즉시 서면이나 다른 보전적 수단으로 제공되어야 한다(ICOBS 6.4.8 G).

회전신용계약이 아닌 신용계약을 통해 보험료를 지급하는 경우 인가업자는 고객이 보험의 구입과 관련하여 추가적으로 부담하는 의무와 보험의 총비용을 이해할 수 있도록 가격에 관한 정보를 제공해야 한다(ICOBS 6.4.9 R).

보험계약 존속 중 보험료나 보험약관 조항의 변경이 있으면 인가업자는 그 사실을 고객에 알려야 한다. 약관조항 변경의 경우 필요하면 변경이 갖는 의미에 대한 설명도 포함되어야 한다. 이러한 정보는 변경의 효력발생 전 적시에 서면이나 다른 보전적 수단으로 제공되어야 한다(ICOBS 6.4.11 R).

나) COBS

① 상품정보의 준비

인가업자는 일괄상품에 대한 중요사항설명서(key features document)와 중요사항예시(key features illustration)를 위 서류들이 제공되기 전 적시에 준비해야 한다(COBS 13.1.1 R). 중요사항설명서나 중요사항설명서의 일부분이 아닌 중요사항예시는 “keyfacts”라는 로고를 서류 윗부분에 명확하게 표시해야 하고,

FCA가 규제기관이고 FCA가 고객에게 정보를 제공할 것을 요구하고 있으며, 고객은 이 서류를 상세히 읽어보아야 한다는 취지의 설명을 명백히 해야 한다(COBS 13.2.2 R).

인가업자는 생명보험에 대하여 통합 생명보험지침 정보(Consolidated Life Directive information)²⁴⁶⁾를 이 정보가 제공되기 전 적시에 준비해야 한다(COBS 13.1.2 R). 통합 생명보험지침 정보는 중요사항설명서, 중요사항예시, 기타 다른 서류에 포함될 수 있다(COBS 13.2.3 G).

② 중요사항설명서(key features document)의 내용

중요사항 설명서에는 소매고객이 정보에 기초하여 의사결정을 할 수 있도록 상품의 특성 및 복잡성, 작동방식, 지급제한 사유, 구입이나 투자의 주요 편익과 위험에 관하여 충분한 정보를 포함시켜야 한다. 또한 민원처리 체계, 가능한 경우 보상기금으로 보호를 받을 수 있다는 점, 철회권의 존부 및 내용(철회권 행사 시 고객이 지급할 금액, 철회권을 행사하지 않았을 경우의 결과, 철회권 행사에

246) 다음과 같은 내용이 기재된다(COBS 13 Annex 1).

- 보험회사의 이름 및 법적 형태
- 보험회사의 본점(필요한 경우 계약이 체결된 대리점이나 지점)이 소재하는 EEA 가맹국의 명칭
- 보험회사 본점(필요한 경우 계약이 체결된 대리점이나 지점)의 소재지
- 개별 보험급부 및 선택권의 정의
- 계약조항
- 계약을 종료시키는 수단
- 보험료의 지급수단 및 지급기간
- 배당금 산정 및 분배방법
- 환급금 및 납입완료된 보험의 가치와 그들이 보장되는 범위
- 각 보험급부별 보험료에 관한 정보(필요한 경우 주된 급부 및 보조적 급부 포함)
- 투자연계형(unit-linked) 보험의 경우 보험급부가 연계된 투자의 정의
- 투자연계형 보험에 대한 기초자산의 특징
- 철회권 행사기간
- 보험유형에 적용가능한 세금제도에 관한 일반적 정보
- 보험계약자 등이 제기한 민원처리 체계
- 당사자가 준거법을 자유롭게 선택할 수 없는 경우 준거법, 준거법을 자유롭게 선택할 수 있는 경우 보험회사가 제안하는 준거법

관한 실천적 지침, 통지를 보낼 주소) 등이 담겨야 한다(COBS 13.3.1 R).

일괄상품의 경우 중요사항 설명서에는 “중요사항”이라는 제목이 포함되어야 한다. 또한 “상품의 목적”, “고객의 투자내용”, “위험”, “질문과 답변”이라는 표제 하에 ㉠ 상품목적의 간단한 기술, ㉡ 소매고객이 투자하는 내용과 이를 하지 않았을 경우의 결과, ㉢ 상품과 관련된 주요한 위험, ㉣ (질문과 답변의 형식으로) 상품의 주요조항과 상품이 소매고객을 위해 할 것, 소매고객이 충분한 정보에 기초한 판단을 하기 위해 필요한 다른 정보들이 기재되어야 한다(COBS 13.3.2 R).

③ 중요사항예시(key features illustration)의 내용

중요사항예시에는 적절한 비용에 관한 정보(appropriate charges information)²⁴⁷⁾이 기재되어야 하고, 재무상품(financial instrument)이 아닌 일괄상품의 경우 ㉠ 표준화된 결정적 예상수익률(standardized deterministic projection), ㉡ 대안 예상수익률이 담겨 있어야 하며, ㉢ 예상수익률과 비용에 관한 정보가 서로 일치해야 한다(COBS 13.4.1 R). 순수한 투자상품으로 구입된 단일 보험료의 생명보험으로서, 보험급부가 미래 투자수익과 무관하고 소매고객이 충분한 정보에 기초하여 투자여부를 판단함에 있어 예상수익률에 관한 정보를 필요로 하지 않는다고 합리적으로 예견되는 경우에는 계약예시에 예상수익률을 기재하는 위 규제가 적용되지 않는다(COBS 13.4.4 R).

예외규정에 해당하지 않는 한, 중요사항예시가 일반적 중요사항예시(generic key features illustration, 특정고객에 대한 특정계약의 내용보다는 인가업자가 통상적으로 수행하는 사업유형을 대표하는 계약의 내용이 반영된 예시)의 형태가 되어서는 안된다(COBS 13.4.2 R).

247) 일괄상품의 경우 적절한 비용에 관한 정보는 COBS 13 Annex 3에 규정되어 있다.

④ 고객에 대한 상품정보의 제공

일괄상품의 판매, 개별적 추천, 판매중개 등을 하는 인가업자는 소매고객에게 중요사항설명서와 중요사항예시를 제공해야 한다. 재보험이 아닌 생명보험을 고객에게 판매, 개별적 추천, 판매중개하는 인가업자는 통합 생명보험지침 정보를 제공해야 한다(COBS 14.2.1 R). 고객에게 제공되는 중요사항설명서에 관련 내용이 포함된 경우 인가업자는 중요사항예시를 제공할 필요가 없다(COBS 14.2.6 R).

이러한 정보는 인가업자가 관련 영업을 수행하기 전 적시에 비용을 부과하지 않고 제공되어야 한다(COBS 14.2.14 R). 고객의 요청에 따라 원격통신수단을 사용하여 계약이 체결되었고 위 통신수단을 통해서서 서류가 고객이 계약에 따른 구속을 받기 전 적시에 제공될 수 없는 경우, 비대면계약의 체결 후 즉시 보전적 수단을 통해 서류가 제공되어야 한다(COBS 14.2.16 R). 음성전화를 통해 의사소통이 이루어지는 경우, 인가업자는 고객이 제한된 정보만 수령하는 것에 명시적으로 동의한다면 축약된 비대면판매 공시 정보(abbreviated distance marketing disclosure information)를 고객에게 구두로 제공해야 하고, 명시적 동의가 없고 고객이 음성전화로 대화를 진행하기 원하는 경우 비대면판매 정보(distance marketing information)를 구두로 고객에게 제공해야 한다. 위 두 경우 계약체결 후 즉시 보전적 수단으로 고객에게 서류 등이 제공되어야 한다(ICOBS 14.2.17 R).

소매고객을 위하여 지정투자상품에 관하여 개별적 추천을 하는 인가업자는, 고객에게 지정투자상품의 특성 및 위험에 관한 일반적 설명을 제공해야 한다(COBS 14.3.1 R, 14.3.2 R). 인가업자는 고객²⁴⁸⁾이 충분한 정보에 기초하여 투자결정을 할 수 있도록 지정투자상품의 특정유형과 관련된 위험 및 지정투자상품의 특정유형의 성격을 설명해야 한다. 제공되는 서류와 정보는 보전적 수단이나 웹사이트(웹사이트 조건이 충족되는 경우에 한한다)를 통해 제공되어야

248) 적격상대방과의 거래의 경우 적용되지 않는다. COBS 1 Annex 1

한다(COBS 14.3.8 R). 제공되는 정보는 인가업자가 소매고객에 대하여 지정투자업이나 그에 부수한 업무를 하기 전에 적시에 제공되어야 한다. 고객의 요청에 따라 원격 통신수단을 통해 계약이 체결되었고, 위 통신수단으로는 인가업자가 위 요건을 충족시킬 수 없는 경우 업무수행 후 즉시 정보가 제공되어야 한다(COBS 14.3.9 R). 제공된 정보에 변경이 있으면 적시에 고객에게 이 사실이 통지되어야 하고, 그 정보가 보전적 수단으로 제공된 경우 통지도 보전적 수단으로 이루어져야 한다(COBS 14.3.10 R).

마. 호주

보험계약법 및 규칙상 가정 건물보험(home buildings insurance contract) 및 가재보험(home contents insurance contract)과 관련하여 소비자가 요청하였거나 소비자가 보험계약을 체결한 경우 최대한 빨리(늦어도 요청일이나 계약체결일로부터 14일 이내에) 중요사항설명서(key facts sheet)가 보험계약자에게 교부되어야 한다. 다만 소비자가 보험중개인으로부터 계약관련 정보를 요구하였거나 보험중개인을 통해 보험계약을 체결한 경우 등은 예외이다(보험계약법 33A~33C, Regulation 4A, 4C). 중요사항설명서의 구체적 양식은 Regulation에서 제시되어 있다.

중요사항설명서를 교부한 것만으로 해당 정보를 명확히 알렸다고 볼 수는 없다(보험계약법 33D).

또한 보험계약법 및 규칙은 자동차보험, 가정건물보험, 가재보험, 질병 및 상해보험, 소비자신용보험, 여행보험 등에 대하여 표준적 부보범위와 보험사고를 규정해 놓고, 만약 보험회사가 이보다 불리하게 보험금 지급조건을 설정해 놓은 경우, 그 사실을 서면으로 보험계약자에게 알리거나 보험계약자가 그 사실을 알았거나 알 수 있었던 경우가 아닌 한 보험금지급을 거절할 수 없다고 규정하고 있다(보험계약법 34, 35조, Regulation 5~29D).

회사법에서 제공을 요구하는 문서로는 ① 금융서비스가이드(Financial Services

Guide), ② 조언설명서(Statement of Advise), ③ 상품정보개시설명서(Product Disclosure Statement)가 있다. 조언만 하는 경우 일반적 조언의 경우 ①을, 개별적 조언의 경우 ①, ②, ③을 제공하는 것이 요구된다. 조언과 거래를 하는 경우 일반적 조언의 경우 ①, ③을, 개별적 조언의 경우 ①, ②, ③을 제공하는 것이 요구된다(회사법 944A, 946A, 1012A, 1012B조). 위와 같은 문서제공의무는 소매고객을 대상으로 한 영업의 경우에만 부과된다.

금융서비스가이드나 조언설명서는 ① 고객 또는 그 대리인에게 직접, 또는 ② 고객이나 그 대리인이 지정한 고객이나 그 대리인의 주소(이메일 주소 포함)나 팩스번호로, 또는 ③ 고객이나 고객의 대리인이 동의한 고객이나 고객의 대리인이 이용할 수 있는 그 밖의 방법으로, 인쇄물이나 전자적 매체를 통해 고객에게 제공되어야 한다(회사법 940C조(1)). 고객이 주소나 팩스번호 등을 지정하지 않았더라도 금융서비스 제공자가 이를 물어볼 기회가 있었는데 물어보지 않은 경우에는 금융서비스 제공자는 위와 같은 정보제공의무를 면할 수 없다(회사법 940B조).

금융서비스가이드나 조언설명서를 제공하지 않거나 오해를 야기하거나 기만적인 내용으로 제공하는 등의 경우 형사처벌(952A~952M) 대상이 되고, 민사상 손해배상책임을 부담할 수 있다(953A~953C).

상품정보개시설명서가 교부되는 방법은 금융서비스가이드나 조언설명서의 경우와 유사하다(회사법 1015C조). 다만, 상품정보개시설명서는 소매고객의 대리인이 금융서비스피면허자(가령 보험중개인)이거나 금융서비스피면허자의 인가대리인인 경우에는, 그 대리인에게 교부되어서는 안된다(회사법 1015C조(3)).

상품정보개시설명서를 제공하지 않거나 오해를 야기하거나 기만적인 내용으로 제공하는 등의 경우 형사처벌 대상이 되고(회사법 1021A~1021O), 민사상 손해배상책임을 부담할 수 있다(회사법 1022A~1022C).

1) 금융서비스가이드

금융서비스피면허자나 인가대리인(금융서비스피면허자가 이를 인가한 경우에 한함)은 소매고객에게 금융서비스를 제공하기 전, 금융서비스가 제공될 것이라는 점이 명확해진 후 가능한 빨리 금융서비스가이드를 제공해야 한다(회사법 941A조, 941B조, 941D조). 다만, ① 이미 고객이 금융서비스가이드를 받은 경우,²⁴⁹⁾ ② 금융서비스를 제공하는 자가 금융상품의 발행자이고 제공하는 금융서비스가 오직 그 금융상품의 거래와 관련이 있는 경우(이 경우에도 발행자는 상품정보개시설명서를 제공해야 한다), ③ 제공되는 금융서비스가 대중에게 제공되는 일반적 조언인 경우에는, 금융서비스가이드를 제공할 필요가 없다(회사법 941C조). 또한 고객이 명시적으로 금융서비스가 신속하게 또는 특정일에 제공되는 것을 요청하였고 서비스 제공 전에 금융서비스가이드를 제공하는 것이 합리적으로 판단할 때 가능하지 않다면, 보다 간략한 정보(서비스 제공으로 받을 수수료, 금융상품발행자와 금융서비스제공자의 관계 등)를 우선 제공하고 이후 늦어도 5일 이내에 금융서비스가이드를 제공해야 한다(회사법 941D조).²⁵⁰⁾ 금융서비스가이드와 상품정보개시설명서는 하나의 문서로 통합되어 제공할 수 있다(회사법 942DA조).²⁵¹⁾ 금융서비스가이드에 담긴 정보는 제공시를 기준으

249) 기존 금융서비스가이드의 기재내용에 변경이 생긴 경우에는, 새로운 금융서비스를 제공하기 전에 최신 금융서비스가이드나 보충 금융서비스가이드 중 어느 하나를 고객에게 제공해야 한다(회사법 941F조).

250) ASIC는 FSG의 제공시점에 관한 우량관행(good practice)으로 다음을 권유하고 있다. Licensing: Financing Product advisers - Conduct and disclosure(ASIC Regulatory Guide 175) p. 24.

- ① 고객이 금융서비스 제공자로부터 서비스를 받을 것인지 판단하기 전에 FSG에 포함된 정보를 검토하는 적절한 기회가 고객에게 제공되도록 사전에 충분한 시간적 여유를 두고 FSG를 제공하는 것
- ② 공개된 웹사이트를 통하거나 본사나 지점에 비치함으로써 잠재고객이 FSG를 이용하게 하는 것
- ③ 고객이 FSG를 분실한 경우 등, 고객으로부터 요청이 있으면 최신의 FSG를 제공하는 것

251) 금융서비스제공자와 상품발행자가 동일인인 경우, 합체된 문서는 FSG나 PDS의 교부요구 시점 중 빠른 시점에 제공되어야 한다. 금융서비스제공자가 인가대리인이

로 최신의 것이어야 한다(회사법 941E조).

금융서비스 제공자가 금융서비스가이드를 제공하지 못하였다더라도 이를 제공할 합리적 기회가 없는 경우에는 범위반에 해당하지 않는다(회사법 940B조). 가령, 일반적 조언이 이루어질 가능성이 높다는 것이 금융서비스 제공자에게 명백하고, 금융서비스 제공자가 고객에게 주소(이메일 주소)를 물어보았는데 고객이 이를 알려주기 거부한 경우에는 범위반에 해당하지 않을 수 있다.²⁵²⁾

금융서비스가이드에 담길 정보에는 다음과 같은 것들이 있다(회사법 942A~C조).

- 문서의 표지 등에 금융서비스가이드라는 제목이 명시되어야 한다.
- 문서의 날짜
- 금융서비스제공자의 이름 및 상세한 연락방법
- 고객이 금융서비스제공자에게 지시를 하는 방법에 관한 구체적 지침
- 제공자가 인가받은 금융서비스의 종류에 관한 정보 및 그 서비스와 관련된 금융상품의 정보
- 제공자가 인가받은 금융서비스를 제공하는 경우, 누구를 위하여 활동하는지에 관한 정보
- 인가된 서비스를 제공함으로써 인해 제공자나 관련회사, 제공자나 관련회사의 임직원, 기타 관련자고객을 다른 금융서비스 피면허자에게 소개시켜준 자(Regulation 7.7.01) 등이 지급받는 보수에 관한 정보²⁵³⁾

거나 상품발행자의 관련회사인 경우, 합체된 문서는 일반보험상품, 생명위험보험 등의 경우에만 가능하다. Regulation 7.7.08A.

252) Licensing: Financing Product advisers - Conduct and disclosure(ASIC Regulatory Guide 175) p. 26(개별적 조언의 경우 회사법 940B조가 적용되기 어렵다고 보고 있다)

253) 보험중개인이 소매고객에게 금융서비스를 제공하는 경우 금융서비스가이드나 조언 설명서를 교부할 필요가 없다. 그러나 보험중개인은 ① 고객과의 대리관계를 고려할 때 common law상 책임을 부담할 수 있는 점, ② 비밀수수료의 수령으로 형사책임을 부담할 수 있는 점, ③ 회사법상 이익충돌을 방지할 의무나 효율적이고 정직하며 공정하게 금융서비스를 제공할 의무를 위반하였다고 볼 수 있는 점을 고려할 때, 결과적으로 이러한 보험중개인도 수수료에 관하여 일정 정보를 공개할 의무가 있다고 볼 수 있다. Insurance broker remuneration arrangements(ASIC Report 42) p. 12-13. 참고로 ASIC는 보험중개인이 보험회사로부터 수령하는 contingent commission은 고객과 이익충돌을 일으킬 수 있으므로 고객에게 공개되어야 하고, 그 비중이

- 금융서비스제공자와 금융상품발행자 사이의 관계에 관한 정보
- 제공자가 전화에 의한 조언을 한 경우, 고객이 조언기록을 취득할 수 있는 방법에 관한 정보
- 면허를 보유하는 사업자가 준비한 분쟁처리체계에 관한 정보
- 인가대리인이 금융서비스를 제공하는 경우, 당해금융서비스의 면허를 보유하는 사업자의 명칭, 구체적 연락방법 및 자신이 면허를 보유한 사업자의 인가대리인이라는 점
- 금융서비스제공자가 인가대리인으로서 시장과 관련된 추가 조언(further market-related advice)을 하는 경우, 고객이 조언기록을 취득할 수 있는 방법에 관한 정보
- 금융서비스가이드의 목적 및 필요한 경우, 고객이 조언설명서나 상품정보 개시설명서를 받을 수 있다는 점 및 각 문서의 목적에 대한 설명(Regulation 7.7.03)
- 고객의 피해를 보상하기 위한 약정(책임보험 등) 관련 사항(Regulation 7.7.03A)
- 금융서비스 제공자가 인가대리인인 경우 인가대리인의 등록번호(Regulation 7.7.05A), 피면허자의 면허번호(Regulation 7.7.06A)
- 금융서비스 제공자가 피면허자인 경우 면허번호(912F조, Regulation 7.6.01C(1)(a))

포함되는 정보내용이 얼마나 자세해야 하는지는, 그 내용이 소매고객이 금융서비스 제공자로부터 서비스를 받을 것인지 판단함에 있어 합리적으로 필요한지 여부에 따라 결정된다(회사법 942B조(3), 942C조(3)).

보험중개인의 수입에서 차지하는 비중이 크다면 아예 금지되는 것이 타당하다고 보고 있다. p. 24.

2) 조언설명서

금융서비스피면허자나 그의 인가대리인이 소매고객에게 개별적 조언을 하는 경우 조언설명서를 제공해야 한다(회사법 944A조, 946A조). 조언설명서가 조언을 제공하는 수단이 아닌 경우 조언설명서는, 조언이 이루어지고 가급적 빨리 또는 조언과 동시에 조언과 관련된 금융서비스가 제공되기 전에 고객에게 교부되어야 한다(회사법 946C조(1)). 조언이 이루어질 때 조언설명서가 교부되지 않는 경우, 조언제공자는 고객에게 조언제공자 등이 받을 수수료로서 조언제공자에게 영향을 미칠 것으로 합리적으로 예상되는 것에 관한 정보, 조언제공자와 금융상품발행자 사이의 관계에 대한 정보 등을 제공해야 한다(회사법 946C조(2)). 고객이 조언과 관련된 금융서비스가 신속히 또는 특정기일에 제공되는 것을 명시적으로 요청하였고, 금융서비스 제공 전에 고객에게 조언설명서를 교부하는 것이 합리적으로 판단할 때 불가능한 경우에는, 서비스 제공 이후 5일 이내에 또는 철회권 행사기간 개시 이전에 가급적 빨리 조언설명서가 교부되어야 한다(회사법 946C조(3)).

특정금융상품의 취득이나 처분에 관하여 추천하거나 의견을 표명한 것이 아니고, 조언자 등이 조언과 관련하여 어떠한 보수도 받지 않는 경우에는 조언설명서를 교부할 필요가 없다(회사법 946B조(7)). 자동차보험, 가재보험, 여행보험 등의 일반보험상품(다만, 질병 및 상해보험, 소비자신용보험은 제외)에 관해서는 조언설명서 교부의무가 없다(회사법 946B조(5)(c), Regulation 7.7.10). 종전에 조언설명서를 제공하였고, 추가조언과 관련된 고객의 상황이 종전과 중요한 점에서 다르지 않고, 추가조언의 기초가 종전조언의 기초와 중요한 점에서 다르지 않은 경우에는 조언설명서를 제공할 필요가 없다(Regulation 7.7.10AE). 조언설명서는 금융서비스가이드나 상품정보개시설명서와 통합되어 제공되어서는 안된다(회사법 947E).

조언설명서에 담길 정보는 다음과 같다(947A~947D).

- 문서의 표지 등에 조언설명서라는 제목이 명시되어야 한다.

- 조언을 하는 취지의 진술
- 조언이 이루어진 기초에 관한 정보
- 조언제공자의 명칭 및 상세한 연락방법
- 조언제공자가 피면허자인 경우 면허번호(912F조, Regulation 7.6.01C(1)(e))
- 금융서비스 제공자나 그 관련회사, 금융서비스 제공자나 관련회사의 임직원, 기타 관련자 등이 받을 보수로서 금융서비스 제공자가 조언 시 영향을 받을 것으로 합리적으로 예상되는 보수 일체에 관한 정보
- 금융서비스 제공자와 금융상품 발행자 사이의 관계에 대한 정보
- 인가대리인이 금융서비스를 제공하는 경우, 당해금융서비스의 면허를 보유하는 사업자의 명칭, 구체적 연락방법 및 자신이 면허를 보유한 사업자의 인가대리인이라는 점, 피면허자의 면허번호(Regulation 7.7.11A)
- 조언이 당해고객에 관한 불완전 또는 부정확한 정보에 기초한 경우 그 취지의 경고
- 개별조언이 이미 고객이 구입을 마친 금융상품을 다른 금융상품으로 승환하도록 권유하는 내용인 경우 다음의 정보를 추가해야 한다.
 - Ⓐ 처분과정에서 고객이 비용을 부담할 수 있다는 점
 - Ⓑ 추천을 받아들임으로써 고객이 잃을 수 있는 이익
 - Ⓒ 추천을 받아들인 고객에 대한 그 밖의 중대한 결과(조언제공자가 알았거나 알 수 있었던 것)
 - Ⓓ 고객의 구입을 마친 금융상품이 대상인 취지

포함되는 정보내용이 얼마나 자세해야 하는지는 그 내용이 소매고객이 조언을 따를지 판단함에 있어 합리적으로 필요한지 여부에 따라 결정된다(회사법 947B조(3), 947C조(3)). 투자성 있는 금융상품에 관한 조언의 경우 조언설명서에 수수료(commission)가 상품의 성과와 관련되어 있는지 여부를 밝혀야 한다.²⁵⁴⁾

254) Licensing: Financing Product advisers - Conduct and disclosure(ASIC Regulatory Guide 175) pp. 49-50.

3) 일반적 조언의 경우

금융서비스피면허자나 그의 인가대리인이 소매고객에게 일반적 조언을 하는 경우에는 다음과 같은 경고를 조언제공과 동시에 조언제공 방법과 같은 방법으로 해야 한다(회사법 949A조).

- ① 조언이 고객의 목적, 재정상황, 필요를 고려하지 않고 준비되었다.
- ② 따라서 고객은 조언에 기초하여 행동하기 전에, 자신의 목적, 재정상황, 필요를 고려하여 조언의 적절성을 검토해야 한다.
- ③ 조언이 특정 금융상품의 취득과 관련된 경우, 고객은 그 상품과 관련된 상품정보개시설명서를 받아 상품구입을 결정하기 전에 위 설명서를 고려해야 한다.

금융서비스피면허자는 인가대리인이 위 사항을 준수하도록 합리적 조치를 취해야 한다(회사법 949A조(5)).

4) 상품정보개시설명서

규제대상자²⁵⁵⁾가 소매고객에게 개별적 조언을 하면서 금융상품 구입을 추천하는 경우, 조언 시 또는 조언 전에 상품정보개시설명서를 고객에게 제공해야 한다(회사법 1012A조).

규제대상자가 소매고객에게 금융상품의 발행²⁵⁶⁾(판매), 발행을 위한 중개를

255) 금융상품 발행자, 금융상품 판매자, 금융서비스 피면허자, 금융서비스 피면허자의 인가대리인 등을 뜻한다(회사법 1011B조).

256) 일반보험상품과 관련하여, 고객이 제공한 정보를 기초로 산정된 보험료 견적(quote)을 제시하는 것은 경우에 따라 '발행 제안'(offer to issue)에 해당할 수 있다. 일반보험상품에서 견적은 소매고객에게 전화를 통해 종종 제시되고, 고객은 보험상품 비교를 위해 견적을 종종 요청한다. ASIC는 전화를 통해 고객에게 견적을 제시함으로써 또는 견적을 제시함과 동시에 판매제안을 하는 경우(요청받지 않은 전화통화는 제외된다), 고객에게 견적제안 시 또는 견적제안 전에 상품정보개시설명서를 교부할 의무를 면제해주고 있다. 다만, ① 제안 전에 구두로 부보범위에 제한이 있을 수 있고 그 내용은 상품정보개시설명서에 담겨있다는 점, 부보범위가 다른 보험

제안하는 경우, 제안 시 또는 제안 전에 상품정보개시설명서를 고객에게 제공해야 한다. 소매고객이 규제대상자에게 금융상품의 구입을 제안하는 경우, 제안에 따른 금융상품 구입의무를 고객이 부담하기 전에 상품정보개시설명서가 제공되어야 한다(회사법 1012B조, 1012C조).

다만, 금융상품이 기본적 예금상품 등인 경우(회사법 1012G조 (1)), 고객이 신속히 또는 특정시점에 조언이 제공되거나 금융상품이 발행되는 것을 명시적으로 원하고, 합리적으로 판단할 때, 그와 동시에 또는 그 전에 고객에게 상품정보개시설명서를 제공하는 것이 불가능한 경우에는, 구두로 발행자의 이름 및 상세한 연락처, 금융상품의 본질적 특징에 관한 정보, 금융상품의 중요한 위험에 관한 정보, 금융상품의 비용 및 취득 후 부담하는 비용 등에 관한 정보, 분쟁해결제도 및 철회권에 관한 정보를 제공하고, 금융상품이 판매된 후 5일 이내에 가급적 빨리 고객에게 상품정보개시설명서를 제공하면 된다(회사법 1012G조 (3)).

고객이 이미 상품정보개시설명서를 받은 경우,²⁵⁷⁾ 고객이 이미 동종 금융상품을 보유하고 있고 규제대상자가 고객이 상품정보개시설명서에 담길 모든 정보에 접근할 수 있다고 믿을 합리적 근거가 있는 경우 등에는 상품정보개시설명서를 제공할 필요가 없다(회사법 1012D조).

상품정보개시설명서에는 다음 정보가 기재되어야 한다(회사법 1013B조, 1013D조).

상품과 다를 수 있다는 점을 명확하고 간결하게 고객에게 설명하고, ② 고객에게 상품정보개시설명서가 견적제시 후 가급적 빨리 교부되는 것을 원하는지 물어보고, 이에 관한 고객의 의사결정에 영향을 미치지 않은 경우에만 면제가 가능하다. 고객이 이를 원한다고 답변한 경우 견적제시 후 가급적 빨리 위 문서가 제공되어야 하고, 고객이 원하지 않는다고 답변한 경우 제안과 관련하여 위 문서를 제공할 필요는 없다(그러나 고객이 보험상품 가입을 청약하거나 고객에게 보험상품이 발행된 경우, 그 시점 또는 그 전 시점에 상품정보개시설명서가 교부될 필요가 있을 수 있다). Class Order[CO 11/842] 및 Disclosure: Product Disclosure Statements(and other disclosure obligations) (ASIC Regulatory Guide 168) pp. 13-14.

257) 상품정보개시설명서는 각 금융기관 웹사이트 및 점포에서 입수할 수 있기 때문에 고객이 사전에 입수하는 것이 가능하다.

- 문서의 표지 등에 상품정보개시설명서라는 제목이 명시되어야 한다.
- 작성일자(회사법 1013G조)
- 금융상품의 발행자나 판매자의 이름 및 상세한 연락방법
- 상품의 취득자가 가질 수 있는 중요한 급부이익에 관한 정보, 급부이익이 제공되는 조건 및 시기, 제공방법에 관한 정보
- 상품 보유와 관련된 중요한 위험에 관한 정보
- 상품의 비용, 상품취득 후 지불해야 할 비용 및 지급시기에 관한 정보
- 금융상품이 이익을 발생시키는 경우, 그 이익액수에 영향을 미칠 수 있는 수수료나 다른 비용에 관한 정보
- 금융상품이나 권리의 중요한 특징, 금융상품에 첨부된 계약조항, 조건과 의무에 관한 정보
- 상품 보유자가 민원을 신청한 경우 분쟁처리기구에 관한 정보 및 당해제도의 이용방법에 관한 정보
- 금융상품에 부과되는 세금관련 정보
- 해당 금융상품에 적용되는 철회권에 관한 정보
- 금융상품의 발행자나 판매자가 (장래)고객이나 일반 소비자가 이용가능한 해당상품과 관계된 그 밖의 정보를 작성한 경우, 그 정보에 접근할 수 있는 방법

다만, 일반보험상품의 경우 ① 상품 보유와 관련된 중요한 위험에 관한 정보, ② 금융상품이 이익을 발생시키는 경우, 그 이익액수에 영향을 미칠 수 있는 수수료나 다른 비용에 관한 정보, ③ 금융상품에 부과되는 세금관련 정보, ④ 금융상품의 발행자나 판매자가 (장래)고객이나 일반 소비자가 이용가능한 해당상품과 관계된 그 밖의 정보를 작성한 경우, 그 정보에 접근할 수 있는 방법 등은 기재되지 않아도 무방하다(Regulation 7.9.15D). 일반보험상품의 경우 ① 보험계약법상 의미에 따른 보험증권상 계약조항 및 조건, ② 보험계약법에 따라 보험계약체결 전에 보험상품 발행자가 제공해야 할 정보가 포함되어야 한다(Regulation 7.9.15E).

소비자신용보험상품의 경우 ① 보험목적에 대한 간략한 설명, ② 부보되는 영역과 보험종류에 대한 설명, ③ 부보범위와 보험금 지급제한 사유를 이해하기 위해 상품정보개시설명서를 자세히 읽어보는 것이 중요하다는 진술, ④ 보험구입자가 보험구입의무가 없고, 특정상황으로 야기된 손실을 부보하고, 부보범위는 신용계약상 피보험자의 책임범위를 참조하여 산정되는 경우, 특정상황에 대한 구체적 예를 포함한 위와 같은 취지의 설명, ⑤ 보험금부 제한사유, ⑥ 피보험자는 신뢰할 수 있는 자이어야 하고 다른 보험회사를 통해 보험에 가입할 수 있다는 진술, ⑦ 보험상품의 공급과 관련하여 지급되는 수수료(commission)를 추가적으로 기재해야 한다(Regulation 7.9.16).

소매고객이 금융상품 구입여부를 결정하는데 중요한 영향을 미칠 것으로 합리적으로 예상되는 그 밖의 정보도 상품정보개시설명서에 기재해야 한다(회사법 1013E조).

다른 사람이 금융상품을 발행하였거나 보장하지 않았음에도 마치 그러한 인상을 줄 수 있는 경우에는 상품정보개시설명서에 금융상품과 다른 사람과의 관계를 언급해서는 안된다(회사법 1012C조 (5), (6)).

고객이 오해를 야기하거나 기만적인 내용의 상품정보개시설명서를 제공받은 경우, 고객은 금융상품을 반환하고 지급한 돈을 돌려받을 수 있다(회사법 1016F). 위 권리는 상품발행이나 판매 후 1개월 내에만 행사할 수 있다. 따라서 고객이 위 기간 내에 자신의 청약이 흠있는 상품정보개시설명서를 기초로 이루어졌다는 사실을 모를 경우, 위 권리는 사실상 행사할 수 없다.²⁵⁸⁾

상품정보개시설명서를 제공할 의무가 있는 자는 ① 해당 정보를 과거에 공중에게 공개한 적이 있고, ② 해당 정보가 소매고객의 금융상품 구입여부의 결정에 영향을 미칠 수 있고, ③ 정보를 공개하는 것이 합리적으로 판단할 때 실현가능한 경우에는, 요청이 있으면 정보를 공개해야 한다(회사법 1017A조). 소매고객이 금융상품을 구입한 이후 중요한 변화나 사건이 발생하였고, 그 시점 이후

258) Disclosure: Product Disclosure Statements(and other disclosure obligations) (ASIC Regulatory Guide 168) p. 40.

상품정보개시설명서가 교부된다면 해당 정보가 기재될 것이 요구되는 상황이라면 소매고객에게 그 정보를 알려야 한다(회사법 1017B조).

규제지침 168호는 우량공시원칙(Good Disclosure Principles)으로 다음과 같은 6가지를 들고 있다. ASIC는 소매고객에게 교부할 다른 정보개시문서의 작성 시, 금융서비스 및 상품에 관한 프로모션 작성 시에도 위 원칙을 참고할 것을 권유하고 있다.²⁵⁹⁾

- ① 적시에 제공해야 한다. 상품발행자는 소비자가 자신의 구입결정에 영향을 미칠 수 있는 정보가 담긴 상품정보개시설명서를 읽을 시간을 최대한 확보할 수 있는 상품정보개시설명서 배포절차를 확립하는 것이 요구된다. 또한 상품정보개시설명서상 정보는 최신상태를 유지해야 한다(회사법 1012J조). 다만, ASIC는 새로운 정보가 실질적으로 불리한 정보를 포함하고 있지 않고, 소비자들이 새로운 정보를 비용부담 없이 웹사이트나 전화서비스를 통해 얻을 수 있는 경우에는 최신상태 유지의무를 면제해주고 있다(Class Order[CO 03/237]).
- ② 개시내용이 관련성이 있고(relevant) 완전해야 한다. 관련성 여부를 판단함에 있어 금융상품 발행자는 해당 상품정보개시설명서가 대상으로 하는 합리적 소비자 군(群)의 정보필요, 소비자가 특정 상품을 보유하고 있는 경우 계약상 또는 기타 준비사항, 금융상품에 적용되는 규제, 소비자가 필요하는 가장 중요한 정보(위험 공시 등), 모든 관련정보들이 함께 제시되고 있는지 또는 효과적으로 상호 참조되고 있는지를 보장하는 것, 정보공개가 하나 이상의 문서로 이루어지는 경우 상품정보개시설명서 내용을 구성하는 정보가 명확하게 표시되었는지 보장하는 것 등을 고려해야 한다.
- ③ 개시내용은 상품에 대한 이해를 촉진시켜야 한다. ASIC는 상품정보개시설명서를 준비하는 과정에서 금융상품에 대한 소비자의 이해를 촉진시키기 위해 다음과 같은 조치들을 할 것을 권장하고 있고, 이를 통해 상품정보개

259) Disclosure: Product Disclosure Statements(and other disclosure obligations) (ASIC Regulatory Guide 168) pp. 4-5.

시설명서가 명확하고 간결하며 효과적으로 제시되어야 한다는 회사법 1013C조(3)의 의무를 준수할 수 있다고 한다.

- 다양한 의사소통수단(문자, 표, 그림, 그래프)의 사용 : 그러나 소비자를 혼란시킬 수 있는 방법으로 이러한 수단을 사용해서는 안된다.
- 해당 업계에서 사용하는 전문적 용어, 법률용어를 사용하지 않는다.
- 금융상품의 복잡성을 고려한다. 가령, 복수의 금융상품에 관한 정보를 하나의 상품정보개시시설명서에 제공하는 경우 소비자의 오해나 혼란을 야기하지 않도록 주의를 기울일 필요가 있다. 또한 신상품이나 복잡한 상품 등 일반적으로 소비자의 이해가 부족한 상품에 대해서는 보다 많은 정보를 개시할 필요가 있다.
- 외부정보(다른 상품에 관한 정보, 해당상품의 취득과 관련된 중요하지 않은 이익 등)를 포함시킬 경우, 이를 다른 정보와 명확히 구별하고 다른 정보보다 더 눈에 띄게 표시하지 않도록 해야 한다.
- 수수료, 비용, 수익금을 명확히 표시한다.

④ 개시내용은 상품 간 비교를 촉진시켜야 한다.

⑤ 개시내용은 중요한 정보를 강조해야 한다. 특히 다음과 같은 점을 고려해야 한다.

- 소비자에 대한 정보의 상대적 중요도를 반영하여 금융상품에 관한 주요 정보 강조의 정도를 결정해야 한다.
- 특정 정보와 관련된 경고는 강조되어야 한다(가령, 과거 실적에 관한 정보가 포함된 경우 과거의 실적이 장래 실적의 지표로서 신뢰되어서는 안된다는 경고).
- 중대하고 독특한 상품의 특징은 강조해야 한다(가령, 위험보험에서 특정 상품만 갖고 있고 동일 유형의 다른 상품은 갖고 있지 않은 보험자 면책사유).
- 통상적인 특징이긴 하나 소비자에게 중대한 재정적 영향을 미칠 수 있는 중요한 상품의 특징은 강조해야 한다.

- 상품정보개시설명서의 가장 앞면에 금융상품의 주요정보를 요약해서 표시해야 한다.

⑥ 개시내용은 소비자의 필요를 고려해야 한다. 이를 위한 행위로는 상품정보개시설명서가 대상으로 하는 소비자 군을 주의 깊게 모니터하는 것, 소비자테스트를 거친 형태를 기초로 하여 상품정보개시설명서를 작성하는 것, 소비자로부터의 반응을 고려한 상품정보개시설명서 작성, 소비자를 위해 상품정보개시설명서에 담긴 정보를 개별화하는 것(가령, 생명보험에서 고객 고유의 정보를 활용하여 장래예측의 근거로 삼는 것) 등이 포함된다.

소비자테스트는 상품정보개시설명서에서 잠재적으로 오해나 혼란을 야기하거나 기망적인 영역을 발견하거나 소비자가 필요하는 추가정보를 확인하는데 도움이 된다. 특히 복잡한 금융상품의 경우 유용하다. 소비자테스트는 각 업계 차원에서 이루어질 수 있으나, 금융상품 발행자가 소비자에게 제공한 실제 상품정보개시설명서를 테스트하여 이를 고려하는 것이 필요할 수도 있다.

5) 기타 정보공개

투자생명보험 상품이 소매고객에게 제공되는 경우 규칙(Regulation)을 통해 추가 정보공개가 요구될 수 있다(회사법 949B조(1)(a)).

소매고객이 투자생명보험 상품을 구입한 경우, 상품 발행자는 정기적으로, 보고기간 말일의 상품의 환급가치(termination value), 금융상품에 관한 기여금(contributions)의 증가, 보고기간 동안 발생한 수익(return) 등을 보고해야 한다(회사법 1017D조). 비록 법령상 근거는 없지만, ASIC는 투자생명보험상품의 발행자로 하여금 연금 및 관리형 투자상품(managed investment products)에 대하여 적용되는 상품정보개시설명서상 수수료(fees) 및 비용 공개 관련 규칙을 - 필요한 경우 상황에 맞게 변경하여 - 준수하도록 장려하고 있다.²⁶⁰⁾

260) Disclosing fees and costs in PDSs and periodic statements(ASIC Regulatory Guide 97) p. 6.

바. 한국

(가) 모집을 위하여 사용하는 보험안내자료에는 다음 사항을 명백하고 알기 쉽게 적어야 한다(보험업법 제95조 제1항).

- ① 보험회사의 상호나 명칭 또는 보험설계사·보험대리점 또는 보험중개사의 이름·상호나 명칭
- ② 보험 가입에 따른 권리·의무에 관한 주요 사항
- ③ 보험약관으로 정하는 보장에 관한 사항
- ④ 보험금 지급제한 조건에 관한 사항
- ⑤ 해약환급금에 관한 사항
- ⑥ 「예금자보호법」에 따른 예금자보호와 관련된 사항
- ⑦ 그 밖에 보험계약자를 보호하기 위하여 대통령령으로 정하는 사항

(나) 보험안내자료에 보험회사의 자산과 부채에 관한 사항을 적는 경우에는 보험업법 제118조에 따라 금융위원회에 제출한 서류에 적힌 사항과 다른 내용의 것을 적지 못한다(보험업법 제95조 제2항).

(다) 보험안내자료에는 보험회사의 장래의 이익 배당 또는 잉여금 분배에 대한 예상에 관한 사항을 적지 못한다. 다만, 보험계약자의 이해를 돕기 위하여 금융위원회가 필요하다고 인정하여 정하는 경우에는 그러하지 아니하다(보험업법 제95조 제3항).

(라) 방송·인터넷 홈페이지 등 그 밖의 방법으로 모집을 위하여 보험회사의 자산 및 부채에 관한 사항과 장래의 이익 배당 또는 잉여금 분배에 대한 예상에 관한 사항을 불특정다수인에게 알리는 경우에는 보험업법 제95조 제2항 및 제3항을 준용한다(보험업법 제95조 제4항).

위 규제와 관련한 개선점으로는 보험안내서류의 종목별 세분화, 해당 서류별로 담길 내용을 분리하여 규율할 것, 모집종사자의 법적 지위 기재 의무화 등이 지적되고 있다.²⁶¹⁾

보험안내자료와 보험약관 내용이 다를 경우, 보험계약의 내용은 무엇을 기준으로 결정해야 하는지 문제된다.²⁶²⁾ 보험모집인에게 계약체결대리권이 인정되는 경우 표현대리 법리에 기초하여 보험안내자료가 보험계약의 내용이 될 여지가 있다. 보험계약의 내용이 되지 않더라도 보험회사는 제102조에 따른 손해배상책임을 부담할 수 있다. 한편, 생명보험표준약관 제37조는 보험설계사 등이 모집과정에서 사용한 회사 제작의 보험안내자료 내용이 약관 내용과 다른 경우 계약자에게 유리한 내용으로 계약이 성립한다고 규정하고 있다.

참고로 보험소비자에게 충분한 정보를 제공하기 위한 추가조치로서, 보험업법 제124조, 보험업법 시행령 제67조, 보험업감독규정 제7-46조는 협회가 인터넷 홈페이지를 통하여 보장내용 및 보험료, 해약환급금, 공시이율(최저보증이율 포함), 보험계약의 불완전판매비율, 불완전판매 계약해지율, 보험금 부지급률, 보험금 불만족도 등을 보험회사별, 보험종류별로 비교·공시해야 한다고 규정하고 있다(단체보험, 자동차보험을 제외한 일반손해보험, 특정가입단체와 제휴하여 판매되는 보험상품은 제외).

