

**Insurance Business Report**  
통 권 제 28 호

# 일본 금융상품판매법의 주요내용과 보험산업에 대한 영향

2008. 6

이 기 형

# 일본 금융상품판매법의 주요내용과 보험산업에 대한 영향

2008. 6

이 기 형<sup>1)</sup>

---

1) 보험연구원 산업연구실 실장

본 자료에 실린 내용은 본 연구원의 공식 견해가 아니며 작성 연구원 개인의 견해를 밝혀 둡니다.

## < 목 차 >

|                                   |           |
|-----------------------------------|-----------|
| <b>I. 검토배경</b> .....              | <b>1</b>  |
| <b>II. 일본 금융상품판매법의 주요내용</b> ..... | <b>2</b>  |
| 1. 제정 배경 .....                    | 2         |
| 2. 주요 내용 .....                    | 5         |
| 3. 금융상품거래법 제정에 따른 보완 .....        | 10        |
| <b>III. 보험산업의 적용 및 영향</b> .....   | <b>11</b> |
| 1. 보험업법과의 관계 및 적용 예 .....         | 11        |
| 2. 금융상품판매법의 보험산업의 적용 .....        | 13        |
| 3. 보험산업 영향 .....                  | 21        |
| <b>IV. 결 론</b> .....              | <b>27</b> |
| <b>참고문헌</b> .....                 | <b>30</b> |
| <b>별첨자료</b> .....                 | <b>31</b> |
| 1. 금융상품판매법 전문 .....               | 31        |
| 2. 소비자계약법의 주요 내용 .....            | 46        |

## < 표 차례 >

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| <표 1> 금융상품판매법의 입법 배경 .....            | 2  |
| <표 2> 금융상품판매법의 조문체계 .....             | 5  |
| <표 3> 금융상품별 중요사항 설명내용 .....           | 8  |
| <표 4> 보험업법과 판매행위규제 관련 법률의 비교 .....    | 12 |
| <표 5> 금융상품 설명 및 권유방침 공표 의무 이행방법 ..... | 17 |
| <표 6> 금융상품판매법 시행시 금융산업별 예상 영향 .....   | 21 |
| <표 7> 금융상품별 상담건수 추이 .....             | 22 |
| <표 8> 60세 이상 금융상품별 상담건수 추이 .....      | 23 |
| <표 9> 생명보험의 판매채널 변화 .....             | 24 |
| <표 10> 손해보험 채널별 보험료 및 비중 추이 .....     | 25 |
| <표 11> 손해보험의 대리점 수의 변화 추이 .....       | 25 |
| <표 12> 국내 금융산업별 분쟁발생 건수 추이 .....      | 28 |

## < 그림 차례 >

|                                   |   |
|-----------------------------------|---|
| <그림 1> 금융상품거래법과 금융상품판매법의 관계 ..... | 4 |
|-----------------------------------|---|

# I. 검토배경

- 금융위원회는 금년 4월 24일 청와대에서 열린 193개 국정과제에 대한 “1차 국정과제 보고회”에서 금융개혁 추진방안을 보고했음

이중에서 은행에서 펀드와 보험 상품을 파는 등 금융권역간 판매 장벽이 허물어지는 추세를 반영해 금융상품 개별법에 흩어져 있는 판매행위 규제를 통합한 가칭 금융상품 판매법을 2010년까지 제정하는 것으로 알려져 있음<sup>1)</sup>

또한 개별법에서 규제하고 있는 금융회사별 지배구조, 진입·퇴출 기준, 업무 위탁 등에 관한 규정을 해당 분야별로 통합하고 동일 기능에 대해서는 동일 규제를 가하는 방안도 검토할 계획임

- 국내 금융규제체계가 유사한 일본의 경우 1990년대 후반 금융빅뱅으로 영국과 같은 금융통합법체계의 금융서비스법 제정을 추진하였으나, 금융상품 판매에 대한 설명의무 등으로 한정한 논의가 전개되어 2001년 4월부터 금융상품판매법이 시행되고 있음

금융상품판매법은 2001년 4월에 시행된 소비자계약법과 동시에 시행됨으로써 소비자 보호를 위한 행위규제가 크게 강화되는 계기가 되었음 이에 따라 금융상품 판매 과정에서 정보의 비대칭으로 발생하는 불완전 판매를 감소시키는 요인으로 작용하고 있으며, 나아가 금융산업의 건전한 발전에 기여할 것으로 기대하고 있음

- 본 보고서에서는 일본에서 시행하고 있는 금융상품판매법의 주요내용과 이의 시행으로 보험산업에 미친 영향 등을 분석하여 제시하고자 함

이를 통해 국내 보험산업이 대비해야 할 내용과 방향성을 파악할 수 있을 것으로 판단됨

---

1) 『매일경제』, 2008.4.25

## II. 일본 금융상품판매법의 주요내용

### 1. 제정 배경

- 1990년 후반 금융빅뱅 이후 투자신탁상품, 파생상품, 워런트 등 다양한 금융상품이 보급되었으나 이용자는 이에 대한 지식과 정보 부족 등으로 분쟁이 빈발하고, 규제공백이 나타남에 따라 적절한 대책이 필요하게 되었음

입법 당시에는 금융상품 판매업자에 대해 관련업법상 규제에 따라 이용자에 대한 규정과 새로운 신상품에 대한 규제를 할 수 있는 관련업법이 없었으며, 장기간의 재판에 의한 구제를 받아야 하는 문제점이 내재하고 있었음

<표 1> 금융상품판매법의 입법 배경

| 제정 사유   | 입법 전   | 입법 후   |
|---|--|--|
| 투자신탁, 외화예금, 파생상품 등 다양한 금융상품 보급<br>사업자에 비해 지식·정보가 부족한 고객에게 불충분한 설명 | 사업자에 대한 규제가 개별 업법으로 되어 있어 고객을 구제하는 규정이 없고 신상품의 규제가 되지 못하였음 | 설명의무를 명확화(고객설명확보 및 원활한 거래 확보)<br>권유방침 책정·공표의무화(사업자의 자주적 노력 촉진) |
| □<br>금융상품의 판매권유와 관련한 분쟁 증가  | 재판에 의한 구제로 장기간 소요(인과관계 입증)                                 | 설명의무 위반시 손해배상책임(재판신속화)   |

자료 : 일본금융청 홈페이지, 금융상품판매법 해설자료에서 정리하였음(<http://www.fsa.go.jp/ordinary/kinyuusyohin/index.html>)

- 이의 일환으로 『금융상품의 판매 등에 관한 법률(금융상품판매법)』<sup>2)</sup>과 소

2) <http://www.fsa.go.jp/ordinary/kinyuusyohin/index.html> 참조

비자계약법이 제정되어 2001년 4월부터 시행되고 있음(전문은 <별첨자료 1> 참조)

금융상품판매법은 금융상품판매시 고객에 대한 설명의무 부여 및 이의 위반시 피해액에 대한 손해배상책임 부과, 판매업자에게 권유의 적정성 확보를 위한 방침의 마련 및 공표 의무화를 부여하였음

반면에 소비자계약법은 금융소비자를 포함한 모든 소비자에게 계약의 취소권을 부여하고 부당한 계약이 체결 된 경우 무효화가 가능하도록 한 점에서 차이가 있음(<별첨자료 2> 참조)

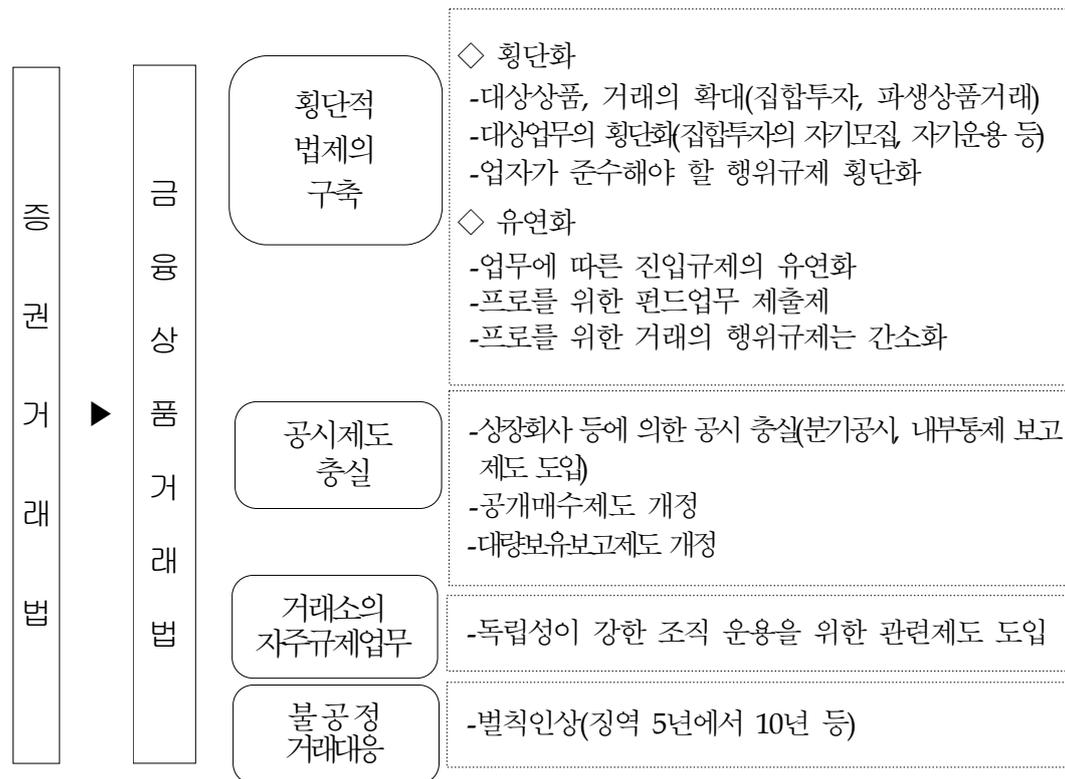
□ 금융상품거래법<sup>3)</sup>이 2006년에 제정되면서 금융상품판매법에 금융상품판매업자의 단정적 판단의 제공 금지조항이 신설되고, 설명의무에 대한 보완(적합성원칙 추가)이 있었음

금융상품거래법에서는 금융상품거래에 관한 지식, 경험 등이 풍부한

- 
- 3) 일본의 금융상품거래법은 2006년 6월 14일에 공포된 “증권거래법등 일부를 개정하는 법률(제65호)”과 “증권거래법등의 일부를 개정하는 법률의 시행에 수반하는 관계 법률의 정비 등에 관한 법률(제66호)”을 합한 법률로 2007년 9월 30일부터 시행되고 있음. 동 법이 제정되면서 4개의 법률이 폐지되었고 89개 법률이 개정되었음.
- 동 법은 투자성이 강한 금융상품에 대한 횡단적 투자자 보호법제를 구축하고 공시 제도를 확충하며, 거래소의 자주규제기능을 강화하며, 불공정거래 등에 대해 엄정한 대응하기 위한 내용으로 구성되어 있음(제1장 총칙, 제2장 기업내용 등의 공시, 제2장의2 공개매수에 관한 공시, 제2장의 3 주권등의 대량보유의 상황에 관한 공시, 제2장의 4 공시용 전자정보처리 조직에 의한 절차의 특례 등, 제3장 금융상품거래업자 등, 제3장의 2 금융상품중개업자, 제4장 금융상품거래협회, 제4장의 2 투자자보호기금, 제5장 금융상품거래소, 제5장의 2 외국금융상품거래소, 제5장의 3 금융상품거래청산기관 등, 제5장의 4 증권금융회사, 제6장 유가증권의 거래 등에 관한 규제, 제6장의 2 과징금, 제7장 잡칙, 제8장 벌칙, 제9장 법칙사건의 조사등, 부칙).
  - 동 법에서 적용대상인 금융거래업은 금융상품의 판매·권유, 자산운용·자문, 자산관리를 말하며 이를 고유업무로 행하는 자를 금융거래업자로 정의하고 있음. 금융거래업을 제1종 금융상품거래업(유가증권매매 또는 중개, 점두과생상품거래), 제2종 금융상품거래업(사모펀드, 시장파생상품거래), 투자자문 및 대리업, 투자운용업 4개로 구분하며 등록제로 되어 있음

특정투자자(프로)<sup>4)</sup>가 아닌 일반투자자(아마추어)에게만 행위규제(광고, 적합성원칙, 계약체결 전후 서면교부)가 적용됨

<그림 1> 금융상품거래법과 금융상품판매법의 관계



◇ 은행법, 보험업법, 신탁업법 등 : 금융상품거래법과 동일한 판매, 권유제도 적용

◇ 금융상품판매법 : 설명의무 확충, 대상거래 추가 등 보완

자료 : 일본 금융청 홈페이지(<http://www.fsa.go.jp>)

4) 특정투자자에는 국가, 일본은행, 적격기관 투자자, 지방공공단체, 특수법인 및 독립행정법인, 투자자보호기금, 예금보험기구, 농수산협동조합예금보험기구, 보험계약자보호기구, 자산유동화법상 특정목적회사, 상장회사, 자본금이 5억엔 이상인 주식회사, 금융상품거래업자, 외국법인 등이 해당됨.