또한 보험업 감독규정 제7-45조 제1항은 보험회사에게 보험상품 관련 특정내용(판매상품별 상품요약서, 가입설계서, 사업방법서, 보험약관, 금리연동형보험의 적용이율 및 산출방법 등)을 인터넷으로 공시하도록 규정하고 있다.

보험업 감독규정 제7-45조 제2항은 보험회사 또는 모집종사자는 보험계약자에게 다음과 같이 보험모집 단계별로 보험약관 및 보험안내 자료 등을 제공해야 한다고 규정한다(가입설계서, 상품설명서 등에 담길 구체적 내용은 보험업 감독업무 시행세칙 제5-11조에서 규정하고 있음).

① 보험계약 체결 권유 단계

가입설계서(단체보험계약, 단체취급특약이 부가된 보험계약, 보증보험계

261) 이성남(2013), 『보험업법상 모집행위의 규제에 관한 연구』, 고려대학교 박사학위 논문. p. 38.

262) 이성남(2013), 『보험업법상 모집행위의 규제에 관한 연구』, 고려대학교 박사학위 논문. pp. 34-35.

약, 일반손해보험 중 기업성 손해보험, 보험기간이 3개월 이내인 보험 등 제외) 및 상품설명서(전문보험계약자가 체결하는 보험계약 등 제외), 변액보험(퇴직연금실적배당보험을 포함한다)의 경우 변액보험운용설명서

② 보험계약 청약 단계

보험계약청약서 부분(전화를 이용하여 청약하는 경우에는 확인서 제공으로 갈음할 수 있음), 보험약관

③ 보험회사가 보험계약을 승낙 시 지체 없이 보험증권을 보험계약자에게 교부

④ 보험회사는 사업연도 만료일 기준으로 1년 이상 유지된 계약에 대하여 보험계약관리내용을 연 1회 이상 보험계약자에게 제공하여야 함. 변액보험(퇴직연금실적배당보험 포함)계약의 경우에는 변액보험(퇴직연금실적배당보험 포함)계약자에게 분기별 1회 이상 보험계약관리내용을 제공하여야 하며, 인터넷 홈페이지를 통하여 보험계약자가 수시로 계약의 변동내역을 확인할 수 있도록 하여야 함.

5. 설명의무

독일, 일본, 미국, 영국, 호주에 관해서는 보험안내자료 및 정보제공의무 부분 참조하기 바란다.

가. 한국

개정된 상법 제638조의3 제1항은 보험자는 ‘보험계약을 체결할 때’ 보험계약자에게 약관의 중요내용을 설명해야 한다고 규정하고, 제2항은 이를 위반한 경우 보험계약자는 보험계약 성립 시부터 3개월 이내에 계약을 취소할 수 있도록 규정한다.

보험업법상 규정된 설명의무로는 다음과 같은 조항이 있다.

(가) 보험회사 또는 보험의 모집에 종사하는 자는 일반보험계약자에게 ‘보험 계약 체결을 권유하는 경우’에는 보험료, 보장범위, 보험금 지급제한 사유 등 대통령령으로 정하는 보험계약의 중요 사항을 일반보험계약자가 이해할 수 있도록 설명하여야 한다(보험업법 제95조의2 제1항).

(나) 보험회사 또는 보험의 모집에 종사하는 자는 제1항에 따라 설명한 내용을 일반보험계약자가 이해하였음을 서명, 기명날인, 녹취, 그 밖에 대통령령으로 정하는 방법으로 확인을 받아야 한다(보험업법 제95조의2 제2항).

(다) 보험회사는 보험계약의 체결 시부터 보험금 지급 시까지의 주요 과정을 대통령령으로 정하는 바에 따라 일반보험계약자에게 설명하여야 한다. 다만, 일반보험계약자가 설명을 거부하는 경우에는 그러하지 아니하다(보험업법 제95조의2 제3항).

(라) 보험회사는 일반보험계약자가 보험금 지급을 요청한 경우에는 대통령령으로 정하는 바에 따라 보험금의 지급절차 및 지급내역 등을 설명하여야 하며, 보험금을 감액하여 지급하거나 지급하지 아니하는 경우에는 그 사유를 설명하여야 한다(보험업법 제95조의2 제4항).

위 (가) 내지 (다)의 설명의무는 일반보험계약자에 대해서만 적용된다. 또한 보험계약이 약관인지 여부를 불문한다. 보험업법상 보험계약 체결 전 보험회사나 모집종사자는 ‘계약체결 권유 시’에만 설명의무를 부담한다. 이에 대해서는 권유가 없는 경우에도 설명의무를 부담하도록 규정함이 고객보호의 관점에서 타당하다는 비판이 있다.²⁶³⁾ 설명의무 위반 시 상법상 계약취소권 이외에 불법행위를 원인으로 한 손해배상책임도 인정될 여지가 있다.

263) 고동원·노태석(2011. 12), 「보험회사 영업행위 규제의 개선방안」, 『성균관법학23-3』, pp. 575-576.

6. 적합성 원칙

가. 독일 : 질문, 조언, 서면화 의무

조언의무와 관련하여 특징적인 것으로 고객이 그 내용을 이해하였다는 확인을 받는 절차를 특별히 규정하고 있지 않다는 점을 들 수 있다.²⁶⁴⁾ 또한, 독일 증권거래법 31조는 증권거래사업자의 고객에 대한 조언의무 등을 규정하고 있는데 이러한 의무는 보험사업자에게 유추 적용되지 않는다.²⁶⁵⁾

보험자는, 보험계약자가 제공된 보험을 판단하는데 있어 어려움, 보험계약자의 개인적 특성과 상황에 비추어 그렇게 해야 할 이유가 있는 경우, ① 보험계약자에게 그의 희망과 필요에 대해 질문해야 하고, ② 조언에 드는 비용과 보험계약자가 지급하는 보험료 사이의 적절한 관계를 고려하여 보험계약자에게 조언하고 특정 보험에 대한 모든 조언의 근거를 제시해야 하며, ③ 조언과 근거를 보험계약의 복잡성을 고려하여 서면화해야 한다(VVG 6조 1항). 위 법 시행 전 판례는 보험자가 보험계약자에 비하여 법적 지식의 측면이나 전문성의 측면에서 우위에 있다는 점을 근거로, 보험계약자에게 설명해야 할 ‘특별한 이유’가 있다고 보았다. 따라서 보험계약자가 보험의 특성을 잘 알지 못하여 보험보호를 받지 못하거나 그 밖에 상당한 불이익을 입을 위험이 있는 경우에는, 보험자는 가능한 한 보험계약자의 이익상황을 고려해야 한다.²⁶⁶⁾ 또한 판례는 계약체결 전 설명 및 조언의무는 의무자에게 인식 가능한 이해상황으로부터 발생하고, 보험계약자가 자신의 부족한 인식으로 인해 적절한 보험을 선택하지 않았다는 점을 보험자가 알았어야 하거나 그럴 가능성이 있다는 점을 고려했어야 하는 경우, 보험자가 설명의무를 부담한다고 보았다. 다만, 판례는 보험계약자가 청약한 보험종류와 다른 보험이 보험계약자에게 유리한지 확인하기 위해 보험자가 광범

264) 구미주요국 140

265) Bürkle Rn. 35

266) Meixner/Steinbeck 24; BGH VersR 1967, 593

위하게 질문을 할 의무는 없다고 보고 있었다.²⁶⁷⁾ 그러나 EU보험중개자령을 고려할 때 현재로서는 이러한 판례상 원칙과 반대로, 보험자는 조언을 해 줄 이유가 존재하는지 항상 숙고해야 한다는 견해가 있다.²⁶⁸⁾ 보험계약자가 스스로 보험자를 찾아와 자신의 확고한 희망을 명확히 표시한 경우, 통상 보험자에게 인식가능한 조언의 이유는 없다고 봄이 타당하다. 다만, 보험계약자가 표시한 희망과 관련하여 보험계약자의 오해가 있었던 경우라면 조언의 이유가 있다고 보아야 할 것이다.²⁶⁹⁾

보험자는 제공한 조언 및 그 근거를 명확하고 이해하기 쉽게 계약체결 전²⁷⁰⁾에 Textform의 형태로 보험계약자에게 전달해야 한다. 다만, 보험계약자가 구두로 전달되는 것을 원하거나 보험자가 잠정부보를 하는 경우는 예외이다. 이러한 경우에도 보험계약 체결 후 지체 없이 보험계약자에게 조언 및 그 근거가 Textform의 형태로 전달되어야 한다(VVG 6조 2항).

또한 보험자는 보험계약 존속 중에도 질문 및 조언의 이유가 인식 가능한 한 질문, 조언, 조언의 근거 제시 의무가 있다. 보험계약자는 개별 사례에서 서면에 의한 의사표시로 이러한 조언을 포기할 수 있다(VVG 6조 4항).

보험자가 보험계약법 6조 1항, 2항, 4항에 따른 의무를 위반한 경우 보험계약자는 보험자에게 그로 인해 발생한 손해의 배상을 청구할 수 있다(VVG 6조 5항).

보험중개인을 통해 보험계약이 체결되거나 보험계약법 시행법에 따른 거대 위험에 관한 보험계약인 경우, 통신수단을 통해 보험계약이 체결되는 경우에는 보험자는 위와 같은 의무들은 부담하지 않는다(VVG 61조 6항).

보험중개자는 위와 같은 조언 및 서면화를 별도의 서면에 의한 의사표시로써 포기할 수 있다. 다만, 이러한 서면에서 보험중개자는 보험계약자에게 위와 같은 포기가 보험계약법 63조에 따른 보험중개자에 대한 손해배상청구권 행사여

267) Meixner/Steinbeck 24; BGH VersR 1981, 621

268) Meixner/Steinbeck 24

269) Meixner/Steinbeck 25

270) 규정의 취지상 조언 및 그 근거제시는 보험계약자의 의사표시 전에 이루어져야 한다고 해석함이 타당하다. Münchener §6 Rn. 115; Meixner/Steinbeck 26

부에 불이익하게 작용할 수 있음을 명시적으로 밝혀야 한다(VVG 61조 2항).

나. 일본

1) 금융상품거래법상 적합성 원칙

투자성이 높은 특정 보험계약(금리, 통화의 가격, 금융상품거래법 2조 14항에 규정된 금융상품시장의 시세 그 밖에 지표의 변동에 의해 손실이 생길 우려(고객이 지급할 보험료의 합계액이 고객이 취득할 보험금, 반환금 그 밖의 급부금의 합계액을 상회할 우려)가 있는 보험계약으로 내각부령²⁷¹⁾에서 정한 것의 경우 금융상품거래법상 규정이 일부 준용된다(300조의2). 금융상품거래법은 업자의 판매, 권유규제와 관련하여 고객이 특정투자자²⁷²⁾인 경우와 그렇지 않은 경우를 나누어 고객의 보호정도를 달리하고 있고, 특정투자자 중에서도 자신의 선택에 의해 일반투자자로 이행할 수 있는 자와 일반투자자 중에서도 자신의 선택에 의해 특정투자자로 이행할 수 있는 자를 인정하고 있다. 위 준용규정에 따라 특정보험계약의 경우에도 기본적으로 위와 같은 구조로 영업행위에 관한 규제가 이루어지게 된다. 적합성 원칙은 특정투자자에 대해서는 원칙적으로 적용되지 않고 위반 시 형사처벌이나 과태료 부과 대상이 아니다.

보험회사 등, 외국보험회사 등, 보험모집인 및 보험중개인은 업무의 운영상황이 다음 상황 중 어느 것에도 해당되지 않도록 업무를 운영해야 한다(금융상품거래법 40조). 이 중 1호가 적합성 원칙에 관련된 규정이다.

1. 특정보험계약의 체결에 관하여 고객의 지식, 경험, 재산상황 및 특정보험

271) 변액보험, 변액연금보험, 보험금 등의 액을 외국통화로 표시한 보험, 연금보험 등 (규칙 234조의2)

272) 적격기관투자자, 국가, 일본은행, 투자자보호기금 그 밖의 내각부령에서 정한 법인을 뜻한다(금융상품거래법 2조 31항). 개인도 일정 요건(특정보험계약에 기초한 보험금, 반환금 그 밖의 급부금에 관한 권리의 합계액이 3억 엔 이상이 된다고 예상되는 경우 등)을 갖추면 금융상품거래계약에 관하여 자신을 특정투자자로 취급해 달라고 신청할 수 있다. 금융상품거래법 34조의4, 보험업법 시행규칙 52조의13의12

계약을 체결하는 목적에 비추어 부당하다고 인정되는 권유를 행하여 투자자 보호가 결여되거나 결여될 우려가 있는 상황

2. 업무에 관하여 취득한 고객에 관한 정보의 적정한 취급을 확보하기 위해 조치를 강구하지 않았다고 인정되는 상황, 그 밖에 업무의 운영이 공익에 반하거나 투자자의 보호에 지장을 일으킬 우려가 있다고 내각부령이 정한 상황

특정보험계약의 경우 계약체결 전 서면 교부나 계약변경 서면의 교부에 관하여 미리 고객에게 준용되는 금융상품거래법 37조의3 1항 3호 내지 5호, 7호에 규정된 사항을 고객의 지식, 경험, 재산상황 및 특정보험계약 등을 체결하는 목적에 비추어 당해 고객이 이해할 수 있도록 필요한 방법 및 정도에 의해 설명하지 않고, 특정보험계약의 체결, 대리, 매개하는 행위가 금지되는데(금융상품거래법 38조 7호, 규칙 234조의27 1항 3호), 이 또한 광의의 적합성 원칙 또는 실질적 설명의무를 구체화한 조문이라 할 수 있다.²⁷³⁾

이에 따라 감독지침은 보험회사와 보험모집인은 특정보험계약의 판매, 권유 시 아래 정보 등을 고객으로부터 수집하여 그 정보의 내용에 입각하여 권유를 하고 당해 고객에 이해시키기 위해 필요한 방법 및 정도에 의해 보험상품의 내용 등을 설명해야 한다고 규정한다(Ⅱ-3-5-1-3(1)~(3)).

생년월일 / 직업 / 자산, 수입 등의 재산상황 / 금융상품거래계약의 체결 및 그 밖의 투자성 상품 구입 경험이 있는지 여부 및 그 종류 / 이미 체결된 금융상품의 만기금 또는 해약반환금을 특정보험계약의 보험료에 충당하는 경우에는 당해 금융상품의 종류 / 특정보험계약을 체결하는 동기, 목적, 그 밖의 고객의 필요에 관한 정보

273) 錦野裕宗 136; 금융상품거래법개설 372-373

2) 의사확인서면

일반적인 보험계약의 경우 적합성 원칙을 직접적으로 규정하는 조항은 없다. 그러나 보험법 100조의2, 규칙 53조의7, 감독지침 Ⅱ-3-5-1-2(14)은 보험회사에 게 고객의 지식, 경험, 재산상황을 고려한 중요사항의 고객에 대한 설명, 그 밖의 건전하고 적절한 업무운영을 확보하기 위한 조치 등에 관한 사내규칙 등을 정해 이에 기초해 업무가 운영되도록 충분한 체제정비를 하도록 요구하고 있는데, 이는 광의의 적합성 원칙(실질적 설명의무)이 체제정비의무로서 규정된 것이라 할 수 있다.²⁷⁴⁾ 또한 감독지침 Ⅱ-3-5-1-2(17)은 이러한 체제정비의무의 구체화로서, 의사확인서면 등 청약을 하는 보험상품이 고객의 필요에 합치하는 내용인 점을 고객이 확인할 기회를 확보하고 고객이 보험상품을 적절히 선택, 구입할 수 있도록 체제정비를 할 것을 보험회사에 요구하고 있다.²⁷⁵⁾

감독지침에 따르면 보험모집인은 의사확인 서면을 작성하여 고객에 교부하고 보험회사가 이를 보존할 것이 요구된다(Ⅱ-3-5-1-2(17)①). 의사확인서면은 특히 고객의 필요를 확인할 필요성이 높은 상품으로서(변액보험, 변액연금보험, 외화표시보험 등 투자성 보험 등) 모집인 등이 보험상품의 판매, 권유 시 고객과 공동으로 서로 고객의 필요에 관한 정보를 교환하는 모집형태²⁷⁶⁾에서 요구된다(Ⅱ-3-5-1-2(17)②). 전화, 우편, 인터넷과 같은 비대면 방식으로 보험모집이 이루어지는 경우에도 모집인과 고객이 공동으로 서로 고객의 필요에 관한 정보를 교환하는 경우에는 의사확인서면의 작성이 요구된다(가령, 인터넷에 고객이 입력한 정보를 기초로 모집인이 특정 보험상품을 추천하는 경우). 고객이 의사확인서면의 작성 및 교부를 희망하지 않는 경우, 고객에게 당해서면의 역할을 서면

274) 錦野裕宗 136

275) 영국 비투자보험영업규범(ICOB)에 있어 요구수요기록표(Statement of demands and needs)와 일반영업규범(COB)에 있어 적합성 통지(Suitability letter)를 참고했다고 한다. 中原健夫 137. 의사확인서면은 법률규정상 요구되는 것이 아니라 행정감독의 차원에서 요구되는 것이다. 위에 언급한 지침을 위반한 경우 행정상 제재를 받을 수는 있지만, 보험계약의 효력 자체에 직접 영향을 미치지 않는다.

276) 따라서 상품의 구조가 극히 단순한 경우는 제외된다.

등에 의해 설명하면 의사확인서면의 작성, 교부가 필요하지 않다Ⅱ-3-5-1-2(17)⑨). 의사확인서면의 교부를 요하지 않는 경우에도 변액보험, 변액연금보험, 외화표시보험 등 투자성 상품, 자동차보험, 화재보험에 대해서는 고객의 필요를 재확인하는 절차가 규정되어 있다Ⅱ-3-5-1-2(17)⑩). 재확인절차에서는 추천하는 보험상품이 고객의 필요에 합치한다고 생각하는 이유를 확인사항으로 요구하지 않는다.

고객의 동의를 얻은 경우에는 인쇄나 전자적 방법에 의한 보존이 가능할 것을 조건으로 전자매체에 의한 교부도 가능하다Ⅱ-3-5-1-2(17)⑧). 의사확인서면에는 고객의 필요에 관한 정보,²⁷⁷⁾ 해당 보험상품이 고객의 필요에 합치한다고 생각하는 주된 이유,²⁷⁸⁾ 그 밖에 고객의 필요에 관하여 특히 기재해야 할 사항,²⁷⁹⁾ 모집인 등의 이름, 명칭 등을 기재해야 한다Ⅱ-3-5-1-2(17)②).

보험회사 등이 적합성 원칙을 위반한 경우 불법행위로 인한 손해배상책임,²⁸⁰⁾ 보험업법 283조 1항에 따른 손해배상책임을 질 수 있음은 물론이다.

277) 고객의 필요에 관한 정보로는 다음과 같은 것들이 있다Ⅱ-3-5-1-2(17)②ㄱ).

- 어떠한 분야의 보장을 바라고 있는가 / 저축부분을 필요로 하는가 / 보장기간, 보험료, 보험금액에 관한 범위 중 희망, 우선하는 사항이 있는가
- 또한 변액보험, 변액연금보험, 외화표시보험 등 투자성 상품에 관해서는 ㉔ 수익획득을 목적으로 투자하는 자금의 준비가 되어 있는가, ㉕ 예금과는 다른 중장기 투자상품을 구입할 의사가 있는가, ㉖ 자산가액이 운용성과에 따라 변동하는 것을 알고 있는가, ㉗ 시장위험을 허용하고 있는가, ㉘ 최저보증을 요구하는가 등 투자의향에 관한 정보도 기재할 것이 요구된다.

278) 실무상 추상적 기재에 그치는 경우가 많다고 한다. 中原健夫 133

279) 당해 보험상품이 고객의 필요를 전부 또는 일부 만족시키지 못하는 경우 그 취지, 특히 고객으로부터 강하게 요망하는 필요가 있었던 경우나 개별성이 강한 필요를 고객이 갖고 있었던 경우 그 필요에 관한 정보, 당해 보험상품이 고객의 필요에 합치하는 것을 확인하기 위해 필요한 최저한의 정보가 제공되지 않은 경우 그 취지 등

280) 最高判 2005(平17). 7. 14(民集 59. 6. 1323)(적합성 원칙으로부터 현저히 일탈하여 증권거래를 권유하고 이를 실현시킨 경우 당해 행위는 불법행위법상 위법하다고 해석함이 상당하다고 하면서, 사안의 옵션거래와 관련해서는 증권회사의 불법행위 책임을 부정하였다)

다. 미국

1) FINRA(Financial Industry Regulatory Authority, 금융산업규제기구)²⁸¹⁾

변액보험, 변액연금은 미국법상 증권에 해당하여 주보험법의 규제대상일뿐만 아니라 연방증권규제의 대상이 된다. 이에 따라 연방증권법, 증권거래법, FINRA 규칙 등이 적용된다. 즉, 변액보험 등의 판매를 위해서는 SEC에의 발행 등록, 사업설명서의 교부 등을 요하고, 변액상품 모집인은 FINRA의 회원으로서 FINRA에 등록해야 한다. FINRA 규칙 2111조는 “Suitability”라는 표제하에, “회원사나 관계자는 고객에게 추천된 거래나 투자 전략이 고객의 투자 프로필을 확인하기 위해 투자회원사나 관계자가 합리적인 주의를 기울여 취득한 정보에 기초한 것으로서 고객에게 적합하다고 믿을 합리적 근거를 갖고 있어야 한다. 투자 프로필에는 고객의 나이, 다른 투자, 재정상태, 필요, 세금문제, 투자목적, 투자경험, 투자기간(time horizon), 유동성 필요, 위험에 대한 인내도, 그 밖에 고객이 추천과 관련해서 회원사나 관계자에게 공개할 수 있는 다른 정보가 포함된다”고 규정하고 있고(2111조 (a)), 또한 “회원사나 관계자가 기관고객이 일반적으로 또한 해당 거래나 투자 전략에 관해서도 투자위험을 독립적으로 판단할 수 있다고 믿을 합리적 이유가 있고, 기관고객도 적극적으로 회원사 등의 추천을 평가함에 있어 자신이 독립적으로 판단한다고 지시한 경우에는, 회원사나 관계자는 기관계좌(은행, 총 자산이 5,000만 달러 이상인 사람 등의 계좌)에 대한 고객맞춤형 적합성 의무를 이행한 것으로 본다. 기관고객이 의사결정권한을 대리인에게 맡긴 경우, 위 요소들은 대리인에게 적용된다”고 규정하고 있다(2111조 (b)).

FINRA는 위 규칙에서 언급한 투자 프로필에 해당하는 정보를 모두 입수하기

281) 구 전미증권업협회(NASD, National Association of Securities Dealers)가 2007년 7월 뉴욕증권거래소(NYSE)의 규제 및 투자자 보호 업무를 흡수하여 새로 발족한 자율 규제기구이다.

위해 합리적 주의를 기울일 것을 권유하고 있고, 만약 그 중 일부가 필요하지 않다고 생각된다면 그 근거를 서면으로 작성할 것을 권유하고 있다. 위 조항에서 무엇이 ‘합리적 주의’인지는 증권이나 투자전략의 복잡성과 위험, 회원사나 관계자가 증권이나 투자전략을 알고 있는 정도에 따라 달라질 수 있다. 회원사나 관계자는 합리적인 주의를 기울여 추천된 증권이나 투자전략의 잠재적 위험이나 성과를 이해해야 한다. 이러한 이해가 부족하면 적합성 원칙을 위반하였다고 볼 수 있다. 또한 고객의 계좌에 관하여 사실상 지배권을 갖고 있는 회원사나 관계자는 추천된 거래가 연속된 경우, 비록 개별적으로 볼 때는 적합하더라도 종합적으로 볼 때 고객에게 과도하거나 부적합하지 않은지 확인해야 한다.²⁸²⁾

또한 FINRA 규칙 2090조는 “Know your customer”라는 표제하에, 모든 회원사는 모든 계좌를 개설, 유지하는데 관하여 모든 고객에 관한 그리고 그 고객을 위해 활동하는 개별 사람들의 권한에 관한 핵심적 사실을 알고 유지하기 위해 합리적 노력을 기울여야 한다고 규정하고 있다. 위 의무는 고객에게 투자권유가 있었는지 여부와는 무관하게 부과되는 것으로 고객과의 관계가 시작되는 시점에 발생하여 그 관계가 유지되는 동안 계속되는 의무이다.²⁸³⁾

또한 FINRA 규칙 2330조 (b)는 거치변액연금(Deferred variable annuity)에 관하여 적합성 원칙을 규정하고 있다. 그 내용은 아래에서 볼 연금거래에 있어 적합성 모델규칙의 그것과 유사하다. 다만, 위 규칙에 따르면 투자권유자는 완전하고 정확한 청약묶음(application package)을 준비하는데 필요한 정보를 획득한 뒤 바로, 회원사의 감독부서에 송부해야 하고(2330조 (b),(3)), 감독부서가 이를 수령한 날로부터 7영업일 이내에, 위 서류를 증권발행 보험회사에 보내기 전에 등록된 감독인(registered principal)이 해당 거래가 적합한지 심사하고 승인해야 한다(2330조 (c)).

282) 이상 finra 홈페이지(<http://www.finra.org>)의 보충설명 참조하기 바람.

283) 장근영(2011), 「투자권유 없이 거래하는 고객에 대한 금융투자업자의 의무」, 『증권법연구 12-2』, p. 35. 이하는 위 규정을 참고하여 우리나라에서도 고객에 대한 투자권유 유무와 상관없이 고객에 관한 일정한 정보를 파악할 기본적인 의무(기본적 고객확인 의무)를 인정함이 타당하다고 주장한다.

2) NAIC 변액생명보험 모델규칙

위 모델규칙 3조 C는 이 주에서 변액생명보험 영업을 하기 위해 승인을 얻으려는 모든 보험회사는 자신이 사용할 적합성 기준을 규정한 서면을 작성, 유지해야 한다고 규정하고 있다. 또한 적합성 원칙의 의미에 대하여, “청약자의 보험 및 투자목적, 재무상태, 필요, 기타 추천하는 보험자나 대리인에게 알려진 다른 정보에 기초하였을 때 보험가입이 청약자에게 적합하다고 믿을만한 합리적 근거가 없는 경우에는, 청약자에게 변액생명보험을 추천, 판매해서는 안된다”고 규정하고 있다. 위 모델규칙 해설에서는 적합성을 판단하기 위한 요소로 나이, 수입, 배우자의 유무, 피부양자의 수와 나이, 저축 및 다른 자산가지, 현재 생명보험가입 상황을 예시하고 있다. 과거 NAIC는 적합성 원칙의 해석기준으로, 적합성은 변액생명보험 가입이 ① 명시된 보험목적과 보험계약자가 인식한 필요, ② 전문적 대리인이 관계된 재정, 가족, 그 밖의 배경정보를 성실하고 합리적으로 문의한 뒤 객관적으로 결정한 보험계약자의 합리적 목적과 필요, ③ 보험계약자가 보험자의 취득비용이 합리적인 기간에 걸쳐 상각될 동안 보험에 계속 가입할 가능성과 합리적으로 부합할 개연성을 의미하며, 이 중 ①과 ③ 또는 ②와 ③만이 충족된 경우에도 대체로 적합성 원칙이 충족되었다고 볼 수 있지만, ③이 충족되지 않은 경우에는 특별한 사정이 없는 한 적합성 원칙에 위배된다고 보았다. 그러나 이후 많은 변액생명보험 상품들이 다른 투자목적 금융상품과 경쟁할 목적에서 개발됨에 따라 각 상품 간 이동가능성이 높아졌고 따라서 NAIC는 ③ 요건은 그 중요성이 감소하였다고 보게 되었다.

뉴욕주 보험법상 변액보험과 관련하여 적합성 원칙을 규정한 조항은 존재하지 않는다.

3) NAIC의 연금거래에 있어 적합성 모델규칙(Suitability in Annuity Transactions Model Regulation)

이 모델규칙은 NAIC가 2002년 제정한 65세 이상 소비자를 가입대상으로 하는 연금거래에 있어 고령자보호 모델규칙(Senior Protection in Annuity Transactions Model Regulation)을 모든 연령의 소비자를 대상으로 그 적용범위를 확대한 것이다.

이 모델규칙은 모든 소비자에 대한 연금판매나 승환 추천 시 적용되고, 소비자로부터 수집한 정보에 기초한 추천이 이루어지지 않는 직접응답권유(direct response solicitation, 가령 전화, 인터넷, 이메일 등을 통한 권유의 경우)의 경우에는 적용되지 않는다(2조, 4조).

보험회사, 보험모집인이 연금판매나 승환을 권유할 경우, 당해 고객이 공개한 자신의 투자 및 다른 보험상품에 관한 정보, 자신의 재산상태 및 필요에 관한 정보, 소비자의 적합성 정보²⁸⁴⁾에 기초하여 그 추천이 해당 고객에게 적합하다고 믿을만한 합리적 근거를 갖추어야 한다. 또한 다음 상황을 믿을만한 합리적 근거가 있어야 한다(6조 A).

- ① 해약기간, 해약수수료, 해약 시 세제상 불이익 등 연금의 다양한 특징을 소비자가 알고 있다는 점
- ② 소비자가 조세이연효과와 같은 연금의 특성으로 이익을 볼 수 있다는 점
- ③ 연금전체가 해당 소비자에게 적합하다는 점
- ④ 연금 승환의 경우, 소비자가 해약 등으로 인해 비용을 부담하는지 여부 등을 고려할 때 승환이 적합한 점

보험회사와 보험모집인은 연금상품 추천 후 구입, 승환 이전에 고객의 적합성 정보를 얻기 위해 합리적 노력을 기울여야 한다(6조 B).

추천한 연금상품이 적합성 정보에 기초할 때 적합하다고 판단되지 않는다면

284) 연령, 연소득, 재산상황 및 필요, 투자경험, 투자목적, 연금사용 목적, 투자기간, 투자자산 및 생명보험을 포함한 현재 자산, 유동성 필요, 위험선호도, 세금관련 고려사항 등, 추천의 적합성을 결정하는데 적당하다고 합리적으로 판단되는 정보를 뜻한다(5조 1).

보험회사는 연금증권을 발행해서는 안된다(6조 C).

추천이 이루어지지 않은 경우, 추천이 고객이 제공한 부정확한 정보를 기초로 이루어진 경우, 고객이 관계된 적합성 정보의 제공을 거부하였고 추천이 이루어지지 않은 경우, 고객이 추천을 기초로 하지 않고 상품가입을 결정한 경우에는 보험모집인이나 보험회사는 위와 같은 적합성 원칙과 관련된 의무를 부담하지 않는다(6조 D(1)). 이 경우 보험회사의 연금증권발행은 그 당시 보험회사에 알려진 상황하에서는 합리적이어야 한다(6조 D(2)).

보험모집인이나 보험모집인이 관여하지 않는 경우 관련된 보험회사 대표자는 추천에 관한 기록을 만들고, 고객이 적합성 정보를 거부한 경우 그 내용을 담은 고객이 서명한 서면을 수령하며, 고객이 추천에 근거하지 않고 상품가입을 결정한 경우 추천이 이루어지지 않았다는 고객이 서명한 서면을 수령해야 한다(6조 E).

보험회사는 보험회사와 보험모집인이 이 규칙을 준수하도록 감독시스템을 구축해야 한다(6조 F).

보험모집인은 고객이 보험회사의 적합성 정보 질문에 진실하게 대답하는 것, 민원을 제기하는 것, 민원조사에 협력하는 것을 방해해서는 안된다(6조 G).

적합성 원칙과 연금거래에 관한 FINRA 규칙에 부합하게 연금거래가 이루어진 경우 이 규칙에 따른 요구사항도 충족한 것으로 본다(6조 H(1)).

또한 위 규칙은 보험모집인의 교육(7조), 위반 시 제재(8조)에 대하여 규정하고 있다.

뉴욕주는 위 적합성 모델규칙을 채택하여 보험법 규칙(11 CRR-NY 224.0 ~ 224.7)에서 규정하고 있다. 그 내용은 위 모델규칙과 거의 동일하다. 다만, 보험모집인은 자신이 제대로 알고 있지 못한 연금을 구입하도록 고객에게 추천해서는 안된다는 규정을 추가로 두고 있다(11 CRR-NY 224.4 (h)). 위 규칙을 준수하지 않는 경우 뉴욕주 보험법 2403조에 따른 불공정 경쟁방법, 불공정하거나 기만적인 행동 및 관행에 해당된다(11 CRR-NY 224.7).

4) 조언의무

보험대리인은 고객이 구입하려는 보험의 적절성, 기타 제공가능한 특약 등에 관하여 고객에 조언할 의무가 없다는 것이 대체적인 미국의 판례이다. 캘리포니아주 판례는 보험대리인은 고객이 요청한 보험을 합리적인 주의를 기울여 취득할 의무(일반의무)를 부담하나 고객에 대하여 조언할 의무를 부담하지는 않고, 다만 명시적 합의 등을 근거로 한 ‘특별의무’로서 조언의무를 부담할 수는 있다고 본다.²⁸⁵⁾²⁸⁶⁾ 그러나 뉴저지주 행정규칙(§11:17A-4.10)은 흥미롭게도, 보험모집인은 보험영업과정에서 신인의무를 부담하는 자로서 행동한다고 규정하고 있다.

그러나 실무에서는 소송이 제기되는 것을 예방하기 위해 일반의무 이상의 수준에서 고객에 대한 조언이 이루어지고 있다고 한다.²⁸⁷⁾

라. 영국

고객의 필요확인 및 조언에 관한 영국의 규제를 살펴보면 다음과 같다.

285) Paper Savers, Inc. v. Nasca, 51 Cal.App.4th 1090, 1096, 59 Cal.Rptr.2d 547(1996); Jones v. Grewe, 189 Cal.App. 3d 950, 9 234 Cal.Rptr. 717 참조.

286) 일반의무와 특별의무의 구체적 내용은 다음과 같다. 구미주요국 215
 일반의무 : ① 피보험자에게 보험약관에 규정된 피보험자의 권리와 의무를 설명해야 한다. ② 피보험자의 명백한 지식부족이 피보험자의 이익과 권리의 상실로 연결되는 경우에는 추가로 설명해야 한다.
 특별의무(계약에서 합의한 경우 또는 스스로 그러한 입장을 설명한 경우 발생하는 의무) : 보험모집인 스스로 컨설턴트나 카운셀러라고 칭하는 경우 피보험자의 보상 필요에 관하여 조언해야 한다.

287) 구미주요국 217

1) ICOBS

가) 일반사항

지급보장보험을 중개하는 인가업자는 고객이 자신에게 적합한(eligible) 보험만을 구입하도록 합리적 조치를 취해야 하고, 중개 중 언제라도 부보범위 중 일부가 적용되지 않는다는 사실을 알게 된다면 이 사실을 고객에게 알려야 한다(ICOBS 5.1.2 R). 다른 보험의 경우에도 Guidance의 형태로 위와 동일한 내용의 조항이 마련되어 있다(ICOBS 5.1.1 G).

나) 의사확인서면(Statement of demands and needs)

연계된 여행보험을 제외한 보험계약의 중개자와 지급보장보험이나 순수보장보험에 관하여 소비자에게 개별적 추천을 한 보험회사에 대하여 다음과 같은 규제가 적용된다(ICOBS 5.2.1 R).²⁸⁸⁾

보험계약의 체결 전 인가업자는, 특히 고객이 제공한 정보에 기초해서, 해당 보험에 대하여 고객에게 제공된 조건의 근거와 고객의 수요 및 필요를 특정해야 한다. 그 구체적 내용은 제안된 보험의 복잡성의 정도에 따라 조정되어야 한다(ICOBS 5.2.2 R). 의사확인서면은 서면이나 고객이 접근할 수 있는 다른 보전적 수단을 통해, 명확하고 정확한 방법으로 고객이 이해할 수 있게 전달되어야 한다. 고객이 요청하거나 즉각적 부보가 필요한 경우에는 이 정보는 구두로 제공될 수 있다. 전화판매의 경우 정보는 비대면판매공시규칙에 따라 제공되어야 한다. 정보가 구두로 제공된 경우 계약체결 후 즉시 서면이나 보전적 수단을 통해 고객에게 제공되어야 한다(ICOBS 5.2.3 R).

288) 따라서 손해보험상품을 직접판매하는 보험회사는 의사확인서면을 제공할 의무가 없다.

다) 조언이 이루어진 판매(adviced sales)의 경우

인가업자는 인가업자의 판단에 의지할 권한이 있는 고객에 대한 조언의 적합성을 보장하기 위해 합리적 주의를 기울여야 한다(ICOBS 5.3.1 R). 지급보장보험이나 순수보장보험의 경우 조언의 적합성을 확보하기 위해 인가업자는 ㉠ 고객의 수요와 필요를 확인하고, ㉡ 부보범위, 비용, 면책 및 제한사유 등을 고려하여 고객의 수요와 필요에 해당 보험이 적합하다는 점을 보장하도록 합리적 주의를 기울여야 하고, ㉢ 고객에게 충족되지 않는 수요나 필요는 알려야 한다. 고객의 수요와 필요를 확인하기 위해 인가업자는 자신이 쉽게 접근할 수 있는 정보를 활용하고, 고객으로부터 현재 보험의 부보범위의 상세를 포함한 관련정보를 획득해야 한다. 고객이 관심을 갖고 있는 유형의 보험과 무관한 고객의 필요나 대안 보험을 고려할 필요는 없다(ICOBS 5.3.2 G).

보험중개자가 고객에게 공정한 분석에 기초하여 조언을 제공한다고 알려진 경우에는, 고객의 필요를 충족시킬만한 보험계약에 관하여, 전문적 기준에 부합하는 추천을 할 수 있을 정도로 충분히 많은 수의 보험계약을 분석한 토대 위에 조언을 제공해야 한다(ICOBS 5.3.3 R).

2) COBS : 적합성(Suitability) 원칙

가) 규제의 적용대상 및 범위

지정투자상품에 관하여 개별적 추천을 하는 인가업자에 대해서는 다음 규제가 적용된다(COBS 9.1.1 R). 전문적 고객에게 생명보험 가입의 개별적 추천을 하는 인가업자의 경우 EU 보험중개지침(insurance mediation directive)상 요구사항을 규정한 규칙만이 적용된다(COBS 9.1.5 R).²⁸⁹⁾

289) 아래에서는 이러한 사항에 해당하는 경우, COBS상 조문번호 옆에 “EU지침”이라는 표시를 병기하기로 한다.

나) 적합성의 판단

인가업자는 개별적 추천이 고객에게 적합하다는 것을 보장하기 위해 합리적 조치를 취해야 한다. 개별적 추천을 할 때 인가업자는 고객에 관하여 필요한 정보(지정투자상품의 특정유형과 관련된 지식과 투자분야에서의 경험, 재정적 상황, 투자목적)를 얻어야 한다(COBS 9.2.1 R, EU지침).

인가업자는 고객에 관한 핵심적 사실을 이해하는 데 필요한 정보, 제공되는 서비스의 성질과 범위를 고려할 때, 인가업자가 추천된 특정거래가 다음 세 가지 요건을 갖추었다고 믿을만한 합리적 근거를 갖는데 필요한 정보를 고객으로부터 수집해야 한다(COBS 9.2.2 R).

- ㉠ 추천된 특정거래는 고객의 투자목적에 부합한다.
- ㉡ 추천된 특정거래와 관련된 고객의 투자목적과 일치하는 위험은 고객이 재정적으로 감당할 수 있다.
- ㉢ 고객은 추천된 특정거래에 포함된 위험을 이해하는데 필요한 경험과 지식을 가지고 있다.

고객의 투자목적에 관한 정보에는 필요하다면 고객이 투자를 원하는 기간, 위험감수에 관한 고객의 선호도, 고객의 위험이력 등이 포함되어야 한다. 고객의 재정상황에 관한 정보는 필요하다면 그의 정기적 수입, 유동자산을 포함한 자산, 투자 및 부동산, 정기적 금융이익 등의 원천과 액수를 포함해야 한다(COBS 9.2.2 R).

고객의 지식 및 경험에 관한 정보에는 고객이 잘 알고 있는 거래의 유형들, 고객이 수행한 지정투자거래의 성격과 규모, 빈도, 수행기간, 고객의 교육정도, 현 직업 및 관련된 종전 직업이 포함된다(COBS 9.2.3 R).

인가업자는 그 정보가 명백히 옛날 것이고 부정확하고 불완전하다는 것을 알지 않는 한, 고객이 제공한 정보를 믿을 권한이 있다(COBS 9.2.5 R). 인가업자가 적합성을 판단하기 위해 필요한 정보를 얻지 못한 경우, 인가업자는 고객에게 개별적 추천을 해서는 안된다(COBS 9.2.6 R).

다) 적합성 보고(suitability report)

인가업자가 고객에게 개별적 추천을 한 경우, 소매고객에 대해서는 적합성 보고를 제공해야 한다(COBS 9.4.1 R). 인가업자가 생명보험과 관련하여 개별적 추천을 한 경우, 고객에게 적합성 보고를 제공해야 한다(COBS 9.4.2 R, EU지침). 생명보험의 경우 적합성 보고의 제공은 보험계약의 체결 전에 이루어져야 한다. 다만 필요한 정보가 구두로 제공되었거나 긴급한 부보가 필요한 경우에는 예외이다(COBS 9.4.4 R, EU지침). 이 경우 보험계약 체결 후 즉시 보전적 수단을 통해 적합성 보고를 고객에게 제공해야 한다(COBS 9.4.5 R, EU지침). 생명보험의 전화판매 시 계약체결 전 인가업자와 고객사이의 접촉이 오로지 전화로 이루어진 경우에는 적합성 보고는 비대면판매 공시 규칙에 따라야 하고, 보전적 수단을 통해 계약체결 후 즉시 제공되어야 한다(COBS 9.4.6. R, EU지침).

적합성 보고는 최소한 고객의 수요와 필요를 특정하고, 왜 인가업자가 추천된 거래가 고객이 제공한 정보를 고려할 때 고객에게 적합하다고 판단했는지 설명해야 하며, 고객이 입을 수 있는 불이익을 설명해야 한다(COBS 9.4.7 R, EU지침). 보험중개과정에서 인가업자가 적합성 보고를 제공한 경우, 그 정보는 고객이 접근할 수 있는 보전적 수단을 통해 명확하고 정확하게 고객이 이해할 수 있게 제공되어야 한다(COBS 9.4.9 R, EU지침).

마. 호주

소매고객에 대한 개별적 조언 시 부담하는 의무²⁹⁰⁾의 내용을 살펴보면 다음

290) 금융서비스가이드의 준비 및 교부의무, 조언설명서의 준비 및 교부의무, 일반적 조언 시 경고의무의 부담주체는 금융서비스피면허자와 그의 인가대리인(일반 대리인 제외)이다(이를 합쳐서 'providing entities'라 한다). 반면, 위에서 살펴 볼 의무의 부담주체는 조언제공자(advice provider)로서 통상 개별적 조언을 하는 개인을 뜻하며, 금융서비스피면허자나 그의 인가대리인, 대리인일 수 있다. 조언이 컴퓨터 프로그램을 통해 이루어지는 경우처럼 조언을 제공하는 개인이 없는 경우, 조언을 제공하는 법인이 위 의무를 부담한다(회사법 961조).

과 같다. 조연제공자는 고객의 최선의 이익을 위해 행동해야 한다(회사법 961B 조(1))²⁹¹⁾. 이를 위해서 조연제공자는 다음 요건을 갖추어야 한다(회사법 961B 조(2), 일종의 safe harbor조항이다. ① 고객이 조연제공자에게 지시를 통해 제공한 목적, 재정상황, 필요를 파악한다. ② 고객이 요청하는 조연의 대상과 요청된 조연과 관련하여 합리적으로 고려될 수 있는 고객의 목적, 재정상황, 필요(‘고객의 관련상황’이라 한다)를 파악한다. ③ 고객의 관련상황에 관한 정보가 불완전하거나 부정확하다는 점이 합리적으로 판단할 때 명백한 경우, 완전하고 정확한 정보를 얻기 위해 합리적인 질문을 한다. ④ 조연제공자가 요청된 조연을 제공하기 위해 필요한 전문성을 갖고 있는지 판단한 뒤, 그렇지 않은 경우 조연제공을 거절한다. ⑤ 요청된 조연과 관련하여 금융상품을 추천하는 것이 합리적인 경우, 고객의 목적을 달성할 수 있고 고객의 필요를 충족할 수 있는 금융상품에 대한 합리적 조사를 수행하여 조사결과 수집된 정보를 평가한다. ⑥ 고객에 대한 조연에 관한 모든 판단은 고객의 관련상황에 기초해서 한다. ⑦ 고객의 관련상황을 고려할 때 조연제공 시 고객의 최선의 이익에 부합한다고 합리적으로 사료되는 다른 조치들을 취한다. 일반보험상품에 관하여 조연을 제공하는 경우에는 위 ①, ②, ③ 요건만 충족하면 된다(회사법 961B조(4)). 따라서 이 경우 회사법 961G조에 따라 조연이 적절한지 여부를 판단함에 있어 참조할 정보나 지식의 범위가 제한된다.²⁹²⁾

조연제공자가 위와 같은 요건을 충족한 다음, 고객에게 그 조연이 적절하다고 합리적으로 판단할 수 있는 경우에만 조연을 해야 한다(회사법 961G조). 조연의 적절성은 조연 시를 기준으로 조연이 그 목적에 부합하였는지(즉 조연을 따르는 것이 고객의 관련상황을 충족시킬 가능성이 높았는지), 고객이 조연을 따

291) 고객의 최선의 이익을 위해 행동하였는지 판단하기 위해, ASIC는 합리적인 조연제공자라면 고객이 조연을 따랐을 경우 더 나은 여건에 있을 가능성이 높다고 믿었을지 여부를 고려하고 있다. 이 기준은 safe harbor 조항 중 ⑥ 요건판단, 적절한 조연을 하였는지 여부의 판단 시에도 중요한 고려요소가 된다. Licensing: Financing Product advisers - Conduct and disclosure(ASIC Regulatory Guide 175) pp. 60-61.

292) Licensing: Financing Product advisers - Conduct and disclosure(ASIC Regulatory Guide 175) pp. 86-87.

른다면 더 나은 위치에 놓일 가능성이 높았는지를 기준으로 판단한다.²⁹³⁾

조언이 기초하고 있는 고객의 목적, 재정상황, 필요에 관한 정보가 불완전하거나 부정확하다는 점이 합리적으로 판단할 때 명백하다면, 조언제공자는 고객에게 조언이 고객의 관련상황에 대한 불완전하거나 부정확한 정보에 기초하고 있고, 따라서 고객은 조언에 기초하여 행동하기 전에 자신의 목적, 재정상황, 필요를 고려하여 조언이 적절한지 판단해야 한다는 점을 경고해야 한다(회사법 961H조(1)). 경고는 조언과 동시에 조언과 같은 방법으로 이루어져야 하고 조언이 조언설명서의 교부를 통해 이루어지는 경우 경고내용도 조언설명서에 기재되어야 한다(회사법 961H조(2), (3)).

조언제공자가 고객의 이익과 자신 등의 이익이 충돌한다는 점을 알았거나 알 수 있었던 경우, 조언제공자는 고객의 이익을 우선적으로 고려하여 조언을 제공해야 한다(회사법 961J조(1)). 가령 생명보험에 관하여 조언을 하는 자가 보험회사로부터 받는 수수료를 고객의 이익보다 우선적으로 고려하여 보험상품을 추천한 경우 위 의무를 위반한 것이다.²⁹⁴⁾ 다만, 고객이 요청한 조언의 대상이 오로지 일반보험상품인 경우 위 규제는 적용되지 않는다(회사법 961J조(3)).

위와 같은 규제를 위반한 경우, 금융서비스 피면허자나 인가대리인에 대한 민사상 제재금 부과(civil penalty, 961K, 961Q조), 손해배상책임(961M조), 조언제공자, 금융서비스 피면허자, 인가대리인에 대한 금융서비스제공 금지명령과 같은 행정상 제재(920A조) 등이 가능하다.

바. 한국

(가) 보험회사 또는 보험의 모집에 종사하는 자는 일반보험계약자가 보험계

293) Licensing: Financing Product advisers - Conduct and disclosure(ASIC Regulatory Guide 175) p. 86.

294) Licensing: Financing Product advisers - Conduct and disclosure(ASIC Regulatory Guide 175) pp. 92-93.

약을 체결하기 전에 면담 또는 질문을 통하여 보험계약자의 연령, 재산상황, 보험가입의 목적 등 대통령령으로 정하는 사항을 파악하고 일반보험계약자의 서명(「전자서명법」 제2조제2호에 따른 전자서명을 포함한다), 기명날인, 녹취, 그 밖에 대통령령으로 정하는 방법으로 확인을 받아 유지·관리하여야 하며, 확인 받은 내용은 일반보험계약자에게 지체 없이 제공하여야 한다(보험업법 제95조의3 제1항).

(나) 보험회사 또는 보험의 모집에 종사하는 자는 일반보험계약자의 연령, 재산상황, 보험가입의 목적 등에 비추어 그 일반보험계약자에게 적합하지 아니하다고 인정되는 보험계약의 체결을 권유하여서는 아니 된다(보험업법 제95조의3 제2항).

적합성 원칙은 변액보험계약(「자본시장과 금융투자업에 관한 법률」 제46조의 적합성 원칙이 적용되는 보험상품은 제외)에만 적용된다(보험업법 시행령 제42조의3 제2항). 권유가 없는 경우 현행법상 적합성 원칙이 적용되지 않는데, 이에 대해서는 고객보호라는 관점에서 비판이 있다.²⁹⁵⁾ 또한 실효성 확보를 위해 위반 시 행정적 제재 수단이 마련될 필요가 있다는 비판도 있다.²⁹⁶⁾

7. 중복계약체결 확인제도

독일, 일본, 미국, 영국, 호주는 관련 규제가 발견되지 않았다.

295) 고동원·노태석(2011. 12), 「보험회사 영업행위 규제의 개선방안」, 『성균관법학23-3』, pp. 573-574.

296) 고동원·노태석(2011. 12), 「보험회사 영업행위 규제의 개선방안」, 『성균관법학23-3』, pp. 574-575.

가. 한국

보험회사 또는 보험의 모집에 종사하는 자는 대통령령으로 정하는 보험계약을 모집하기 전에 보험계약자가 되려는 자의 동의를 얻어 모집하고자 하는 보험계약과 동일한 위험을 보장하는 보험계약을 체결하고 있는지를 확인하여야 하며 확인한 내용을 보험계약자가 되려는 자에게 즉시 알려야 한다(보험업법 제95조).

8. 통신수단을 이용한 보험모집 규제

가. 독일

1) 전화통화를 통한 정보제공

보험자가 전화통화로 보험계약자와 접촉하는 경우, 먼저 자신의 신원과 전화를 건 목적을 명확히 밝혀야 한다(정보제공령 5조 1항). 보험계약자가 원한다면 추가 정보를 제공할 수 있고 이러한 정보는 어떠한 종류의 것인지 보험자가 보험계약자에게 알리고, 보험계약자가 명시적으로 해당 시점에서 추가정보의 전달을 포기한 경우에는, 보험자는 전화통화 중에는 다음 정보만 알리면 된다(정보제공령 5조 2항).

- ① 보험자와 계약이 체결된 지점의 식별사항(identity), 상업등기와 등기번호
- ② 보험대리점이 있는 경우 보험대리점의 식별사항, 제안자로서 영업적으로 활동하는 다른 사람과 보험계약자가 법률관계를 맺은 경우 그 자의 식별사항, 그 자가 보험계약자에 대하여 어떠한 신분이나 자격으로 활동하는지
- ③ 보험자의 주소 및 그 밖에 보험계약자에게 중요한 주소
- ④ 보험급부의 본질적 특징, 특히 급부의 방법, 범위, 변제기
- ⑤ 세금이나 그 밖의 요금을 포함한 총보험료. 보험관계상 복수의 보험계약

이 포함된 경우 보험료는 개별적으로 표시되어야 한다. 정확한 보험료를 표시할 수 없는 경우 보험계약자가 보험료를 심사할 수 있도록 계산의 근거를 표시해야 한다.

- ⑥ 보험계약자가 지급할 총액을 표시하는 경우 부가적 비용 및 조세와 같이 보험자가 부과하거나 청구하지 않는 비용, 통신수단을 사용함으로써 발생하는 비용으로 청구되는 비용
- ⑦ 지급과 이행에 관한 개별사항, 특히 보험료의 지급방법
- ⑧ 제공된 정보의 유효기간
- ⑨ 계약이 어떻게 성립하는지, 특히 보험계약 성립시기 및 책임기간의 개시시기, 청약자가 청약에 구속되는 기간
- ⑩ 철회권의 유무, 철회조건, 철회권 행사에 관한 개별사항, 특히 철회의 의사 표시 상대방의 이름 및 주소, 보험계약자가 철회 시 지급해야 할 금액에 관한 정보를 포함한 철회의 법적 효과
- ⑪ 계약기간과 최단 유효기간

2) 통신판매 시 조언 및 서면화 의무

보험계약법 6조 6항은 보험자의 조언 및 서면화 의무를 통신판매(Fernabsatz)²⁹⁷⁾의 경우 면제하고 있는데, 보험중개자의 조언 및 서면화 의무 규정(VVG 61조)에는 위와 같은 면제 조항이 없다. 이에 대하여 면제조항을 통신판매 - 특히 인터넷을 통한 판매 - 를 하는 보험중개자의 경우에도 유추적용하자는 견해와²⁹⁸⁾ 그와 같이 불 근거가 없다며 반대하는 견해가 대립하고 있다.²⁹⁹⁾

297) 구체적인 정의는 민법 312b조 1, 2항에서 규정한 바에 의한다(원격통신수단으로 편지, 목록, 전화, 모사전송, 이메일, 전파방송, 원격매체서비스를 언급하고 있다).

298) Münchener §61 Rn. 38; Prölss/Martin §6 Rn. 72; Meixner/Steinbeck 115는 전속대리인의 경우 대리인의 조언의무가 본인보다 무거울 수 없다는 이유로 유추적용을 긍정하는 반면, 다수의 보험자를 대리하는 보험대리인이나 보험중개인의 경우 유추적용을 부정한다.

299) Rüffer/Halbach/Schimikowski §61 Rn. 10; Römer/Langheid §61 Rn. 6

나. 일본

1) 보험업법상 규제

보험회사 등, 그 임원(대표권이 있는 임원, 대표권이 없는 임원으로서 생명보험모집인 등록을 하지 않고 보험모집을 한 임원을 뜻한다)³⁰⁰⁾, 보험모집인, 보험중개인, 그 임원이나 사용인은 보험계약의 체결이나 보험모집에 관하여 다음 행위를 해서는 안된다. 다만, 특정보험계약(변액보험이나 외화표시보험 등)의 체결, 대리, 매개에 관해서는 아래 규제가 적용되지 않고 금융상품거래법이 적용된다(300조의2). 규제위반 시 보험모집인의 등록취소나 업무정지 등 행정처분의 대상이 될 수 있다(307조 1항 3호).

그 밖의 보험계약자 등이 보호되지 않을 우려가 있는 행위로서 내각부령이 정한 것(300조 1항 9호)

이러한 행위는 규칙 234조 1항에 나열되어 있는데, 그 중 통신판매와 관련된 규제내용은 다음과 같다.

- 법인인 생명보험모집인, 소액단기보험모집인, 보험중개인이 그 임원이나 사용인 그 밖의 해당 생명보험모집인 등과 밀접한 관계가 있는 자로서 금융청장관이 정한 자에 대하여, 금융청장관이 정한 보험이외의 보험에 관하여 생명보험회사 등을 보험자로 한 보험계약의 청약을 시키는 행위, 그 밖에 보험계약자나 피보험자에 대하여 강박 또는 업무상 지위 등을 부당히 이용하여 보험계약을 청약시키거나 이미 성립한 보험계약을 소멸시키는 행위(2호) : 규제대상 보험에서 손해보험은 제외되어 있는데, 이는 손해보험대리점의 경우 자기계약 금지 규정이 유사한 기능을 하기 때문이라고 한다.³⁰¹⁾ 청약시키는 행위만 금지되므로 보험계약자가 자발적으로 가입하는 행위까지 금지되지는 않는다고 한다.³⁰²⁾ 고객이 거절의사를 밝혔는

300) 石田滿 625

301) 錦野裕宗 143

데도 고객의 업무나 생활의 평온을 해할 수 있는 시간대에 집요하게 방문이나 전화를 통해 보험가입을 권유하는 모집행위도 위 규정에 위반될 수 있다.³⁰³⁾

2) 금융상품거래법의 준용에 따른 행위규제

투자성이 높은 특정 보험계약(금리, 통화의 가격, 금융상품거래법 2조 14항에 규정된 금융상품시장의 시세 그 밖의 지표의 변동에 의해 손실이 생길 우려(고객이 지급할 보험료의 합계액이 고객이 취득할 보험금, 반환금 그 밖의 급부금의 합계액을 상회할 우려)가 있는 보험계약으로 내각부령³⁰⁴⁾에서 정한 것의 경우 금융상품거래법상 규정이 일부 준용된다(300조의2). 금융상품거래법은 업자의 판매, 권유규제와 관련하여 고객이 특정투자자³⁰⁵⁾인 경우와 그렇지 않은 경우를 나누어 고객의 보호정도를 달리하고 있고, 특정투자자 중에서도 자신의 선택에 의해 일반투자자로 이행할 수 있는 자와 일반투자자 중에서도 자신의 선택에 의해 특정투자자로 이행할 수 있는 자를 인정하고 있다. 위 준용규정에 따라 특정보험계약의 경우에도 기본적으로 위와 같은 구조로 영업행위에 관한 규제가 이루어지게 된다. 아래 규제는 특정투자자에 대해서는 원칙적으로 적용되지 않고 위반 시 형사처벌이나 과태료 부과 대상이 아니다.

특정시간대의 권유금지(금융상품거래법 38조 7호) : 특정보험계약의 체결이나 해약에 관하여 개인고객에 대하여 폐를 끼치는 시간대에 전화나 방문을 통해

302) 錦野裕宗 143

303) 포인트 300

304) 변액보험, 변액연금보험, 보험금 등의 액을 외국통화로 표시한 보험, 연금보험 등 (규칙 234조의2)

305) 적격기관투자자, 국가, 일본은행, 투자자보호기금 그 밖의 내각부령에서 정한 법인을 뜻한다(금융상품거래법 2조 31항). 개인도 일정 요건(특정보험계약에 기초한 보험금, 반환금 그 밖의 급부금에 관한 권리의 합계액이 3억 엔 이상이 된다고 예상되는 경우 등)을 갖추면 금융상품거래계약에 관하여 자신을 특정투자자로 취급해 달라고 신청할 수 있다. 금융상품거래법 34조의4, 보험업법 시행규칙 52조의13의12

권유하는 행위는 금지된다(규칙 234조의27 1항 4호).

다. 미국

전화를 통한 판매의 규제에 관해서는 보험법제의 경우와 마찬가지로, 주법이 우선적으로 적용되고 주의 규제가 없는 경우 연방법이 적용된다.³⁰⁶⁾

1) 연방차원의 규제³⁰⁷⁾

전화소비자보호법(Telephone Consumer Protection Act)이 부여한 권한에 근거하여 연방통신위원회(Federal Communications Commission)는 규칙(§64, Subpart L)을 제정하고 연방통상위원회(Federal Trade Commission)와 함께 전국적인 Do-Not-Call 등록제도를 마련하였다. 위 규칙에 따르면 위 명부에 등록된 거주자(residential telephone subscriber)에 대해서는 전화판매권유가 금지되고, 거주자에게 아침 8시 전 또는 저녁 9시 이후의 전화판매권유가 금지되며, 전화판매권유를 하는 자는 자신의 이름, 사업자의 이름, 고객이 연락할 수 있는 사업자의 전화번호나 주소를 알려야 한다.

다만, 기존에 영업관계를 맺은 사업자로부터의 전화, 고객의 서면 동의가 있는 경우, 상업적이지 않고 요청하지 않은 광고를 포함하지 않는 전화, 세금이 면제되는 비영리단체로부터의 전화의 경우에는 이러한 규제가 적용되지 않는다.

또한 연방통상위원회는 Telemarketing and Consumer Fraud and Abuse Prevention Act에 근거하여 통신판매규칙(Telemarketing Sales Rule)을 제정하였는데(Part 310), 위 규칙은 전화를 통하여 판매권유를 하는 경우 고객에게 미리 알려야 할 정보, 판매권유 시 금지되는 행위 등을 정하고 있다.

306) 제외국 162

307) fcc(<http://www.fcc.gov/encyclopedia/do-not-call-list>) 참조.

2) 뉴욕주의 경우

뉴욕주 일반영업법 399-z조 및 뉴욕주 규칙 21 CRR-NY 4603.1 ~ 4603.4에 따라 규제가 이루어지고 있다. 그 내용은 FCC의 규칙과 유사한데 자세히 살펴보면 다음과 같다. 서로 간에 확립된 영업관계가 있고 아직 일방에 의해 그 관계가 해지 않은 경우 고객이 텔레마케터에게 더 이상 전화를 받는 것을 원하지 않는다고 표시하지 않는 한, 요청되지 않은 전화판매와 관련된 규제는 적용되지 않는다(399-z조 1항 k). 확립된 영업관계는 전화판매권유 전 18개월 내에 고객과 텔레마케터 사이에 거래가 있거나, 전화판매권유 전 3개월 내에 고객이 텔레마케터가 제안한 상품에 관해 질문이나 청약의 한 경우 인정될 수 있다(21 CRR-NY 4603.2 (b)).

전화를 통한 판매권유는 소비자가 다른 시간대의 통화에 명시적으로 동의하지 않는 한 오전 8시부터 오후 9시 사이에 이루어져야 한다. 전화를 통한 판매권유 시에는 최초에 권유자의 이름, 그가 누구를 위해 판매권유를 하는지, 전화를 건 목적, 수수료가 부과되는 상품의 내역에 대하여 밝혀야 한다(399-z조 2항). 상품구입 전에 텔레마케터는 상품의 비용을 고객에게 알려야 하고, 소비자의 침묵이나 부작위가 청약에 대한 승낙으로 해석되는 제안을 하는 경우(가령, 고객이 적극적인 반대행동을 취하지 않는 경우 고객의 계좌에 요금이 부과되는 경우)에는 그 제안의 내용, 요금이 부과되는 날짜, 요금부과를 피하기 위해 고객이 취해야 할 행동을 고객에게 알려야 한다(399-z조 3항). 주는 요청되지 않은 전화판매를 원하지 않는 고객을 등록된 주 단위 명부를 운영할 권한을 갖는다(399-z조 4항 a). 주는 연방통상위원회가 운영하는 전국단위의 “do-not-call”명부를 주 단위 명부로 사용할 수 있다(399-z조 4항 b). 전국단위의 “do-not-call”명부에 등록된 고객에게는 등록 후 31일이 지나면 요청되지 않은 전화판매를 할 수 없다(399-z조 5항, 21 CRR-NY 4603.1 (a)). 이를 위반한 경우 개별 위반행위별로 11,000\$ 이하의 벌금이 부과될 수 있다(399-z조 8항 (a), 21 CRR-NY 4603.4 (j)). 다만, 연방통상위원회로부터 늦어도 전화판매권유 31일 이전에 “do-not-call”명

부를 입수하였고, 전화판매권유 전에 이 법이 요구하는 사항과 관련된 서면 정책(policy)과 절차(procedure)를 확립·실행하고 최신정보를 보충하였으며, 직원들을 교육시켰고, 위에 관한 사항을 기록으로 보존하고 있는 경우에는 실수로 요청되지 않은 전화판매권유를 하더라도 면책된다(399-z조 9항, 21 CRR-NY 4603.3).

라. 영국

1) ICOBS

가) 비대면판매(Distance marketing)에 공통적으로 적용되는 규제

영국의 인가업자가 유럽이나 다른 EEA가맹국 내의 소비자에게 비대면 판매를 하는 경우 적용된다(ICOBS 3.1.1 R).

① 비대면판매 공시 규칙(The distance marketing disclosure rules)

인가업자는 비대면 계약의 체결 전 적시에 비대면판매정보³⁰⁸⁾를 소비자에게

308) 그 내용은 다음과 같다(ICOBS 3 Annex 2).

- ① 인가업자에 관한 정보
 - 인가업자의 이름, 주된 사업, 본점소재지, 소비자와 관련된 지점의 소재지
 - 인가업자에게 소비자가 거주하는 EEA 가맹국에서 설립된 대리인이 있는 경우, 그 대리인의 이름, 소비자와 관련된 곳의 주소
 - 소비자가 인가업자가 아닌 다른 전문가와 거래한 경우, 그 전문가의 인적사항, 그가 소비자를 상대로 행동할 수 있는 권한범위, 소비자와 관련된 곳의 주소
 - 적절한 법적지위 진술서면(statutory status disclosure statement). 인가업자가 등록되었다는 진술 및 등록번호
- ② 제공하는 서비스에 관한 정보
 - 인가업자가 제공하는 서비스의 주된 특성
 - 소비자가 서비스에 대하여 인가업자에 지급하는 모든 금액(관련된 모든 보수, 요금(charges), 운영비용(expenses), 인가업자를 통해 지급되는 세금 포함, 정확한 금액을 파악하기 어려운 경우 소비자가 확인할 수 있는 금액의 계산기초
 - 필요한 경우, 해당 서비스가 그 특별한 성격과 관련된 특별한 위험과 관련될

제공해야 한다(ICOBS 3.1.3 R). 인가업자가 소비자에게 음성전화 통신수단을 사용한 경우, 대화 처음에 명확하게 자신의 인적사항 및 통화의 목적을 밝혀야 한다(ICOBS 3.1.6 R). 인가업자는 계약체결 전에 소비자에게 전달된 계약상의 무에 관한 정보가 계약이 체결될 경우 비대면계약에 적용되는 법에 따른 계약상의 의무와 일치하도록 보장해야 한다(ICOBS 3.1.7 R). 인가업자는 비대면판매 공시규칙에서 언급된 모든 계약조항들을 비대면계약이 체결되기 전 적시에 서면이나 소비자가 접근할 수 있는 다른 보전적 수단으로 소비자에게 알려야 한다(ICOBS 3.1.8 R).

② 비대면계약의 실행개시

비대면계약은 소비자가 승인한 후에만 그 실행이 개시된다(ICOBS 3.1.10 R).

-
- 수 있고, 가격이 인가업자가 통제할 수 없는 시장에서의 변동에 달려있다는 점, 과거 실적은 미래 실적을 나타내는 지표가 아니라는 점
 - 인가업자를 통해 지급되지 않는 또는 인가업자에 의해 징수되지 않는 그 밖의 세금이나 비용이 존재할 가능성의 통지
 - 제공된 정보의 유효기간
 - 지급 및 성과에 관한 약속내용
 - 비대면 통신수단을 사용한 것에 의해 소비자가 추가로 부담해야 할 특정 추가비용에 관한 상세
- ③ 비대면계약에 관한 정보
- 철회권의 존부, 존재하는 경우 행사기간, 행사조건(행사 시 소비자가 지급해야 할 금액 포함), 행사하지 않은 경우 결과
 - 계속적, 반복적으로 이루어져야 할 서비스의 경우, 계약의 최소 존속기간
 - 계약을 조기에 또는 일방적으로 해약하는 권리에 관한 정보, 그 경우 부과되는 위약금 포함
 - 철회권 행사를 위한 실질적 지침, 철회통지를 보낼 주소 포함
 - 비대면 계약의 체결 전에 소비자와의 관계를 구축하기 위해 인가업자가 선택한 법률이 어느 나라의 것인지
 - 준거법이나 관할 법원에 관한 계약조항
 - 계약조건 등이 어떤 언어를 통해 제공되는지, 어떤 언어로 인가업자가 소비자의 동의에 기초해 보험계약기간 중 의사소통을 하는지
- ④ 권리구제에 관한 정보
- 인가업자에게 민원을 제기하는 방법, 민원이 금융옴부즈맨 서비스로 이후 넘겨지는지 등
 - 보상기금 등을 통해 구제를 받을 수 있는지

③ 공시규칙의 적용예외

음성전화통신의 경우, 소비자가 명확히 동의하면 축약된 비대면판매정보³⁰⁹⁾만 의사소통 중 제공되어도 무방하다. 그러나 인가업자는 여전히(다음의 예외 사유에 해당하지 않는 한) 비대면계약체결 전에 적시에 서면이나 소비자가 접근할 수 있는 다른 보전적 수단으로 비대면판매정보를 제공해야 한다(ICOBS 3.1.14 R).

다만, 계약이 소비자의 동의에 따라 비대면계약 체결 전에는 적시에 서면 등의 형태로 정보를 전달할 수 없는 원격통신수단을 사용해 체결된 경우에는 인가업자는 비대면계약 체결 후 즉시, 비대면판매정보와 계약조항을 서면이나 다른 보전적 수단을 통해 제공해야 한다(ICOBS 3.1.15 R).

④ 소비자의 서면사본을 요구할 권리와 통신수단을 변경할 권리

소비자는 계약존속 중 언제든지 요청하면 계약조항이 담긴 서면을 받을 수 있고, 비대면 통신수단의 변경을 요구할 수 있다. 다만 이러한 변경이 체결된 계약과 제공되는 서비스에 부합하지 않는 경우는 예외이다(ICOBS 3.1.16 R).

⑤ 요청되지 않은 서비스(unsolicited services)

인가업자는 요청되지 않은 서비스를 제공하는 경우, 고객에게 비대면계약상

309) 구체적 내용은 다음과 같다(ICOBS 3 Annex 3).

- 소비자와 접촉하는 자의 인적사항 및 인가업자와의 관계
- 제공되는 서비스의 주된 특징
- 소비자가 서비스에 대하여 인가업자에 지급하는 모든 금액(관련된 모든 보수, 요금(charges), 운영비용(expenses), 인가업자를 통해 지급되는 세금 포함), 정확한 금액을 파악하기 어려운 경우 소비자가 확인할 수 있는 금액의 계산기초
- 인가업자를 통해 지급되지 않는 또는 인가업자에 의해 징수되지 않는 그 밖의 세금이나 비용이 존재할 가능성의 통지
- 철회권의 존부, 존재하는 경우 행사기간, 행사조건(행사시 소비자가 지급해야 할 금액 포함)
- 요청된 다른 정보 및 그 정보의 성격

의무를 강제해서는 안된다. 응답이 없는 것은 동의를 의미하지 않는다. 이 규칙은 비대면계약의 묵시적 갱신의 경우에는 적용되지 않는다(ICOBS 3.1.17 R).

⑥ 강행규정

지금까지 살펴 본 비대면판매 시 소비자의 권리에 관한 규정은 강행규정이다(ICOBS 3.1.18 R).

나) 전자상거래(E-Commerce)의 경우 추가로 적용되는 규제

영국에서 설립된 인가업자가 이메일로 요청되지 않은 상업적 통신을 하는 경우, 이러한 상업적 통신은 수령자가 이를 받자마자 요청되지 않은 것이라는 점을 명확하게 인식할 수 있는 내용이어야 한다(ICOBS 3.2.5 R).

인가업자는 소비자가 아닌 당사자에 의해 달리 합의된 경우를 제외하고는, 전자상거래의 수령자에게 다음 정보를 명확하고 이해하기 쉽게, 주문이 이루어지기 전에 제공해야 한다(ICOBS 3.2.6 R).

- 계약을 체결하기 위해 준수해야 할 다른 기술적 조치들
- 인가업자가 체결된 계약을 파일에 보존하는지, 여기에 접근할 수 있는지
- 주문 전 입력실수를 확인하고 수정하기 위한 기술적 방법
- 계약체결을 위해 제공되는 언어들

인가업자가 전자상거래 상대방에게 제공하는 계약조항은 접근가능해야 하고, 상대방이 저장하고 재생할 수 있어야 한다(ICOBS 3.2.7 R). 전적으로 이메일의 교환에 의해 체결되는 계약의 경우에는 주문 및 주문의 수령에 관련된 규제들이 적용되지 않는다(ICOBS 3.2.8 R).

2) COBS³¹⁰⁾

COBS 5장에서 비대면판매에 공통적으로 적용되는 규제와 전자상거래의 경우 추가적으로 적용되는 규제로 나누어 규율하고 있고, 부록으로 비대면판매 정보와 축약된 비대면판매 공시를 규정하고 있다. 그 전반적 내용은 ICOBS의 것과 대체로 동일하다.

마. 호주

요청받지 않은 모집행위 금지에 관한 호주의 규제를 살펴보면 다음과 같다. 소비자가 요청하지 않았음에도 불구하고 면담이나 전화를 통해³¹¹⁾ 또는 면담이나 전화로 인하여³¹²⁾ 모집행위를 하는 것은 금지된다(회사법 992A조(1), (3)). 다만 다음과 같은 요건이 '모두' 충족된 경우는 예외이다. ① 오전 8시부터 오후 9시까지 사이(일요일 등 제외, Regulation 7.8.22)에 소매고객과 접촉하는 경우로 소매고객이(접촉을 시도하는 자에 의해 운영되는) 접촉불가, 전화불가 등록부에 기재되어 있지 않은 경우, ② 소매고객에게 접촉불가, 전화불가 등록부에 비용부담 없이 등록할 기회와 장래의 연락시기 및 빈도를 선택할 기회가 주어진 경우, ③ 소매고객이 금융상품을 구입하기 전에 상품정보개시설명서가 교부된 경우, ④ 소매고객이 금융상품을 구입할 것인지 결정할 때 상품정보개시설명서상 정보를 사용하는 것이 중요하다는 점에 대하여 충분한 설명이 이루어진 경우, ⑤ 상품정보개시설명서상 정보를 소비자에게 읽어서 들려준다는 option이

310) 소매고객, 전문적 고객, 적격상대방과의 거래의 경우 적용된다. COBS 1 Annex 1 참조.

311) 이메일, 편지, 팩스, 브로셔, 매체광고(신문, 라디오, TV를 통한)의 경우 적용되지 않는다. The hawking provisions(ASIC Regulatory Guide 38) p. 8.

312) 접촉 후 고객이 개별적 조언을 받았거나 상당한 시간이 경과하였다면 인과관계가 부정될 여지가 많다. 그러나 접촉 후 고객이 일반적 조언을 받았거나 상품정보개시설명서를 받았다는 등의 사정만으로는 인과관계가 단절되기 어렵다. The hawking provisions(ASIC Regulatory Guide 38) p. 13.

주어지고, 금융상품발행자의 이름과 구체적 연락방법이 제시되며, 상품정보개시설명서상 담겨있는 정보의 성격에 관한 설명이 이루어진 경우(Regulation 7.8.22A)

소매고객으로부터 요청이 있었는지 여부를 판단하는 기준으로서의 요청은 ‘적극적이고 명백하며 정보를 알고 있는 상태에서의 요청(informed request)’이어야 한다. 한편 ASIC는 해외여행을 예약하기 위해 여행대리점을 방문한 경우, 대리점에서 여행보험에 가입할 것을 권유한 경우 요청하지 않은 권유에 해당하지 않는다고 본다.³¹³⁾ 기존의 고객과의 면담과 전화가 기존고객이 이미 보유한 금융상품과 같은 종류의 금융상품에 관한 것이라면, 이러한 상품의 권유가 합리적으로 판단할 때 고객의 요청범위 내에 있다는 점을 입증하기가 용이해질 것이다.³¹⁴⁾

위 조항은 소매고객에 대해서만 적용된다(회사법 992A조 (3A)). 이 조항을 위반한 경우 형사처벌, 금융상품의 반환청구, 금지청구(회사법 1324조) 등이 가능하다.

바. 한국

(가) 전화·우편·컴퓨터통신 등 통신수단을 이용하여 모집을 하는 자는 보험업법 제83조에 따라 모집을 할 수 있는 자이어야 하며, 다른 사람의 평온한 생활을 침해하는 방법으로 모집을 하여서는 아니 된다(보험업법 제96조 제1항).

(나) 보험회사는 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 경우 통신수단을 이용할 수 있도록 하여야 한다(보험업법 제96조 제2항).

- ① 보험계약을 청약한 자가 청약의 내용을 확인·정정 요청하거나 청약을 철회하고자 하는 경우
- ② 보험계약자가 체결한 계약의 내용을 확인하고자 하는 경우

313) The hawking provisions(ASIC Regulatory Guide 38) p. 11.

314) The hawking provisions(ASIC Regulatory Guide 38) p. 12.

- ③ 보험계약자가 체결한 계약을 해지하고자 하는 경우(보험계약자가 계약을 체결하기 전에 통신수단을 이용한 계약해지에 동의한 경우에 한한다)³¹⁵⁾

(다) 보험업감독규정 제436조는 통신판매 시 준수사항에 관하여 규정하고 있다. 이에 따르면 통신판매종사자는 보험업법에 따라 모집을 할 수 있는 자이어야 한다. 또한 보험회사는 전화를 이용한 보험모집 시 준수해야 할 상품별 표준상품설명대본을 작성하고 표준상품설명대본에 따라 통신판매가 이루어지도록 하여야 하며, 보험회사 및 모집종사자는 전화를 이용하여 보험을 모집하는 경우에 보험계약자와 최초 통화내용부터 청약이 완료될 때까지 모든 과정을 음성녹음하고 이를 보관하여야 하고, 보험회사 또는 보험의 모집에 종사하는 자는 표준상품설명대본을 통해 보험계약의 중요사항을 설명한 경우 청약한 날부터 5영업일 이내에 상품설명서를 서면으로 발송하여야 한다.

9. 보험계약 체결 또는 모집에 관한 기타 금지행위

가. 독일

- 1) 대출계약을 보험계약 체결과 연결시키는 것에 관한 규제(VAG 81조 2항 3문)

감독관청은 보험금액이 대출액을 초과하는 경우, 대출계약을 보험계약 체결과 연결시키는 것을 금지할 수 있다. 위 규정은 생명보험의 경우, 기업집단에 소속된 은행과 보험회사가 대출계약과 보험계약이 결합된 상품을 개발하고, 대출

315) 보험계약자가 사전에 동의하지 않았더라도 사후에 통신수단을 이용한 계약해지를 요청하고 보험회사가 이를 수락하여 해지처리를 한 경우, 그 계약해지의 효력을 부정할 이유는 없을 것이다.

을 확대하기 위해 보험요소를 매우 근소하게 산정하여 결과적으로 '보험회사에 심각한 결과를 야기'했던 과거 경험을 배경으로 도입된 것이다.³¹⁶⁾ 그러나 법문언상 손해보험의 경우에도 적용됨은 물론이다. 그러나 현재 위와 같은 연결은 시장에서 통상적으로 이루어지고 있고, 규제현실상 이에 대하여 이의를 제기하기도 어렵다고 한다. 이러한 이유 때문에 현재 위 규정이 갖는 의미는, 단지 보험감독법 81조 2항 1문상의 폐해(Misstand,³¹⁷⁾ 감독기관은 Misstand를 예방하거나 제거하기 위해 감독법상 조치를 취할 수 있다)로 추정되는 사실을 규정한 것에 있을 뿐이라고 한다.³¹⁸⁾

보험사업 경쟁지침 42조는 대출금을 담보하기 위해 생명보험계약이 체결된 경우, 보험금이 대출금을 공서양속에 반하는 정도로 초과해서는 안된다고 규정하면서 구체적으로 보험금이 대출금 및 그에 대한 1년분 이자의 합계액을 초과해서는 안된다고 한다. 다만, ① 생명보험회사의 사업계획서에 따라 장기 대출계약이 체결되었고, 생명보험회사가 대출자이거나 어떠한 방법으로 대출이 이루어지고 조건에 관하여 보험수리적으로 확정된 경우, ② 생명보험회사가 부동산을 담보로 보험계약자에게 대출을 해 준 경우는 예외이다.

또한 보험사업 경쟁지침 42조는, 보험회사가 대출을 받은 사람에게 현재 가입한 보험계약을 미리 해지하도록 강요하는 것은 부정한 행위이고, 대출과 관련하여 제3자(가령 임차인, 공급자, 매수인, 근로자)와 보험계약을 체결하려고 시도해서는 안된다고 규정하고 있다.

316) VAG §81 Rn. 52(즉, 대출을 조건으로 보험가입을 사실상 강제하는 것의 방지가 규제 도입의 주된 목적은 아니다)

317) 보험감독법 81조의 Misstand는 계약이나 법률상 의무위반이 있는 경우에만 인정된다. Bürkle Rn. 35

318) VAG §81 Rn. 52

2) 보험사업 경쟁지침³¹⁹⁾에 규정된 기타 규제

- ① 경쟁 시 다른 보험회사, 보험중개자나 경쟁 상품에 대하여 허위나 비하하는 표현의 사용은 금지된다(3조).
- ② 보험료지급의무 등에 관하여 보험계약자 등을 기망하거나 그들의 착오를 유발하는 행위는 금지된다(23조).
- ③ 경제적 기능이나 보험중개자의 성격에 관하여 오해를 불러일으키는 상호의 사용은 금지된다(24조).
- ④ 보험계약서상 보험회사를 명확히 표시해야 하고, 보험대리인은 자신이 대리하는 보험회사를 명확히 밝혀야 한다(25조).
- ⑤ 명의와 직무명을 대여하거나 직무 등에 관하여 잘못된 인상을 야기할 수 있는 명의와 직무명의 사용은 금지된다. 종전 명의와 직무명은 종전 것임을 인식할 수 있고 부당하게 경쟁상 우위를 확보하려는 의도가 아닌 경우에만 사용 가능하다(26조).
- ⑥ 보험계약자 등에게 감사표시나 추천문서 작성을 유도하는 행위는 금지된다(33조).

나. 일본

1) 보험계약의 체결, 보험모집에 관한 금지행위(300조)

보험회사 등, 그 임원(대표권이 있는 임원, 대표권이 없는 임원으로서 생명보험모집인 등록을 하지 않고 보험모집을 한 임원을 뜻한다)³²⁰⁾, 보험모집인, 보험중개인, 그 임원이나 사용인은 보험계약의 체결이나 보험모집에 관하여 다음 행위를 해서는 안된다. 특정보험계약(변액보험이나 외화표시보험 등)의 체결,

319) 자율규제이다.

320) 石田滿 625

대리, 매개에 관해서는 아래 9호의 규제가 적용되지 않고 금융상품거래법이 적용된다(300조의2). 아래 2호 규정을 위반한 자는 1년 이하의 징역 또는 100만원 이하의 벌금 또는 이를 병과한다(317조의2 7호). 과실로 아래 각 금지행위를 한 경우나 형사처벌 조항을 별도로 마련하지 않고 있는 경우에는 물론 형사처벌은 할 수 없지만, 보험모집인의 등록취소나 업무정지 등 행정처분의 대상은 될 수 있다(307조 1항 3호). 아래 각 호에 위반되는 행위, 300조의2에 의해 준용되는 금융상품거래법 38조 3호 내지 6호에 위반되는 행위, 307조 1항 3호에 위반되는 행위(이 법률 또는 이 법률에 기초한 내각총리대신의 처분을 위반한 경우, 보험모집에 관하여 현저히 부적당한 행위)가 있는 경우 보험회사는 그 발생을 안 날로부터 30일 이내에 금융청장관에게 신고해야 한다(127조 1항 8호, 규칙 85조 1항 17호, 5항, 6항).

가) 고지의무위반을 권유하는 행위(300조 1항 2~3호)

보험계약자나 피보험자가 보험회사 등에 대하여 중요한 사항에 관하여 허위의 사실을 알리는 것을 권유하는 행위(300조 1항 2호) 및 보험계약자나 피보험자가 보험회사 등에 대하여 중요한 사항을 알리는 것을 방해하거나 알리지 않도록 권유하는 행위(300조 1항 3호)는 금지된다.

보험매개자(보험자를 위해 보험계약의 체결을 매개하는 자 중 계약체결 대리권을 갖고 있지 않는 자)가 사실고지를 방해하거나 사실불고지나 부실고지를 권유한 경우 보험자는 보험계약자나 피보험자가 고지사항에 대하여 고의 또는 중과실로 고지하지 않거나 부실고지 한 경우에도 보험계약을 해제할 수 없다.³²¹⁾ 다만, 보험매개자의 행위가 없었어도 보험계약자나 피보험자가 고지의 의무반을 하였다고 인정되는 경우에는 보험계약을 해제할 수 있다(보험법 28조, 55조, 84조). 보험중개인이 고지방해 등을 한 경우에는 보험매개자가 그와 같은

321) 계약대리권을 갖는 보험모집인은 고지수령권도 갖고 있으므로, 이러한 보험모집인이 사실고지 방해 등을 하였다면 대리인의 악의는 보험자의 악의로 귀속되어 보험법 28조 2항 1호 등에 따라 보험자의 해제가 불가능할 것이다. 해설 보험법 100

행위를 하도록 지시하는 등의 특별한 사정이 없는 한 위 보험법 규정이 적용되지 않고, 보험자는 원칙적으로 보험계약을 해제할 수 있다.³²²⁾

나) 불이익한 사실을 설명하지 않는 승환모집(300조 1항 4호)

보험계약자나 피보험자에 대하여 불이익한 사실을 알리지 않고 이미 성립한 보험계약을 소멸시키고 새로운 보험계약의 청약을 하도록 하거나 새로운 보험계약의 청약을 하고 이미 성립한 보험계약을 소멸시키도록 하는 행위는 금지된다.

불이익한 사실로 금융청 감독지침 Ⅱ-3-3-2(4), Ⅱ-3-3-6(4)은 다음과 같은 것들을 예시하고 있다.

- ㉠ 일정금액의 금전을 소위 해약공제 등으로 보험계약자가 부담하는 경우가 있는 점
- ㉡ 특별배당청구권이나 그 밖의 일정기간의 계약계속을 조건으로 발생하는 배당에 관한 청구권을 상실하는 경우가 있는 점
- ㉢ 피보험자의 건강상태 악화 등으로 인해 새로운 보험계약을 체결할 수 없게 되는 경우가 있는 점

보험모집인은 고객으로부터 확인도장을 받는 등의 방법으로 고객이 불이익한 사실을 이해하였다는 것을 충분히 확인해야 한다(Ⅱ-3-3-2(4), Ⅱ-3-3-6(4)). 보험모집인은 이를 위해 주의환기정보에 불이익한 사실을 기재하고 고객으로부터 확인인을 받는 것이 통상이다.³²³⁾ 4호 위반의 경우 형사처벌 조항은 없다.

보험계약의 보장내용을 수정하는 방법으로 승환이외에 계약전환제도가 있다. 계약전환제도는 기존의 생명보험을 해약하여 새로운 계약에 가입하는 것이 아니라, 기존 보험계약의 책임준비금과 배당금 등의 합계액(전환가격)을 새로운 보험의 일부에 충당하고 보장내용을 수정하는 제도이다. 계약전환제도는 해

322) 甘利公人 38; 石田滿 640

323) 中原健夫 97

약공제가 일어나지 않는 등 승환의 경우보다 보험계약자에게 유리한 점이 있지만, 보험계약자는 예정이율이 낮은 보험에 가입할 위험(따라서 보험료가 상승할 위험)이 있다.³²⁴⁾ 보험업법 등은 다음 사항을 기재한 서면을 교부하여 업무에 관한 중요사항을 고객에게 설명하도록 보험자에게 요구하고 있다(100조의2, 규칙 53조 1항 4호, 감독지침Ⅱ-3-5-1-2(6), (7)). 또한 아래 사항이 기재된 서면을 보험계약자가 수령하였다는 취지의 확인을 받는 것이 요구된다(Ⅱ-3-5-1-2(8)).

- ㉠ 기존계약 및 신계약에 관한 보험의 종류, 보험금액, 보험기간, 보험료, 보험료지급기간 그 밖에 보험계약에 관한 중요한 사항(가령, 보험료의 지급 방법, 계약자배당 또는 사원에 대한 잉여금의 배분 여부, 예정이율의 변동에 의해 보험료가 인상된다는 사실 등)
- ㉡ 기존계약을 계속하면서 보장내용을 고치는 방법이 있다는 사실 및 그 방법

다) 그 밖의 보험계약자 등이 보호되지 않을 우려가 있는 행위로서 내각부령이 정한 것(300조 1항 9호)

이러한 행위는 규칙 234조 1항에 나열되어 있는데 그 중 관련 내용은 다음과 같다.