- 금융상품판매법은 총 10개조로 구성되어 있으며 시행령은 총 12개 조문으로 다음과 같이 구성되어 있음

**<표 2> 금융상품판매법의 조문체계**

| 법 른 조 문                          | 시 행 령 조 문                              |
|----------------------------------|--|
| 제1조 (목적)                         |  |
| 제2조(정의)                          | 제1조(정의)                                |
| 제3조(금융상품판매업자 등의 설명의무)            | 제2조(금전신탁의 요건)                          |
| 제4조(금융상품판매업자 등의 단정적판단의 제공 등의 금지) | 제3조(보험 또는 공제에 관한 계약)                   |
| 제5조(금융상품판매업자등의 손해배상책임)           | 제4조(차금의 수수를 약속하는 거래)                   |
| 제6조(손해액의 추정)                     | 제5조(금융상품의 판매행위)                        |
| 제7조(민법의 적용)                      | 제6조(금전상당물의 범위)                         |
| 제8조(권유의 적정의 확보)                  | 제7조(원본을 상회하는 손실이 생길 우려를 생기게 하는 행위)     |
| 제9조(권유방침의 책정 등)                  | 제8조(금융상품의 판매에 관계된 거래의 구조)              |
| 제10조(과태료)                        | 제9조(중요사항에 대한 설명을 하지 않아도 되는 자에서 제외되는 자) |
| 부칙                               | 제10조(특정고객)                             |
|                                  | 제11조(권유방침의 책정을 요하지 아니하는 자)             |
|                                  | 제12조(권유방침의 공표 방법)                      |
|                                  | 부칙                                     |

## 2. 주요 내용

### □ 목적(제1조)

금융상품판매법은 금융상품의 완전판매와 관련된 사항을 규정하여 고객의 보호를 도모하고, 국민경제의 건전한 발전에 기여하는 것을 목적

으로 하고 있음

이러한 목적을 달성하기 위해 다음 세가지 사항을 법에서 규정하고 있음

- 금융상품 판매업자 등이 금융상품의 판매 등을 할 때 고객에게 설명해야 할 사항, 해당 사항을 설명하지 않아 고객에게 손해가 발생한 경우의 금융상품 판매업자 등의 손해배상책임, 금융상품판매업자 등이 행하는 금융상품의 판매 등과 관련된 권유의 적정성 확보를 위한 조치임

#### □ 적용대상 및 범위(제2조)

고객은 금융상품 판매의 상대방으로 정의되며 개인과 사업자 모두 해당되며, “금융상품의 판매 등”에는 금융상품의 판매 또는 그 대리 혹은 매개<sup>5)</sup>하는 것이 포함됨

- 금융상품판매업자는 금융상품 판매를 업으로 하는 자로 규정되어 있으며, 보험의 경우 대리점, 중개자가 해당되며, 설계사는 보험회사의 지휘를 받기 때문에 해당되지 않는 것으로 해석되고 있음

적용되는 금융상품은 예금 및 적금, 정기적금 또는 부금 판매, 국채, 지방채, 사채, 주식, 투자신탁, 금전신탁, 저당증권, 펀드투자(집단투자스킴), 다양한 파생상품거래, 유가증권 선물 및 옵션거래, 해외상품선물거래(국내 선물거래는 제외), 보험계약(공제계약 포함)을 말함

- 다만, 보험 중에서는 건강보험, 삼림국영보험, 선원보험, 근재보험, 노동자재해 보상보험, 중소기업신용보험, 중소기업융자보증보험, 사립학교교직원공제, 후생연금보험, 주택융자보험, 소방단원 등 공무재해보상책임공제, 국가공무원공제, 국민연금, 중소기업퇴직금공제, 농업신용보증보험, 지방공무원공제, 고용보험, 예금보험, 소기업도산방지공제, 간병보험 등에 대해서는 적용하지 않음

---

5) 대리는 특정인(대리인)이 타인(본인)을 위하여 법률행위를 행하여 그 행위의 효과를 그 타인에게 직접 귀속시키는 제도이며, 매개는 특정인이 타인간의 사이에 서서 양자를 당사자로 하는 법률행위 성립에 노력하는 사실행위를 말함.

- 또한 보험회사가 판매하는 날씨나 태풍 등의 날씨파생상품거래(weather derivative)도 적용대상이 됨

□ 금융상품 판매업자 등의 설명의무(제3조)

금융상품판매업자 등은 금융상품의 판매 등을 업으로 행하고자 할 때는 고객이 해당 금융상품의 구입에 대한 의사 결정을 내릴려고 하는 과정에서 “중요사항”을 고객에게 설명해야 함

- 보험상품의 경우 보험모집시 청약서를 받기 전에 보험상품에 대한 설명을 해야 함

중요사항으로는 다음과 같음

- 시장요인에 의한 원금결손 또는 원금을 초과 하여 손실 발생 우려<sup>6)</sup>를 설명
  - ☞ 금융상품 판매시 금리, 통화가격, 유가증권시장에서의 시세, 기타 지표의 변화가 직접적인 원인이 되어 원금손실(금융상품거래법제 2조제14항의 규정된 신탁만 해당) 또는 원금을 초과한 손실이 발생할 우려가 있는 경우에
  - ☞ 원금 결손(또는 원금을 초과한 손실)이 발생할 수 있다는 내용과 당해 지표, 당해지표와 관련된 변동은 직접원인으로 하여 원금결손이 생길 우려가 생기게 할려는 당해 금융상품의 판매에 관계된 거래의 구조 중 중요한 부분을 설명해야 함
- 판매자요인에 의한 원금결손 또는 원금을 초과한 손실이 발생할 우려를 설명
  - ☞ 금융상품의 판매할 때 금융상품의 판매를 하는 자, 기타 업자의 업무 또는 재산상황의 변화가 직접 원인이 되어 원금 손실이 발생할 우려가 있는 경우에는
  - ☞ 원금결손이 발생할 수 있다는 내용, 당사자, 당해 금융상품 판매

6) 원금결손 발생 우려라 함은 해당 금융상품의 판매에 의해 고객이 지불하는 금액이 당해 고객이 취득하는 금액을 상회할 위험이 있는 경우를 말한다. 예를 들면 계약자가 낸 보험료보다 보험기간 만기 시에 받는 보험금(만기환급금 등)이 적은 경우를 말함.

- 에 관계된 거래의 구조 중 중요한 부분을 설명해야 함
- 법규로 인한 원금결손 또는 원금을 초과한 손실의 발생우려에 대한 설명
  - ☞ 금융상품 판매에 있어 고객의 판단에 영향을 미치게 되는 중요 사항으로서 시행령에서 정한 사유를 직접원인으로 원금결손이 발생할 우려가 있는 경우 그 사실 및 당해 사유를 설명해야 함
  - ☞ 또한 원금을 초과하여 손실이 생길 우려가 있는 경우 그 사실과 사유, 거래 구조의 중요한 부분을 설명해야 함
- 권리행사기간(cooling off period)의 제한 여부 설명
  - ☞ 금융상품의 판매대상인 권리를 행사할 수 있는 기간 제한 또는 금융상품의 판매에 관련되는 계약을 해제할 수 있는 기간의 제한이 있을 때 그 내용을 설명해야 함

**<표 3> 금융상품별 중요사항 설명내용**

| 상품    | 특수 설명사항                           | 공동 중요사항              |
|-------|-----------------------------------|----------------------|
| 국내 예금 | -                                 | 예금보험(보험계약자보호기금) 적용유무 |
| 외화 예금 | 환률변동리스크(원본결손가능성)                  |                      |
| 투자신탁  | 가격변동리스크, 환률변동리스크, 산용리스크 (원금결손가능성) | 해약기간 제한 유무           |
| 보험상품  | 원금결손리스크(변액보험)                     |                      |

하나의 금융상품을 판매하는데 있어 둘 이상의 판매업자가 고객에 대한 설명의무를 이행해야 하는 경우 이중 하나의 판매업자가 설명한 경우에는 다른 판매업자는 하지 않아도 됨

- 또한 고객이 금융상품에 대한 전문적인 지식이나 경험이 있는 자(특정고객), 중요사항에 대한 설명을 요하지 않는다는 것에 대한 고객 의사표시가 있는 경우에는 적용되지 않음

□ 금융상품판매업자의 단정적 판단의 제공 금지(제4조)

금융상품판매업자는 금융상품 판매 등을 업으로서 하고자 할 때에는 해당 금융상품의 판매 등에 관계된 금융상품의 판매가 이루어질 때까지의 사이에

판매자가 고객에게 해당 금융상품의 불확실한 사항에 대해 단정적인 판단을 제공하거나 오인할 수 있도록 알려 주는 행위(단정적 판단의 제공)는 하지 못하도록 되어 있음

□ 금융상품판매업자의 손해배상책임(제5조)

금융상품판매업자 등이 설명의무를 이행하지 않은 경우에는 이로 인해 고객에게 생긴 손해에 대한 배상책임을 판매자가 부담하도록 되어 있음

- 민법상의 손해배상책임을 부담시키기 위해서는 가해자의 고의나 과실로 인한 위법행위로 인해 손해가 발생하고 이에 대한 인과관계 입증은 피해자가 해야 하지만
- 동법에서는 금융상품판매업자등이 설명의무나 금지행위를 위반한 경우에 그 위반사실과 손해가 발생한 사실만을 입증하면 되는 무과실책임원리가 도입되었음

배상할 손해액은 원금손실액에 한정됨(제6조)

- 원금손실액은 금융상품 판매에 따라 고객이 지불한 금전 및 지불해야 할 금액의 합계액에서 당해 금융상품의 판매에 의해 고객이 취득한 금전 및 취득할 금전의 합계액을 공제한 금액을 말함

□ 권유의 적정성 확보 및 권유방침의 제정·공표

금융상품판매업자 등은 업무로 행하는 금융상품 판매 등에 관련된 권유를 할 때에는 적정성 확보에 노력하도록 되어 있음(제8조)

- 또한 판매업자등은 권유에 대한 방침을 정하고 이를 신속하게 공표의무를

부과하고 있음. 이를 위반한 경우 50만원 이하 과태료 부과(제10조)

권유방침으로 포함되어야 할 사항으로는 다음과 같음(제9조 제2항)

- 권유의 대상이 되는 자의 지식, 경험 및 재산상황에 비추어 배려할 사항(적합성 원칙 준수)
- 권유방법 및 시간대에 관해서 권유대상이 되는 자에 대해 배려해야 할 사항
- 기타 권유의 적정성 확보에 필요한 사항

### 3. 금융상품거래법 제정에 따른 보완<sup>7)</sup>

- 금융상품 투자자 등의 구입자를 보다 철저히 보호하기 위하여 판매업자에게 민법상 불법행위책임을 인정한 판례 등을 고려하여 금융상품판매법이 다음과 같이 보완되었음
- 첫째, 금융상품판매법상의 설명의무에 있어서 대상과 범위가 확충되었음  
“거래구조 중 중요한 부분”이 설명의무의 대상으로 추가되었음  
“원금결손이 발생할 가능성”이 있는 경우와는 별도로 “원금을 초과하는 손실이 발생할 가능성”이 있는 경우에 대해서도 설명의무의 대상으로 추가되었음(동항 2호, 4호, 6호)  
적합성의 원칙에 입각하여 설명의무를 다하였는지를 판단하는 기준을 마련하여, 당해설명이 고객의 속성(고객의 지식, 경험, 재산의 상황 및 당해 금융상품의 판매에 관한 계약을 체결하는 목적)에 비추어 적절하여야 한다는 점도 규정되었음
- 둘째, 단정적 판단 제공 등의 금지규정을 신설하였고(동법 제4항), 그 위반에 대해서는 현행의 설명의무위반과 마찬가지로 직접·무과실의 손해배상책임(동법 제5조)으로 하는 한편, 손해액의 추정규정(동법 제6조 1항)의 대상으로 하였음

7) 권중호(2006) 및 木郭愛郎(2006), p.19 참조.