- 보험회사 등과의 사이에 보험계약 체결을 조건으로 그 보험회사 등의 특정 관계자가 보험계약자 또는 피보험자에 대해 신용을 제공하거나 신용의 제공을 약속하는 것을 알면서 그 보험계약자에 대하여 보험계약의 청약을 시키는 행위(3호)
- 보험계약자 또는 피보험자 또는 불특정의 자에 대하여 보험계약 등에 관한 사항으로서 그 판단에 영향을 미치는 중요한 것에 대하여 오해를 일으킬 우려가 있는 내용을 알리거나 표시하는 행위(4호) : 보험계약 조항 중 중요한 사항만을 대상으로 하는 법 300조 1항 1호의 중요사항 설명의무와 달

324) 中原健夫 98-99

리, 보험계약내용과 무관하더라도 제대로 알리거나 표시할 필요가 있음에 유의할 필요가 있다. 가령, 보험회사의 신용이나 지급능력에 관한 사항도 4호에 포함될 수 있다.³²⁵⁾

- 보험계약자에 대하여 보험계약에 관한 보험의 종류 또는 보험회사 등의 상호 또는 명칭을 다른 것으로 오해시킬 우려가 있는 것을 알리는 행위(5호)
- 보험료를 일시에 지급하는 것을 내용으로 하는 보험계약 체결의 대리 또는 매개를 하는 사이에 고객의 청약이 보험회사, 생명보험모집인, 손해보험대리점 등의 가게 앞(店頭)에서 이루어진다는 등의 이유로 청약철회가 불가능한 경우, 그 취지를 설명한 서면의 교부 및 그 서면을 수령하였다는 취지의 확인 서명날인을 받는 것을 하지 않고 그 보험계약의 청약을 시키는 행위(6호)
- 생명보험모집인, 손해보험대리점, 소액단기보험모집인, 보험중개인이 개인인 고객에 관한 정보의 안전관리, 종업원의 감독 및 그 정보의 취급을 위탁하는 경우, 수탁자의 감독에 관하여 당해정보를 누설, 멸실, 훼손의 방지를 위해 필요하고 적절한 조치를 해태하는 행위(16호)
- 개인인 고객에 관한 인종, 신조, 가문, 본적지, 보건의료 또는 범죄경력에 관한 정보 그 밖의 특별한 비공개정보를 당해 업무의 적절한 운영의 확보 그 밖에 필요하다고 인정되는 목적 이외의 목적에 이용하지 않는 것을 확보하기 위한 조치를 해태하는 것(17호)

2) 특정관계자와 관련된 규제(301조, 301조의2)

보험회사 등은 특정관계자가 하는 보험계약의 체결이나 특정관계자와 관련된 보험모집에 관하여 다음 행위나 거래를 해서는 안된다(301조).

- 특정관계자를 보험자로 하는 보험계약의 보험계약자나 피보험자에 대하

325) 錦野裕宗 144-145

여 특별이익의 제공을 약속하거나 제공하는 행위

- 특정관계자와 사이에서 또는 특정관계자를 보험자로 하는 보험계약의 보험계약자나 피보험자 사이에서 하는 행위나 거래 중에서 특별이익 제공이나 제공약속에 준하는 행위나 거래로서 보험모집의 공정을 해할 우려가 있다고 내각부령에서 정한 것

보험지주회사와 그 자회사는 당해 보험지주회사의 자회사인 보험회사가 행하는 보험계약의 체결이나 보험회사와 관련된 보험모집에 관하여 다음 행위나 거래를 해서는 안된다(301조의2).

- 당해 보험회사 등을 보험자로 하는 보험계약의 보험계약자나 피보험자에 대하여 특별이익의 제공을 약속하거나 제공하는 행위
- 당해 보험회사 등을 보험자로 하는 보험계약의 보험계약자나 피보험자 사이에서 하는 행위나 거래 중 특별이익 제공이나 제공약속에 준하는 행위나 거래로서 보험모집의 공정을 해할 우려가 있다고 내각부령에서 정한 것

3) 금융상품거래법의 준용에 따른 행위규제

투자성이 높은 특정 보험계약(금리, 통화의 가격, 금융상품거래법 2조 14항에 규정된 금융상품시장의 시세 그 밖의 지표의 변동에 의해 손실이 생길 우려(고객이 지급할 보험료의 합계액이 고객이 취득할 보험금, 반환금 그 밖의 급부금의 합계액을 상회할 우려)가 있는 보험계약으로 내각부령³²⁶⁾에서 정한 것)의 경우 금융상품거래법상 규정이 일부 준용된다(300조의2). 아래 규제위반 시 형사 처벌 대상이 된다.

손실전보 등의 금지(금융상품거래법 39조) : 보험회사 등, 외국보험회사 등, 보험모집인 및 보험중개인이 다음 행위를 하는 것은 금지된다(금융상품거래법 39조 1항).

326) 변액보험, 변액연금보험, 보험금 등의 액을 외국통화로 표시한 보험, 연금보험 등 (규칙 234조의2)

- ㉠ 고객에 손실이 발생하거나 미리 정한 액수만큼의 이익이 발생하지 않는 경우, 자기 또는 제3자가 그 전부나 일부를 전보하거나 전보하기 위해 당해 특정보험계약에 의하지 않고 고객 또는 제3자에게 재산상 이익을 제공하겠다는 취지를 고객 또는 그 지정한 자에 대해 청약, 약속하거나 제3자에게 청약이나 약속을 시키는 행위(사전 약속의 규제)
- ㉡ 자기 또는 제3자가 고객이 입은 손실의 전부 또는 일부를 전보하거나 고객이 얻은 이익에 추가하기 위해, 당해 특정보험계약에 의하지 않고 고객 또는 제3자에 재산상 이익을 제공하겠다는 취지를 고객 또는 그 지정한 자에 대하여 청약, 약속하거나 제3자에게 청약이나 약속을 시키는 행위(사후 약속의 규제)
- ㉢ 고객이 입은 손실의 전부 또는 일부를 전보하거나 고객이 얻은 이익에 추가하기 위해 당해 특정보험계약에 의하지 않고 고객 또는 제3자에 대하여 재산상 이익을 제공하거나 제3자에게 제공시키는 행위(사후 실행행위의 규제)

위와 같은 행위는 보험회사 등이 하는 것이 금지될 뿐만 아니라 고객이 이러한 행위를 요구하거나 약속하는 것도 금지된다(금융상품거래법 39조 2항).

4) 은행에 의한 보험판매와 관련된 규제

가) 위탁자인 보험회사에 대한 규제

보험회사가 은행 등인 생명보험모집인이나 손해보험대리점에 보험모집을 위탁한 경우, 해당 은행 등의 신용을 배경으로 한 과도한 보험모집에 의해 보험회사의 업무의 건전하고 적절한 운영 및 공정한 보험모집이 훼손되지 않도록, 위탁에 관한 방침을 정해 은행 등의 보험모집 상황을 적확히 파악하고 그 밖에 필요한 조치를 강구해야 한다(규칙 53조의3의3). 감독지침은 위탁계약서에 보험계약체결 이후 업무에 관한 분담을 명확히 정하고, 고객에게 명시할 것(Ⅱ

-3-3-9-1(3))을 요구한다. 이러한 명시는 고객이 보험계약의 청약에 함에 있어 중요한 판단요소가 될 수 있기 때문에 청약 전에 이루어져야 한다.³²⁷⁾

나) 은행에 대한 규제

아래 (가)~(사)는 은행이 취급하는 모든 보험상품에 적용되는 규제이고 (아)~(차)는 일부 보험상품에 대해서만 적용되는 규제이다. 아래 규제 중 규칙 234조 1항 각 호의 규제들은 보험업법 300조 1항 9호에 근거한 규제이다.

(가) 비공개금융정보, 비공개보험정보 보호조치(규칙 212조 2항 1호, 212조의 2 2항 1호) : 사전에 서면 등에 의해 고객의 동의를 얻지 않고 비공개금융정보를 보험모집에 관련된 업무에 이용하거나, 비공개보험정보를 자금의 대부 등 보험모집에 관련된 업무 이외의 업무에 이용하는 것은 금지된다. 가령, 오로지 보험모집을 위해 일정금액이상의 예금을 가진 자를 선정하거나 고객리스트를 작성하는 행위는 금지된다. 고객의 속성에 관한 정보(이름, 주소, 전화번호, 성별, 생년월일, 직업)는 비공개금융정보나 비공개보험정보가 아니다(Ⅱ-3-3-9-2(1)).

(나) 보험모집지침의 책정 등(규칙 212조 2항 2호, 212조의2 2항 2호) : 은행 등은 보험모집의 공정을 확보하기 위해 보험모집에 관련된 보험계약을 인수하는 보험회사의 상호나 명칭의 명시, 보험계약의 체결 시 고객이 자주적으로 판단하기 위해 필요하다고 인정되는 정보의 제공, 그 밖의 사항에 관련된 지침을 정해 공표하고 그 실시를 위해 필요한 조치를 취해야 한다. 보험모집지침에는 다음의 사항을 기재해야 한다(Ⅱ-3-3-9-3).

- ① 고객에 대하여 모집을 하는 보험계약을 인수하는 보험회사의 상호나 명칭을 명시함과 함께 보험계약을 인수하는 것은 보험회사인 점, 보험금 등의 지급은 보험회사가 하는 점, 그 밖에 보험계약에 관한 위험의 소재에 관하여 적절한 설명을 하는 것
- ② 고객이 자주적 판단을 통해 복수의 보험계약 중에서 선택하는 것이 가능하

327) 中原健夫 162

도록 정보를 제공하는 것

- ③ 은행 등이 법령을 위반해 보험모집에 관하여 고객에 손해를 입힌 경우 당해 은행 등이 모집대리점으로서 판매책임이 있음을 명시하는 것
- ④ 고충, 상담의 접수처 및 보험계약체결 후 은행이 하는 업무내용을 고객에 명시하고, 계약체결 후에도 적절한 고객대응을 하는 것
- ⑤ 고객과의 면담내용 등을 기록하는 등 고객대응 등의 적절한 이행을 관리하는 체계를 정비하고, 보험모집 시 설명에 관한 기록을 보험기간이 종료할 때까지 보존하는 것

(다) 법령 등 준수책임자, 총괄책임자의 배치(규칙 212조 2항 3호, 212조의2 2항 3호)

(라) 우월적 지위의 부당이용 금지(규칙 234조 1항 7호) : 특정보험모집인 또는 보험중개인인 은행 등 또는 그 임원이나 사용인은 해당 은행 등이 하는 신용제공을 조건으로 보험모집을 하거나 그 밖에 해당 은행 등의 거래상 우월한 지위를 부당하게 이용해 보험모집을 해서는 안된다.

(마) 보험거래가 다른 거래에 영향을 미치지 않는다는 취지의 설명(규칙 234조 1항 8호) : 생명보험모집인, 손해보험대리점 또는 보험중개인인 은행 등 또는 그 임원이나 사용인은 보험모집 전에 미리 고객에게 보험계약 체결의 대리나 매개가 해당 은행 등의 고객에 관한 업무에 영향을 미치지 않는다는 설명을 서면의 교부를 통해 해야 한다.

(바) 예금 등과의 오인을 방지하기 위한 조치(은행법 시행규칙 13조의5 1항) : 은행 등은 고객에게 서면의 교부나 그 밖의 적절한 방법을 통해 예금 등과의 오인을 방지하기 위해 설명을 해야 한다.

(사) 상담청구 등의 설명(규칙 234조 1항 11호) : 생명보험모집인, 소액단기보험모집인 또는 보험중개인인 은행 등 또는 그 임원이나 사용인은 보험모집을 하면서 보험계약자가 보험금을 채무변제에 사용할 정도로 곤궁한 경우 은행 상담창구 등의 설명을 서면의 교부를 통해 보험계약자에게 해야 한다.

(아) 보험모집제한先규제(규칙 212조 3항 1호, 212조의2 3항 1호, 234조 1항 9

호) : 은행 등은 일부 보험상품에 관하여 아래에 해당하는 자를 보험계약자나 피보험자로 하는 보험계약³²⁸⁾ 체결의 대리나 매개를 통해 수수료, 그 밖의 수입을 얻어서는 안된다.

- ① 은행이 법인이나 그 대표자에게 법인의 사업에 필요한 자금을 대부해 준 경우 당해 법인 및 대표자
- ② 은행이 사업을 하는 개인에게 사업에 필요한 자금을 대부해 준 경우 당해 개인
- ③ 은행이 소규모 사업자(상시사용 종업원의 수가 50인 이하인 사업자)인 개인 또는 법인 또는 그 대표자에게 당해 소규모 사업자의 사업에 필요한 자금을 대부해 준 경우 당해 소규모 사업자가 상시 사용하는 종업원 및 임원 (대표자 제외)

특정보험모집인 또는 보험중개인인 은행 등은 보험모집 전에 미리 고객이 보험모집제한선에 해당하는지 확인하는 업무에 관하여 고객에게 서면의 교부를 통해 설명해야 한다(규칙 234조 1항 9호).

자) 담당자 분리(규칙 212조 3항 3호, 212조의2 3항 3호) : 은행 등은 일부 보험상품에 관해서 그 사용인 중 사업에 필요한 자금의 대부에 관하여 고객과 응대하는 업무를 하는 자가 보험모집을 하지 않도록 조치를 취해야 한다.

차) 타이밍 규제(규칙 234조 1항 10호) : 특정보험모집인 또는 보험중개인인 은행 등 또는 그 임원이나 사용인은 원칙적으로 고객이 당해 은행에 대하여 자금대부(비사업성 자금의 대부신청, 가령 주택 론의 신청 등은 포함하지 않는다) 신청을 한 것을 알면서 당해 고객이나 밀접관계자에 대하여 보험계약 체결의 대리 또는 매개를 할 수 없다. 기본적으로 은행의 임직원은 대부신청을 알고 있다고 추정해야 하고, ‘악의’ 요건에 해당되지 않으려면 보험모집에 앞서 고객에게

328) 이미 체결된 보험계약의 갱신은 제외되고, 손해보험대리점의 경우 경계, 보험기간의 연장도 제외된다. 여기서 갱신은 원칙적으로 계약조건의 변경이 없는 것을 전제로 한다. 그러나 보험계약자에게 무용한 불이익을 끼치는 것을 막기 위해, 단체 정기보험계약의 피보험자가 증감하는 것과 같은 계약내용의 변경을 포함한 갱신을 완전히 배제하는 취지는 아니라고 해석된다. 中原健夫 183

질문을 하여 대부신청을 하지 않았다는 확인을 받을 필요가 있다고 한다.³²⁹⁾

다) 은행 등의 특정관계자에 대한 규제(법 300조 1항 9호에 근거한 규제이다)

- 은행 등의 특정관계자에 해당하는 보험회사 등이 보험계약자나 피보험자에 대하여 그 은행 등의 거래상 우월적 지위를 부당히 이용하여 보험계약의 청약을 시키거나 이미 성립한 보험계약을 소멸시키는 행위는 금지된다(규칙 234조 1항 12호).
- 은행 등의 특정관계자 또는 그 임원이나 사용인이 자기와 보험계약 체결의 대리 또는 매개를 함을 조건으로 당해 은행 등이 보험계약자나 피보험자에게 신용을 공여하거나 신용의 공여를 약속하는 것, 그 밖에 거래상 우월적 지위를 부당히 이용하는 것을 알면서 보험모집을 하는 행위는 금지된다(규칙 234조 1항 13호).
- 은행 등의 특정관계자 또는 그 임원이나 사용인이 보험계약자나 피보험자가 그 은행에 대하여 보험모집제한선에 해당하는 것을 알면서 일부 보험계약 체결의 대리 또는 매개를 하는 것은 금지된다(규칙 234조 1항 14호).
- 은행 등의 특정관계자 또는 그 임원이나 사용인이 고객이 그 은행에 대하여 자금의 대부신청을 하는 것을 알면서 그 고객이나 밀접관계자에 대하여 일부 보험계약 체결의 대리 또는 매개를 하는 것은 금지된다(규칙 234조 1항 15호).

라) 은행대리업자에 대한 규제(법 300조 1항 9호에 근거한 규제이다)

은행대리업자 등은 다음 조치를 해태해서는 안된다(규칙 234조 1항 18호).

- 은행대리업자가 취급하는 고객의 비공개금융정보를, 사전에 서면 그 밖의 적절한 방법에 의해 고객의 동의를 얻지 않고 보험모집에 관련된 업무에

329) 中原健夫 190-191

이용하지 않도록 하기 위한 조치

- 보험모집과 관련된 고객의 비공개보험정보를 사전에 서면 그 밖의 적절한 방법에 의해 고객의 동의를 얻지 않고 은행대리업 및 그에 부수하는 업무에 이용하지 않도록 하기 위한 조치

은행대리업자 등은 책임자를 보험모집에 관계된 업무를 하는 영업소나 사무소에, 총괄책임자를 본점이나 주된 사무소에 각각 배치하기 위해 필요하고 적절한 조치를 해태해서는 안된다(규칙 234조 1항 19호).

다. 미국

1) NAIC의 불공정거래관행 모델법(Unfair Trade Practices Act)

NAIC는 보험모집과 관련하여 이루어지는 불공정행위, 보험회사의 재무상황 및 기타 각종 정보의 개시, 감독기관에의 보고와 관련하여 이루어지는 불공정행위 등 보험업무 전반에 관한 불공정행위를 폭넓게 규제하는 불공정거래관행 모델법을 제정하였고, 2013년 현재 48개주가 위 모델법을 채택하고 있다. 위 모델법 1조는 이 법 위반을 이유로 사적인 소인(訴因)(private cause of action)을 만들거나 암시하는 것으로 해석되어서는 안된다고 규정하고 있다. 불공정행위가 있는 경우 감독관은 금전적 제재 및 면허 취소나 정지 등을 할 수 있다. 위 모델법의 내용 중 보험모집과 관련된 불공정행위는 다음과 같다.

- ① 보험증권의 부실표시 및 허위광고(보험금, 배당금 등에 관한 부실표시, 과거 지급한 배당금에 관한 허위 또는 오해를 야기하는 설명, 보험회사의 재정상황이나 생명보험회사가 운영하는 법정 준비금 체제에 관하여 부실표시를 하는 것, 보험증권의 성격을 잘못 표시할 수 있는 이름이나 명칭을 사용하는 것, 보험가입, 해약, 승환 등을 목적으로 한 보험료의 의도적 허위산정을 포함한 부실표시, 보험과 관련하여 담보를 설정하거나 대출을 해줄 목적으로 부실표시를 하는 것, 보험증권이 주식이라는 부실표시 등이

포함된다)(4조 A)

- ② 허위 정보 및 광고 전반(보험사업에 관한 또는 보험업무에 있어 보험회사에 관한 허위의, 기만적인, 오해를 야기하는 광고나 진술 등)(4조 B)
- ③ 명예훼손(defamation)(다른 보험회사에 피해를 입히기 위해 그 회사에 대하여 허위의 또는 악의적인 비판을 하거나 재정상황을 손상시키는 광고 등을 공포, 유포하거나 타인에게 공포, 유포하도록 시키는 것)(4조 C)
- ④ 불공정한 차별(동일한 유형의 개인 사이에 보험료, 배당금, 보험금, 계약조건, 계약의 갱신 등에 대하여 불공정한 차별하는 것, 나이, 성별, 결혼여부, 인종, 종교, 국적, 장애 등을 이유로 불공정한 차별취급을 하는 것, 오로지 다른 보험자가 부보를 거부하였다는 등의 이유로 부보를 거절하는 것 등)(4조 G)
- ⑤ 리베이트(4조 H)
- ⑥ 판매기록 및 업무기록을 보존하지 않는 것(보험감독관이 심사를 할 수 있도록 장부와 서류 등을 보존하지 않는 것)(4조 J)
- ⑥ 고충처리 절차와 관련된 기록을 보존하지 않는 것(충고충진수, 보험종류별 분류, 고충내용, 처리결과, 처리기간을 기록해야 함)(4조 K)
- ⑦ 보험청약 과정에서의 부실표시(수수료 등을 얻기 위해 계약청약에 있어 허위나 사기적인 진술을 하는 것)(4조 L)
- ⑧ 불공정한 재무설계 관행(㉠ 보험판매에만 종사하는 자가 자신을 재무설계사, 투자조언사, 컨설턴트, 재무 카운슬러 등으로 보이게 하는 것. 다만, 위와 관련한 면허 등을 갖고 있는 경우는 예외이다. 그렇다고 해서 보험모집이나 교섭, 판매와 통상적으로 관련된 용역에 대하여 추가 수수료를 요구할 수는 없다. ㉡ 고객에게 계약체결 전에 미리 자신이 보험모집인이고 재무설계에 관한 수수료와 별도로 수수료를 받는다는 사실을 알리지 않고 재무설계 영업을 하는 것도 금지된다. ㉢ 용역의 제공 전에 미리 고객의 서명을 받은 합의서에 기초한 수수료가 아니면, 보험모집인은 재무설계에 관한 수수료 이외의 수수료를 청구할 수 없다. 합의서 사본은 고객이 합의서

에 서명한 때에 고객에게 교부되어야 한다. 합의서에는 수수료가 부과된 용역, 수수료 액수나 계산근거, 고객은 보험모집인이나 컨설턴트로부터 보험상품을 구입할 의무가 없다는 점이 명시되어야 한다. 보험모집인은 합의서 사본을 용역이행 완료 후 적어도 3년간 보관해야 한다)(4조 M)

- ⑨ 장기개호보험의 선전, 판매에 관한 정보를 제출하거나 증명하지 않는 것(4조 N)
- ⑩ 대출과 관련한 보험압력판매의 규제(5조 A, B)
 - ㉠ 특정보험회사, 대리인, 중개인으로부터 보험을 구입하는 것을 전제로 대출을 하는 것, 보험이 대출과 관련된 경우 자신과 관련없는 보험회사의 상품을 구입하였다는 이유만으로 대출과 관련하여 그 보험을 거부하는 것
 - ㉡ 자신의 보험상품 등을 구입할 것을 전제로 대출을 해주는 것
 - ㉢ 대출관련 담보물에 대하여 고객이 가입한 보험을 합리적 이유 없이 거부하는 것
 - ㉣ 담보물에 관하여 요구되는 보험과 관련하여 또는 기존 보험을 다른 보험으로 대체하는 것과 관련하여 고객에게 별도의 수수료 지급을 요구하는 것(다만 대출기관이 허가를 받은 보험모집인인 경우는 예외이다)
 - ㉤ 대출자와 관계된 보험회사나 보험모집인에게는 통상 요구되지 않는 절차나 조건을 정당하게 허가받은 보험회사나 보험모집인에게 요구하는 것
 - ㉥ 합리적인 사람으로 하여금 연방정부나 주정부의 책임이나 지원하에 보험판매나 대출이 이루어지고 있다는 오해를 일으키는 광고나 보험판매 촉진자료를 이용하는 것
 - ㉦ 합리적인 사람으로 하여금 연방정부나 주정부가 보험급부를 보증하거나 자금의 원천이 된다고 오해를 일으키는 광고나 보험판매촉진자료를 이용하는 것
 - ㉧ 허가를 받지 않고 보험모집을 하는 것
 - ㉨ 허가를 받지 않고 보험모집인으로서 수수료를 지급하거나 수령하는 것.

그러나 허가를 받지 않은 자도 특정 보험조건을 언급하지 않았다면 허가를 받은 보험모집인을 추천할 수 있다. 허가를 받지 않은 자는 추천시 다음 조건이 갖추어진 경우에만 보상을 받을 수 있다(보상금이 추천에 따른 정액이며, 고객이 허가를 받은 보험모집인으로부터 보험을 구입하였는지 여부와 무관하게 결정되는 경우). 대출기관 내에서 예금거래가 통상적으로 이루어지는 부문에서 여러 사람들로 부터 예금을 수령하는 관계자는 고객으로부터 개별 추천에 대하여 1회의 형식적인(nominal) 고정금액의 수수료로서 추천으로 보험가입이 성사되었는지 여부와 무관하게 결정되는 수수료만 받을 수 있다.

- ① 판매권유 및 판매가 서류를 통해 대출거래와 완전히 구별되지 않은 상태에서 신용보험이나 홍수보험 이외의 보험가입을 권유하거나 보험을 판매하는 것
 - ② 고객의 명시적 서면동의 없이 신용보험이나 홍수보험의 보험료를 제외한 보험의 보험료를 당초 신용거래의 비용에 포함시키는 것
 - ③ 보험판매장소와 예금입금 장소가 물리적으로 분리되지 않은 상태에서 보험가입을 권유하거나 보험을 판매하는 것
 - ④ 소비자의 민원과 관계된 모든 서류를 포함한 보험거래에 관한 장부와 기록을 별도로 명확히 보존하지 않고 보험가입을 권유하거나 보험을 판매하는 것
- ⑫ 대출과 관련된 기타 규제(5조 C, D)
- ① 대출을 해주면서 주로 개인이나 가족을 위하여 보험가입을 권유하는 자는 대출과 관련된 보험은 소비자가 선택할 수 있음을 서면으로 알려야 한다.
 - ② 보험을 모집하는 대출기관이나 대출기관을 위하여 보험을 모집하는 자는 고객에게 명확하고 눈에 띄는 서면에 의한 방법으로 보험판매 전에, 보험은 예금이 아니고, 연방예금보험공사나 대출기관 등에 의해 보증되지 않으며, 원본손실의 위험을 포함한 투자위험이 있을 수 있음을 알려

야 한다(개인이나 가족을 위한 보험의 경우). 보험을 모집하는 대출기관이나 대출기관을 위하여 보험을 모집하는 자는 고객에게 위 정보를 공개한 때 또는 보험에 최초 가입하였을 때, 고객으로부터 정보를 수령하였다는 서면 동의를 받아야 한다. 판매권유가 전화로 이루어진 경우, 고객으로부터 구두로 수령확인을 받고 고객의 승인이 이루어졌다는 충분한 서류를 보존해야 하며, 고객으로부터 서면승인을 얻기 위해 합리적 노력을 기울여야 한다. 고객이 정보를 전자적 방법으로 받는 것에 적극적으로 동의하였고, 정보공개가 고객이 보존하거나 나중에 얻을 수 있는 방법으로 이루어진 경우, 대출기관은 전자적 수단을 사용하여 정보공개를 하고 고객으로부터 수령확인을 받을 수 있다.

2) 뉴욕주의 경우 불공정행위 규제

뉴욕주 보험법 24절 이하에서는 불공정 경쟁행위 및 불공정·기만적 행위에 관하여 규제를 하고 있다. 보험영업에 종사하는 모든 자에게 적용되고(2402조(a)), 생명보험과 손해보험 모두 규제대상이다. 불공정행위의 종류로는 법에서 규정한 규제를 위반한 경우(defined violation) 및 감독기관이 불공정행위 등에 해당한다고 판단된 경우(determined violation)가 있다(2402조(b), (c)). 법에 규정된 의무를 위반하여(defined violation) 감독관이 불공정행위 중지명령을 내렸음에도 이를 따르지 않은 자는 개별 위반행위에 대하여 5,000\$ 이하의 제재금(penalty)이 부과될 수 있다(2406조).

뉴욕주 보험법에 규정된 불공정행위로는 다음과 같은 것들이 있다.

- ㉠ 보험회사의 재무상황을 알리기 위한 광고나 다른 공적 발표(public announcement)에서 필요한 정보를 정확히 기재하지 않는 것(보험회사의 허용된 자산(admitted assets), 부채, 준비금, 보험계약자에 대한 잉여금을 표시해야 한다(1313, 2122조(a)). 보험모집인은 보험회사를 언급하는 모든 광고에서 보험회사의 정식명칭과 주된 사무소의 소재지를 밝혀야 한다

{2122조(b)}, 보험모집인이 2122조의 규제를 위반할 경우 보험감독관은 제재금(penalty)을 부과할 수 있고, 위 금원을 납부하지 않을 경우 면허를 취소, 정지시킬 수 있다(2127조).

㉑ 부실표시, 오해를 일으키는 진술, 불완전비교(2123, 4226조)

생명보험, 상해보험, 연금계약의 경우 부실표시나 오해를 일으키는 진술, 허위설명이 금지된다(2123(a)(1), 4226(a)(1)~(4)). 이러한 규제를 위반하였고 이를 알면서도 판매수수료를 받은 보험모집인은 그 액수만큼의 민사상 벌금(civil penalty)을 부담한다(2123조(d)). 또한 2123조의 규제를 위반할 경우 보험감독관은 제재금(penalty)을 부과할 수 있고, 위 금원을 납부하지 않을 경우 면허를 취소, 정지시킬 수 있다(2127조).

㉒ 특별이익 제공금지(아래 별도 목차에서 설명한다)

㉓ 은행에 의한 보험판매의 경우

부동산 또는 동산 구입자금의 용자, 담보부 대출 등을 업으로 하는 자가 용자 또는 대부 등의 실시를 조건으로 특정 보험회사, 대리점 또는 중개인을 통해 대출희망자의 재산에 관하여 보험에 가입하도록 요구해서는 안된다 {2502조(a)(1)}.

은행 등은 당해은행, 계열회사나 자회사, 특정 보험회사, 대리점, 또는 중개인으로부터 보험을 구입할 것을 조건으로 여신 등을 제공해서는 안된다 {2502조(a)(2)}.

부동산 또는 동산의 구입자금의 용자, 담보부 대출 등을 업으로 하는 자는 필요한 보험을 승인함에 있어, 특정보험회사나 보험모집인을 통해 보험에 가입하지 않았다는 이유로 승인을 거부해서는 안된다(2502조(b)).

㉔ 불합리한 차별취급

인종, 피부색, 신념, 출신국, 장애를 이유로 보험료나 보험금 등에 차별을 두어서는 안된다(2606조).

위험의 지리적 위치만을 이유로 자동차보험이나 화재보험의 인수, 갱신을 거절해서는 안된다(3429조).

3) 생명보험계약의 승환에 관한 규제

보험계약의 승환은 통상 현재계약을 소멸시키고 새로운 다른 계약을 체결하는 것을 뜻한다. 다만, 아래에서의 승환(replacement)에는 기존계약을 해약시키는 경우뿐만 아니라 기존계약이 보험료 지급이 완료된 보험으로 변경되는 경우 등 기존계약에 영향을 미치는 경우가 넓게 포함된다.³³⁰⁾ 보험모집인이 수수료 수익을 얻을 목적으로 승환을 권유해 승환이 이루어진다면, 보험계약자는 부적절한 보험료 부담을 질 수 있다. 또한 자살면책기간이 승환에 의해 다시 처음부터 개시되는 등 보험계약자는 여러 가지 이유로 인해 불이익을 입을 수 있다. 따라서 각 주는 승환에 대하여 규제하고 있다.³³¹⁾

가) NAIC의 생명보험, 연금승환 모델규칙(Life Insurance and Annuities Replacement Model Regulation)

신용생명보험, 보험모집인이 개인에게 직접 판매권유를 하지 않는 단체생명보험이나 단체연금은 위 모델규칙이 적용되지 않는다. 2011년 현재 47개 주가 채택하고 있으며 주된 내용은 다음과 같다.

보험모집인은 고객이 기존에 가입한 보험이 있는 경우 보험감독관의 승인을 받은 승환에 관한 안내서를 늦어도 고객의 청약 시까지는 제공해야 한다. 안내서에는 보험모집인이 안내서를 크게 읽어주었다는 사실 또는 고객이 이를 원하지 않았다는 사실을 증명하도록 보험모집인과 고객이 서명해야 한다(3조 B).

보험모집인을 사용하는 보험회사는 이 규칙이 잘 준수되도록 감독 및 관리체계를 유지해야 하고, 개별 보험모집인을 감독할 능력을 갖추어야 하며, 관련 기록을 작성하여 요청이 있으면 감독관청에 제출해야 한다(4조).

승환을 하는 보험회사는 보험모집인으로부터 승환의 내용이 담긴 청약서를

330) 모델규칙 2조 J. 참조.

331) 제외국 164

받고 나서 5영업일 이내에 기존계약과 관련된 보험회사에 그 취지를 통지해야 하고, 요청이 있으면 요청일로부터 5영업일 이내에 계약개요, 계약예시 등의 사본을 송부한다(5조 A (2)).

승환을 하는 보험회사는 보험계약자에게 보험증권 교부 후 30일 이내에는 계약을 해약하고 보험료를 돌려받을 수 있다는 취지의 통지를 해야 한다(5조 A (4)).

기존계약과 관련된 보험회사는 보험계약자에게 기존계약에 관한 정보를 제공받을 권리가 있다는 취지의 통지를 해야 한다. 위 정보는 요청 후 5영업일 이내에 제공되어야 한다(6조 B).

나) 뉴욕주의 경우

뉴욕주 보험법 2123조(a)(3), 4226조(a)(6)은 개인생명보험 또는 개인연금의 승환모집에 관하여 다음의 것을 규칙으로 정하며 승환은 그 기준에 따라 이루어져야 한다고 규정하고 있다. 이러한 규제를 위반하였고 이를 알면서도 판매수수료를 받은 보험모집인은 그 액수만큼의 민사상 벌금(civil penalty)을 부담한다(2123조(d)). 또한 보험모집인이 2123조를 위반한 경우 보험감독관은 제재금(penalty)을 부과할 수 있고, 위 금원을 납부하지 않을 경우 면허를 취소, 정지시킬 수 있다(2127조).

- ㉠ 승환의 개념, 승환에 관한 적절한 통지 및 공시절차
- ㉡ 승환을 하려는 보험회사는 기존 보험회사에 승환이 청약되었다는 통지를 할 것
- ㉢ 보험계약자에게 공개가 요구되고 기존계약과 승환계약을 비교하기 위해 필요한, 예시가 있는 비용에 관한 정보가 적시에 교환될 것
- ㉣ 증권발행일로부터 60일간을 기존계약의 부활 및 승환계약의 해약이 가능한 기간으로 할 것

이에 따라 뉴욕주 규칙(11 CRR-NY 51.1 ~ 51.8)에서 승환과 관련된 구체적 규제내용을 정하고 있다. 위 규칙은 승환을 하는 보험회사와 기존 보험회사가

동일한 경우, 단체생명보험이나 단체연금(단 개인에 대하여 직접 보험모집이 이루어진 경우는 제외) 등의 경우에는 적용되지 않는다(11 CRR-NY 51.3). 규제내용은 위 모델규칙과 대동소이한데 크게 보험모집인, 승환을 하는 보험회사, 기존 보험회사에 대한 것으로 나누어 볼 수 있다.

① 보험모집인에 대한 규제(11 CRR-NY 51.5)

보험모집인은 지금부터 계약하려는 보험상품이 승환에 해당하는지 청약인에게 자각시키기 위해 승환체크리스트를 기재하도록 하여야 한다. 이 리스트에는 청약인과 보험모집인이 모두 서명하며, 사본을 청약인에게 교부하고 원본을 보험회사에 제출한다.

보험모집인은 청약인의 동의를 얻어 기존계약의 보험회사에 신규계약내용을 제공함과 동시에 이 회사로부터 기존계약에 관한 정보를 구해야 한다. 보험모집인은 이 정보를 기초로 개시설명서(Disclosure statement)를 완성한다. 이 개시설명서는 청약인이 기존계약과 신규계약의 보장내용에 대하여 비교검토할 수 있게 특약내용, 자살면책기간, 해약반환금, 사망보험금 등에 관한 상세한 정보를 제공하는 것으로서 늦어도 고객이 청약서에 서명할 때까지는 보험모집인이 서명한 상태로 제시되어야 한다. 개시설명서 사본은 청약인에게 교부한다. 개시설명서가 교부되었다는 확인을 청약인으로부터 받아야 한다.

보험모집인은 청약인이 청약서에 서명하기 전에 보험모집인이 서명한 생명보험계약 또는 연금계약의 승환, 변경에 관한 중요한 통지서(IMPORTANT Notice Regarding Replacement or Change of Life Insurance Policies or Annuity Contracts)를 교부하고, 청약자로부터 위 통지서가 제시되었다는 확인을 받아야 한다. 위 통지서는 승환이 불이익한 경우가 많다는 점, 계약내용을 완전히 이해할 때까지 개시설명서를 신중히 검토해야 한다는 점 등이 언급되어있다.

② 승환하는 보험회사에 대한 규제(11 CRR-NY 51.6 (b))

승환하는 보험회사는 판매에 사용된 자료들을 포함한 제안서, 개시설명서 등을 심사하여 그 내용이 정확한지 규제에 부합하는지 승인해야 한다. 또한 청약서를 수령한 후 10일 이내에 기존 보험회사에 판매에 사용된 자료들을 포함한 제안서 사본과 개시설명서 사본을 송부해야 한다.

③ 기존 보험회사에 대한 규제(11 CRR-NY 51.6 (c), (d))

기존 보험회사는 보험모집인으로부터 개시설명서를 완성하는데 필요한 기존 계약에 관한 정보제공을 요청받은 경우 20일 이내에 필요한 정보를 제공해야 한다. 이 정보에는 기존 보험회사의 고객센터부문의 전화번호, 기존 계약의 현재지위, 현재 예시되는 배당금 등이 포함된다. 또한 승환에 따라 보험증권이 교부된 이후 60일 이내에 보험계약자가 정당하게 새로운 계약을 해약한 경우, 기존 보험회사는 가능한 범위에서 종전 계약을 부활시켜야 한다.

라. 영국

영국의 경우 대출을 조건으로 한 보험구입 강요 금지 등 은행 등의 보험창구 판매를 직접대상으로 한 규제는 발견되지 않는다.³³²⁾

1) 영업원칙(Principle for Businesses) 및 기타 일반 규제

모든 인가업자는 영업원칙(Principle for Businesses)에 따라 다음 의무를 준수해야 한다.³³³⁾

영업원칙1(정직 · 공명(integrity)) : 인가업자는 정직 · 공명하게(with integrity)

332) 제외국 62

333) 한기정(2005), 『영국 통합금융업법상 보험업의 일반성과 특수성』, 보험개발원, pp. 5-6.

영업을 수행해야 한다.

영업원칙2(선관주의) : 인가업자는 선량한 관리자의 주의로써(with due skill, care and diligence) 영업을 수행해야 한다.

영업원칙3(관리와 통제) : 인가업자는 위험관리체계를 충분히 갖추므로써 자신의 업무를 책임있고 효율적으로 조직하고 통제하기 위해 합리적 주의를 다해야 한다.

영업원칙4(재무건전성) : 인가업자는 재무건전성을 충분히 유지해야 한다.

영업원칙5(영업행위) : 인가업자는 영업행위에 관한 적절한 기준을 준수해야 한다.

영업원칙6(소비자의 이익) : 인가업자는 소비자(customer)의 이익에 대해서 마땅한 고려를 해야 하며 그들을 공정하게 대해야 한다.

영업원칙7(고객과의 의사소통) : 인가업자는 고객(client)의 정보수요를 마땅히 고려해야 하고, 분명하고 공정하며 오인을 야기하지 않는 방법으로 고객에게 정보를 전달해야 한다.

영업원칙8(이익상충) : 인가업자는 자신과 소비자, 소비자와 다른 고객 사이에 있을 수 있는 이익상충을 공정하게 관리해야 한다.

영업원칙9(소비자(신탁관계, relationships of trust)) : 인가업자는 자신의 판단에 의존할 권리가 있는 소비자를 위해서 자신의 조연과 재량적 결정의 적합성(suitability)이 확보될 수 있도록 합리적 주의를 기울여야 한다.

영업원칙10(고객의 자산) : 인가업자는 고객의 자산에 대해서 책임이 있는 경우 그것에 대한 충분한 보호를 마련해야 한다.

영업원칙11(규제기관들과의 관계) : 인가업자는 자신의 규제기관들을 개방적이고 협조적인 자세로 대해야 하고, 규제기관이 당연히 알기를 원하는 인가업자에 관한 사항을 규제기관에 적절하게 고지해야 한다.

구 FSA는 2006년 위 영업원칙6에 관하여 구체적으로 설명한 핸드북(Treating customers fairly - towards fair outcomes for consumers)을 발간하였는데,³³⁴⁾ 이

중 소비자를 공정하게 대하기 위해 인가업자가 고려해야 할 것은 다음과 같다.

- ① 소비자는 고객을 공정하게 대우하는 것이 기업문화에서 핵심적인 기업과 거래하고 있음을 확신할 수 있어야 한다.
- ② 소매시장에서 영업이 이루어지고 판매되는 상품과 용역은 대상이 되는 소비자 그룹의 필요에 부합하도록 설계되고 그러한 소비자 그룹에 제공되어야 한다.
- ③ 소비자는 명확한 정보를 제공받고 판매 전, 판매 중, 판매 후 적절한 정보를 제공받아야 한다.
- ④ 소비자에게는 적합하고 그들의 사정을 고려한 조언을 해야 한다.
- ⑤ 인가업자는 소비자로 하여금 기대하도록 만든 대로의 효용을 갖는 상품을 제공해야 하고, 그러한 효용을 가질 뿐만 아니라 허용할 수 있는 수준의 관련된 용역을 제공해야 한다.
- ⑥ 소비자는 상품의 변경, 제공자의 교체, claim의 제기, 민원 제기와 관련하여 인가업자가 설정한 판매 이후의 불합리한 장벽에 직면해서는 안된다.

한편 계약내용의 확실성을 보장하기 위해 보험업계는 “Contract Certainty Code of Practice: Principles & guidance”라는 자율규제를 마련하고 있다. 위 자율규제는 규제를 받는 영국의 보험회사나 중개인을 통해 체결된 일반 보험계약(general insurance contract)에 적용되는데(재보험에도 적용됨), 2012년 10월 현재 자율규제의 내용은 다음과 같다.

- ① 보험회사와 중개인은 청약이 이루어지거나 승낙될 때, 모든 계약조항이 명확하고 애매하지 않음을 보장해야 한다. 계약조건 등을 포함한 모든 계약조항은 명확히 표시되어야 한다.
- ② 계약서는 보험계약자에게 신속히(① 계약개시일, ② 계약체결일, ③ 하나 이상의 보험회사가 참여하는 경우 최종 보험회사가 계약을 체결하는 일

중 가장 나중의 날부터 소비자에 대해서는 7영업일 이내, 다른 고객에 대해서는 30일 이내) 교부되어야 한다.

- ③ 보험회사와 보험중개인은 위 두 가지 원칙을 준수하였음을 증명할 수 있어야 한다.
- ④ 계약조건의 변경은 명확해야 하고, 신속히 서면화되어야 한다.
- ⑤ 참여하는 보험회사가 한명 이상인 경우, 각 보험회사의 최종적 참여를 결정하는 합의된 기준이 계약서에 포함되어야 한다.
- ⑥ 최종적 참여는 각 보험회사에 신속히 제공되어야 한다.
- ⑦ 보험회사와 중개인은 위 원칙들에 위배되는 행위를 가능한 빨리 부당하게 지체함이 없이 해결할 책임이 있다.

2) ICOBS 및 COBS상 기타규제

가) 정보전달의 방식

① ICOBS : 인가업자가 고객(client)³³⁵이나 다른 보험계약자에게 정보(금융 프로모션 포함)를 전달할 때에는 명확하고 공정하며 오해를 야기하지 않는 방식으로 이루어지도록 합리적 조치를 취해야 한다(ICOBS 2.2.2 R).

② COBS³³⁶ : 인가업자는 정보전달이나 금융프로모션이 공정하고 명확하며 오해를 야기하지 않는다는 점을 보장해야 한다(COBS 4.2.1 R). 공정하고 명확하며 오해를 야기하지 않아야 한다는 원칙은 정보전달의 수단과 전달되는 정보의 내용을 고려하여 적용되어야 한다. 따라서 전문적인 고객(professional client)과 소매고객(retail client) 사이에는 전달되는 정보나 전달방식에 차이가 있을 수 있다(COBS 4.2.2. G).

335) 소비자(consumer)와 그 밖의 상업적 고객(commercial customer)을 포함하는 개념이다. ICOBS 2.1.1 G

336) 적격상대방과의 거래의 경우 적용되지 않는다. COBS 1 Annex 1

나) 이익충돌 관련 : 유인(inducements)

① ICOBS : 영업원칙 8은 이익상충에 관하여 규정하고 있는데, 이 원칙은 유인³³⁷⁾을 권유하거나(soliciting) 승낙함으로써 이익상충이 발생할 수 있는 경우에도 적용된다. 이러한 유인을 제공하는 인가업자는 이로써 영업원칙 1, 6에 위배되지 않는지 고려해야 한다.

② COBS : 인가업자는 다음 경우를 제외하고는 지정투자업과 관련하여 어떠한 수수료나 비금전적 이익도 지급하거나 수령하여서는 안된다(COBS 2.3.1 R).³³⁸⁾

- (a) 고객이나 고객을 대리하는 자가 수수료 등을 지급하는 경우
- (b) 제3자가 수수료 등을 지급하는 경우에는, 수수료 등의 지급이 인가업자의 고객의 최선의 이익을 위해 행동할 의무에 위배되지 않고, 금액이나 이를 특정할 방법이 고객에게 명확히 공개되어 있으며, 수수료 등의 지급이 고객에 제공되는 서비스의 질을 높이기 위해 이루어진 경우
- (c) 지정투자업 등의 제공을 가능하게 하고 이를 위해 필요한 적절한 수수료로서, 인가업자의 고객의 최선의 이익에 부합하도록 정직하고 공정하며 전문적으로 행동할 의무³³⁹⁾와 충돌을 일으키지 않는 경우

인가업자가 일괄상품(packaged product)³⁴⁰⁾의 판매와 관련하여 고객에게 수수료를 공개할 의무를 부담하는 경우(COBS 6.4), 인가업자는 다음 행위를 해서는 안된다(COBS 2.3.10 E).

- (a) 총거래에 대하여 지급된 수수료가 개별 동종 거래 수수료 합계를 초과하는 경우, 총계수당(volume overrides)을 정하는 행위
- (b) 수수료를 반환해야 할 상황에서 수령자에게 추가로 재정적 이익을 주는 계

337) 유인은 인가업자나 인가업자의 대리인에게 특정행위에 대한 대가로 제공되는 금전, 그 등가물, 수수료, 물품, 환대(hospitality)나 훈련프로그램 등을 뜻한다(ICOBS 2.3.1 G (2)).

338) 적격상대방과의 거래의 경우 적용되지 않는다. COBS 1 Annex 1

339) COBS 2.1.1. R에서 규정하고 있다.

340) 투자생명보험이 포함된다.

약조항에 따라 수수료 지급을 보상하는 합의를 하는 것

다) 타인에 대한 신뢰

① ICOBS : 규칙이 인가업자로 하여금 어떠한 결과를 달성하기 위해 합리적 조치를 취하도록 요구하고 있는 경우, 인가업자가 자신과 관계가 없는 인가업자나 전문회사(professional firm)가 서면으로 제공한 정보에 의존하는 것은 일반적으로 합리적이다. 다만, 인가업자가 그 정보의 정확성을 의심할만한 합리적 근거를 제공하는 사실을 알고 있거나 알았어야 하는 경우에는 예외이다. 그러나 인가업자는 규제체제하에서 자신의 책임을 타인에게 맡길 수 없다(ICOBS 2.5.3 G).

② COBS : 인가업자는 타인이 서면으로 제공한 정보를 신뢰하는 것이 합리적이라는 점을 입증할 수 있는 범위에서 정보를 취득할 수 있다(COBS 2.4.6. R). 인가업자는 서면 정보를 제공하는 타인이 자신과 관계가 없고, 정보를 제공할 권한이 있다는 점을 확인하기 위해 합리적 조치를 취해야 한다(COBS 2.4.7. E). COBS의 규칙상 **고객**에게 제공되어야 하는 정보의 경우, 인가업자는 그 정보가 타인에 의해 제공되어 왔고 앞으로도 제공될 것이라는 점을 확인하기 위해 합리적 조치를 취하는 동안에는 그 정보를 전달할 필요가 없다(COBS 2.4.10 R).

라) 책임의 배제

① ICOBS : 인가업자는 그렇게 하는 것이 합리적이고 해당 의무와 책임이 규제체제하에서 규정된 것 이외의 의무나 책임이 아닌 한 의무와 책임을 배제, 제한하거나 배제, 제한에 의존해서는 안된다(ICOBS 2.5.1 R).

② COBS : 인가업자는 지정투자업과 관련된 의사소통(communication) 시 규제체제하에서 고객(client)에 대하여 부담하는 의무나 책임을 배제, 제한하거나 배제, 제한에 의존해서는 안된다(COBS 2.1.2 R). 고객의 최선의 이익 원칙(COBS 2.1.1 R)에 부합하기 위해 인가업자는, 지정투자업과 관련하여 소매고객

(retail client)³⁴¹⁾과 의사소통 시 그렇게 하는 것이 정직하고, 공정하며, 전문적이지 않는 경우에는 규제체제에서 규정된 것 이외의 의무나 책임을 배제, 제한하거나 배제, 제한에 의존해서는 안된다(COBS 2.1.3 G).

마. 호주

1) 자율규제

가) 일반보험 실무규범(General Insurance Code of Practice)

호주보험위원회(Insurance Council of Australia)에서 만든 위원회 회원들에게 구속력이 있는 자율규범이다. 근로자 보상보험(workers compensation), 해상보험(marine insurance), 의료 보상보험(medical indemnity insurance), 강제보험인 책임보험(compulsory third party insurance), 재보험, 생명보험회사나 등록된 건강보험회사가 발행한 생명보험과 건강보험의 경우에는 적용되지 않는다(s 1.4 및 1.5).

① 보험구입관련(2장)

고객의 최초 질문 시 및 보험구입, 갱신 시 보험회사는 다음 사항을 준수해야 한다(s. 2.1).

- ㉠ 고객의 청약을 평가할 때에는 관련된 정보만을 요청하고 고려해야 한다.
- ㉡ 고객은 보험회사가 고객의 청약을 평가하기 위해 고려한 정보에 접근할 수 있고, 착오나 부정확한 정보를 수정할 기회를 가져야 한다.
- ㉢ 고객의 청약을 평가하는 과정에서 실수나 착오가 발견된 경우, 즉시 이를 수정하기 위한 조치를 취해야 한다.

341) 전문적인 고객(professional client)이나 적격 상대방(eligible counterparty)이 아닌 고객을 뜻한다(COBS 3.4.1. R).

- ㉔ 판매과정은 공정하고 정직하며 투명하게 이루어져야 한다.
- ㉕ 고객에게 부보를 제공할 수 없는 경우, 그 이유를 설명하고 다른 보험회사나 보험위원회 등에 문의하도록 안내하며(고객에게 이미 고객을 위해 행동하는 자가 있는 경우는 제외), 보험회사의 결정에 만족하지 않을 경우 민원처리절차에 대하여 안내해야 한다.

고객이 보험계약을 취소하는 경우, 보험회사가 반환해야 하는 돈은 15영업일 이내에 지급되어야 한다(s. 2.2). 고객은 보험상품에 관한 정보와 실무규범에 관한 정보를 요청 시뿐만 아니라 보험 구입 시에도 얻을 수 있다(s 2.3).

보험회사의 직원이나 인가된 대리인(Authorised Representative)이 보험상품을 판매할 경우 다음 사항을 준수해야 한다(s 2.4).

- ㉖ 정직하고 효율적이고 공정하고 투명하게 행동해야 한다.
- ㉗ 인가된 대리인은 고객의 민원을 보험회사에 통지해야 한다.
- ㉘ 인가된 대리인은 고객에게 자신이 제공할 것을 요청받은 서비스와 자신이 대리하는 보험회사를 알려야 한다.
- ㉙ 보험회사의 직원과 인가된 대리인은 자신들의 전문적 지식(expertise)에 부합하지 않는 기능을 수행해서는 안된다.
- ㉚ 보험회사의 직원과 인가된 대리인은 판매업무를 수행하기 위해 적절한 교육을 받아야 한다.
- ㉛ 교육내용에는 일반보험 및 관련 소비자보호법의 원리, 상품에 대한 정보, 이 실무규범상 요구사항이 포함되어야 한다.
- ㉜ 보험회사나 인가된 대리인은 이러한 교육과 관련된 기록을 최소 5년간 보관해야 하고, 요청이 있으면 금융감독서비스가 심사하도록 이를 제공해야 한다.
- ㉝ 보험회사는 직원과 인가된 대리인의 활동을 모니터링하여 교육의 효율성을 평가하고, 확인된 결점을 보완하기 위해 추가 보수교육을 실시해야 한다.
- ㉞ 인가된 대리인이 보험회사를 위하여 활동할 경우, 보험회사는 인가된 대리

인에 관련된 민원을 자신의 민원처리절차에 따라 처리해야 한다.

보험회사는 선임대리인은 아니지만, ASIC에 의해 허가를 받은 자(보험중개인, 은행 등)와 보험판매 계약을 체결할 수 있다. 이러한 자가 보험을 판매하면서 실무규범을 위반한 경우 고객은 보험회사에 문제해결을 요청하고 금융옴부즈맨서비스에 문제사항을 알릴 수 있다(s 2.5).

② 정보제공관련(5장)

보험회사는 직접 또는 호주보험위원회를 통해 고객이 ㉠ 일반보험에 대한 최신정보, ㉡ 가정보험과 자동차보험 고객이 필요한 부보범위를 결정하는데 도움이 되는 정보, ㉢ 보험료에 영향을 미치는 주요 요소에 관한 정보, ㉣ 이 자율규범 및 자율규범의 운영에 관한 정보를 쉽게 접근할 수 있도록 해야 한다(s 5.2).

보험회사는 상품설명서와 웹사이트에 보험금 청구절차, 자율규범, 고충처리 방법에 대한 정보를 명확하고 접근하기 쉽게 제공해야 한다(s 5.4).

나) 보험중개인 실무규범(Insurance Brokers' Code of Practice)

호주의 전국 보험중개인 협회(National Insurance Brokers Association)³⁴²⁾가 만든 규범으로 협회 구성원들에게 구속력을 갖는다. 일반보험과 생명보험의 경우 적용되고 재보험의 경우에는 적용되지 않는다. 주요 내용은 다음과 같다.

보험중개인은 성실하고 능력 있고 공정하고 정직·공명하게 자신의 의무를 이행해야 한다. 이를 위해 ① 고객이 보험을 구입하려 하고 보험중개인이 고객을 위해 활동하는 경우, ② 보험중개인은 개별적 조언을 함에 있어 고객의 목적, 재정상황, 필요(고객이 공개한 것과 고객이 요청한 조언으로부터 합리적으로 고려될 수 있는 것 포함), 고객이 요청한 조언의 대상을 확인하고, 고객의 관련

342) NIBA에는 생명보험 중개인 회원도 있으나 생명보험의 경우 중개인 판매의 시장 점유율이 크지 않아 그 수도 적다고 한다. 제외국2 166

상황에 관한 정보가 불완전하거나 부정확함이 합리적으로 판단하기에 명백한 경우, 그 정보를 얻기 위해 합리적인 질문을 함으로써 고객의 최선의 이익을 위해 행동해야 한다. 또한 개별적 조언을 함에 있어 그 조언이 불완전하거나 부정확한 정보에 기초하고 있음을 경고하고, 고객에게 조언에 따라 행동하기 전에 자신의 목적과 재정상황, 필요를 고려하여 조언의 적절성을 고려해야 한다고 충고해야 한다. 또한 개별적 조언을 함에 있어 고객의 필요에 부합한 조언(보험계약조항에 대한 합리적 설명이 포함될 수 있다)을 해야 한다. ㉔ 고객이 요청하는 부보범위를 결정하는데 도움을 주기위해 필요한 정보에 접근할 수 있도록 해야 한다. ㉕ 보험회사가 요구하는 청약서나 기타 정보를 신속하게 보험회사에 제공해야 한다. ㉖ 보험회사로부터의 모든 일반 보험통지를 고객을 위해 수령하여 고객에게 신속하게 전달해야 한다.

② 고객이 보험금청구를 하고 보험중개인이 고객을 위해 활동하는 경우, 보험중개인은 고객을 돕고 고객의 최선의 이익을 위해 활동해야 한다.

③ 보험중개인이 고객이 아니라 보험회사를 위해 활동하는 경우, 보험중개인은 서비스를 제공하기 전에 그 사실을 고객에게 알리고, 고객이 보험구입, 중개, 관리를 요청한 경우 합리적으로 도와야 한다(이상 Standard 5).

보험계약체결 전 또는 보험계약체결 시 보험중개인은, ① 보험회사로부터 받는 보수(commission/brokerage)³⁴³와 별도로 지급되는 또는 그러한 보수를 대신하는 금원(가령 고객으로부터 받는 보수), ② 계약기간 만료 전 보험계약이 취소되는 경우 보험중개인이 보험회사가 지급한 보수(commission/brokerage)나 고객이 지급한 보수(fee)를 보유하고자 한다면 그 사실을 고객에게 알려야 한다(Standard 6).

직원 및 대리인이 관련 서비스를 제공하기 위해 능력이 있고 적절하게 교육받았으며, 이러한 능력을 유지할 것임을 보장해야 한다. 교육관련 기록은 최소 5년간 보관해야 한다(Standard 8).

343) 보험료 중 일정비율로 표시된 보수로서 보험중개인의 송장(invoices)에 규정된 보험료에 포함되어 있다.

실무규범 위반 시 규범준수위원회(the Code Compliance Committee)를 통해 시정명령, 위반사실 공표, 협회회원 자격 정지 내지 박탈 등이 이루어질 수 있지만, 금전적 제재는 마련되어 있지 않다.

다) 호주금융서비스위원회의 윤리규범 및 행위규범(Code of Professional Practice)

호주 금융서비스위원회(Financial Services Council)가 만든 규범으로 위원회 구성원들에게 구속력을 갖는다. 금융서비스위원회에는 생명보험업계가 참여하고 있다.³⁴⁴⁾ 이 자율규제는 보험산업에만 적용되는 것이 아니라 금융서비스 일반에 적용된다. 그 개략적 내용은 다음과 같다.

위원회 구성원들이 정직·공명하게(with integrity), 업계의 좋은 평판을 강화하고 유지하는 방식으로 행동하고, 업계의 평판을 훼손하는 행위를 삼가야 한다(2.1). 위원회 구성원들은 항상 고객의 이익을 보장하고(3.1), 고객이나 잠재적 고객에게 명확하고 간명하며 효율적인 방법으로 정보를 공개하며(3.2), 이익충돌이 발생한 경우 고객의 이익이 최우선이 되도록 보장해야 한다(3.5).

라) 호주금융설계협회의 직업적 실무규범(Code of Professional Practice)

호주 금융설계협회(Financial Planning Association)가 만든 규범으로 협회 구성원들에게 적용된다. 직업적 실무규범은 ① 윤리규범(Code of Ethics), ② 실무기준(Practice Standards), ③ 직업적 행위규칙(Rules of Professional Conduct)으로 구성되어 있다.

윤리규범은 ① 고객우선, ② 정직·공명, ③ 객관성(Objectivity, 지적 정직성과 불편부당함을 뜻한다), ④ 공정성, ⑤ 전문성, ⑥ 능력(competence), ⑦ 고객정보의 비밀보장, ⑧ 성실성(diligence)을 8대 원칙으로 규정하고 있다.

344) Australian Law Reform Commission(<http://www.alrc.gov.au/publications/6-insurance/insurance-codes-practice>) 참조(최종검색일 2013. 10. 2).

실무기준은 ① 관여(engagement), ② 고객의 정보수집, ③ 고객의 재정상태 분석 및 평가, ④ 적합한 재무설계 전략의 확립 및 재무설계 추천 개발, ⑤ 추천의 실행, ⑥ 고객의 상황 검사, ⑦ 전문적 의무라는 항목으로 나누어 금융설계사의 의무를 개략적으로 규정하고 있고, 행위규칙은 위 7가지 상황에 맞추어 구체적인 의무를 규정하고 있다. 실무기준 및 행위규칙의 내용 중 특징적인 것으로는 다음과 같은 것들이 있다.

금융설계서비스의 제공과 관련된 약정의 경우, 약정서 조항에 협회 구성원이나 관계자가 그 서비스와 관련하여 직간접적으로 수령할 보수, 제3자가 그 서비스와 관련하여 수령할 이득을 포함해야 한다(Rule 1.8).

협회구성원은 금융설계약정의 범위를 확립하고 고객으로부터 확인을 받으며 추천의 기초를 마련하기 위해 고객의 목적과 필요, 우선순위, 관련된 개별상황을 충분히 이해해야 한다(Rule 2.1). 정보가 불충분하거나 예정 약정과 부합하지 않는 경우, 협회구성원은 약정을 변경하거나 중단하는데 있어 고객의 동의를 구하기 위해 노력해야 한다(Rule 2.4).

협회구성원은 관련전략이나 재무설계추천을 준비하기에 앞서 ㉠ 고객의 확인된 목적, 필요, 우선순위, ㉡ 고객의 현재 재정상황을 포함한 고객의 개인적 상황, ㉢ 자본손실 위험을 감내할 수 있는 고객의 현재 재정능력, ㉣ 고객이 알고 있는 상황에 기초한 합리적 가정, ㉤ 고객의 현재 과정이 고객의 확인된 목적, 필요, 우선순위를 만족시키고 있는지 여부 등의 정보를 충분히 분석하고, 평가해야 한다(Rule 3.3).

협회구성원은 위와 같은 정보 등을 고려하여 적합한 전략을 확인하고 평가해야 하고(Rule 4.2), 고객에게 재무설계추천을 하기 위해 위와 같은 정보 등을 고려하여 상품을 확인하고 평가해야 한다(Rule 4.7). 협회구성원은 고객이 추천내용을 이해할 수 있도록(원칙적으로 서면으로) 정보를 제공해야 하는데, 그 정보에는 ㉠ 협회구성원이 추천 시 참고한 고객의 확인된 목적, 필요, 우선순위, 개인적 상황, ㉡ 구체적 전략, 추천된 상품의 내용 등을 포함한 재무설계추천, ㉢ 개별전략이 고객의 확인된 목적, 필요, 우선순위에 어떻게 부합하는지, 적합하다

고 확인되고 평가된 각 상품이 선택된 전략과 어떻게 부합하는지에 관한 설명, ㉔ 각 추천의 합리적으로 예견가능한 위험 및 결과 등이 포함된다(Rule 4.11). 고객에게 재무설계추천을 하는 경우, ㉕ 재무설계추천과 관련하여 협회구성원이나 그 관계자가 직간접적으로 수령하는 수수료, ㉖ 요금부과모델(charging model), ㉗ 요금부과모델이 고객의 확인된 목적, 필요, 우선순위나 선택된 전략에 미치는 효과(요금부과모델의 비용과 편익 포함), ㉘ 추천에 합리적으로 영향을 미칠 수 있는 그 밖의 이익이나 관련, ㉙ 제3자가 추천과 관련하여 수령하는 이익, ㉚ 고객이 추천을 받아들일 경우 부담하는 비용, ㉛ 추천이 실행되는 기간을 고객에게 공시해야 한다(Rule 4.12).

2) 법적 규제

가) 장래 사실에 대한 부실표시 금지

장래사실에 대하여 합리적인 근거 없이 표시를 하는 경우 오해를 야기하는 표시로 간주되고(회사법 769C조, ASIC법 12BB조), 이러한 행위를 하는 자에 대하여 법원은 금지명령을 발령할 수 있고(회사법 1324조), 손해배상을 명할 수 있다(ASIC법 12GM조).

나) 허위 또는 오해를 야기하는 설명금지

설명이나 정보가 중요사항에서 허위이거나 오해를 야기하고, 이러한 설명이나 정보가 금융상품의 청약, 처분, 구입을 유도할 가능성이 높으며 부당히 권유하는 가능성이 높은 경우, 그러한 설명이나 정보를 제공해서는 안된다(회사법 1041E조).

이 조항 위반 시 형사책임과 민사책임을 부담할 수 있다. 이러한 행위를 하는 자에 대하여 법원은 금지명령을 발령할 수 있다(회사법 1324조).

ASIC법 12DB조도 유사한 취지의 규정을 두고 있다.

다) 거래의 유인

다음과 같은 방법으로 금융상품을 거래하도록 유인해서는 안된다(회사법 1041F조).

- ① 설명이 오해를 야기하거나, 허위이거나 기만적이라는 것을 알았거나 무모하게 모르면서 설명, 설명의 공표, 약속 또는 예측을 하는 것
 - ② 중요한 사실을 부정직하게 숨기는 것
 - ③ 정보가 기계적 또는 전자적 장치 등에 의해 보전, 기록되어 다른 사람들이 접근할 수 있다고 합리적으로 기대할 수 있는 상황임에도 불구하고, 중요 사항에 관하여 허위나 오해를 야기하는 정보를 보전, 기록하는 경우
- 이 조항 위반 시 형사책임과 민사책임을 부담할 수 있다. 이러한 행위를 하는 자에 대하여 법원은 금지명령을 발령할 수 있다(회사법 1324조).

라) 부정직한 행위 금지

금융서비스업을 운영하는 과정에서 금융상품 또는 금융서비스에 관하여 부정직한 행위를 해서는 안된다(1041G조). 이 조항 위반 시 형사책임과 민사책임을 부담할 수 있다. 이러한 행위를 하는 자에 대하여 법원은 금지명령을 발령할 수 있다(회사법 1324조).

마) 허위 또는 오해를 야기하는 행위금지

금융상품 또는 금융서비스에 관하여 오해를 야기하거나 기만적 행위, 또는 그럴 가능성이 높은 행위를 해서는 안된다(회사법 1041H조). 이 조항 위반 시에는 민사책임만을 부담하게 된다. 이러한 행위를 하는 자에 대하여 법원은 금지명령을 발령할 수 있다(회사법 1324조).

ASIC법 12DA조도 유사한 취지의 규정을 두고 있다. 또한 ASIC법 12DF조는 영업과정에서 금융서비스의 성격, 특성, 목적을 위한 적합성, 수량에 대하여 대

중에게 오해를 야기하는 행위를 해서는 안된다고 규정한다.

바) 사용하는 용어의 제한

금융서비스를 제공하는 자는 “independent”, “impartial”, “unbiased”와 같은 용어를 사용할 수 없다. 다만 그나 그의 피용자 등이 수수료나 다른 형태의 보수, 금융상품 발행자로부터의 다른 재산상 이익 등을 받지 않는 경우에는 예외이다(회사법 923A조).

사) 비양심적 행위의 금지

금융서비스 피면허자는 비양심적인 행위를 해서는 안되고, 이로 인해 손해나 손실을 입은 자는 피면허자에 대하여 소를 제기하여 손해배상을 받을 수 있다(회사법 991A조).

ASIC법 12CB조는 영업과정에서 금융서비스의 공급이나 취득과 관련하여 비양심적 행위를 해서는 안된다고 규정하고 있다.

아) 이해가 상충되는 보수(conflicted remuneration)의 수령금지

피면허자와 그 대리인은 이해가 상충되는 보수를 수령해서는 안되고(회사법 963E조, 963G조, 963H조), 금융상품 발행자나 판매자는 피면허자나 그 대리인에게 이해가 상충되는 보수를 지급해서는 안된다(회사법 963K조). 피면허자나 그 대리인의 사용자는 피용자인 피면허자나 그 대리인에게 피용자로서 수행한 업무의 대가로 이해가 상충되는 보수를 지급해서는 안된다(회사법 963J조). 피면허자는 대리인이 이러한 보수를 수령하지 않도록 합리적인 조치를 취해야 한다(회사법 963F조). 위 규정은 소매고객에 대한 금융상품 관련 조언 시 적용되는데, 금융조언이 개별적 조언인지 일반적 조언인지와 무관하게 적용된다.

다만, 일반보험상품에 관한 조언으로 인해 AFS 피면허자나 그 대리인이 수령

하는 금전적, 비금전적 이익은 이해가 상충되는 보수에 해당하지 않는다(Regulation 7.7A.12G). 생명위험보험상품에 관한 조언과 관련한 금전적 이익도 일정 경우를 제외하고는 이해가 상충되는 보수에 해당하지 않는다(Regulation 7.7A.12A).

바. 한국

(가) 보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자는 그 체결 또는 모집에 관하여 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 행위를 하여서는 아니 된다(보험업법 제97조 제1항).

- ① 보험계약자나 피보험자에게 보험상품의 내용을 사실과 다르게 알리거나 그 내용의 중요한 사항을 알리지 아니하는 행위
- ② 보험계약자나 피보험자에게 보험상품의 내용의 일부에 대하여 비교의 대상 및 기준을 분명하게 밝히지 아니하거나 객관적인 근거 없이 다른 보험상품과 비교하여 그 보험상품이 우수하거나 유리하다고 알리는 행위
- ③ 보험계약자나 피보험자가 보험상품의 중요한 사항을 보험회사에 알리는 것을 방해하거나 알리지 아니할 것을 권유하는 행위
- ④ 보험계약자나 피보험자가 보험상품의 중요한 사항에 대하여 부실한 사항을 보험회사에 알릴 것을 권유하는 행위
- ⑤ 보험계약자 또는 피보험자로 하여금 이미 성립된 보험계약(“기존보험계약”)을 부당하게 소멸시킴으로써 새로운 보험계약을 청약하게 하거나 새로운 보험계약을 청약하게 함으로써 기존보험계약을 부당하게 소멸시키거나 그 밖에 부당하게 보험계약을 청약하게 하거나 이러한 것을 권유하는 행위
- ⑥ 실제 명의인이 아닌 자의 보험계약을 모집하거나 실제 명의인의 동의가 없는 보험계약을 모집하는 행위
- ⑦ 보험계약자 또는 피보험자의 자필서명이 필요한 경우에 보험계약자 또는

피보험자로부터 자필서명을 받지 아니하고 서명을 대신하거나 다른 사람으로 하여금 서명하게 하는 행위

- ⑧ 다른 모집 종사자의 명의를 이용하여 보험계약을 모집하는 행위
- ⑨ 보험계약자 또는 피보험자와의 금전대차의 관계를 이용하여 보험계약자 또는 피보험자로 하여금 보험계약을 청약하게 하거나 이러한 것을 요구하는 행위
- ⑩ 정당한 이유 없이 「장애인차별금지 및 권리구제 등에 관한 법률」 제2조에 따른 장애인의 보험가입을 거부하는 행위

(나) ① 보험업법 제85조 제3항에 따라 다른 보험회사를 위하여 모집을 하는 보험설계사, ② 보험업법 제87조에 따라 등록한 보험대리점 중 각각 2 이상의 생명보험업을 경영하는 보험회사·손해보험업을 경영하는 보험회사 또는 제3보험업을 경영하는 보험회사와 모집에 관한 위탁계약을 체결한 보험대리점, ③ 보험업법 제89조에 따라 등록한 보험중개사가 보험계약자의 합리적인 보험상품 선택을 위하여 보험상품의 내용의 일부에 대하여 비교하는 경우에는 보험업법 제97조 제1항 제2호의 금지규정은 적용되지 않는다(보험업법 제97조 제2항).

(다) 다음과 같은 행위는 기존보험계약을 부당하게 소멸시키거나 소멸하게 하는 행위로 간주된다(보험업법 제97조 제3항).

- ① 기존보험계약이 소멸된 날부터 1개월 이내에 새로운 보험계약을 청약하게 하거나 새로운 보험계약을 청약하게 한 날부터 1개월 이내에 기존보험계약을 소멸하게 하는 행위. 다만, 보험계약자가 기존 보험계약 소멸 후 새로운 보험계약 체결 시 손해가 발생할 가능성이 있다는 사실을 알고 있음을 자필로 서명하는 등 대통령령으로 정하는 바에 따라 본인의 의사에 따른 행위임이 명백히 증명되는 경우에는 그러하지 아니하다.
- ② 기존보험계약이 소멸된 날부터 6개월 이내에 새로운 보험계약을 청약하게 하거나 새로운 보험계약을 청약하게 한 날부터 6개월 이내에 기존보험계

약을 소멸하게 하는 경우로 해당 보험계약자 또는 피보험자에게 기존보험 계약과 새로운 보험계약의 보험기간 및 예정 이자율 등 대통령령으로 정하는 중요한 사항을 비교하여 알리지 아니하는 행위

10. 특별이익 제공 금지

가. 독일

연방재무부는 법규명령(Rechtsverordnung)을 통해 일반적으로 또는 개별 보험종류별로 보험회사와 보험중개자가 보험계약자에게 어떠한 형태로든 특별이익을 보장하는 것을 금지하거나 보험회사가 특정인에게 유리한 계약을 체결하고 연장하는 것을 금지할 수 있다. 연방재무부의 이러한 권한은 법규명령을 통해 연방행정기관(Bundesanstalt)에 이전될 수 있다(VAG 81조 3항). 1934. 3. 8. 생명보험에 관한 법규명령이 1934. 6. 6. 건강보험에 관한 법규명령이 각 공포되었다. 구 보험감독청의 지침(Anordnung Richtlinien R 3/94, 이하 ‘지침’)은 생명보험에 있어 특별이익 제공 등의 금지에 관하여 세부내용을 규정하고 있다. 또한 구 연방보험감독청은 연방재무부로부터 위와 같은 권한을 이전받아 손해보험에 있어 특별이익제공 금지 등에 관한 법규명령³⁴⁵⁾을 공포하였다. 이 명령에 따르면 손해보험, 상해보험, 신용보험 권리보호보험 등의 보험계약을 체결한 보험회사와 보험중개자는 직접 또는 간접적 형태로 보험계약상 급부 이외의 특별한 이익을 보험계약자에게 보장하는 것이 금지된다(1조 1항). 보험계약자나 피보험자가 동시에 보험회사의 보험중개자인 경우에 그들에 대한 수수료 지급은 중개관계가 단지 위 규제를 회피하기 위해 형성된 경우가 아닌 한, 특별이익 제공이 아니다(명령 1조 3항, 지침 1.1 등 참조). 단체보험의 경우 일정 요건을

345) Verordnung über das Verbot von Sondervergütungen und Begünstigungsverträgen in der Schadenversicherung

갖추면 위에서 말하는 유리한 계약에 해당하지 않는다(지침 2.1 등 참조).³⁴⁶⁾

위 규제를 위반하였다고 공서양속 위반을 이유로 보험계약이 무효로 되는 것은 아니지만, 고의나 과실로 위반한 보험회사나 보험중개자에게 과태료가 부과될 수 있다(VAG 144a조 1항 3호).³⁴⁷⁾ 감독자는 보험감독법 제81조 제2항 제1문에 따라 보험회사(보험중개자에 대해서는 직접적으로 조치를 취할 수 없다)에 대하여 감독법상 조치를 취할 수 있다.³⁴⁸⁾ 보험회사는 보험대리점 계약상 의무 위반을 이유로 계약을 해지할 수도 있다. 그러나 보험회사가 계약해소를 통해 위 규제의 취지를 실현할 의무, 준감독법적 기능을 수행할 의무는 없다고 한다.³⁴⁹⁾

그러나 수수료 지급금지(Provisionsabgabeverbot)에 대해서는 보험자 간 경쟁을 제한하고 유럽보험시장 질서와도 조화되지 않는다는 등의 이유로 폐지해야 한다는 입장도 유력하다.³⁵⁰⁾ 2009년 EU지침(Solvency II)도 이러한 금지규정을 포함하고 있지 않다.³⁵¹⁾ 현실에서 수수료 지급금지는 잘 지켜지지 않으며, 법원에서 이 문제가 다루어지는 경우도 드물다고 한다.³⁵²⁾

한편, 보험사업 경쟁지침 40조는 보험회사의 직원과 중개자가 업무상 결정에 부정한 방법으로 영향을 미칠 수 있는 출연(Zuwendung)을 제공하거나 수령해서는 안된다고 규정하고 있다.

나. 일본

보험계약자나 피보험자에 대하여 보험료의 할인, 사레비(割戻) 그 밖에 특별

346) VAG §81 Rn. 54

347) Bürkle Rn. 169

348) Bürkle Rn. 166, 167

349) Bürkle Rn. 172

350) Bürkle Rn. 174

351) VAG §81 Rn. 55

352) Bürkle Rn. 170

한 이익을 약속하거나 제공하는 행위는 금지된다. 다만, 보험료의 할인이나 사례비 등이 정관, 사업방법서, 보통보험약관, 보험료 및 책임준비금의 산출방법서 등의 기재에 기초한 경우에는 특별이익의 제공에 해당하지 않는다(300조 2항, 4조 2항, 187조 3항, 272조의2 2항). 이러한 행위를 금지하는 취지로는 보험계약자 간 공평성 도모, 과도한 보험료 인하로 인해 보험업의 건전한 발전이 저해되는 것의 방지, 보험료율 인가제의 잠탈방지가 언급된다.³⁵³⁾

또한 보험계약자나 피보험자에 대하여 당해 보험회사 등의 특정관계자가 특별이익을 약속 또는 제공하는 것을 알면서 당해 보험계약의 청약을 하도록 행위도 금지된다(300조 1항 8호).

변액보험에서 보험금액이나 해약반환금을 보장하는 것도 특별한 이익에 해당한다고 해석된다. 또한 보험료를 아직 수령하지 못하고 있는 동안 보험사고가 발생한 경우에도 보험금을 지급하겠다는 취지의 특약(責任持ちの特約)도 실질적으로 보험료의 할인 또는 특별이익의 제공에 해당한다고 해석할 수 있다.³⁵⁴⁾ 단체보험에서 보험계약자인 단체가 그 구성원인 피보험자에게 피보험자가 될 것을 권유하는 것은 300조에서 말하는 “보험계약의 체결 또는 보험모집에 관한” 행위가 아니므로, 단체가 가입권유를 하면서 피보험자에게 이익을 제공하였다 라도 원칙적으로 300조 1항 5호에 저촉되지 않는다. 그러나 그 비용을 보험회사가 부담하는 등 특별이익 제공금지 조항을 잠탈하기 위해 위와 같은 행위가 이루어졌다면 달리 평가할 여지가 있다.³⁵⁵⁾

감독지침은 특별한 이익에 해당하는지 여부의 판단기준으로 사회적 상당성이 있는지, 반환금성이나 사용범위, 보험계약자 간 공평성을 들고 있다. 부당경품류 및 부당표시 방지법상 경품규제에 저촉되면 사회적상당성을 초과함이 명백하므로 특별이익에 해당한다(Ⅱ-3-3-2(5)①, Ⅱ-3-3-6(5)①). 보험회사가 보험계약 체결 시 포인트를 지급하고 이 포인트를 현금과 유사하게 사용할 수 있도록

353) 錦野裕宗 126

354) 石田滿 643

355) 錦野裕宗 217-218 참조.

한 경우에는 위 금지규정에 저촉될 수 있다.³⁵⁶⁾

보험회사, 보험모집인은 누구의 이름으로 이루어졌는가를 묻지 않고 300조 1항 5호에 의한 금지를 면하는 행위를 해서는 안된다(300조 1항 9호, 규칙 234조 1항 1호). 이는 주로 보험모집인이 보험계약자가 아닌 제3자(가령 보험계약자의 친족)에게 특별이익을 제공하는 것을 규제하기 위한 규정이다.³⁵⁷⁾ 그러나 보험회사나 보험모집인이 아닌 제3자가 보험계약자에게 특별이익을 제공하는 경우에도 보험회사나 보험모집인과 제3자 사이에 협력관계가 인정되는 경우에는 위 규정 위반이 문제될 소지가 있다.³⁵⁸⁾

300조 1항 이하의 규제는 “보험계약의 체결 또는 보험모집에 관한” 행위를 규제하는 것이므로 보험료를 신용카드로 지불하는 경우 신용카드 사용에 따라 포인트가 부여되더라도 이는 “신용카드 이용에 관하여” 제공되는 것이므로 300조 1항 5호의 규제대상이 아니라는 견해가 있다.³⁵⁹⁾

5호 위반의 경우 형사처벌 조항은 없다.

다. 미국

1) NAIC의 불공정거래관행 모델법(Unfair Trade Practices Act)

NAIC는 보험모집과 관련하여 이루어지는 불공정행위, 보험회사의 재무상황 및 기타 각종 정보의 개시, 감독기관에의 보고와 관련하여 이루어지는 불공정행위 등 보험업무전반에 관한 불공정행위를 폭넓게 규제하는 불공정거래관행 모델법을 제정하였고, 2013년 현재 48개 주가 위 모델법을 채택하고 있다. 위 모델법 1조는 이 범위반을 이유로 사적인 소인(訴因)(private cause of action)을 만

356) 錦野裕宗 125-127

357) 錦野裕宗 127-128

358) 錦野裕宗 129

359) 錦野裕宗 213-214

들거나 암시하는 것으로 해석되어서는 안된다고 규정하고 있다. 불공정행위가 있는 경우 감독관은 금전적 제재 및 면허 취소나 정지 등을 할 수 있다. 위 모델 법의 내용 중 보험모집과 관련된 불공정행위로 리베이트(보험증권에 명시된 것 이외의 조건이 담긴 생명보험, 연금, 상해 및 건강보험, 그 밖의 보험을 제공하는 것, 직접적 또는 간접적으로 보험가입을 유도하기 위해 보험료 중 일부를 되돌려 주는 것, 배당 그밖의 보험급부에 있어 특별한 이익의 제공, 보험증권에 기재되어 있지 않은 금전적 가치있는 배려나 유인의 제공, 보험가입을 유도하기 위한 주식, 채권, 그 밖의 증권 등의 제공, 판매, 구입)를 들고 있다(4조 H).

2) 뉴욕주 보험법

뉴욕주 보험법은 손해보험과 생명, 의료, 상해보험을 나누어 리베이트 및 차별적 취급 등을 금지하고 있다(손해보험의 경우 2324조, 생명보험 등의 경우 4224조(c)). 손해보험의 경우 위반행위별로 500\$ 제재금이 부과될 수 있고(2324조(f)), 생명보험의 경우 위반행위별로 1,000\$ 이하의 제재금이 부과될 수 있다(4241조(b)).

다만, 손해보험의 경우 15달러를 초과하지 않는 상품으로 보험회사나 보험모집인의 광고가 명확히 인쇄된 것은 허용된다(2324조(a)). 생명보험의 경우 이러한 예외규정이 없다.

라. 한국

보험계약의 체결 또는 모집에 종사하는 자는 그 체결 또는 모집과 관련하여 보험계약자나 피보험자에게 다음 각 호의 어느 하나에 해당하는 특별이익을 제공하거나 제공하기로 약속하여서는 아니 된다(보험업법 제98조).

- ① 금품(대통령령으로 정하는 금액을 초과하지 아니하는 금품은 제외한다)
- ② 기초서류에서 정한 사유에 근거하지 아니한 보험료의 할인 또는 수수료의

지급

- ③ 기초서류에서 정한 보험금액보다 많은 보험금액의 지급 약속
- ④ 보험계약자나 피보험자를 위한 보험료의 대납
- ⑤ 보험계약자나 피보험자가 해당 보험회사로부터 받은 대출금에 대한 이자의 대납
- ⑥ 보험료로 받은 수표 또는 어음에 대한 이자 상당액의 대납
- ⑦ 상법 제682조에 따른 제3자에 대한 청구권 대위행사의 포기

11. 모집위탁 및 수수료 지급 금지

가. 독일

보험중개자에 모집위탁 시 보험회사가 부담하는 의무를 살펴보면 다음과 같다. 금융감독청(Bafin)은 보험중개자를 직접적으로 감독하지 않는다. 보험중개자의 허가과 등록은 상공회의소가 담당한다. 보험감독법은 보험회사가 보험중개자와 함께 보험모집을 하는 경우, 보험회사에 일정한 의무를 부과하는 ‘간접적 감독방식’을 취하고 있다(VAG 80조).

보험회사는 ① 영업법 34d조 1항에 따라 허가를 받은 보험중개자, 영업법 34d조 3항에 따라 허가 의무가 면제된 상품부속적 보험중개자, 영업법 34d조 4항이나 9항에 따라 허가를 받을 필요가 없는 보험중개자(보험회사가 무한책임을 인수한 전속적 보험중개자, 부업으로 보험중개를 하는 자로서 일정 요건을 갖춘 자), ② 보험중개자가 보험계약자로부터 자산을 수령하거나 보험계약자를 위해 자산을 수령할 권한을 갖고 있는 경우 영업법 34d조 8항 1b)호, 보험중개자령 12조에 따른 담보를 제공한 자와 협업을 해야 한다(VAG 80조 1항). 금융감독청 지침은 보험회사가 보험중개자에게 대리권이 부여되었는지 여부 및 그 범위에 관하여 기록하여 이를 보관해야 하고, 대리권이 수여되지 않은 경우 보험중개자

가 제공한 담보의 범위 또는 보험중개자가 자산을 다룰 권리가 없음을 명확히 기록해야 한다고 규정한다.³⁶⁰⁾

보험회사가 영업법 34d조 4항에 따라 허가를 받을 필요가 없는 보험중개자(보험회사가 무한책임을 인수한 전속적 보험중개자)나 영업법 34d조 3항에 따라 허가 의무가 면제된 상품부속적 보험중개자로서 하나 혹은 여러 보험회사로부터 위임을 받아 활동하는 보험중개자와 협업하는 경우, 그 보험중개자가 신뢰할 수 있고, 적절한 재산상태에 있으며, 보험회사가 그 보험중개자가 중개와 관련하여 적절한 자격을 갖고 있다고 보장하는 경우에만 협업을 할 수 있다(VAG 80조 2항). 보험감독법 80조 2항은 영업적으로 활동하는 중개자와 협력하는 경우를 전제로 한 규정이다. 그러나 이로부터 영업성 조건³⁶¹⁾을 충족하지 못하는 중개자와의 협업 시 중개자에게 신뢰성(Zuverlässigkeit)이나 자격(Qualifikation) 요건이 갖추어질 필요가 없다는 뜻은 아니다.³⁶²⁾ 금융감독청 지침은 보험회사가 부업으로 하는 보험중개를 하는 자와 협업을 하는 경우에도 아래 (나) 1)~3)의 규정이 적용된다고 규정하고 있다.

이러한 규정들을 고의나 과실로 위반한 보험회사에게는 과태료가 부과될 수 있다(VAG 144조 1a항 3a호).

보험계약자가 보험계약을 해지하는 경우, 보험회사는 대체적 건강보험이나 생명보험 가입을 중개한 보험중개자가 받는 중개수수료가 일정금액을 넘지 않도록 보장해야 한다(VAG 80조 5항). 이 규정은 보험중개자가 오로지 수수료 수입을 목적으로 보험계약자에게 기존 보험을 해지하고 다른 보험에 가입하도록 유도하는 것을 막기 위해 도입되었다.³⁶³⁾

360) Rundschreiben 9/2007 (VA), B. I. 6.

361) 영업성 요건은 법이나 판례에 명확히 규정되어 있지 않다. 다만, EU지침의 국내법화를 담당하고 있는 독일연방경제기술부 참사관(Ministerialrats) Schönleiter의 “6개 이상의 보험을 중개하지 않고 일년에 1,000유로 이상의 수입을 얻지 않는 경우 영업성이 없다”는 입장표명이 영업성 판단에 있어 참고가 된다고 한다. Bürkle Rn. 108

362) Bürkle Rn. 108

363) VAG §80 Rn. 12

1) 보험중개자와의 협업 시 공통적으로 부담하는 의무

가) 민원에 대한 답변의무

보험회사는 자신의 보험을 중개하는 보험중개자에 관한 민원에 대하여 답변해야 한다. 보험중개자의 신뢰성을 평가함에 있어 중요한 의미를 가질 수 있는 반복민원이 발생하면, 보험회사는 영업허가권을 갖고 있는 기관에 이 사실을 알려야 한다(VAG 80a조). 보험회사는 민원에 답변하기 위해 적절한 조사를 해야 하고, 민원이 집중되는 대상이나 문제를 특정하기 위해 적절한 조치를 취해야 한다.³⁶⁴⁾ 답변의 정도는 법에서 규정되어 있지 않은데, 보험회사가 민원을 알고 있다고 답변하는 것으로 충분하다는 견해가 있다.³⁶⁵⁾ 민원은 등록되어야 한다.³⁶⁶⁾

나) 서류 보존의무³⁶⁷⁾

보험회사는 보험중개자와의 협업을 평가하는 데 중요할 수 있는 서류를 언제나 접근할 수 있도록 보존해야 한다. 협력시작 시 확보한 정보(어떠한 등록사항을 조사하였는지, 책임인수가 이루어졌는지에 관한 정보), 보험중개자의 교육에 관한 정보, 보험중개자에게 부여된 권한에 관한 정보, 언제 보험중개자에 대한 조사가 이루어졌고 그 조사결과는 무엇인지에 관한 정보가 그 예이다.

다) 보험중개자 등의 비정상적 행위 보고의무

보험회사는 금융감독청에 보험중개자 등의 비정상적 행위를 보고해야 한다 {VAG 81조 2항 1문, 2007. 11. 23. 금융감독청 집합처분(Sammelverfügung)A.

364) Rundschreiben 9/2007 (VA), B. IV. 1.

365) VAG §80a Rn. 1

366) Rundschreiben 9/2007 (VA), B. IV. 1.

367) Rundschreiben 9/2007 (VA), B. IV. 2.