### III. 보험산업의 적용 및 영향

#### 1. 보험업법과의 관계 및 적용 예

##### 가. 보험업법의 모집행위규제와 비교

- 보험업법(제301조제1항)은 보험모집인(보험회사의 임직원 또는 대리점등)이 보험계약을 체결대리 또는 중개를 함에 있어서 금지해야 할 사항을 다음과 같이 규정하고 있음

보험계약자 또는 피보험자에 대하여 허위의 것을 알리거나 보험계약의 계약조항 중 중요한 사항을 알리지 않는 행위, 보험회사에 대한 고지를 방해하거나 허위고지(불고지)의 장려하는 행위

보험계약자(피보험자)에 대해 불이익이 되는 사실을 알리지 아니하고 이미 성립된 보험계약을 삭감시켜 새로운 보험계약을 가입시키는 등의 행위, 특별이익을 제공하는 행위

계약자에게 오해를 일으킬 수 있는 계약내용의 비교, 불확실한 사실에 대해 단정적인 판단의 제공 행위, 보험회사의 특정관계자에 의한 특별이익의 제공이 있는 경우의 보험모집 등임

- 일본의 경우 이와 같은 보험업법의 조항이 별도로 있는 가운데 금융상품판매법이 추가적으로 적용되고 있음(<표 4> 참조)

보험업법상의 보험모집인의 보험계약의 권유시 금지해야 할 행위를 열거하고 있는 것에 비해

금융상품판매법은 판매자에게 권유방침을 작성하여 공표하도록 의무화하고 있고, 중요사항에 대한 설명의무를 부여하여 이를 위반한 경우 발생한 손해에 대해 판매자의 배상책임을 부담시킨다는 점에서 차이가 있음

<표 4> 보험업법과 판매행위규제 관련 법률의 비교

| 구분       | 소비자계약법  | 금융상품판매법   | 보험업법  |
|----------|---|---|---|
| 대상 계약    | -모든 계약(노동계약제외)<br>-개인보험계약(단, 사업으로써 또는 사업을 위한 계약은 제외)  | 모든 보험계약, 단 고객이 전문적인 지식을 가지고 있으면 설명 불요, 의사표시가 있는 경우 대상외로 함   | 모든 보험계약   |
| 규제 대상 행위 | -중요사항*에 대한 부실고지<br>-보험계약자가 받고자 하는 금액 등 장래에 있어 변동이 불확실한 사항에 대하여 단정적인 판단의 제공<br>* 중요사항에 대하여 불이익사실의 고의에 의한 불고지<br>-감금에 의한 곤혹한 행위의 중요사항은 보험계약의 목적이 되는 것의 질, 용도 기타 내용 및 대가, 기타 거래 조건으로서 보험계약의 체결여부에 영향을 미치는 사항을 말함 | -권유방침 공표 의무화<br>-중요사항에 대하여 설명 의무<br>-중요사항 :<br>o시장리스크의 직접적인 원인에 의해 원금손실우려가 있는 것<br>o보험회사의 신용리스크의 직접적인 원인에 의해 원금손실 우려가 있는 것<br>o법규상에서 정한 사유를 직접원인이 되어 원금손실 우려가 있는 경우<br>o권리행사기간의 제한 또는 계약해지기간의 제한이 있는 것<br>-단정적인 판단 제공금지 | -보험모집시 다음사항을 금지하도록 되어 있음 (301조제1항)<br>o부실고지, 주요사항 불고지<br>o불이익사실을 숨기고 계약 전환<br>o오해를 초래할 계약내용의 비교<br>o장래 금액이 불확실한 사항에 관하여 단정적인 판단의 제공<br>o보험계약 체결 등에 있어 그 판단에 영향을 줄 수 있는 중요사항에 대해 오해를 초래하는 설명 |
| 법적 효과    | 보험계약을 취소(취소권의 추인이 가능한 때로부터 6개월, 계약체결일로부터 5년이 경과시 소멸)  | 설명의무위반에 따라 생긴 손해를 배상(원금손실액을 손해액으로 추정)   | 행정처벌(307조) 또는 벌칙(315조)  |
| 부당 조항    | 법에 규정하는 조항 및 보험계약자의 이익을 일방적으로 해하는 조항은 무효  | 해당규정 없음   | 해당규정 없음   |

자료 : 潮見佳男(2001), p.248

## 나. 금융상품판매법의 적용예

### □ 보험상품 권유상황

고객 A는 특정 보험회사의 대리점으로부터 변액연금보험의 가입권유를 받을 때, 대리점에서 변액연금보험이 가지고 있는 리스크에 대하여 상세한 설명을 하지 아니하고

- “전문가가 운용하는 상품이기 때문에 절대적으로 이득이 있습니다”하며 라고 해서 고객은 이를 믿고 계약을 체결하였음

이 계약의 권유상황에 따라 금융상품판매법과 소비자계약법의 적용 내용을 보면 다음과 같음

### □ 금융상품판매법 적용사항

고객은 중요사항(원본손실 리스크, 신용리스크) 설명을 받지 아니하고 손해가 발생했기 때문에 손해배상청구를 청구할 수 있음

- 이 경우 배상책임을 부담하는 자는 보험회사와 판매를 담당한 대리점(은행, 증권회사에 구입한 경우 해당 금융기관)이 포함됨(이 경우 중요사항에 대한 설명이 없었다는 것은 고객 A가 입증해야 함)

### □ 소비자계약법의 적용

대리점이 권유할 때 연금액이 변동함에도 불구하고 “절대적으로 이득이 있습니다”라고 단정적으로 말하여 고객은 오해를 하였음

- 이는 소비자계약법상 부적절한 권유에 해당되기 때문에 계약자는 보험계약을 취소하고 납입한 보험료를 반환받을 수 있음

## 2. 금융상품판매법의 보험산업의 적용

### □ 적용대상 사업자

보험업에서 금융상품판매법의 적용대상자는 보험회사, 대리점과 중개사가 해당됨

- 영업직원은 고용 또는 위임에 관계없이 회사에 종속하여 지휘, 명령을 받기 때문에 적용되지 않으나 회사가 이를 부담해야 함
- 보험회사는 대리점 등에게 권유방침의 책정 및 기타 사항에 대해 지도 및 지원을 할 필요

또한 손해보험(생명보험)회사의 영업직원이 생명보험자회사 (손해보험)와 위탁계약을 체결하고 대리점으로서 계약모집에 종사하는 경우에도 “업으로서 행하는 자”에 해당되어 적용대상이 됨<sup>8)</sup>

#### □ 적용대상 계약

제2조제1항 제4호에서는 보험업법 제2조제1항에서 규정하고는 보험사업자가 판매하는 모든 보험상품에 대해 적용되기 때문에 신규계약은 당연히 항상 설명의무가 필요함

- 설명의무 대상고객은 보험구입의 당사자인 계약자만 해당되고 피보험자, 보험수익자 등은 해당되지 않음

갱신계약의 경우에는 신규계약과 동일한 수준의 설명의무가 부여됨

- 자동계속특약계약의 경우 별도의 의사표시가 없는 한 만기시에 동일한 내용으로 계속한다는 뜻이 포함된 경우에는 설명의무를 부담하지 않아도 됨. 그러나 중요사항의 변경이 있는 경우에는 적용됨
- 계약의 이동하는 경우에 있어서 이동한 계약이 새로운 계약으로 변경이 없으면 설명의무를 부담하지 않아도 되나 있는 경우에는 부담해야 함
- 또한 손해보험사의 날씨과생상품도 적용대상이 되며, 가격변동리스크와 신용리스크가 있는 형태로 계약 이동이 있는 경우에는 적용대상이 됨

---

8) 일본손해보험협회(2007),p.5

그러나 담보범위를 변경(특약 추가), 보험금액의 증액, 보험계약대상의 변경은 가격변동리스크나 신용리스크와는 무관하기 때문에 설명의무가 없음

#### □ 설명내용 및 방법

순수보장성보험은 시장요인에 의한 가격변동리스크가 없어 원금결손이 발생하지 않기 때문에 이에 대한 설명은 불요하나 “보험사고가 발생하지 않았더라도 보험료는 반환하지 않는다.”는 내용을 설명할 필요가 있음

저축성보험(변액보험, 변액연금보험, 장기손해보험), 외화표시보험은 가격변동리스크가 존재하기 때문에 명확한 설명이 필요함

- 이와 같은 보험에 대해서는 판매할 때에 만기환급금과 계약자배당부분에 대해서도 명확하게 지급금 규모와 시기 등에 대해 사전적으로 설명을 해야 함
- 이에 대해서는 보험업법상에서 이 사실을 기재한 서면을 교부하고 있으나 향후에는 서명날인을 추가하여 운영이 필요한 것으로 인식하고 있음

날씨파생 등 보험파생상품거래의 경우 거래의 구조를 설명해야 함

- 거래개시 시점에서 프리미엄을 지불하고 지표에 관한 현실수치에 의하여 지불결제금 등 당해 거래로부터 취득할 금액 합계가 프리미엄 등의 지불한 금액의 합계를 하회할 경우가 있다는 점을 설명해야 함
- 파생상품의 경우에는 신용리스크에 대해 보험회사의 파산시 보호받지 못한다는 내용을 설명해야 함

법 적용대상이 되는 모든 보험상품 판매자등의 파산 등으로 인한 신용리스크에 대하여 설명을 해야 함

- 보험회사 등의 파산리스크에 대해 『보험계약자 보호기구』에서 보호대상 계약, 보상한도, 보험금 등의 삭감 가능성 등에 대해 명확한 설명이 필요함

- 생명보험계약의 경우 협회가 작성한 대응지침을 보면 다음과 같음  
 “보험회사의 업무 또는 재산의 상황 변화에 의하여 계약시에 약속했던 보험금액, 연금액 등 급부금액 등이 삭감될 우려가 있습니다. 또한 생명보험계약자보호기구의 회원인 생명보험회사가 경영파탄에 이른 경우 생명보험 계약자보호기구에서 계약자보호조치를 하고 있으나 이 경우에도 계약시의 보험금액, 연금액, 급부금액 등이 삭감될 우려가 있습니다. 생명보험계약자 보호기구에 문의하시기 바랍니다.”<sup>9)</sup>

설명방법은 서면교부가 일반적임

- 설명의무를 위반하여 계약자의 손실이 발생한 경우에 손해배상을 해야 하고, 판매자가 손해배상책임을 면하기 위하여는 설명의무를 이행하였다는 사실을 입증해야 하므로 설명한 자료를 사후적으로 관리할 필요성이 있음
- 아울러 설명의무를 이행한 것에 대해 계약자의 서면확인을 받을 필요성이 있음

#### □ 적합성원칙의 적용

금융상품판매법상에서는 적합성원칙이 확보되도록 노력해야 한다고 되어 있으며 생명보험협회 및 손해보험협회가 작성한 지침에서는 다음과 같이 권고하고 있음

연금상품, 변액보험, 장기손해보험 등의 상품의 경우 해약환급금이 납입한 보험료보다 적게 된다는 사실에 대해 충분히 설명하고 이해를 구해야 함

이를 위해 의향확인서면을 이용하여 고객이 이해가 되지 못한 부분에 대해 충분히 설명하는 형태로 진행하고 있음(보험회사 종합감독지침 II-3-5-1-2(17), II-3-5-1-3)

9) 일본생명보험협회(2003),p.9.

□ 단정적 판단의 제공 금지

저축성 생명보험상품, 연금상품, 장기손해보험에 있어서 예상배당금액을 확정적으로 설명하는 등의 미래 불확실한 사실을 단정적으로 제공하지 않도록 해야 함

보험과생상품의 경우에도 약정한 수령액이 기준 지표 등에 의해 변할 수 있음에도 불구하고 변하지 않는다고 설명하는 경우에는 문제가 될 수 있음

□ 권유방침의 마련 및 공표

권유방침에는 “권유의 대상이 되는 자의 지식, 경험 및 재산상황을 감안하여 배려해야 할 사항, 권유방법 및 시간 등에 관한 권유대상이 되는 자에 대한 배려사항, 권유의 적정 확보에 관한 사항”이 포함되어야 하며

- 일본 금융회사들은 금융상품판매법상의 권유방침 작성 및 공표 등의 관련사항에 대해 다음과 같이 추진하고 있음

**<표 5> 금융상품 설명 및 권유방침 공표 의무 이행방법**

| 구 분                      | 은행  |      | 증권  |      | 보험 |      | 계   |      |
|--------------------------|-----|------|-----|------|----|------|-----|------|
| 영업담당자에게 주지               | 147 | 83%  | 226 | 87%  | 38 | 93%  | 411 | 86%  |
| 임직원대상 설명회, 연수실시          | 113 | 63%  | 162 | 62%  | 28 | 68%  | 303 | 63%  |
| 사내규정, 매뉴얼, Q&A, 가이드라인 마련 | 151 | 85%  | 165 | 63%  | 36 | 88%  | 352 | 73%  |
| 고객용 팸플릿 작성               | 62  | 35%  | 111 | 43%  | 16 | 39%  | 189 | 39%  |
| 상품 팸플릿 광고 개정             | 74  | 42%  | 43  | 16%  | 13 | 32%  | 130 | 27%  |
| 기타                       | 24  | 13%  | 32  | 12%  | 10 | 24%  | 66  | 14%  |
| 응답회사수                    | 178 | 100% | 261 | 100% | 41 | 100% | 480 | 100% |

자료 : 금융청 홈페이지, 金融商品販賣業者向けアンケート調査結果, 2003.10, p.5.

- 권유방침 등을 영업당사자 등에게 주지시키는 것이 가장 많고, 사내규정, 매

뉴얼화, Q&A, 가이드라인 등을 작성하여 제공하는 것이 그 다음을 차지하며

- 보험산업의 경우 영업직원에게 권유방침을 주지시키거나, 사내규정화나 매 뉴얼제공, Q&A제공, 가이드라인 제공, 임직원 전반을 대상으로 설명회나 연수 실시, 고객용 팸플릿제공, 상품팸플릿 광고 개정 등을 우선순위로 하여 준비한 것으로 조사되었음

보험판매와 관련된 “권유방침”의 운용사례를 보면 다음과 같음

- 동경해상일동화재보험의 예<sup>10)</sup>

### < 고객의 시점에 서서 만족을 드리도록 노력합니다 >

#### ■ 보험기타 금융상품의 권유를 함에 있어서

- 고객의 상품에 관한 지식, 구입경험, 구입 목적, 재산 상황 등, 상품의 특성에 따라 필요한 사항을 종합적으로 감안하고, 고객의 의향과 실정에 따라 상품의 설명 및 제공에 노력합니다
- 특히 시장리스크를 수반하는 투자성 상품에 대하여는 그 리스크 내용에 대하여 적절한 설명이 되도록 노력합니다
- 고객에게 곤혹스러움이 있을 수 있는 시간, 장소, 방법으로 권유는 하지 않습니다.
- 고객이 상품의 중요사항을 올바르게 이해할 수 있도록 노력합니다. 또한 판매형태에 따라 적절한 설명이 되도록 노력합니다

#### ■ 각종 대응을 함에 있어서

- 고객으로부터 문의를 받은 때에는 신속·정확·정중하게 대응하도록 노력합니다.
- 보험사고가 발생한 경우에는 신속·정확·정중한 대응과 보험금 등의 적절한 지불이 되도록 노력합니다.
- 고객의 의견·요망을 상품개발이나 판매활동에 반영하고 있습니다

#### ■ 각종법령을 준수하고 보험기타 금융상품의 적절한 판매에 노력합니다.

- 보험업법, 금융상품판매법, 소비자계약법, 금융상품거래법, 개인정보보호법, 기타 관계법을 준수합니다.

10) <http://www.tokiomarine-nichido.co.jp/company/kanyu.html>

- 적정한 업무를 확보하기 위하여 사내체제의 정비나 판매자의 연수를 실시합니다.
- 고객의 프라이버시를 존중함과 더불어 고객에게 관한 정보에 대하여 적절한 취급 및 엄정한 관리를 하고 있습니다.

- 보험대리점(福祉保險サービス<sup>11)</sup>의 예

### < 금융상품 판매에 있어서 >

보험 기타 금융상품판매에 있어서는 보험업법, 금융상품판매법, 소비자계약법, 기타 관계법령 등을 준수하고 다음의 방침에 따라 고객의 입장에서서 판매활동을 행하고 있습니다.

1. 적절한 상품의 안내와 이해에 용이한 설명을 하도록 노력합니다
  - 고객의 상품에 관한 지식, 경험, 구입 목적, 재산 상황 등에 유의하고 상품내용이나 리스크내용 등에 대하여 충분히 이해하도록 하고, 적절한 설명을 하도록 함과 더불어, 고객의 의향과 실정에 적절한 상품을 안내하도록 노력하고 있습니다.
  - 고객으로부터 신뢰를 제일로 하며, 중요한 사항을 알리지 아니하거나 불확실한 사항에 대하여 단정적인 설명을 하는 등 고객의 판단을 오류시키는 안내는 하지 않습니다.
2. 상품안내는 고객의 입장에서서 행합니다
  - 상품의 안내를 할 당시에는 고객입장에서 당혹하지 않도록 시간대, 장소, 방법에 따라 적절하게 행하도록 노력하고 있습니다.
3. 고객만족을 추구합니다.
  - 고객의견 등을 상품판매에 반영하도록 노력하고 있습니다
  - 만일 하나의 보험사고가 발생한 경우 보험금 지급신청시 신속하고 정확하게 대응하도록 노력하고 있습니다.
  - 고객에 대한 적정한 금융상품판매를 확보하기 위하여 관계법령이나 상품에 관한 지식 습득에 노력하고 있습니다.

11) [http://www.fukushihoken.co.jp/sales\\_policy.html](http://www.fukushihoken.co.jp/sales_policy.html)

□ 단정적 판단의 제공금지

금융상품거래법의 제정과 더불어 추가된 단정적판단의 제공금지에 대해서는 보험업법에서 금지사항(제300조 제1항 제7호)으로 규정되어 있기 때문에 별도의 대응을 할 필요 없이 과거에 해왔던 형태로 판매행위를 준수하면 될 것으로 판단하고 있음<sup>12)</sup>

또한 보험회사는 거래의 구조를 포함하여 금융상품판매법상의 설명의무 사항을 고객의 속성에 따라 설명해야 함. 그러하지 못한 경우 이로 인해 생긴 손해액에 대한 배상책임을 부담해야 함

□ 소비자계약법의 보험계약에 대한 적용

적용대상이 되는 소비자는 개인이 계약자가 되는 경우에는 당연히 포함되며, 사업으로서 또는 사업을 위하여 개인이 계약자가 되는 경우(단체보험, 퇴직연금 및 사업보험 등)는 적용되지 않음(<표 5> 참조)

- 소속 보험회사와 고용 또는 위임계약을 한 보험계약의 체결의 매개에 종사하고 있는 영업직원이 행한 행위에 대하여 적용되며, 이 경우 계약자는 보험회사에 대해 취소권을 행사할 수 있음(보험회사의 대리인으로서 행한 행위도 적용됨)

대상되는 행위로는 “오인에 의한 경우(부실고지, 단정적 판단의 제공, 고의에 의한 불이익사실의 불고지), 곤혹에 의한 경우가 규정되어 있음

- 이에 대한 해당하는 경우는 매우 적을 것으로 보이며, 보험산업에서는 보험모집윤리를 철저히 하고 모집관련 사내규정을 개정하여 영업직원에게 대한 교육과 지도를 하고 있는 것으로 나타났음
- 설명의무를 부담하지 않아도 되도록 하였음

---

12) 木郭愛郎(2006),p.19.

### 3. 보험산업 영향

□ 금융상품판매법에 대한 보험회사의 초기 인식

금융상품판매법이 보험산업에 미치는 영향에 대한 보험회사의 인식을 금융청이 2003년에 조사한 결과에 의하면, 조사대상 보험회사 41개중 31개 회사(76%)가 특별히 영향이 없다고 판단하고 있음

- 또한 응답사중 6개사는 보험상품을 판매할 때에 고객의 질문이 많아질 것으로 보고 있음. 소수의견으로는 보험상품 판매가 쉽지 않고, 보험상품 광고나 설명이 어려워질 것이며, 분쟁건도 증가할 것으로 인식하고 있음

**<표 6> 금융상품판매법 시행시 금융산업별 예상 영향**

| 구 분      |    | 은행  |       | 증권  |       | 보험 |       | 계   |       |
|----------|----|-----|-------|-----|-------|----|-------|-----|-------|
| 판매       | 용이 | 6   | 3.4   | 23  | 8.8   | 3  | 7.3   | 32  | 6.7   |
|          | 곤란 | 1   | 0.6   | 21  | 8.0   | 0  | 0.0   | 22  | 4.6   |
| 광고설명     | 용이 | 17  | 9.6   | 46  | 17.6  | 3  | 7.3   | 66  | 13.8  |
|          | 곤란 | 6   | 3.4   | 8   | 3.1   | 0  | 0.0   | 14  | 2.9   |
| 고객질문     | 증가 | 13  | 7.3   | 40  | 15.3  | 6  | 14.6  | 59  | 12.3  |
|          | 감소 | 1   | 0.6   | 2   | 0.8   | 0  | 0.0   | 3   | 0.6   |
| 문의상담     | 증가 | 5   | 2.8   | 11  | 4.2   | 2  | 4.9   | 18  | 3.8   |
|          | 감소 | 2   | 1.1   | 6   | 2.3   | 0  | 0.0   | 8   | 1.7   |
| 특별한 영향없음 |    | 143 | 80.3  | 185 | 70.9  | 31 | 75.6  | 359 | 74.8  |
| 기 타      |    | 12  | 6.7   | 14  | 5.4   | 2  | 4.9   | 28  | 5.8   |
| 응답회사수    |    | 178 | 100.0 | 261 | 100.0 | 41 | 100.0 | 480 | 100.0 |

자료 : 금융청 홈페이지, 金融商品販賣業者向けアンケート調査結果, 2003.10, p.5.

그러나 시행초기의 이러한 보험회사의 인식은 크게 빛나가 실제시장에서는 보험소비자 구매행위나 판매채널의 변화가 있었음

□ 금융상품판매법 시행후 보험상담<sup>13)</sup> 건수 증가

13) 일본의 경우 우리나라와는 달리 금융업의 분쟁조정기구를 금융감독원에서 운영하는

2001년 소비자계약법과 금융상품판매법이 시행된 이후 금융상품 거래와 관련한 상담건수는 연평균 4.4% 증가하고 있음. 그러나 금융상품영역별로 보면 상품선물거래는 매년 15%씩 감소하고 있지만 주식거래는 30.9%, 생명보험과 손해보험은 각각 13.0%, 9.5%씩 증가하고 있음

- 보험상품의 상담건수가 전체 금융상품의 상담건수에서 차지하는 비중은 2002년에 39.7%였으나, 2007년에 들러 57%로 급격히 증가한 것으로 나타났음

**<표 7> 금융상품별 상담건수 추이**

(단위 : 건, %)

| 구 분  | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   | 2006   | 2007   | 계       | 증감율   |
|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|-------|
| 생명보험 | 5,175  | 5,584  | 5,456  | 8,151  | 9,311  | 9,527  | 43,204  | 13.0  |
| 손해보험 | 1,629  | 1,548  | 1,737  | 2,235  | 3,254  | 2,565  | 12,968  | 9.5   |
| 은행상품 | 1,279  | 1,418  | 1,689  | 2,068  | 2,021  | 1,709  | 10,184  | 6.0   |
| 주식거래 | 845    | 912    | 1,564  | 4,590  | 5,620  | 3,244  | 16,775  | 30.9  |
| 투자신탁 | 619    | 482    | 531    | 689    | 993    | 829    | 4,143   | 6.0   |
| 상품선물 | 7,583  | 7,810  | 7,368  | 4,719  | 4,543  | 3,329  | 35,352  | -15.2 |
| 계    | 17,130 | 17,754 | 18,345 | 22,452 | 25,742 | 21,203 | 122,626 | 4.4   |

주 : 증감율은 2002년 대비 2007년의 연평균임

자료 : 일본 금융청 홈페이지, 國民生活センター おける 「金融保険サービス等」 に関する相談件數及び傾向等について, 2008.3.31

상담을 요청한 당사자가 60세 이상인 경우를 보면 매년 13.6% 증가하고 있으며 이중 보험은 2007년의 경우 51.1%를 점유하고 있음

- 보험상품은 2002년의 경우 생명보험이 26.8%, 손해보험이 4.9%를 차지했으나 매년 25.1%, 24.1% 증가하여 2007년의 점유비는 43.4%, 7.7%로 증가했음. 인구 고령화로 인해 단기성이고 재물보험 중심의 손해보험보다 노후대책과 밀접한 생명보험상품에 대해 설명 등이 더 필요한 것으로 나타남

것이 아니라 국민생활센터 등에서 운영하고 있음. 일본 금융청은 증가하고 있는 금융상품 분쟁에 대한 효과적인 분쟁조정제도를 마련하고자 금융분쟁연락조정협의회(金融トラブル連絡調整協議会)를 2000년부터 운영하여 오고 있음([http://www.fsa.go.jp/singi/singi\\_trouble/index.html](http://www.fsa.go.jp/singi/singi_trouble/index.html))

<표 8> 60세이상 금융상품별 상담건수 추이

(단위 : 건, %)

| 구 분  | 2002  | 2003  | 2004  | 2005  | 2006   | 2007   | 계      | 증감율  |
|------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|------|
| 생명보험 | 1,455 | 1,770 | 2,019 | 3,415 | 4,140  | 4,459  | 17,258 | 25.1 |
| 손해보험 | 268   | 286   | 384   | 536   | 891    | 790    | 3,155  | 24.1 |
| 은행상품 | 465   | 557   | 687   | 786   | 842    | 753    | 4,090  | 10.1 |
| 주식거래 | 421   | 493   | 866   | 2,588 | 3,408  | 2,003  | 9,779  | 36.6 |
| 투자신탁 | 325   | 282   | 343   | 409   | 615    | 492    | 2,466  | 8.6  |
| 상품선물 | 2,500 | 2,878 | 2,552 | 1,704 | 2,119  | 1,780  | 13,533 | -6.6 |
| 계    | 5,434 | 6,266 | 6,851 | 9,438 | 12,015 | 10,277 | 50,281 | 13.6 |

주 : 증감율은 2002년 대비 2007년의 연평균임

자료 : 일본 금융청 홈페이지, 國民生活センターにおける「金融保険サービス等」に関する相談件数及び傾向等について, 2008.3.31

□ 판매채널의 변화가 심화됨

금융상품판매법의 시행으로 직접적인 영향을 받은 쪽은 판매채널로 나타났음 보험시장에서 보험료규모는 성장내지는 정체를 보이고 있지만 판매채널의 핵심인 대리점에 많은 변화가 있는 것으로 나타남

생명보험의 경우 2006년의 수입보험료는 금융상품판매법 시행직전인 2000년에 비해서 4.9% 성장하였으나, 판매채널에서는 많은 변화가 일어났음

**<표 9> 생명보험의 판매채널 변화**

(단위 : 억 엔, 개, 명, %)

| 구 분   | 2000    | 2001    | 2002    | 2003    | 2004    | 2005    | 2006    | 증감/율(06-00) |       |
|-------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------|-------|
| 수입보험료 | 271,749 | 263,098 | 258,640 | 263,906 | 278,608 | 292,448 | 285,028 | 13,279      | 4.9   |
| 개인대리점 | 152,098 | 114,047 | 105,639 | 96,498  | 89,168  | 86,753  | 79,501  | -72,597     | -47.7 |
| 법인대리점 | 30,006  | 31,277  | 32,874  | 33,796  | 34,925  | 35,807  | 36,292  | 6,286       | 20.9  |
| 영업직원수 | 313,008 | 298,163 | 284,047 | 267,992 | 263,935 | 259,055 | 248,771 | -64,237     | -20.5 |