1). 소유권 및 재산관련 모든 범죄, 부정한 방법에 의한 수수료 취득은 비정상적 행위에 해당한다. 형사처벌이 가능한 사실관계가 존재하거나 부정한 수수료 취득의 의심이 있으면 비정상적 행위로 보아 이에 대한 보고가 이루어져야 하고, 보험회사는 조사결과나 최종 손해액 산정을 기다려서는 안된다. 보험회사가 형사사건과 관련하여 검찰이나 법원의 사건번호를 알게 되면, 즉시 금융감독청에 보고해야 한다. 이를 보고하면 이후 형사절차의 진행에 관하여 보고할 의무가 면제된다(집합처분 A. VI).

보험회사가 판매부분을 다른 보험회사에 위탁하거나 외부 대리인을 사용하더라도 자신의 사업과 관련된 비정상적 행위는 보고해야 한다(집합처분 A. II). 정기보고는 1년 단위로 이루어지지만, 50,000유로 이상의 손실이 발생한 경우 즉시 보고되어야 한다(집합처분 A. IV).

2) 보험회사가 무한책임을 인수한 전속적 보험중개자와 협업하는 경우 부담하는 의무

① 보험회사는 위 보험중개자가 신뢰할 수 있고, 적절한 재산상태에 있으며, 보험회사가 그 보험중개자가 중개와 관련하여 적절한 자격을 갖고 있다고 보장하는 경우³⁶⁸⁾에만 협업을 할 수 있다(VAG 80조 2항). 동 조항의 입법이유에 따르면 보험회사는 보험중개자가 신뢰할 수 있고 적절한 재산상태에 있는지 확인하기 위해 적절한 정보를 입수해야 한다. 금융감독청 지침은 보험회사가 무한책임을 인수한 전속적 보험중개자와의 협업과 관련하여 적절한 정보로 다음과 같은 것들을 규정하고 있다.³⁶⁹⁾

㉔ 연방중앙등록법에 따른 3개월이 경과하지 않은 품행증명서(Führungszeugniss)의 협업 시작 전 확보가 필요하다. 중개자가 협력 시작 전 5년간 범죄, 절도,

368) 가령 보험중개자의 자격을 보장하기 위해 보험회사는 보험중개자를 교육시킬 의무를 부담할 수 있다.

369) Rundschreiben 9/2007 (VA) B. I. 1

횡령, 공갈, 사기, 배임, 자금세탁, 서류조작, 장물취득, 폭리, 파산범죄 등으로 확정판결을 받은 경우, 중개자는 통상 신뢰할 수 없다고 본다.

- ㉔ AVAD³⁷⁰⁾로부터 중개자와 관련된 정보의 협업 시작 전 수령이 필요하다. 사실 신용정보업체로부터의 정보 및 과거 영업을 하였던 사람의 경우 영업법 149, 150조에 따른 3개월이 경과하지 않은 중앙영업등록개요도 확보해야 한다.
- ㉕ 재산상태를 심사하기 위한 적절한 방법은 3개월이 경과하지 않은 도산법 및 민사소송법에 따른 채무자명부를 입수하는 것이다. 다만, 사실 신용정보업체로부터 적절한 정보를 얻을 수 있다면 그로써 충분하다.
- ㉖ 위에 언급한 서류들이 지연제출되었고, 과거 경험에 비추어 서류발행에 시간이 걸린다는 사정만으로 지연제출을 정당화할 수 없는 경우, 이는 협업에 해가 되는 사실을 숨길 의도가 있다는 강한 징표로 보험회사는 주의해야 한다. 6주간의 추가 기간 이후에도 서류가 제출되지 않으면 보험회사는 협업해서는 안된다.

② 보험회사는 전속적 보험중개자의 요청이 있으면 영업법에 따라 중개인등록부에 등록되어야 할 사항을 등록관할기관에 알려야 한다. 이 경우 보험회사는 영업법 34d조 4항에 따라 허가면제 요건이 충족되었음을 보장해야 한다(VAG 80조 3항). 이에 따라 전속적 보험중개자는 스스로 등록하는 방법 이외에 보험회사에 이를 요청하는 방법을 선택할 수 있다.

③ 보험중개자는 해당 인력이 적당한 자질을 갖추었다고 보증하고, 해당 인력이 신뢰할만한지 심사한 경우에만, 중개업무를 도울 인력을 고용할 수 있다(영업법 34d조 6항). 보험회사는 보험중개자와의 계약에서 중개자에게 위와 같은 의무를 지키도록 요구하는 조항을 포함시켜야 한다.³⁷¹⁾

370) Auskunftsstelle über Versicherungs-Bausparkassen aussendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e.V., 독일 보험·주택저축기금의 영업종사자 및 보험중개인 정보센터

④ 보험회사는 협업 계속 중에도 보험중개자가 위와 같은 요건을 갖추었는지 조사해야 한다. 또한 보험회사는 보험중개자가 비정상적 행위를 한 경우 조기에 발견될 수 있도록 충분한 통제장치를 갖추어야 한다.³⁷²⁾

⑤ 중개자와의 협업이 종료한 경우, 보험회사는 지체 없이 등록기관에 보고하고, 등록말소를 신청해야 한다(VAG 80조 4항). 고의 또는 과실로 제대로 알리지 않거나 적시에 알리지 않은 경우 보험회사는 과태료를 부과받을 수 있다(VAG 144조 1a항 3b호). 또한 협업 종료사실을 AVAD에도 보고해야 한다.³⁷³⁾

3) 상품부속적 보험중개자와 협업 시 부담하는 의무

가) 보험중개자가 보험회사를 위하여 일하는 경우³⁷⁴⁾

상품부속적 보험중개자가 하나 또는 여러 보험회사를 위해 일하는 경우, 보험회사는 실제 면제가 이루어졌는지 등록부를 확인해야 한다. 면제가 등록되지 않은 경우 보험회사는 보험중개자가 신속히 면제신청을 하도록 약정해야 한다. 한 달이 경과하여도 면제등록이 되지 않은 경우 보험중개자는 면제신청을 할 의사가 없다고 추정된다. 이러한 보험중개자와의 협업은 보험중개자가 영업법 34d조 1항이나 4항의 요건을 갖춘 경우에만 허용된다.

보험회사가 수행해야 할 상품부속적 보험중개자의 신뢰성과 재산상태 요건 심사와 관련하여, 앞선 2) ①의 규정들이 준용된다.

371) Rundschreiben 9/2007 (VA) B. I. 3

372) Rundschreiben 9/2007 (VA) B. I. 7

373) Rundschreiben 9/2007 (VA) B. I. 8

374) Rundschreiben 9/2007 (VA) B. II. 1

나) 보험중개자가 허가받은 다른 보험중개자를 위하여 일하는 경우³⁷⁵⁾

보험회사는 1차 보험중개자와의 계약에서, 1차 보험중개자는 허가요건에서 면제되고 그 밖의 법령상 요건을 갖춘 상품부속적 보험중개자에게만 업무를 위탁한다고 약정해야 한다.

4) 보험중개인 또는 여러 보험회사를 대리하는 보험대리인(이하 ‘보험중개인 등’)과 협업 시 부담하는 의무

보험중개인 등은 허가를 받아야 영업을 할 수 있다. 보험회사는 등록부를 조사하여 보험중개인 등이 허가를 받았는지 확인해야 한다.³⁷⁶⁾ 보험회사는 AVAD로부터 보험중개인 등과 관련된 정보를 협업 시작 전 수령해야 한다.³⁷⁷⁾ 보험회사가 등록이 되었음을 확인하였다면 품행증명서, 중앙영업등록개요, 채무자명부를 제출받는 것은 포기할 수 있다.³⁷⁸⁾ 보험회사는 협업 중에도 등록 여부 등을 정기적으로 확인해야 한다.³⁷⁹⁾ 그 밖에 근로자의 고용, 보험중개자의 담보제공 등과 관련하여 전속적 보험대리점과 관련된 규정이 준용되는데³⁸⁰⁾ 이에 대해서는 보험회사의 지배가능성에 차이가 있다는 점에서 비판이 제기되고 있다.³⁸¹⁾

375) Rundschreiben 9/2007 (VA) B. II.2

376) Rundschreiben 9/2007 (VA) B. III.1

377) Rundschreiben 9/2007 (VA) B. III.2

378) Rundschreiben 9/2007 (VA) B. III.3

379) Rundschreiben 9/2007 (VA) B. III.4

380) Rundschreiben 9/2007 (VA) B. III.5

381) Bürkle Rn. 133

나. 일본

1) 생명보험모집인의 일사전속제

생명보험회사는 다른 생명보험회사의 생명보험모집인에게 보험모집의 위탁, 재위탁을 할 수 없다(282조 1항). 생명보험모집인은 ① 다른 생명보험회사의 임원이나 사용인을 겸하는 것, ② 위 사람들의 사용인을 겸하는 것, ③ 다른 생명보험회사의 위탁 또는 수탁자의 재위탁을 받아 보험모집을 하는 것, ④ 다른 생명보험회사의 위탁 또는 수탁자의 재위탁을 받아 보험모집을 행하는 자의 임원 또는 사용인으로서 보험모집을 행하는 것이 금지된다(282조 2항). 생명보험모집인이 2이상의 소속보험회사 등을 가지고 있는 경우에도 보험모집에 관한 업무수행능력 그 밖의 상황에 비추어 보험계약자 등의 보호에 부족할 우려가 없는 경우로 政令에서 정한 경우에는 위 두 항의 규정이 적용되지 않는다(282조 3항). 보험법 시행령 제40조는 그러한 사유로 (a) 당해 생명보험모집인 및 그 사용인 중, 2이상의 소속보험회사를 위해 행할 보험모집에 관한 업무를 적확하고 공정하게 수행하기 위해 필요한 지식 등을 취득하거나 업무의 적정한 관리를 할 수 있는 자로서 금융청장관이 정한 자격을 갖춘 자가 있는 경우, (b) 당해생명보험모집인이 자신과 밀접한 관계가 있는 생명보험회사로서 금융청장관이 정한 자를 소속보험회사로 함으로써 2이상의 소속보험회사를 갖게 된 경우로, 당해 생명보험모집인이 2이상의 소속보험회사를 위해 행할 보험모집에 관한 업무를 적확하고 공정하게 수행할 수 있는 상황에 놓여있다고 인정되는 경우로 금융청장관이 정한 경우를 들고 있다.

반면 손해보험대리점은 복수의 보험회사를 위해 대리 또는 매개를 할 수 있다. 다만 상법 28조 1항 1호 또는 회사법 17조 1항 1호에 의해 보험회사의 허가가 필요하다(대리상의 경업의 금지).

2) 과당경쟁 폐해 방지

손해보험회사는 보험계약의 체결(명의변경 등에 의한 계약의 변경도 포함)이나 보험모집에 관하여 실적을 지향한 나머지, 금융기관에 과도한 예금협력에 의한 예상고객의 획득, 보험료대출을 부정하게 이용한 보험모집, 특정 대리점에 대한 과도한 편의 제공 등, 과당경쟁의 폐해를 일으킬 행위를 방지하기 위해 조치를 취해야 한다(감독지침 Ⅱ-3-3-6(15)②). 기업대리점 등 다수 보험계약자를 보유하고 있는 대리점을 둘러싸고 보험회사 간 과당경쟁이 발생할 수 있다. 손해보험회사가 보험대리점 광고물의 작성비용을 부담하거나 보험대리점과 공동으로 개최한 세미나의 비용을 부담하는 경우, 그 부담비용이 사회통념상 상당액을 넘거나 해당 대리점의 업적이나 공헌도에 비해 현저히 높고 따라서 이러한 비용지원이 해당 보험회사의 이익으로 연결될 가능성이 상당정도 예상된다면, 감독지침상 '과도한 편의제공'에 해당할 수 있다.³⁸²⁾

또한 감독지침은 은행에 보험모집을 위탁한 경우 모집수수료에 대하여 보험회사 운영의 건전성 확보 및 은행 등에 의한 보험모집의 공정성 확보라는 관점에서 타당하게 설정을 할 것을 요구한다(Ⅱ-3-3-9-1(1)②). 따라서 특정 은행에 대하여 다른 은행보다 유리하게 보험모집수수료를 설정하는 것은 특단의 합리적 이유가 없는 한 위 감독지침에 위배된다고 할 수 있다.³⁸³⁾

3) 사원대행 등의 금지

생명보험회사는 내근직원이 실질적으로 보험모집을 하여 그 계약을 다른 생명보험모집대리점의 업적으로 하는 등 이른바 사원대행 행위나 생명보험모집인 간에 업적을 교환하는 계약 등을 배제하기 위한 조치를 취하고 실행해야 한다(감독지침 Ⅱ-3-3-1-(2)③).³⁸⁴⁾ 이는 보험모집질서를 유지하고, 보험모집 책임

382) 錦野裕宗 158

383) 中原健夫 161

을 명확히 하여 사후 검증의 가능성을 확보하기 위한 규정이다.³⁸⁵⁾ 사원대행에 해당하는지 여부의 판단기준으로, 생명보험대리점이 보험계약자가 가입의사를 형성하는데 실질적 기여를 하였거나 계약개요를 생명보험대리점이 교부·설명하였다면, 보험회사 내근직원이 그 생명보험의 내용을 설명하였더라도 사원대행에 해당하지 않는다는 견해가 있다.³⁸⁶⁾

다. 미국(뉴욕주 보험법)

보험회사의 임직원이 사무실 밖에서 모집을 하기 위해서는 대리인 면허가 필요하다(2101조(a)). 허가받은 보험회사의 임직원이 사무실 내에서 생명보험이나 연금계약의 청약을 위한 교섭, 판매권유, 공중으로부터 청약의 수령을 하는 경우, 대리인으로 허가받지 않은 이상 감독관에 의해 사전에 능력과 신뢰성에 관하여 인가를 받아야 한다(2201조). 미국의 많은 주에서 보험대리점과 보험중개인의 면허를 중복해서 취득하는 것이 금지되어 있지 않고, 많은 대리점이 중개인으로서의 업무도 함께 하고 있다. 뉴욕주 역시 마찬가지이다. 두 면허가 producer라는 하나의 면허로 되어 있는 주도 많다.³⁸⁷⁾ 보험모집인의 1사 전속제는 존재하지 않는다(2103조(l)).

보험대리인이나 중개인 등은 보수를 지급하는 자가 서명하고 보수액이 명확하게 표시된 서면에 근거해서만 보수를 지급받을 수 있다(2119조(a), (b)).

보험중개인은 보수를 지급하는 자가 서명하고 보수액이 명확하게 표시된 서면에 근거해서만, 보험계약자 등으로부터 보험료로부터 공제되는 수수료 이외의 보수를 받을 수 있다(2119조(c)).

보험중개인은 보수를 지급하는 자가 서명하고 보수액이 명확하게 표시된 서

384) 감독지침은 손해보험의 경우에도 보험회사의 임직원이 스스로 모집한 보험계약을 소속대리점에 이전하는 행위를 배제하는 조치를 강구할 것을 요구하고 있다.

385) 錦野裕宗 160

386) 錦野裕宗 161-162

387) 구미보험시장 190

면에 근거해서만, 보험회사가 정한 보험료의 비율보다 많은 금액을 보험계약자 등으로부터 받을 수 있다(2119조(d)).

라. 영국

FCA 등의 인가를 받은 기업은 인가의무가 면제된 선임대리인에게 업무를 위탁할 수 있다. 일반보험계약과 순수보장성 보험(pure protection contract)³⁸⁸⁾의 경우 선임대리인은 계약주선, 상담, 계약체결(순수보장성 보험의 경우 장기 요양보험(long-term care insurance)은 제외), 계약이행 및 관리 시 조력 업무를 할 수 있다. 그러나 생명보험의 경우 계약주선, 상담, 계약이행 및 관리 시 조력 업무를 할 수 있으나 계약체결은 할 수 없다(The Perimeter Guidance Manual(PERG) 5.13.4 G; SUP 12.5.2. G 및 구(舊)FSA의 안내서³⁸⁹⁾ 참조). 선임대리인의 업무가 보험계약과 관련하여 계약체결, 계약주선, 계약이행 및 관리 시 조력, 조언에 해당하는 경우, 인가업자와 선임대리인 사이의 계약에는 선임대리인이 FCA 등록부에 보험대리업무를 하는 자로 등록된 경우에만 위 업무를 한다는 내용의 조항이 포함되어야 한다(SUP 12.5.2 G). FCA는 선임대리인이 업무를 하기에 적절하지(fit and proper) 않다고 판단되는 경우 등록을 거절할 수 있다(SUP 12.4.10 G).

본인은 선임대리인을 임명함에 있어 능력요건과 재무요건을 심사해야 하고, 선임대리인의 업무가 보험중개업무인 경우 업무개시 전에 FCA에 통지해야 한다(SUP 12.4.9). 계약존속 중에도 본인은 선임대리인의 재무상황을 적어도 1년에 한 번은 감독하고, 능력요건이나 재무요건이 충족되지 않았거나 그럴 수 있다고 믿을 합리적 근거가 있는 경우 적절한 조치를 취하거나 계약을 해지해야

388) 장기보험계약으로, ① 보험금이 사망, 상해에 따른 장애 등을 이유로 지급되고, ② 해약환급금이 존재하지 않거나 보험료를 일시납입하고 해약환급금이 그 보험료를 초과하지 않는 경우, ③ 위 2가지 요건을 충족하지 않는 내용으로 전환되는 계약조항이 없는 경우를 뜻한다.

389) fca(<http://www.fca.org.uk/your-fca/documents/factsheet-becoming-an-appointed-representative>)에서 검색 가능함.

한다. 또한 선임대리인이 계약내용을 이행하도록 보장하기 위한 효율적인 감독 체제를 갖추기 위해 합리적 노력을 기울여야 한다(SUP 12.6).

마. 호주

금융서비스면허를 받은 사람은 자신을 위해(인가받은 범위 내의) 금융서비스를 제공할 인가대리인을 서면으로 선임할 수 있고, 인가대리인은 별도로 금융서비스면허를 취득할 필요가 없다. 이러한 본인의 권한부여는 언제든지 서면으로 철회할 수 있다(회사법 916A조). 금융서비스면허를 받은 사람은 선임 후 10영업일 이내에 관련정보와 함께 그 사실을 ASIC에 통지해야 하고(회사법 916F조), ASIC는 인가대리인에게 고유번호를 부여하고 인가대리인을 등록부에 등록한다(회사법 922A조). 인가대리인은 요청하는 사람에게 인가서 사본을 교부해야 한다(regulation 7.6.04).

인가대리인이 법인인 경우 피면허자의 서면 동의를 받아 개인에게 피면허자를 위해 금융서비스를 제공할 권한을 서면으로 부여할 수 있다. 그 밖의 경우에는 인가대리인은 피면허자를 위한 인가대리인이나 자신의 인가대리인을 선임할 수 없다(회사법 916B조). 복수의 피면허자를 위한 인가대리인도, 각 피면허자가 이에 동의하거나 각 피면허자가 다른 피면허자와 관련된 기업 법인인 경우에는 가능하다(회사법 916C조).

바. 한국

(가) 보험회사는 보험업법 제83조에 따라 모집할 수 있는 재보험설계사, 보험대리점, 보험중개사, 보험회사의 임원(대표이사·사외이사·감사 및 감사위원은 제외) 또는 직원) 이외의 자에게 모집을 위탁하거나 모집에 관하여 수수료, 보수, 그 밖의 대가를 지급하지 못한다. 다만, ① 기초서류에서 정하는 방법에 따른 경우 또는 ② 보험회사가 대한민국 밖에서 외국보험사와 공동으로 원보험

계약을 인수하거나 대한민국 밖에서 외국의 모집조직(외국의 법령에 따라 모집을 할 수 있도록 허용된 경우만 해당한다)을 이용하여 원보험계약 또는 재보험계약을 인수하는 경우에는 예외이다(보험업법 제99조 제1항).

(나) 모집에 종사하는 자는 다음에 해당하는 경우 이외에는 타인에게 모집을 하게 하거나 그 위탁을 하거나, 모집에 관하여 수수료·보수나 그 밖의 대가를 지급하지 못한다(보험업법 제99조 제2항).

- ① 보험설계사 : 같은 보험회사 등에 소속된 다른 보험설계사에 대한 경우
- ② 보험대리점 : 같은 보험회사와 모집에 관한 위탁계약이 체결된 다른 보험대리점이나 소속 보험설계사에 대한 경우
- ③ 보험중개사 : 다른 보험중개사나 소속 보험설계사에 대한 경우

(다) 보험중개사는 대통령령으로 정하는 경우 이외에는 보험계약 체결의 중개와 관련한 수수료나 그 밖의 대가를 보험계약자에게 청구할 수 없다(보험업법 제99조 제3항).

(라) 보험회사 등은 다른 보험회사 등에 소속된 보험설계사에게 모집을 위탁하지 못한다(보험업법 제85조 제1항). 다만, ① 생명보험회사 또는 제3보험업을 전업으로 하는 보험회사에 소속된 보험설계사가 1개의 손해보험회사를 위하여 모집을 하는 경우, ② 손해보험회사 또는 제3보험업을 전업으로 하는 보험회사에 소속된 보험설계사가 1개의 생명보험회사를 위하여 모집을 하는 경우, ③ 생명보험회사나 손해보험회사에 소속된 보험설계사가 1개의 제3보험업을 전업으로 하는 보험회사를 위하여 모집을 하는 경우는 예외이다(보험업법 제85조 제3항).

99조 2항의 예외요건에 대해서는 대형보험대리점이 중소형 대리점들로부터 계약을 경유하여 처리하거나 계약을 매집한 후 보험회사들을 상대로 과도한 판매수당을 받는 관행을 합법화하는 조항으로 이용되고 있다는 이유로 입법론상

삭제해야 한다는 주장이 있다.³⁹⁰⁾ 금융기관 보험대리점의 경우를 제외하고는, 보험모집인의 수수료 공개에 관련된 일반적 조항은 보험업법 등에 존재하지 않는다.

12. 자기계약 금지

가. 일본

손해보험대리점, 보험중개인의 자기계약 금지에 관한 내용을 살펴보면 다음과 같다. 손해보험대리점과 보험중개인이 주된 목적으로 자기 또는 자기를 고용하는 자를 보험계약자 또는 피보험자로 하는 보험계약(자기계약)의 모집을 하는 것은 원칙적으로 금지된다(295조 1항). 이는 자기계약의 모집을 통해 실질적으로 보험료의 인하가 이루어지는 것을 방지하고 손해보험대리점과 보험중개인의 자립육성을 도모하기 위한 규정이다.³⁹¹⁾ 자기계약의 보험료의 합계액이 보험료 합계액의 1/2을 초과하는 경우에는 주된 목적으로 자기계약의 보험모집을 한다고 간주한다(295조 2항). 감독지침은 자기계약에 관계된 수입보험료의 비율이 30%를 초과하는 경우, 신속하게 개선하도록 대리점을 지도해야 한다고 규정한다(Ⅱ-3-3-6(1)③). 자기계약 금지를 위반한 경우 형사처벌 조항은 없고, 행정상 제재의 대상은 될 수 있다.

또한 감독지침 Ⅱ-3-3-6(1)② 등은 손해보험대리점과 보험중개인이 주된 목적으로 자기와 인적 또는 자본적으로 밀접한 관계가 있는 자를 보험계약자나 피보험자로 하는 보험계약의 모집을 금지하고 있다.

생명보험모집인은 295조 1항의 대상은 아니다. 그러나 생명보험업계의 자주

390) 이성남(2013), 『보험업법상 모집행위의 규제에 관한 연구』, 고려대학교 박사학위 논문, pp. 176-177.

391) 石田滿 619

규제 및 금융청 감독지침(Ⅱ-3-3-2-(5)②)³⁹²⁾에 의해 자기계약이나 특정계약이 금지되고 있다고 한다.³⁹³⁾

나. 한국

(가) 보험대리점 또는 보험중개사는 자기 또는 자기를 고용하고 있는 자를 보험계약자 또는 피보험자로 하는 보험을 모집하는 것을 주된 목적으로 하지 못한다(보험업법 제101조 제1항).

(나) 보험대리점 또는 보험중개사가 모집한 자기 또는 자기를 고용하고 있는 자를 보험계약자나 피보험자로 하는 보험의 보험료 누계액이 그 보험대리점 또는 보험중개사가 모집한 보험의 보험료의 100분의 50을 초과하게 된 경우에는 그 보험대리점 또는 보험중개사는 제1항을 적용할 때 자기 또는 자기를 고용하고 있는 자를 보험계약자 또는 피보험자로 하는 보험을 모집하는 것을 그 주된 목적으로 한 것으로 본다(보험업법 제101조 제2항).

보험설계사는 자기계약 금지 규정의 적용대상에서 제외된다. ‘본인이나 고용인’을 보험계약자 또는 피보험자로 하는 보험의 경우에만 규제가 적용된다. 위 규정에 위반하였다고 당연히 해당 보험계약의 사법적 효력이 무효로 되는 것은 아니다.

392) (1) 생명보험회사는 생명보험모집인에 대하여 보험료의 할인, 사례비 등을 목적으로 한 자기계약 등의 보험모집을 하지 않도록 지도 및 관리 등의 조치를 강구하고 실행해야 한다. (2) 생명보험회사는 법인인 생명보험모집인에 대하여 자기 또는 자기와 밀접한 관계가 있는 법인을 보험계약자로 하는 경우, 수수료지급 등에 의한 보험료의 할인, 사례비 등을 목적으로 한 보험모집을 행하지 않도록 지도 및 관리 등의 조치를 강구하고 실행해야 한다.

393) 石田滿 620; 中原健夫 117-118

13. 철회권

가. 독일

보험계약법 8조에서 규율하고 있다. 보험계약자는 14일 이내에 서면으로 철회권을 행사할 수 있다. 14일은 보험증서 등이 교부되고 철회권에 관한 정보가 명확히 전달된 때부터 기산된다. 전자거래의 경우 보험증서 등의 교부대신 민법 제312조 1항 1문의 의무가 충족되어야 철회권 행사기간이 기산된다.

나. 일본

보험회사 등 또는 외국보험회사 등에 대하여 보험계약의 청약을 한 자나 보험계약자는 서면에 의해 청약의 철회나 해제를 할 수 있다(309조 1항). 대리점이나 생명보험회사의 영업직원은 cooling-off를 수령할 권한이 없는 경우가 대부분이다.³⁹⁴⁾ 철회 등의 효력은 발송시에 발생하며(309조 4항), 철회 당시 이미 보험금 지급사유가 발생한 경우에는 이를 알고 철회 등을 하지 않은 이상 철회의 효력이 발생하지 않는다(309조 9항).

그러나 ① 청약자가 내각부령이 정한 바에 따라 보험계약의 청약철회 등에 관한 사항을 기재한 서면을 교부받고, 교부일 또는 청약일 중 더 늦은 날부터 8일이 경과한 경우, ② 청약자가 영업이나 사업을 위해, 또는 영업이나 사업으로 보험계약의 청약을 한 경우, ③ 보험기간이 1년 이하인 경우 등에서는 철회가 가능하지 않다(309조 1항 각호).

394) 포인트 335

다. 미국(뉴욕주)

뉴욕주의 경우 손해보험에 대해서는 cooling-off에 관한 규정이 없고 생명보험에 관해서만 규정하고 있다.³⁹⁵⁾ 보험증권 교부 후 10일 이상 30일 이내의 기간 중에 해약 신청이 있으면 보험회사는 보험료나 해약환급금을 반환해야 한다(3203조(a)(11)).

또한 보험증권과 계약개요를 받고 나서 10일 이상의 기간 동안 보험료를 무조건 환급받고 보험증권을 반환할 수 있다는 것을 예비정보로 청약 시 또는 청약 이전에 고객에게 알려야 한다(3209조(d)(7)).

라. 영국

① ICOBS : 소비자는 순수보장보험·지급보장보험 또는 그러한 성격을 갖는 보험의 경우 30일, 그 밖의 보험이나 격지자 간 계약(distance contract)의 경우 14일 동안 철회권을 행사할 수 있다(ICOBS 7.1.1 R). 위 기간은 계약체결일(순수보장보험의 경우 고객이 계약체결사실을 안 시점) 또는 소비자가 계약조항과 그밖에 ICOBS상 계약체결 전 공개가 요구되는 정보를 수령한 날 중 나중일부터 기산한다(ICOBS 7.1.5 R).

여행 및 수하물 보험, 다른 유사한 보험으로서 부보기간이 1달 미만인 보험, 소비자의 명시적 요청에 따라 소비자가 철회권을 행사하기 전에 계약당사자 쌍방이 의무이행을 완료한 경우, 격지자 간 계약이 아닌 부보기간이 6개월 이하인 순수보장보험, 격지자 간 계약도 아니고 지급보장보험도 아닌 일반보험계약으로서 선임대리인이 아닌 비인가 중개자가 판매한 보험의 경우는 위 규칙이 적용되지 않는다(ICOBS 7.1.3 R).

395) 생명보험과 손해보험 사이에 이러한 규제의 차이가 있는 것은, 자동차보험이나 화재보험은 부보대상이 명백하고 보험기간도 짧아(최장 1년) 특히 규제의 필요가 없기 때문이라고 한다. 제외국 187

② COBS : 생명보험의 경우 소비자는 30일간 철회권을 갖는다(COBS 15.2.1 R). 철회기간은 계약체결일(생명보험의 경우 소비자가 계약체결사실을 안 시점) 또는 소비자가 계약조항과 그밖에 COBS상 계약체결 전 공개가 요구되는 정보를 수령한 날 중 나중일부터 기산한다(COBS 15.2.3 R).

소비자가 COBS의 다른 규칙상 인가업자 등으로부터 아래와 같은 정보를 제공받을 것으로 예정되어 있지 않은 경우, 다음 규제가 적용된다(COBS 15.2.5 R). 인가업자는 소비자가 철회권이 포함된 계약에 구속되기 전 적시에 또는 그것이 불가능하다면 계약체결 직후, 보전적 수단을 통해, 철회권의 존재·행사기간 및 행사조건(소비자가 지급해야할 금액 포함), 행사하지 않을 경우 결과, 행사와 관련한 실질적 지침(행사할 상대방의 주소 포함)을 소비자에게 공개해야 한다. 인가업자가 직접 또는 제3자를 통해 간접으로 조언자 비용(adviser charge) 등의 지급을 도와주기로 제안한 경우, 인가업자는 앞서 언급한 정보의 공개와 함께 소비자에게 ㉠ 환불되는 금액에 조언자 비용이 포함되는지 여부, ㉡ 소비자가 미지급된 조언자 비용을 지급할 의무를 질 수 있다는 점을 알려야 한다.

소비자는 철회권 행사의 이유를 제시할 필요가 없다(COBS 15.3.2 R). 인가업자가 관련정보에 대한 공시의무를 이행하였고 비격지자 간 계약의 경우, 소비자에게 철회권 행사로 발생한 비용의 지급을 요구할 수 있다(COBS 15.4.3 R). 인가업자는 철회권 통지를 받은 날부터 30일 이내에 부당하게 지체하지 않고 소비자에게 자신이 받은 금액을 반환해야 한다(COBS 15.4.4. R).

마. 호주

위험보험상품³⁹⁶⁾이나 투자생명보험상품이 소매고객에게 제공되는 경우, ① 승인요건이 필요한 경우 이를 갖춘 날이나 ② 상품이 발행, 공급된 날부터 5일

396) 다만 보험기간이 12개월 미만이고 현재 보험상품을 갱신하는 경우에는 적용되지 않는다. Regulation 7.9.64

후 중 빠른 날로부터 14일 내에 철회권을 행사할 수 있다. 다만 보험계약상 보험금청구를 한 이후나 보험기간 경과 후에는 철회권을 행사할 수 없다(회사법 1019A, 1019B조).

바. 한국

보험계약자는 청약을 한 날부터 15일 내에 그 청약을 철회할 수 있다. 다만, 진단계약, 단체계약 또는 보험기간이 1년 미만인 경우에는 그렇지 않으며, 전화·우편·컴퓨터 등의 통신매체를 통한 보험계약의 경우에는 청약을 한 날부터 30일 이내에 그 청약을 철회할 수 있다. 보험회사는 보험계약자가 청약철회 신청을 하면 철회를 접수한 날부터 3일 이내에 납입한 보험료를 돌려주어야 한다(보험업감독업무시행세칙 별표 15 표준약관 참조). 개정 보험업법 제102조의 4 제1항은 법률의 차원에서 일반보험계약자가 **보험증권 수령일로부터** 15일 이내(당사자 사이에 더 긴 기간으로 약정하였다면 그 기간 내)에 청약철회 의사표시를 한 경우 보험회사는 특별한 사정이 없는 한 이를 거부할 수 없다고 규정하면서 다만 청약철회권 행사기한을 청약일로부터 30일 이내로 제한하고 있음.

전화로 청약을 한 후 보험계약자가 전화로 철회를 하려는 경우 보험회사는 청약내용, 청약자 본인인지 확인 등을 하고 그 내용을 증거자료로 녹음한 후 철회해 주어야 한다(보험업법 시행령 제43조 제5항). 보험계약자가 컴퓨터 통신을 이용하여 청약을 철회하려는 경우 보험회사는 공인전자서명을 이용하여 청약자 본인인지를 확인하고 철회해 주어야 한다(보험업법 시행령 제43조 제6항).

IV. 보험회사 도산 시 보험계약자 보호

1. 독일

보험자의 재산에 대하여 도산절차가 개시된 경우,³⁹⁷⁾ 파산절차 개시 후 1개월이 경과하면 보험관계는 종료한다. 이 시점까지 보험관계는 도산재단에 대하여 유효하다(VVG 16조 1항). 관재인은 보험계약이 미이행쌍무계약으로 존속하더라도 도산법 103조에 따른 선택권을 행사할 수 없다.³⁹⁸⁾ 의무보험을 운영하는 보험자에 대하여 도산절차가 개시된 경우에는, 관재인이 이 사실을 관할기관에 통지한 후 1개월이 경과해야 보험관계가 종료된다. 관할기관이 지정되지 않은 경우 보험계약자에게 도산절차개시 사실을 알리고 1개월이 경과해야 보험관계가 종료된다(VVG 117조 6항).

보험자가 도산하여 채권자들이 책임준비금 대응재산으로부터 변제를 받는 경우, 다음 채권들은 다른 모든 도산채권자들에 대하여 책임준비금 대응재산에 대한 지분액만큼³⁹⁹⁾ 우선권을 갖는다(VAG 77a조 1항). 아래 두 채권의 순위는 동일하다(VAG 77a조 2항). 책임준비금 대응재산으로 위 채권을 변제하기 부족한 경우 남은 채권액은 일반 도산채권으로서 다른 일반채권과 동순위로 남은 도산재단으로부터 변제받게 된다.⁴⁰⁰⁾

397) 보험회사에 대한 도산신청은 감독관청만 할 수 있다(VAG 88조 1항).

398) Münchener §16 Rn. 8

399) 이에 대해서는 보험사고 발생 전에는 위 지분이 구체적 사안에서 실제 발생한 손해를 고려한 적절한 지분보다 낮게 산정되는 경우가 있으므로, 지분만큼의 우선권을 인정하는 것은 문제라는 비판이 있다. VAG §77a Rn. 7

400) VAG §77a Rn. 2; Münchener §16 Rn. 21

- ① 보험계약자, 피보험자, 수익자, 보험회사에 대하여 직접청구권을 갖는 피해자의 보험계약상 청구권⁴⁰¹⁾(도산절차 개시 이후 1개월이 경과하기 전에 보험사고가 발생한 경우 보험계약이 존속하고 있는 한 보험금청구권이 발생하고 이 청구권도 우선권을 갖는다)⁴⁰²⁾
- ② 도산절차 개시 전에 보험계약이 불성립하거나 해지된 경우 보험료반환청구권

생명보험, 대체적 건강보험, 사적 개호보험, 보험료환급이 보장되는 상해보험, 그리고 일반책임보험·자동차책임보험·자동차상해보험·보험료환급보장이 없는 일반 상해보험으로부터 지급되는 연금급부의 경우에는,⁴⁰³⁾ 보험계약법 16조 1항이 적용되지 않고, 도산절차의 개시와 함께 보험관계는 종료한다(VAG 77b조 1문). 도산절차 개시의 효력에도 불구하고 보험감독법상 규정들은 그대로 효력이 있다는 보험계약법 16조 2항은 위 보험감독법의 규정을 염두에 둔 조항이다. 이 경우 보험계약자 등 보험계약상 권리자는 도산절차 개시 당시 책임준비금 대응재산에 대한 지분액만큼의 권리를 갖게 되고, 이 권리에 대해서도 보험감독법 77a조에 따른 우선권이 인정된다(VAG 77b조 2문, 3문). 도산절차 개시 전 보험계약이 존속하는 동안 보험사고가 발생하여 성립한 보험금청구권이나 보험계약법 169조 1항에 따른 환급금청구권은 우선권이 인정되는 권리에 포함된다.⁴⁰⁴⁾ 이러한 권리에 포함되지는 않지만 도산절차의 개시로 보험관계가 종료되기 전에 발생한 계약상 청구권에 대해서도 보험감독법 77b조에 따라 우선권이 인정된다.⁴⁰⁵⁾ 그러나 도산절차의 개시로 보험관계가 종료함에 따라 발생하는 보험료반환청구권, 보험계약자 등의 손해배상청구권은 우선권이 인정되는 권리에 포함되지 않는다.⁴⁰⁶⁾

401) 보험계약자의 보험자에 대한 초과지급한 보험료의 반환청구권도 포함된다는 견해로는 VAG §77a Rn. 3

402) VAG §77a Rn. 4

403) Münchener §16 Rn. 25

404) Münchener §16 Rn. 29

405) Münchener §16 Rn. 28

위와 같은 규정들에도 불구하고 보험계약법이나 보험감독법에 따른 계약의 자동종료 이전에 보험계약자는 특별해지권을 행사하여 보험계약을 해지할 수도 있다.⁴⁰⁷⁾

보험계약법 16조는 절대적 강행규정이다.⁴⁰⁸⁾

한편, 생명보험, 건강보험, 자동차보험의 경우 보험감독법 124조 이하에 따라 보험회사를 회원으로 하여 설립된 담보기금(Sicherungsfonds)이 보험계약자를 보호하는 역할을 수행한다. 즉 보험회사가 보험계약상 급부를 지급하기 어려운 상태가 계속되면 담보기금이 보험계약을 인수하게 된다(VAG 125조).⁴⁰⁹⁾

2. 일본

가. 파산절차의 경우

보험자가 파산절차개시결정을 받은 경우 보험계약자는 보험계약을 해제할 수 있다(보험법 96조 1항). 보험계약자가 위와 같은 해제를 하지 않은 경우 당해 보험계약은 파산절차개시결정일부터 3개월이 경과한 날 그 효력을 잃는다(보험법 96조 2항). 이러한 해제는 장래효를 갖는다(보험법 31조 1항, 59조 1항, 88조 1항). 이는 보험자로부터 보험금을 지급받지 못할 가능성이 높아졌음에도 불구하고 보험계약자가 계속 보험료를 지급하는 것은 가혹한 점을 고려한 규정이다.⁴¹⁰⁾ 위 규정은 절대적 강행규정이다.⁴¹¹⁾

파산법 53조는 관재인이 쌍방미이행 쌍무계약을 해제하거나 채무를 이행하

406) Münchener §16 Rn. 28, 31

407) Münchener §16 Rn. 33

408) Münchener §16 Rn. 48

409) Münchener §16 Rn. 5

410) 보험법해설 779

411) 보험법해설 780

고 상대방의 채무이행을 청구할 수 있다고 규정한다. 보험법 31조 1항에 따라 보험계약자가 해제권을 행사한다면 위 파산법 규정은 적용될 여지가 없으나, 보험계약자가 해제권을 행사하지 않은 경우 파산법 53조가 적용되는지 문제된다. 학설은 대체로 보험계약자가 새로운 보험에 가입하기 전에 파산관재인이 해제권을 행사하면 보험계약자는 보험의 보호를 받지 못하는 상태에 빠질 수 있다는 이유로 파산법 53조의 적용을 부정하고 있다.⁴¹²⁾

보험계약이 중도해제되면, 손해보험의 경우 다른 특별한 약정이 없는 한 보험계약자는 부당이득법리에 의해 미경과기간에 대응하는 보험료의 반환을 청구할 수 있다.⁴¹³⁾ 이러한 권리는 파산절차상 일반채권으로 취급된다. 생명보험이나 상해질병정액보험의 경우 보험계약자는 보험료적립금의 반환을 청구할 수 있다(보험법 63조 4호, 92조 4호). 보험자가 생명보험회사인 경우 보험계약자는 피보험자를 위해 적립된 금액에 대하여, 보험금청구권, 손해전보 청구권, 반환금 등 청구권을 갖는 자는 그 권리의 액수에 대하여 각각 보험회사의 총재산상 선취특권을 갖는다(보험업법 117조의2 1항). 따라서 보험계약자의 보험료적립금 반환채권은 파산절차에서 우선적 파산채권으로 취급된다(파산법 98조 1항). 이러한 선취특권의 순위는 민법 306조 1호상 선취특권 다음이다(법 117조의2 2항). 다만, 손해보험회사가 상해질병정액보험을 판매한 경우 보험계약자는 파산절차상 우선권을 누리지 못하고 생명보험회사가 이를 판매한 경우에만 보험계약자가 우선권을 누리는 것에 대해서는 학설상 비판이 유력하다.⁴¹⁴⁾

참고로 책임보험에서 피해자가 보험회사에 대하여 갖는 보험금청구권에 대하여도 선취특권이 인정된다(보험법 22조 1항).

412) 보험법해설 782; 보험계약은 아예 쌍방미이행 쌍무계약에 해당하지 않는다는 견해로는 山下友信 626

413) 보험법 187-188

414) 보험법해설 784; 山下友信 625

나. 회사갱생절차의 경우

관재인은 쌍방미이행 쌍무계약을 해제하거나 갱생회사의 채무를 이행하고 상대방의 채무이행을 청구할 수 있다(회사갱생법 61조). 이 규정이 보험회사의 갱생절차에 적용될 경우, 갱생관재인은 회사의 재무상태를 개선하기 위해 위험도가 높은 보험계약(가령 생명보험계약 중 피보험자가 고령자이거나 건강상태가 악화된 자인 경우)만 해제할 수 있다. 그러나 이러한 업무처리는 보험회사의 갱생절차로서 적절하다고 보기 어려우므로 금융기관 등의 갱생절차의 특례 등에 관한 법률(이하 ‘특례법’) 439조는 재보험계약을 제외하고는 보험회사의 갱생절차에서는 회사갱생법 61조가 적용되지 않는다고 규정한다.⁴¹⁵⁾ 갱생절차개시결정 이후 보험계약자는 보험계약상 이를 금지하는 별도의 규정이 있는 경우를 제외하고는 보험법 27조에 따른 임의해제권을 행사할 수 있다. 그러나 보험계약자의 임의해제권 행사를 자유롭게 허용한다면 위험도가 높은 보험계약만 잔존하게 되어 결과적으로 보험회사의 재건이 어려워질 위험이 있으므로 갱생계획에서 위와 같은 해제권 행사를 견제하는 조건을 설정하는 것이 가능하다(특례법 445조 2항).⁴¹⁶⁾

보험계약에 관한 채권 중, 보험회사의 갱생절차개시 후에 수수한 보험료에 의해 적립해야할 책임준비금에 대응하는 보험계약자의 채권부분에 관해서는, 갱생계획에서 이를 감면하거나 이에 영향을 미치도록 정할 수 없다(특례법 445조 4항).

다. 보험계약자보호기구를 통한 자금원조

보험업법은 보험회사를 회원으로 한 보험계약자보호기구를 창설케 하여 이 기구의 자금원조(회원들의 부담금으로 조성된다)⁴¹⁷⁾를 통해 보험계약자의 보호

415) 보험법해설 784

416) 보험법해설 784

를 도모하고 있다(보험업법 259조 이하). 다만, 자금원조는 보험계약자에게 직접 금원을 지급하는 방식으로 이루어지지 않고, 다른 보험회사가 파탄보험회사⁴¹⁸⁾에 자기자본을 투입하거나 기존보험계약이 다른 보험회사나 보험계약자보호기구⁴¹⁹⁾에 승계(인수)된 경우, 파탄보험회사나 승계(인수)인에게 자금지원(자금대부 포함)을 하는 간접적 방식으로 이루어지고 있다(보험업법 266조 이하). 원칙적으로 경영파탄시점에서 적립되어야 할 책임준비금의 80~100%가 보험계약자보호기구의 자금원조에 의해 보상된다고 한다.⁴²⁰⁾

파산절차나 갱생절차가 계속 중이어서 보험계약에 관한 지급이 정지된 보험회사는 보험계약자보호기구에 자금원조를 신청할 수 있다(보험업법 276조의6 1항 2호). 보험계약자보호기구가 자금원조를 결정한 경우 보험회사는 보상대상 보험금에 관한 채무를 개별적으로 변제할 수 있다(특례법 440조 1항, 564조 1항).