주 : 증감은 2000년 대비 2006년의 증감액이며, 증감율은 2000년대 2006년간의 연평균 증가율임

자료 : 일본 금융청 및 생명보험협회 홈페이지의 통계자료를 인용하여 작성

- 생명보험의 모집채널 중 법인 대리점은 금융상품판매법 시행전부터 증가하는 추이를 보였으며, 금융상품판매법 시행 이후에도 지속적으로 증가하여 2006년의 경우 36,292개로 2000년에 비해 20.9% 증가하였음
- 반면에 개인대리점은 2000년 15만 2,098개에서 금융상품판매법 시행초년도인 2001년에 3만 8,000개나 급격히 감소하였으며 그 이후 매년 감소하였음. 2006년에는 2000년의 거의 반절수준인 7만 9,501개로 줄어들었음
- 또한 보험회사의 영업직원수도 금융상품판매법 시행 이후 지속적으로 감소하고 있으며 2006년의 경우 24만 8771명으로 2000년의 20.5% 감소하였음
- 이와 같은 현상은 금융상품판매법의 시행으로 보험상품 판매행위에 대한 규제가 강화되고 이를 위반한 경우의 책임 부담문제 때문에 개인대리점이나 영업직원들의 수는 감소하고 전문적으로 준비하고 대응할 수 있는 법인 대리점은 증가한 것으로 판단됨

손해보험의 경우에도 금융상품 시행이후 판매채널별 보험료 비중의 변화와 대리점 수의 변화가 일어났음

**<표 10> 손해보험 채널별 보험료 및 비중 추이**

(단위 : 억 엔, %)

| 구분  | 2000 | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   | 2006   | 증감/율(06-00) |        |       |
|-----|------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-------------|--------|-------|
| 보험료 | 대리점  | 84,786 | 83,561 | 85,485 | 84,623 | 84,072 | 83,313 | 82,993      | -1,793 | -2.1  |
|     | 중개사  | 124    | 169    | 152    | 155    | 172    | 205    | 231         | 107    | 86.3  |
|     | 직 급  | 7,629  | 7,609  | 6,723  | 6,324  | 6,295  | 6,309  | 6,063       | -1,566 | -20.5 |
|     | 계    | 92,539 | 91,339 | 92,360 | 91,103 | 90,539 | 89,827 | 89,288      | -3,251 | -3.5  |
| 비중  | 대리점  | 91.6   | 91.5   | 92.6   | 92.9   | 92.9   | 92.7   | 92.9        | 1.3    | 1.4   |
|     | 중개사  | 0.1    | 0.2    | 0.2    | 0.2    | 0.2    | 0.2    | 0.3         | 0.1    | 93.1  |
|     | 직 급  | 8.2    | 8.3    | 7.3    | 6.9    | 7.0    | 7.0    | 6.8         | -1.5   | -17.6 |

주 : 증감은 2000년 대비 2006년의 증감액이며, 증감율은 2000년대 2006년간의 연평균 증가율임

자료 : 일본 손해보험협회 홈페이지에서 작성

**<표 11> 손해보험의 대리점 수의 변화추이**

| 구분    | 2000 | 2001    | 2002    | 2003    | 2004    | 2005    | 2006    | 증감/율(06-00) |          |       |
|-------|------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------|----------|-------|
| 대리점 수 |      | 509,619 | 342,191 | 323,139 | 305,836 | 286,576 | 266,753 | 253,810     | -255,809 | -50.2 |
|       | 개인   | 127,019 | 124,190 | 121,190 | 119,042 | 116,969 | 117,262 | 115,953     | -11,066  | -8.7  |
|       | 법인   | 382,600 | 218,001 | 201,949 | 186,794 | 169,607 | 149,491 | 137,857     | -244,743 | -64.0 |
|       | 전속   | 382,152 | 261,597 | 254,255 | 240,952 | 226,947 | 208,597 | 196,880     | -185,272 | -48.5 |
|       | 독립   | 127,467 | 80,594  | 68,884  | 64,884  | 59,629  | 58,156  | 56,930      | -70,537  | -55.3 |

주 : 증감은 2000년 대비 2006년의 증감액이며, 증감율은 2000년대 2006년간의 연평균 증가율임

자료 : 일본 손해보험협회 홈페이지에서 작성

- 금융상품판매법 직전인 2000년과 비교하여 보면 대리점은 91.6%에서 92.9%로 1.3%p 증가했으며, 중개사는 0.1%에서 0.3%로 증가한 반면, 직급의 비중은 8.2%에서 6.8%로 1.5%p 감소하였음
- 손해보험의 판매채널의 핵심인 대리점의 경우 개인대리점보다는 법인 대리점의 감소가 현저하였음. 금융상품판매법 시행전후를 비교하여 보면, 법인

대리점은 2000년 382,600개였으나 2001년에 218,001개로 43%나 감소하였으나 개인대리점은 2.2% 감소에 그쳤음. 또한 전속대리점의 감소폭보다는 독립대리점이 더 많이 감소한 것으로 나타났음

- 손해보험의 채널변화를 요약하면 일본보다 먼저 행위규제를 강화한 선진국 시장에서 영업을 하는 글로벌 중개사들의 활동으로 중개사 비중은 증가한 것으로 보이며, 판매행위에 대해 전적으로 책임을 부담해야 하는 독립대리점이 전속대리점보다 금융상품판매법의 영향을 더 받은 것으로 분석됨

## IV. 결 론

- 일본의 금융상품판매법은 판매자에게 중요사항에 대한 설명의무를 부여하고 이를 위반한 경우에 손해배상 책임을 부담시키고 있으며, 판매자는 권유방침을 정하여 공표하는 것을 의무화하였음

또한 금융상품거래법의 도입시 투자성 금융상품에 대해 금융산업을 포괄하는 적합성원칙 등 투자자보호법제를 도입하였지만 보험산업 등의 적용은 해당조항을 인용하는 형태로 보험업법을 개정하여 실질적인 감독은 보험업법에 의해 받도록 되어 있음

이와 같은 모집과 관련된 제도의 도입에 대해 초기에는 보험회사들은 큰 변화가 없을 것으로 인식하였으나 실제로는 시장에서 많은 변화가 나타났음

- 보험을 비롯한 고객의 상담건수는 큰 폭으로 증가하여 전 금융상품의 50% 이상 차지하고 있으며, 특히 60세 이상 고객의 상담건수가 매년 25%이상 증가하고 있는 것으로 나타나고 있음

또한 판매채널에서의 변화가 현저하게 나타났음

- 생명보험의 경우 금융상품판매법 시행이전에 비해 개인대리점은 48%나 감소한 반면에 법인대리점은 20%증가하였고 보험회사의 영업직원은 21%감소하였음. 손해보험의 경우에는 대리점과 중개사의 판매비중이 약간 증가한 반면에 영업직업의 비중은 감소했으며, 대리점의 수는 개인과 법인대리점 모두 감소했으나 법인의 감소폭이 64%나 됨

이와 같은 결과를 볼 때 판매행위 주체인 보험사와 대리점 등의 설명의무, 적합성원칙의 이행에 따른 부담을 최소화하는 쪽으로 변화가 나타난 것으로 파악됨

- 우리나라의 경우에도 IMF 구제금융 이후 분쟁발생이 현저히 증가하고 있음.  
2006년의 경우 26만건이 발생했고 이중에서 은행이 51%, 보험이 45%를 차지하고 있음

금융상품의 분쟁 발생건수의 증가율을 보면 매년 17%이상 증가하고 있으며 이중 은행 및 비은행 상품이 30%로 가장 크게 증가하며, 보험은 11%증가하고 있어 완전판매를 위한 제도 마련 필요성이 있음

**<표 12> 국내 금융산업별 분쟁발생 건수 추이**

| 구 분   | 1999   |       | 2003    |       | 2006    |       | 증가율(%) |       |
|-------|--------|-------|---------|-------|---------|-------|--------|-------|
|       | 건수     | 비중    | 건수      | 비중    | 건수      | 비중    | 건수     | 비중    |
| 은행    | 20,914 | 24.3  | 96,045  | 64.0  | 134,054 | 51.2  | 30.4   | 11.2  |
| 보험    | 54,958 | 63.8  | 46,876  | 31.3  | 117,251 | 44.8  | 11.4   | -4.9  |
| 증권    | 10,247 | 11.9  | 7,070   | 4.7   | 10,454  | 4.0   | 0.3    | -14.4 |
| 금융업 계 | 86,119 | 100.0 | 149,991 | 100.0 | 261,759 | 100.0 | 17.2   | 0.0   |

주 : 증가율은 1999년 대비 연평균 증가율임.  
자료 : 금융감독원 보도자료.

- 이에 따라 최근 정부는 금융상품의 복잡성, 이용자 보호를 위해 2010년까지 일본판 금융상품판매법을 제정할 것으로 알려져 있기 때문에 보험산업을 비롯한 금융산업에서는 이에 대한 준비를 할 필요성이 있음

금융상품별 중요 설명사항을 정의하고 이에 대한 설명방법을 매뉴얼 형태로 작성하여 판매자에게 교육 등을 통해 전달해야 할 것임

- 또한 적합성 원칙을 비롯한 “보험상품 권유방침”도 마련하여 사전적으로 설계사에 대하여 교육을 시키고 대리점에 대해서 안내를 하는 등의 대응이 필요함

금융상품판매법이 제정되기 전인 현재에도 보험상품의 완전판매를 위한 다양한 권유와 행위규제를 도입하고 있는 상황이기 때문에

- 이를 적극적으로 준수하고 일본의 사례도 반영하여 보험상품을 판매하는 경우에는 국내 보험상품의 완전판매로 이어질 것이며, 보험시장의 신뢰도 회복하는 계기가 될 것으로 예상됨

□ 또한 향후 보험상품에 대한 적합성원칙 등 보험상품의 판매권유와 관련한 제도를 도입함에 있어서

투자성이 높은 보험상품일지라도 자본시장통합법상의 적합성 원칙 등의 행위규제를 일본과 같이 보험업법에 규정하여 자본시장통합법 적용을 배제시켜 법적용상의 혼란을 방지할 필요성이 있음. 이를 통해 보험상품의 고유한 특성을 살려 다른 금융상품과의 경쟁력을 확보할 수 있음

일본의 경우 금융상품거래법상의 적합성원칙(법제40조) 등 투자자보호 조항이 있지만 금융거래업자만 동법의 적용을 받도록 하고 다른 금융업자에게는 해당법률에서 준용토록 하고 있음(보험업법제300조의2 금융상품거래법의 준용)

- 이 경우 투자성이 강한 특정보험상품(변액보험, 변액연금, 외화표시보험 및 연금, 해약환급금 변동형보험 및 연금 등)에 대한 판매권유률이 서로 상이한 것이 적용되는 것이 아니라 다른 금융상품과 동일함

## 참 고 문 헌

- 권중호, 『일본 금융상품거래법의 개요』, 한국증권연구원, 2006.10.15
- 에자와마사히코(江澤雅彦), “일본의 소비자계약법과 금융상품판매법”, 『월간생협(통권제276호)』, 2002. 1
- 金融廳 홈페이지, 國民生活センターにおける「金融保險サービス等」に関する相談件數及び傾向等について, 2008.3.31
- 木郭愛郎, “投資サービス法(金融商品取引法)の制定と生命保險業界への影響”, 『生命保險經營(第74巻第4号)』, 2006.7.
- 日本生命保險協會, 「金融商品の販賣等に関する法律に関する指針」, 2003.8.21
- 日本損害保險協會, 「金融商品の販賣等に関する法律への對應の考え方」, 2007.9.20
- 中澤正樹, “金融商品勧誘規制の現状と課題-金融商品の販賣等に関する法律における説明義務規定と民法上の情報提供義務の關係を中心として”, 『保險學雜誌』, 第587号, 2004.12
- 潮見佳男, 『消費者契約法・金融商品販賣法と金融取引』, 經濟法令研究會, 2001.5

## [ 별첨자료 ]

### 1. 금융상품의 판매등에 관한 법률(2005.5.31 법률 제101호)전문

#### 제1조(목적)

이 법률은 금융상품판매업자등이 금융상품의 판매등을 할 때, 고객에게 설명을 해야 할 사항 및 금융상품판매업자등이 고객에게 당해사항을 설명하지 않아 당해고객에게 손해가 발생한 경우에 있어서 금융상품판매업자등의 손해배상책임 및 금융상품판매업자등이 행하는 금융상품의 판매등에 관한 권유의 적정성 확보를 위한 조치를 정함으로서 고객보호를 도모함과 동시에 국민경제의 건전한 발전에 기여하는 것을 목적으로 한다.

#### 제2조(정의)

- ① 이 법률에서 「금융상품의판매」란 다음에 열거하는 행위를 말한다.
1. 예금, 저금, 정기적금 또는 은행법(1981년 법률 제59호) 제2조제4항에서 규정하는 부금의 수입을 내용으로 하는 계약(우편저금에 관한 것을 제외한다)의 예금자, 저금자, 정기적금의 적금자 또는 동항에서 규정하는 부금의 부금자와의 체결
  2. 무진업법(1931년 법률 제42호) 제1조에서 규정하는 무진계약에 근거하는 부금(이하 이 호에 있어서 「무진부금」을 말한다)의 수입을 내용으로 하는 계약의 무진부금의 부금자와의 체결
  3. 신탁재산의 운용방법이 특정되지 않은 것 등 기타 시행령에서 정하는 요건에 해당하는 금전신탁계약(당해신탁계약에 관한 수익권이 특정권리(증권거래법(1948년 법률 제25호) 제2조제1항에 규정한 유가증권에 표시된 권리 또는 동조제2항의 규정에 의한 유가증권으로 보이는 권리를 말한다. 제6호 ㅅ 또는 ㅈ 내지 ㅎ 까지에 있어서 동일하다)로 있는 것을 제외한다)의 위탁자와의 체결
  4. 보험업법(1995년 법률 제105호) 제2조제1항에서 규정하는 보험업을 행

하는 자가 보험자가 되는 보험계약(이하 이 호에 있어서 「보험계약」이라 한다) 또는 보험 또는 공제에 관한 계약에서 보험계약과 유사한 것으로서 시행령에서 정하는 것의 보험계약자 또는 이와 유사한 자와의 체결

5. 유가증권(금융상품거래법제2조 제1항에서 규정하는 유가증권 또는 동조 제2항의 규정에 의한 유가증권으로 간주되는 권리를 말한다)을 취득하게 되는 행위(대리 또는 매개에 해당하는 것과 제8호 및 제9호에 열거한 것에 해당하는 것은 제외한다)
6. 다음에 열거하고 있는 것을 취득하는 행위(대리 또는 매개에 해당하는 것을 제외한다)
  - 가. 금융상품거래법 제2조 제2항 제1호 또는 제2호에 규정한 권리
  - 나. 양도성예금증서로 표시되는 금전채권(금융상품거래법 제2조 제1항에서 규정한 유가증권에 표시된 권리 또는 동조 제2항의 규정에 의한 유가증권으로 간주되는 권리와 같은 것을 제외한다)
7. 부동산특정공동사업법(2004년 법률 제77호) 제2조 제3항에 규정하는 부동산특정공동사업계약(금전으로 출자의 목적으로 하고 또한 계약종료의 경우에 있어서 잔여재산 분할 또는 출자 반환이 금전에 의해 행할 것을 내용으로 하거나 이들과 유사한 사항으로서 시행령에서 정하는 것을 내용으로 하는 것에 한한다)의 체결
8. 금융상품거래법 제2조제21항에서 규정하는 시장파생상품거래 또는 동조 제23항에서 규정하는 외국시장파생상품거래 또는 이런 거래의 중개
9. 금융상품거래법 제2조 제22항에서 규정하는 장외파생상품거래 또는 중개
10. 금리, 통화의 가격, 기타 지표의 수치로서 사전에 당사자간에 약정된 수치와 장래 일정시기에 있어서 현실의 당해지표의 수치의 차이에 기초하여 산출된 금전의 수수를 약속하는 거래(앞의 제2호에 열거된 것에 해당하는 것을 제외한다)로서 시행령에서 정하는 것 또는 당해거래의 중개
11. 앞의 호에 열거하는 것과 유사한 것으로서 시행령에서 정하는 행위

- ② 이 법률에 있어서 「금융상품의 판매등」이란, 금융상품의 판매 또는 대리 또는 매개(고객을 위하여 행하는 것을 포함한다)를 말한다.
- ③ 이 법률에 있어서 「금융상품판매업자등」은 금융상품의 판매등을 업으로써 행하는 자를 말한다.
- ④ 이 법률에 있어서 「고객」은 금융상품의 판매의 상대방을 말한다.

**( 금융상품판매업자등의 설명의무 )**

**제3조 ①** 금융상품판매업자등은, 금융상품의 판매등을 업으로서 행하고자 할 때는 당해금융상품의 판매등에 관계된 금융상품의 판매가 이루어질 때까지의 기간사이에 고객에게 다음에 열거하는 사항(이하 「중요사항」이라 한다)을 설명하여야 한다.

1. 당해금융상품의 판매에 대하여 금리, 통화의 가격, 금융상품시장(금융상품거래법 제2조 제14항에서 규정하는 금융상품시장을 말한다. 이하 이 조에서는 동일하다)에 있어서 시세 기타 지표에 관한 변동을 직접 원인으로 하여 원금결손이 생길 우려가 있는 경우에는 다음에 열거하는 사항

- 가. 원본손해가 생길 우려가 있다는 취지
- 나. 당해지표

다. 위 나의 지표에 관련된 변동을 직접원인으로 하여 원금결손이 생길 우려가 있는 당해금융상품의 판매에 관계한 거래의 구조 중 중요한 부분

2. 당해금융상품의 판매에 대하여 금리, 통화의 가격, 금융상품시장에 있어서 시세, 기타 지표에 관계된 변동을 직접원인으로 하여 당초원금을 초과하여 손실이 생길 우려가 있는 경우에는 다음에 열거하는 사항

- 가. 당초원금을 초과하는 손실이 생길 우려가 있다는 취지
- 나. 당해지표

다. 위 나의 지표에 관한 변동을 직접원인으로 당초원금을 초과하는 손실이 생길 우려가 있는 당해금융상품의 판매에 관계된 거래의 구조

중 중요한 부분

3. 당해금융상품의 판매에 대하여 당해금융상품의 판매를 행하는 자, 기타 사람의 업무 또는 재산상황의 변화를 직접원인으로 하여 원금결손이 생길 우려가 있는 경우에는 다음에 열거하는 사항

가. 원금결손이 생길 우려가 있다는 취지

나. 당해자(當該者)

- 다. 위 나의 사람(者)의 업무 또는 재산상황의 변화를 직접원인으로 원본손해가 생길 우려가 있는 당해금융상품의 판매에 관한 거래의 구조 중 중요한 부분

4. 당해금융상품의 판매에 대하여 당해금융상품의 판매를 행하는 자등의 자의 업무 또는 재산상황의 변화를 직접원인으로 당초원금을 초과하는 손실이 생길 우려가 있는 경우에는 다음에 열거하는 사항

가. 당초원금을 상회하는 손실이 생길 우려가 있다는 취지

나. 당해자

- 다. 위 나의 사람(者)의 업무 또는 재산상황의 변화를 직접원인으로 당초원금을 초과하는 손실이 생길 우려가 있는 당해금융상품의 판매에 관한 거래의 구조 중 중요한 부분

5. 제2호 및 제3호에 규정한 것 이외에 당해금융상품의 판매에 대하여 고객의 판단에 영향을 미치게 되는 중요한 것으로서 시행령에서 정하는 사유를 직접원인으로 하여 원금결손이 생길 우려가 있는 경우에는 다음에 열거하는 사항

가. 원본손해가 생길 우려가 있다는 취지

나. 당해사유

- 다. 위 나의 사유를 직접원인으로 하여 원금결손이 생길 우려가 있는 당해금융상품의 판매에 관계된 거래의 구조 중 중요한 부분

6. 제2호 및 제3호에 규정한 것 이외에 당해금융상품의 판매에 대하여 고객의 판단에 영향을 미치게 되는 중요한 것으로서 시행령에서 정하는 사유를 직접원인으로 하여 당초원금을 초과하는 손실이 생길 우려

가 있는 경우에는 다음에 열거하는 사항

가. 당초원금을 초과하는 손실이 생길 우려가 있다는 취지

나. 당해사유

다. 위 나.의 사유를 직접원인으로 하여 당초원금을 초과하는 손실이 생길 우려가 있는 당해금융상품의 판매에 관한 거래의 구조 중 중요한 부분

7. 당해금융상품의 판매의 대상인 권리를 행사하는 것이 가능한 기간의 제한 또는 당해금융상품의 판매에 관한 계약을 해제할 수 있는 기간 제한이 있는 경우에는 그 취지

② 전항의 설명은 고객의 지식, 경험, 재산의 상황 및 당해금융상품의 판매에 관한 계약을 체결할 목적에 비추어, 당해고객에게 이해되도록 하기 위한 필요한 방법 및 정도에 의하여 이루어져야 한다.

③ 제1항 제1호, 제3호 및 제5호의 「원금결손이 생길 우려」란, 당해금융상품의 판매가 이루어짐에 따라 고객이 지불하게 되는 금전의 합계액(당해금융상품의 판매가 행해짐에 따라 당해 고객이 양도하게 되는 금전이외의 물건 또는 권리로서 시행령에서 정하는 것(이하 이 항 및 제6조 제2항에 있어서 「금전상당물」 말한다.)이 있는 경우에는 당해합계액에 당해금전상당물의 시장가액(시장가액이 없는 경우에는, 처분추정가액)의 합계액을 더한 금액)이 당해금융상품의 판매에 의해 당해고객(당해금융상품의 판매에 의해 당해 고객이 정하는 것에 따른 금전 또는 금전이외의 물건 또는 권리를 취득하게 되는 자가 있는 경우에 있어서는 당해자를 포함한다. 이하 이 항에 있어서 「고객등」이라 한다)을 취득하게 되는 금전의 합계액(당해금융상품의 판매에 의해 당해고객등이 취득하게 되는 금전이외의 물건 또는 권리가 있는 경우에 있어서는 당해합계액에 당해금전이외의 물건 또는 권리의 시장가액(시장가액이 없는 때에는 처분추정가액)의 합계액을 더한 금액)을 상회하게 될 우려를 말한다.

④ 제1항 제2호, 제4호 및 제6호의 「당초원금을 초과하는 손실이 생길

우려」란, 다음에 열거하는 것을 말한다.

1. 당해금융상품의 판매(제3조 제1항 제8호에서 제10호까지에 열거된 행위 및 동항 제11호에 열거된 행위로서 시행령에서 정하는 것에 한한다. 이하 이 항에 있어서 동일하다.)에 대하여 금리, 통화의 가격, 금융상품시장에 있어서 시세, 기타 지표에 관한 변동에 의해 손실이 생기게 될 우려가 있는 경우에 있어서 당해손실금액이 당해금융상품의 판매가 행해짐으로서 고객이 지불할 위탁증거금, 기타 보증금금액을 상회하게 될 우려
2. 당해금융상품의 판매에 대하여 당해금융상품의 판매를 행하는 자, 기타의 자(者)의 업무 또는 재산상황의 변화에 의해 손실이 생기게 될 우려가 있는 경우에 있어서 당해손실금액이 당해금융상품의 판매가 행해짐으로써 고객이 지불할 위탁증거금, 기타 보증금금액을 상회하게 될 우려
3. 당해금융상품의 판매에 대하여 제1항 제6호의 사유에 의해 손실이 생기게 될 우려가 있는 경우에 있어서 당해손실금액이 당해금융상품의 판매가 행해짐으로써 고객이 지불할 위탁증거금, 기타 보증금금액을 상회하게 될 우려
4. 위 제3호에 준하는 것으로서 시행령에서 정하는 것

⑤ 제1항 제1호 다, 제2호 다, 제3호 다, 제4호 다, 제5호 다 및 제6호 다에서 규정하는 「금융상품의 판매에 관계된 거래의 구조」란 다음에 열거하는 것을 말한다.

1. 제3조 제1항 제1호 내지 제4호 및 제7호에 열거하는 행위에 있어서는 이들 규정에서 규정하는 계약의 내용
2. 제3조 제1항 제5호에 규정한 행위에 있어서는 당해규정에서 규정하는 금융상품거래법 제2조 제1항에서 규정하는 유가증권에 표시된 권리 또는 동조 제2항의 규정에 의하여 유가증권으로 간주되는 권리(동항 제1호 및 제2호에 제기하는 권리를 제외한다.)의 내용 및 당해행위가 행해지는 것에 따라 고객이 부담하는 의무의 내용

3. 제3조 제1항 제6호 가에 열거하는 행위에 있어서는 당해규정에서 규정하는 권리의 내용 및 당해행위가 행하여지는 것에 의해 고객이 부담하는 의무의 내용
  4. 제3조 제1항 제6호 나에 규정한 행위에 있어서는, 당해규정에서 규정하는 채권의 내용 및 당해행위가 행해짐으로써 고객이 부담하게 되는 채무의 내용
  5. 제3조 제1항 제8호 내지 제10호에 규정하는 행위에 있어서는 이들 규정에서 규정하는 거래의 구조
  6. 제3조 제1항 제11호의 시행령에서 정하는 행위에 있어서는, 시행령에서 정하는 사항
- ⑥ 하나의 금융상품의 판매에 대하여 둘 이상의 금융상품판매업자등이 있는 경우에는 제1항의 규정에 의해 고객에 대한 중요사항에 대하여 설명을 하여야 한다. 이 경우에 있어서 어느 하나의 금융상품판매업자등이 당해중요사항에 대하여 설명을 한 경우에는 다른 금융상품판매업자들은 동항의 규정에 관계없이 당해중요사항에 대하여 설명이 필요하지 않다. 다만, 당해 다른 금융상품판매업자등이 시행령에서 정하는 자인 경우에는 그러하지 아니하다.
- ⑦ 제1항의 규정은 다음에 열거하는 경우에는 적용하지 아니한다.
1. 고객이 금융상품의 판매등에 관한 전문적 지식 및 경험을 가진 자로서 시행령에서 정하는 자(제9조 제1항에 있어서 「특정고객」을 말한다.)인 경우
  2. 중요사항에 대하여 설명을 요하지 아니한다는 취지에 대해 고객의 의사 표명이 있었던 경우

( 금융상품판매업자등의 단정적 판단의 제공등의 금지 )

**제4조** 금융상품판매업자등은 금융상품의 판매등을 업으로써 행하고자 할 때는 당해금융상품의 판매등에 관한 금융상품의 판매가 이루어질 때까지의 기간동안에 고객에게 당해금융상품의 판매에 관한 사항에 대하여

불확실한 사항에 대하여 단정적 판단을 제공하거나 확실한 것으로 오인될 우려가 있는 것을 알리는 행위(이하 「단정적 판단의 제공등」이라 한다)를 행하여서는 아니된다.