라. 보험업법상 계약이전

주식회사인 보험회사의 경우 주주총회의 특별결의가 있고(보험업법 136조 1, 2항) 내각총리대신의 인가가 있으면(보험업법 139조 1, 2항), 보험계약의 임의적 이전이 가능하다. 이 경우 보험계약자에게 불리하지 않은 계약조건의 경미한 변경은 가능하다(보험업법 135조 4항).

계약조건의 변경 없이 보험업을 계속하기 어려운 개연성이 있는 경우, 보험회사의 내부절차를 통해 계약조건을 변경할 수 있다. 이를 위해서는 해당 보험회사 주주의 특별결의 및 내각총리대신의 승인이 필요하고(보험업법 240조의5 2

417) 또한 생명보험계약자보호기구가 자금원조 등의 필요를 이유로 자금을 빌리는 경우 정부보증이 가능하다. 보험업법 265조의42의2

418) 업무나 재산 상황에 비추어 보험금의 지급을 정지할 위험이 있거나 지급을 정지한 자, 그 재산을 가지고 채무를 완제할 수 없는 자 또는 그러한 사태가 생길 위험이 있는 자를 뜻한다(보험업법 260조 2호).

419) 구제보험회사가 나타나지 않는 경우 보험계약자보호기구가 보험계약을 인수할 수 있다.

420) 보험법 43; 보다 구체적 내용은 포인트 191~192; 石田滿 444-449, 475-476 참조.

항, 240조의11 1항), 계약대상자들의 1/10 또는 대상 보험계약과 관련한 총채권액 중 1/10을 초과하는 보험계약자들이 이의하는 경우, 계약조건의 변경은 허용될 수 없다(240조의12 4항). 계약조건의 변경은 변경기준일까지 적용된 책임준비금에 대한 보험계약상 권리에 영향을 미칠 수 없다(보험업법 240조의4 1항).

3. 미국

뉴욕주 보험법은 보험회사 도산 시 배당순위와 관련하여, 보험으로부터 발생하는 모든 청구권(all claims under policies)⁴²¹⁾이 도산처리 비용 다음의 2순위로 배당받는다고 규정하고 있다(7434조(a)). 이는 일반채권자(6순위)는 물론이고 보험회사 근로자의 임금채권(4순위)보다 앞선 순위이다.

생명보험회사의 도산 시에는 배당순위가 조금 다르다(7435조(a)). 이 경우 도산처리 비용이 1순위, 근로자의 임금채권이 2순위, 보험회사가 도산선고를 받기 전 90일간 통상의 영업과정에서 발생한 재화나 용역에 대한 채권이 3순위이고, 이자채권을 제외한 보험으로부터 발생하는 나머지 모든 청구권은 4순위이며, 일반 채권은 6순위이다.

보험회사가 보험급부를 지급하기 어려운 상황에 빠진 경우를 대비하기 위하여 각 주는 보증기금 제도를 운영하고 있다. 뉴욕주의 경우 보험회사들로부터 미리 일정 분담액을 지급받아 계속적으로 위 기금을 유지, 관리하는 방식으로 제도를 운영하는 반면, 다른 주들은 사후징수방식을 채택하고 있다고 한다.⁴²²⁾ 각 주 보증기금과 관련한 공통적 특징으로는 다음과 같은 것들이 있다고 한다.⁴²³⁾

421) 과잉 지급된 보험료 반환청구권(claims for unearned premiums) 포함, 재보험의 경우 제외

422) CPCU 78-79; Abraham 125-126

423) CPCU 79

- ① 보험증권의 효력은 통상 파탄일 이후 30일 이내에 종료된다. 그러나 효력이 종료되기 전에 발생한 미지급 보험금은 보증대상이 된다. 해당 보험회사가 주에서 면허를 취득한 경우 보험계약자는 자신이 거주하는 주의 보증기금에 대하여 보험금을 청구할 수 있다. 기금이 보험회사에 지급되는 것은 대부분의 주에서 금지된다.⁴²⁴⁾
- ② 보험금에는 최고한도액이 설정되어 있는데, 통상 30만 달러 또는 보험증권상 전보한도액 중 낮은 금액인 경우가 많다. 일부 주는 30만 달러보다 낮은 금액을 한도액으로 설정한 경우가 있고, 소수의 주는 50만 달러 또는 100만 달러를 한도액으로 설정하고 있다.
- ③ 상당수의 주가 미경과 보험료의 환급도 보증대상으로 삼고 있다.
- ④ 상당수의 주가 미지급 보험금 중 100달러를 면책금액으로 하고 있다.
- ⑤ 기금을 조성하기 위해 금원을 징수당한 보험회사를 위하여 보험료 인상을 허용하거나 세금을 감면해주는 경우가 많다. 기금마련을 위해 보험회사뿐만 아니라 보험계약자나 일반 납세자들도 직, 간접적으로 부담을 지게 되는 것이다.

뉴욕주 보험법은 생명보험 보증기금(Life Insurance Guaranty fund), 손해보험 및 재해보험 보증기금(property/casualty insurance security funds)에 대하여 규정을 두고 있다.

생명보험회사 보증기구(LIFE INSURANCE COMPANY GUARANTY CORPORATION, 생명보험회사가 보험금부를 지급하기 어려운 상황에 빠진 경우 이를 보장하기 위해 뉴욕주법에 의해 설립된 단체)가 보증하는 액수는 50만 달러이고, 특정 개인에 관하여 연금을 보장하지 않는 단체연금의 경우 100만 달러이다(7708조(a)). 생명보험회사에 대하여 회생절차가 진행 중인 경우, 생명보험회사 보증기구가 지급해야 할 보험금부는 보험회사의 자산으로부터 변제될 수 있다(7713조(c)).

424) Abraham 126

4. 영국

FCA 등의 규제를 받는 인가된 보험회사가 지급불능 상태에 빠진 경우 금융서비스 보상기구(Financial Services Compensation Scheme (FSCS))에 의한 보상이 이루어질 수 있다.

보험금뿐만 아니라, 보험기간이 개시되지 않은 경우 보험회사에 지급된 보험료 반환청구권(재보험의 경우 제외), 재보험이 아닌 장기보험계약(생명보험이나 연금 등을 뜻한다)에서 변제기가 도래하였거나 해약으로 환급되는 proceeds에 관한 권리, 관련 일반 보험계약에 있어 초과지급 보험료 반환청구권 등도 보상대상이 된다(Compensation(COMP) 5.4.7 R, 5.2.1 R).

비투자보험(일반보험이나 장기요양보험이 아닌 순수보장보험, 재보험 제외)의 중개와 관련하여 발생하는 청구권도 보상대상이 될 수 있다(COMP 5.2.1 R, 5.7.1 R).

보상비율은 다음과 같다.⁴²⁵⁾ 아래 한도는 각 한도유형별로 개별 권리자가 갖고 있는 각 권리의 총합을 기준으로 적용된다(COMP 10.2.2 G).

- ① 장기보험 : 2010. 1. 1. 이후 지급불능 상태에 빠진 인가업자에 대한 권리의 경우 최소 90%(상한 없음), 2010. 1. 1. 이전에 지급불능 상태에 빠진 인가업자에 대한 권리의 경우 최초 2,000파운드는 100%, 나머지는 90%
- ② 강제보험 : 100%
- ③ 임의보험 중 일반보험 : 2010. 1. 1. 이후 지급불능 상태에 빠진 인가업자에 대한 권리의 경우 90%(상한 없음), 2010. 1. 1. 이전에 지급불능 상태에 빠진 인가업자에 대한 권리의 경우 최초 2,000파운드는 100%, 나머지는 90%
- ④ 비투자보험에 대한 조언, 중개 관련 : 2010. 1. 1. 이후 지급불능 상태에 빠진 인가업자에 대한 권리의 경우 90%(상한 없음), 2005. 1. 14. 이후 이루어진 영업행위로 인한 권리로서 인가업자가 2010. 1. 1. 이전에 지급불능

425) COMP 10.2.3 R 및 FSCS 홈페이지 참조. FSCA(<http://www.fscs.org.uk/what-we-cover/eligibility-rules/compensation-limits/insurance-limits/>), 최종검색일 2013. 10. 1.

상태에 빠진 경우 최초 2,000파운드는 100%, 나머지는 90%(다만 강제보험의 경우 100%)

5. 호주

일반보험(재보험, 다른 제도를 통해 보호되는 강제보험, 주로 FCS에 따른 보상을 받기 위해 보험계약을 체결하였다고 APRA가 판단하는 경우 등 제외)의 경우 Financial Claims Scheme(FCS)이 존재한다.⁴²⁶⁾ FCS하에서 보험계약자 등에게 금원을 지급하기 위해 정부가 우선 자금을 조달하고, 이후 일반보험회사의 청산과정에서 위 지급금원을 보충한다. 부족한 재원을 보충하기 위해 일반보험회사로부터 부담금을 징수할 수도 있다.

APRA가 일반보험회사가 지급불능 상황에 있다고 판단하고, 주무부처 장관이 FCS의 적용을 결정한 경우, FCS가 적용될 수 있다. FCS는 보험회사를 청산하는 것이 최선의 방법이라고 판단될 경우에만 사용된다.

FCS의 보호대상은 호주시민이나 영주권자, 호주에 소재한 위험을 부보한 비거주 개인, 호주에 근거지를 둔 소규모 사업자, 호주에 근거지를 둔 비영리법인 등이고, 보험금 전액이 보호대상이 된다. 중간규모나 대규모 사업자의 경우 보험금이 \$5,000 미만인 경우에만 보호대상이 되고, 보호범위는 보험금 전액이다. 기한이 도래하지 않은 부분에 대하여 미리 지급한 보험료의 상환청구권은 FCS의 보호대상이 되지 않는다.

제3자에 대한 책임과 관련하여 보험(재보험 제외)에 가입한 회사가 도산한 경우, 도산 전 발생한 책임으로 인해 회사나 관리인에 지급된 보험금은 우선하여 제3자에게 지급되어야 한다(회사법 562조). 보험회사가 도산 전 체결한 보험계약과 관련하여 지급해야 하는 금원에 대하여 재보험에 가입한 경우, 회사나 관

426) 이하의 내용은 APRA 홈페이지 참조. APRA(<http://www.apra.gov.au/crossindustry/fcs/Pages/default.aspx>), 최종검색일 2013. 10. 14.

리인에 지급된 재보험계약에 따른 보험금은 우선하여 보험계약상 권리자에게 지급되어야 한다(회사법 562A조 (1), (2)). 보험계약상 권리자의 신청에 따라 법원은 관리인이 위 금원을 지급하는 공평한 방법을 지정할 수 있다(회사법 562A조 (4)).

6. 한국

보험계약자나 보험금을 취득할 자는 피보험자를 위하여 적립한 금액을 다른 법률에 특별한 규정이 없으면 주식회사의 자산에서 우선하여 취득한다(보험업법 제32조 제1항). 보험계약자나 보험금을 취득할 자는 피보험자를 위하여 적립한 금액을 주식회사가 이 법에 따른 금융위원회의 명령에 따라 예탁한 자산에서 다른 채권자보다 우선하여 변제를 받을 권리를 가진다(보험업법 제33조 제1항).

보험계약자나 보험금을 취득할 자가 보험중개사의 보험계약체결 중개행위와 관련하여 손해를 입은 경우에는 그 손해액을 제영업보증금에서 다른 채권자보다 우선하여 변제받을 권리를 가진다(보험업법 제103조).

또한, 보험업법은 제165조 이하에서 법령에 따라 가입이 강제되는 손해보험 계약으로서 대통령령으로 정한 손해보험계약의 경우(자동차보험계약의 경우 법령에 따라 가입이 강제되지 아니하는 보험계약이 포함된다) 제3자가 보험사고로 입은 손해에 대한 보험금 지급을 보장하도록 규정하고 있다. 손해보험회사는 손해보험계약의 제3자에 대한 보험금의 지급을 보장하기 위하여 수입보험료 및 책임준비금을 고려하여 대통령령으로 정하는 비율을 곱한 금액을 손해보험협회에 출연해야 하고(보험업법 제168조 제1항), 손해보험협회의 장은 손해보험회사로부터 지급불능의 보고를 받으면 금융위원회의 확인을 거쳐 손해보험계약의 제3자에게 대통령령으로 정하는 보험금을 지급하여야 한다(보험업법 제169조 제1항). 손해보험협회는 보험금의 지급을 위하여 필요한 경우에는 정부, 예금자보호법 제3조에 따른 예금보험공사, 그 밖에 대통령령으로 정하는 금융

기관으로부터 금융위원회의 승인을 받아 자금을 차입할 수 있다(보험업법 제171조 제1항).

한편 예금자보호법에 따라 예금보험공사는 5,000만 원 한도에서 미지급 보험금을 보험계약자에게 지급할 수 있다(예금자보호법 제31조, 제32조, 예금자보호법 시행령 제18조 제6항).

한편, 상법 제654조 제1항은 보험자가 파산선고를 받은 때에는 보험계약자는 계약을 해지할 수 있고, 제2항은 위에 따라 해지하지 않은 보험계약은 파산선고 후 3월을 경과하면 효력을 상실한다고 규정하고 있다.

또한 보험회사는 보험계약의 전부를 이전하는 경우(기존 회사의 해산을 전제로 함)에 이전할 보험계약에 관하여 이전계약의 내용으로 ① 계산의 기초의 변경, ② 보험금액의 삭감과 장래 보험료의 감액, ③ 계약조항의 변경을 정할 수 있다(보험업법 143조). 이에 대해서 계약조건 변경을 통해 계약상 권리를 사후적으로 박탈하는 것은 금융위원회의 인가나 90% 이상 다수 계약자들의 찬성만으로 정당화되기 어렵다는 이유로 보험계약자의 재산권을 침해할 우려가 큰 경우 법원으로 하여금 타당성 여부를 사전 심사토록 입법화함이 타당하다는 견해가 있다.⁴²⁷⁾

금융산업의 구조개선에 관한 법률상 강제적 계약이전 제도에 따라 보험회사의 구조조정이 이루어질 수도 있는데, 강제적 계약이전 제도에 대해서는 비효율적이고 인수회사의 재산권을 지나치게 침해한다는 등의 이유로 비판적인 견해가 있다.⁴²⁸⁾

427) 노혁준(2013), 「보험업의 구조조정」, 『기업과 금융에 관한 법률전문 저널 제29호』, p. 350(다만, 이 견해는 부실보험회사에 대한 임의적 계약이전 제도를 금융산업의 구조개선에 관한 법률에 신설할 경우, 법원의 사전심사와 같은 요건을 두지 않는 것이 합리적이라고 한다).

428) 노혁준(2013), 「보험업의 구조조정」, 『기업과 금융에 관한 법률전문 저널 제29호』, p. 360(일본 구 보험업법에도 강제적 계약이전제도가 있었는데, 헌법상 재산권을 침해한다는 비판이 제기되어 1995년 보험업법 개정 시 폐지되었다고 한다).

V. 결론

각 영역별 비교분석의 결과 및 우리법상 제언 사항은 다음과 같다.

1. 모집채널 관련

가. 모집종사자의 종류

1) 비교분석 결과

보험대리인과 보험중개인의 구별은 제외국에서 공통된 경향이다. 다만, 영국과 호주의 경우 보험모집인의 유형을 법령에서 구체적으로 나누어 규정하고 있지 않다. 이는 영국과 호주의 보험규제가 - 적어도 형식적 의미의 '법률'의 차원에서는 - 다른 금융서비스 규제와 통합되어 이루어지고 있다는 점과 무관하지 않아 보인다. 독일이 보험조언자라는 유형을, 뉴욕주가 그 밖에 보험판매, 판매권유, 교섭을 하기 위해 허가를 받아야 하는 다른 모든 사람(보험컨설턴트 등)이라는 유형을 별도로 설정하고 있는 것, 영국이나 호주가 보험(금융)상품에 관한 조언을 허가를 요하는 업무유형 중 하나로 규정하는 점은 특기할 만하다. 영국에서 IFA(Independent Financial Advisor)가 성장한 배경으로는 저출산, 고령화 속에 자문서비스에 대한 사회적 요구가 커진 점을 들 수 있다고 한다. 다만 자문 보수에만 의존하는 영국 IFA 비중은 전체의 2% 수준에 불과하다고 한다.⁴²⁹⁾

429) 서울대학교 산학협력단(2013), 『금융상품 자문·판매 지원서비스 추진을 위한 조사 연구용역』, p. 55, 93.

2) 제안사항

보험소비자와 독립적으로 조언을 제공하는 자 사이의 계약은 일종의 유상 위임계약 또는 유상 사무처리계약(Geschäftsbesorgungsvertrag)이라 할 수 있다. 계약자유의 원칙이라는 관점에서만 보면 위와 같은 내용의 계약은 원칙적으로 허용되어야 한다. 그럼에도 불구하고 우리나라나 일본에서 위와 같은 유형의 모집중사자를 인정하지 않는 이유는 무엇인지 의문이 제기될 수 있다. 아마도 위와 같은 유형의 용역이 독립된 경제적 가치를 갖는다는 인식이 크지 않았고, 보험소비자 보호라는 관점에서 이러한 유형의 모집중사자를 인정할 필요도 크지 않았기 때문이 아닐까 추측된다. 당사자 사이의 신뢰가 중요한 이러한 유형의 계약에서는 통상, 정보력에 있어 우위에 있는 일방당사자에게 높은 수준의 주의의무 및 직업윤리가 요구된다. 우리나라의 현실상 위와 같은 유형의 독립적 직업군을 사회제도의 일부로서 받아들일 여건이 마련되었는지에 대해서는 신중한 검토가 필요하다고 사료된다.

독일 보험계약법상 보험조언자(Versicherungsberater)는 보험자로부터 경제적 이익을 받지 않거나 그 밖의 방법으로 보험자로부터 종속되지 않으면서 영업적으로, 보험계약의 체결·변경·조사 또는 보험사고 시 보험계약상 청구를 할 경우 보험계약자에게 조언을 하거나 재판 외에서 보험자에 대하여 보험계약자를 대리하는 자를 뜻한다. 우리나라의 경우 보험금 청구와 관련해서는 손해사정사 제도가 있고, 보험계약의 체결, 변경 시 기존 모집채널이 사실상 보험조언자의 역할을 수행할 수 있는 점에 비추어 위와 같은 유형의 모집채널(보험회사로부터 독립하여 조언, 자문을 업으로 하는 자)을 우리법상 별도로 규정할 필요성은 낮다고 사료된다.

나. 모집종사자의 진입규제

1) 비교분석 결과

관할기관의 허가 및 등록을 요함은 제외국에서 공통된 경향이다. 시험을 통과해야 하거나 일정 경력 내지 교육시간을 요구하는 것도 공통적이다. 허가나 등록을 담당하는 기관과 감독기관이 같은 경우가 많지만, 다른 경우도 있다. 가령, 독일의 경우 허가과 등록은 상공회의소에서 담당하고 감독은 금융감독청에서 담당한다. 또한 독일의 경우 허가가 면제되는 몇몇 유형을 상세히 규정하고 있음이 특기할 만하다. 이는 독일 금융감독청은 보험중개자를 직접적으로 감독하지 않고, 보험회사가 보험중개자와 함께 보험모집을 하는 경우 보험회사에 일정한 의무를 부과하는 간접적 감독방식을 취하는 것과도 관련이 있다.

미국 뉴욕주의 경우 보험대리점과 보험중개인의 면허를 중복해서 취득하는 것이 금지되어 있지 않은 것도 특기할 만하다. 또한 영국과 호주가 진입규제를 완화하기 위해 인가의무가 면제되는 선임대리인 또는 인가대리인 제도를 두는 것도 주목된다. 호주의 경우 면허취득자가 장차 수행하려는 업무의 종류에 따라 요구되는 지식 및 기능요건에 차등을 두고 있는 점도 주목된다.⁴³⁰⁾

2) 제안사항

독일에서 규정한 허가가 면제되는 여러 유형들이나 영국과 호주가 운영하는 선임대리인 또는 인가대리인 제도는 기본적으로 보험감독의 편의를 주로 고려

430) 호주에서는 최근 소비자신용보험에 관한 면허취득 요건을 종전보다 강화하는 방안이 검토 중인데, 이는 영국에서 발생한 개인지급보장보험(personal protection insurance)의 불완전판매 문제와 미국에서 발생한 신용보장보험(credit protection insurance)의 불완전판매 문제에서 보는 것처럼 이러한 성격의 보험이 갖는 위험성(소비자들이 상품을 찾기보다 신용카드나 대출과 관련하여 추천이 이루어진다는 점)으로 인해 구조적으로 불완전 판매가 일어날 수 있기 때문이다.

한 제도로 보이고 보험소비자 보호와는 큰 관련이 없는 제도로 사료된다. 따라서 우리 현실에서 이러한 제도를 도입할 필요가 있는지는 의문이다. 다만, 독일의 경우 상품부속적 보험중개자의 경우 일정 요건을 갖춘 신청이 있으면 허가가 면제되는데 우리법상 이러한 유형의 보험모집인에 대하여 진입장벽을 완화할 필요는 없는지 검토의 필요가 있다.

다. 모집종사자의 법적 지위, 권리와 의무

1) 비교분석 결과

보험대리인과 보험중개인의 법적 지위나 권리·의무는 대륙법계, 영미법계를 불문하고 흡사하다. 보험대리인은 보험회사의 대리인이고 보험중개인은 대체로 보험계약자의 대리인으로서 활동하는 것을 예정하고 있고, 따라서 보험중개인의 경우 보험대리인보다 보험계약자에 대하여 폭넓고 광범위한 의무를 부담할 수 있다. 그러나 양자 사이(특히 독립적 보험대리인과 보험중개인 사이)의 의무의 차이가 반드시 명확한 것은 아니다(미국 판례법리상 보험대리인과 보험계약자 사이에 특별한 관계에 있는 경우 보험대리인에게 조언의무가 인정될 수 있다. 영국이나 호주의 관련 법령도 양자를 명확히 구분하여 규제하고 있지 않다). 그 밖의 세부적 규율내용을 살펴보면 각 나라마다 미세한 차이를 발견할 수 있다. 독일의 경우 보험대리인과 보험중개인의 권리·의무의 상당부분이 보험계약법에 규정되어 있다. 일본의 경우 보험업법 및 감독지침에 보험중개인의 의무에 대하여 규정하고 있다. 그러나 미국, 영국, 호주의 경우 대체로 보험관계 법령상 위와 같은 일반적 규정을 그다지 두고 있지 않고, 많은 부분이 보험대리점계약이나 보험중개인계약 또는 판례법리에 의해 해결된다. 미국의 경우 대리인을 통해 체결된 기존 보험계약과 관련한 만기표 소유권이 보험회사와 보험대리인 중 누구에게 귀속되는지 여부가 보험대리인의 권리·의무를 결정함에 있어 중요한 의미를 갖는다. 독립대리점의 경우 특별한 사정이 없는 한 보험대리

점에 만기표 소유권이 귀속된다.

2) 제안사항

우리법제와 관련하여 시사점을 갖는 부분으로 우선 보험설계사의 법적 지위와 권리·의무 문제를 들 수 있다. 우리 보험업법은 보험설계사에게 보험계약 체결 중개권한만을 인정하고 있다. 그러나 제외국의 법제를 보면 보험모집인의 법적 권한은 기본적으로 보험모집인과 보험회사 사이의 계약내용에 따라 규율되는 것을 전제로 하고 있으며, 이를 법률로 강제하는 경우는 찾아보기 어렵다. 더 나아가 문제는 보험소비자 입장에서 보험설계사의 법적 지위나 권리·의무를 사전에 정확히 알기 어렵다는 점이다. 따라서 보험설계사 등으로 하여금 고객에게 자신의 법적 지위와 권한을 명확히 고지하도록 법으로 강제할 필요가 있다. 보험업법 제95조의2 제3항, 보험업법 시행령 제42조의2 제3항 제1호에 따르면 보험회사는 보험계약체결단계에서 일반보험계약자에게, 보험모집에 종사하는 자가 보험회사를 위하여 보험계약의 체결을 대신할 수 있는지 여부, 보험모집에 종사하는 자가 보험료나 고지의무 사항을 보험회사를 대신하여 수령할 수 있는지를 설명해야 한다. 이를 위반한 경우 과태료 부과가 가능하다. 이러한 의무를 보험설계사에게도 부과하는 것을 검토할 여지가 있다. 제외국의 규제내용을 보면 대부분 보험중개자에게 자신의 법적 지위나 권한을 명시할 의무를 부과하고 있다. 나아가 보험대리점에 대해서도 마찬가지로 자신의 법적 지위 및 권한의 구체적 내용을 명시할 의무를 부과하는 것도 검토할 여지가 있다. 개정 상법 제646조의2 제1항이 보험대리상의 구체적 권한범위를 미리 규정하고 제2항이 보험자가 위 권한을 제한하더라도 선의의 보험계약자에게 대항하지 못하도록 규정한 것은, 보험계약자의 신뢰보호라는 관점에서 타당하다고 사료된다. 개정 상법이 적용되지 않는 경우에도 보험대리상의 행위에 대해서는 표현대리 법리 등을 적극 적용하는 것을 검토할 필요가 있다.

보험모집인의 1사 전속제를 규정하고 있는 나라는 일본을 제외하고는 발견되

지 않는다. 일본은 생명보험모집인에 대하여 1사 전속을 원칙으로 하고 있으나, 보험모집에 관한 업무수행능력 그 밖의 상황에 비추어 보험계약자 등의 보호에 부족할 우려가 없는 경우로 ① 당해 생명보험모집인 및 그 사용인 중 2이상의 소속보험회사를 위해 행할 보험모집에 관한 업무를 적확하고 공정하게 수행하기 위해 필요한 지식 등을 취득하거나 업무의 적정한 관리를 할 수 있는 자로서 금융청장관이 정한 자격을 갖춘 자가 있는 경우, ② 당해생명보험모집인이 자신과 밀접한 관계가 있는 생명보험회사로서 금융청장관이 정한 자를 소속보험회사로 함으로써 2이상의 소속보험회사를 갖게 된 경우로, 당해생명보험모집인이 2이상의 소속보험회사를 위해 행할 보험모집에 관한 업무를 적확하고 공정하게 수행할 수 있는 상황에 놓여있다고 인정되는 경우로 금융청장관이 정한 경우에는, 1사 전속제가 적용되지 않는다.

한편 우리 보험업법 제85조는 보험설계사에 대하여 1사 전속제를 규정하면서도, ① 생명보험회사 또는 제3보험업을 전업으로 하는 보험회사에 소속된 보험설계사가 1개의 손해보험회사를 위하여 모집을 하는 경우, ② 손해보험회사 또는 제3보험업을 전업으로 하는 보험회사에 소속된 보험설계사가 1개의 생명보험회사를 위하여 모집을 하는 경우, ③ 생명보험회사나 손해보험회사에 소속된 보험설계사가 1개의 제3보험업을 전업으로 하는 보험회사를 위하여 모집을 하는 경우는 예외로 규정하고 있다.

이러한 규제의 기본적 취지는 보험회사의 보험모집인에 대한 신뢰투자를 촉진하고 보험모집인의 기회주의적 행동을 예방하는데 있다고 사료된다. 다만 이러한 문제를 고용계약이나 위임계약에 관련 규정을 두는 방식(계약모델)으로 해결하는 것이 바람직한지, 보험규제법령에 규정을 두는 방식(법률모델)으로 해결하는 것이 바람직한지에 대해서는 논란이 있을 수 있다. 1사 전속제의 폐지가 보험소비자에게 가져올 순기능으로는 소비자가 1명의 보험설계사를 통해 여러 보험상품을 접할 기회를 갖게 된다는 점이다. 그런데 현재 우리나라에 보험소비자의 위와 같은 수요가 크고 이를 보호해야 한다는 사회적 공감대가 형성되었는지는 의문이다. 독립대리점이나 다른 보험설계사를 활용하는 방법 등 보험

소비자 입장에서 선택할 수 있는 대안도 있다. 따라서 현재 법률모델에서 계약 모델로 이행할 필요가 있는지는 의문이다. 다만 일본의 사례에서 보는 것처럼 예외를 지금보다 확대하는 것은 검토할 여지가 있다고 사료된다.

2. 영업행위 규제

가. 보험모집광고 규제

1) 비교분석 결과

독일의 경우 부정경쟁방지법상 규제조항이 있다. 고의의 위반자에 대하여 일정한 경우 이득상환을 청구할 수 있고, 형사처벌도 가능하다. 영국의 금융프로모션에 대한 규제의 경우 특정보험의 경우 적용대상에서 제외하거나 적격상대방을 상대로 한 경우 COBS상 규제를 적용하지 않는 등의 예외를 두고 있는 점이 주목된다.

2) 제안사항

우리나라에서도 광고규제 위반 시 제재수단을 다양화하거나 보험종류 및 광고대상에 따라 규제내용에 차이를 두는 방법을 검토할 필요가 있다고 사료된다. 또한 일본 감독지침상 오해를 일으킬만한 비교금지 및 단정적 판단 제공금지와 관련된 구체적 내용(가령 일부비교광고 금지와 관련하여 마련한 safe harbor 조항), NAIC의 생명보험 및 연금의 광고 모델규칙의 개별 조항들(가령, 광고는 보험계약상 이점 때문에 단지 특정 개수의 보험만 판매될 것이라거나 특정기간에만 판매될 것이라는 내용을 담아서 안된다는 조항)은 우리 보험업법 시행령, 시행규칙이나 보험업 감독규정, 보험업감독업무 시행세칙의 내용을 보완하는

데 도움이 될 수 있다고 사료된다.

나. 보험약관 규제

1) 제안사항

약관에 대한 사전심사제도 채택 여부는 나라마다 차이를 보인다. 원칙적으로 약관사전심사제도를 채택하지 않되 다른 여러 간접적 방법으로 보험약관의 내용을 규제하는 우리나라의 현재 태도는 적절한 것으로 사료된다. 다만, 약관에 담긴 최소한의 기본적 내용에 관한 규정이 보험업 감독규정에 위치한 것은 법률 유보 원칙이라는 관점에서 의문이다(VAG 10조 이하 참조).

다. 보험안내자료 규제 및 정보제공의무

1) 보험안내자료 관련

가) 비교분석 결과

독일에서는 보험계약자가 소비자인 경우 보험자가 상품정보설명서를 교부해야 한다(정보공개령).

일본에서는 보험계약자에게 알릴 중요사항을 계약개요(고객이 보험상품의 내용을 이해하기 위해 필요한 정보)와 주의환기정보(고객에 대하여 주의를 환기해야 할 정보)로 분류하고, 보험모집인으로 하여금 계약개요와 주의환기서면을 계약체결에 앞서 고객이 당해서면의 내용을 이해하기에 충분한 시간을 확보한 뒤 교부하도록 한다(감독지침). 이는 뒤에서 살펴 볼 설명의무와도 관련된다.

미국 뉴욕주의 경우 생명보험, 연금, 또는 기금적립 계약에 대해서는 보험자에게 가입자안내서(청약시 또는 청약이전), 예비정보(청약시 또는 청약이전),

계약개요(보험증권 교부시)의 교부를 요구하고, 또한 생명보험의 경우 계약예시에 관하여 규정한다. 계약예시를 사용하는 경우 예비정보나 계약개요는 필요하지 않다. 한편, 변액생명보험의 경우 청약의 실행과 동시에 또는 실행 전에 사모의 경우 사모투자설명서, 그 밖의 경우 보험과 관련된 등록서류에 포함된 투자설명서를 제시하고 청약자로부터 영수증을 받도록 요구한다.

영국의 경우, 최초공시서면⁴³¹⁾이나 서비스 및 비용 공시서면,⁴³²⁾ 계약개요나 중요사항설명서,⁴³³⁾ 중요사항설명서와 중요사항예시,⁴³⁴⁾ 통합 생명보험지침 정보⁴³⁵⁾가 활용될 수 있다.

호주의 경우 금융서비스가이드⁴³⁶⁾와 상품정보개시설명서⁴³⁷⁾가 활용된다. 금융서비스가이드와 상품정보개시설명서는 하나의 문서로 통합되어 제공할 수 있다. 고객이 오해를 야기하거나 기만적인 내용의 상품정보개시설명서를 제공받은 경우, 고객은 금융상품을 반환하고 지급한 돈을 돌려받을 수 있다.

-
- 431) FCA에 대한 설명, 어느 보험회사의 어떠한 상품을 다루는지, 조언과 추천이 이루어지는지, 제공되는 서비스별 수수료부와 여부 및 금액, 인가업자의 등록번호와 인가업자의 내용(선임대리인이 있는 경우 관련 정보), 인가업자의 소유관계, 민원제기 방법, 금융서비스보상기구에 의해 보호를 받는지 여부에 관한 정보가 담겨 있다.
- 432) FCA에 관한 정보, 인가업자가 제공하는 조언의 종류, 인가업자에게 지급해야 하는 비용에 관한 정보, 인가업자의 등록번호와 인가된 업무내용, 인가업자의 소유관계, 민원제기 방법, 투자자보상기금의 보호대상인지 여부 등이 담겨 있다.
- 433) 지급보장보험 및 순수보장보험의 경우 인가업자는 소비자에게 보험계약 체결 전 적시에 계약개요를 제공해야 한다.
- 434) 일팔상품의 판매, 개별적 추천, 판매중개 등을 하는 인가업자는 소매고객에게 중요사항설명서와 중요사항예시를 제공해야 한다.
- 435) 재보험이 아닌 생명보험을 고객에게 판매, 개별적 추천, 판매중개하는 인가업자는 통합 생명보험지침 정보를 제공해야 한다.
- 436) 소매고객에게 금융서비스를 제공하기 전, 금융서비스가 제공될 것이라는 점이 명확해진 후 가능한 빨리 금융서비스가이드를 제공해야 한다. 제공되는 금융서비스가 대중에게 제공되는 일반적 조언인 경우에는, 금융서비스가이드를 제공할 필요가 없다.
- 437) 규제대상자가 소매고객에게 개별적 조언을 하면서 금융상품 구입을 추천하는 경우, 조언 시 또는 조언 전에 상품정보개시설명서를 고객에게 제공해야 한다. 규제대상자가 소매고객에게 금융상품의 발행(판매), 발행을 위한 중개를 제안하는 경우, 제안 시 또는 제안 전에 상품정보개시설명서를 고객에게 제공해야 한다.

나) 제안사항

우리의 경우에도 보험업 감독규정에서 보험모집 단계별로 제공해야 할 서류를 세분화하여 규정하고 있다. 또한 가입설계서, 상품설명서 등에 담길 구체적 내용은 보험업 감독업무 시행세칙 제5-11조에서 규정하고 있다.

추가로 보험모집인의 조언에 기초하여 보험가입이 이루어진 경우 해당 조언의 법적 성격, 조언의 범위 및 근거 등에 대한 정보를 사전에 서면으로 교부하도록 하는 것도 소비자 보호라는 관점에서 고려해 볼 필요가 있다. 또한 현행 보험업법의 문언에 따르면 보험안내자료의 사용이 의무화되어 있지는 않은데, 보험종류 및 고객의 유형에 따라 일정 보험안내자료의 사용을 의무화하는 것을 검토할 필요가 있다.

2) 정보제공의무 관련

가) 비교분석 결과

공개로 요구하는 정보의 내용 및 범위는 각 나라별로 대동소이하다. 특기할 점은 수수료 공개 문제이다. 독일의 경우 보험중개자가 받는 구체적 수수료 내역은 정보공개령상 공개대상 정보에 포함되어 있지 않다. 일본의 경우 보험중개인은 고객의 요구가 있으면 보험계약체결의 매개와 관련하여 받은 대가를 공개해야 한다. 뉴욕주도 보험모집인의 수수료 수령여부를 공개하고, 구체적 액수는 요청이 있으면 공개하도록 한다. 영국의 경우 상업적 고객의 요청이 있으면 보험중개자는 보험회사로부터 받는 수수료를 공개해야 하고(ICOBS상 규제), 인가업자가 일괄상품(생명보험과 개인연금에 포함됨)을 소매고객에게 판매, 판매중개하고 소매고객이 요청하면, 인가업자는 그 거래에 관하여 수령할 수수료(인가업자가 상품제공자(product provider)인 경우 그 거래에 관하여 지급할 수수료)를 공개해야 한다. 호주의 경우 금융서비스가이드에 수령할 보수에 관한 정보가 포함되어야 한다. 보험중개인이 소매고객에게 금융서비스를 제공하는 경우 금

용서비스가이드나 조언설명서를 교부할 필요가 없지만, 호주증권투자위원회는 보험중개인도 수수료에 관하여 일정 정보를 공개할 의무가 있다고 해석한다.

독일의 경우 공개해야 할 정보의 내용 및 범위와 관련하여 공통적으로 공개가 요구되는 정보, 추가적으로 공개가 요구되는 정보, 비대면판매 시 제공되어야 할 정보, 보험계약 존속 중 제공되어야 할 정보 등을 나누어 규정하고 있는 점이 주목된다. 일본, 영국, 호주도 이와 비슷하게 유형을 나누어 제공해야 할 정보를 규정하고 있다.

미국의 경우 정보제공의무와 관련된 규제는 주로 생명보험 분야를 대상으로 하고 있고, 독일, 일본 등에서와 같이 보험자의 설명의무 내지 정보제공의무와 관련된 포괄적 규제를 마련하고 있지는 않은 점이 특징이다. 고객이 전달된 정보를 이해하고 있는지 확인하기 위한 구체적 규제는 - 계약예시에 고객의 서명을 받을 것을 규정한 정도를 제외하고는 - 눈에 띄지 않는다.

호주의 경우 정보제공의무와 관련된 서류로 ① 금융서비스가이드, ② 조언설명서, ③ 상품정보개시설명서가 있는데 조언만 하는 경우 일반적 조언의 경우 ①을, 개별적 조언의 경우 ①, ②, ③을 제공하는 것이 요구되고, 조언과 거래를 하는 경우 일반적 조언의 경우 ①, ③을, 개별적 조언의 경우 ①, ②, ③을 제공하는 것이 요구된다. 위와 같은 문서제공의무는 소매고객을 대상으로 한 영업의 경우에만 부과된다. 이처럼 호주는 금융서비스의 유형에 따라 제공이 요구되는 문서를 달리 규정하고 있다는 점이 특징이다.

라. 설명의무

1) 비교분석 결과

조사대상 제외국의 입법례를 살펴보면 설명의무라는 범주에 포함시킬 수 있는 규제를 두고 있는 나라로, 중요사항 고지의무를 규정한 일본을 들 수 있다. 일본은 중요사항을 계약개요(고객이 보험상품의 내용을 이해하기 위해 필요한

정보)와 주의환기정보(고객에 대하여 주의를 환기해야 할 정보)로 분류하여 명확화를 시도하고 있다. 보험모집인은 계약개요와 주의환기서면을 계약체결에 앞서 고객이 당해서면의 내용을 이해하기에 충분한 시간을 확보한 뒤 교부해야 하는데, 주의환기정보는 고객이 보험가입의 의사를 굳힌 후에 알려주어야 주의환기 효과가 높으므로, 계약개요와 별도의 서류에 주의환기정보를 기재하여 위 서류를 계약청약 시 설명, 교부하는 것도 가능하다. 그러나 투자성상품인 특정보험계약의 경우에는 위험정보를 포함한 주의환기정보도 계약개요와 함께 교부해 고객이 그 내용을 이해할 충분한 시간을 확보해 줄 필요가 있다. 또한 대면모집의 경우 구두로 설명해야 할 최소한의 사항에 대해서 규정하고 있다.

2) 제안사항

위와 같은 일본의 규제와 정보제공의무와 관련된 제외국의 규제내용을 고려할 때, 우리 보험업법 및 시행령상 설명의무의 대상이 되는 사항이 지나치게 추상적으로 규정되어 있는 점은 개선될 필요가 있어 보인다. 가령 보험업법 시행령은 단지 “분쟁조정절차에 관한 사항”을 설명해야 한다고 규정하고 있는데, 독일의 경우 “보험계약자가 재판 외의 방법으로 민원 및 법적구제절차를 진행할 수 있는 방법, 이러한 절차를 진행하기 위한 전제조건, 보험계약자가 이러한 절차를 취하더라도 소송을 제기하는 것은 여전히 가능함을 명확히 밝혀야 한다”, “관할 감독기관의 이름과 주소, 이 감독기관에 민원신청이 가능한지 여부”라고 규정하고 있다. 시행령 및 보험업법감독규정상 설명의무 대상을 구체화하고 다양화(가령 제공된 정보의 유효기간도 설명의무의 대상에 포함시킬 필요가 있을 것이다)할 필요성이 있다고 사료된다. 또한 일본과 같이 제공해야 할 정보를 계약개요와 주의환기정보로 나누어 정보제공시기를 달리 할 여지를 두는 것도 고려해볼 수 있다. 보험계약 존속 중 정보제공의무에 대하여 상세한 규정을 두고 있는 독일의 사례를 참고하여 우리 보험업법상 설명의무의 범위를 확대하는 것도 검토할 필요가 있다.

마. 적합성 원칙

1) 비교분석 결과

독일의 경우 별도로 적합성 원칙을 규정하고 있지 않다. 그러나 보험자는 제공된 보험을 판단하는데 있어 어려움, 보험계약자의 개인적 특성과 상황에 비추어 그렇게 해야 할 이유가 있는 경우, ① 보험계약자에게 그의 희망과 필요에 대해 질문해야 하고, ② 조언에 드는 비용과 보험계약자가 지급하는 보험료 사이의 적절한 관계를 고려하여 보험계약자에게 조언하고 특정 보험에 대한 모든 조언의 근거를 제시해야 하며, ③ 조언과 근거를 보험계약의 복잡성을 고려하여 서면화해야 한다. 또한 보험중개인은 충분한 숫자의 시장에 제공된 보험계약과 보험자에 근거하여 조언을 해야 하고, 전문적 기준에 따라 어떠한 보험계약이 보험계약자의 필요를 충족하는지 추천해야 한다.⁴³⁸⁾

일본의 경우 투자성이 높은 특정 보험계약에 대하여 금융상품거래법이 준용된다. 금융상품거래법은 적합성 원칙을 규정하고 있다. 즉 보험회사, 보험모집인 및 보험중개인은 특정보험계약의 체결에 관하여 고객의 지식, 경험, 재산상황 및 특정보험계약을 체결하는 목적에 비추어 부당하다고 인정되는 권유를 행하여 투자자 보호가 결여되거나 결여될 우려가 있는 상황이 일어나지 않도록 해야 한다. 한편 보험법, 보험법 규칙, 감독지침은 보험회사에게 고객의 지식, 경험, 재산상황을 고려한 중요사항의 고객에 대한 설명, 그 밖의 건전하고 적절한 업무운영을 확보하기 위한 조치 등에 관한 사내규칙 등을 정해 이에 기초해 업무가 운영되도록 충분한 체제정비를 하도록 요구하고 있는데, 이는 광의의 적합성 원칙(실질적 설명의무)이 체제정비의무로 규정된 것이라 할 수 있다. 감독지침은 이러한 체제정비의무의 구체화로서 의사확인서면 등 청약을 하는 보험상품이 고객의 필요에 합치하는 내용인 점을 고객이 확인할 기회를 확보하고 고객

438) 보험계약자의 계약의사표시 전에 개별적으로, 한정된 보험자 및 보험계약 중에서 조언을 제공함을 명시적으로 밝힌 경우에는 예외이다.

이 보험상품을 적절히 선택, 구입할 수 있도록 체제정비를 할 것을 보험회사에 요구하고 있다. 보험감독지침상 특히 고객의 필요를 확인할 필요성이 높은 상품으로서 모집인 등이 보험상품의 판매, 권유 시 고객과 공동으로 서로 고객의 필요에 관한 정보를 교환하는 모집형태의 경우, 의사확인서면 요구된다.⁴³⁹⁾ 의사확인서면에는 고객의 필요에 관한 정보, 해당 보험상품이 고객의 필요에 합치한다고 생각하는 주된 이유, 그 밖에 고객의 필요에 관하여 특히 기재해야 할 사항, 모집인 등의 이름, 명칭 등을 기재해야 한다.