**( 금융상품판매업자등의 손해배상책임 )**

**제5조** 금융상품판매업자등은 고객에 대하여 제3조의 규정에 의해 중요사항을 설명하여야 한다. 이 경우에 있어서 당해중요사항에 대하여 설명을 하지 아니한 경우 또는 제4조의 규정을 위반해서 단정적 판단의 제공등을 행한 경우, 이로 인하여 생긴 당해 고객에게 손해 배상책임을 부담한다.

**( 손해액의 추정 )**

**제6조** ① 고객이 제5조의 규정에 의해 손해배상을 청구하는 경우, 원금결손액은 금융상품판매업자등이 중요사항에 대하여 설명을 하지 않았던 것 또는 단정적 판단의 제공 등을 행한 것에 의해 당해고객에게 생긴 손해액으로 추정한다.

② 제5조의 「원금결손액」이란, 당해금융상품의 판매가 행해짐으로써 고객이 지불한 금전 및 지불할 금전의 합계액 ( 당해금융상품의 판매가 이루어진 것에 의해 당해 고객이 양도한 금전상당물 또는 양도할 금전상당물이 있는 경우에 있어서는 당해합계액에 이들 금전상당물의 시장가액 ( 시장가액이 없는 경우에는 처분추정가액)의 합계액을 더한 금액)에서 당해금융상품의 판매에 의해 당해고객 ( 당해금융상품의 판매에 의해 당해 고객이 정하는 것에 따라 금전 또는 금전이외의 물건 또는 권리를 취득하게 되는 자가 있는 경우에 있어서는 당해자를 포함한다. 이하 이항에 있어서 「고객 등」이라 한다.)의 취득한 금전 및 취득할 금전의 합계액 ( 당해금융상품의 판매에 의해 당해고객등이 취득한 금전이외의 물건 또는 권리 또는 취득할 금전이외의 물건 또는 권리가 있는 경우에 있어서는 당해합계액에 이들 금전이외의 물건 또는 권리의 시장가액

( 시장가액이 없는 경우에는 처분추정가액)의 합계액을 더한 금액) 과 당해금융상품의 판매에 의해 당해고객 등이 취득한 금전이외의 물건 또는 권리로서 당해고객 등이 매각 등 기타 처분을 한 것의 처분가액의 합계액을 합산한 금액을 공제한 금액을 말한다.

#### ( 민법의 적용 )

**제7조** 중요사항에 대하여 설명을 하지 않았던 것 또는 단정적 판단의 제공등을 행한 것에 따른 금융상품판매업자들의 손해배상책임에 대하여는 이 법률의 규정에 의한 것 이외에 민법(1896년 법률 제89호)의 규정에 따른다.

#### ( 권유의 적정 확보 )

**제8조** 금융상품판매업자들은, 업으로써 행하는 금융상품의 판매등에 관계된 권유를 할 때에는 그 적정의 확보에 노력하여야 한다.

#### ( 권유방침의 책정등 )

**제9조** ① 금융상품판매업자들은 업으로써 행하는 금융상품의 판매등에 관계된 권유를 하고자 하는 경우에는 사전에 당해권유에 관한 방침(이하 「권유방침」이라 한다)을 정하여야 한다. 다만, 당해금융상품판매업자들이 국가, 지방공공단체 등 권유의 적정을 결여할 우려가 없는 것으로 인정되는 자로서 시행령에서 정하는 자인 경우 또는 특정 고객만을 고객으로 하는 금융상품판매업자들인 경우에는 그러하지 아니하다.

② 권유방침에 있어서는, 다음에 열거하는 사항에 대하여 정하는 것으로 한다.

1. 권유의 대상이 되는 자의 지식, 경험, 재산의 상황 및 당해금융상품의 판매에 관한 계약을 체결할 목적을 참조하여 배려할 사항
2. 권유의 방법 및 시간대에 관하여 권유의 대상이 되는 자에 대하여 배려하여 할 사항
3. 앞 제2호에 열거하는 것 이외에 권유의 적정 확보에 관한 사항

③ 금융상품판매업자등은 제1항의 규정에 의해 권유방침을 정할 때에는 시행령에서 정하는 방법에 의해 신속히 이를 공표하여야 한다. 이를 변경하는 경우에도 동일하다.

( 과태료 )

**제10조** 제9조 제1항의 규정에 위반해서 권유방침을 정하지 않거나 동조 제3항의 규정에 위반하여 이를 공표하지 아니한 금융상품판매업자 등은 50만원 이하의 과태료에 처한다.

부 칙

( 시행기일 등 )

제1조 이 법률은 2001년4월1일부터 시행하고, 이 법률의 시행 후에 금융상품판매업자 등이 업로서 행한 금융상품의 판매 등에 대하여 적용한다.

( 중요사항의 설명에 관한 경과조치 )

제2조 이 법률의 시행 후에 업로서 행하게 되는 금융상품의 판매 등에 대하여 고객에 대하여 이 법률의 시행 전에 중요사항에 상당하는 사항에 대하여 설명이 행하여지고 있는 경우에는 금융상품판매업자등은 당해금융상품의 판매 등에 관한 중요사항에 대하여 설명을 한 것으로 본다.

( 시행령의 위임 )

제3조 제2항에서 정하는 것 이외에, 이 법률의 시행에 관하여 필요한 경과조치는 시행령에서 정한다.

부 칙 ( 2003년5월30일 법률 제54호 ) 초

( 시행기일 )

제1조 이 법률은 2004년 4월1일부터 시행한다.

( 벌칙의 적용에 관한 경과조치 )

제38조 이 법률의 시행 전에 한 행위에 대한 벌칙의 적용은 종전의 사례에 따른다.

( 기타의 경과조치의 정령에의 위임 )

제39조 이 법률에서 규정하는 것 이외에, 이 법률의 시행에 따른 필요한 경과조치는 시행령에서 정한다.

( 검토 )

제40조 정부는 이 법률의 시행 후 5년을 경과한 경우에 있어서 이 법률에 의한 개정 후의 규정의 상황, 사회경제정세의 변화 등을 감안하여 이 법률에 의한 개정 후의 금융제반제도에 대하여 검토를 추가하여 필요하다고 인정되는 때에는 그 결과에 근거하여 필요한 조치를 강구하는 것으로 한다.

부 칙 ( 2004년 12월 3일 법률 제154호 ) 초

( 시행기일 )

제1조 이 법률은 공포일로부터 기산하여 6월을 초과하지 않는 범위 내에서 시행령 정하는 일 ( 이하 「시행일」 말한다. ) 부터 시행한다.

( 처분 등의 효력 )

제121조 이 법률의 시행 전의 각각의 법률(이들에 근거한 명령을 포함한다. 이하 이 조에 있어서 동일하다.)의 규정에 의한 처분, 수속 등의 행위로서, 개정 후의 각각의 법률규정에 상당하는 규정이 있는 것은 이 부칙 별단에 정하고 있는 것을 제외하고, 개정 후의 각각의 법

률의 상당규정에 의한 것으로 본다.

( 벌칙에 관한 경과조치 )

제122조 이 법률의 시행 전에 한 행위 및 이 부칙의 규정에 의하여 종전의 례에 따르는 것으로 되는 경우 및 이 부칙의 규정에 따른 효력을 가지게 되는 경우에 있어서 이 법률의 시행 후에 한 행위에 대한 벌칙의 적용은 종전의 례에 따른다.

( 기타의 경과조치의 시행령에의 위임 )

제123조 이 부칙에서 규정하는 것 이외에, 이 법률의 시행에 따라 필요한 경과조치는 시행령에서 정한다.

( 검토 )

제124조 정부는 이 법률의 시행후 3년이내에 이 법률의 시행상황에 대하여 검토를 한 후 필요가 있다고 인정되는 경우에는 그 결과에 기초하여 필요한 조치를 강구하는 것으로 한다.

**부 칙 ( 2004년12월8일 법률 제159호 ) 초**

( 시행기일 )

제1조 이 법률은 2005년 7월 1일부터 시행한다.

**부 칙 ( 2005년 10월 21일 법률 제102호 ) 초**

( 시행기일 )

제1조 이 법률은 우정민영화법의 시행일부터 시행한다.

( 금융상품의 판매등에 관한 법률의 일부개정에 따른 경과조치 )

제109조 ① 이 법률의 시행전에 제116조의 규정에 의하여 개정전의 금융상품의 판매등에 관한 법률(다음 항에 있어서 「구법」 말한다.)의 규정에 의해, 구공사(旧公社)에 대하여 행한 또는 구공사(旧公社)가 행한 처분, 수속 등의 행위 (旧原動機付自轉車等責任保險募集取扱法 제2조 제2항에서 규정하는 원동기부자전차등 책임보험모집의 취급업무(다음 항에 있어서 「원동기부자전차등책임보험모집취급업무」 말한다.)에 관한 것을 제외한다.)는 정비법등에 별단에 정하고 있는 것을 제외하고, 제66조의 규정에 의한 개정후의 금융상품의 판매등에 관한 법률(다음 항에 있어서 「신법」 말한다.)의 상당규정에 의해 우편저금은행에 대하여 행한 또는 우편저금은행이 행한 처분, 수속 등의 행위로 본다.

② 이 법률의 시행전에 구법의 규정에 의해, 구공사에 대하여 행한 또는 구공사가 행한 처분, 수속 등의 행위 (원동기부자전차등책임보험모집취급업무에 관한 것에 한한다.)는, 정비법등에 별단에 정하는 것을 제외하고, 신법의 상당규정에 의해 우편국주식회사에 대하여 행하거나 우편국주식회사가 행한 처분, 수속 등의 행위로 본다.

( 벌칙에 관한 경과조치 )

제117조 이 법률의 시행전에 행한 행위, 이 부칙의 규정에 따라 결국 종전의 례에 의한 것으로 되는 경우에 있어서 법률의 시행후에 행한 행위, 이 법률의 시행후 부칙 제9조 제1항의 규정에 따라 결국 그 효력을 가지는 것으로 되는 구우편환법(郵便為替法) 제38조의8 (제2호 및 제3호에 관한 부분에 한한다.)의 규정 실효전에 행한 행위, 이 법률의 시행후 부칙 제13조 제1항의 규정에 따라 결국 그 효력을 가지는 것으로 되는 구우편이체법(旧郵便振替法) 제70조(제2호 및 제3호에 관한 부분에 한한다.)의 규정 실효전에 행한 행위, 이 법률의 시행후 부칙 제27조 제1항의 규정에 의해 결국 그 효력을 가지는 것으로 되는 구우편진체에 금기부위탁법(旧郵便振替預り金寄附委託法) 제8조(제2호에 관한 부분에 한한다.)의 규정 실효전에 행한 행위, 이 법률의 시행후 부칙 제39조

제2항의 규정에 의해 결국 그 효력을 가지는 것으로 되는 구공사법(旧公社法) 제70조(제2호에 관한 부분에 한한다.)의 규정 실효전에 행한 행위, 이 법률의 시행후 부칙 제42조 제1항의 규정에 의해 결국 그 효력을 가지는 것으로 되는 구공사법 제71조 및 제72조(제15호에 관한 부분에 한한다.)의 규정 실효전에 행한 행위 및 부칙 제2조 제2항의 규정이 적용되는 경우에 있어서 우정민영화법 제104조에서 규정하는 우편저금은행에 관한 특정일 전에 행한 행위에 대한 벌칙의 적용에 대하여는 결국 종전의 례에 따른다.

### 부 칙 ( 2006년 6월 4일 법률 제66호 )

이 법률은, 2006년 증권거래법 개정법의 시행일부터 시행한다. 다만, 다음 각호에 열거하는 규정은 당해 각호에서 정하는 일부터 시행한다.

1. 제127조중 공인회계사법 제4조 제2호의 개정규정(「또는 제198조」를 「부터 제198조 까지」로 개정하는 부분에 한한다.)、제128조 제1항의 규정、제205조중 회사법 제331조 제1항 제3호의 개정규정(「제197조 제1항 제1호 내지 제4호 및 제7호 또는 제2항、제198조 제1호 내지 제10호、제18호 및 제19호」를 「제197조、제197조의2 제1호 내지 제10호 및 제13호、제198조 제8호」로 개정하는 부분에 한한다.)、제206조 제1항의 규정 및 제213조중 금융청설치법 제20조 제1항의 개정규정(「、검사」의 아래에 「、보고 또는 자료제출의 명령、질문 및 의견청취」를 추가하는 부분에 한한다.) 2006년 증권거래법 개정법 부칙 제1조 제1호에 열거하는 규정의 시행일
2. 제178조중 조직적 범죄처벌법 별표 제2제2호의 개정규정(「제198조 제18호(내부자거래) 또는 」을 삭제하는 부분에 한한다.) 2006년 증권거래법 개정법 부칙 제1조 제2호에 계기하는 규정의 시행일
3. 제178조(조직적 범죄처벌법 별표 제2제2호의 개정규정 중「제198조 제18호(내부자거래) 또는 」을 삭제하는 부분을 제외한다.)의 규정 범죄의 국제화 및 조직화 및 정보처리의 고도화에 대처하기 위하여 형법 등의 일부를 개정하는 법률의 시행일 또는 시행일중 어느 것이

라도 늦은 일(日)

4. 제214조의 규정 2006년 증권거래법 개정법 부칙 제1조 제5호에 열거하는 규정의 시행일

## 2. 소비자계약법의 주요내용

### 1. 제정 배경

일본의 경우 소비자보호는 주로 품질이나 안전에 중심으로 두었으나, 70년대에 들어 계약으로 인한 피해를 보호하기 위한 입법활동이 전개되었고 이의 일환으로 법조문 12개<sup>14)</sup> 밖에 없는 비교적 단순한 소비자계약법을 2001년에 제정하였음

- 특히 일본 정부가 1990년대부터 급격히 추진한 규제완화로 시장에서의 사업자와 소비자의 정보력이나 교섭력의 격차를 인위적으로 축소시키고, 계약체결과정과 계약 내용의 양면에서 소비자의 자기결정을 지원하기 위한 포괄적 민사법의 정비가 필요하게 되었음
- 소비자계약법의 주요내용은 금융상품계약을 비롯한 모든 계약의 소비자에게 계약 취소권을 부여하고 부당한 계약조항에 대해 무효화가 가능토록 하였음. 다만, 노동계약에 대해서는 적용하지 않는 것으로 되어 있음

2005년 증권거래법(금융상품거래법)이 개정되면서 “법률 제56호”로 개정되었는데 기존의 내용에서 적격소비자 단체의 인정 기관, 인정절차, 단체소송 등 기능이 추가되었음

- 이에 따라 기존의 총 12개 법조문체계가 다소 복잡해진 53개 조문체계로 변경되었음

소비자계약법의 체계<sup>15)</sup>

---

14) 제1조(목적), 제2조(정의), 제3조(사업자 및 소비자의 노력), 제4조(소비자계약의 신청 또는 승낙의 의사표시의 취소), 제5조(매개의 위탁을 받은 제3자 및 대리인), 제6조(해석규정), 제7조(취소권의 행사기간 등), 제8조(사업자의 손해배상 책임을 면제하는 조항의 무효), 제9조(소비자가 지불하는 손해배상액을 예정하는 조항 등의 무효), 제10조(소비자의 이익을 일방적으로 해하는 조항의 무효), 제11조(기타 법률의 적용), 제12조(적용제외)

15) 소비자계약법의 법조문 체계는 소비자 내각부 홈페이지의 설명자료 (<http://www.consumer.go.jp/kankeihourei/keiyaku/0512c-keiyakuhou.html>) 참조

## 소비자계약법 조문체계

| 장                   | 절                                     | 조문   |
|---------------------|---------------------------------------|--|
| 제1장 총칙              |                                       | 제1조(목적), 제2조(정의) 제3조(사업자 및 소비자의 노력)  |
| 제2장<br>소비자계약        | 제1절 소비자계약의<br>신청 또는 그 승낙의<br>의사표시의 취소 | 제4조(소비자계약의 신청 또는 그 승낙의 의사표시의 취소), 제5조(매개위탁을 받은 제3자 또는 대리인), 제6조(해석규정), 제7조(취소권의 행사기간 등)  |
|                     | 제2절 소비자계약<br>조항의 무효                   | 제8조(사업자의 손해배상책임을 면제하는 조항의 무효), 제9조(소비자가 지불하는 손해배상액을 예정하는 조항의 무효), 제10조(소비자이익을 일방적으로 해하는 조항의 무효)  |
|                     | 제3절 보칙                                | 제11조(다른 법률의 적용)  |
| 제3장<br>정지(差止)<br>청구 | 제1절 정지청구권                             | 제12조(정지청구권 등 정의)   |
|                     | 제2절 적격소비자단체<br>제1관 적격소비자단체<br>의 인정등   | 제13조(적격소비자단체의 인정), 제14조(인정의 신청), 제15조(인정신청에 관한공고 및 열람등), 제16조(인정의 공시등), 제17조(인정의 유효기간등), 제18조(변경의 신고), 제19조(합병의 신고 및 인가등), 제20조(사업 양도 의 신고 및 인가등), 제21조(해산의 신고등), 제22조(인정의 실효) |
|                     | 제2관 정지청구관계<br>업무 등                    | 제23조(정지청구권의 행사등), 제24조(소비자피해에 관한 정보의 취급), 제25조(비밀확보의무), 제26조(날인등의 명시), 제27조(판결 등에 관한 정보의 제공), 제28조(재산상의 이익의 수령 금지 등) 제29조(업무의 범위 및 구분경리)                                       |
|                     | 제3관 감독                                | 제30조(장부서류의 작성 및 보존), 제31조(재무제표 등의 작성, 비치, 열람 등 및 제출 등), 제32조(보고 및 출입검사), 제33조(적합명령 및 개선명령), 제34조(인정의 취소 등), 제35조(정지청구권의 승낙에 관한 지정 등)   |
|                     | 제4관 보칙                                | 제36조(규율), 제37조(관공서등과 협력의뢰), 제38조(내각총리대신의 의견), 제39조(판결등에 관한 정보의 공표), 제40조(적격소비자단체와 협력등)   |
|                     | 제3절 소송절차 등<br>특례                      | 제41조(서면에 의한 사전 청구), 제42조(소송목적의 가액), 제43조(관할), 제44조(이송), 제45조(변론등의 병합), 제46조(소송절차의 중지), 제47조(간접강제 지불액의 산정)  |
| 제4장 잡칙              |                                       | 제48조(적용제외)   |
| 제5장 벌칙<br>부칙        |                                       | 제49조 ~ 제53조  |

## 2. 주요 내용

### □ 목적

동법은 소비자와 사업자간의 정보의 질적 및 양적, 교섭력에 차이를 감안해서 사업자의 일정 행위에 의한 소비자가 오인하거나 곤혹한 경우에 계약의 신청 또는 그 승낙의 의사표시를 취소가 가능하도록 함과 동시에

- 사업자의 손해배상책임을 면제하는 조항 기타 소비자이익을 부당하게 해하는 조항의 전부 또는 일부를 무효로 하고
- 소비자의 피해 발생 또는 확대를 방지하기 위한 적격소비자단체<sup>16)</sup>가 사업 등에 대하여 정지청구를 할 수 있도록 하여
- 소비자 이익을 옹호하여 국민생활의 안정과 향상, 국민경제의 건전한 발전에 기여하는 것을 목적으로 하고 있음

### □ 적용대상 소비자 및 사업자

소비자는 개인을 말하며 사업으로 또는 사업을 위한 계약 당사자가 되는 경우에는 제외됨

- 또한 사업자 법인, 기타 단체 및 사업으로서 또는 사업을 위한 계약 당사자가 되는 경우의 개인을 말함
- 사업자는 법인, 기타 단체와 사업으로서 또는 사업을 위한 계약의 당사자가 되는 경우에 있어서 개인도 포함됨

### □ 정보제공 노력의무

소비자계약에서 정보 등의 격차를 해소하기 위하여 사업자에게 다음의

---

16) 적격소비자단체는 불특정 다수의 소비자 이익을 위하여 정지청구권을 행사하는데 필요한 적격성 가진 법인인 소비자단체(소비자기본법에서 규정한 단체)로 내각총리대신의 인정을 받은 자를 말함

사항을 규정하고 있음

- 소비자의 권리의무, 기타 소비자 계약의 내용을 소비자에게 명확하고 알기 쉽게 배려할 것
- 소비자계약 체결에 대한 권유를 하는 경우에 소비자의 이해를 돕기 위해서 소비자의 권리의무, 기타 소비자계약의 내용에 관해 필요한 정보를 제공하도록 노력해야 함

또한 소비자에게도 소비자계약을 체결할 때 사업자로부터 제공받은 정보를 활용하여 소비자의 권리의무, 기타 소비자계약의 내용에 대하여 행하도록 노력할 것을 요구하고 있음(제3조 제2항)

□ 소비자의 계약 신청 또는 승낙의 의사표시의 취소(제4조)

소비자의 오인을 불러일으키는 사업자의 행위(오인유형)로는

- 중요사항에 관해 사실과 다른 사항을 알리는 행위, 당해 알려진 내용이 사실인 것으로 오인시키는 행위(부실고지)
- 장래에 당해 소비자가 수취할 금액, 기타 장래에 변동이 불확실한 사항에 대해 단정적인 판단을 제공하는 행위(그릇된 사실의 표명)
- 소비자계약 체결을 위한 권유를 할 때에 중요사항에 대해 소비자의 이익이 되는 사실은 알리고, 불이익이 되는 사실을 고의로 알리지 않는 행위(고의의 불고지)

소비자가 난처해하는 원인이 되는 사업자의 행위(곤혹유형)로는

- 당해 사업자에 대하여 당해 소비자가 그 주거 또는 그 업무를 행하고 있는 장소에서 나가달라(퇴거)는 의사표시를 했음에도 불구하고 그 장소에서 나가지(퇴거) 아니하고 권유하는 행위(불퇴거형)
- 당해 사업자가 당해 소비자계약의 체결에 관해 권유를 하고 있는 장소에서 소비자가 퇴거할(나갈) 의사표시를 했음에도 불구하고 그 장소에서 당해 소

비자를 되거시키지 않는(나가지 못하게 하는) 행위(감금형)

소비자는 계약을 추인할 수 있는 시점으로부터 6개월 이내, 계약체결 시점으로부터 5년 이내에 취소할 수 있음

□ 사업자의 손해배상책임 부담(제8조-제10조)

동 법은 다른 법규에 사업자의 손해배상책임을 면제하는 조항이 있더라도 다음과 같은 경우에는 무효로 하고 있음

- 사업자의 채무불이행에 의해 소비자에게 생긴 손해배상책임을 전부 면제하는 조항
- 사업자의 채무불이행(고의 또는 주요사실에 의한 것에 한함)에 의해 소비자에게 생긴 손해배상책임을 일부 면제하는 조항
- 소비자계약에서 사업자의 채무이행 시에 행해진 당해 사업자의 불법행위로 인해 소비자에게 생긴 손해를 배상하는 민법의 규정에 의해 책임의 전부를 면제하는 조항
- 소비자계약에서 사업자의 채무이행 시에 생긴 당해 사업자의 불법행위(고의 또는 주요사실에 의한 사항에 한함)에 의해 소비자에게 생긴 손해를 배상하는 민법의 규정에 의한 책임의 일부를 면제하는 조항
- 소비자계약이 유상계약인 경우 당해 소비자계약의 목적물에 감추어진 하자가 있을 경우에 당해 하자에 의해 소비자에게 생긴 손해를 배상하는 사업자의 책임을 전부를 면제하는 조항

또한 소비자가 지불하는 손해배상액을 예정하는 조항과 소비자의 이익을 일방적으로 해하는 조항도 무효가 되도록 되어 있음

□ 적격소비자단체를 통한 정지청구권의 행사

적격소비자단체는 사업자, 수탁자 또는 사업자의 대리인 및 수탁자의 대리인이 소비자계약 체결 시 “소비자의 계약 신청 또는 승낙의 의사

표시 취소”에 해당하는 행위를 하거나 할 우려가 있는 경우에

- 해당 사업자에 대해 당해 행위의 정지 또는 예방, 당해 행위로 공여한 물건의 폐기 또는 제거, 기타 당해 행위의 정지 또는 예방에 필요한 조치를 할 것을 청구할 수 있음(정지청구권)

### 3. 상담건수 및 소송 추이

소비자계약법 실시이후 2005년까지 국민생활센터 및 지방 소비자생활센터에서 상담받은 건수는 총 8,776건이며, 이중 부실고지 등(제4조)과 관련한 상담건수 7,541건으로 85%를 차지함

- 한편 2006년 8월까지 소송은 92건이 발생한 것으로 나타났음

#### 소비자계약법에 의한 상담건수 추이

(단위 : 건, %)

| 구 분                 | 2001  | 2002  | 2003  | 2004  | 2005  | 합계(비중)     |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|------------|
| 부실고지 등(제4조)         | 1,170 | 1,814 | 1,621 | 1,302 | 1,634 | 7,541 100  |
| 문제계약서<br>(제8조-제10조) | 198   | 309   | 238   | 207   | 227   | 1,179 85.9 |
| 기 타 사 항             | 69    | 31    | 10    | 23    | 29    | 162 13.4   |
| 합 계                 | 1,403 | 2,132 | 1,856 | 1,514 | 1,871 | 8,776 1.8  |

자료 : 国民生活センター, 消費者契約法に関連する消費生活相談件数と裁判の概況－法施行後5年－([http://www.kokusen.go.jp/pdf/n-20061006\\_2.pdf](http://www.kokusen.go.jp/pdf/n-20061006_2.pdf))

## **Insurance Business Report (통권 제28호)**

---

발행일 2008년 6월 일  
발행인 나 동 민  
발행처 보 험 연 구 원  
서울특별시 영등포구 여의도동 35-4  
대표전화 368 - 4400

---

본 자료에 실린 내용에 대한 문의는 보험연구원  
(☎ 368-4441)으로 하여 주시기 바랍니다.