미국의 경우 정액생명보험이나 손해보험의 경우 적합성 원칙을 규정한 예는 드물다고 한다. 미국 주법원 판례상 보험대리인에 대해서는 원칙적으로 조언의무를 인정하지 않는 것이 일반적이다. 그러나 실무에서는 소송이 제기되는 것을 예방하기 위해 일반의무 이상의 수준에서 고객에 대한 조언이 이루어지고 있다고 한다. FINRA 규칙은 “회원사나 관계자는 고객에게 추천된 거래나 투자 전략이 고객의 투자 프로필을 확인하기 위해 투자회원사나 관계자가 합리적인 주의를 기울여 취득한 정보에 기초한 것으로서 고객에게 적합하다고 믿을 합리적 근거를 갖고 있어야 한다”, “모든 회원사는 모든 계좌를 개설, 유지하는데 관하여 모든 고객에 관한 그리고 그 고객을 위해 활동하는 개별 사람들의 권한에 관한 핵심적 사실을 알고 유지하기 위해 합리적 노력을 기울여야 한다”고 각 규정하고 있다. 후자의 의무는 고객에게 투자권유가 있었는지 여부와 무관하게 부과되는 것으로 고객과의 관계가 시작되는 시점에 발생하여 그 관계가 유지되는 동안 계속되는 의무이다. 그 밖에 NAIC 변액생명보험 모델규칙 및 연금거래에 있어 적합성 모델규칙은 적합성 원칙과 관련하여 규율하고 있다. 뉴욕주 보험법은 후자의 모델규칙을 채택하였다.

영국의 경우, ICOBS상 지급보장보험을 중개하는 인가업자는 고객이 자신에게 적합한 보험만을 구입하도록 합리적 조치를 취해야 하고, 중개 중 언제라도

439) 전화, 우편, 인터넷과 같은 비대면 방식으로 보험모집이 이루어지는 경우에도 모집인과 고객이 공동으로 서로 고객의 필요에 관한 정보를 교환하는 경우에는 의사확인서면의 작성이 요구된다.

부보범위 중 일부가 적용되지 않는다는 사실을 알게 된다면 이 사실을 고객에게 알려야 한다고 규정한다.⁴⁴⁰⁾ 또한, 보험계약의 중개자와 지급보장보험이나 순수보장보험에 관하여 소비자에게 개별적 추천을 한 보험회사는, 보험계약의 체결 전 특히 고객이 제공한 정보에 기초해서 해당 보험에 대하여 고객에게 제공된 조언의 근거와 고객의 수요 및 필요를 특정해야 하고, 이를 통해 작성된 의사확인서면은 서면이나 고객이 접근할 수 있는 다른 보전적 수단을 통해, 명확하고 정확한 방법으로 고객이 이해할 수 있게 전달되어야 한다고 규정한다.

한편 COBS상 인가업자는 개별적 추천이 고객에게 적합하다는 것을 보장하기 위해 합리적 조치를 취해야 하고, 개별적 추천을 할 때 인가업자는 고객에 관하여 필요한 정보를 얻어야 하며, 인가업자가 고객에게 개별적 추천을 한 경우 소매고객에 대해서는 적합성 보고를 제공해야 한다고 규정한다.

호주의 경우, 소매고객에 대한 개별적 조언 시 조언제공자는 고객의 최선의 이익을 위해 행동해야 하고, 조언설명서를 제공(일반보험상품의 경우 제외)해야 한다. 이를 위해 조언제공자는 다음 요건을 갖추어야 한다(safe harbor조항, 다만 일반보험상품에 관하여 조언을 제공하는 경우에는 아래 ①, ②, ③ 요건만 충족하면 된다).

- ① 고객이 조언제공자에게 지시를 통해 제공한 목적, 재정상황, 필요를 파악
- ② 고객이 요청하는 조언의 대상과 요청된 조언과 관련하여 합리적으로 고려될 수 있는 고객의 목적, 재정상황, 필요를 파악
- ③ 고객의 관련상황에 관한 정보가 불완전하거나 부정확하다는 점이 합리적으로 판단할 때 명백한 경우, 완전하고 정확한 정보를 얻기 위해 합리적인 질문을 함.
- ④ 조언제공자가 요청된 조언을 제공하기 위해 필요한 전문성을 갖고 있는지 판단한 뒤, 그렇지 않은 경우 조언제공을 거절
- ⑤ 요청된 조언과 관련하여 금융상품을 추천하는 것이 합리적인 경우, 고객의

440) 다른 보험의 경우에도 Guidance의 형태로 위와 동일한 내용의 조항이 마련되어 있음.

목적 달성할 수 있고 고객의 필요를 충족할 수 있는 금융상품에 대한 합리적 조사를 수행하여, 조사결과 수집된 정보를 평가

- ⑥ 고객에 대한 조언에 관한 모든 판단은 고객의 관련상황에 기초해서 함.
- ⑦ 고객의 관련상황을 고려할 때 조언제공 시 고객의 최선의 이익에 부합한다고 합리적으로 사료되는 다른 조치들을 취함.

한편, 조언이 기초하고 있는 고객의 목적, 재정상황, 필요에 관한 정보가 불완전하거나 부정확하다는 점이 합리적으로 판단할 때 명백하다면, 조언제공자는 그 사실을 알리고 경고해야 한다.

2) 제안사항

이상의 내용에 비추어 우리 보험규제상 개선이 필요한 사항은 다음과 같다. 독일의 경우 보험계약자의 유형이나 보험계약의 종류를 나누어 조언의무를 규정하고 있지 않다. 일본의 경우 투자성이 높은 특정 보험상품에 대해서만 적합성 원칙을 규정하고 있으나, 보험감독지침상 체제정비의무는 광의의 적합성 원칙이라 볼 수 있고, 이에 따라 감독지침은 고객의 필요에 관한 정보를 교환하는 모집형태의 경우 의사확인서면을 요구하고 있다. 영국의 경우에도 순수보장보험을 비롯한 광범위한 유형의 보험에 대하여 적합성 원칙을 규정하고 있고, 호주 경우 일반보험상품을 제외하고는 조언설명서를 교부하도록 하고 있다. 반면 우리의 경우 변액보험에 대하여 적합성 원칙이 적용되는데,⁴⁴¹⁾ 제외국의 규제내용에 비해 적합성 원칙의 적용범위가 협소한 측면이 있다. 원금 손실 우려가 없는 금융상품에 대해서는 적합성 원칙이 적용되어서는 안된다는 주장이 있으나 반드시 그러한지는 의문이다.⁴⁴²⁾ 적합성 원칙의 적용대상이 확대될 필요

441) 자본시장과 금융투자업에 관한 법률의 적용을 받는 변액보험의 경우 해당 법률상 적합성 원칙 규정을 근거로, 그 외의 변액보험의 경우 보험업법상 적합성 원칙 규정을 근거로 한다.

442) 가령 소득 대비 과도한 보험료를 지급하는 내용의 보험계약이 체결되었는데 보험사기의 의심이 없는 경우, 굳이 가입할 필요가 없는 보험에 가입한 경우 등을 생

가 있다.

또한 독일은 조언 시 그 근거를 제시하도록 하고, 보험계약 존속 중에도 보험 회사의 조언의무를 긍정하고 있는데, 우리 보험업법에도 보험소비자 보호를 위해 이와 관련된 규제를 두는 것을 검토할 필요가 있다. 적합성 원칙 위반 시 제재와 관련하여 고객에 대한 민사배상책임은 대부분의 나라에서 긍정될 것으로 보인다. 행정적 제재와 관련해서는 이를 인정할 것인지 인정한다면 어느 수위의 제재를 할 것인지를 검토할 필요가 있다. 일본의 경우 과태료 부과와 같은 금전적 제재는 이루어지지 않는다. 독일에서도 조언의무 위반 시 별도의 행정적 제재를 규정한 조항은 발견되지 않는다. 미국(뉴욕주)의 경우 연금거래에 있어 적합성 원칙을 위반할 경우 뉴욕주 보험법 2403조에 따른 불공정 경쟁방법, 불공정하거나 기만적인 행동 및 관행에 해당하는데, 법에 규정된 의무를 위반하여 (defined violation) 감독관이 불공정행위 중지명령을 내렸음에도 이를 따르지 않은 자는 개별 위반행위에 대하여 5,000\$ 이하의 제재금(penalty)이 부과될 수 있다(2406조). 이러한 외국의 입법례와 적합성 원칙의 위반여부가 반드시 명확한 것은 아닌 점 등을 고려할 때, 적합성 원칙을 위반하였다는 이유만으로 과태료 부과와 같은 행정적 제재까지 지을 필요가 있는지는 의문이다.

한편 미국의 FINRA 규칙 2090조는 모든 회원사는 모든 계좌를 개설, 유지하는데 관하여, 모든 고객에 관한 그리고 그 고객을 위해 활동하는 개별 사람들의 권한에 관한 핵심적 사실을 알고 유지하기 위해 합리적 노력을 기울여야 한다고 규정하고 있다. 위 의무는 고객에게 투자권유가 있었는지 여부와는 무관하게 부과되는 것으로 고객과의 관계가 시작되는 시점에 발생하여 그 관계가 유지되는 동안 계속되는 의무이다. 우리의 경우 적합성 원칙은 고객에 투자를 권유한 경우에만 부과되는데, 투자권유가 없었더라도 일정 수준의 고객보호의무를 부과하는 것을 검토해야 한다는 주장이 있다. 그러나 이러한 의무를 명시적으로 부과하는 입법례는 드문 편이다. 나아가 이러한 의무를 명시하지 않더라도 경

각해 보면 이러한 고객의 보호 필요성이 전혀 없다고 할 수는 없다.

우에 따라서는 신의칙상 주의의무 위반을 이유로 보험회사나 보험모집인에게 불법행위를 원인으로 한 손해배상책임이 인정될 수 있음은 물론이다. 이러한 제반사정을 고려할 때 현재 우리나라에 위와 같은 규제를 도입할 필요가 있는지는 의문이다.

바. 중복계약체결 확인제도

조사 대상 해외국에서 채택하고 있지 않다. 이는 위 규제가 실손보상의료보험과 관련하여 중복보험 가입이 문제되었던 우리 보험현실을 배경으로 만들어졌기 때문으로 보인다. 현재 규제내용과 관련하여 특별히 지적할 사항은 없다.

사. 통신수단을 이용한 보험모집 규제

1) 비교분석 결과

독일의 경우 비대면 판매 시 정보제공의무에 관한 별도 규제가 존재한다. 독일보험계약법은 보험자의 조언 및 서면화 의무를 통신판매의 경우 면제하고 있는데, 보험중개자의 조언 및 서면화 의무 규정(VVG 61조)에는 위와 같은 면제 조항이 없어 면제조항을 통신판매 - 특히 인터넷을 통한 판매 - 를 하는 보험중개자의 경우에도 유추적용할 수 있는지에 대하여 견해가 대립하고 있다.

영국의 경우 비대면판매에 관하여 별도 규제가 존재한다. 공시해야 할 내용 및 예외, 소비자의 서면사본을 요구할 권리와 통신수단을 변경할 권리, 요청되지 않은 서비스 제공금지 등을 규정하고 있다. 또한 전자상거래의 경우 공시해야 할 내용이 추가되는 등 추가 규제가 이루어지고 있다.

상품관련 정보제공의무의 이행시기와 관련하여 독일, 영국, 호주 등은 비대면 판매 시 일정한 예외조항을 두고 있다.

2) 제안사항

우리의 경우에도 이러한 사례를 참조하여 비대면판매 시 정보제공의무나 설명의무에 관한 규제를 별도로 마련하는 것을 검토해 볼 필요가 있다. 보험업감독규정 제4-36조는 통신판매 시 준수사항에 관하여 규정하고 있으나, 내용의 세밀함이라는 측면에서 보완의 필요가 있다고 사료된다. 특히 소비자의 서면사본을 요구할 권리, 통신수단을 변경할 권리 등을 구체적으로 규정한 영국의 규제는 시사하는 바가 크다.

아. 보험계약 체결 또는 모집에 관한 기타 금지행위

1) 비교분석 결과

독일 보험감독법은 감독관청이 일정 경우 대출계약을 보험계약 체결과 연결시키는 것을 금지할 수 있도록 규정하고 있는데, 이러한 규제의 목적이 보험회사 보호에 있다는 점이 특기할 만하다. 독일의 경우 대출을 이용한 보험의 압력 판매, 승환 권유, 그 밖의 여러 유형의 불공정 영업행위는 자율규제에서 금지하고 있다. 영국과 호주의 경우도 불공정 영업행위와 관련하여 구체적으로 유형을 나누어서 금지하는 법령상 조항은 발견되지 않는다. 일본 보험업법이나 뉴욕주 보험법의 경우 비교적 여러 유형의 불공정 영업행위를 나열하며 이를 금지하고 있다.

2) 제안사항

독일, 일본, 미국, 영국, 호주의 경우 요청받지 않은 방문이나 전화 등을 통한 영업행위에 대하여 규제를 두고 있다. 특히 미국, 영국, 호주의 규제내용(가령 요청받지 않은 모집행위가 가능한 예외 요건 등)이 상세하고 체계적이어서 우

리법상 참고할 가치가 있다고 사료된다.

자. 특별이익 제공 금지

1) 비교분석 결과

독일, 일본, 미국에서 규제조항이 발견된다. 일본과 미국(손해보험에 한하여)에서 일종의 safe-harbor 규정을 두고 있는 점이 특기할 만하다.

2) 제안사항

다른 유형의 영업에서는 쉽게 발견하기 어려운 규제로, 보험계약자 간 공평성 도모, 과도한 보험료 인하로 인해 보험업의 건전한 발전이 저해되는 것의 방지 등과 같은 보험의 특수한 측면이 반영된 규제로 이해된다. 그러나 독일의 경우 보험회사 간 경쟁을 저해하고 현실에서 잘 지켜지지도 않는다는 등의 이유로, 이러한 규제에 대한 비판적 시각이 우세해 보인다. 규제의 폐지에 대해서는 신중한 검토가 필요하나 보험회사 간 경쟁유도를 위해 규제내용을 구체화함과 동시에 규제범위를 축소하는 방법, safe-harbor 조항을 만드는 방법 등을 검토할 필요가 있다.

차. 모집위탁 및 수수료 지급 금지

1) 비교분석 결과

우리나라처럼 금지되는 모집위탁의 유형을 세부적으로 규율하고 있는 입법례는 발견되지 않는다. 일본의 경우 생명보험회사는 원칙적으로 다른 생명보험회사의 보험모집인에게 보험모집의 위탁, 재위탁을 할 수 없으나 다른 나라의

경우 보험모집인의 1사전속제는 발견되지 않는다. 영국의 경우 인가의무가 면제된 선임대리인이 업무를 수행할 경우, 선임대리인이 수행할 수 있는 업무의 범위를 유형별로 나누어 규정하고 있다.

일본의 경우 - 모집위탁이 가능함을 전제로 - 감독지침상 과당경쟁의 폐해를 방지하기 위해 여러 규제를 두고 있음이 주목된다. 우선 손해보험회사로 하여금 금융기관에 과도한 예금협력에 의한 예상고객의 획득, 보험료대출을 부정하게 이용한 보험모집, 특정 대리점에 대한 과도한 편의 제공 등을 방지하기 위한 조치를 취할 것을 요구하고 있다. 이는 기업대리점 등 다수 보험계약자를 보유하고 있는 대리점을 둘러싸고 발생할 수 있는 보험회사 간 과당경쟁을 염두에 둔 규제이다. 또한 감독지침은 은행에 보험모집을 위탁한 경우 모집수수료에 대하여, 보험회사 운영의 건전성 확보 및 은행 등에 의한 보험모집의 공정성 확보라는 관점에서 타당하게 설정을 할 것을 요구한다. 나아가 감독지침은 생명보험회사로 하여금 내근직원이 실질적으로 보험모집을 하여 그 계약을 다른 생명보험모집대리점의 업적으로 하는 등 이른바 사원대행 행위나 생명보험모집인 간에 업적을 교환하는 계약 등을 배제하기 위한 조치를 취하고 실행하도록 요구하는데, 이는 보험모집질서를 유지하고, 보험모집 책임을 명확히 하여 사후 검증의 가능성을 확보하기 위한 규정이다.

2) 제안사항

우리나라에서도 특정 독립대리점에 과도한 편의를 제공하거나 대리점의 과당경쟁으로 인해 궁극적으로 보험소비자의 후생이 감소하는 결과를 예방하기 위해 구체적 규제조항을 마련하는 것을 검토할 필요가 있다. 보험업법 제100조의 위임에 따라 보험업감독규정 제4-39조 제4항 제2목 아목은 “금융기관보험대리점 등의 우월적 지위 남용방지를 위한 준수기준”을 구체적으로 규정하고 있는데, 금융기관보험대리점 등에 해당하지 않는 독립대리점의 경우에도 해당 독립대리점이 거래상 우월적 지위를 남용하거나 대리점 간 공정한 경쟁질서를 해

치는 등의 사유가 있는 경우를 대비한 규정을 마련해야 하는지 검토의 필요가 있다.

카. 자기계약 금지

일본에서만 발견된다. 영국과 호주의 경우 다른 유형의 이익충돌 상황과 관련한 규제조항이 존재한다. 비교법적 각도에서 볼 때, 현재 우리 보험업법상 규제에 특별히 문제될 부분은 없어 보인다.

타. 철회권

외국의 입법례를 볼 때, 철회권 행사기간의 기산점을 보험증권 교부 시로 잡은 개정 보험업법은 소비자보호라는 관점에서 타당한 것으로 사료된다. 다만, 철회권 행사기간과 관련하여 청약일로부터 30일 이내라는 제한을 둔 것이 타당한지는 검토의 여지가 있다.

3. 보험회사 도산 시 보험계약자 보호

가. 비교분석 결과

보험계약자 보호를 위해 파산(도산)절차 개시에 따라 보험계약이 종료될 수 있음을 규정한 것은 독일, 일본, 한국과 같은 대륙법계 국가에서 대체적으로 공통된다. 이는 보험자로부터 보험금을 지급받지 못할 가능성이 높아졌음에도 불구하고 보험계약자가 계속 보험료를 지급하는 것은 가혹한 점을 고려한 규정이다. 일본의 경우 회사갱생절차에서 보험계약자 보호를 위해 관재인이 보험계약을 임의해지 할 수 없다는 조항을 두고 있는 점이 주목된다. 이는 관재인이 회사

의 재무상태를 개선하기 위해 위험도가 높은 보험계약(가령 생명보험계약 중 피보험자가 고령자이거나 건강상태가 악화된 자인 경우)만 해제하는 것을 방지하기 위한 규정이다.

보험계약자의 권리에 대해서 실체법적으로 우선권을 인정하는 나라가 있다. 이 경우 우선권이 인정되는 보험계약자의 권리내용(보험금청구권만 포함되는지 보험료반환청구권도 포함되는지, 생명보험과 손해보험 모두에서 우선권이 인정되는지 등) 및 우선순위, 우선권의 대상이 되는 보험회사의 자산범위 등과 관련하여 각 나라별로 세부적 내용에서 차이가 있다. 우리나라의 경우 보험유형을 불문하고 우선권을 부여하고 있으나(독일도 유사), 일본과 미국 뉴욕주는 생명보험과 손해보험 사이에 차이를 두고 있다. 사회보장제도가 잘 갖추어지지 않을수록, 보험회사 도산 시 보험계약자를 강력히 보호할 사회정책적 필요성이 높아진다. 이러한 점에 비추어 우리나라가 보험계약자에게 폭넓은 우선권을 인정하는 것은 바람직한 측면이 있다. 다만 보험계약자가 가질 수 있는 여러 종류의 권리 중 구체적으로 어느 권리에 우선권을 인정할 것인지에 관하여 현재 보험업법 규정은 불명확한 측면이 있다. 법률에 구체적 규정을 두는 것이 필요하다.

기금 등에 의한 보호방식은 제외국에서 공통적으로 마련되어 있다. 영국과 호주 등의 경우 보상기구에 의한 보호에 중점을 두고 있는 것으로 추측된다. 보호 대상이 되는 보험종류를 한정하는 경우도 있고(독일), 보호받는 보험계약자의 종류 및 보호액수에 제한을 두고 있는 경우도 있다(영국, 호주). 대체로 기금이 보험계약자에게 직접 자금을 지원하는 방식을 취하나, 일본은 보험회사를 원조하는 간접적 방식을 취하고 있는 점이 특기할 만하다.

나. 제안사항

보험업법에 따른 보험계약의 임의적 이전 과정(기존 보험회사의 해산을 전제로 함)에서 보험계약의 내용이 변경되어 보험계약자의 기존 권리가 침해되는 경우, 법원이 그 타당성 여부를 심사하도록 하자는 견해도 제기되는데 검토할

필요가 있다고 사료된다. 다만 금융산업의 구조개선에 관한 법률상 강제적 계약이전제도를 폐지하고 그 대신 부실보험회사에 대한 보험계약의 임의적 이전 제도를 설계한다면, 절차진행의 효율성을 무겁게 고려할 필요가 있으므로 법원의 사전심사 제도를 두지 않는 것이 합리적일 수 있다.⁴⁴³⁾

443) 일본 보험업법은 평시 및 부실보험회사의 경우 모두 법원의 사전심사 제도를 두지 않고 있다. 일본 보험업법은 평시 계약이전의 경우 보험계약자에게 불리한 계약내용 변경은 허용되지 않는다.

참고문헌

- 고동원·노태석(2011. 12), 「보험회사 영업행위 규제의 개선방안」, 『성균관법학 23-3』.
- 노혁준(2013), 「보험업의 구조조정」, 『보험법의 현대적 과제』.
- 이기형·박정희(2007. 9), 『영국손해보험의 행위규제 적용과 영향』, IBR 제25호, 보험개발원.
- 이성남(2013), 『보험업법상 모집행위의 규제에 관한 연구』, 고려대학교 박사학위 논문.
- 한기정(2005), 『영국 통합금융업법상 보험업의 일반성과 특수성』, 보험개발원.
- 石田滿(2011), [保險業法]
- 山下友信(2005), [保險法]
- 保險教育システム研究所(2004), [規制と販賣制度](CPCU)
- 山下友信/神田秀樹 編(2010), [金融商品取引法概説(금융상품거래법개설)]
- 錦野裕宗(2012), [保險業法の読み方]
- 保險教育システム研究所(2012), [保險業法のポイント](포인트)
- 中原健夫(2011), [保險業務のコンプライアンス]
- 甘利公人/山本哲生 編,(2009) [保險法の論点と展望]
- 大串淳子 編(2008), [解説保險法](해설보험법)
- 山下友信/米山高生 編(2010), [保險法解説](보험법해설)
- 山下友信/竹濱修/洲崎博史/山本哲生(2010), [保險法](보험법)
- 損害保險事業總合研究所(2006), [諸外國における保險販賣規制について](제외국)
- 損害保險事業總合研究所(2007), [歐米保險市場における個人向け保險商品の特性と販賣, 募集の實態](구미보험시장)
- 損害保險事業總合研究所(2004), [諸外國における保險募集規制を中心とした保險監督行政, 規制について](제외국2)

損害保険事業総合研究所(2010), [歐米主要國における保険規制, 監督行政, 市場
動向について](구미주요국)

Birds(2007), *Birds' Modern Insurance Law*.

Gregory John Pynt(2008), *Australian Insurance Law*.

Kenneth S. Abraham(2010), *Insurance Law and Regulation*.

Stempel, Swisher, Knutsen(2011), *Principles of Insurance Law*.

Bürkle(2009), [Compliance in Versicherungsunternehmen]

Kommentar von Detlef Kaulbach(2012), [Versicherungsaufsichtsgesetz]

Meixner/Steinbeck(2011), [Allgemeines Versicherungsvertragsrecht]

Münchener Kommentar zum VVG(2010)

Prölss/Martin(2010), [Versicherungsvertragsgesetz]

Römer/Langheid(2012), [Versicherungsvertragsgesetz]

Rüffer/Halbach/Schimikowski(2011), [Versicherungsvertragsgesetz]

보험연구원(KIRI) 발간물 안내

■ 연구보고서

- 2008-1 보험회사의 리스크 중심 경영전략에 관한 연구 / 최영목, 장동식, 김동겸 2008.1
- 2008-2 한국 보험시장과 공정거래법 / 정호열 2008.6
- 2008-3 확정급여형 퇴직연금의 자산운용 / 류건식, 이경희, 김동겸 2008.3
- 2009-1 보험설계사의 특성분석과 고능률화 방안/ 안철경, 권오경 2009.1
- 2009-2 자동차사고의 사회적 비용 최소화 방안 / 기승도 2009.2
- 2009-3 우리나라 가계부채 문제의 진단과 평가 / 유경원, 이해은 2009.3
- 2009-4 사적연금의 노후소득보장 기능제고 방안 / 류건식, 이창우, 김동겸 2009.3
- 2009-5 일반화선형모형(GLM)을 이용한 자동차보험 요율상대도 산출방법 연구 / 기승도, 김대환 2009.8
- 2009-6 주행거리에 연동한 자동차보험제도 연구 / 기승도, 김대환, 김혜란 2010.1
- 2010-1 우리나라 가계 금융자산 축적 부진의 원인과 시사점 / 유경원, 이해은 2010.4
- 2010-2 생명보험 상품별 해지율 추정 및 예측 모형 / 황진태, 이경희 2010.5
- 2010-3 보험회사 자산관리서비스 사업모형 검토 / 진익, 김동겸 2010.7

■ 정책보고서

- 2008-2 환경오염리스크관리를 위한 보험제도 활용방안 / 이기형 2008.3
- 2008-3 금융상품의 정의 및 분류에 관한 연구 / 유지호, 최원 2008.3
- 2008-4 2009년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면, 이태열, 신종협, 황진태, 유진아, 김세환, 이정환, 박정희, 김세중, 최이섭 2008.11
- 2009-1 현 금융위기 진단과 위기극복을 위한 정책제언 / 진익, 이민환, 유경원, 최영목, 최형선, 최원, 이경아, 이해은 2009.2
- 2009-2 퇴직연금의 급여 지급 방식 다양화 방안 / 이경희 2009.3
- 2009-3 보험분쟁의 재판외적 해결 활성화 방안 / 오영수, 김경환, 이종욱 2009.3
- 2009-4 2010년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면, 황진태, 변혜원, 이경희, 이정환, 박정희, 김세중, 최이섭 / 2009.12

- 2009-5 금융상품판매전문회사의 도입이 보험회사에 미치는 영향 / 안철경, 변혜원, 권오경 2010.1
- 2010-1 보험사기 영향요인과 방지방안 / 송윤아 2010.3
- 2010-2 2011년도 보험산업 전망과 과제 / 이진면, 김대환, 이경희, 이정환, 최원, 김세중, 최이섭 2010.12
- 2011-1 금융소비자 보호 체계 개선방안 / 오영수, 안철경, 변혜원, 최영목, 최형선, 김경환, 이상우, 박정희, 김미화 2010.4
- 2011-2 일반공제사업 규제의 합리화 방안 / 오영수, 김경환, 박정희 2011.7
- 2011-3 퇴직연금 적립금의 연금전환 유도방안 / 이경희 2011.5
- 2011-4 저출산·고령화와 금융의 역할 / 윤성훈, 류건식, 오영수, 조용운, 진익, 유진아, 변혜원 2011.7
- 2011-5 소비자보호를 위한 보험유통채널 개선방안 / 안철경, 이경희 2011.11
- 2011-6 2012년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈, 황진태, 이정환, 최원, 김세중, 오병국 2011.12
- 2012-1 인적사고 보험금의 지급방식 다양화 방안 / 조재린, 이기형, 정인영 2012.8
- 2012-2 보험산업 진입 및 퇴출에 관한 연구 / 이기형, 변혜원, 정인영 2012.10
- 2012-3 금융위기 이후 보험규제 변화 및 시사점 / 임준환, 유진아, 이경아 2012.11
- 2012-4 소비자중심의 변액연금보험 개선방안 연구: 공시 및 상품설계 개선을 중심으로 / 이기형, 임준환, 김해식, 이경희, 조영현, 정인영 2012.12
- 2013-1 생명보험의 자살면책기간이 자살에 미치는 영향 / 이창우, 윤상호 2013.1
- 2013-2 퇴직연금 지배구조체계 개선방안 / 류건식, 김대환, 이상우 2013.1
- 2013-3 2013년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈, 전용식, 이정환, 최원, 김세중, 채원영 2013.2
- 2013-4 사회안전망 체제 개편과 보험산업 역할 / 진익, 오병국, 이성은 2013.3
- 2013-5 보험지주회사 감독체계 개선방안 연구 / 이승준, 김해식, 조재린 2013.5
- 2013-6 2014년도 보험산업 전망과 과제 / 윤성훈, 전용식, 최원, 김세중, 채원영 2013.12
- 2014-1 보험시장 경쟁정책 투명성 제고방안 / 이승준, 강민규, 이해량 2014.3
- 2014-2 국내 보험회사 지급역력규제 평가 및 개선방안 / 조재린, 김해식, 김석영 2014.3

■ 경영보고서

- 2009-1 기업휴지보험 활성화 방안 연구 / 이기형, 한상용 2009.3
- 2009-2 자산관리서비스 활성화 방안 / 진익 2009.3
- 2009-3 탄소시장 및 녹색보험 활성화 방안 / 진익, 유시용, 이경아 2009.3
- 2009-4 생명보험회사의 지속가능성장에 관한 연구 / 최영목, 최원 2009.6
- 2010-1 독립판매채널의 성장과 생명보험회사의 대응 / 안철경, 권오경 2010.2
- 2010-2 보험회사의 윤리경영 운영실태 및 개선방안 / 오영수, 김경환 2010.2
- 2010-3 보험회사의 퇴직연금사업 운영전략 / 류건식, 이창우, 이상우 2010.3
- 2010-4(1) 보험환경변화에 따른 보험산업 성장방안 / 산업연구실, 정책연구실, 동향분석실 2010.6
- 2010-4(2) 종합금융서비스를 활용한 보험산업 성장방안 / 금융제도실, 재무연구실 2010.6
- 2010-5 변액보험 보증리스크 관리연구 / 권용재, 장동식, 서성민 2010.4
- 2010-6 RBC 내부모형 도입방안 / 김해식, 최영목, 김소연, 장동식, 서성민 2010.10
- 2010-7 금융보증보험 가격결정모형 / 최영수 2010.7
- 2011-1 보험회사의 비대면채널 활용방안 / 안철경, 변혜원, 서성민 2011.1
- 2011-2 보증보험의 특성과 리스크 평가 / 최영목, 김소연, 김동겸 2011.2
- 2011-3 충성도를 고려한 자동차보험 마케팅전략 연구 / 기승도, 황진태 2011.3
- 2011-4 보험회사의 창조서비스 기여방안 / 황진태, 기승도, 권오경 2011.5
- 2011-5 사기성클레임에 대한 최적조사방안 / 송운아, 정인영 2011.6
- 2011-6 민영의료보험의 보험리스크 관리방안 / 조용운, 황진태, 김미화 2011.8
- 2011-7 보험회사의 개인형 퇴직연금 운영방안 / 류건식, 김대환, 이상우 2011.9
- 2011-8 퇴직연금시장의 환경변화에 따른 확정기여형 퇴직연금 운영방안 / 김대환, 류건식, 이상우 2011.10
- 2012-1 국내 생명보험회사의 기업공개 평가와 시사점 / 조영현, 전용식, 이해은 2012.7
- 2012-2 보험산업 비전 2020 : @sure 4.0 / 진익, 김동겸, 김혜란 2012.7
- 2012-3 현금흐름방식 보험료 산출의 시행과 과제 / 김해식, 김석영, 김세영, 이해은 2012.9
- 2012-4 보험회사의 장수리스크 발생원인과 관리방안 / 김대환, 류건식, 김동겸 2012.9
- 2012-5 은퇴가구의 경제형태 분석 / 유경원 2012.9

- 2012-6 보험회사의 날씨리스크 인수 활성화 방안: 지수형 날씨보험을 중심으로 / 조재린, 황진태, 권용재, 채원영 2012.10
- 2013-1 자동차보험시장의 가격경쟁이 손해율에 미치는 영향과 시사점 / 전용식, 채원영 2013.3
- 2013-2 중국 자동차보험 시장점유율 확대방안 연구 / 기승도, 조용운, 이소양 2013.5

■ 조사보고서

- 2008-1 보험회사 글로벌화를 위한 해외보험시장 조사 / 양성문, 김진억, 지재원, 박정희, 김세중 2008.2
- 2008-2 노인장기요양보험 제도 도입에 대응한 장기간병보험 운영 방안 / 오영수 2008.3
- 2008-3 2008년 보험소비자 설문조사 / 안철경, 기승도, 이상우 2008.4
- 2008-4 주요국의 보험상품 판매권유 규제 / 이상우 2008.3
- 2009-1 2009년 보험소비자 설문조사 / 안철경, 이상우, 권오경 2009.3
- 2009-2 Solvency II의 리스크평가모형 및 측정방법 연구 / 장동식 2009.3
- 2009-3 이슬람 보험시장 진출방안 / 이진면, 이정환, 최이섭, 정중영, 최태영 2009.3
- 2009-4 미국 생명보험 정산거래의 현황과 시사점 / 김해식 2009.3
- 2009-5 헤지펀드 운용전략 활용방안 / 진익, 김상수, 김종훈, 변귀영, 유시용 2009.3
- 2009-6 복합금융 그룹의 리스크와 감독 / 이민환, 전선애, 최원 2009.4
- 2009-7 보험산업 글로벌화를 위한 정책적 지원방안 / 서대교, 오영수, 김영진 2009.4
- 2009-8 구조화금융 관점에서 본 금융위기 분석 및 시사점 / 임준환, 이민환, 윤건용, 최원 2009.7
- 2009-9 보험리스크 측정 및 평가 방법에 관한 연구 / 조용운, 김세환, 김세중 2009.7
- 2009-10 생명보험계약의 효력상실 · 해약분석 / 류건식, 장동식 2009.8
- 2010-1 과거 금융위기 사례분석을 통한 최근 글로벌 금융위기 전망 / 신중협, 최형선, 최원 2010.3
- 2010-2 금융산업의 영업행위규제 개선방안 / 서대교, 김미화 2010.3
- 2010-3 주요국의 민영건강보험의 운영체계와 시사점 / 이창우, 이상우 2010.4

- 2010-4 2010년 보험소비자 설문조사 / 변혜원, 박정희 2010.4
 2010-5 산재보험의 운영체계에 대한 연구 / 송윤아 2010.5
 2010-6 보험산업 내 공정거래규제 조화방안 / 이승준, 이종욱 2010.5
 2010-7 보험종류별 진료수가 차등적용 개선방안 / 조용운, 서대교, 김미화 2010.4
 2010-8 보험회사의 금리위험 대응전략 / 진익, 김해식, 유진아, 김동겸 2011.1
 2010-9 퇴직연금 규제체계 및 정책방향 / 류건식, 이창우, 이상우 2010.7
 2011-1 생명보험설계사 활동실태 및 만족도 분석 / 안철경, 황진태, 서성민 2011.6
 2011-2 2011년 보험소비자 설문조사 / 김대환, 최원 2011.5
 2011-3 보험회사 녹색금융 참여방안 / 진익, 김해식, 김혜란 2011.7
 2011-4 의료시장변화에 따른 민영실손의료보험의 대응 / 이창우, 이기형 2011.8
 2011-5 아세안 주요국의 보험시장 규제제도 연구 / 조용운, 변혜원, 이승준, 김경환, 오병국 2011.11
 2012-1 2012년 보험소비자 설문조사 / 황진태, 전용식, 윤상호, 기승도, 이상우, 최원 2012. 6
 2012-2 일본의 퇴직연금제도 운영체계 특징과 시사점 / 이상우, 오병국 2012.12
 2012-3 솔벤시 II 의 보고 및 공시 체계와 시사점 / 장동식, 김경환 2012.12
 2013-1 2013년 보험소비자 설문조사 / 전용식, 황진태, 변혜원, 정원석, 박선영, 이상우, 최원 2013. 8
 2013-2 건강보험 진료비 전망 및 활용방안 / 조용운, 황진태, 조재린 2013.9
 2013-3 소비자 신뢰 제고와 보험상품 정보공시 개선방안 / 김해식, 변혜원, 황진태 2013.12
 2013-4 보험회사의 사회적 책임 이행에 관한 연구 / 변혜원, 조영현 2013.12
 2014-1 주택연금 연계 간병보험제도 도입방안 / 박선영, 권오경 2014.3
 2014-2 소득수준을 고려한 개인연금 세제 효율화방안: 보험료 납입단계의 세제방식 중심으로 / 정원석, 강성호, 이상우 2014.4

■ 연차보고서

- 제1호 2008년 연차보고서 / 보험연구원 2009.4
 제2호 2009년 연차보고서 / 보험연구원 2010.3
 제3호 2010년 연차보고서 / 보험연구원 2011.3
 제4호 2011년 연차보고서 / 보험연구원 2012.3

- 제5호 2012년 연차보고서 / 보험연구원 2013.3
 제6호 2013년 연차보고서 / 보험연구원 2013.12

■ 영문발간물

- 제7호 Korean Insurance Industry 2008 / KIRI, 2008.9
 제8호 Korean Insurance Industry 2009 / KIRI, 2009.9
 제9호 Korean Insurance Industry 2010 / KIRI, 2010.8
 제10호 Korean Insurance Industry 2011 / KIRI, 2011.10
 제11호 Korean Insurance Industry 2012 / KIRI, 2012.11
 제12호 Korean Insurance Industry 2013 / KIRI, 2013.12
- 제1호 Korean Insurance Industry Trend 4Q FY2011 / KIRI, 2012.8
 제2호 Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2012 / KIRI, 2012.10
 제3호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2012 / KIRI, 2012.12
 제4호 Korean Insurance Industry Trend 3Q FY2012 / KIRI, 2013.4
 제5호 Korean Insurance Industry Trend 1Q FY2013 / KIRI, 2013.11
 제6호 Korean Insurance Industry Trend 2Q FY2013 / KIRI, 2014.2

■ CEO Report

- 2008-1 자동차보험 물적담보 손해율 관리 방안 / 기승도 2008.6
 2008-2 보험산업 소액지급결제시스템 참여 관련 주요 이슈 / 이태열 2008.6
 2008-3 FY2008 수입보험료 전망 / 동향분석실 2008.8
 2008-4 퇴직급여보장법 개정안의 영향과 보험회사 대응과제 / 류건식, 서성민 2008.12
- 2009-1 FY2009 보험산업 수정전망과 대응과제 / 동향분석실 2009.2
 2009-2 퇴직연금 예금보험요율 적용의 타당성 검토 / 류건식, 김동겸 2009.3
 2009-3 퇴직연금 사업자 관련규제의 적정성 검토 / 류건식, 이상우 2009.6
 2009-4 퇴직연금 가입 및 인식실태 조사 / 류건식, 이상우 2009.10
- 2010-1 복수사용자 퇴직연금제도의 도입 및 보험회사의 대응과제 / 김대환, 이상우, 김혜란 2010.4
 2010-2 FY2010 수입보험료 전망 / 동향분석실 2010.6
 2010-3 보험소비자 보호의 경영전략적 접근 / 오영수 2010.7

- 2010-4 장기손해보험 보험사기 방지를 위한 보험금 지급심사제도 개선 / 김대환, 이기형 2010.9
- 2010-5 퇴직금 중간정산의 문제점과 개선과제 / 류건식, 이상우 2010.9
- 2010-6 우리나라 신용카드시장의 특징 및 개선논의 / 최형선 2010.11
- 2011-1 G20 정상회의의 금융규제 논의 내용 및 보험산업에 대한 시사점 / 김동겸 2011.2
- 2011-2 영국의 공동계정 운영체계 / 최형선, 김동겸 2011.3
- 2011-3 FY2011 수입보험료 전망 / 동향분석실 2011.7
- 2011-4 근퇴법 개정에 따른 퇴직연금 운영방안과 과제 / 김대환, 류건식 2011.8
- 2012-1 FY2012 수입보험료 전망 / 동향분석실 2012.8
- 2012-2 건강생활서비스법 제정(안)에 대한 검토 / 조용운, 이상우 2012.11
- 2012-3 보험연구원 명사초청 보험발전 간담회 토론 내용 / 윤성훈, 전용식, 전성주, 채원영 2012.12
- 2012-4 새정부의 보험산업 정책(Ⅰ): 정책공약집을 중심으로 / 이기형, 정인영 2012.12
- 2013-1 새정부의 보험산업 정책(Ⅱ): 국민건강보험 본인부담경감제 정책에 대한 평가 / 김대환, 이상우 2013.1
- 2013-2 새정부의 보험산업 정책(Ⅲ): 제18대 대통령직인수위원회 제안 국정과제를 중심으로 / 이승준 2013.3
- 2013-3 FY2013 수입보험료 수정 전망 / 동향분석실 2013.7
- 2013-4 유럽 복합금융그룹의 보험사업 매각 원인과 시사점 / 전용식, 윤성훈 2013.7

■ Insurance Business Report

- 26호 퇴직연금 중심의 근로자 노후소득보장 과제 / 류건식, 김동겸 2008.2
- 27호 보험부채의 리스크마진 측정 및 적용 사례 / 이경희 2008.6
- 28호 일본 금융상품판매법의 주요내용과 보험산업에 대한 영향 / 이기형 2008.6
- 29호 보험회사의 노인장기요양 사업 진출 방안 / 오영수 2008.6
- 30호 교차모집제도의 활용의향 분석 / 안철경, 권오경 2008.7
- 31호 퇴직연금 국제회계기준의 도입영향과 대응과제 / 류건식, 김동겸 2008.7
- 32호 보험회사의 헤지펀드 활용방안 / 진익 2008.7

33호 연금보험의 확대와 보험회사의 대응과제 / 이경희, 서성민 2008.9

※ 2008년 이전 발간물은 보험연구원 홈페이지(<http://www.kiri.or.kr>)에서 확인하시기 바랍니다.

정기간행물

■ 간행물

- 보험동향 / 계간
- 고령화리뷰 / 연 1회
- 보험금융연구 / 연 4회

『 도서회원 가입안내 』

회원 및 제공자료

	법인회원	특별회원	개인회원
연회비	₩ 300,000원	₩ 150,000원	₩ 150,000원
제공자료	<ul style="list-style-type: none"> - 연구보고서 - 정책/경영보고서 - 조사보고서 - 기타보고서 - 정기간행물 · 보험동향 · 고령화 리뷰 · 보험금융연구 	<ul style="list-style-type: none"> - 연구보고서 - 정책/경영보고서 - 조사보고서 - 기타보고서 - 정기간행물 · 보험동향 · 고령화 리뷰 · 보험금융연구 	<ul style="list-style-type: none"> - 연구보고서 - 정책/경영보고서 - 조사보고서 - 기타보고서 - 정기간행물 · 보험동향 · 고령화 리뷰 · 보험금융연구
	<ul style="list-style-type: none"> - 본원 주최 각종 세미나 및 공청회 자료(PDF) - 영문보고서 	-	-

※ 특별회원 가입대상 : 도서관 및 독서진흥법에 의하여 설립된 공공도서관 및 대학도서관

가입문의

보험연구원 도서회원 담당
전화 : (02)3775-9113, 9080 팩스 : (02)3775-9102

회비납입방법

- 무통장입금 : 국민은행 (400401-01-125198)
예금주 : 보험연구원

가입절차

보험연구원 홈페이지(www.kiri.or.kr)에 접속 후 도서회원가입신청서를 작성·등록 후 회비입금을 하시면 확인 후 1년간 회원자격이 주어집니다.

자료구입처

서울 : 보험연구원 보험자료실, 교보문고, 영풍문고, 반디앤루니스
부산 : 영광도서

저자약력

한기정

영국 The University of Cambridge 대학교 법학 박사
서울대학교 법학전문대학원 교수
(E-mail : hansure@snu.ac.kr)

최준규

서울대학교 법학 박사
한양대학교 법학전문대학원 조교수
(E-mail : cjk0603@hanyang.ac.kr)

조사보고서 2014-3

보험규제에 관한 주요국의 법제연구 : 모집채널, 행위규제 등을 중심으로

발행일 2014년 4월
발행인 강 호
발행처 보험연구원
서울특별시 영등포구 국제금융로 6길 38
화재보험협회빌딩
대표전화 : (02) 3775-9000
조판 및
인쇄 고려씨엔피

ISBN 979-11-85691-04-6

정가 10,000원